



KAFKAS ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

KAFKAS UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS and ADMINISTRATIVE SCIENCES



KAFKAS ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ ve İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

KAÜİİBFD

KAFKAS UNIVERSITY
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY

KAUJEASF

ISSN: 1309-4289

E – ISSN: 2149-9136

HAKEMLİ DERGİ

PEER-REVIEWED JOURNAL

Cilt 11 / Sayı 21 / Ay Haziran / Yıl 2020
Volume 11 / Number 21 / Month June / Year 2020

**DERGİMİZ TÜBİTAK-ULAKBİM SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER
VERİ TABANINDA DİZİNLENMEKTEDİR**
**THIS JOURNAL IS INDEXED IN ULAKBİM SOCIAL SCIENCES
AND HUMANITIES DATABASE**

KAFKAS ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ
KAÜİİBFD

KAFKAS UNIVERSITY
JOURNAL of ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES FACULTY
KAUJEASF
ISSN: 1309-4289 / E – ISSN: 2149-9136

Dergi İmtiyaz Sahibi
Journal Executive Owner

Prof. Dr. Erkan TOKUCU
Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi Adına
*On Behalf of Kafkas University Faculty of
Economics and Administrative Sciences*

Editör
Editor

Dr. Öğr. Üyesi Deniz TANIR
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Editör Yardımcıları
Subeditors

Dr. Öğr. Üyesi Ömer Uğur BULUT
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Arş. Gör. Cavit Emre AYTEKİN
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Editorial Board Secretary

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAİL
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Yayın Kurulu
Editorial Board

Prof. Dr. Cihan Çobanoğlu,
South Florida Sarasota-Manatee Üniversitesi, ABD
Prof. Dr. Emmanuel OBIESIE
Nova Southeastern Üniversitesi, ABD
Prof. Dr. Reşad Muradov
Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi, Azerbaycan
Prof. Dr. Ötügen SENER
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Fadhel Kaboub
Denison Üniversitesi, ABD
Doç. Dr. Levent GELİBOLU
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAİL
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Deniz ÖZYAKIŞIR
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Doç. Dr. Atıl Cem ÇİÇEK
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Savaş DURMUŞ
Kafkas Üniversitesi, Türkiye
Dr. Öğr. Üyesi Aykut AYKUTALP
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Alan Editörleri
Field Editors

İktisat
Economics

Doç. Dr. Deniz ÖZYAKIŞIR
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

İşletme
Business Administration

Doç. Dr. Levent GELİBOLU
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Kamu Yönetimi
Public Administration

Doç. Dr. Atıl Cem ÇİÇEK
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Siyaset Bilimi ve Uluslararası
İlişkiler
*Political Science and International
Relations*

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAİL
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

Üretim Editörü
Production Editor

Murat İNCE
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

İngilizce Dil Uzmanı
English Language Linguist

Prof. Dr. Gencer ELKILIÇ
Kafkas Üniversitesi, Türkiye

KAÜİİBFD HAKEMLİ BİR DERGİDİR.
KAUJEASF IS A PEER-REVIEWED JOURNAL.
Yayınlanan makalelerin sorumluluğu yazara/yazarlara aittir.
The responsibilities of the articles belong to the author/authors.

DANIŞMA KURULU
Advisory Board

Prof. Dr. Emmanuel OBIESIE	Nova Southeastern Üniversitesi/ABD
Prof. Dr. Sharan BURAK	Nova Southeastern Üniversitesi/ABD
Prof. Dr. Reşad MURADOV	Azerbaycan Devlet İktisat Üniversitesi
Prof. Dr. Suat OKTAR	Marmara Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Aysel ERCİŞ	Atatürk Üniversitesi / Erzurum
Prof. Dr. Kerem KARABULUT	Atatürk Üniversitesi / Erzurum
Prof. Dr. Adem ÜZÜMCÜ	Hacı Bayram Veli Üniversitesi / Ankara
Prof. Dr. Canan ÇETİN	Marmara Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU	İstanbul Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Cevat GERNİ	Gebze Teknik Üniversitesi / Kocaeli
Prof. Dr. Ercan BAYAZITLI	Ankara Üniversitesi / Ankara
Prof. Dr. Ercan SARIDAOĞAN	İstanbul Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Ercan TAŞKIN	Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya
Prof. Dr. Hakkı BÜYÜKBAŞ	Erciyes Üniversitesi / Kayseri
Prof. Dr. Hülya TALU	İstanbul Üniversitesi / İstanbul
Prof. Dr. Reşat KARCIOĞLU	Atatürk Üniversitesi / Erzurum
Prof. Dr. Uğur YOZGAT	İstanbul Kültür Üniversitesi / İstanbul
Doç. Dr. Fadhel KABOUB	Denison Üniversitesi/ABD

İletişim / Correspondence

Doç. Dr. Elnur Hasan MİKAİL
Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Merkez Yerleşke 36100 KARS

Telefon / Telephone

+90 (474) 225 11 50 / 1842

Belgegeçer / Faks

+90 (474) 225 12 57

e- posta / e-mail

kafkasiibfdergi@gmail.com

İnternet Sayfası / Web Page

<http://www.kafkas.edu.tr/KAUIIBFD>

Baskı / Print

Kafkas Üniversitesi Rektörlüğü Sağlık,
Kültür ve Spor Daire Başkanlığı - KARS

Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KAÜİİBFD) Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nin ulusal resmi hakemli bilimsel dergisidir. Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere altı ayda bir ve yılda iki kez yayımlanır. Derginin yayın dili **Türkçe** ve **İngilizce**dir.

Derginin temel amacı; İktisadi ve İdari Bilimler (İİBF) alanlarında bilimsel bilgi üretimine katkı sağlamaktır. Bilime yenilik getiren, Yeni bir bilimsel yöntem geliştiren veya Bilinen bir yöntemi yeni bir alana uygulama niteliğinde olan özgün makalelere yer vermeyi amaçlamaktadır.

Derginin kapsamı İİBF alanı ile ilgili konuları kapsamaktadır. Dergide, İktisat, İşletme, Siyaset Bilimi, Kamu Yönetimi, Ekonometri, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri, Maliye ve Uluslararası İlişkiler alanlarının kapsamına giren tüm konulardaki çalışmalar yayımlanır.

"Dergimize erişim sağlayabileceğiniz "internet kaynakları, veri tabanları veya indeksler" şunlardır:

Internet resources, databases and indexes to access this journal are as follows:

Erişim Yolları	Resim	İnternet Adresi
Ulakbim TR Dizin		http://cabim.ulakbim.gov.tr/tr-dizin/tr-dizinde-dizinen-dergi-listesi/
Dergipark		http://dergipark.ulakbim.gov.tr/kauibf/
EconLit,		https://www.aeaweb.org/econlit/journal_list.php
ProQuest,		search.proquest.com/publication/2036230/citation/B5632CDF2E594DBBPQ/1?accountid=130306
EBSCOHost		https://www.ebscohost.com/titleLists/buh-journals.htm
UlrichsWeb,		https://ulrichsweb.serialssolutions.com/search/278227064
Google Scholar,		https://scholar.google.com.tr/scholar?hl=tr&q=%22Kafkas+%C3%9Cniversitesi+%C4%B0ktisadi+ve+%C4%B0dari+Bilimler+Fak%C3%BCltesi+Dergisi%22&btnG=&lr=
Arastirmax,		http://www.arastirmax.com/en/search/publications?fulltext=kafkas&f[0]=field_yayimlanan_dergi%3A25823
TO-KAT		http://www.toplukatalog.gov.tr/index.php?f=1&the_page=1&cwid=2&keyword=1309-4289&tokat_search_field=5&order=0&command=Tara#alt

TEŞEKKÜR *

Dergimizin bu sayısındaki makalelerin değerlendirilmesinde hakem olarak değerli katkıları sunan aşağıda isimleri yer alan öğretim üyelerine teşekkürlerimizi ve en derin saygılarımızı sunarız.

Yayın Kurulu

ACKNOWLEDGEMENT

We convey our deepest gratitude and thanks to below mentioned scholars who graciously offered their invaluable assistance in reviewing for articles of this number.

Editorial Board

Prof. Dr. Ali Ekber AKÇÜN	Gebze Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ekrem TATOĞLU	İbn Haldun Üniversitesi
Prof. Dr. Emre ÇEVİKCAN	İstanbul Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ercan SARIDOĞAN	İstanbul Üniversitesi
Prof. Dr. John D. EVANS	University of Miami
Prof. Kasım BADAĞ	Miami Dade College
Prof. Dr. Erkan TOKUCU	Kafkas Üniversitesi
Prof. Dr. Hamza Bahadır ESER	Süleyman Demirel Üniversitesi
Prof. Dr. Hayati AKTAŞ	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet KARA	Hatay Mustafa Kemal Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ÖCAL	Kayseri Erciyes Üniversitesi
Prof. Dr. Sahavet GÜRDAL	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Sayım IŞIK	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Turhan KORKMAZ	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. Uğur Yavuz	Atatürk Üniversitesi
Prof. Dr. Ünal AY	Çağ Üniversitesi
Prof. Dr. Zafer AKBAŞ	Düzce Üniversitesi
Prof. Dr. Ali AYATA	Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi
Doç. Dr. Abdülkerim KARAASLAN	Atatürk Üniversitesi
Doç. Dr. Ali ASKER	Karabük Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Kemal ÇELİK	Ardahan Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Özgür KARAGÜLLE	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. Halil İbrahim AYDIN	Batman Üniversitesi
Doç. Dr. Halim TATLI	Bingöl Üniversitesi
Doç. Dr. Oğuz KAYNAR	Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
Doç. Dr. Özcan DEMİR	Fırat Üniversitesi
Doç. Dr. Özge DEMİRAL	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Serhan GÜRKAN	Karabük Üniversitesi
Doç. Dr. Zekayi KAYA	Çankırı Karatekin Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Alınza AÇ	Bayburt Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Atakan DURMAZ	Samsun Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Duriye KORKMAZ DUZGÜN	Kafkas Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Gökmen KILIÇOĞLU	Düzce Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Onur AKÇAKAYA	Ardahan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ömer Uğur BULUT	Kafkas Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özlem KARADAĞ ALBAYRAK	Kafkas Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Serkan DEMİRDÖĞEN	Erzincan Binali Yıldırım Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Vicdan KILIÇ	Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yeliz SARIOZ GÖKTEN	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Yener ÜNAL	Cumhuriyet Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Zehra DOĞAN ÇALIŞKAN	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet İlker AKBABA	Erzurum Teknik Üniversitesi

İÇİNDEKİLER CONTENTS

Yıl: 2020, Cilt: 11, Sayı: 21, Ay: Haziran
Year: 2020, Volume: 11, Number: 21, Month: June

ARAŞTIRMA MAKALELERİ (RESEARCH ARTICLES)

İŞLETME (BUSINESS ADMINISTRATION)

- Özlem KARADAĞ ALBAYRAK Ömer ALKAN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.001**
SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇERÇEVDE TEDARİKÇİ DEĞERLENDİRME PROBLEMİNİN
ÇÖZÜMÜNDE SEZGİSEL BULANIK TOPSİS YÖNTEMİNİN KULLANILMASI: BİR
MOBİLYA İŞLETMESİ ÖRNEĞİ.....1-20
USING THE INTUITIVE FUZZY TOPSIS METHOD TO SOLVE THE SUPPLIER
ASSESSMENT PROBLEM IN A SUSTAINABLE FRAMEWORK: A CASE STUDY OF A
FURNITURE COMPANY
- Bülent YILDIZ Şemsettin ÇİĞDEM Mehmet SEYHAN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.002**
TEDARİK ZİNCİRİ ALANYAZINI ROTASI: LİSANSÜSTÜ ÇALIŞMALARIN
EVİRİMİ.....21-47
THE ROUTE OF SUPPLY CHAIN LITERATURE: THE EVOLUTION OF GRADUATE
STUDIES
- Hakan ÇORA DOI: 10.36543/kauibfd.2020.003**
EĞİTİM KURUMLARINDA YÖNETİCİLERİN KULLANDIKLARI LİDER-GÜÇ
KAYNAKLARININ ÖRGÜTSEL ÖĞRENME ÜZERİNDEKİ ETKİ VE
SONUÇLARI.....48-63
EFFECTS AND RESULTS OF LEADERSHIP POWER-BASES ON ORGANIZATIONAL
LEARNING IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS
- Dilşad GÜZEL Gülşah KORKMAZ DOI: 10.36543/kauibfd.2020.004**
TEDARİK ZİNCİRİ KOORDİNASYONU VE YENİLİKÇİLİK: SOSYAL ETKİLENME VE
ÖĞRENME YAKLAŞIMI64-84
SUPPLY CHAIN COORDINATION AND INNOVATIVENESS: A SOCIAL CONTAGION AND
LEARNING PERSPECTIVE
- Ayşenur BUDAK DOI: 10.36543/kauibfd.2020.005**
KARAYOLU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE MÜŞTERİ ANALİTİĞİ: BİR VAKA
ÇALIŞMASI.....85-117
CUSTOMER ANALYTICS IN TRUCKLOAD TRANSPORTATION SECTOR: A CASE STUDY

Halit KESKİN Selahaddin Samil FİDAN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.006
ÖRGÜTSEL ÇALIŞMALARIN AHLAKİ DOĞASINI ŞEKİLLENDİRMEDE MİHENK TAŞI: ALASDAİR MACINTYRE'NİN ERDEM ETİĞİ PERSPEKTİFİ118-140
ALASDAIR MACINTYRE'S VIRTUE ETHICS PERSPECTIVE AS A CORNERSTONE FOR SHAPING MORAL NATURE OF ORGANIZATION STUDIES

Hilal YILMAZ Ömür TOSUN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.007
AYLIK KONUT SATIŞLARININ MODELLENMESİ VE ANTALYA ÖRNEĞİ.....141-158
MODELLING MONTHLY HOUSING SALES AND EXAMPLE OF ANTALYA

Özgür KABADURMUŞ U. Orhan KARAKÖPRÜ Hazar DÖRDÜNCÜ
DOI: 10.36543/kauibfd.2020.008
ALİAĞA VE İZMİR LİMANLARININ LOJİSTİK POTANSİYELİ VE BÖLGENİN KONTEYNER TAŞIMALARI AÇISINDAN GELECEĞİ159-181
LOGISTICS POTENTIALS OF ALİAĞA AND İZMİR PORTS, AND FUTURE OF THE REGION IN TERMS OF CONTAINER TRANSPORTATION

Özgür KAYAPINAR Hasan Selçuk ETİ Pınar YÜRÜK KAYAPINAR
DOI: 10.36543/kauibfd.2020.009
BİLGİ YETKİNLİĞİNİN LOJİSTİK PERFORMANS ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ.....182-202
THE EFFECTS ON LOGISTICS PERFORMANCE OF INFORMATION COMPETENCY

Meltem GÜL Ayşe ÖZPOLAT DOI: 10.36543/kauibfd.2020.010
MUHASEBE MESLEK MENSUPLARININ ÖFKE VE STRES İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA (ELAZIĞ İLİ ÖRNEĞİ).....203-224
AN INVESTIGATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ANGER AND STRESS OF MEMBERS OF ACCOUNTING PROFESSION (THE CASE OF ELAZIĞ PROVINCE)

Mustafa ÖZSEVEN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.011
ÇAĞDAŞ ÜRETİM, BÜROKRASİ TÜRÜ VE ÖRGÜTSEL YAPI: BİR PLASTİK İŞLETMESİNDE ÖRNEK OLAY ÇALIŞMASI.....225-241
MODERN MANUFACTURING, BUREAUCRACY TYPE AND ORGANIZATIONAL STRUCTURE: CASE STUDY IN A PLASTIC COMPANY

İKTİSAT (ECONOMICS)

Tuğba AKIN Sevcan GÜNEŞ Sinem Pınar GÜREL Duygu YOLCU KARADAM
DOI: 10.36543/kauibfd.2020.012
THE ANALYSIS OF MAIN DETERMINANTS OF HIGH TECHNOLOGY EXPORTS: A PANEL DATA ANALYSIS242-267
YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATININ TEMEL BELİRLEYİCİLERİNİN ANALİZİ: BİR PANEL VERİ ANALİZİ

Ömer BASUT Deniz ÖZYAKIŞIR DOI: 10.36543/kauibfd.2020.013
**KARS İLİNİN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: BİR SAHA
ÇALIŞMASI**268-289
DETERMINATION OF THE SOCIAL CAPITAL LEVEL OF KARS PROVINCE: A FIELD
STUDY

Cüneyt KILIÇ Ünzüle KURT DOI: 10.36543/kauibfd.2020.014
**KENTLEŞMENİN SAĞLIK HARCAMALARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE İÇİN
ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI**290-305
THE EFFECT OF URBANIZATION ON HEALTH EXPENDITURES: ARDL BOUNDS
TESTING APPROACH FOR TURKEY

Seyfettin ERDOĞAN Emrah İsmail ÇEVİK Ayfer GEDİKLİ DOI: 10.36543/kauibfd.2020.015
**PETROL FİYATLARINDAKİ OYNAKLIĞIN İKTİSADİ BÜYÜME VE ENFLASYON
ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GCC ÜLKELERİ ÖRNEĞİ**.....306-330
THE EFFECT OF THE OIL PRICES VOLATILITY ON ECONOMIC GROWTH AND
INFLATION: THE CASE OF GCC COUNTRIES

Sinem KUTLU HORVATH László Csaba HORVATH DOI: 10.36543/kauibfd.2020.016
**POST KEYNESYEN İKTİSATTA FONKSİYONEL GELİR DAĞILIMININ EVRİMİ:
ELEŞTİREL BİR LİTERATÜR ANALİZİ**.....331-352
THE EVOLUTION OF FUNCTIONAL INCOME DISTRIBUTION IN POST KEYNESIAN
ECONOMICS: A CRITICAL LITERATURE ANALYSIS

Pelin Öge GÜNEY Korhan TURGUT DOI: 10.36543/kauibfd.2020.017
**BANKA KREDİ HACMİ İLE İKTİSADİ BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE
ÖRNEĞİ**.....353-386
THE RELATIONSHIP BETWEEN BANK CREDITS AND ECONOMIC GROWTH: TURKISH
EXAMPLE

DERLEME MAKALELERİ (REVIEW ARTICLES)

İKTİSAT (ECONOMICS)

Ersin ERKAN Zeki AKBAKAY DOI: 10.36543/kauibfd.2020.018
**INCOME INEQUALITY AND THE NEED FOR NEO-PUBLIC INTERVENTIONISM:
COMPARISON OF U.S. AND EUROPE**.....387-409
GELİR EŞİTSİZLİĞİ ve YENİ KAMUSAL MÜDAHALE İHTİYACI: ABD ve AVRUPA
ÖRNEKLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

KAMU YÖNETİMİ (PUBLIC ADMINISTRATION)

Kadir Caner DOĞAN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.019

MAX WEBER'DE PATRİMONYALİZM VE BÜROKRASİ KAVRAMLARI: ANTİK VE ÇİN İMPARATORLUĞU ÜZERİNE ANALİZLER.....410-433

PATRIMONIALISM AND BUREAUCRACY CONCEPTS IN MAX WEBER: ANALYSIS ON ANTIQUE AND CHINESE EMPIRE

SİYASET BİLİMİ VE ULUSLARARASI İLİŞKİLER (POLITICAL SCIENCE AND INTERNATIONAL RELATIONS)

Firdes Şeyda KAHRAMAN Ali Samir MERDAN DOI: 10.36543/kauibfd.2020.020

HAZAR DENİZİ'NİN HUKUKİ STATÜSÜ434-468

LEGAL STATUS OF CASPIAN SEA

Pınar ÖZDEN CANKARA Yavuz CANKARA DOI: 10.36543/kauibfd.2020.021

2000'LERDE FİLİSTİN'DE MEŞRU TEMSİLCİLİK TARTIŞMALARI: HAMAS İLE EL-FETİH ARASINDAKİ REKABET469-503

DEBATES ON BEING A LEGITIMATE REPRESENTATIVE AT PALESTINE IN 2000'S: THE RIVALRY BETWEEN HAMAS-AL-FATAH

Halit HAMZAOĞLU DOI: 10.36543/kauibfd.2020.022

KOMŞULUK POLİTİKASI VE DOĞU ORTAKLIĞI PROGRAMI ÇERÇEVESİNDE AZERBAIJAN – AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ504-520

RELATIONS BETWEEN AZERBAIJAN - EUROPEAN UNION IN THE FRAMEWORK OF THE NEIGHBORHOOD POLICY AND THE EASTERN PARTNERSHIP PROGRAM

Fatih ERTUGAY Ergin ULUSOY DOI: 10.36543/kauibfd.2020.023

REGIONAL AND HEGEMONIC IMAGE OF THE UNITED STATES: ANALYSIS OF TURKISH AND FOREIGN STUDENTS' US PERCEPTION THROUGH TWO MOVIES.....521-543

ABD'NİN BÖLGESEL VE HEGEMONİK İMAJİ: TÜRK VE YABANCI ÖĞRENCİLERDE AMERİKA İMAJININ FILMLER ÜZERİNDEN ANALİZİ

**SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇERÇEVEDE
TEDARİKÇİ DEĞERLENDİRME
PROBLEMİNİN ÇÖZÜMÜNDE
SEZGİSEL BULANIK TOPSİS
YÖNTEMİNİN KULLANILMASI: BİR
MOBİLYA İŞLETMESİ ÖRNEĞİ**



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 30.08.2019

Yayına Kabul Tarihi: 27.01.2020

Özlem KARADAĞ
ALBAYRAK
Dr. Öğr. Üyesi
Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
ozlemkaradagalbayrak@gmail.com
ORCID: 0000-0003-0832-0490

Ömer ALKAN
Doç. Dr.
Atatürk Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
oalkan@atauni.edu.tr
ORCID: 0000-0002-3814-
3539

ÖZ | Bu çalışma endüstriyel kuruluşlarda karşılaşılan karar verme probleminden biri olan tedarikçi seçimi ve değerlendirme problemleri çözümü için sürdürülebilir çerçevede bir yöntem sunmaktadır. Bu çalışmada ofis mobilyası üretimi yapan ve ürünlerinin çoğunu ihraç eden bir firmanın birincil hammaddesi olan sac tedarikçilerini kendi beklentilerini karşılama oranlarına göre değerlendirilmiştir. Bunun için firmaya tedarikçileri sürdürülebilir çerçevede beş kriter ve on iki alt kriterden oluşan bir değerlendirme yöntemi ile değerlendirmeleri önerilmiştir. Değerlendirme yapmak için sezgisel bulanık TOPSİS yöntemi kullanılmıştır. Bu çalışma ile elde edilen tedarikçi değerlendirme sonuçları firma için söz konusu problemin değerlendirilmesi hususunda alternatif bir çözüm önerisi olmuştur.

Anahtar Kelimeler: Sürdürülebilir Tedarikçi Seçimi ve Değerlendirmesi, Sezgisel Bulanık TOPSİS, ÇKKV Teknikleri

JEL Kodu: C6, L61, L74

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.001

Atıfta bulunmak için: Albayrak, Ö., K. & Alkan, Ö. (2020). Sürdürülebilir çerçevede tedarikçi değerlendirme probleminin çözümünde sezgisel bulanık TOPSİS yönteminin kullanılması: bir mobilya işletmesi örneği. *KAÜİİBFD*, 11(21), 1-20

USING THE INTUITIVE FUZZY TOPSIS METHOD TO SOLVE THE SUPPLIER ASSESSMENT PROBLEM IN A SUSTAINABLE FRAMEWORK: A CASE STUDY OF A FURNITURE COMPANY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 30.08.2019

Accepted Date: 27.01.2020

Özlem KARADAĞ
ALBAYRAK
Asst. Prof.
Kafkas University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
ozlemkaradagalbayrak@gmail.com
ORCID: 0000-0003-0832-0490

Ömer ALKAN
Assoc. Prof. Dr.
Atatürk University
Faculty of Econometrics
Sciences
Turkey
oalkan@atauni.edu.tr
ORCID: 0000-0002-3814-3539

ABSTRACT

The aim of this study is to provide a sustainable method for the solution of supplier selection and evaluation problems which is one of the decision making problems in industrial organizations. In this research, an evaluation method consisting of five criteria and twelve sub-criteria in a sustainable framework was proposed in order to rank the sheet metal suppliers, which are the raw materials of a company producing office furniture and exporting most of their products, according to their own expectations. Intuitive fuzzy TOPSIS method was used for evaluation. As a result of the study, supplier evaluation results for the company have been given a ranking from good to bad, and an alternative solution proposal has been developed for the evaluation of this problem.

Keywords: Sustainable Supplier Selection and Evaluation, Intuitive Fuzzy TOPSIS, MCDM Techniques

Jel codes: C6, L61, L74

Scope: Business Administration

Type: Research

Cite this Paper: Albayrak, Ö., K. & Alkan, Ö. (2020). Using the intuitive fuzzy TOPSIS method to solve the supplier assessment problem in a sustainable framework: a case study of a furniture company. *KAUJEASF*, 11(21), 1-20

1. GİRİŞ

Tedarik zinciri boyunca tedarikçi seçimi ve değerlendirme satın alma yöneticilerinin karşılaştığı en önemli zorluklardan biri de çevik sistemlere uyum sağlayabilen doğru tedarikçi türlerinin seçimi ve değerlendirilmesidir. (Amindoust vd., 2012). Aynı zamanda bir organizasyon için karlılık ve örgütsel rekabet pozisyonu üzerindeki doğrudan etkisi nedeniyle kritik kararlardan biri olarak kabul edilir (Memari vd., 2019).

Genel olarak tedarikçi seçim ve değerlendirmede ekonomik özellikler dikkate alınmaktadır. Fakat son yıllarda tedarikçi seçimi ve değerlendirme problemleri sürdürülebilirlik çerçevesinde de incelenmektedir. Sürdürülebilirlik kavramı işletmeler için Elkington (1997) tarafından üçlü performans (Triple Bottom Line [TBL]) sistemi olarak tanıtılmış ve bugünkü eylemlerimizin gelecek nesilleri etkilemesi nedeni ile ekonomik, sosyal ve çevresel seçeneklerin kapsamını sınırlandırmamızı sağlama prensibi olarak açıklanmıştır. Yani üçlü performans yaklaşımı ekonomik, çevresel ve sosyal performansın önemini vurgulayan bir yönetim ve performans değerlendirme yaklaşımıdır (Avcı Öztürk ve Özçelik, 2014). Sürdürülebilir Tedarik Zinciri (STZ) yönetimi kavramı, çevresel farkındalıkla birlikte ekonomik ve sosyal düşünceyi geleneksel tedarik zinciri yönetimine entegre etmektir (Sen, 2018).

Literatürdeki yapılan tedarikçi değerlendirme ve seçme çalışmalarının çoğunda ekonomik değerlendirme kriterlerinin kullanıldığı görülmüştür. Zimmer vd. (2015) tarafından yapılan çalışma istatistikleri de bununla paralel sonuçlar ortaya koymuştur. 148 adet çalışmanın tamamında kullanılan değerlendirme kriterlerinin %52.5 da ekonomik boyuta sahip alt kriterler, %38.1 de çevresel boyuta sahip alt kriterler ve %9.4 sosyal boyuta sahip alt kriterlerden meydana gelmiştir. Tedarikçilerin seçimi ve değerlendirilmesinde tek başına ekonomik göstergeler yeterli olamamaktadır. Tedarik zinciri boyunca dış kaynak kullanım trendlerinin artması, çevre politikaları ve sosyal kaygılar nedeni ile şirketler tedarikçi seçim faaliyetlerini ekonomik, sosyal ve çevresel değerlerin birleşimini içeren ve üçlü performans yaklaşımı kullanarak tedarik zinciri faaliyetlerine entegre etmeye yöneltmiştir (Sen vd., 2018). Bu üçlü performans faktörünü aynı anda hesaba katan tedarikçi seçimi problemi sürdürülebilir tedarikçi seçimi ve değerlendirilmesi problemi olarak kabul edilir

Tedarikçi seçimi ve değerlendirilmesi uygulamalarında Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemleri yaygın olarak kullanılmaktadır. Çünkü, çağdaş tedarik zinciri yönetiminde, potansiyel tedarikçilerin performansları değerlendirilirken sadece tek bir faktör maliyetini dikkate almak yerine, aynı anda etkili birçok kritere göre değerlendirilme yapılmaktadır (Ho vd., 2010). ÇKKV tekniklerinin yapısında bulunan belirsizliği çözüme dahil ederek problem çözebilmek için Zadeh (1965) tarafından önerilen bulanık küme teorisi bu yöntemlere adapte edilmiştir. Klasik bulanık küme teorisinde elemanlar “üyelik fonksiyonu” olarak ifade edilen aralığa bir k derecesi ile ($0 \leq k \leq 1$) dâhil olmaktadır. Atanassov (1986) tarafından kriterlerin göreceli önem dereceleri karar vericiler tarafından belirlenirken yaşanacak kararsızlık (tereddüt) ve dolayısıyla bir elemanın üyelik derecesinin belirleniminin zorlaşmasını ifade edilebilmek için Sezgisel Bulanık Kümeler (SBK) tanımlanmıştır (Başar, 2017). Sezgisel bulanık küme kavramı karar vericilerin dilsel tercihlerini ifade ederken üye olma derecesi, üye olmama derecesi ve tereddüt derecesi kullanması nedeni ile etkin bir araçtır (Efe vd., 2015). Bu nedenle bu çalışmada klasik bulanık küme teorisi yerine sezgisel bulanık küme teorisi kullanılmıştır. SBK’in belirsizlik ve bulanıklık ile başa çıkmada uygun olduğu, özellikle belirsiz ya da kesin olmayan karar bilgilerini ifade etmek için kullanılması gereken bir araç olduğu, ortaya çıkmıştır (Memari vd., 2019).

Yapılan çalışmalar incelendiğinde sezgisel bulanık küme teorisine dayanan ve

sürdürülebilir tedarikçi seçim ve değerlendirme çalışmalarının çoğunda TOPSİS yöntemi kullanıldığı görülmüştür. Memari vd (2019) bir otomotiv yedek parça üreticisine sürdürülebilir tedarikçi seçmek için, Efe vd. (2015) ergonomik ürün konsept seçimi için ve Boran (2011) sürdürülebilir tedarikçi seçimi problemlerinin çözümünde bu yöntemi kullanmışlardır. Sen vd. (2018) sezgisel bulanık ortamda TOPSİS, MOORA ve Gri İlişki Analizi yöntemleri kullanarak sürdürülebilir tedarikçi seçimi problemini çözmüşlerdir.

Bu çalışmada sürdürülebilir tedarik zinciri boyunca İstanbul’ da faaliyet gösteren bir ofis mobilyası firmasında kullanılan ve firmanın birinci derece hammaddesi olan DKP Sac tedarikçilerinin sürdürülebilir tedarikçi seçimi ve değerlendirilmesi problemi TOPSİS yöntemi kullanılarak sezgisel bulanık ortamda çözülmüştür.

Çalışmanın akışı şu şekilde ilerlemektedir. İkinci bölümde kavramsal çerçeve yapılmıştır. Üçüncü bölümde kabul edilen araştırma metodolojisi tanıtılmış, dördüncü bölümde uygulama yapılmış ve beşinci bölümde tartışma sonuca yer verilmiştir.

2. TEORİK ARKA PLAN

Tedarikçi seçimi problemleri çok sayıda değerlendirme kriteri içeren ve değerlendirilecek alternatiflerin belli olduğu bir karar verme problemleridir (Özkır, 2018). Tedarikçi seçiminde geleneksel yaklaşım problemi yalnızca ekonomik yönden dikkate almaktır. Fakat, iş dünyasında küreselleşme, rekabetçi piyasa koşulları ve değişen müşterileri talepleri sadece ekonomik kriterleri değerlendirme için yetersiz kılar (Amindoust vd., 2012). Bu açıdan sürdürülebilir tedarikçi seçim problemleri de değerlendirme ve seçim yapılırken çevresel, ekonomik ve sosyal değerlendirme kriterlerinin entegre edildiği ve sürdürülebilir performansların ölçüldüğü karar problemleri olarak kabul edilir. Sürdürülebilir bir tedarikçi, kendilerinden talepte bulunacak firmalar için iyi bir organizasyon imajı yaratmada önemli bir rol oynamaktadır. Ayrıca tedarikçi sürdürülebilirlik performansı, kurumsal tedarik zinciri sürdürülebilirlik performansının artmasına yardımcı olur. Bu gibi nedenler ile tedarikçilerin sürdürülebilirlik performanslarının değerlendirilmesi, doğru tedarikçileri belirlemesi ve seçme konusunda çok önemlidir (Khan vd., 2018).

Tedarikçi seçim ve değerlendirmede en önemli kısım değerlendirme kriterlerinin neler olacağına karar vermektir. Literatürdeki bazı çalışmalarda değerlendirme kriterleri literatürde kullanım sıklıklarına göre belirlenirken, diğer bir kısmında da değerlendirmeyi talep eden firma ihtiyaçlarına göre belirlenmiştir.

Amindoust vd. (2012) uygulama yapılacak firmaya sosyal, çevresel ve ekonomik kriterlerin bir listesini vermiş ve kendileri için uygun olan değerlendirme kriterlerini belirlemelerini istemiştir. Khan vd. (2018) bulanık entropi yöntemi kullanarak değerlendirme kriterleri içinde üç çerçeve için en büyük ağırlıklı kriterleri belirlemişlerdir. Buna göre ekonomik çerçevede “Kalite” (% 10.87), çevresel çerçevede “Temiz Teknoloji Uygulaması” (% 11.51) ve sosyal çerçevede “Bilgi Açıklamaları” (% 13.75) en üst sıradaki yer alan kriterler olmuşlardır.

Literatürdeki Sürdürülebilir Tedarikçi Seçimi (STS) çalışmalarının en detaylı araştırılması Zimmer vd. (2016) tarafında 143 adet çalışma incelenerek yapılmıştır. Bu çalışma neticesinde ekonomik, sosyal ve çevresel değerlendirme kriterleri ve kullanılan değerlendirme yöntemleri sınıflandırılmıştır. Değerlendirme kriterlerinden ekonomik, çevresel ve sosyal en yaygın on kriter aşağıdaki gibidir.

Ekonomik Kriterler: Kalite, Esneklik, Fiyat, Teslim Süresi, İlişki Seviyesi, Maliyet, Teknik Kapasite, Lojistik Maliyeti, Tersine Lojistik ve Red Oranı.

Çevresel Kriterler: Çevre Yönetim Sistem Belgesi, Kaynak Tüketimi, Çevreci Tasarım, Geri dönüşüm, Ekolojik Etkinin Kontrolü, Atık Su, Enerji Tüketimi, Yeniden Kullanım, Emisyon Miktarı, Çevresel Davranış Kuralları,

Sosyal Kriterler: Paydaşların Katılımı, Personel Eğitimi, Sosyal Yönetim Taahhüdü, Sağlık ve Güvenlik, Paydaş İlişkileri, Sosyal Davranış Kuralları, Sürdürülebilir Projeler için Bağışlar, Paydaşların Hakları, Güvenlik Uygulamaları, Yıllık Kaza Sayısı.

2.1. Sürdürülebilir Tedarikçi Değerlendirme Kriterleri

Değerlendirme yapılırken kullanılacak değerlendirme kriterleri genellikle literatürden seçilmektedir. Fakat değerlendirme yapacak firmanın özellikle önem verdiği ve kendisi ile ilgi gördüğü kriterleri seçmesi de önemlidir. Bu nedenle literatürde kullanılan pek çok değerlendirme kriteri ile bir tablo hazırlanıp Amindoust vd.'nin (2012) çalışmalarında olduğu gibi kriter seçiminde firma için uygun görülenlerin kullanılabilmesi için kriterleri seçmeleri istenmiştir ve tercih edilen kriter listesi Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Firma Tarafından Seçilen Değerlendirme Kriterleri.

Ana Kriter	Alt Kriter	Değerlendirme için Uygunluğu	
		Evet	Hayır
Ekonomik Kriterler	Kalite	x	
	Esneklik		x
	Fiyat	x	
	Teslim Süresi	x	
	İlişki Seviyesi		x
	Teknik Kapasite	x	
	Lojistik Maliyeti		x
	Tersine Lojistik		x
Çevresel Kriterler	Red Oranı	x	
	Çevre Yönetim Sistem Belgesi	x	
	Kaynak Tüketimi		x
	Çevreci Tasarım		x
	Geri dönüşüm	x	
	Ekolojik Etkinin Kontrolü(Kirletici Kontrol)	x	
	Atık Su		x
	Enerji Tüketimi	x	
	Yeniden Kullanım		x
Çevresel Davranış Kuralları		x	
Sosyal Kriterler	Paydaşların Katılımı		x
	Personel Eğitimi		x
	Sosyal Yönetim Taahhüdü	x	
	Sağlık ve Güvenlik	x	
	Paydaş İlişkileri		x
	Sosyal Davranış Kuralları		x
	Sürdürülebilir Projeler için Bağışlar	x	
	Paydaşların Hakları		x
	Yıllık Kaza Sayısı		x

Firmanın seçtiği değerlendirme kriterler ve kriterlerin kullanıldığı çalışmalar Tablo 2de verilmiştir.

Tablo 2. Değerlendirme Kriterlerinin Kullanıldığı Çalışmalar.

Ana Kriter	Alt Kriter	Kriter Özelliği	Açıklama	Kullanıldığı Çalışma
Ekonomik Kriterler	Kalite	Fayda	Tedarikçinin firma beklentisini karşılama düzeyidir.	Lee vd. (2009),Kuo vd (2010), Punniyamoorthy vd. (2010), Tseng ve Chiu (2013), Mafakheri vd. (2011), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Ghadimi ve Heavey (2014), Zhong,ve Yao (2017).
	Fiyat	Maliyet	Tedarikçilerin aynı standart ürün için verdikleri fiyattaki avantaj düzeyi.	Aydın Keskin vd (2010), Kuo vd (2010), Punniyamoorthy vd. (2010), Mafakheri vd. (2011), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Dai ve Blackhurst (2012), Ghadimi ve Heavey (2014), Zhong,ve Yao (2017).
	Teslim Süresi	Maliyet	Tedarikçilerin aynı standart ürün için verdikleri teslim süresindeki avantaj düzeyi.	Kuo vd (2010), Tseng ve Chiu (2013), Mafakheri vd. (2011), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Ghadimi ve Heavey (2014), Orji ve Wei (2014).
	Teknik Kapasite	Fayda	Firmanın mevcut ve gelecekteki talebini karşılamak için tedarikçinin teknoloji gelişimi.	Aydın Keskin vd (2010), Kuo vd (2010), Punniyamoorthy vd. (2010), Amindoust vd. (2012), Orji ve Wei (2014).
	Red Oranı	Maliyet	Yıl içinde kalite kontrol işlemi sonucu tespit edilen red ürün düzeyidir.	Lee vd. (2009).
Çevresel Kriterler	Çevre Yönetim Sistem Belgesi	Fayda	Tedarikçinin ISO 14000 gibi çevre ile ilgili sertifikalara sahip olup olmadığı.	Humphreys vd (2003), Hsu ve Hu(2009), Lee vd. (2009), Awasthi vd. (2010), Tseng ve Chiu (2013), Mafakheri vd. (2011), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Orji ve Wei (2014).
	Geri dönüşüm	Fayda	Ürünlerin geri dönüşüm seviyesi	Amindoust vd. (2012), Orji ve Wei (2014).
	Ekolojik Etkinin Kontrolü(Kirletici Kontrolü)	Fayda	Katı, sıvı ve gaz atıkların miktar kontrolü ve temizlenmesi faaliyetleri	Bai ve Sarkis (2010), Tseng ve Chiu (2013), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Orji ve Wei (2014).
	Enerji Tüketimi	Maliyet	Enerji tüketiminin kontrolü	Lee vd. (2009).
Sosyal Kriterler	Sosyal Yönetim Taahhüdü	Fayda	Çocuk işçiliği, ayrımcılık vb. gibi önemli sosyal yönlerin sağlanmasında uyum ve sürekli iyileştirme sağlama taahhüdü	Alikhani vd. (2019).
	Sağlık ve Güvenlik	Fayda	Sağlık, güvenlik, konularında sosyal yönlerin sağlanmasında uyum ve sürekli iyileştirme sağlama taahhüdü	Alikhani vd. (2019)., Aydın Keskin vd (2010), Bai ve Sarkis (2010), Amindoust vd. (2012), Azadnia vd.(2012), Dai ve Blackhurst (2012), Ghadimi ve Heavey (2014), Orji ve Wei (2014).
	Sürdürülebilir Projeler için Bağışlar	Fayda	Tedarikçinin çevre korumaya karşı özerk sosyal sorumluluğu	Lee vd. (2009).

2.2. Sürdürülebilir Tedarikçi Değerlendirme Yöntemleri

Sürdürülebilirlik çerçevesinde tedarikçi değerlendirme faaliyetini yapabilmek için pek çok farklı modelle yöntem uygulanabilmektedir. Bu konuda ana yaklaşımlar nitel yöntemler, matematiksel programlama, matematiksel analitik, yapay zekâ ve hibrit modeller olarak ayrılabilir (Memari, 2019). Bu yöntemlerin içinde ÇKKV tekniklerinden tedarikçi değerlendirme problemlerinin birden fazla değerlendirme kriterini aynı anda barındırmaları nedeni ile sıklıkla yararlanılmaktadır. Sürdürülebilir tedarikçi yönetiminde kullanılan ÇKKV tekniklerinden başlıcaları Analitik Hiyerarşik Proses (AHP), Analitik Ağ Prosesi (ANP), Data Envelopment Analysis (DEA), TOPSİS, Preference Ranking Organization METHod for Enrichment of Evaluations (PROMETHEE), ELimination and Choice Expressing Reality (ELECTRE), VlseKriterijumska Optimizacija I Kompromisno Resenje (VIKOR), Decision Making Trial and Evaluation Laboratory (DEMATEL) olarak sınıflandırılabilir (Zimmer vd., 2016).

Oldukça fazla sayıda çalışmada klasik ÇKKV teknikleri ile birlikte Bulanık Küme Teorisi (BKT) kullanılmıştır. Alagöz ve Yapıcıoğlu (2019) Miktanda İndirim ve Hızlı Servis Seçeneklerinde Tedarikçi Seçimi ve Sipariş Tahsis Kararları problemi çözümünde bulanık TOPSİS, bulanık AHP ve hedef programlama temelli hibrit bir yöntem geliştirmişlerdir. Chen vd. (2010) Yeşil tedarikçi seçimi için gri ilişkisel analizle birlikte bulanık küme teorisi uygulamışlardır.

Sezgisel Bulanık Küme (SBK) teorisi BKT'nin daha genelleştirilmiş bir halidir ve gerçek hayat problemlerinin ele alınmasında daha uygun bir yöntemdir. Sezgisel Bulanık Kümeleri (SBK) teorisindeki tereddüt kavramı, özellikle karar vericiler için yararlıdır (Memari, 2019). Bulanık bir konsepte tekabül eden bir evrendeki bir elementin üyelik derecesinin ve üyelik dışı derecesinin toplamı birden az olabilir. Bulanık küme teorisinde, bilgi eksikliğini yani tereddütü üyelik dereceleri ile birleştirmenin bir yolu yoktur. Bu problemi gidermek için kullanılacak olası çözüm Atanassov (1986) tarafından tanıtılan SBK teorisini kullanmaktır (Liu ve Wang, 2007). Büyüközkan ve Göçer (2017) tedarikçi değerlendirme kriterlerinin seçimi için sezgisel bulanık AHP tekniğini ve rekabet halindeki alternatiflerin genel performanslarına göre sıralanması için sezgisel bulanık aksiyomatik tasarım (IFAD) ilkeleri kavramını kullanmışlardır. Efe vd. (2015) sezgisel bulanık TOPSİS yöntemi kullanılarak ergonomik ürün konsept seçimi problemini çözümlerdir.

Bu çalışma sezgisel bulanık TOPSİS yöntemi ile sürdürülebilir çerçevede tedarikçi değerlendirme problemlerinin çözümü için önerilmiştir. Bu yöntem önceki çalışmalarda çok az kullanılmıştır. Uygulama İstanbul'da faaliyet gösteren bir firmanın hammadde maliyetlerinin neredeyse yüzde seksenini oluşturan DKP sac tedarikçileri değerlendirmesinde yapılmıştır. Değerlendirme kriterleri için kapsamlı bir literatür taraması yapılmış ve bu kriterlerden hangilerinin firma için uygun olduğu görüşü firmadan alınmıştır. Böylece hem akademik hem de pratik bakış açısı bir arada sunulmuştur.

3. YÖNTEM

3.1. Sezgisel Bulanık Küme Teorisi

Nitelikleri ikili üyelik fonksiyonu şeklinde ifade eden klasik küme kavramının problemlerde özellikle kişisel yargıların ifade edilmesinde yetersiz kalması nedeni ile 1965 yılında Zadeh tarafından nitelikleri dereceli üyelik fonksiyonlarıyla ifade eden bulanık kümeler önerilmiştir. Bulanık küme teorisinde A kümesine ait bir elemanın o kümeye aitlik derecesi μ_A 'dır ve üye olmama derecesi de $1 - \mu_A$ 'dır. Yani üye olma ve olmama dereceleri toplamı 1'dir. Adak vd. (2012) bulanık küme teorisini şu şekilde açıklamışlardır. Bulanık set "A" iken ve Evrensel küme "E" iken bu kümenin x elemanı

iken;

$$A = \{(x, \mu_A(x)) | x \in E\} \text{ ve } \mu_A: E \rightarrow [0,1] \text{ ve } \mu_A \text{ üyelik derecesidir.} \quad (1)$$

Gerçek hayat problemlerinde bu yaklaşım belirsizliği açıklamada yeterli görülmektedir, ait olma ve olmama derecesi her zaman 1' e eşit olmaz (Boran, 2009). Bu eksikliği gidermek için Atanassov (1986) tarafından sezgisel bulanık küme teorisi önerilmiştir. Aslında klasik bulanık küme teorisinin uzantısıdır ve kesin olmayan problemlerle başa çıkmakta daha esnekler. Adak vd. (2012) sezgisel bulanık küme teorisini şu şekilde açıklamışlardır. Bulanık set "A" iken ve Evrensel küme "E" iken bu kümenin x elemanı iken;

$$A = \{(x, \mu_A(x), \nu_A(x)) | x \in E\} \text{ ve } \mu_A: E \rightarrow [0,1] \text{ ve } \nu_A: E \rightarrow [0,1]. \quad (2)$$

$$\mu_A: \text{üyelik derecesi, } \nu_A = \text{ üye olmama derecesidir ve } 0 \leq \mu_A + \nu_A \leq 1. \quad (3)$$

SBK teorisi, belirsizlik altındaki koşullarda çeşitli karar verme problemlerinde de kullanılmıştır (Memari, 2019). İki SBS arasındaki matematiksel işlemler ve ilişkiler aşağıda verilmiştir (Atanassov, 1986).

$$\text{Eğer } (\forall x \in E)(\mu_A(x) \leq \mu_B(x) \text{ ve } \nu_A(x) \geq \nu_B(x) \text{ ise } A \subset B; \text{ dir.} \quad (4)$$

$$\text{Eğer } A \subset B \text{ ve } B \subset A \text{ ise } A = B \text{ dir.} \quad (5)$$

$$\bar{A} = \{(\mu_A(x), \nu_A(x)) | x \in E\} \quad (6)$$

$$A \cap B = \{(x, \min(\mu_A(x), \mu_B(x)), \max(\nu_A(x), \nu_B(x))) | x \in E\}; \quad (7)$$

$$A \cup B = \{(x, \max(\mu_A(x), \mu_B(x)), \min(\nu_A(x), \nu_B(x))) | x \in E\}; \quad (8)$$

$$A + B = \{(x, \mu_A(x) + \mu_B(x) - \mu_A(x) \cdot \mu_B(x), \nu_A(x) \cdot \nu_B(x)) | x \in E; \quad (9)$$

$$A \cdot B = \{(x, \mu_A(x) \cdot \mu_B(x), \nu_A(x) + \nu_B(x) - \nu_A(x) \cdot \nu_B(x)) | x \in E. \quad (10)$$

Sezgisel bulanık karar matrisi aşağıdaki şekilde gösterilir ve bu matriste k. karar verici tarafından m adet alternatif ve n adet kriter için oluşturulmuş karar matrisidir (Boran, 2009).

$$R^{(k)} = (r_{ij}^k)_{m \times n} \quad (11)$$

Burada seri elemanlarını ifade eden r_{ij}^k 'tır ve i. alternatif ve j. kriterin aldığı sezgisel skoru yani Sezgisel Bulanık Sayı (SBS) değeridir.

$$r_{ij}^k = (\mu_{ij}^k, \nu_{ij}^k, \pi_{ij}^k) \quad (12)$$

Burada,

μ_{ij}^k i. alternatifin j. kriteri sağlama derecesi (üyelik derecesi),

ν_{ij}^k i. alternatifin j. kriteri sağlamama derecesi (üye olmama derecesi) ve

π_{ij}^k i. alternatifin j. kriter için karar vericinin belirsizlik(tereddüt derecesi) derecesidir. Tereddüt derecesi aşağıdaki şekilde ifade edilebilir ve yine 0 ile 1 arasında değer alır.

$$\pi_{ij}^k = 1 - \mu_{ij}^k - \nu_{ij}^k \quad (13)$$

π_{ij}^k değeri küçük olduğunda bilgi değeri daha güvenilir, büyük olduğunda ise belirsizlik daha fazladır denir. $r_{ij}^k = (1,0,0)$ en büyük ve $r_{ij}^k = (0,1,0)$ en küçük Sezgisel Bulanık Set (SBS) dir (Zhang ve Liu,2011).

İki sezgisel bulanık sayı $r_a = (\mu_a, \nu_a, \pi_a)$ ve $r_b = (\mu_b, \nu_b, \pi_b)$ olsun. Bu SBS arasındaki uzaklık aşağıdaki eşitlik ile hesaplanır (Xu, Yager, 2008).

$$d(r_a, r_b) = \frac{1}{2} (|\mu_a - \mu_b| + |\nu_a - \nu_b| + |\pi_a - \pi_b|) \quad (14)$$

3.2. Dilsel Değişkenlerin Sezgisel Bulanık Sayılara Dönüştürülmesi

Dilsel değişkenler değeri doğal dil ifadesi olan değişkenlerdir. Geleneksel nicel ifadelerde doğru bir şekilde tanımlanamayacak kadar karmaşık veya çok tanımlanmış durumlarla başa çıkmada çok yararlıdır. Örneğin, nitel ölçütlere göre alternatiflerin derecelendirmeleri, çok iyi, iyi, adil, zayıf, çok zayıf, vb. gibi dilsel değişkenler kullanılarak ifade edilebilir, daha sonra bunlar SBS'ye dönüştürülür (Zhang ve Liu, 2011). Çalışmada dilsel değişkenlerin SBS'ya dönüşümünde alternatiflerin değerlendirilmesinde Tablo 3, karar vericilerin ve kriterlerin ağırlıkları belirlenirken Tablo 4 kullanılacaktır.

Tablo 3. Alternatiflerin Değerlendirilmesinde Kullanılan Dilsel Değişkenlerin SBS'ya Dönüşümü (Zhang ve Liu,2011).

Linguistic variables	IFNs
Aşırı zayıf (EP) / Aşırı düşük (EL)	(0.05; 0.95;0.00)
Çok zayıf (VP) / Çok Düşük (VL)	(0.15;0.80; 0.05)
Kötü (P) / Düşük (L)	(0.25;0.65;0.10)
Orta zayıf (MP) / Orta Düşük (ML)	(0.35;0.55;0.10)
Orta (F) / Orta (M)	(0.50;0.40;0.10)
Orta iyi (MG) / Orta Yüksek (MH)	(0.65; 0.25;0.10)
İyi (G) / Yüksek (H)	0.75; 0.15; 0.10)
Çok iyi (VG) / Çok yüksek (VH)	(0.85; 0.10; 0.05)
Aşırı iyi (EG) / Aşırı yüksek (EH)	(0.95; 0.05;0.00)

Tablo 4. Karar vericilerin ve Kriterlerin Ağırlıkları Belirlenirken Kullanılan Dilsel Değişkenlerin SBS'ya Dönüşümü (Boran, 2009).

Dilsel Terimler	Aralık Bulanık Sayı Karşılıkları
Oldukça Önemli	(0,80; 0,10; 0,10)
Önemli	(0,50; 0,20; 0,30)
Orta	(0,50; 0,50; 0,00)
Önemsiz	(0,30; 0,50; 0,20)
Oldukça Önemsiz	(0,20; 0,70; 0,10)

3.3. Sezgisel Bulanık TOPSİS Yöntemi

Sezgisel Bulanık TOPSİS (IFS-TOPSİS) yöntemi ilk olarak Boran(2009) tarafından tanıtılmıştır. Karar probleminde $C = \{X_1, X_2, X_3, \dots, X_n\}$ ana kriterleri, $Y = \{y_1, y_2, y_3, \dots, y_p\}$ alt kriterleri ve $A = \{A_1, A_2, A_3, \dots, A_m\}$ ise alternatifleri gösterirken bu yöntemin çözüm adımları şu şekilde ifade edilmiştir.

Adım 1. Karar Vericilerin Ağırlıklarının belirlenmesi: Karar vericilerin ağırlık kümeleri $\lambda = \{\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \dots, \lambda_l\}$ ile gösterilir ve $\sum_{k=1}^l \lambda_k = 1$ dir. $D_k = [\mu_k, \nu_k, \pi_k]$ k. karar vericinin önem derecesini gösteren bir sezgisel bulanık sayı iken, her bir karar verici için ağırlık aşağıdaki formülle hesaplanır.

$$\lambda_k = \frac{\left(\mu_k + \pi_k \left(\frac{\mu_k}{\mu_k + \nu_k}\right)\right)}{\sum_{k=1}^l \left(\mu_k + \pi_k \left(\frac{\mu_k}{\mu_k + \nu_k}\right)\right)} \quad (15)$$

Adım 2. Karar vericilerin değerlendirme sonuçlarının birleştirilmesi ve birleştirilmiş karar matrisinin elde edilmesi: Sezgisel Bulanık karar matrisi $R^{(k)} = (r_{ij}^{(k)})_{m \times n}$ iken ve her bir karar vericinin ağırlıkları $\lambda = \{\lambda_1, \lambda_2, \lambda_3, \dots, \lambda_l\}$ iken farklı karar vericilerin değerlendirme sonuçlarını birleştirme için Xu (2007) tarafından önerilen sezgisel bulanık ağırlıklı ortalama (IFWA) operatörü kullanılır.

$$\begin{aligned} r_{ij} &= IFWA_{\lambda}(r_{ij}^1, r_{ij}^2, \dots, r_{ij}^l) = r_{ij}^1 \lambda_1 \oplus r_{ij}^2 \lambda_2 \oplus \dots \oplus r_{ij}^l \lambda_l \\ &= [1 - \prod_{k=1}^l (1 - \mu_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}, \prod_{k=1}^l (v_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}, \prod_{k=1}^l (1 - \mu_{ij}^{(k)})^{\lambda_k} - \prod_{k=1}^l (v_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}] \end{aligned} \quad (16)$$

Burada birleştirilmiş karar matrisi elamanları $r_{ij} = (\mu_{ij}, v_{ij}, \pi_{ij})$ ($(i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n)$)'tir.

Adım 3. Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması: Bu adımda her bir değerlendirme kriterinin önem dereceleri yani ağırlıkları farklı olacağından her biri için ağırlık hesaplanmaktadır.

$$\begin{aligned} w_{ij} &= IFWA_{\lambda}(w_{ij}^1, w_{ij}^2, \dots, w_{ij}^l) = w_{ij}^1 \lambda_1 \oplus w_{ij}^2 \lambda_2 \oplus \dots \oplus w_{ij}^l \lambda_l \\ &= [1 - \prod_{k=1}^l (1 - \mu_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}, \prod_{k=1}^l (v_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}, \prod_{k=1}^l (1 - \mu_{ij}^{(k)})^{\lambda_k} - \prod_{k=1}^l (v_{ij}^{(k)})^{\lambda_k}] \end{aligned} \quad (17)$$

Bu eşitlikte $W = w_1, w_2, \dots, w_j$ ve $w^j = (\mu^j, \nu^j, \pi^j)$ ($j = (1, 2, \dots, n)$). Daha sonra, bileşen bazında matris çarpımı, her bir kriterin ve buna karşılık gelen alt kriterlerin ağırlığını toplamak için kullanılır (Eşitlik 7).

Adım 4. Ağırlıklı Birleştirilmiş Karar Matrisini Oluşturmak: Bu matrisi oluşturmak için aşağıdaki hesaplamalar yapılır.

$$R' = R \otimes W = (\mu'_{ij}, \nu'_{ij}) = \{(x, \mu_{ij}, \mu_w, \nu_{ij} + \nu_w - \nu_{ij} \cdot \nu_w) \mid x \in X\} \quad (18)$$

$$\pi_{A_i, w}(x) = 1 - \nu_{ij} - \nu_w - \mu_{ij} \cdot \mu_w + \nu_{ij} \cdot \nu_w \quad (19)$$

Matris aşağıdaki şekilde gösterilir,

$$R' = \begin{bmatrix} \mu'_{11}, v'_{11}, \pi'_{11} & \dots & \mu'_{1n}, v'_{1n}, \pi'_{1n} \\ \mu'_{21}, v'_{21}, \pi'_{21} & \dots & \mu'_{2n}, v'_{2n}, \pi'_{2n} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ \mu'_{m1}, v'_{m1}, \pi'_{m1} & \dots & \mu'_{mn}, v'_{mn}, \pi'_{mn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} r'_{11} & \dots & r'_{m1} \\ r'_{21} & \dots & r'_{m1} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ r'_{m1} & \dots & r'_{mn} \end{bmatrix} \text{ ve burada,}$$

$$r'_{ij} = (\mu'_{ij}, v'_{ij}, \pi'_{ij}) = i = 1, 2, \dots, m, j = (1, 2, \dots, n) \quad (20)$$

Adım 5: Pozitif Sezgisel Bulanık İdeal Çözümün ve Negatif Sezgisel Bulanık İdeal Çözümün Belirlenmesi: Bu adımda J_1 fayda kriterleri, J_2 maliyet kriter seti iken A^+ pozitif sezgisel ideal çözüm ve A^- negatif sezgisel ideal çözümlerdir ve aşağıdaki yöntemler ile belirlenirler.

$$A^+ = (r_1^+, r_2^+, \dots, r_n^+), (\mu_{j1}^+, v_{j1}^+, \pi_{j1}^+), j = 1, 2, \dots, n \quad (21)$$

$$A^- = (r_1^-, r_2^-, \dots, r_n^-), (\mu_{j1}^-, v_{j1}^-, \pi_{j1}^-), j = 1, 2, \dots, n \quad (22)$$

$$\mu_j^+ = \{(\max_i \{\mu'_{ij}\} | j \in J_1), (\min_i \{\mu'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (23)$$

$$v_j^+ = \{(\max_i \{v'_{ij}\} | j \in J_1), (\min_i \{v'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (24)$$

$$\pi_j^+ = \{(1 - \max_i \{\mu'_{ij}\} - \min_i \{v'_{ij}\} | j \in J_1), (1 - \min_i \{\mu'_{ij}\} - \max_i \{v'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (25)$$

$$\mu_j^- = \{(\min_i \{\mu'_{ij}\} | j \in J_1), (\max_i \{\mu'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (26)$$

$$v_j^- = \{(\min_i \{v'_{ij}\} | j \in J_1), (\max_i \{v'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (27)$$

$$\pi_j^- = \{(1 - \min_i \{\mu'_{ij}\} - \max_i \{v'_{ij}\} | j \in J_1), (1 - \max_i \{\mu'_{ij}\} - \min_i \{v'_{ij}\} | j \in J_2)\} \quad (28)$$

Adım 6: Pozitif ve Negatif Ayırım Ölçülerinin Belirlenmesi: Bu ölçünün belirlenmesi için Hamming uzaklık ölçümü kullanılmaktadır. Bu uzaklık ölçüleri S_i^+ ve S_i^- ile ifade edilmektedir ve aşağıdaki gibi hesaplanır.

$$S_i^+ = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^n |\mu'_{ij} - \mu_j^+| + |v'_{ij} - v_j^+| + |\pi'_{ij} - \pi_j^+|, i = 1, 2, \dots, m \quad (29)$$

$$S_i^- = \frac{1}{2} \sum_{j=1}^n |\mu'_{ij} - \mu_j^-| + |v'_{ij} - v_j^-| + |\pi'_{ij} - \pi_j^-|, i = 1, 2, \dots, m \quad (30)$$

Adım 7: Alternatiflerin Yakınlık Katsayılarının Hesaplanması: Aşağıdaki formül kullanılır.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-}, 0 \leq C_i^* \leq 1, i = 1, 2, \dots, m \quad (31)$$

Adım 8: Alternatiflerin Yakınlık Katsayılarına Büyüklüklerine Göre Sıralanması.

4. BULGULAR

4.1. Değerlendirme Kriterlerinin Belirlenmesi

Bu değerlendirme 2017 yılında aynı firma için Karaaslan ve Karadağ Albayrak (2017) tarafından yirmi farklı tedarikçi ve yedi kriter kullanılarak yapılmıştır. Bu çalışmada o çalışmadan farklı olarak tedarikçiler daha geniş çerçevede yani ekonomik ölçüm kriterlerinin yanında sürdürülebildik açısından sosyal ve çevresel değerlendirme kriterleri ile de değerlendirilmişlerdir. Firmada 2019 yılına kadar tedarikçi alternatifi olma özelliğini kaybetmiş 10 tedarikçi değerlendirmeye alınmamıştır. Tedarikçi sayısı altı, değerlendirme kriteri de on iki olarak belirlenmiştir. Değerlendirme kriterlerine kendileri için uygun olan kriterleri seçerek firmadaki karar vericiler belirlemiştir. Firma tarafından DKP sac tedarikçileri listelenmiştir. Tedarikçiler $T = \{T_1, T_2, T_3 \dots T_n\}$ olarak

gösterilmiştir. Yine bu tedarikçileri değerlendirebilmek için Satın Alma Sorumlusu (DM1), Üretim Sorumlusu (DM2) ve DKP Sac Giriş Kalite Kontrol Sorumlusundan(DM3) oluşan bir uzman ekip oluşturulmuştur. Bu ekip DKP sac uygunluğu ile ilgili en önemli üç noktayı temsil etmektedir ve tedarikçiler için karar verici konumundadırlar.

Bu uzman ekibe sürdürülebilir tedarikçi kavramı ile ilgili bir eğitim verilmiştir ve karşılıklı iletişimlerle bu konudaki bilinç düzeyleri arttırılmaya çalışılmıştır. Bu bilgi paylaşımından sonra tedarikçi değerlendirme kriterlerinin seçimine geçilmiştir. Literatürde sıklıkla değerlendirme için kullanılan kriter listesi karar vericilere gönderilmiştir (Tablo 1). Bu kriterler içinden firma için değerlendirme için uygun görülen on iki kriter belirlenmiştir (Tablo 2). Ayrıca karar vericilere değerlendirme kriterlerini nasıl değerlendirecekleri, dilsel değişkenlerin neler ifade ettiği ile ilgili açıklama yapılmıştır.

Öncelikle firma genel müdürü ile birlikte karar vericilerin önem düzeyleri belirlenmiştir. Daha sonra kriter ağırlıklarını belirlemek için her bir karar vericiye formlar verilmiştir. Kriter ağırlıkları için karar verici görüşleri toplandıktan sonra alternatiflerin değerlendirilmesi işlemi için her bir karar vericinin görüşleri alınmıştır. En son adımda uygulama adımları yapılmış ve sonuçlar tartışılmıştır.

4.1. Sezgisel Bulanık TOPSİS Yöntemi ile Tedarikçi Değerlendirme

Karar probleminde altı farklı DKP sac tedarikçi firma Kalite(C1), Fiyat(C2), Teslim Süresi(C3), Teknik Kapasite (C4), Red Oranı (C5), Çevre Yönetim Sistem Belgesi(C6), Geri dönüşüm(C7), Ekolojik Etkinin Kontrolü(Kirlatici Kontrolü)(C8), Enerji Tüketimi(C9), Sosyal Yönetim Taahhüdü(C10), Sağlık ve Güvenlik(C11), Sürdürülebilir Projeler için Bağışlar(C12) kriterlerine göre değerlendirilmiştir. Bu değerlendirme adımları ve sonuçları aşağıda verilmiştir.

Adım 1. Her bir karar vericini önem düzeyi birbiri ile eşit değildir. Karar vericilerin ağırlıklarının belirlenebilmesi için firma genel müdür ile görüşülmüş ve Eş 15 kullanılarak karar verici ağırlıkları hesaplanmıştır (Tablo 5)

Tablo 5. Karar Vericilerin Ağırlıkları.

	DM1	DM2	DM3
Dilsel Terim	Oldukça Önemli	Önemli	Orta
Ağırlık	0,423	0,340	0,238

Adım 2. Her bir karar vericinin alternatifleri değerlendirme sonuçları birbirinden farklıdır. Karar vericilerin alternatiflerle ilgili değerlendirme sonuçları Tablo 6'da verilmiştir.

Karar verici ağırlıkları kullanılarak üç karar vericinin değerlendirme sonuçları Eş 16 kullanılarak birleştirilmiş karar matrisi oluşturulmuştur (Tablo 7)

Tablo 6. Karar Vericilerin Alternatifleri Değerlendirme Sonuçları.

		C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11	C12		
DM 1	A1	0,95 0,05 0,00	0,5 0,4 0,10	0,35 0,55 0,10	0,95 0,05 0,00	0,05 0,95 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	
	A2	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	
	A3	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	
	A4	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,15 0,8 0,05	0,75 0,15 0,10	0,05 0,95 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	
	A5	0,65 0,25 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10
	A6	0,65 0,25 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10
DM 2	A1	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,05 0,95 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	
	A2	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	
	A3	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,95 0,05 0,00	
	A4	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,35 0,55 0,10	0,95 0,05 0,00	0,15 0,8 0,05	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,95 0,05 0,00	0,25 0,65 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	
	A5	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,35 0,55 0,10	0,35 0,55 0,10	0,75 0,15 0,10	
	A6	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,35 0,55 0,10	0,35 0,55 0,10	0,65 0,25 0,10	
DM 3	A1	0,95 0,05 0,00	0,5 0,4 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10	
	A2	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10	
	A3	0,75 0,15 0,10	0,5 0,4 0,10	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,65 0,25 0,10	0,95 0,05 0,00	0,65 0,25 0,10	
	A4	0,95 0,05 0,00	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,25 0,65 0,10	0,25 0,65 0,10	0,65 0,25 0,10	0,65 0,25 0,10	
	A5	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	
	A6	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,65 0,25 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	0,35 0,55 0,10	0,25 0,65 0,10	0,75 0,15 0,10	0,75 0,15 0,10	

Tablo7. Birleştirilmiş Karar Matrisi.

	A6	A5	A4	A3	A2	A1
C1	0.712	0.809	0.712	0.696	0.950	0.950
C2	0.186	0.137	0.186	0.201	0.050	0.050
C3	0.102	0.102	0.054	0.102	0.102	0.000
C4	0.650	0.569	0.927	0.851	0.750	0.426
C5	0.250	0.315	0.065	0.119	0.150	0.472
C6	0.100	0.116	0.008	0.030	0.100	0.102
C7	0.750	0.750	0.247	0.873	0.286	0.514
C8	0.150	0.150	0.670	0.094	0.614	0.368
C9	0.100	0.100	0.083	0.032	0.100	0.118
C10	0.729	0.729	0.855	0.729	0.843	0.927
C11	0.169	0.169	0.103	0.169	0.117	0.065
C12	0.101	0.101	0.041	0.101	0.040	0.008
C13	0.422	0.250	0.135	0.250	0.422	0.102
C14	0.459	0.650	0.819	0.650	0.459	0.868
C15	0.119	0.100	0.046	0.100	0.119	0.030
C16	0.750	0.750	0.927	0.873	0.927	0.927
C17	0.150	0.150	0.065	0.094	0.065	0.065
C18	0.100	0.100	0.008	0.032	0.008	0.008
C19	0.863	0.863	0.927	0.873	0.873	0.927
C20	0.106	0.106	0.065	0.094	0.094	0.065
C21	0.031	0.031	0.008	0.032	0.032	0.008
C22	0.750	0.750	0.927	0.927	0.927	0.927
C23	0.150	0.150	0.065	0.065	0.065	0.065
C24	0.100	0.100	0.008	0.008	0.008	0.008
C25	0.350	0.350	0.457	0.275	0.250	0.250
C26	0.550	0.550	0.434	0.625	0.650	0.650
C27	0.100	0.100	0.109	0.100	0.100	0.100
C28	0.482	0.482	0.580	0.729	0.729	0.729
C29	0.410	0.410	0.314	0.169	0.169	0.169
C30	0.108	0.108	0.106	0.101	0.101	0.101
C31	0.825	0.825	0.921	0.914	0.914	0.950
C32	0.147	0.147	0.073	0.073	0.073	0.050
C33	0.029	0.029	0.006	0.014	0.014	0.000
C34	0.677	0.712	0.729	0.843	0.729	0.843
C35	0.221	0.186	0.169	0.117	0.169	0.117
C36	0.102	0.102	0.101	0.040	0.101	0.040

Adım 3. Kriter ağırlıklarının hesaplanması için Eş 17 kullanılmıştır ve her bir kriterin ağırlıkları Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Kriter Ağırlıkları.

C1	0.800	0.100	0.100
C2	0.661	0.149	0.190
C3	0.751	0.118	0.131
C4	0.500	0.200	0.300
C5	0.500	0.200	0.300
C6	0.500	0.500	0.000
C7	0.500	0.500	0.000
C8	0.500	0.500	0.000
C9	0.500	0.500	0.000
C10	0.424	0.500	0.076
C11	0.578	0.289	0.133
C12	0.500	0.500	0.000

Adım 4. Ağırlıklı birleştirilmiş karar matrisini oluşturmak için Eş 18 ve Eş 19 kullanılmıştır ve matris Tablo 9’da verilmiş

Tablo 9. Ağırlıklı Birleştirilmiş Karar Matrisi

	A6	A5	A4	A3	A2	A1	
	0.569	0.569	0.647	0.569	0.557	0.760	C1
	0.268	0.268	0.224	0.268	0.281	0.145	
	0.163	0.163	0.129	0.163	0.162	0.095	
	0.429	0.376	0.612	0.562	0.495	0.282	C2
	0.362	0.417	0.204	0.250	0.277	0.551	
	0.209	0.207	0.183	0.188	0.228	0.168	
	0.563	0.563	0.185	0.656	0.215	0.386	C3
	0.250	0.250	0.709	0.201	0.660	0.443	
	0.186	0.186	0.105	0.143	0.126	0.171	
	0.365	0.365	0.428	0.365	0.422	0.463	C4
	0.335	0.335	0.283	0.335	0.293	0.252	
	0.300	0.300	0.290	0.300	0.285	0.285	
	0.211	0.125	0.068	0.125	0.211	0.051	C5
	0.567	0.720	0.855	0.720	0.567	0.894	
	0.222	0.155	0.077	0.155	0.222	0.055	
	0.375	0.375	0.463	0.437	0.463	0.463	C6
	0.575	0.575	0.532	0.547	0.532	0.532	
	0.050	0.050	0.004	0.016	0.004	0.004	
	0.431	0.431	0.463	0.437	0.437	0.463	C7
	0.553	0.553	0.532	0.547	0.547	0.532	
	0.015	0.015	0.004	0.016	0.016	0.004	
	0.375	0.375	0.463	0.463	0.463	0.463	C8
	0.575	0.575	0.532	0.532	0.532	0.532	
	0.050	0.050	0.004	0.004	0.004	0.004	
	0.175	0.175	0.228	0.138	0.125	0.125	C9
	0.775	0.775	0.717	0.812	0.825	0.825	
	0.050	0.050	0.055	0.050	0.050	0.050	
	0.204	0.204	0.246	0.309	0.309	0.309	C10
	0.705	0.705	0.657	0.585	0.585	0.585	
	0.091	0.091	0.097	0.106	0.106	0.106	
	0.477	0.477	0.532	0.528	0.528	0.549	C11
	0.394	0.394	0.342	0.341	0.341	0.325	
	0.130	0.130	0.127	0.131	0.131	0.126	
	0.338	0.356	0.365	0.422	0.365	0.422	C12
	0.611	0.593	0.585	0.558	0.585	0.558	
	0.051	0.051	0.051	0.020	0.051	0.020	

Adım 5: Pozitif Sezgisel Bulanık İdeal Çözümün ve Negatif Sezgisel Bulanık İdeal Çözümün Belirlenmesi için Eş 21- 28 arasındaki formüller kullanılmıştır ve sonuçlar Tablo 10'da verilmiştir.

Tablo 10. Pozitif ve Negatif Sezgisel Bulanık İdeal Çözümler.

r1*(C1)	0.760	0.145	0.095	r1-(C1)	0.557	0.268	0.175
r2*(C2)	0.282	0.551	0.168	r2-(C2)	0.612	0.204	0.183
r3*(C3)	0.185	0.709	0.105	r3-(C3)	0.563	0.250	0.186
r4*(C4)	0.463	0.252	0.285	r4-(C4)	0.365	0.335	0.300
r5*(C5)	0.051	0.894	0.055	r5-(C5)	0.211	0.567	0.222
r6*(C6)	0.463	0.532	0.004	r6-(C6)	0.375	0.575	0.050
r7*(C7)	0.463	0.532	0.004	r7-(C7)	0.431	0.553	0.015
r8*(C8)	0.463	0.532	0.004	r8-(C8)	0.375	0.575	0.050
r9*(C9)	0.125	0.825	0.050	r9-(C9)	0.228	0.717	0.055
r10*(C10)	0.309	0.585	0.106	r10-(C10)	0.204	0.705	0.091
r11*(C11)	0.549	0.325	0.126	r11-(C11)	0.477	0.394	0.130
r12*(C12)	0.422	0.558	0.020	r12-(C12)	0.356	0.611	0.033

Adım 6: Bu aşamada Eş 29 ve Eş 30 kullanılarak pozitif ve negatif ayırım ölçüleri belirlenmiştir ve Tablo 11'de verilmiştir.

Adım 7: Alternatiflerin Yakınlık Katsayılarının Hesaplanması için Eş 30 kullanılmıştır ve sonuçlar Tablo 11'de verilmiştir.

Adım 8: Alternatiflerin yakınlık katsayılarına büyüklüklerine göre sıralanması yapılarak Tablo 11 de verilmiştir.

Tablo 11. Pozitif ve Negatif Ayırım Ölçüleri, Yakınlık Katsayıları ve Alternatiflerin Sıralaması.

	Si*	S,-	Ci*	Rank
A1	0,267	1,743	0,867	1
A2	1,000	1,087	0,521	3
A3	1,359	0,798	0,370	4
A4	0,788	1,238	0,611	2
A5	1,573	0,477	0,233	5
A6	1,799	0,271	0,131	6

5. SONUÇ

Üretim yapan işletmeler için hammadde tedarikçilerinin değerlendirilmesi çok önemlidir. Tedarikçilerden birinden kaynaklanan herhangi bir problemin üretimde bir aksamaya sebep olmayacak şekilde giderilmesi için diğer tedarikçi alternatiflerini bekleneni karşılama düzeyleri belirlenmelidir.

Bu çalışmada İstanbul'da sac ofis mobilyası üreten bir firmanın en önemli altı tedarikçisi firma tarafından tercih edilen on iki kritere göre değerlendirilmiş ve sonuç olarak firma beklentilerini karşılama düzeyleri sıralanmıştır. Değerlendirme kriterleri ekonomik çerçevede kalite, fiyat, teslim süresi, teknik kapasite, red oranı, çevresel çerçevede çevre yönetim sistem belgesi, geri dönüşüm, ekolojik etki, enerji tüketimi ve sosyal çerçevede sosyal yönetim taahhüdü, sağlık ve güvenlik ve sürdürülebilir projeler için bağışlar olarak

belirlenmiştir. Bu kriterlerden ekonomik kriterler literatürdeki çalışmaların neredeyse tamamında da kullanılmıştır. Çevresel kriterlerden en yaygın olarak geri dönüşüm ve enerji tüketimi kullanılırken sosyal kriterlerden sosyal yönetim taahhüdü, sağlık ve güvenlik kriterleri kullanılmıştır.

Firma değerlendirme ölçülerini dilsel ifadeler ile açıklamışlardır ve çalışmada bu dilsel ifadelerin sezgisel bulanık karşılıkları kullanılmıştır. Alternatiflerin firmanın beklentilerini karşılama oranlarına göre sıralamasında problemin tabiatı nedeni ile çok kriterli karar verme problemi olması ve bu problemlerin çözümünde etkin bir yöntem olan sezgisel bulanık TOPSİS yöntemi çözüme entegre edilmiştir. Değerlendirme sonucunda birinci alternatif (A1) firma beklentilerine en uygun tedarikçi, altıncı alternatif (A6) beklentileri karşımada en son sırada kalan tedarikçi olmuştur. Bu sonuçlar ile 2017 yılında Karaaslan ve Karadağ Albayrak tarafında yapılan uygulama sonucu ile karşılaştırılmıştır. O çalışmada birinci sırayı alan tedarikçi bu çalışmada da birinci sırayı almıştır. Sonuçlara bakılarak firmaya herhangi bir tedarikçi değerlendirme probleminin çözümü için bu yöntem önerilmiştir. Firma sonuç tartışmasında yöntemin hem dilsel ifadeler kullanılarak firma bilgileri açıklanmaya gerek kalmaması (fiyat bilgisi gibi) hem de sonuçların kendi beklentileri ile paralel çıkması nedenleri ile daha uygun ve etkin olduğunu belirtilmiştir.

Bu yöntem ilerideki uygulamalarda bu firmanın farklı hammadde tedarikçilerini değerlendirilmede, yeni tedarikçi seçimlerinde ve farklı firmaların seçme ve değerlendirme uygulamalarında kullanılabilir. Ayrıca bu çalışma verileri ile birden daha fazla yöntemin etkinlikleri araştırılabilir.

Bu çalışmanın bazı sınırlamaları mevcuttur ve geliştirilmeye açıktır. Bu değerlendirme yapılırken söz konusu firma aynı sektördeki diğer firmalardan bağımsız olarak değerlendirilmiştir. Özellikle sürdürülebilirlik kriterlerinin ne kadarının gerekli olduğu veya uygulandığının belirlenmesinde bu sektördeki diğer katılımcıları ve kuruluşları dikkate alan daha dikkatli bir bilimsel değerlendirme yapılması gerekmektedir. Diğer bir konu değerlendirmede kullanılan tek bir yöntemin varlığıdır. Aynı veriler ile farklı değerlendirme yöntemleri kullanılıp sonuçlar karşılaştırılabilir.

Bu çalışmanın yapılmasında yardımlarını esirgemeyen firma Genel Müdürü, Satın Alma Sorumlusu, Üretim Sorumlusu ve Giriş Kalite Kontrol Sorumlusuna, çalışmaya katkı sağlayan tüm akademisyenlere teşekkür ederiz.

6. KAYNAKÇA

- Adak, A.K., Bhowmik M., Pal, M. (2012). *Intuitionistic Fuzzy Block Matrix and its some Properties*. Ann Pure Appl Math 2012;1(1):13–31.
- Alegöz, M., Yapıcıoğlu, H., *Supplier Selection and Order Allocation Decisions under Quantity Discount and Fast Service Options, Sustainable Production and Consumption*. 2019; 18, 179–189.
- Alikhania, R., Torabib, S. A., Altay, N., *Strategic Supplier Selection Under Sustainability And Risk Criteria, International Journal of Production Economics* 2019; 208, 69–82.
- Amindoust A., Ahmed S., Saghafinia A., Bahreininejad A., *Sustainable Supplier Selection: A Ranking Model Based On Fuzzy Inference System*, Appl Soft Comput 2012;12(6), 1668–1677.
- Amindoust, A. Ahmed, S., Saghafinia, S., Bahreininejad, A., *Sustainable Supplier Selection: a Ranking Model Based on Fuzzy Inference System*, Applied Soft Computing, 2012; 12 (6), 1668-1677.
- Atanassov, K.T., *Intuitionistic Fuzzy-Sets*, Fuzzy Sets and Systems 1986; 20(1), 87-96.

- Avcı Öztürk, B., Özçelik, F., *Sustainable Supplier Selection With A Fuzzy Multi-Criteria Decision Making Method Based On Triple Bottom Line*, Business and Economics Research Journal 2014; 5 (3), 129–147.
- Awasthi, A., Chauhan, S.S., Goyal, S., *A Fuzzy Multicriteria Approach for Evaluating Environmental Performance of Suppliers*, International Journal of Production Economics 2010; 126 (2), 370-378.
- Aydın Keskin, G., İhan, S., Özkan, C., *The Fuzzy Art Algorithm: A Categorization Method for Supplier Evaluation and Selection*, Expert Systems with Applications 2010; 37, 1235-1240.
- Azadnia, A.H., Saman, M.Z.M., Wong, K.Y., Ghadimi, P. and Zakuan, N., *Sustainable Supplier Selection Based On Self-Organizing Map Neural Network And Multi Criteria Decision Making Approaches*, Procedia – Social and Behavioral Sciences, 2012; 65, 879-884.
- Bai, C., Sarkis, J., *Integrating Sustainability Into Supplier Selection with Grey System and Rough Set Methodologies*, International Journal of Production Economics 2010; 124, 252-264.
- Başar, A. *Klasik ve Sezgisel Bulanık İkili Karşılaştırma ile Yazılım Geliştirme Projelerinin Maliyet Tahmini: Uygulama Örneği*, Bilişim Teknolojileri Dergisi, 2017; 10(2), 129-130.
- Boran, F. E., *Personel Seçimi Probleminde Sezgisel Bulanık Küme Uygulaması*. Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, 2009, Ankara
- Boran, F. E., *An Integrated Intuitionistic Fuzzy Multi Criteria Decision Making Method for Facility Location Selection*, Mathematical and Computational Applications 2011; 16 (2), 487-496.
- Büyüközkan, G., Göçer, F., *Application Of A New Combined Intuitionistic Fuzzy MCDM Approach based on Axiomatic Design Methodology For The Supplier Selection Problem*?. Applied Soft Computing 2017; 52, 1222–1238.
- Chen, C.C., Tseng, M.L., Lin, Y.H., Lin, Z.S., *Implementation Of Green Supply Chain Management In Uncertainty*. In: International Conference on IEEM, IEEE 7-10 Dec, 2010, 260-264.
- Dai, J., Blackhurst, J., *A Four-Phase AHP-QFD Approach For Supplier Assessment a Sustainability Perspective*”, International Journal of Production Research, 2012; 50 (19), 5474-5490.
- Efe, B., Boran, F.E, Kurt, M. *Sezgisel Bulanık Topsis Yöntemi Kullanılarak Ergonomik Ürün Konsept Seçimi*, Süleyman Demirel Üniversitesi Mühendislik Bilimleri ve Tasarım Dergisi 2015; 3(3), ÖS: Ergonomi 2015, 433-440.
- Elkington, J., *Cannibals with forks – The triple bottom line of 21st century business*, Oxford: Capstone Publishing Ltd, (1997).
- Ghadimi, P. and Heavey, C., *Sustainable Supplier Selection In Medical Device Industry: Toward Sustainable Manufacturing*, Procedia CIRP 2014; 15, 165-170.
- Ghayebloo S., Tarokh M.J., Venkatadri U., Diallo C., *Developing a Bi-Objective Model of The Closed-Loop Supply Chain Network with Green Supplier Selection and Disassembly of Products: The Impact of Parts Reliability and Product Greenness on The Recovery Network*. J Manuf Syst 2015; 36, 76–86.

- Ho W., Xu X., Dey P.K., *Multi-Criteria Decision Making Approaches for Supplier Evaluation and Selection: A Literature Review*, *European Journal of Operational Research* 2010, 202,16–24.
- Hsu, C.W., Hu, A.H., *Applying Hazardous Substance Management To Supplier Selection Using Analytic Network Process*, *Journal of Cleaner Production* 2009, 17, 255–264.
- Humphreys, P., Wong, Y., Chan, F., *Integrating Environmental Criteria Into the Supplier Selection Process*, *Journal of Materials Processing Technology* 2003, 138, 349-356.
- Karaaslan A., Karadağ Albayrak, Ö., *Gri İlişkisel Analizi Yöntemi ile Tedarikçi Değerlendirme Uygulaması*, *Kafkas Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* 2017; 19, 1307-5500.
- Khan, S. A., Kusi-Sarpong, S., Arhin, G. G., Kusi-Sarpong, H., *Supplier sustainability performance evaluation and selection: A framework and methodology*, *Journal of Cleaner Production*, 205, 2018, 964-979.
- Kuo, R., Wang, Y., Tien, F., *Integration Of Artificial Neural Network And MADA Amindoust*, *Journal of Cleaner Production* 2010; 18(12), 1161-1170.
- Lee, A.H.I., Kang, H.Y. , Hsu, C.F., Hung, H.C., *A Green Supplier Selection Model for High-Tech Industry*, *Expert Systems with Applications* 2009; 36, 7917–7927.
- Liu, H, Wang, G., *Multi-Criteria Decision-Making Methods Based on Intuitionistic Fuzzy Sets*, *European Journal of Operational Research* 2007; 179 (2007) 220–233.
- Mafakheri, F., Breton, M., Ghoniem, A., *Supplier Selection-Order Allocation: A Two stage Multiple Criteria Dynamic Programming Approach*, *International Journal of Production Economics* 2011; 132(1), 52-57.
- Memari, A., Dargi, A., Jokar, M.R.A., Ahmad, R., Rahim, A.R.A., *Sustainable Supplier Selection: A Multi-Criteria Intuitionistic Fuzzy TOPSIS Method*, *Journal of Manufacturing Systems* 2019; 50,9-24.
- Orji, I. and Wei, S., *A Decision Support Tool for Sustainable Supplier Selection in Manufacturing Firms*”, *Journal of Industrial Engineering and Management* 2014; 7(5), 1293 1315.
- Özkır, V. *Belirsizlik Altında Çevre Bilinçli Tedarikçi Seçimi Probleminin İncelenmesi*, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 2018; 19 (1), 23 – 37.
- Punniyamorthy, M., Mathiyalagan, P., Vasishta, G., *A Strategic Model Using Structural Equation Modeling And Fuzzy Logic in Supplier Selection*, *Expert Systems with Applications* 2010; 38 (1), 458-474.
- Sen D.K., Datta S., Mahapatra S.S., *Sustainable Supplier Selection In Intuitionistic Fuzzy Environment: A Decision Making Perspective. Benchmarking: An International Journal*, 2018; 25 (2), 545-574.
- Tseng, M.L., Chiu, A.S., *Evaluating Firm’s Green Supply Chain Management in Linguistic Preferences*, *Journal of Cleaner Production* 2013; 40, 22-31.
- Xu, Z.H. *Intuitionistic Fuzzy Aggregation Operators*, *IEEE Transactions on Fuzzy Systems* 2007; 15(6), 1179-1187.
- Xu, Z. S., Yager, R. R., *Dynamic Intuitionistic Fuzzy Multi-Attribute Decision Making*. *International Journal of Approximate Reasoning*, 2008; 48(1), 246–262.

- Zadeh, L. A., *Fuzzy Sets*, Information and Control, 1965; 8(3), 338–353.
- Zhang, S., Liu, S., *A GRA-Based Intuitionistic Fuzzy Multi-Criteria Group Decision Making Method For Personnel Selection*, Expert Systems with Applications 2011; 38, 11401–11405.
- Zhong, L., Yao, L. *An ELECTRE I-Based Multi-Criteria Group Decision Making Method with Interval Type-2 Fuzzy Numbers And Its Application To Supplier Selection*. Applied Soft Computing, 2017; 57, 556-576.
- Zimmer K., Fröhling M., Schultmann F., *Sustainable Supplier Management—A Review Of Models Supporting Sustainable Supplier Selection, Monitoring and Development*. Int J Prod Res 2016; 54(5), 1412–144

TEDARİK ZİNCİRİ ALANYAZINI ROTASI: LİSANSÜSTÜ ÇALIŞMALARIN EVRİMİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 03.01.2019 Yayına Kabul Tarihi: 18.02.2020

Bülent YILDIZ
Dr. Öğretim Üyesi
Kastamonu Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
byildiz@kastamonu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-5368-2805

Şemsettin ÇİĞDEM
Dr. Öğretim Üyesi
Gaziantep Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
scigdem@gantep.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-9102-8153

Mehmet SEYHAN
Araştırma Görevlisi Dr.
Gaziantep Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
mseyhan@gantep.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-6639-4207

ÖZ | Bu çalışmada tedarik zinciri alan yazınının zaman içerisindeki evriminin ortaya konulması amaçlanmıştır. Bu amaçla çalışmada, Türkiye’de yazılmış ve başlığında “tedarik zinciri” ifadesi geçen 461 adet tezin genel durumu sosyal ağ analizi ile analiz edilmiştir. Tezlerin 354’ü yüksek lisans ve 107’si doktora tezidir. Analiz neticesinde en çok kullanılan anahtar kelimenin “performans değerlendirme” olduğu görülmüştür. “Lojistik sektörü”, “risk yönetimi” ve “yeşil tedarik zinciri yönetimi” anahtar kelimelerinin izlediği gözlemlenmiştir. İlgili alanda en çok teze sahip olan üniversitenin İstanbul Teknik Üniversitesi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Çalışmada ayrıca çalışılan konuların seyrini görebilmek için dönemsel olarak analizler gerçekleştirilmiştir. 1999-2003 dönemi incelendiğinde bilişim teknolojilerinin çalışmalarda ön planda olduğu tespit edilmiştir. 2004-2008 dönemi incelendiğinde çalışmaların ağırlıklı olarak lojistik sektörü üzerine olduğu bulgusu elde edilmiştir. 2009-2013 dönemi incelendiğinde tedarik zinciri ağı ve işletme performansı kavramları ön plana çıkmaktadır. 2014-2018 dönemi incelendiğinde performans değerlendirme, yeşil tedarik zinciri yönetimi ve risk yönetimi kavramlarının ön planda olduğu bulgusuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Ağ Analizi, Tedarik Zinciri, Lisansüstü Çalışmalar

JEL Kodu: M-11, D-85, L-90

Alanı: İşletme

Türü: Bibliyometrik Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.002

Atıfta bulunmak için: Yıldız, B., Çiğdem, Ş. & Seyhan, M. (2020). Tedarik zinciri alanyazını rotası: lisansüstü çalışmaların evrimi. *KAÜİBFD*, 11(21), 21-47.

THE ROUTE OF SUPPLY CHAIN LITERATURE: THE EVOLUTION OF GRADUATE STUDIES



Article Submission Date: 03.01.2019 Accepted Date: 18.02.2020

Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Bülent YILDIZ

Asst. Prof.

Kastamonu University

Civil Aviation

Turkey

dr.yildiz.bulent@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-5368-2805

Şemsettin ÇİĞDEM

Research Assistant

Gaziantep University

Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Turkey

shems@hotmail.com.tr

ORCID ID: 0000-0001-9102-8253

Mehmet SEYHAN

Research Assistant

Gaziantep University

Faculty of Economics and
Administrative Sciences

Turkey

mseyhan@gantep.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-7943-4543

ABSTRACT

In this study, it is aimed to reveal the evolution of supply chain literature over time. For this purpose, 461 theses written in Turkey and included "supply chain" in the title were analyzed by social network analysis in this study. Of the theses, 354 are master and 107 are doctoral dissertations. As a result of the analysis, it was observed that the most used keyword was "performance evaluation". The "logistics sector", "risk management" and "green supply chain management" keywords followed. It is found that the university which has the most thesis in the related field is Istanbul Technical University. In addition, periodical analyzes were performed in order to see the progress of the subjects studied. When the period of 1999-2003 is examined, it is determined that information technologies are at the forefront in the studies. When the period of 2004-2008 is examined, it is found that the studies are mainly on the logistics sector. When the period of 2009-2013 is examined, the concepts of supply chain network and business performance come to the fore. When the period of 2014-2018 is examined, it is found that the concepts of performance evaluation, green supply chain management and risk management are at the forefront.

Keywords: Social Network Analysis, Supply Chain, Graduate Studies

Jel codes: M-11, D-85, L-90

Scope: Business

Type: Bibliometric Research

Cite this Paper: Yıldız, B., Çiğdem, Ş. & Seyhan, M. (2020). The route of supply chain literature: the evolution of graduate studies. *KAUJEASF*, 11(21), 21-47.

1. GİRİŞ

1950’li yıllardan itibaren yaşanan pek çok gelişme hem tüketici profilinin hem de tüketim ile ilgili algının hızla ve dramatik bir şekilde değişmesine neden olmuştur. Bu değişim işletmelerin yayıldığı endüstri yelpazesini de genişletmiştir. Pazar’da katılımcı ilişkilerinin daha çok önem arz etmeye başlaması işletmeleri tedarik zincirlerini daha efektif yönetmeye ve böylece rekabetçi stratejiler geliştirmeye mecbur etmiştir. Günümüzde başarılı işletmeler incelendiğinde bu işletmelerin kalite yönetim modelleri, bilgi teknolojilerinin uygulanması ve organizasyon-süreç yapılandırma gibi olgular üzerinde oldukça gayret sarf ettikleri gözlemlenmektedir. Bununla birlikte bu işletmeler tedarik zinciri yönetimi konusunda yeni yöntemler aramakta ve tedarik zinciri yönetimini karlılığın sağlanması konusunda temel bileşenlerden birisi olarak görmektedirler (Ross, 2003, s. 1).

Bugünün rekabet yoğun piyasalarında işletmelerin ayakta kalabilmek adına kullanabilecekleri en etkili enstrüman sürdürülebilir rekabet avantajı elde etmek ve bu avantajı elde tutmaktır. Tedarik zinciri yönetiminin amacı bu avantajı sadece tek bir işletmeye has kılmak değil zincirdeki bütün işletmeleri kapsamını sağlamaktır (K.-H. Lee & Vachon, 2016, s. 9). Böylece rekabeti işletme düzeyinden tedarik zincirleri düzeyine çıkararak güç birliklerin oluşturulması amaçlanmaktadır. Bununla birlikte, tedarik zincirlerinde karşılıklı fayda ve sürdürülebilirlik anlayışının araştırılması hem akademik camiada hem de sahada hala ciddi bir sorundur. Ayrıca, tedarik zinciri yönetimi dominant araştırma alanlarından biri olarak kabul edilmekle birlikte (Soni & Kodali, 2012, s. 753) bilindiği kadarıyla Türkçe alan yazının tarihsel bir incelemesi bulunmamaktadır. Bu durum da piyasa ve alan yazının hangi yönlerde hareket ettiğini ortaya koymak açısından önem arz etmektedir.

Bu çalışma ile tedarik zinciri alan yazınının hem genel bir görüngüsünün hem de zaman içerisindeki gelişiminin ortaya konması amaçlanmaktadır. Bu sayede alanın bilişsel yapısına ve gelecekteki olası gelişimine dair öngörüler ortaya konulabilir. Ayrıca alanın evrildiği yönün belirlenebilmesi adına zamana dayalı olarak incelenmesi ve bunu yaparken kavramlar arası ilişkilerin göz önünde bulundurulması olanaklarını sağladığı için bibliyometrik verilerin sosyal ağ analiziyle incelenmesi daha sağlıklı ve kapsayıcı çıktılarının alınmasını sağlayabilir.

2. TEORİK ARKA PLAN

Üniversitelerin temel amacı bilimsel bilgi üretimi ve bu bilgilerin yaygınlaştırılmasıdır. Bu bağlamda üniversitelerin gerçekleştirdiği en temel etkinlik, yapılan araştırmalara dayalı olarak yayımlanan makale, tez, kitap, vb. bilimsel bilgi kaynaklarının toplumlara sunulmasıdır. Üniversitelerin performanslarının değerlendirilmesinde kullanılan ölçütlerden birisi de lisans üstü eğitimidir. Gerçekleştirilen faaliyetlerin birbirinden bağımsız olma olasılığının giderek azaldığı günümüz şartlarında üniversiteler de bu bağlamın dışında değillerdir. Bu karşılıklı ilişki durumu bir ağ halinin oluşmasını sağlamaktadır. Sosyal ağ olarak da ifade edilen bu yapılarda her bir üyenin kendine has özelliklerinin çıktılarına yansımaları da farklılık arz edecektir. Bu nedenle üniversitelerin bilgi üretimine sağladıkları katkının incelenmesinde bibliyometrik verilerden faydalanmak nesnellik, uygulanabilirlik ve tekrarlanabilirlik gibi açılardan fayda sağlamaktadır.

Bibliyometrik verilerin günümüz anlamıyla derlenmeye ve kullanılmaya başlamasının kökeni 1960 yılına değin dayanmaktadır. Science Citation Index'in kurulduğu dönemden itibaren temel amacı bilimsel bilgi birikiminin sağlıklı bir şekilde ilerlemesine katkıda bulunmaktır. Ayrıca bibliyometrik verilerin irdelenmesi, bilimsel bir alanın, topluluğun veya disiplinin hangi konumda bulunduğunu ve nereye yöneldiğini anlamak konusunda önem arz edebilir (Garfield ve Merton (1979). Science Citation Index, öncesindeki dönemlerde mümkün olmayan bir ölçekte, bilimsel araştırmaların nicel bir şekilde sunulabilmelerini sağlamış ve araştırmalarını daha kolay hale getirmiştir (Van Raan, 2005).

Bibliyometrinin nicel verilerinin kullanım alanlarının başında, bilginin yapısının ve araştırmacılar arasındaki etkileşimin ortaya konulması gelmektedir (Bordons, Aparicio, González-Albo & Díaz-Faes, 2015; Ding, 2011; Rodriguez & Pepe 2008). Bibliyografik veriler incelenen alana ilişkin değişimi; araştırmacıların kimlerle, hangi konular hakkında yayın yaptıkları, bu yayınların boyutları gibi sorulara cevap vermek suretiyle ortaya çıkarır. Böyle bir analiz bilimsel bilginin yapısını gösterebilir (Newman, 2004, s. 5200).

Bilgi üretimi tekil ve/veya grup çalışmalarının ve bilim insanlarının etkileşiminin bir kombinasyonudur (McFadyen & Cannella, 2004, s. 736). Bilim insanları arasındaki bu etkileşim sonucu ortaya çıkan yapılar ise disiplinler arası ve/veya coğrafyalar arası yayılmış, şekilsel olmayan araştırmacı ağlarını oluşturur (Wagner, 2008, s. 2). Bu bilimsel ağlar, üyeler arasında bilgi akışı yoluyla, bilimsel ilerlemeyi yönlendiren bilgi kaynakları haline gelirler (Crane, 1972; De Solla Price & Beaver, 1966). Bu akışı analiz edebilmek için kullanılan

yöntemlerden birisi de sosyal ağ analizidir.

Sosyal ağ analizi, bir gruptaki sosyal sermayeyi ölçmek ve görünür kılmak için araştırma ağlarının incelenmesi konusunda sıklıkla kullanılan bir yöntemdir (Fenner, Levene, Loizou, & Roussos, 2007, s. 4586). Sosyal ağ analizi, bir ağdaki sosyal ilişkileri (bağları) matematiksel olarak ölçer. Farklı türden ilişkiler; arkadaşlık, akrabalık, iş ilişkileri, vb. farklı türde ağlar ortaya çıkarır. Bireyler genellikle birden fazla türde ağa dahildirler (Newman, 2001, s. 404).

Sosyal ağları oluşturan unsurların aralarında yer alan ilişkilere dair ortaya çıkan sosyal ağ kalemlerinin incelenmesi sayesinde araştırmacılar ağ yapılarının çıktıları ve mevcut ağ yapısının bu çıktılarını nasıl etkilediğini anlayabilirler (Wellman, 1983, s. 157).

Bir sosyal ağ en az iki düğüm ve bu düğümler arasında ilişki kurulmasını sağlayan bağıntıdan oluşur. Ağlarda yer alan “düğümler” (node) bazı kaynaklarda “birim” (unit) veya “köşe” (vertex) olarak geçmektedir. Benzer şekilde bu düğümler arasındaki bağlantılar, eğer ilişki yönü belirtilmiyorsa “kenar” (edge), ilişkinin yönü ifade ediliyorsa “yönlü kenar” (directed edge) olarak adlandırılmaktadırlar. Bu çalışmada aktörler için “düğüm”, bağlantıları için “kenar” terimleri uygun görülmüştür (Tsvetovat & Kouznetsov, 2011, s. 19-20). Sosyal ağ analizinde düğümler ve kenarlar, sahip oldukları konuma ve bağıntılarına göre atanan değerler aracılığıyla, istatistiki açıdan analize uygun hale getirilir. Böylelikle başka şekilde ölçümü mümkün olmayacak kadar büyük veri setlerinin değerlendirilmesi mümkün olmaktadır. Sosyal ağ analizine ilişkin terimlerden bazıları aşağıda açıklanmıştır.

Eigen Merkeziliği: Ağlarda bulunan düğümler çok farklı sayıda bağlantıya sahip olabilirler. Kimi durumlarda, az sayıda bağlantıya sahip, çok sayıda düğüm bulunabilirken kimi zaman da çok sayıda bağlantıya sahip, az sayıda düğüm bulunabilir. (Degenne & Forsé, 1999). Düğümler arasında kilit bir aktarım noktasında bulunulması, bir düğümün veya düğüm grubunun merkeziliğini ifade eder (Everett & Borgatti, 2005, s. 58). Eigen merkeziliğinde, çok fazla bağlantıya sahip olmaktan ziyade, sahip olunan bağlantıların önem düzeyi ön plana çıkmaktadır. Çok sayıda bağlantıya sahip olmak bazı açılardan avantaj sağlayabilir ancak etki gücü yüksek düğümlerle bağlantılı olmak, aktörü, ağ içerisinde daha etkin bir konuma getirir. Bu durum eigen merkeziliği ile ifade edilmektedir (Cherven, 2015, s. 187).

Derece: Ağda yer alan bir düğümün bağlantı kurduğu düğümlerin sayısıdır. Aynı düğümlerle tekrarlanan bağlantılar daha güçlü bir ilişkinin varlığına işaret etmektedir (Everett & Borgatti, 2005).

Arasındalık: Diğer düğümler tarafından kolayca ulaşılabilir olması, diğer düğümler arasında köprü vazifesi görmesi ve en kısa patikalar üzerinde bulunması gibi değerler bir düğümün arasındalık değerini oluşturan unsurlardır. (Hansen, Shneiderman & Smith, 2010, s. 32).

Sosyal ağ analizinin kökeni oldukça eski dönemlere dayanmakla birlikte ilgili alanda henüz yaygın olarak kullanılan bir yöntem olmadığından dolayı analizde kullanılan terimlerin bibliyometrik veriler ile bağlantısına ve kısa açıklamalarına yer verilmesi gerekli görülmüştür. Böylelikle analizde kullanılan terimlerin veri setine uyumluluğu konusunda açıklık sağlanması hedeflenmektedir.

Tablo 1: Sosyal Ağ Analizi Bibliyometrik Veri Bağntısı

Terim	Açıklama	Bibliyometrik Bağntı
Derece (Burt, 2000)	Bir düğümün doğrudan ilişki içinde olduğu, bağın gücü ile ağırlıklandırılan düğümlerin sayısıdır.	Kavramın ilişki kurduğu düğüm sayısı arttıkça daha fazla alanı etkilediği ifade edilebilir
Arasındalık (Freeman, 1977)	Bir düğümün farklı iki aktör arasında bulunan en kısa patikada yer alma durumudur.	Kavramın arasındalık düzeyi alanlar arası ilişkilerde etkinliğini belirler
Eigen Merkezilik Değeri (Bonacich, 1972)	Ağdaki bir düğümün, bağlantısının bulunduğu düğümlere bağlı olarak, önem düzeyini gösterir.	Eigen merkezilik değeri yüksek kavramların, ağıın yapısı konusunda belirleyici oldukları söylenebilir

Tablo 1’de belirtilen terimlerin her birinin kendine has önemi olmakla birlikte bu araştırmada Eigen merkezilik değerlerinin ön planda tutulması uygun bulunmuştur. Buna gerekçe olarak alandaki paradigma değişimine etkisinin en yüksek olması beklenen boyut olarak görülmüştür. İlerleyen bölümlerde gerçekleştirilen sosyal ağ analizlerine ilişkin tablolarda birden fazla veri kalemi bulunmakla birlikte araştırmanın açıklama getirmek istediği değişim Eigen merkezilik değerlerinden yordanabilir.

3. YÖNTEM

Veri Toplama

Araştırmada kullanılan veriler, başlığında “tedarik zinciri” ve “tedarik zinciri yönetimi” ifadeleri yer alan, 1998-2018 yılları arasında yazılmış, Ulusal Tez Merkezinde yayımlanmış 354 yüksek lisans tezi ve 107 doktora tezinden elde edilmiştir. İfadelerin yalnızca tez başlığında aranmasının sebebi alan yazınla ilgili

daha kesin bir tablo ortaya koymaktır. Bu bağlamda tedarik zinciri literatürüyle dolaylı ilişkisi olabilecek kavram ve tezler göz ardı edilmiştir. Kavramın bizzat kendisiyle ilgilenen anabilim dallarının direkt olarak ortaya konulması amaçlanmıştır.

Veri analizi

Alanda yıllar içerisinde öne çıkan kavramları ve bu kavramlarla birlikte alanın evrimini ortaya koyabilmek amacıyla yazarların kullandığı anahtar kelimelerin sosyal ağ analizi metoduyla birliktelikleri analiz edilmiş ve anahtar kelimelerin ağ haritaları çıkarılmıştır.

Bu işlem için elde edilen veri ön işlemeye tabi tutulmuştur.

Bu ön işleme aşamasında tezlere ait meta veriler Microsoft Excel programında incelenmiştir. Tezlerin 114 (%25) adedinde anahtar kelime bilgisine ulaşılamamıştır. Analiz 347 dokümandan elde edilen 844 anahtar kelime ile gerçekleştirilmiştir. Bu anahtar kelimelerde pek çok yazım yanlışı tespit edilmiştir. Örneğin; “TEDARK ZİNCİRİ YÖNETİMİ”, TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ” gibi yanlışların tamamı düzeltilmiştir. Ayrıca iki farklı anahtar kelime imiş gibi görüldüğü halde eş anlamlı olan kelimeler de (“ANALİTİK HİYERARŞİK PROSES”, “ANALİTİK HİYERARŞİ SÜRECİ” veya “ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME”, “ÇOK ÖLÇÜTLÜ KARAR VERME” veya “İŞ PROSESLERİ”, “İŞ SÜREÇLERİ” vb. gibi) incelenmiş gerekli düzeltmeler ve birleştirmeler yapılarak 458 benzersiz anahtar kelime elde edilmiştir. Bu düzeltmeler tek bir araştırmacı tarafından gerçekleştirilmiştir. Böylece kodlayıcılar arası güvenilirlik hesaplama gereksiniminin önüne geçilmesi amaçlanmıştır.

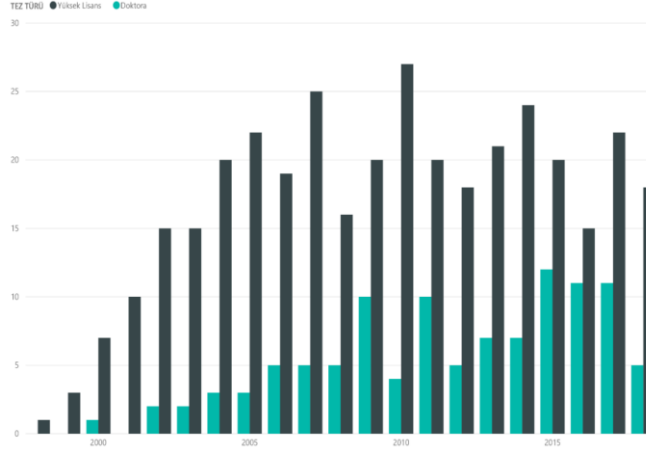
Anahtar kelimelerin düğüm (node) olarak kabul edildiği analizde aynı tezin içerisinde geçen anahtar kelimeler arasında ilişki olduğu varsayılmıştır. Örneğin 3 anahtar kelimeli bir tez 3! (3*2*1=6) sayıda bağıya sahip yönsüz bir ağ olarak kabul edilmiştir. Yani bu küçük ağdaki her üyenin 2 adet bağı bulunmaktadır. Böylece bu kelimelerden “kaynak (source)” ve “hedef (target)” sütunlarını içeren iki sütunlu bir tablo elde edilerek Gephi programında analize hazır hale getirilmiştir. Tablodaki sütun başlıklarının “kaynak” ve “hedef” olarak belirlenmesi ağın yönlü olduğu anlamına gelmemektedir. Bu işlemin sebebi Gephi programına veri aktarılması esnasında bu başlıklara ihtiyaç duyulmasıdır.

Analizlerin yapılması esnasında da arama terimleri olan “Tedarik Zinciri” ve “Tedarik Zinciri Yönetimi” anahtar kelimeleri veri setinden çıkarılmıştır. Bu işlemin sebebi bu kavramların zaten arama terimleri oldukları için ağdaki en

yüksek skorlara sahip olacakları ön kabulüdür. Böylece 456 anahtar kelime üzerinden analizler gerçekleştirilmiştir.

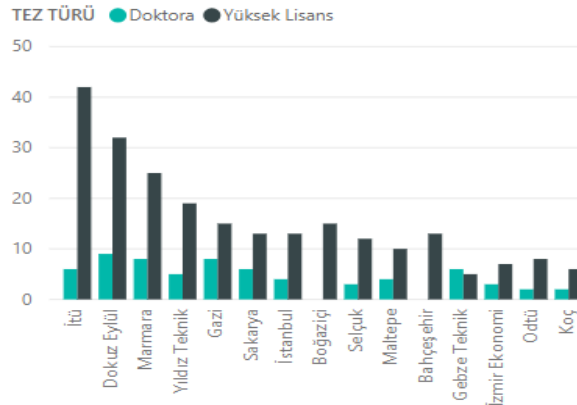
4. BULGULAR

Bu kısımda ilk önce tezlere ait bazı demografik bilgilere yer verilecektir. Daha sonra anahtar kelimelerin analizi sonucunda elde edilen bulgular sunulacaktır.



Şekil 1: Tezlerin Yıllara Göre Dağılımı

Başlığında tedarik zinciri yönetimi ve tedarik zinciri kavramları geçen tezlerin yıllara göre dağılımı Şekil 1'deki gibidir. İlk tez 1998 yılında yapılmış ve yıllar itibariyle tez sayısında artış gerçekleşmiştir. Konu ile ilgili en çok tez 2017 yılında yayınlanmıştır. Verilere göre 354 yüksek lisans tezi ve 107 doktora tezi olmak üzere toplam 461 lisansüstü tez yazılmıştır.



Şekil 2: Tezlerin Üniversitelere Göre Dağılımı

Üniversiteler bazında konuyla ilgili en çok tez yazılan ilk 15 üniversite Şekil 2’de yer almaktadır. Bu bağlamda tedarik zinciri ile alakalı 42 yüksek lisans tezi ve 6 doktora tezi ile en çok tez İstanbul Teknik Üniversitesinde yazılmıştır. İlk 15’e giren üniversitelerin köklü üniversiteler olduğu görülmektedir. Yeni kurulan üniversitelerde tedarik zinciri üzerine yazılmış olan tezlerin sayısı oldukça azdır.

Tablo 2: Tezlerin Anabilim Dalına-Üniversitelere Göre Dağılımı

Anabilim Dalı- Üniversite	Doktor	Yüksek Lisans	Toplam
Endüstri Mühendisliği	29	129	158
İtü	4	21	25
Gazi	4	13	17
Yıldız Teknik	5	10	15
Boğaziçi		12	12
Marmara	2	8	10
Koç	2	6	8
Sakarya	2	6	8
Dokuz Eylül	2	4	6
Galatasaray		6	6
İstanbul	1	4	5
Diğerleri	7	39	46
İşletme	57	125	182
Dokuz Eylül	4	17	21
Marmara	3	13	16
Sakarya	4	7	11
Selçuk	2	9	11
Gebze Teknik	6	4	10
İstanbul	1	7	8
İzmir Ekonomi	3	4	7
Yaşar	1	5	6
Atatürk	4	1	5
Yıldız Teknik		5	5
Diğerleri	29	53	82
İşletme Mühendisliği	2	14	16
İtü	2	14	16
Ulus. Tic. Ve Loj.	3	14	17
Maltepe	3	8	11
Yeditepe		2	2
Gaziantep		1	1
Mersin		1	1
Toros		1	1
Yaşar		1	1
Genel Toplam	91	282	373

Anabilim dallarına göre dağılım tablodaki gibidir. Yazılan 461 adet tezin 373 tanesi (% 81) tabloya alınan 4 anabilim dalında yapılmıştır. Kalan 88 tez de (% 19) 45 ayrı anabilim dalında yapılmıştır. Buna göre yapılan tezlerin 182 adedi (%39,5) işletme, 158 adedi (%34,5) endüstri mühendisliği, 17 adedi (%3,5) uluslararası ticaret ve lojistik ve 16 adedi (% 3,5) işletme mühendisliği anabilim dallarında yapılmıştır.

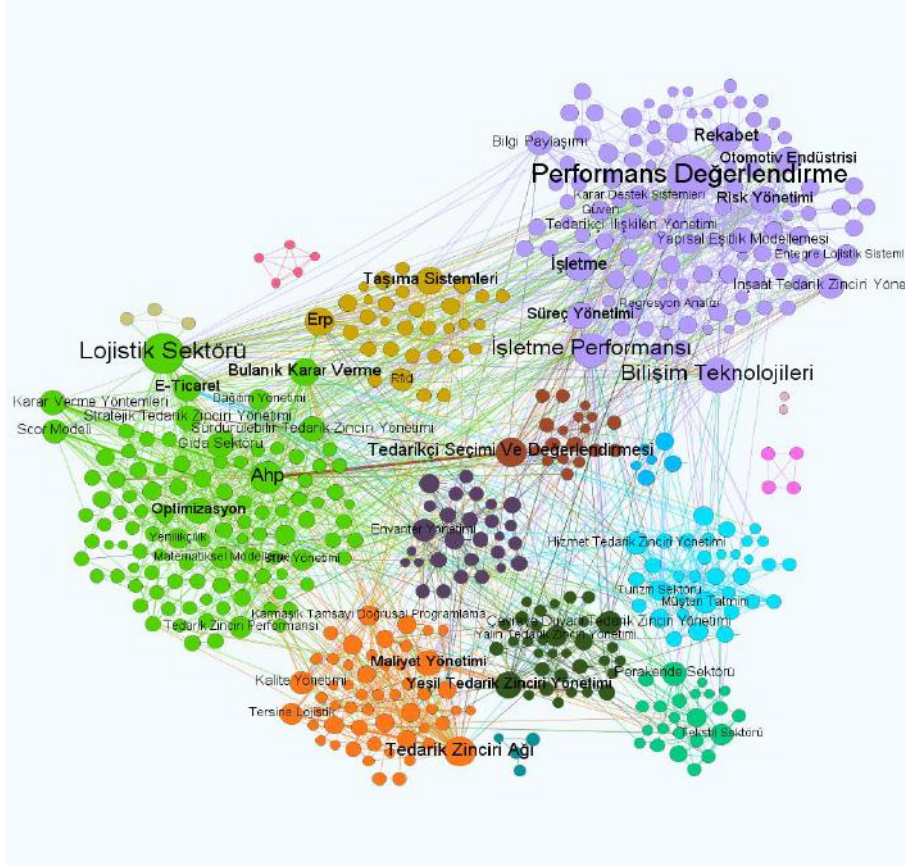
En çok kullanılan 10 anahtar kelimenin kullanılma sıklıkları tablodaki gibidir:

Tablo 3: En Çok Kullanılan Anahtar Kelimeler

Anahtar Kelime	Kullanım Sıklığı
Performans Değerlendirme	63
Lojistik sektörü	36
Risk Yönetimi	24
Yeşil Tedarik Zinciri Yönetimi	24
Tedarikçi Seçimi ve Değerlendirmesi	23
Bilişim Teknolojileri	21
AHP	20
Tedarik Zinciri Ağı	20
Scor Modeli	13
Tersine Lojistik	10

Tablo 3’de belirtildiği üzere toplamda en sık kullanılan ifade “performans değerlendirme” olmuştur. Bunu “lojistik sektörü”, “risk yönetimi” ve “yeşil tedarik zinciri yönetimi” takip etmektedir. Bu bulgular yapılan çalışmalarda tedarik zinciri ile ilgili daha ziyade performans değerlendirme üzerine olduğunu göstermektedir. Önemini hala korumakta olan yeşil tedarik zincirinin de ilgi görmekte olduğu saptanmıştır. Fakat güncelliğini ve önemini korumakta olan tersine lojistik üzerine yapılan çalışma sayısı azdır.

Anahtar kelimeler arası ağ oluşturulurken anahtar kelimeler düğüm, iki anahtar kelimenin aynı tez çalışması içerisinde geçmesi de bağ olarak kabul edilmiştir. Oluşturulan ağ 456 düğümlü bir ağdır. Olası bağlantı sayısı 103740 tır ve mevcutta ağdaki bağlantı sayısı 1519 dur. Bu doğrultuda ağ yoğunluğu 0,015 tir. Ağ yoğunluğunun çok düşük olmasının sebepleri arasında veri setine ait zaman aralığının çok geniş (21 yıl) olması gösterilebilir. Zaman içerisinde teknolojik yenilikler, insan ihtiyaçları ve işletme yapılarının farklılaşması gibi sebeplerle araştırma konuları da farklılaşmıştır. Buna bağlı olarak araştırmalarda incelenen konular daha önce incelenen konularla daha az bağlantılı hale gelmektedir.



Şekil 3: Genel Ağ Haritası

Ayrıca araştırmacıların kendilerine özgü araştırma eğilimleri konuların çok fazla çeşitlilik göstermesinin bir diğer sebebidir. Benzer bir şekilde multidisipliner çalışmaların zamanla çoğalması ve çeşitlenmesi farklı disiplinlerdeki kavramları da tedarik zinciri alan yazınına dahil ederek ağıdaki düğüm sayısını artırmış fakat bağlantı sayısındaki artış düğüm sayısındaki ile eşit düzeyde olmamıştır. Bu sayılan nedenlerden ötürü ağ yoğunluğunun düşük çıkması beklenen bir durumdur.

Analize tabi tutulan anahtar kelimelerin oluşturduğu ağ haritasında farklı renklerle ifade edilen 15 adet tabakalanma tespit edilmiştir. Tüm düğümlere ait etiketlerin gösteriminin zorluğu dolayısıyla belirli bir eigen merkeziliğinin üstünde değere sahip olan düğümler ve etiketleri Şekil 3'de yer almaktadır. Ayrıca bu düğümler arasındaki ilişkileri ifade eden kenarlar da ağırlıklarına göre

boyutlandırılmıştır.

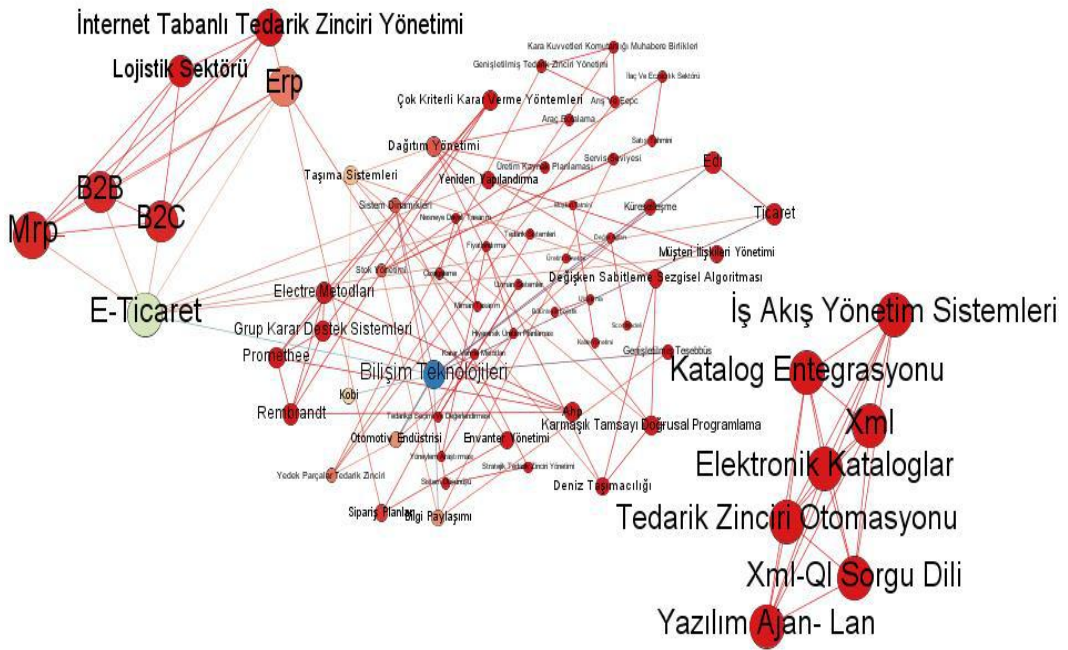
Tablo 4’te genel ağ haritasına ilişkin istatistik veriler yer almaktadır. Buna göre eigen merkezlik değeri en yüksek ifade “performans değerlendirme” olurken, arasındalık değeri en yüksek ifade “tedarik zinciri ağı” olmuştur.

Bu tabloda analize dahil edilen tüm tezlerde yer alan anahtar kelimelerin genel ağ haritası ortaya konulmuştur. Ancak çalışmanın temel amacı olan tedarik zincirine ilişkin yapılan lisansüstü çalışmaların geçirdiği değişimi ve gelişimi göstermek adına 1998-2018 dönemi dört periyot halinde ayrıştırılarak analiz edilmiştir.

Tablo 4: Eigen Merkezlik Değeri En Yüksek İlk 30 Kelime

Anahtar Kelime	Eigen Merkezliği	Derece	Arasındalık
Performans Değerlendirme	0.3747	61	0.1107
Lojistik Sektörü	0.3419	63	0.1131
Bilişim Teknolojileri	0.2838	44	0.0741
İşletme Performansı	0.2776	52	0.0874
Ahp	0.2443	43	0.0732
Tedarik Zinciri Ağı	0.2287	56	0.1222
Tedarikçi Seçimi Ve Değerlendirmesi	0.2206	36	0.0724
Rekabet	0.2115	26	0.0175
İşletme	0.2105	27	0.0347
Erp	0.2051	29	0.0366
Bulanık Karar Verme	0.1995	36	0.0571
Taşıma Sistemleri	0.1935	29	0.0305
Risk Yönetimi	0.1906	29	0.0293
Süreç Yönetimi	0.188	23	0.0182
Yeşil Tedarik Zinciri Yönetimi	0.1874	31	0.0384
Optimizasyon	0.1869	28	0.0306
E-Ticaret	0.1852	28	0.0336
Otomotiv Endüstrisi	0.1843	20	0.0147
Maliyet Yönetimi	0.1827	23	0.0285
Tedarikçi İlişkileri Yönetimi	0.1754	20	0.0181
Stratejik Tedarik Zinciri Yönetimi	0.1745	21	0.0193
Gıda Sektörü	0.173	20	0.0127
Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi	0.1726	20	0.0189
İnşaat Tedarik Zinciri Yönetimi	0.171	21	0.0148

Anahtar Kelime	Eigen Merkezliği	Derece	Arasındalık
Yapısal Eşitlik Modellemesi	0.1667	21	0.0219
Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri	0.1654	23	0.0236
Bilgi Paylaşımı	0.1629	19	0.017
Perakende Sektörü	0.1567	19	0.023
Scor Modeli	0.1562	20	0.0272
Çevreye Duyarlı Tedarik Zinciri Yönetimi	0.1546	17	0.0104



Şekil 4: 1999-2003 Dönemi Ağ Haritası

Şekil 4'te 1999-2003 yılları arasında yayımlanan lisansüstü tezlerine ilişkin ağ haritasında düğüm sayısı 67, bağ sayısı 118'dir. Ağ yoğunluğu 0.053'tür. Ağda eigen merkezlik değeri en yüksek düğüm "Mrp" olarak ortaya çıkarken arasındalık bakımından en yüksek değere sahip düğüm "Bilişim Teknolojileri" olmuştur. Yani "Mrp" en çok bağlantı kurulan terim olurken, bağlantılar arası etkileşimin sağlanmasında en yüksek değer "Bilişim Teknolojileri" ne aittir. Bu

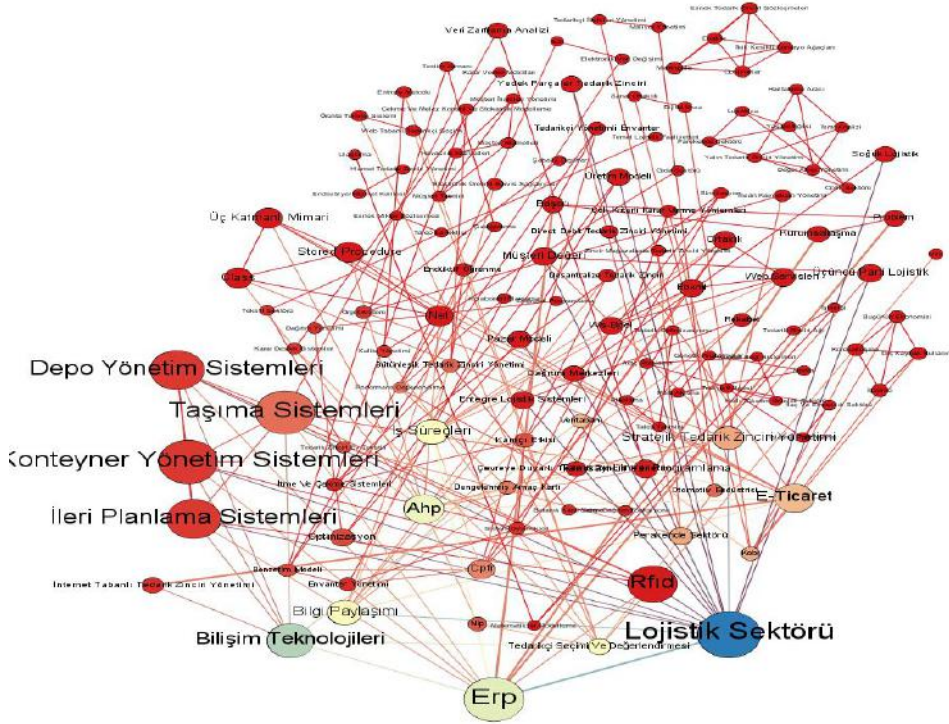
yıllarda dijital (özellikle internet) teknolojilerin kullanımına dair yoğunluğun artmasının tezlerde incelenen konuların da bu bağlamda şekillenmesine neden olduğu görülmektedir. Bu yıllarda “İş Akış Yönetim Sistemleri”, “Tedarik Zinciri Otomasyonu” gibi kavramlar önemli kavramlar olsa da bu kavramların oluşturduğu gurubun ağın geri kalanıyla arasında bir bağlantı bulunmamaktadır. Ağın diğer kısmında “İnternet Tabanlı Tedarik Zinciri Yönetimi”, “Mrp”, “B2B” gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır. “Bilişim Teknolojileri” ve “E-Ticaret” kavramları ağın geri kalanıyla ikinci sırada bahsedilen kavram gurubu arasındaki bağlantıyı sağlamaktadır.

Tablo 5: 1999-2003 Arası Eigen Merkezilik Değeri En Yüksek İlk 30 Kelime

Anahtar Kelime	Eigen Merkeziliği	Derece	Arasındaki
Mrp	1.0000	8	0.0002
Tedarik Zinciri Otomasyonu	0.9163	6	0.0000
Elektronik Kataloglar	0.9163	6	0.0000
Katalog Entegrasyonu	0.9163	6	0.0000
Yazılım Ajan- Lan	0.9163	6	0.0000
İş Akış Yönetim Sistemleri	0.9163	6	0.0000
Xml	0.9163	6	0.0000
Xml-QI Sorgu Dili	0.9163	6	0.0000
E-Ticaret	0.9132	9	0.0029
B2B	0.8526	6	0.0002
B2C	0.8526	6	0.0002
Erp	0.8252	7	0.0011
İnternet Tabanlı Tedarik Zinciri Yönetimi	0.7130	5	0.0000
Lojistik Sektörü	0.5896	4	0.0000
Bilişim Teknolojileri	0.4890	9	0.0050
Edi	0.3268	3	0.0000
Ticaret	0.3268	3	0.0000
Grup Karar Destek Sistemleri	0.3019	5	0.0000
Rembrandt	0.3019	5	0.0000
Promethee	0.3019	5	0.0000
Electre Metodları	0.3019	5	0.0000
Karmaşık Tamsayı Doğrusal Programlama	0.2721	6	0.0000
Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri	0.2568	4	0.0000
Ahp	0.2568	4	0.0000
Taşıma Sistemleri	0.2499	5	0.0018
Dağıtım Yönetimi	0.2443	6	0.0007
Deniz Taşımacılığı	0.2223	4	0.0000

Anahtar Kelime	Eigen Merkezliği	Derece	Arasındalık
Değişken Sabitleme Sezgisel Algoritması	0.2223	4	0.0000
Müşteri İlişkileri Yönetimi	0.2027	2	0.0000
Yeniden Yapılandırma	0.2027	2	0.0000

Şekil 4'te yer alan ağ haritasına ait istatistikî veriler Tablo 5'te sayısal olarak ifade edilmiştir. Tablo 5'teki değerlerin yakınsamasının sebebi ilgili dönemde yazılan tez sayısının görece düşük (56 adet) olmasından kaynaklanmaktadır.



Şekil 5: 2004-2008 Dönemi Ağ Haritası

Şekil 5'de 2004-2008 arasındaki anahtar kelime ağı gösterilmektedir. Düğüm sayısı 130, bağ sayısı 231 ve ağ yoğunluğu 0.028 olarak tespit edilmiştir. Ağda hem eigen merkezliği bakımından hem de arasındalık düzeyi bakımında en

yüksek değere sahip düğüm “Lojistik Sektörü” olmuştur. Yani hem en etkin bağlantı düzeyine sahip olan hem de düğümler arasında köprü vazifesi gören ifade bu dönemde “Lojistik Sektörü”dür.

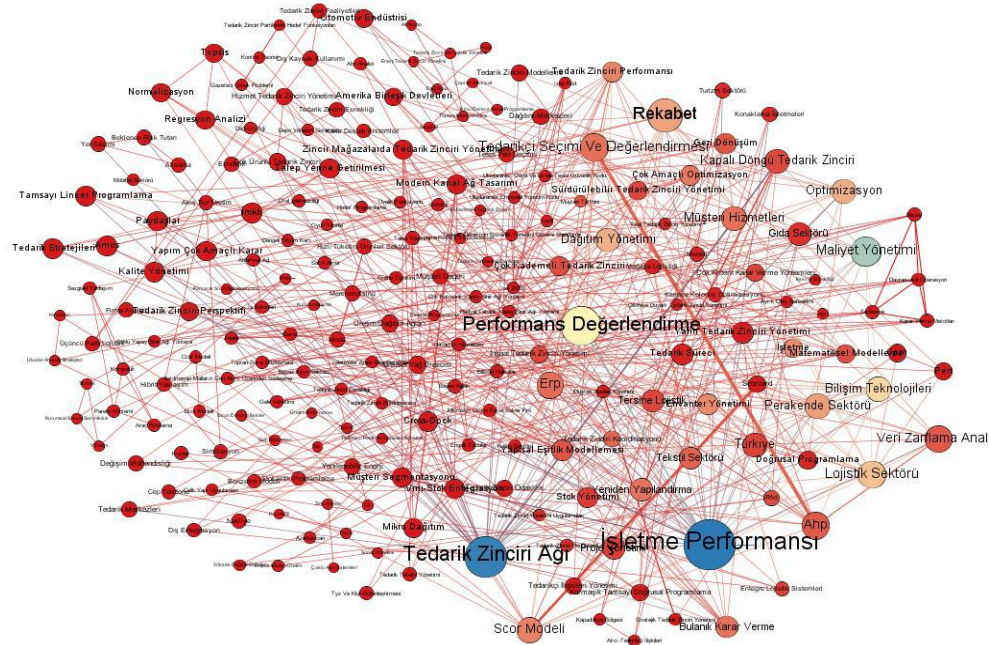
Bu yıllarda ilginin “Lojistik Sektörü” üzerine kaydığı görülmektedir. “Depo Yönetim Sistemleri”, “Taşıma Sistemleri”, Konteyner Yönetim Sistemleri” gibi kavramların önem kazandığı şekilde gözlenmektedir. Ayrıca “Erp” ve “Ahp” kavramları daha önceki periyoda göre önemlerini artırmışlardır. “Bilişim Teknolojileri” hala kavramlar arasındaki bağlantıyı sağlayan önemli bir anahtar kelimedir.

Tablo 6:2004-2008 Arası Eigen Merkezilik Değeri En Yüksek İlk 30 Kelime

Anahtar Kelime	Eigen Merkeziliği	Derece	Arasındalık
Lojistik Sektörü	1.0000	17	0.0161
Erp	0.9445	11	0.0090
Konteyner Yönetim Sistemleri	0.9285	9	0.0011
Taşıma Sistemleri	0.9244	11	0.0030
Depo Yönetim Sistemleri	0.8191	7	0.0011
İleri Planlama Sistemleri	0.8191	7	0.0011
Rfid	0.7379	6	0.0001
Bilişim Teknolojileri	0.6742	8	0.0107
Ahp	0.5407	11	0.0086
E-Ticaret	0.5165	11	0.0057
Bilgi Paylaşımı	0.4183	10	0.0079
İş Süreçleri	0.4124	8	0.0081
Stratejik Tedarik Zinciri Yönetimi	0.3604	8	0.0050
Net	0.3011	5	0.0000
Class	0.3011	5	0.0000
Stored Procedure	0.3011	5	0.0000
Üç Katmanlı Mimari	0.3011	5	0.0000
Cpfr	0.2678	8	0.0038
Üçüncü Parti Lojistik	0.2334	3	0.0000
Müşteri Değeri	0.2334	3	0.0000
Tamsayı Lineer Programlama	0.2293	3	0.0001
Entegre Lojistik Sistemleri	0.2251	3	0.0002
Web Servisleri	0.2202	5	0.0000
Ws-Bpel	0.2202	5	0.0000

Anahtar Kelime	Eigen Merkezliği	Derece	Arasındalık
Ortaklık	0.2202	5	0.0000
Ebxml	0.2202	5	0.0000
Optimizasyon	0.2122	4	0.0017
Pazar Modeli	0.2059	3	0.0000
Üretim Modeli	0.2059	3	0.0000
Perakende Sektörü	0.2034	5	0.0050

Bu dönemde ilgili konu bakımından yazılan tezlerin sayısında artış (121 adet) gözlenmiştir. Bir önceki dönemde en yüksek arasındalık değerine sahip olan “Bilişim Teknolojileri” yine ilk 30’da yer alırken öncelik bakımından sırasını kaybetmiştir.



Şekil 6: 2009-2013 Dönemi Ağ Haritası

Şekil 6’da gösterilen 2009-2013 yılları arasına ait haritada düğüm sayısı 209, bağ sayısı 522 ve ağ yoğunluğu 0.024’tür. Dönem incelendiğinde “Tedarik Zinciri

Ağı'nın yine etkili olduğu görülmekle birlikte bu dönemde "İşletme Performansı" ve "Performans Değerlendirme" kavramlarının ön plana çıktığı gözlenmektedir. Gerek eigen merkeziliği gerekse arasındalık bakımından bu dönemde en yüksek değere sahip ifade "İşletme Performansı"dır. Bu bulgu tedarik zincirinin işletme performansı ile ilişkilendirildiği sonucunu vermektedir. "Lojistik Sektörü" bir önceki döneme göre önemini kaybetmeye başlamıştır. Ağ haritası ve merkezilik ölçülerine göre bir önceki dönemde "Lojistik Sektörü" ve ilgili kavramlar önem taşıırken bu dönemde ilgi "Performans" kavramı üzerine yoğunlaşmıştır.

Tablo 7: 2009-2013 Arası Eigen Merkezilik Değeri En Yüksek İlk 30 Kelime

Anahtar Kelime	Eigen Merkeziliği	Derece	Arasındalık
İşletme Performansı	1.0000	33	0.0373
Tedarik Zinciri Ağı	0.7686	32	0.0364
Performans Değerlendirme	0.7204	20	0.0179
Maliyet Yönetimi	0.4768	15	0.0262
Scor Modeli	0.3762	14	0.0086
Perakende Sektörü	0.3738	12	0.0109
Bilişim Teknolojileri	0.3547	12	0.0155
Optimizasyon	0.3539	11	0.0122
Türkiye	0.3348	8	0.0033
Dağıtım Yönetimi	0.3309	12	0.0124
Gıda Sektörü	0.3188	8	0.0019
Yeniden Yapılandırma	0.3021	11	0.0074
Tersine Lojistik	0.3016	9	0.0038
Tekstil Sektörü	0.2794	12	0.0061
Çok Amaçlı Optimizasyon	0.2320	10	0.0077
Matematiksel Modelleme	0.2092	10	0.0043
Topsis	0.2049	5	0.0000
Regresyon Analizi	0.2049	5	0.0000
Amerika Birleşik Devletleri	0.1807	4	0.0000
Rfid	0.1203	6	0.0041
Turizm Sektörü	0.1144	3	0.0016
Firma Analizi	0.1065	3	0.0000
Akış Tipi Üretim	0.0958	6	0.0000
Simülasyon	0.0849	4	0.0000
Hibrit Yaklaşım	0.0849	4	0.0000
Stratejik Tedarik Zinciri Yönetimi	0.0475	2	0.0002

Anahtar Kelime	Eigen Merkeziliği	Derece	Arasındalık
Ayrık Olay Benzetimi	0.0398	4	0.0002
Depo Yönetim Sistemleri	0.0321	1	0.0000
Düşük Miktarlı Üretim	0.0263	3	0.0000
Yüksek Değerli Ürünler	0.0263	3	0.0000

Bu dönemde artış hızında yavaşlama olmakla birlikte, tedarik zinciri konusunda yazılan tez sayısında yükselme (139 adet) gözlenmektedir.

İncelenen son dönem olan 2014-2018 yıllarına ait ağ haritasında düğüm sayısı 228, bağ sayısı 648 ve ağ yoğunluğu 0.025tir. Yazılan tezlerin ağ haritasında eigen merkezilik değeri ve arasındalık düzeyi bakımından en yüksek skorlar “Performans Değerlendirme” ifadesine aittir. Önceki dönemlerde etkin olan “Tedarik Zinciri Ağı”, “Bilişim Teknolojileri” gibi ifadeler ilk 30 içerisinde yer alırken, zaman içerisinde arka sıralara gerilemişlerdir. Bununla birlikte “Risk Yönetimi”, “Süreç Yönetimi”, “Yeşil Tedarik Zinciri Yönetimi” kavramları önem kazanmış ve belirli bir oranda arasındalık merkeziliğine sahip olarak ağda kavramlar arası köprü konumuna gelmişlerdir.

Tablo 8: 2014-2018 Arası Eigen Merkezilik Değeri En Yüksek İlk 30 Kelime

Anahtar Kelime	Eigen Merkeziliği	Derece	Arasındalık
Performans Değerlendirme	1.0000	36	0.0487
Risk Yönetimi	0.7424	29	0.0291
Yeşil Tedarik Zinciri Yönetimi	0.6916	29	0.0336
Süreç Yönetimi	0.6822	22	0.0192
Lojistik Sektörü	0.5718	28	0.0281
İşletme	0.5415	17	0.0107
Bulanık Karar Verme	0.4807	21	0.0198
Bilişim Teknolojileri	0.4420	15	0.0092
Sürdürülebilir Tedarik Zinciri Yönetimi	0.3967	14	0.0149
Tedarikçi İlişkileri Yönetimi	0.3928	13	0.0101
İşletme Performansı	0.3890	17	0.0158
Yapısal Eşitlik Modellemesi	0.3785	13	0.0069
İnşaat Tedarik Zinciri Yönetimi	0.3504	14	0.0068
Çevreye Duyarlı Tedarik Zinciri Yönetimi	0.3464	12	0.0028
Otomotiv Endüstrisi	0.3420	8	0.0043
Operasyonel Risk	0.3161	6	0.0003
Tersine Tedarik Zinciri Yönetimi	0.3131	12	0.0117
Gıda Sektörü	0.2887	11	0.0061
Ahp	0.2763	15	0.0053
Tedarik Zinciri Entegrasyonu	0.2698	8	0.0047
Tedarik Zinciri Ağı	0.2693	22	0.0197
Hizmet Tedarik Zinciri Yönetimi	0.2647	17	0.0103
Güven	0.2623	10	0.0031
Meditation	0.2480	5	0.0002
Düzenleyici Kontrol	0.2480	5	0.0002
Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri	0.2463	10	0.0042
Tedarik Zinciri Stratejileri	0.2459	5	0.0000
Bbh	0.2459	5	0.0000
Kalite Yönetimi	0.2400	6	0.0026
Optimizasyon	0.2371	13	0.0101

2014-2018 yılları arasında yazılan tez sayısında tekrardan bir artış (145 adet) gerçekleşmiştir. Ağda bulunan düğüm sayısındaki artışın sonucu olarak arasındalık değerlerinde ayrışmayı sağlamıştır. Yani daha fazla sayıdaki düğüm için gereken köprü ihtiyacını karşılayan ifadelerin sayısı artmıştır.

5. SONUÇ

Bir alanın hangi konumda olduğunu ve nereye yöneldiğini anlamak o alandaki bilimsel gelişim açısından önem arz etmektedir. Bu bağlamda bir alanda yazılmış lisansüstü tezlerin durumu o alanın güncel gelişmeler ile ne derece etkileşimde olduğunun ve güncel bilginin alanda ne derece yerleştiğinin ve kanıksandığının göstergelerinden biridir.

Bu çalışmada 1998-2018 arası başlığında “tedarik zinciri” ifadesi geçen lisansüstü tezlerin anahtar kelimeleri sosyal ağ analizi ile incelenmiştir. 1998-2018 dönemi dört alt döneme ayrılarak çalışma yapılmıştır. Alt dönemler olarak analizin yapılmasının nedeni ise dönemsel olarak yapılan lisansüstü tezlerdeki değişimi gözlemleyerek alan yazının değişimini inceleyebilmektir. Dönemler 1999-2003, 2004-2008, 2009-2013 ve 2014-2018 olarak belirlenmiştir.

Bütün tezler ele alınarak yapılan analiz neticesinde 354 yüksek lisans ve 107 doktora tezi olmak üzere toplamda 461 adet tezin başlığında “tedarik zinciri” ifadesi geçtiği tespit edilmiş ve analizler bu 461 tez üzerinden yapılmıştır. Genel olarak bakıldığında en fazla kullanılan anahtar kelimenin “performans değerlendirme” olduğu ve bunu “lojistik sektörü”, “risk yönetimi” ve “yeşil tedarik zinciri yönetimi” anahtar kelimelerinin izlediği gözlemlenmiştir. Bununla birlikte “tersine lojistik” ve “scor modeli” gibi anahtar kelimeler görece daha az kullanılmaktadır. Bu bulgu yapılan çalışmaların ağırlıklı olarak performans değerlendirmeyi içerdiği ve daha ziyade tedarik zinciri ile ilgili konuların performans ile ilişkilendirildiğini göstermektedir. Bunu risk yönetimi anahtar kelimesi takip etmektedir. Tedarik zinciri ile risk yönetiminin ilişkilendirilmesi de yapılan çalışmalarda tedarik zincirinin risk yönetiminde önemli bir yere sahip olduğu bulgusunu vermektedir. Çevreye duyarlılığın artmış olduğu günümüzde yeşil tedarik zinciri üzerine yapılmış olan lisansüstü çalışmalar da yine önemli bir yere sahip olmuştur. Fakat analiz sonuçları göstermektedir ki tersine lojistik üzerine yapılan tez çalışmaları çok yetersiz kalmaktadır. Tersine lojistik önemini hala koruyan bir kavramdır. Bu nedenle bu alandaki çalışmaların artırılması önem arz etmektedir. Bütün tezler ele alındığında yine tedarik zinciri ile

inovasyonun ilişkilendirildiği çalışmalara pek yer verilmediği görülmektedir. Tedarik zinciri faaliyetlerinde inovasyonun öneminin yadsınamaz olduğu bilinen bir gerçektir. Bu nedenle tedarik zinciri ile inovasyonun ilişkilendirildiği çalışmalara da ihtiyaç bulunmaktadır.

Çalışmaların üniversitelere göre dağılımı incelendiğinde sıralamada en önde olan üniversitelerin İstanbul Teknik Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Marmara Üniversitesi ve Yıldık Teknik Üniversitesi olduğu tespit edilmiştir. Anabilim dalı olarak bakıldığında ise tedarik zinciri başlıklı en çok çalışmanın İşletme anabilim dalında yapıldığı, bunu endüstri mühendisliği, Uluslararası Ticaret ve Lojistik ile İşletme Mühendisliği anabilim dallarının takip ettiği bulgusuna ulaşılmıştır. 1999-2003 dönemi incelendiğinde bilişim teknolojilerinin çalışmalarda ön planda olduğu görülmektedir. En çok çalışmanın internet tabanlı tedarik zinciri yönetimi üzerine yapıldığı tespit edilmiştir. Sektörde bilişim teknolojilerinin yoğun olarak kullanılmaya başlandığı ilgili dönemde çalışmaların daha ziyade bilişim teknolojileri üzerine olması üniversitelerimiz tarafından güncelin takip edildiğini göstermektedir.

2004-2008 dönemi incelendiğinde çalışmaların ağırlıklı olarak lojistik sektörü üzerine olduğu görülmektedir. Bu dönem tedarik zinciri içerisinde lojistiğin öneminin arttığı bir dönem olması nedeniyle çalışmalarda yine güncel gelişmelerin takip edilmiş olduğu görülmektedir. Bu dönemde çalışmalarda bilişim teknolojileri üzerine yapılan çalışmalarda bir önceki döneme göre azalma meydana gelmesine rağmen bilişim teknolojileri yine de önemini korumaya devam etmiştir. Depo yönetimi ve taşıma sistemleri gibi kavramlar da bu dönemde önem kazanmıştır. Bu kavramlar da yine lojistik sektörü ile bağlantılı olan kavramlardır.

2009-2013 dönemi incelendiğinde tedarik zinciri ağı ve işletme performansı kavramları ön plana çıkmaktadır. Bu bulgu çalışmalarda tedarik zincirinin işletme performansı ile ilişkilendirildiğini göstermektedir. Dolayısıyla bu dönemdeki çalışmalarda tedarik zincirinin performans değerlendirme ve işletme performansı açısından önemine vurgu yapıldığı anlaşılmaktadır. Rekabet de bu dönemde önemini korumuş olan bir kavramdır.

2014-2018 dönemi incelendiğinde performans değerlendirme, yeşil tedarik zinciri yönetimi ve risk yönetimi kavramlarının ön planda olduğu görülmektedir. Yeşil tedarik zinciri üzerine yapılan çalışmaların bu dönemde yoğunluk kazanması yine üniversitelerimiz tarafından güncelin takip edildiğini göstermektedir.

Rekabet ve performans yine bu dönemde önemini korumuştur.

Konuyla ilgili literatür incelendiğinde (Örneğin Web of Science) tersine lojistik ve tedarik zinciri ile inovasyon ilişkisi üzerine yapılan çalışmaların yükselen bir trend sergilediği gözlemlenirken bu konuda Türkiye’de yayınlanan lisansüstü tezlerin yeterli sayıda olmadığı görülmektedir. Dolayısıyla bu alanda çalışma yapılması ihtiyacı olduğu görülmektedir. Üniversitelerimizin güncel gelişmeleri takip etme konusunda daha etkin olmaları gerekmektedir. Bir konu hakkında araştırma yapılırken yapılan tezlerden yararlanma oranı yüksektir. Bu nedenle yapılan tez çalışmalarında güncel ihtiyaçlara cevap verebilmek de önem arz etmektedir.

Ayrıca ülkemizde üniversitelere ayrılan kaynakların büyüklüğü göz önünde bulundurulduğunda üniversitelerin performans kriterleri arasında yer alan lisan üstü çalışmalarının değerlendirilmesi daha büyük önem arz etmektedir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin kaynaklarını etkin kullanmaları hayati bir husustur. Dolayısı ile lisans üstü eğitimde ki paradigmaların etkin bir şekilde irdelenmesi, akademik anlamda bulunulan konumu, ilerlenmesi gereken yönü belirlemek ve etkin kaynak tahsisini sağlamak için bir dayanak teşkil edecektir. Bu çalışmada tedarik zinciri konusunda lisans üstü alan yazının bir haritası çıkarılmıştır. İlerleyen dönemlerde bu noktadan hareketle gelişmiş ülkelerin de benzer bir analize tabi tutularak kıyaslama yapılması sağlanabilir. Bu bakımdan bir çıkış noktası olarak bu araştırma vasıtasıyla elde edilen bulgular hem literatüre sağladığı katkı bakımından hem de yönetsel anlamda taşıdığı olası katkılardan dolayı önem taşımaktadır.

Çalışmanın yapılabilmesi için belirlenen kriterler aynı zamanda çalışmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Bu kısıtlar; çalışmada incelenen eserlerin sadece lisansüstü tezlerinden oluşması, bu tezlerin tedarik zinciri alanında yazılmış olması ve Türkiye menşeli olmalarıdır. Daha sonra yapılacak çalışmalarda farklı alanların ve farklı türde eserlerin incelenmesi önerilebilir.

6. KAYNAKÇA

- Bonacich, P., & Schneider, S. (1992). Communication networks and collective action. In W. B. G. Liebrand, D. M. Messick, & H. A. M. Wilke (Eds.), *International series in experimental social psychology. Social dilemmas: Theoretical issues and research findings* (pp. 225-245). Pergamon Press. New York.
- Bordons, M., Aparicio, J., González-Albo, B., & Díaz-Faes, A. A. (2015). The relationship between the research performance of scientists and their position in co-authorship networks in three fields. *Journal of Informetrics*, 9(1), 135-144.
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in organizational behavior*, 22, 345-423.
- Cherven, K. (2015). *Mastering Gephi network visualization: produce advanced network graphs in Gephi and gain valuable insights into your network datasets*. Birmingham: Packt publishing.
- Crane, D. (1972). *Invisible colleges; diffusion of knowledge in scientific communities*. Chicago: University of Chicago Press.
- De Solla Price, D.J., & Beaver, D. (1966). Collaboration in an invisible college. *American psychologist*, 21(11), 1011-1018.
- Degenne, A., ve Forsé, M. (1999). *Introducing social networks*. Sage.
- Ding, Y. (2011). Scientific collaboration and endorsement: Network analysis of coauthorship and citation networks. *Journal of informetrics*, 5(1), 187-203.
- Everett, M. G., ve Borgatti, S. P. (2005). Extending centrality. *Models and methods in social network analysis*, 35(1), 57-76.
- Fenner, T., Levene, M., Loizou, G., & Roussos, G. (2007). A stochastic evolutionary growth model for social networks. *Computer Networks*, 51(16), 4586-4595.

- Freeman, L. C. (1977). A set of measures of centrality based on betweenness. *Sociometry*, 35-41.
- Garfield, E., & Merton, R. K. (1979). *Citation indexing: Its theory and application in science, technology, and humanities* (Vol. 8). New York: Wiley.
- Gürsakal, N. (2009). Sosyal ağ analizi. Dora Yayıncılık: Bursa.
- Hansen, D., Shneiderman, B., & Smith, M. A. (2010). Analyzing social media networks with NodeXL: Insights from a connected world. Morgan Kaufmann: Burlington, USA
- Lee, K.-H. ve Vachon, S. (2016). *Business Value and Sustainability*. London: Palgrave Macmillan UK. doi:10.1057/978-1-137-43576-7.
- McFadyen, M. A., ve Cannella, A. A. 2004. Social capital and knowledge creation: Diminishing returns of the number and strength of exchange relationships. *Academy of Management Journal*, 47(5), 735-746.
- Newman, M. E. (2001). The structure of scientific collaboration networks. *Proceedings of the national academy of sciences*, 98(2), 404-409.
- Newman, M. E. (2004). Coauthorship networks and patterns of scientific collaboration. *Proceedings of the national academy of sciences*, 101(suppl 1), 5200-5205.
- Rodriguez, M. A., & Pepe, A. (2008). On the relationship between the structural and socioacademic communities of a coauthorship network. *Journal of Informetrics*, 2(3), 195-201.
- Ross, D. F. (2003). *Introduction to e-supply chain management: engaging technology to build market-winning business partnerships*. Boca Raton, Fla: St. Lucie Press.

Soni, G. ve Kodali, R. (2012). A critical review of empirical research methodology in supply chain management. *Journal of Manufacturing Technology Management*, 23(6), 753-779. doi:10.1108/17410381211253326

Tsvetovat, M., ve Kouznetsov, A. (2011). *Social Network Analysis for Startups: Finding connections on the social web*. " O'Reilly Media, Inc."

Van Raan, A. F. (2005). Measuring science. In *Handbook of quantitative science and technology research* (pp. 19-50). Springer

Wagner, C. S. (2008). *The new invisible college: Science for development*. Brookings Institution Press: Washington

Wellman, B. (1983). Network analysis: Some basic principles. *Sociological theory*, 1, 155-200.

https://apps.webofknowledge.com/CitationReport.do?product=WOS&search_mode=CitationReport&SID=F4eD5v6fC1rVr1FxNtO&page=1&cr_pqid=2&viewType=summary

EĞİTİM KURUMLARINDA YÖNETİCİLERİN KULLANDIKLARI LİDER-GÜÇ KAYNAKLARININ ÖRGÜTSEL ÖĞRENME ÜZERİNDEKİ ETKİ VE SONUÇLARI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 15.12.2019 Yayına Kabul Tarihi:25.02.2020

HAKAN ÇORA
Dr. Öğr. Üyesi
İstanbul Okan Üniversitesi
İşletme ve Yönetim Bilimleri
Fakültesi
Türkiye
corahakan@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5780-
549X

ÖZ | Bu çalışma, ilkokullarda görevli yöneticiler tarafından kullanılan güç kaynaklarının örgütsel öğrenme üzerindeki etkilerini konu almaktadır. Çalışma kapsamında Denizli ilinde yer alan ilkokullarda çalışan 217 öğretmenden anket yolu ile veri elde edilmiştir. Değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek amacıyla ANOVA, t-testi, korelasyon analizi ve regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Yapılan analizler neticesinde lider güç kaynakları boyutlarından karizmatik güç ($\beta=0,15$, $p<0,05$), uzmanlık gücü ($\beta=0,34$, $p<0,01$) ve zorlayıcı gücün ($\beta=0,09$, $p<0,05$) örgütsel öğrenme üzerinde anlamlı etkilere sahip olduğu gözlenmiştir. Buna karşın; diğer güç kaynakları ile birlikte ele alındığında ödüllendirici güç ve yasal gücün örgütsel öğrenme üzerinde beklenen etkiyi göstermediği tespit edilmiştir. İlkokul yöneticilerinin sahip oldukları deneyim ve bilgi birikiminden kaynaklanan uzmanlık güçlerinin, örgütsel öğrenme sürecinde kullanabilecekleri en önemli güç türü olduğunun anlaşılması bu çalışmanın temel çıktısını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Lider güç kaynakları, Örgütsel öğrenme, İlkokul yöneticileri

JEL Kodu: M00, M10, M13

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.003

Atıfta bulunmak için: Çora, H. (2020). Eğitim kurumlarında yöneticilerin kullandıkları lider-güç kaynaklarının örgütsel öğrenme üzerindeki etki ve sonuçları. *KAÜİBFD*, 11(21), 48-63.

EFFECTS AND RESULTS OF LEADERSHIP POWER-BASES ON ORGANIZATIONAL LEARNING IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 15.12.2019

Accepted Date: 25.02.2020

HAKAN ÇORA
Asst. Prof.
Istanbul Okan University
Faculty of Business and
Administrative Sciences
Turkey
corahakan@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-
5780-549X

ABSTRACT | This research examines the effect of leadership power bases that were utilized by elementary school management on organizational learning in elementary school facilities. For this research, 217 finalized surveys were attained from numerous elementary schools in the city of Denizli. During the research ANOVA, t-test, correlation and regression analyses were used so as to govern the association amongst variables. Consequently, it was determined that amidst the scopes of leadership power bases referent power ($\beta=0.15$, $p<0.05$), expert power ($\beta=0.34$, $p<0.01$) with forcible power ($\beta=0.09$, $p<0.05$) had noteworthy influence on organizational learning. Quite the reverse, rewarding power and legitimate power do not have substantial influences on organizational learning. The key conclusion of this research is the element that rewarding power, produced by the knowledge, skill, and experience of managers, was the utmost significant leadership power base that effected on organizational learning in elementary education systems.

Keywords: Leadership power bases, Organizational learning, Primary schools

Jel codes: M00, M10, M13

Scope: Business administration

Type: Research

Cite this Paper: Çora, H. (2020). Effects and results of leadership power-bases on organizational learning in educational institutions. *KAUJEASF*, 11(21), 48-63.

1. GİRİŞ

İnsanlar sosyal birer varlık kimliğini taşıdıklarından dolayı her daim birbirlerine ihtiyaç duymuşlar ve birlikte hareket etme dürtüsüne sahip olmuşlardır. Yalnızca tercih olmaktan öte aynı zamanda bir zorunluk olan bu dürtü örgüt olgusunun doğumuna sebebiyet vermiştir. Örgütlenmeye yönelik bu çaba; içsel ve çevresel dinamikleri takip edecek, örgüt üyelerini hedeflenen ortak amaçlar doğrultusunda yönlendirecek ve sürdürülebilirliği korumak için gerekli önlemleri alacak liderlere yönelik gereksinimi de tetiklemiştir. Her örgütte olduğu gibi ilkokullarda da yönetici ve öğretmenler arasında örgüt olgusunun gerektirdiği doğal bir iletişim bulunmaktadır. Bu iletişim dahilinde yöneticinin yönetilen kitleyi etkileme ve onlardan etkilenme sürecinde güç kavramı öncelikli olarak ortaya çıkmaktadır (Salancik & Pfeffer, 1977; Ward, 1998). Bir kişi yada topluluğun başka kişi yada toplulukları etkileyerek belirli davranışları yapmalarını sağlama yeteneği olarak tanımlanabilen güç kavramı örgüt içerisinde örgütsel öğrenmeyi etkileyen en önemli araçlardan biri olarak değerlendirilebilir (Pfeffer, 1992).

Örgütsel amaçlara ulaşma sürecinde örgütü oluşturan bireylerin faaliyet alanında rastlanılan yada elde edilen yeni bilgi ve deneyimleri öğrenme konusunda istekli ve katılımcı davranışlar göstermesi beklenmektedir (Koffman & Senge, 1993). Örgütsel öğrenme olarak ifade edilebilecek bu yolculukta birbirleri ile iletişim halindeki grup üyelerinin ve yöneticilerinin ahlaki değerleri, kişilik yapılan, ön yargıları, iletişim konusunda istekli ve bilinçli olmaları ve tecrübeleri büyük bir öneme sahiptir (Fullan, 1995; Popper, 1998). Buna ilaveten, yöneticilerin örgütsel öğrenme sürecine yaklaşımı ve yönetim için kullandığı araçlar da örgütsel öğrenmede oldukça etkilidir (Schechter, 2007). İlkokullar açısından bakıldığında ise okul yöneticilerinin öğretmenlere karşı uyguladığı güç türleri vasıtasıyla öğreten bir kurum olan okul çatısı altında öğrenmenin nasıl gerçekleştiği ve nelerden etkilendiği bu çalışmanın temel konusunu oluşturmaktadır.

Öğrenen bir organizasyonda liderler hem yönetici hem de öğretici olma gibi bir durum ile karşı karşıya kalmaktadır. Liderler, ekiplerini yönetirken aynı zamanda onların hem bireysel hem de grup halindeki gelişiminden de sorumlu olmaktadır. Senge'nin (1990) belirttiği üzere liderin temel görevlerinden biri de organizasyon içinde paylaşılan bir vizyon yaratmak ve bunu tüm grup üyelerinin benimsemesini sağlamaktır. Liderlerin, farklı güç kaynakları ile örgütsel öğrenmeye katkıda bulunacakları ve temel sorumlulukları olan öğrenme önündeki engelleri giderebileceği öngörülmektedir (Schechter, 2007).

2. LİDER GÜÇ KAYNAKLARI

Örgütü oluşturan bireylerin yönetilebilmesi onların davranışlarının arzu edilen doğrultuda yönlendirilmesi ile mümkün olmaktadır (Daft & Steers, 1986, s.403; Stoner & Freeman, 1995, s.472). Bu süreçte davranışların etkilenmesi ancak belirli bir gücün kullanımı ile gerçekleştirilebilir. Buradan hareketle, yönetim faaliyetinin aslında bir güç kullanma sanatı olduğu söylenilebilir (Yukl, 1989). Güç, en yalın şekilde, başkalarının davranışlarını istenilen yönde etkileyebilme yeteneği olarak ifade edilebilir. Liderler, belirli kaynaklardan sağladıkları gücü etkileme sürecinde kullanarak başkalarının davranışlarını değiştirme gayretinde bulunmaktadır (George & Jones, 1995, s.404). Gücün kaynakları ile ilgili birçok farklı sınıflama yapılsa da bunlardan en çok kabul göreni French ve Raven (1959, s.150-167) tarafından yapılan sınıflamadır. Buna göre; bir yöneticinin yada bir liderin gücünü aldığı kaynaklar göz önüne alınarak beş temel güç türü; (1) ödüllendirici güç, (2) zorlayıcı güç, (3) yasal güç, (4) uzmanlık gücü ve (5) karizmatik güç şeklinde ifade edilmektedir (French vd., 1959).

2.1. Ödüllendirici Güç

Yönetici yada liderler organizasyonda yer alan bireyleri motive edebilecek ödüllendirme araçlarına sahip iseler bu onlara belirli ölçüde bir güç sağlayacaktır. Maaş artışı, izin, prim gibi ilave ücret temin etme, terfi imkanı sunma ve çalışma koşullarını iyileştirme gibi konularda yetkisi olan bir lider, bu konularda karar verebilme hakkını bir güç olarak kullanabilir (French & Raven, 1959, s.150-167). Ödüllendirme gücü, çalışanlara daha fazla yetki ve sorumluluk tanıma yada takdir etme gibi maddi olmayan şekillerde de vücut bulabilmektedir.

Zorlayıcı gücün aksine ödüllendirme gücü bireylerin kendi istekleri ile liderin taleplerine boyun eğmesini sağlar. Bu gücün etkisi ödüllerin tipine ve bireylerin bu ödül tipine karşı duyduğu ilgiye göre değişkenlik gösterebilmektedir. Lider, grup üyelerinin eğilimlerine dikkat edip ödül dağıtımında adaleti tesis ederek ödüllendirici gücünü en doğru şekilde kullanabilir. Ödüllendirme gücünün etkisinde ödülün büyüklüğü kadar bireylerin bu ödülü alabileceklerine karşı olan inançları da önem kazanmaktadır.

2.2. Zorlayıcı Güç

Liderin grup üyelerini korkutmak ve caydırmak amaçlı olarak kullandığı bir güç türüdür. Lider, bireyler üzerinde onları belirli bir davranışa doğru yönlendirmek yada bazı istemediği davranışlardan uzak tutmak için maddi yada manevi olarak baskı kurabilir. Bu baskı; ücret tenzili, ihtar ve hatta işten çıkarmaya varan boyutlarda değişmekte ve genellikle çalışanlar üzerinde bir

tehdit oluşturmaktadır. Bu gücü nedeniyle grup üyeleri liderlerinden çekinip onların yönlendirmelerine boyun eğmek durumunda kalmaktadır (Yagil, 2002).

Yöneticilerin zorlayıcı gücü bazen dışlama, küçük düşürme ve azarlama gibi psikolojik cezalandırmalar da olabilmektedir. Ödüllendirme gücü çalışanları motive etmeye odaklanırken zorlayıcı güç ise çalışanların istemediği durumlar ile karşılaşmasını yada sahip olduklarının elinden alınmasını içerir. Bu gücün kullanımı oldukça dikkat isteyen bir husus olup her ne kadar kısa vadede etkili olsa da doğru kullanılmadığında uzun vadede çalışanlar üzerinde tatminsizlik, karşı koyma ve çatışma gibi olumsuz etkiler oluşturabilmektedir (Rahim, 1989).

2.3. Yasal Güç

Örgüt içinde genellikle yöneticinin sahip olduğu konumdan ve çoğu zaman örgütsel hiyerarşide yöneticilere tanınan yetkilerden kaynaklanan bir güç türüdür. Bu güç, bireylerin kendilerinden konum olarak yukarıda bulunan kişilere karşı gösterdikleri saygı ve itaat etme davranışlarından beslenir. Örgütün yapısından kaynaklı olarak aşağı derecelerde bulunan üyeler üst kademelerden kendilerine gelecek taleplere olumlu karşılık verme güdüsü hisseder. Buna ilaveten, bir çok örgütte belirli kurallar ile bu yöndeki bir zorunluluk güvence altına alınmaktadır (Rahim & Psenicka, 2001).

Yasal güç esasen otoriteyi temsil etmekte olup geçerli olabilmesi için astların bu otoriteyi kabul etmesi gerekmektedir. Aslında, birey çocuk yaştan itibaren otoriteye boyun eğme ve karşı çıkmama şeklinde yönlendirilmektedir. Aile içinde baba yada ağabey gibi figürlerin ağırlığını kabul eden birey yetişkin olduğunda, örgüt içinde kendinden önde olan kişileri çoğu zaman herhangi bir sorgulama olmadan kabul etme davranışı gösterecektir (French vd., 1959).

2.4. Uzmanlık Gücü

Liderin sahip olduğu deneyim ve bilgi birikimi ile ilgili olup grup üyelerinin performansı ve işle ilgili diğer tutumlarında oldukça önemli bir role sahiptir (Yukl & Falbe, 1991). Bu güç kaynağında, izleyenlerin algısı oldukça önemlidir. Astlar, yöneticilerin deneyimlerine ve bilgi düzeyine saygı duyduklarından böyle bir durumda onların etkisi altına girmektedir. Uzmanlık gücünde, yöneticinin uzmanlığını astlarının işlerini kolaylaştıracak yada onları geliştirecek yönde paylaşması bu gücün boyutunu arttırmaktadır.

Uzmanlık, örgüt içinde her boyuttan takdir gören bir özellik olmakla birlikte yasal gücün aksine karşılaşılan pek çok durumda olaylar veya kişiler tarafından sınılanabilmektedir. Bilgi ve deneyimi ile hem kendi astlarının hem de grup içindeki diğer üyelerin saygısını ve takdirini kazanan bir lider, sahip olduğu bu gücü amaçları doğrultusunda diğerlerini etkilemek için rahatça

kullanabilecektir.

2.5. Karizmatik Güç

Karizmatik gücü kullanan liderler içinde buldukları toplumlarda saygı uyandırarak yol gösteren ve gelecek için pozitif düşünmeye sevk eden, toplumun mühim şeyleri fark etmesini kolaylaştırıp misyon sahibi yaparak motive eden liderlerdir. Temeli liderin sahip olduğu kişilik özellikleri ve grup üyeleri ile kurduğu iletişimdeki başarı olan karizmatik güce sahip liderler çevreleri tarafından saygı duyulan, hayranlık gören ve onlara ilham veren kişiler olarak görülür. Karizmatik güç, liderin grup üyelerinin hem zihnine hem de gönlüne hitap edebilmesi ile oluşmaktadır (Ward, 1998).

Karizmatik güç yalnızca görünüm yada kılık kıyafet gibi fiziksel unsurlardan kaynaklanmaz. Bazı durumlarda yalnızca düşünceler, fikirler ve söylemleri ile liderler çevreleri tarafından karizmatik olarak algılanabilir. Bu özellikleri ile karizmatik gücünü kullanan bir lider çevresi üzerinde mıknatıs gibi bir etki oluşturacak ve grup üyelerini kendisine doğru çekecektir. Bu durumda grup üyelerinin lider tarafından kolaylıkla etkilendiği ve liderlerin beğenisini kazanmak için taleplerini yerine getirdiği gözlemlenebilecektir (French & Raven, 1959, ss.150-167).

2.6. Örgütsel Öğrenme

Sistem yaklaşımı ile birlikte organizasyonlar, çevreleri ile ilişki içinde bulunan ve yaşayan varlıklar olarak değerlendirilmeye başlamış ve bu bakış açısıyla organizasyonların değişen çevresel koşullara uyum gösterebilmek için öğrenme yeteneği kazanabileceği görüşü oluşmuştur (Popper, 1998). Yaşayan birer mekanizma olan örgütler, çevrelerinde meydana gelen değişimleri fark edebilmeli ve yeni koşullara uyum sağlayarak yaşamlarını devam ettirme becerilerini kazanmalıdır (Miles, Meyer, & Coleman, 1978). Öğrenme yeteneğine sahip olmayan organizasyonların varlıklarını uzun süreler boyunca devam ettirme imkanı bulunmamaktadır (Dodgson, 1993).

Günümüzde gelişim ve ilerleme gösteren organizasyonların sahip oldukları her kademedede öğrenmeyi sürekli kılan yapılar olduğu görülmektedir (Klimecki & Lassleben, 1999). Örgütsel öğrenme; çevreden verilerin elde edilmesi, örgüt içi ve dışı ile paylaşılması, yorumlanarak bilgiye dönüştürülmesi, örgütsel hafızada saklanması ve gerektiğinde kullanıma geçirilmesi şeklinde tanımlanabilir (Huber, 1991). Diğer bir ifadeyle örgütsel öğrenme, örgütlerin yeni bilgi ve deneyimleri elde edebilme becerilerini ve deneyimlerini geliştirmeye yönelik bir süreçtir. Örgütsel öğrenme ile organizasyonlarda üretilen bilgiler ilgili

çalışanlara her kademedede aktarılacak ve birer alışkanlığa dönüştürülerek bu becerilerin uygulanması sağlanacaktır (Dodgson, 1993).

Örgütsel öğrenme çalışanlara verilen eğitim ve seminerler gibi gelişim uğraşlarından çok daha öte bir kavramdır. Garvin (1993) örgütsel öğrenme düzeylerini üçe ayırmaktadır. Buna göre; birinci düzeyde bireysel öğrenme, ikinci düzeyde takım halinde öğrenme, üçüncü düzeyde ise örgüt halinde öğrenme yer almaktadır. Örgüt içinde yer alan bireylerin yeni bilgiler elde ederek bunları yorumlayacak ve uygulayacak aşamaya gelmesi bireysel öğrenmeyi ifade etmektedir. Bireysel öğrenme şüphesiz ki örgütsel öğrenme sürecindeki en önemli adımdır. İkinci düzeyde yer alan takım halinde öğrenme ise bireysel boyutta edinilen bilgilerin grup ile paylaşılması ve bir ekip içinde yoğurularak olumlu çıktılar elde etmeye yönlendirilmesidir. Üçüncü düzeyde yer alan örgüt halinde öğrenme ise takım halinde öğrenme sürecinin örgütünün geneline yayılması ve üretilen nitelikli bilgilerin örgütün hafızasına kayıt edilmesidir (Marsick & Watkins, 2003). Örgüt düzeyinde öğrenme gerçekleştirildiği takdirde organizasyonlarda stratejik bilgilerin üretilmesi, kullanımı ve muhafaza edilmesi yoluyla rekabet avantajı sağlanması mümkün olmaktadır (Dai & Duserick, 2005).

Eğitim hizmeti üreten organizasyonlar olarak düşünüldüğünde okullarda örgütsel öğrenme kavramının ayrı bir önemi bulunmaktadır. Bünyeleri içinde öğrencilerine en etkili yöntemler ile eğitim sunma hedefine sahip okullar, değişen teknolojik imkanlar ve yeni nesillerin farklı beklentilerine uyum sağlayacak şekilde dinamik bir yapıya sahip olmalıdır (Schechter, Sykes, & Rosenfeld, 2008). Örgütün önemli unsurlarından olan öğretmenlerin öğretme faaliyetinin yanı sıra aynı zamanda sürekli bir öğrenme faaliyeti içinde de yer alması ve nasıl öğrencilerine organizasyonel olarak bir bütün halinde hizmet sunuyorlar ise benzer şekilde bir bütün olarak öğrenmeyi gerçekleştirebiliyor olması gerekmektedir (Silins, Mulford & Zarins 2002).

Belirtilen tanımlardan yola çıkılarak araştırma hipotezleri şu şekilde belirlenmiştir:

H1: Okul yöneticilerinin öğretmenler üzerinde kullandığı güç kaynakları (karizmatik: H1a, ödüllendirici: H1b, uzmanlık: H1c, zorlayıcı: H1d, yasal: H1e) ile örgütsel öğrenme (H1f), öğretmenlerin yaşlarına göre farklılık göstermektedir.

H2: Okul yöneticilerinin öğretmenler üzerinde kullandığı güç kaynakları (karizmatik: H2a, ödüllendirici: H2b, uzmanlık: H2c, zorlayıcı: H2d, yasal: H2e) ile örgütsel öğrenme (H2f), öğretmenlerin cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.

H3: Okul yöneticilerinin öğretmenler üzerinde kullandığı güç kaynakları (karizmatik: H3a, ödüllendirici: H3b, uzmanlık: H3c, zorlayıcı: H3d, yasal: H3e) örgütsel öğrenme üzerinde olumlu etkiye sahiptir.

3. YÖNTEM

3.1 Evren ve Örneklem

İlkokullarda yöneticilerin kullandığı lider güç kaynaklarının örgütsel öğrenme üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla taşıyan bu araştırmanın örneklemini Denizli ilindeki ilkokullarda görevli 217 öğretmenden oluşmaktadır. Örneklemeye ilişkin demografik özellikler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Örneklemeye Ait Demografik Özellikler

		f	%
Cinsiyet	Erkek	123	56,68
	Kadın	94	43,32
Medeni Hal	Evli	156	71,89
	Bekar	61	28,11
Eğitim	Lisans	198	91,24
	Lisansüstü	19	8,76
Çalışma Süresi	0-5	57	26,27
	6-10	55	25,35
	11-15	54	24,88
	16-20	15	6,91
	20+	36	16,59
	20-29	57	26,27
Yaş	30-39	104	47,93
	40-49	38	17,51
	50+	18	8,29

3.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmada kullanılan veri toplama araçları alanyazın taraması neticesinde daha önceki çalışmalarda kullanılan araçlardan faydalanılarak oluşturulmuştur. Buna göre; liderin kullandığı güç kaynakları French ve Raven (1959) tarafından oluşturulan ve Rahim (1989, ss. 545-556) tarafından geliştirilen yirmi dokuz ifade ile ölçülmüştür. Örgütsel öğrenme ise Baker ve Sinkula (1999)

ile Marsick ve Watkins'in (2003) çalışmalarından yararlanılarak hazırlanan yirmi üç ifade ile ölçülmüştür. Beşli Likert tipi ölçeklerin kullanıldığı anket formu toplamda elli iki ifadeden oluşmuştur.

3.3. İşlem

Anket formlarından elde edilen veriler SPSS 16.0 programına aktarılmış ve sonrasında ölçeklerin güvenilirlik ve geçerlilikleri test edilmiştir. Kolmogorov-Smirnov Normallik Testi sonucunda verilerin normal dağılım sergilediği görülmüş olduğundan hipotez testleri için ANOVA, t-testi, korelasyon analizi ve regresyon analizi gerçekleştirilmiştir.

3.4 Bulgular

Keşifsel faktör analizi neticesinde ölçüm aracında yer alan boyutların ayrı ayrı faktörler ile ifade edilebildikleri görülmüştür. Elde edilen her bir faktöre güvenilirlik analizi uygulanmış olup Tablo 2'de gösterildiği üzere tüm faktörler için ($\alpha > 0,70$) üzerinde sonuçlar elde edilmiş ve böylece ölçeklerin güvenilirliği sağlanmıştır.

Tablo 2: Güvenilirlik Analizi

	Cronbach α	İfade Sayısı
Karizmatik Güç	0,90	6
Ödüllendirme Gücü	0,93	6
Uzmanlık Gücü	0,82	6
Zorlayıcı Güç	0,83	5
Yasal Güç	0,81	6
Örgütsel Öğrenme	0,95	23
Karizmatik Güç	0,90	6

İlkokul yöneticilerinin kullandıkları güç kaynakları ve öğretmenlerin örgütsel öğrenmelerinin demografik özelliklerine göre farklılık analizi tek yönlü varyans analizi (ANOVA) ile analiz edilmiştir. Tablo 3'te yer alan analiz sonuçlarında bağımlı değişkenlerden hiçbirinin öğretmenlerin yaş gruplarına göre istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p > 0,05$). Dolayısıyla H1 türevlerinin tamamı desteklenmemiştir.

Tablo 3: Yaş Gruplarına Göre Tek Yönlü Varyans Analizi

		Kareler Toplamı	df	Kareler Ortalaması	F
Karizmatik Güç	Gruplar arası	0,52	3	0,17	0,29
	Gruplar içi	126,56	213	0,59	
	Toplam	127,08	216		
Ödüllendirme Gücü	Gruplar arası	2,17	3	0,72	1,02
	Gruplar içi	150,91	213	0,71	
	Toplam	153,08	216		
Uzmanlık Gücü	Gruplar arası	2,53	3	0,84	1,45
	Gruplar içi	123,46	213	0,58	
	Toplam	125,98	216		
Zorlayıcı Güç	Gruplar arası	0,40	3	0,13	0,16
	Gruplar içi	177,76	213	0,84	
	Toplam	178,16	216		
Yasal Güç	Gruplar arası	2,08	3	0,69	1,04
	Gruplar içi	142,40	213	0,67	
	Toplam	144,48	216		
Örgütsel Öğrenme	Gruplar arası	1,31	3	0,44	0,91
	Gruplar içi	102,03	213	0,48	
	Toplam	103,34	216		

** $p < 0,01$, * $p < 0,05$

Liderin kullandığı güç kaynaklarının cinsiyete göre farklılığı ve bağımsız örneklem t-testi ile analiz edilmiştir. Levene testi sonuçlarına göre varyansların eşit olduğu tespit edilmiştir ($p > 0,05$). Tablo 4 ve Tablo 5'te yer alan sonuçlara göre yalnızca zorlayıcı güç için erkekler ($M=3,59$, $SD=0,89$) ve kadınlar ($M=3,33$, $SD=0,91$) arasında cinsiyet bazında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir ($t(8)=2,137$, $p < 0,05$). Sonuçlara göre H2 türevlerinden yalnızca H2c desteklenmiş olup diğerleri reddedilmiştir.

Tablo 4: Cinsiyetlere Göre T-Testi

		Levene Testi		T-Testi				
		F	Sig.	t	df	Sig.	Ort. Farklılıkları	Std. Hata Değişkenliği
Karizmatik Güç	Varyanslar Eşit	1,55	0,21	1,52	215	0,13	0,16	0,11
	Varyanslar Eşit Değil			1,55	211	0,12		0,10
Ödüllendirme Gücü	Varyanslar Eşit	0,00	0,99	0,82	215	0,41	0,10	0,12
	Varyanslar Eşit Değil			0,82	198	0,41		0,12
Uzmanlık Gücü	Varyanslar Eşit	1,37	0,24	0,38	215	0,70	0,04	0,11
	Varyanslar Eşit Değil			0,38	193	0,71		0,11
Zorlayıcı Güç	Varyanslar Eşit	0,02	0,88	2,14	215	0,03	0,26	0,12
	Varyanslar Eşit Değil			2,13	199	0,03		0,12
Yasal Güç	Varyanslar Eşit	0,39	0,53	0,06	215	0,95	0,01	0,11
	Varyanslar Eşit Değil			0,06	207	0,95		0,11
Örgütsel Öğrenme	Varyanslar Eşit	2,73	0,10	1,83	215	0,07	0,17	0,09
	Varyanslar Eşit Değil			1,83	201	0,07		0,09

Tablo 5: Cinsiyetlere Grup İstatistikleri

	Cinsiyet	Ort.	Std. Sapma	Ort. Std. Hatası
Karizmatik Güç	Erkek	4,41	0,81	0,07
	Kadın	4,26	0,70	0,07
Ödüllendirme Gücü	Erkek	4,24	0,83	0,08
	Kadın	4,15	0,86	0,09
Uzmanlık Gücü	Erkek	4,01	0,74	0,07
	Kadın	3,97	0,80	0,08
Zorlayıcı Güç	Erkek	3,59	0,90	0,08
	Kadın	3,33	0,91	0,09
Yasal Güç	Erkek	3,77	0,85	0,08
	Kadın	3,77	0,78	0,08
Örgütsel Öğrenme	Erkek	4,13	0,69	0,06
	Kadın	3,96	0,69	0,07

Okul yöneticilerinin kullandığı güç kaynaklarının örgütsel öğrenmeye olan etkilerini incelemek için regresyon analizi kullanılmıştır. Analiz öncesinde Tablo 6’da gösterildiği üzere korelasyon analizi yapılmıştır. Korelasyon analizi sonuçları, faktörler arasındaki ilişkilerin tamamının istatistiksel olarak anlamlı olacak şekilde pozitif yönlü olduğu göstermiştir. Buna göre; faktörler arasında tespit edilen en kuvvetli ilişki ödüllendirme gücü ile karizmatik güç arasında olup ($r=0,64$, $p<0,01$) en zayıf ilişki ise karizmatik güç ile zorlayıcı güç arasındadır ($r=0,13$, $p<0,01$).

Tablo 6: Korelasyon Analizi

		Ort.	S.S.	1	2	3	4	5	6
1	Karizmatik Güç	3,33	0,89	1					
2	Ödüllendirme Gücü	3,37	0,57	0,64**	1				
3	Uzmanlık Gücü	2,59	0,82	0,55**	0,56**	1			
4	Zorlayıcı Güç	3,38	0,59	0,13*	0,18**	0,26**	1		
5	Yasal Güç	3,36	0,69	0,20*	0,22**	0,40**	0,44**	1	
6	Örgütsel Öğrenme	3,48	0,48	0,48**	0,45**	0,58**	0,25**	0,29**	1

* :Korelasyon $p<0,05$ seviyesinde anlamlı

** :Korelasyon $p<0,01$ seviyesinde anlamlı (N=217)

Ort: Ortalama

S.S.: Standart Sapma

Lider güç kaynaklarının örgütsel öğrenme üzerindeki etkilerinin incelenmesi için oluşturulan regresyon modeli Tablo 7’de gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre bağımsız değişken olarak modelde yer alan karizmatik güç ($\beta=0,15$, $p<0,05$), uzmanlık gücü ($\beta=0,34$, $p<0,01$), ve zorlayıcı gücün ($\beta=0,09$, $p<0,05$) örgütsel öğrenme üzerinde etkileri tespit edilmiştir. Tüm boyutlar bir arada incelendiğinde ödüllendirme gücü ve yasal gücün örgütsel öğrenme üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahip olmadığı görülmüştür ($p>0,05$). Regresyon analizi sonuçlarına göre H3a, H3c, H3d desteklenmiş olup H3b ve H3e reddedilmiştir.

Tablo 7: Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken: Örgütsel Öğrenme		
Bağımsız Değişken	β	p
Karizmatik Güç	0,15	0,04
Ödüllendirme Gücü	0,10	0,17
Uzmanlık Gücü	0,34	0,00
Zorlayıcı Güç	0,09	0,05
Yasal Güç	0,03	0,64
R	0,64	
R ²	0,40	0,00
F	28,53	

4. TARTIŞMA VE SONUÇ

Araştırma neticesinde ilkokullarda çalışan öğretmenlerin yaş ve cinsiyet gibi demografik özelliklerine göre kurumdaki liderlerinin kullandığı güç kaynaklarının farklılıkları ve bu güç kaynaklarının örgütsel öğrenme üzerindeki etkileri tespit edilmiştir. Yapılan faktör analizi ile elde edilen faktörler üzerinden, öğretmenlerin demografik özelliklerine göre farklılık analizleri uygulanmıştır.

Analizler neticesinde, liderlerin çalışanlara uyguladıkları zorlayıcı gücün kadınlar (M=3,33, SD=0,91) ve erkekler (M=3,59, SD=0,89) arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık gösterdiği tespit edilmiştir (t(8)=2,137, p<0,05). Buna göre; kadınların kurum içerisinde liderlerinin kendi üzerlerinde zorlayıcı güç kullanmaları konusunda erkeklere göre daha olumsuz düşüncelere sahip oldukları anlaşılmaktadır. Yaş gruplarına göre uygulanan farklılık analizlerinde ise istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir (p>0,05).

Faktörler arası yapılan korelasyon analizlerinde ilişkilerin istatistiksel olarak anlamlı olacak şekilde tamamının pozitif yönlü ve kuvvetli düzeyde olduğu tespit edilmiştir. İlişkilerden karizmatik güç ile zorlayıcı güç arasındaki ilişkinin (r=0,13, p<0,01) diğerlerine nazaran daha az kuvvetli olduğu görülmüştür. Söz konusu iki gücün farklı öğelerden beslendiği öngörüldüğü için bu durum beklenen bir sonuç olmaktadır.

Korelasyon analizine ilave olarak örgütsel öğrenme faktörünün bağımlı

değişken, liderlik güç kaynaklarının ise bağımsız değişken olduğu bir model geliştirilerek regresyon analizi yapılmış ve neticesinde karizmatik güç ($\beta=0,15$, $p<0,05$), uzmanlık gücü ($\beta=0,34$, $p<0,01$), ve zorlayıcı gücün ($\beta=0,09$, $p<0,05$) örgütsel öğrenme üzerinde anlamlı etkileri tespit edilmiştir.

Netice itibariyle; liderler tarafından zorlayıcı güç kullanılmasının öğretmenler tarafından hoş karşılanmadığı ve hoşnutsuzluğun kadınlarda daha fazla olduğu tespit edilmiştir. Buna karşın zorlayıcı güç örgütsel öğrenme üzerinde anlamlı etkilere sahiptir. Dolayısıyla, zorlayıcı gücün kullanımının dikkat gerektiren bir husus olduğu anlaşılmaktadır. Örgütsel öğrenmede, lider güç kaynaklarından uzmanlık gücünün etkisi dikkat çekicidir. Liderler, grup üyelerini bilgi ve tecrübeleri ile en kolay bir şekilde etkileyebilmektedir. Okul gibi eğitim hizmeti sunan organizasyonlarda yer alan bireylerin bilgiye değer verdiği ve tecrübe ve yetkinlik olarak donanımlı olarak gördükleri liderlerin kendi üzerlerinde daha fazla etkide bulunduğu anlaşılmaktadır.

Lider güç kaynakları (1) ödüllendirici güç, (2) zorlayıcı güç, (3) yasal güç, (4) uzmanlık gücü ve (5) karizmatik güç şeklinde ifade edilmiştir. Bu araştırmada karizmatik gücün de örgütsel öğrenme üzerinde olumlu etkileri tespit edilmiştir. Karizmatik güç liderin sahip olduğu bilgi ve deneyimin grup üyeleri tarafından daha kolay kabul edilmesini sağlayacak ve öğrenmeye yönelik bir motivasyon oluşturacaktır. Karizmatik güç ve uzmanlık gücünün varlığında yasal güç ve ödüllendirme gücü etkilerini yitirmektedir. Yasal güç her ne kadar liderin grup üyelerini istediklerini yaptırmaya sevk etse de örgütsel öğrenme sürecinde tam olarak fayda sağlamamaktadır. Ödüllendirici güç de benzer şekilde öğrenme için yeterli etkiyi gösterememektedir.

5. KAYNAKÇA

Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (1999). The Synergistic Effect of Market Orientation and Learning Orientation on Organizational Performance. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 27(4), 411-427. doi:10.1177/0092070399274002

Dai, Z., Duserick, F., & Dai, L. (2005). Achieving competitiveness by organizational learning: Strategy, transformation and measurement. *Issues in Information Systems*, 6(2), 147-153.

Daft, R. L., & Steers, R. M. (1986). *Organizations: A Micro/Macro Approach*. Glenview, IL: Scott Foresman.

Dodgson, M. (1993). Organizational learning: A review of some literatures. *Organization Studies*, 14(3), 375-394. doi:10.1177/017084069301400303.

French, J. R. P., & Raven, B. (1959). The Bases of Social Power. In D. Cartwright & A. Zander (Eds.), *Studies in Social Power* (pp. 150-167). Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.

Fullan, M. (1995). The school as a learning organization: Distant dreams. *Theory Into Practice*, 34(4), 230-235. doi:10.1080/00405849509543685

Garvin, D. A. (1993). Building a learning organization. *Harvard Business Review*, July-August, 78-91.

George, J. M., & Jones, G. R. (1995). *Understanding and Managing Organizational Behavior*. Reading: Addison-Wesley.

Huber, G. P. (1991). Organizational learning: The contributing processes and the literatures. *Organization Science*, 2(1), 88-115. doi:10.1287/orsc.2.1.88

Klimecki, R., & Lasseben, H. (1999, June). What causes organizations to learn? In M. Easterby-Smith, L. Araujo, & J. Burgoyne (Eds.), *Organizational Learning (Proceedings of the 3rd International Conference on Organizational Learning)* (pp. 557-578). Lancaster, UK.

Kofman, F., & Senge, P. M. (1993). Communities of commitment: The heart of learning organizations. *Organizational Dynamics*, 22(2), 5-23. doi:10.1016/0090-2616(93)90050-b

Marsick, V. J., & Watkins, K. E. (2003). Demonstrating the value of an organization's learning culture: The dimensions of the learning organization questionnaire. *Advances in Developing Human Resources*, 5(2), 132-151. doi:10.1177/1523422303005002002

Miles, R. E., Snow, C. C., Meyer, A. D., & Coleman, H. J. (1978). Organizational strategy, structure, and process. *The Academy of Management Review*, 3(3), 546-562. doi:10.2307/257544

Pfeffer, J. (1992). Understanding power in organizations. *California Management Review*, 34(2), 29-50. doi:10.2307/41166692

Popper, M. (1998). Organizational Learning Mechanisms: A Structural and Cultural Approach to Organizational Learning. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 34(2), 161-179. doi:10.1177/0021886398342003

Rahim, M. A. (1989). Relationships of leader power to compliance and satisfaction with supervision: Evidence from a national sample of managers. *Journal of Management*, 15(4), 545-556. doi:10.1177/014920638901500404

Rahim, M. A., Antonioni, D., & Psenicka, C. (2001). A structural equations model of leader power, subordinates' styles of handling conflict, and job performance. *International Journal of Conflict Management*, 12(3), 191-211.

doi:10.1108/eb022855

Salancik, G. R., & Pfeffer, J. (1977). Who gets power and how they hold on to it: A strategic-contingency model of power. *Organizational Dynamics*, 5(3), 3-21. doi:10.1016/0090-2616(77)90028-6

Schechter, C. (2007). Organizational learning mechanisms: The meaning, measure, and implications for school improvement. *Educational Administration Quarterly*, 44(2), 155-186. doi:10.1177/0013161x07312189

Schechter, C., Sykes, I., & Rosenfeld, J. (2008). Learning from success as leverage for school learning: lessons from a national programme in Israel. *International Journal of Leadership in Education*, 11(3), 301-318. doi:10.1080/13603120701576274

Senge, P. (1990). *The Fifth Discipline: The Art and Practice of The Learning Organization*. New York: Doubleday.

Silins, H. C., Mulford, W. R., & Zarins, S. (2002). Organizational learning and school change. *Educational Administration Quarterly*, 38(5), 613-642. doi:10.1177/0013161x02239641

Stoner, J. A. F., & Freeman, E. R. (1995). *Management*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.

Ward, E. W. (1998). Managerial power bases and subordinates' manifest needs as influences on psychological climate. *Journal of Business and Psychology*, 12(3), 361-378.

Yagil, D. (2002). Substitution of a leader's power bases by contextual variables. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, 5(3-4), 383-399.

Yukl, G. (1989). Managerial leadership: A review of theory and research. *Journal of Management*, 15(2), 251-289. doi:10.1177/014920638901500207

Yukl, G., & Falbe, C. M. (1991). Importance of different power sources in downward and lateral relations. *Journal of Applied Psychology*, 76(3), 416-423. doi:10.1037/0021-9010.76.3.416

TEDARİK ZİNCİRİ KOORDİNASYONU VE YENİLİKÇİLİK: SOSYAL ETKİLENME VE ÖĞRENME YAKLAŞIMI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 06.11.2019

Yayına Kabul Tarihi: 02.03.2020

Dilşad GÜZEL
Doç. Dr.,
Atatürk Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
dguzel@atauni.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-1421-7692

Gülşah KORKMAZ
Doktora Öğrencisi,
Atatürk Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
glsh_krkms@hotmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3909-2745

ÖZ | Günümüzde hızla değişen piyasa koşullarına ayak uydurabilmek ve piyasada uzun vadede rekabet avantajı sağlayabilmek adına işletmelerin yenilikçilik anlayışını benimsemesi önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Birçok büyük şirketin rekabetle baş edebilme konusunda yenilikçiliklerini geliştirmek için büyük yatırımlar yaptığı görülmektedir. Tedarik zinciri koordinasyonu ve yenilikçilik kapsamında hazırlanan bu çalışma, sosyal etkilenme ve örgütsel öğrenme teorisini temel alarak tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkileri incelemeyi amaçlamaktadır. Çalışma kapsamında, tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans, sosyal etkilenme ve örgütsel öğrenme teorisi ele alınmıştır. Çalışma, Erzurum'da faaliyet gösteren üretim işletmeleri üzerinde yapılmıştır. Verilerin analizinde SPSS 23 paket programı kullanılmış ve çeşitli analizler uygulanmıştır. Sonuç olarak, tedarikçi yenilikçiliğinin üretici yenilikçiliği ve finansal performans üzerinde, üretici yenilikçiliğinin finansal performans üzerinde, tedarikçi koordinasyonunun tedarikçi yenilikçiliği üzerinde ve müşteri koordinasyonunun finansal performans üzerinde etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: *Tedarik zinciri koordinasyonu, Yenilikçilik, Finansal Performans*

JEL Kodu: M30, L10, O40

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.003

Atıfta bulunmak için: Güzel, D., Korkmaz, G. (2020). Tedarik zinciri koordinasyonu ve yenilikçilik: sosyal etkilenme ve öğrenme yaklaşımı. *KAÜİBFD*, 11(21), 64-84.

SUPPLY CHAIN COORDINATION AND INNOVATIVENESS: A SOCIAL CONTAGION AND LEARNING PERSPECTIVE



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 06.11.2019 Accepted Date: 02.03.2020

Dilşad GÜZEL
Assoc. Prof.,
Ataturk University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
dguzel@atauni.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
1421-7692

Gülşah KORKMAZ
Phd. Student,
Atatürk University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
glsh_krkmz@hotmail.com
ORCID ID: 0000-0003-
1421-7692

ABSTRACT In order to keep up with the rapidly changing market conditions and to provide a competitive advantage in the long term, the adoption of the innovativeness approach of the enterprises is an important factor. It is seen that many big companies are making huge investments to improve their innovativeness in coping with competition. This study, which is prepared within the scope of supply chain coordination and innovativeness, aims to examine the relationships between supply chain coordination, innovativeness and financial performance based on social influences and organizational learning theory. Within the scope of the study, supply chain coordination, innovativeness and financial performance, social contagion and organizational learning theory are discussed. The study was carried out on production companies operating in Erzurum. SPSS 23 package program was used for data analysis and various analyzes were applied. As a result, it has been found that supplier innovativeness has an impact on manufacturer innovativeness and financial performance, manufacturer innovativeness has an impact on financial performance, supplier coordination has an impact on supplier innovativeness and customer coordination has an impact on financial performance.

Keywords: Supply Chain Coordination,
Innovativeness, Financial Performance

Jel codes: M30, L10, O40
Scope: Business administration
Type: Research

Cite this Paper: Güzel, D., Korkmaz, G. (2020). Supply chain coordination and innovativeness: a social contagion and learning perspective. *KAUJEASF*, 11(21), 64-84.

GİRİŞ

Günümüzde küresel rekabetin hızlanması, işletmeleri kendilerini yeniden yapılandırmak, piyasadaki değişmelere ayak uydurmak, yüksek kalitede ve düşük maliyette birbirinden farklı yeni ürünleri piyasaya sunmak ve bu faaliyetleri başarı ile sürdürebilmek adına tedarik zinciri ilişkilerinde etkin bir koordinasyon sağlamak zorunda bırakılmaktadır (Erciş & Can, 2013, s. 95).

Yeniliklere açık, koordinasyon düzeyi yüksek esnek işletmeler küreselleşen dünyada kendinden söz ettirerek rakiplerine üstünlük sağlayabilmekte ve büyük pazarlarda yerlerini almaktadırlar (Güzel & Demirdöğen, 2016, s. 362).

Küresel ortamın sonucu olarak ortaya çıkan artan karmaşıklıklarla birlikte tedarik zincirlerinin başarılı bir şekilde koordinasyonun birçok işletme için zorlaştığı görülmektedir. Bu doğrultuda yapılan araştırmalar koordinasyonun tedarik zinciri yönetiminin özü olduğunu açıkça ortaya koymaktadır (Eltantawy, Paulraj, Giunipero, Naslund, & Thute, 2015, s. 897).

Tedarik zinciri yönetimi, hammaddenin sisteme girip son kullanıcıya ulaştırılması sürecinde gerçekleşen bütün malzeme ve bilgi akışlarının kontrol ve koordinasyonunun sağlanmasını kapsayan bir faaliyettir. Tedarik zinciri yönetiminin başarı ile uygulanması tedarik zinciri koordinasyonunun sağlanmasında etkili olmaktadır (Eymen, 2007).

Bu çalışmada tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkiler araştırılmıştır. Çalışmanın amacı, sosyal etkilenme ve örgütsel öğrenme teorilerini temel alarak çeşitli tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkileri incelemektir. Çalışmada sosyal etkilenme, örgütsel öğrenme teorisi, tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans kavramları açıklanmış ve belirlenen hipotezler test edilmiştir.

2. TEORİK ARKA PLAN

2.1. Tedarik Zinciri Koordinasyonu ve Yenilikçilik: Sosyal Etkilenme ve Öğrenme Yaklaşımı

2.1.1. Tedarik zinciri koordinasyonu

Koordinasyon, yürütülen faaliyetler arasındaki bağımlılıkların yönetimi olarak tanımlanmaktadır (Malone & Crowston, 1994, s. 91). Bir lojistik yöneticisinin, birbiri ile ilişkili tedarik zinciri faaliyetlerini farklı örgütsel otorite ve sorumluluk alanlarına entegre etme yeteneği koordinasyon faaliyetleri

kapsamında ele alınmaktadır (Ballou, Gilbert, & Mukherjee, 2000, s.11).

Bir tedarik zinciri, birden fazla işlevi ve organizasyonu kapsayan faaliyetleri içermektedir. Bu nedenle böylesine karmaşık bir ortamda üstün performans elde etmek için işletmelerin tedarik zinciri boyunca gerçekleştirilen çeşitli faaliyetleri etkin bir şekilde koordine etmesi gerekmektedir (Eltantawy vd., 2015, s. 897).

İşletmelerin birimleri arasındaki faaliyetlerinde koordinasyonu sağlama başarıları, kendi sınırları dışındaki değer zincirindeki iç ve dış faaliyetlerini koordine etmelerine bağlı olarak gerçekleşmektedir. Dolayısı ile tedarik zincirindeki birimler arasında etkin koordinasyonun sağlanması, küresel rekabette hayatta kalmak için gerekli olan rekabet avantajı kaynakları olarak bilenen yenilik, esneklik ve hıza odaklanma konusunda kilit bir rol oynamaktadır (Soroor, Tarokh, & Shemshadi, 2009, s. 131-132).

2.1.2. Yenilikçilik ve finansal performans

Yenilikçilik, yeniliğin başarılı bir şekilde yönetilmesi olarak ifade edilmektedir. Yenilik değer yaratan yeni yetenekler geliştirmek için kaynakların kullanıldığı bir süreç olduğundan örgütsel bir yetenek olarak kabul edilmekte ve işletme için kritik bir rekabet avantajı kaynağı olarak görülmektedir. Hatta yeniliğin işletme performansının en önemli belirleyicisi olduğu iddia edilmektedir (Ukko, Hilden, Saunila, & Tikkamaki, 2017, s. 429-430).

Yeni süreçlerin, ürünlerin ve fikirlerin ortaya çıkmasını teşvik eden organizasyonel bir kültürün varlığı yenilikçiliğin benimsenmesindeki kilit unsurdur (Ferraresi, Quandt, Santos, & Frega, 2012, s. 690). Yenilikçiliğin olmadığı işletmeler, kaynaklarını çıktılara dönüştürememe riski ile karşı karşıya kalabilmektedir (Li, Zhao, & Huo, 2018, s. 48).

Yenilikçiliğin benimsenmesi, işletmenin değişen pazar koşullarına duyarlılığını, cazip fırsatları tespit etme ve kullanma yeteneğini ve pazardaki gelişmelere hızla yanıt vermesini, rekabet avantajı ve sağlam performans sonuçlarının elde edilmesini sağlamaktadır (Salomo, Talke, & Strecker, 2008, s. 562). Ayrıca yenilikçilik, yeni gelir akışlarının sağlanması, marjların artması ve düşük maliyetlerle faaliyetlerin yürütülmesi gibi avantajlar sağlayarak işletmelerin piyasa ve finansal performansını etkileyebilmektedir (Dibrell, Craig, & Neubaum, 2014, s. 2003).

İşletmede yaratılan yenilikler organizasyonun mevcut pazar payını arttırmasını ve dolayısıyla da daha fazla kâr elde etmesini sağlamaktadır. Bu durumda, yeniliklerin güçlü bir finansal altyapı oluşturacağı ve bu altyapıya

bağlı olarak da yenilik faaliyetlerine daha fazla kaynak aktarılabileceği görülmektedir. Ancak yeniliklerin kısa zamanda pozitif finansal sonuçlar yaratmaması durumu ile karşılaşılabilir (Yavuz, 2010).

2.1.3. Sosyal etkilenme teorisi ve tedarik zincirlerinde uygulaması

Birden fazla disipline uygulanan sosyal etkilenme teorisi, belirli bir davranış türünün zamana yayılması ve bu davranışın kolaylaştırılması veya engellenmesinin önlenmesi şeklinde tanımlanmaktadır. Bu sosyal etkilenme, bireyler arasında görülmenin yanı sıra organizasyonlar arasında da görülmektedir. Sosyal etkilenme işletmelerin yüksek düzeyde belirsizlikle başa çıkmak için sergiledikleri bir örgütsel davranış şeklidir (Li vd., 2018, s. 48).

Tedarik zincirlerindeki yüksek belirsizlik işletmeler arası davranışsal etkilenmede önemli bir faktör olabilmektedir (Haunschild & Miner, 1997, s. 479).

Karar başarısızlığı riskini azaltmaya çalışan işletmeler, benzer durumlarda diğer işletmelerin kararlarını taklit etme yoluna gitmektedirler. Ancak bu sosyal etkilenme durumunda işletmelerin hem kendi çıkarlarını hem de tedarik zincirindeki diğer üyelerinin çıkarlarını göz önünde bulundurarak karar vermeleri gerekmektedir (Wang, Huo, & Tian, 2015, s. 6295).

2.1.4. Örgütsel öğrenme teorisi

Örgütsel öğrenme, örgüt içindeki yer alan bireylerin bilgi ve değer sistemlerinin değişmesi, süreçlerde karşılaşılan sorunları çözebilmesi ve faaliyet kapasitelerinin gelişmesi olarak tanımlanabilmektedir. Örgütsel öğrenme ile sağlanan bilgi, eğitim ve tecrübe ile kazanılmaktan ziyade örgüt içinde davranış, değer ve normların birlikte geliştirilmesi sürecidir (Yazıcı, 2004, s. 23).

Örgütsel öğrenme teorisi, işletmelerin farklı kaynaklardan bilgi edinme ve bu bilgileri yenilikçi sonuçlar elde etmek ve belirsizliği azaltmak için kullanma konusundaki proaktif çabalar bütünüdür (Li vd., 2018, s. 49). Örgütsel öğrenme teorisi, bilişsel ve sosyal psikolojiye dayanan bireysel öğrenme modellerine paralel olarak öğrenmeyi örgütsel değişim olarak tanımlamaktadır (Fauske & Raybould, 2005, s. 23).

Örgütsel öğrenme teorisi bilginin sürekli denetlenmesinin ve liderliğin benimsenmesinin yanı sıra bilgi paylaşımında bir açıklık düzeyi gerektirmektedir. Bu açıdan kültür, örgütsel öğrenmenin önemli bir belirleyicisi olmaktadır (Keyes & Benavides, 2018, s. 230).

Örgütsel öğrenme süreci, bilgi temeline dayanan dinamik bir süreç olarak

tanımlanabilmektedir. Bu süreçteki öğrenme, bireysel düzeyden grup düzeyine sonrasında da örgütsel düzeye geçmektedir. Örgütsel öğrenme süreci dinamik bir süreç olduğundan sürekli olarak başa dönerek işlemektedir. Örgütsel anlamda öğrenme, örgütün bireysel ve grupsal düzeylerdeki öğrenmeyi sağlayıp, organizasyonun yapısına göre kodladığı ve kurumsallaştırdığı zaman meydana gelmektedir (Biçkes & Özdevecioğlu, 2016, s.10).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Tedarik zincirine yönelik yapılan literatür araştırması, tedarik zinciri koordinasyonu ve yenilikçilik konuları ile sınırlandırılmıştır. Sosyal etki ve örgütsel öğrenme teorileri çerçevesinde işletmelerin tedarik zinciri koordinasyonu sağlama, yenilikçilik ve finansal performansları arasındaki ilişkileri araştıran Li, Zhao ve Huo'nun (2018) "Tedarik Zinciri Koordinasyonu ve Yenilikçilik: Sosyal Etkilenme ve Öğrenme Yaklaşımı" konulu çalışmaları temel alınmıştır. Li, Zhao ve Huo yaptıkları çalışma sonucunda tedarikçi yenilikçiliğinin finansal performans üzerinde etkiye sahip olmadığı ve bu hipotezin reddedildiği ve diğer bütün hipotezlerinin desteklendiği sonucuna ulaşmışlardır. Temel alınan bu çalışma doğrultusunda literatür araştırması yapılmış ve Erzurum ilindeki üretim işletmeleri kapsam alınarak çalışma hipotezleri test edilmiştir.

4. ARAŞTIRMA

4.1. Araştırmanın Konusu ve Amacı

Araştırmanın amacı, sosyal etki ve örgütsel öğrenme teorileri çerçevesinde işletmelerin tedarik zinciri koordinasyonu sağlama, yenilikçilik ve finansal performansları arasındaki ilişkileri incelemektir. Araştırma kapsamında, tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans, sosyal etkilenme ve örgütsel öğrenme teorisi ele alınmıştır.

4.2. Araştırmanın Ana Kütlesi ve Örneklemi

Veri toplama metodu olarak anket yöntemi seçilmiştir. Araştırmanın ana kütesini Erzurum ilinde faaliyet gösteren üretim işletmeleri oluşturmaktadır. Araştırma yapılırken kolayda örneklem yöntemi kullanılmıştır. Bu anlamda anket doldurmayı kabul eden işletmelerden toplanan 46 adet anket formu değerlendirmeye tabi tutulmuştur.

Araştırmada kullanılan anket formu 23 sorudan oluşmaktadır. Araştırma modelindeki değişkenlere ilişkin olarak oluşturulan 20 sorudan 3 tanesi tedarikçi koordinasyonu, 3 tanesi tedarikçi yenilikçiliği, 4 tanesi üretici koordinasyonu, 3 tanesi üretici yenilikçiliği, 3 tanesi müşteri koordinasyonu, 4

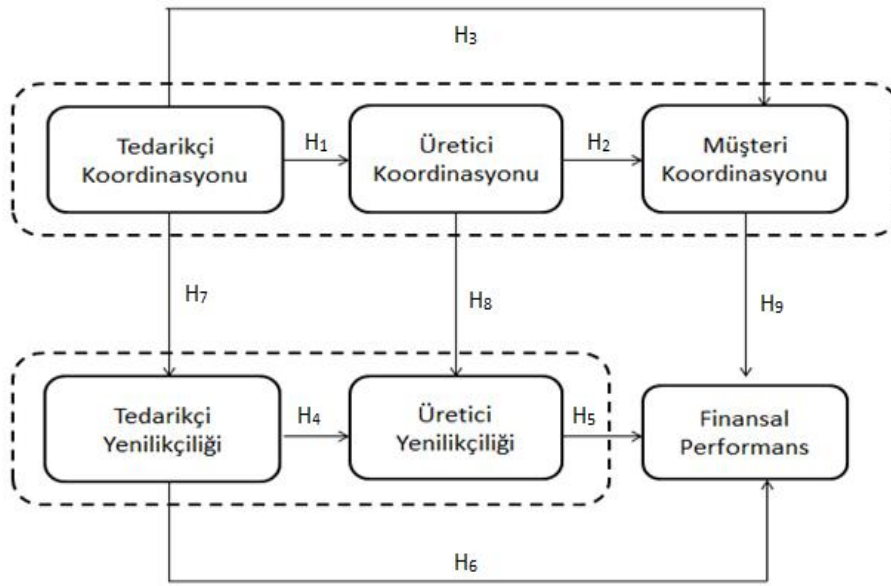
tanesi finansal performansa yönelik algılara ait sorulardır. Araştırma modeli dışında sorulan 3 soru ise işletmelerin özelliklerini belirlemeye yöneliktir.

4.3. Araştırmada Kullanılan Ölçekler, Model ve Hipotezler

Bu çalışmada literatür taraması yapıldıktan sonra amaca uygun olduğu düşünülen Li, Zhao ve Huo (2018) çalışmasındaki ölçek ve araştırma modeli kullanılmıştır.

Bu çalışmada kullanılan ölçekler 5'li Likert tipindedir. Ölçekteki değerlendirme seçenekleri: 1- Kesinlikle Katılmıyorum, 2- Katılmıyorum, 3- Kararsızım, 4- Katılıyorum ve 5- Kesinlikle Katılıyorum şeklindedir.

Bu çalışmada kullanılan araştırma modeli Şekil 1'de verilmiştir.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli kapsamında oluşturulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁: Tedarikçi koordinasyonu, üretici koordinasyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₂: Üretici koordinasyonu, müşteri koordinasyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₃: Tedarikçi koordinasyonu, müşteri koordinasyonu üzerinde pozitif etkiye sahiptir

H₄: Tedarikçi yenilikçiliği, üretici yenilikçiliği üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₅: Üretici yenilikçiliği, finansal performans üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₆: Tedarikçi yenilikçiliği, finansal performans üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₇: Tedarikçi koordinasyonu, tedarikçi yenilikçiliği üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

H₈: Üretici koordinasyonu, üretici yenilikçiliği üzerinde pozitif etkiye sahiptir

H₉: Müşteri koordinasyonu, finansal performans üzerinde pozitif etkiye sahiptir.

4.4. Verilerin Analizi ve Değerlendirilmesi

Çalışma Erzurum ilinde faaliyet gösteren 46 üretim işletmesinden alınan cevaplar doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Çalışmada sosyal etkilenme ve örgütsel öğrenme teorilerini temel alarak çeşitli tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkileri incelemek üzere SPSS 23 paket programı kullanılarak frekans analizi, güvenilirlik analizi ve regresyon analizi yapılmıştır.

4.5. Araştırmanın Tanımlayıcı Sorularının Frekans ve Yüzde Analizleri

Araştırmada ankete katılan cevaplayıcılar hakkında bilgi sahibi olmak adına faaliyet gösterdikleri sektör, çalışan sayısı ve faaliyet süresi araştırılmış ve elde edilen bilgiler Tablo 1’de verilmiştir.

Araştırmaya katılan üretim işletmeleri sektör açısından incelendiğinde araştırmaya katılan işletmelerden en yüksek payın %34,8 ile gıda ve yem üreticisi olduğu ve yine işletmelerin %37’sinin 20’den az çalışana sahip olduğu görülmektedir. Son olarak ise araştırmaya katılan üretim işletmeler faaliyet süreleri açısından incelendiğinde en yüksek pay ile işletmelerin %32,6’lık bir oranla 15 yıldan fazla süre ile faaliyet gösteren işletmeler olduğu görülmektedir.

Tablo 1. Örneklem Karakteristikleri

Değişkenler	Gruplar	Sayı	Yüzde
Sektör	Mobilya	4	8,7
	Metal	12	26,1
	Kimyasal-Gaz	4	8,7
	Gıda-Yem	16	34,8
	Baskı-Ambalaj	2	4,3
	Geri-Dönüşüm	2	4,3
	Diğer	6	13,1
Toplam		46	100
Çalışan Sayısı	20'den Az	17	37,0
	20-39	14	30,4
	40-59	9	19,6
	60 Ve üzeri	6	13,0
Toplam		46	100
Faaliyet Süresi	1-5	7	15,2
	6-10	12	26,1
	11-15	12	26,1
	15+	15	32,6
Toplam		46	100

4.6. Tedarik Zinciri Koordinasyonu, Yenilikçilik ve Finansal Performans Arasındaki İlişkiye Yönelik Algılar

Çalışmada cevaplayıcıların Erzurum'da faaliyet gösteren üretim işletmelerinin tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkilerine yönelik algıları araştırılmıştır. Cevaplayıcıların tedarik zinciri koordinasyonuna yönelik algılarının aritmetik ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. Cevaplayıcıların Tedarik Zinciri Koordinasyonuna Yönelik Algıları

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
Tedarikçi Koordinasyonu		
Genel Ortalama	3,08	1,01
1: Ana tedarikçimiz, tedarik ve üretim sürecimize katılmaktadır.	2,96	1,25
2: Ana tedarikçimiz, tasarım aşamasına katılmaktadır.	2,87	1,29
3: Ana tedarikçimizin, ihtiyaçlarımızı daha iyi karşılamak için süreçlerini iyileştirmesine yardımcı oluruz.	3,41	0,98
Üretici Koordinasyonu		
Genel Ortalama	3,50	0,60
7: Periyodik olarak gerçekleştirilen bölümler arası toplantılar işletmedeki departmanlarca etkin kullanılır.	3,65	0,74
8: Süreç iyileştirmede çapraz fonksiyonel ekipler kullanılır.	3,41	1,02
9: Yeni ürün geliştirmede çapraz fonksiyonel ekipler kullanılır.	3,27	1,07
10: Hammadde yönetiminden üretim, sevkiyat ve satışa kadar tüm iç fonksiyonlar arasında birleşme söz konusudur.	3,67	0,82
Müşteri Koordinasyonu		
Genel Ortalama	4,03	0,61
14: Müşterilerimizle iletişim seviyemiz iyi düzeydedir.	4,13	0,65
15: Müşterilerimizin geri bildirimlerini sürekli takip ederiz.	4,11	0,77
16: Müşterilerimizle periyodik olarak temas kurarız.	3,85	0,92
N=46		

Tablo 2’de görüldüğü üzere cevaplayıcıların tedarikçi koordinasyonuna yönelik tutumlarının genel ortalaması 3,08’dir. Cevaplayıcıların ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak için ana tedarikçilerinin süreçlerini iyileştirmeleri konusundaki değerlendirmeleri 3,41 ile kararsızlıktan çıkmış ve katılma

derecesine yaklaşmıştır. Nispeten cevaplayıcılar, ana tedarikçilerinin tasarım aşamasına katılması yönündeki değerlendirmelerinde ise 2,87 ile kararsıza yakın görüş bildirmişlerdir.

Cevaplayıcıların üretici koordinasyonuna yönelik tutumlarının genel ortalaması 3,50'dir. Hammadde yönetiminden üretim, sevkiyat ve satışa kadar tüm iç fonksiyonlar arasında birleşme olduğu konusundaki değerlendirmeleri 3,67 ile katılma derecesine yaklaşmıştır. Nispeten cevaplayıcılar yeni ürün geliştirmede çapraz fonksiyonel ekipler kullanılmasına yönelik değerlendirmelerinde ise 3,27 ile kararsıza yakın görüş bildirmişlerdir. Cevaplayıcıların müşteri koordinasyonuna yönelik tutumlarının genel ortalaması 4,03'tür. Müşterilerle iletişim seviyelerinin iyi olduğu konusundaki değerlendirmeler 4,13 ile katılma derecesindedir. Nispeten, müşterilerle periyodik olarak temas kurulması yönündeki değerlendirmeler ise 3,85 ile kararsızlıktan çıkmış ve katılma derecesine yaklaşmıştır.

Cevaplayıcıların yenilikçiliğe yönelik algılarının ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3. Cevaplayıcıların Yenilikçiliğe Yönelik Algıları

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
Tedarikçi Yenilikçiliği		
Genel Ortalama	3,46	0,88
4: Ana tedarikçimiz, işletmemizin gereksinimlerini karşılamak için ürünlerini hızla değiştirebilir.	3,54	1,05
5: Ana tedarikçimiz, hızlı bir şekilde piyasaya yeni ürünler sunabilir.	3,41	1,17
6: Ana tedarikçimiz, pazar talebindeki değişikliklere hızlı bir şekilde cevap verebilir.	3,43	1,00
Üretici Yenilikçiliği		
Genel Ortalama	3,79	0,73
11: İşletmemiz müşteri gereksinimlerini karşılamak için ürünlerini hızla değiştirebilir.	3,80	0,83
12: İşletmemiz hızlı bir şekilde piyasaya yeni ürünler sunabilir.	3,78	0,89
13: İşletmemiz pazar talebindeki değişikliklere hızlı bir şekilde cevap verebilir.	3,78	0,81
N=46		

Tablo 3'te görüldüğü üzere cevaplayıcıların tedarikçi yenilikçiliğine yönelik tutumlarının genel ortalaması 3,46'dır. Cevaplayıcıların ana tedarikçilerinin, işletmelerinin gereksinimlerini karşılamak için ürünlerini hızla değiştirmesi konusundaki değerlendirmeleri 3,54 ile katılma derecesine yaklaşmış, hızlı bir şekilde piyasaya yeni ürün sunabilmeleri konusundaki değerlendirmeleri ise 3,41 ile kararsızlıktan çıkmaya yaklaşmıştır.

Cevaplayıcıların üretici yenilikçiliğine yönelik tutumlarının genel ortalaması 3,79'dur. Cevaplayıcıların müşteri gereksinimlerini karşılamak için ürünlerinin hızla değiştiği konusundaki değerlendirmeleri 3,80 ile katılma derecesine yaklaşmıştır. Cevaplayıcıların hızlı bir şekilde piyasa yeni ürünler sunabilmesi ve talepteki değişikliklere hızlı bir şekilde cevap verebilmesi konusundaki değerlendirmeleri ise 3,78 ile kararsızlıktan çıkmış ve katılma derecesine yaklaşmıştır.

Cevaplayıcıların finansal performansa yönelik algılarının ortalama ve standart sapma değerleri Tablo 4'te verilmiştir.

Tablo 4. Finansal Performansa Yönelik Algılar

İfadeler	Ortalama	Standart Sapma
Finansal Performans		
Genel Ortalama	3,58	0,65
17: İşletmemizin satışlarında büyüme söz konusudur.	3,89	0,67
18: İşletmemizin kârında artış söz konusudur.	3,07	0,98
19: Pazar payımızda büyüme söz konusudur.	3,89	0,77
20: İşletmemizin yatırım getirisinde büyüme söz konusudur.	3,46	0,81
N=46		

Tablo 4'te görüldüğü üzere cevaplayıcıların finansal performansa yönelik tutumlarının genel ortalaması 3,58'dir. Cevaplayıcıların satışlarında ve pazar payında büyüme olduğuna yönelik değerlendirmeleri 3,89 ile katılma derecesine yaklaşmıştır. Cevaplayıcılar kârda artışa yönelik değerlendirmelerinde ise 3,07 ile kararsızlıkta yakın görüş bildirmişlerdir.

4.7. Tedarik Zinciri Koordinasyonu, Yenilikçilik ve Finansal Performans Arasındaki İlişkilerin Analizi

Çalışmada tedarik zinciri koordinasyonu, yenilikçilik ve finansal performans arasındaki ilişkilerin incelenmesi amacıyla öncelikle regresyon analizinin ön koşullarının sağlandığı sonucuna ulaşılmış ve veriler regresyon analizine tabi tutulmuştur. Tedarikçi koordinasyonunun üretici koordinasyonu üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 5’te verilmiştir.

Tablo 5. Tedarikçi Koordinasyonunun Üretici Koordinasyonu Üzerine Etkisi

Değişkenler	Üretici Koordinasyonu				Çoklu
	Doğrusallık İstatistikleri				
Tedarikçi Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,03	0,23	0,82	1,00	1,00
R	0,03				
R ²	0,00				
Düzeltilmiş R ²	-0,02				

Tablo 5’te görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlı değildir ve R² değeri 0,00 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan tedarikçi koordinasyonunun, üretici koordinasyonu üzerinde etkiye sahip olmadığı görülmektedir ($\beta= 0,03$; $p>0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₁ hipotezi reddedilmiştir.

Üretici koordinasyonunun müşteri koordinasyonu üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 6’da verilmiştir.

Tablo 6. Üretici Koordinasyonunun Müşteri Koordinasyonu Üzerine Etkisi

Değişkenler	Müşteri Koordinasyonu				
	Çoklu Doğrusallık İstatistikleri				
Üretici Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	-1,13	-0,87	0,39	1,00	1,00
R	0,13				
R ²	0,02				
Düzeltilmiş R ²	-0,00				

Tablo 6’da görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlı değildir ve R^2 değeri 0,02 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan üretici koordinasyonunun, müşteri koordinasyonu üzerinde etkiye sahip olmadığı görülmektedir ($\beta = -1,13$; $p > 0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H_2 hipotezi reddedilmiştir.

Tedarikçi koordinasyonunun müşteri koordinasyonu üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 7’de verilmiştir.

Tablo 7. Tedarikçi Koordinasyonunun Müşteri Koordinasyonu Üzerine Etkisi

Değişkenler	Müşteri Koordinasyonu				Çoklu
	Doğrusallık İstatistikleri				
Tedarikçi Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	-0,02	-0,16	0,87	1,00	1,00
R	0,02				
R^2	0,00				
Düzeltilmiş R^2	-0,02				

Tablo 7’de görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlı değildir ve R^2 değeri 0,00 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan tedarikçi koordinasyonunun, müşteri koordinasyonu üzerinde etkiye sahip olmadığı görülmektedir ($\beta = -0,02$; $p > 0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H_3 hipotezi reddedilmiştir.

Tedarikçi yenilikçiliğinin üretici yenilikçiliği üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8. Tedarikçi Yenilikçiliğinin Üretici Yenilikçiliği Üzerine Etkisi

Değişkenler	Üretici Yenilikçiliği				
	Çoklu Doğrusallık İstatistikleri				
Tedarikçi Yenilikçiliği	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,59	4,80	0,00	1,00	1,00
R	0,59				
R²	0,34				
Düzeltilmiş R²	0,33				

Tablo 8’de görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R² değeri 0,34 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan tedarikçi yenilikçiliği, üretici yenilikçiliği üzerinde etkiye sahiptir ($\beta = 0,59$; $p < 0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₄ hipotezi kabul edilmiştir.

Üretici yenilikçiliğinin finansal performans üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 9’da verilmiştir.

Tablo 9. Üretici Yenilikçiliğinin Finansal Performans Üzerine Etkisi

Değişkenler	Finansal Performans				Çoklu
	Doğrusallık İstatistikleri				
Üretici Yenilikçiliği	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,33	2,31	0,03	1,00	1,00
R	0,33				
R²	0,11				
Düzeltilmiş R²	0,09				

Tablo 9’da görüldüğü üzere oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R² değeri 0,11 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan üretici yenilikçiliği, finansal performans üzerinde etkiye sahiptir ($\beta = 0,33$; $p < 0,05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₅ hipotezi kabul edilmiştir.

Tedarikçi yenilikçiliğinin finansal performans üzerine etkisini tespit

etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 10’da verilmiştir.

Tablo 10. Tedarikçi Yenilikçiliğinin Finansal Performans Üzerine Etkisi

Değişkenler	Finansal Performans				Çoklu
	Doğrusallık İstatistikleri				
Tedarikçi Yenilikçiliği	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,40	2,90	0,01	1,00	1,00
R	0,40				
R²	0,16				
Düzeltilmiş R²	0,14				

Tablo 10’da görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R² değeri 0,16 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan tedarikçi yenilikçiliği, finansal performans üzerinde etkiye sahiptir ($\beta= 0,40$: $p<0.05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₆ hipotezi kabul edilmiştir.

Tedarikçi koordinasyonunun tedarikçi yenilikçiliği üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 11’de verilmiştir.

Tablo 11. Tedarikçi Koordinasyonunun Tedarikçi Yenilikçiliği Üzerine Etkisi

Değişkenler	Tedarikçi Yenilikçiliği				
	Çoklu Doğrusallık İstatistikleri				
Tedarikçi Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,50	3,83	0,00	1,00	1,00
R	0,50				
R²	0,25				
Düzeltilmiş R²	0,23				

Tablo 11’de görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R² değeri 0,25 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan tedarikçi koordinasyonu, tedarikçi yenilikçiliği üzerinde etkiye sahiptir ($\beta= 0,50$: $p<0.05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₇ hipotezi kabul edilmiştir.

Üretici koordinasyonunun üretici yenilikçiliği üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 12’de verilmiştir.

Tablo 12. Üretici Koordinasyonunun Üretici Yenilikçiliği Üzerine Etkisi

Değişkenler	Üretici Yenilikçiliği				
	Çoklu Doğrusallık İstatistikleri				
Üretici Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,23	1,54	0,13	1,00	1,00
R	0,23				
R²	0,05				
Düzeltilmiş R²	0,02				

Tablo 12’de görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlı değildir ve R² değeri 0,05 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan üretici koordinasyonunun, üretici yenilikçiliği üzerinde etkiye sahip olmadığı görülmektedir ($\beta= 0,23$; $p>0.05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₈ hipotezi reddedilmiştir.

Müşteri koordinasyonunun finansal performans üzerine etkisini tespit etmek amacıyla regresyon analizi yapılmış, değerler Tablo 13’de verilmiştir.

Tablo 13. Müşteri Koordinasyonunun Finansal Performans Üzerine Etkisi

Değişkenler	Finansal Performans				
	Çoklu Doğrusallık İstatistikleri				
Müşteri Koordinasyonu	Beta	t	p-değeri	Tolerance	VIF
	0,46	3,44	0,00	1,00	1,00
R	0,46				
R²	0,21				
Düzeltilmiş R²	0,19				

Tablo 13’te görüldüğü gibi oluşturulan doğrusal regresyon modeli 0,05 düzeyinde istatistiki açıdan anlamlıdır ve R² değeri 0,21 olarak bulunmuştur. Modelde yer alan müşteri koordinasyonu, finansal performans üzerinde etkiye sahiptir ($\beta= 0,46$; $p<0.05$). Bu sonuçlar doğrultusunda H₉ hipotezi kabul

edilmiştir.

Araştırma modeli kapsamında oluşturulan ve analiz edilen hipotez sonuçları Tablo 14’te verilmiştir.

Tablo 14. Hipotez Sonuçları

Hipotez	p-değeri	Karar
H ₁	P>0.05	Red
H ₂	P>0.05	Red
H ₃	P>0.05	Red
H ₄	P<0.05	Kabul
H ₅	P<0.05	Kabul
H ₆	P<0.05	Kabul
H ₇	P<0.05	Kabul
H ₈	P>0.05	Red
H ₉	P<0.05	Kabul

Tablo 14 incelendiğinde araştırma için oluşturulan 9 hipotezden 5 tanesinin kabul edildiği, 4’ünün reddedildiği görülmektedir. Araştırma sonuçları doğrultusunda tedarikçi yenilikçiliğinin üretici yenilikçiliği ve finansal performans üzerinde, üretici yenilikçiliği ve müşteri koordinasyonunun finansal performans üzerinde ve tedarikçi koordinasyonunun da tedarikçi yenilikçiliği üzerinde etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ancak tedarikçi koordinasyonunun üretici koordinasyonu ve müşteri koordinasyonu üzerinde, üretici koordinasyonunun ise müşteri koordinasyonu ve üretici yenilikçiliği üzerinde etkisi olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

5. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, sosyal etki ve örgütsel öğrenme teorileri çerçevesinde işletmelerin tedarik zinciri koordinasyonu sağlama, yenilik yaratma ve finansal performans durumları arasındaki ilişkileri incelemektir. Bu amaçla, Erzurum’daki 46 üretim işletmesinden toplanan anket verileri

doğrultusunda araştırma modeli test edilmiştir.

Erzurum'da faaliyet gösteren üretim işletmelerine yönelik yapılan araştırma için oluşturulan 9 hipotezden 5 tanesinin kabul edildiği, 4 tanesinin reddedildiği görülmektedir. Araştırma sonuçları doğrultusunda tedarikçi yenilikçiliğinin üretici yenilikçiliği ve finansal performans üzerinde, üretici yenilikçiliği ve müşteri koordinasyonunun finansal performans üzerinde ve tedarikçi koordinasyonunun da tedarikçi yenilikçiliği üzerinde etkiye sahip olduğu görülmektedir. Ancak bu çalışma yürütülürken temel alınan Li, Zhao ve Huo'nun (2018) yaptıkları çalışma sonucundan farklı olarak tedarikçi koordinasyonunun üretici koordinasyonu ve müşteri koordinasyonu üzerinde, üretici koordinasyonunun ise müşteri koordinasyonu ve üretici yenilikçiliği üzerinde etkiye sahip olmadığı ve ayrıca çalışma sonucumuzun aksine de tedarikçi yenilikçiliğinin finansal performans üzerinde etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Araştırmadan elde edilen veriler doğrultusunda üretim işletmelerinde tedarik zinciri koordinasyonu sağlama, yenilik yaratma ve finansal performans durumları arasındaki ilişkide cevaplayıcıların algı değerlerine bakıldığında üretici yenilikçiliğine yönelik algıların 3,79 ile katılmaya yakın, tedarikçi koordinasyonuna yönelik algıların 3,08 ile kararsıza yakın olduğu görülmektedir.

Araştırma sonucunda Erzurum ilinde faaliyet gösteren ve çalışmaya katılan üretim işletmelerinde tedarikçi yenilikçiliği olması durumunda üretici yenilikçiliği sağlanabildiği ve finansal performansın da bu doğrultuda değişiklik gösterdiği görülmektedir. Ayrıca tedarikçi koordinasyonunun sağlanması tedarikçilerin yenilikçilik konusunda faaliyet göstermelerini sağlamaktadır. İşletmelerin küreselleşen piyasalarda finansal getirilerini artırma anlamında rekabet avantajı sağlayabilmeleri için tedarik zinciri koordinasyonu sağlamaları ve yenilik yaratmayı benimsemeleri gerekmektedir. Tedarik zinciri koordinasyonunun sağlanması için de tedarik zincirinde yer alan işletmeler arasında kurulan ilişkilerin güvene dayalı ve uzun vadeli olması, doğru zamanda doğru bilginin paylaşılmasının sağlanması tedarik zinciri verimliliğini ve dolayısıyla da koordinasyonunu olumlu yönde etkileyecektir.

Temel alınan çalışma doğrultusunda sosyal etki teorisi ile desteklenerek hazırlanan bu çalışmada tedarik zinciri koordinasyonu, finansal performans ve yenilikçilik kavramları arasındaki ilişkiyi ortaya koymak adına örgütsel öğrenme teorisine yer verilerek Erzurum ilinde faaliyet gösteren üretim işletmeleri kısıt olarak alınmıştır. Gelecekteki araştırmalar, tedarik zinciri

koordinasyonu ve yenilikçilik arasındaki ilişkiyi araştırırken bu teorilere ek olarak farklı teorilerle desteklenebilir ve çeşitli sektörlerde uygulanarak analiz edilebilir.

6. KAYNAKÇA

- Ballou, R.H., Gilbert, S.M., & Mukherjee, A. (2000). New managerial challenges from supply chain opportunities. *Industrial Marketing Management*, 29(1), 7-18.
- Biçkes, D.M., & Özdevecioğlu, M. (2016). İşletmelerde örgütsel öğrenmenin finansal performans üzerindeki etkisi ve inovasyonun aracılık rolü. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(25), 8-28.
- Dibrell, C., Craig, J.B., & Neubaum, D.O. (2014). Linking the formal strategic planning process, planning flexibility, and innovativeness to firm performance. *Journal Of Business Research*, 67, 2000-2007.
- Eltantawy, R., Paulraj, A., Giunipero, L., Naslund, D., & Thute, A.A. (2015). Towards supply chain coordination and productivity in a three echelon supply chain: action research study. *International Journal Of Operations & Production Management*, 35(6), 895-924.
- Erciş, A., & Can, P. (2013). Tedarik zinciri yönetiminin inovasyon stratejilerine etkisi üzerine bir araştırma. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), 95-122.
- Eymen, U.E. (2007). Tedarik zinciri yönetimi. Kalite Ofisi Yayınları. 15 Haziran 2019 tarihinde [Http://Kisi.Deu.Edu.Tr//Ozkan.Tutuncu/Tedarikzinciriyonetimi.Pdf](http://Kisi.Deu.Edu.Tr//Ozkan.Tutuncu/Tedarikzinciriyonetimi.Pdf) adresinden erişildi.
- Fauske, J.R., & Raybould, R. (2005). Organizational learning theory in schools. *Journal Of Educational Administration*, 43(1), 22-40.
- Ferraresi, A.A., Quandt, C.O., Santos, S.A., & Frega, J.R. (2012). Knowledge management and strategic orientation: leveraging innovativeness and performance. *Journal Of Knowledge Management*, 16(5), 688-701.
- Güzel, D., & Demirdöğen, O. (2016). Tedarik zinciri bütünleşmesi, yeşil tedarik zinciri uygulamaları ve işletme performansı arasındaki ilişki üzerine bir araştırma. *Karabük Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 362-394.
- Haunschild, P.R., & Miner, A.S. (1997). Modes of interorganizational imitation: the effects of outcome salience and uncertainty. *Administrative Science*

Quarterly, 42(3), 472-500.

- Keyes, L.M., & Benavides, A.D. (2018). Chaos theory, uncertainty, and organizational learning: what the ebola incident in dallas teaches us about organizations. *International Journal Of Organization Theory & Behavior*, 21(4), 226-241.
- Li, S., Zhao, X., & Huo, B. (2018). Supply chain coordination and innovativeness: a social contagion and learning perspective. *International Journal Of Production Economics*, 205, 47-61.
- Malone, T.W., & Crowston, K. (1994). The interdisciplinary study of coordination. *Computing Surveys*, 26(1), 87-119.
- Salomo, S., Talke, K., & Strecker, N. (2008). Innovation field orientation and its effect on innovativeness and firm performance. *Journal Of Product Innovation Management*, 25, 560-576.
- Soroor, J., Tarokh, M.J., & Shemshadi, A. (2009). Theoretical and practical study of supply chain coordination. *Journal Of Business & Industrial Marketing*, 24(2), 131-142.
- Ukko, J., Hilden, S., Saunila, M., & Tikkamaki, K. (2017). Comprehensive performance measurement and management – innovativeness and performance through reflective practice. *Journal Of Accounting & Organizational Change*, 13(3), 425-448.
- Wang, Z., Huo, B., & Tian, Y. (2015). Effects of external uncertainties and power on opportunism in supply chains: evidence from China. *International Journal Of Production Research*, 53(20), 6294-6307.
- Yavuz, Ç. (2010). İşletmelerde İnovasyon (Yenilikçilik) stratejileri ve örgütsel performans ilişkisinin Çanakkale Seramik A.Ş. işletmesi örneğinde boylam analizi yöntemiyle incelenmesine dönük bir araştırma. Yüksek Lisans Tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Çanakkale.
- Yazıcı, S. (2004). *E-Öğrenme İnsan Kaynakları Eğitiminde Stratejik Dönüşüm*. İstanbul: Alfa Yayınları.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI SEKTÖRÜNDE MÜŞTERİ ANALİTİĞİ: BİR VAKA ÇALIŞMASI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 17.10.2019 Yayına Kabul Tarihi: 10.05.2020

Ayşenur BUDAK
Dr. Öğr. Üyesi
Gebze Teknik Üniversitesi
Mühendislik Fakültesi
Türkiye
abudak@gtu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-6961-
2414

ÖZ | Müşteri analitiği, hızlı değişen pazarlarda ve kar marjlarının küçüldüğü alanlarda istatistiksel analiz yöntemleri ile kârlı müşterilerin elde tutulması için firmaya daha hızlı, dinamik ve isabetli kararlar almalarına yardımcı olan bir araştırma alanıdır. Karayolu taşımacılığı sektörü büyüyen, gelişen ve önemini arttıran bir alan konumundadır. Bu yüzden lojistik firmaları anlık ve hızlı bir şekilde veriyi kullanarak doğru kararları almak istemektedirler. Lojistik firması müşterilerine, taşıyıcıdan elde ettiği fiyatın üstüne bir kar marjı koyarak sunmaktadır. Bu kapsamda müşteri bazlı bir kar marjı öneri ve tahminleme sistemi geliştirilmiştir. Bu çalışmada amaç; karayolu taşımacılığında, hangi müşteriye hangi kar marjı uygulanacağını tahmin ve analiz edilmesini kapsamaktadır. Bu kapsamda müşteri analitiği çalışması gerçekleştirilmiştir. Uygulama Türkiye’de karayolu taşımacılığı yapan bir firma üzerinden gerçekleştirilmiştir. Tasarlanan bu metodoloji kestirimsel analitik (predictive analytics) yöntemlerini içermektedir. Öncelikle ilk aşamada müşteri segmentasyonu gerçekleştirilmiştir. İkinci aşamada kar marjı tahminlemede, CHAID, CART ve doğrusal regresyon yöntemleri kullanılmıştır. Elde edilen en iyi küme senaryosu, değişken olarak bu modellere eklenip senaryolar oluşturulmuştur. Bu sayede tahmin performansları karşılaştırılmıştır. CHAID yönteminin kar marjı tahminlemede en iyi sonucu verdiği belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Müşteri Analitiği, Karayolu Taşımacılığı, Veri Analitiği

JEL Kodu: C8, D40, L91
Alanı: İşletme, Lojistik, Veri bilimi
Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.004

Atıfta bulunmak için: Budak, A. (2020). Karayolu taşımacılığı sektöründe müşteri analitiği: bir vaka çalışması. *KAÜİBFD*, 11(21), 85-117.

CUSTOMER ANALYTICS IN TRUCKLOAD TRANSPORTATION SECTOR: A CASE STUDY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 17.10.2019 Accepted Date: 10.05.2020

Ayşenur BUDAK
Assistant Professor
Gebze Technical University
Faculty of Engineering
Turkey
abudak@gtu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
6961-2414

ABSTRACT | Customer analytics is a field of research that helps the firm to make faster, dynamic and accurate decisions to obtain profitable customers through statistical analysis methods in rapidly changing markets and areas. Truckload transportation sector is an area that is growing, developing and increasing. Therefore, logistics companies want to make the right decisions by using the data instantly and quickly. In this context, a customer-based profit margin suggestion and prediction system is developed. The purpose in this developed system is; to determine which profit margin should provide to its customers who wish to receive transportation services. Implementation is carried out through a company engaged in truckload transportation in Turkey. This methodology is designed to include predictive analytical methods. Customer segmentation is carried out in the first stage. In the second stage, to predict profit margin, classification algorithms such as CHAID, CART and linear regression methods are used. It is determined that CHAID method gives the best results in profit margin prediction.

Keywords: *Customer Analytics, Truckload Transportation, Data Analytics*

Jel codes: *C8, D40, L91*

Scope: *Business Administration, Logistics, Data Science*

Type: *Research*

Cite this Paper: Budak, A. (2020). Customer analytics in truckload transportation sector: a case study. *KAUJEASF*, 11(21), 85-117.

1. GİRİŞ

Son yıllarda, iş dünyasında değişim hızı önemli ölçüde artmıştır. Müşteri ilişkileri yönetimi (MİY) doğru bir şekilde kullanılmasıyla birlikte şirketler, müşterilerinin davranışlarını analiz etmeye odaklandılar, böylece müşterilerinin özellikleri ve istekleriyle ilgili akıllı pazarlama hizmetleri sağlamaya başlamışlardır. Akıllı pazarlama faaliyetleri hem müşteriler hem de şirketler için yüksek değer yaratma potansiyeline sahiptir. Analitik MİY ile şirketin stratejilerine yardımcı olmak için müşterilerin davranışlarını analiz edilmesi sağlanır. Örneğin, analitik MİY, kaynakları daha etkin bir şekilde kullanmak ve en kazanç sağlanan müşteri profilini daha iyi ayırt etmek amacıyla kullanılabilir (Ngai, Xiu & Chau,2009).Bu nedenle, MİY analizleri, şirketlere yardımcı olmaktadır. Müşterilerin ihtiyaçlarını doğru bir şekilde belirlemek ve doğru müşteri profilleri belirlemek için şirketler analitik uygulamalara odaklanır (Chung & Chen,2016).

Firmalar stratejik karar verme sürecinde, doğru ve değer yaratan stratejiler geliştirmeyi ve müşteri karlılığını arttırmayı amaçlamaktadır. Müşteri profillerinin doğru belirlenmesi hem müşterilerin değişken ihtiyaçlarının doğru değerlendirmesi hem de uzun vadede firmaların sürdürülebilirliği açısından önemlidir (Khajvand, Zolfaghar, Ashoori & Alizadeh ,2011). Bu açıdan bakıldığında büyük veri ambarlarının analiz edilmesi son yıllarda önemli bir araştırma alanı haline gelmiştir.

Birçok farklı sektörde işletmelere ait veri ambarlarında tutulan müşteriler ile ilgili pek çok veri üzerinde farklı yöntemler uygulanarak müşteri davranışları ile ilgili modeller kurulmaya ve çıkarımlar yapılmaya çalışılmaktadır. Bu veri ambarı içinden, müşteri değeri ya da hangi müşterinin gelecekte kaybedilme durumunun oluşabileceğinin tahminlenmesi gibi farklı bilgiler de elde edilebilmektedir (Hadden, Tiwari, Roy, & Ruta, 2007). Kestirimsel analitik (predictive analytics), geçmişte ne olduğunu bilmenin ötesinde, bir sonraki adımda olacakları tahmin etmelerine yardımcı olan bir veri analitiği aşamasıdır. Bunun için veri madenciliği (VM), makine öğrenme algoritmaları, yapay zeka yöntemleri, istatistiksel teknikler kullanılmaktadır (Xu & Chu,2015).

MİY kapsamında, günümüzde lojistik sektöründe, mevcut koşulları anlamak için verilerin nasıl kullanılacağı önemli bir araştırma konusu olarak görülmektedir. Lojistik sektörünün performansını artırmak için veri analitiği yöntemlerinin kullanımı literatürde yeni yeni gündeme alınmaktadır. Aslında, veri analitiği neredeyse tüm veri odaklı karar vermenin ayrılmaz bir parçasıdır. Veri analitiği, firmalarının daha akıllı kararlar ve daha iyi iş sonuçları ile sonuçlanan işlem

yapılabilir bilgiler edinmesine yardımcı olmaktadır. Bu sebeple, veri analitiği, lojistik firmaları için oldukça cazip bir konu haline gelmektedir (Jain, 2017).

Bu çalışmada amaç; karayolu taşımacılığında, hangi müşteriye hangi kar marjı uygulanmasının tahmin ve analiz edilmesini kapsamaktadır. Bu kapsamda müşteri analitiği çalışması gerçekleştirilmiştir. Türkiye’de karayolu taşımacılığında faaliyet gösteren lojistik firması taşıyıcı ve müşterilerle işbirliği içerisindedir. Müşteri hizmet almak istediğinde firma taşıyıcıdan fiyat alır ve belli bir oranda kar marjı üstüne ekleyerek müşteriye teklif eder. Buradaki problem hangi müşteriye hangi kar marjının verilmesinin belirlenmesidir. Verilecek kar marjı pek çok değişkene göre değişebilmektedir. Müşteri tipi, ürün, araç ve yük yükleme tipine, rota özelliklerine göre kar marjı değişkenlik gösterebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında müşteri profilinin analiz edilmesi gereklidir. Bu çalışma, karayolu taşımacılığı sektöründe müşteri bazlı bir kar marjı tahminleme sistemi geliştirmektedir.

Bu kapsamda öncelikle, kümeleme analizi yöntemi ele alınmıştır. Kümeleme analizinin çıktısı tahminleme algoritmalarında girdi olarak kullanılmıştır. Şimdiye kadar yapılan çalışmalara bakıldığında, RFM müşteri segmentasyonuna dayalı analizler, çoğunlukla yalnızca RFM endekslerine dayanmaktadır. Başka bir deyişle, RFM kullanılarak kapsamlı bir müşteri kümeleme modeli oluşturmak için ağırlıklandırma faktörleri ve diğer müşteri değişkenleri gibi diğer özellikler göz ardı edilmemelidir. Bu çalışma için, kümeleme analizi kapsamında müşterilerin ağırlıklandırılmış RFM (WRFM) analiz çıktıları ve diğer müşteriye ait veri değişkenlerini kullanarak farklı senaryolar oluşturulmuştur. Bu sayede en iyi ve doğru kümeler kullanılarak müşteri segmentasyonu yapılabilmektedir. RFM analizini kullanarak kapsamlı bir müşteri kümeleme yaklaşımını formüle etmek için ağırlıklandırma faktörleri ve diğer müşteri değişkenleri dikkate alınmıştır. WRFM analizi sayesinde, müşteriye verilecek olan kar marjını en iyi tahmin edebilecek güçlü kümenin bulunması amaçlanmıştır.

Kar marjının tahmini için kestirimsel analitik yöntemlerinden CHAID (Ki-kare Otomatik Etkileşim Dedektörü), CART (Sınıflandırma ve Regresyon Ağaçları), ve doğrusal regresyon kullanılmıştır. İki farklı yaklaşımla hata oranları karşılaştırılmıştır. Kullanılan yöntemlere en iyi kar marjını ifade eden müşteri küme değişkeni eklenerek modellerin performansındaki değişimler analiz edilmiştir. Çalışma Türkiye’de gerçek bir veri üzerinde gerçekleştirilmiştir. Yöntemlerin performansları MAPE (Ortalama mutlak yüzde sapması) ve MSE

(Ortalama Kare Hata) hata oranları ile kıyaslanmıştır. Bölüm 2’de veri analitiği ile alakalı tekniklerin kullanımı ile ilgili literatür özeti verilmiştir. Bölüm 3’te kullanılan yöntemler hakkında bilgi verilmiştir. Bölüm 4’te tasarlanan metodoloji açıklanmıştır. Bölüm 5 ve 6’da uygulama gerçekleştirilmiştir. Bölüm 7 makalenin sonuç ve önerilerini kapsamaktadır.

2. LİTERATÜR

Literatürde veri analitiği ile müşteri pazarlama stratejileri üzerine çalışmalar mevcuttur. Veri analitiğinin bir parçası olan kestirimsel analitiğinin (predictive analytics) temel amacı bir sonraki aşamanın tahmin edilmesi üzerinedir. Müşteri analitiği çalışmalarında tek algoritma yerine pek çok algoritmanın bir arada kullanıldığı hibrit modeller oluşturulmaktadır. Bu modeller nitelik seçiminden, tahminlemeye kadar gerçekleşen süreçte pek çok algoritma barındırabilir. Yöntemler kümeleme analizleri, veri madenciliği yöntemleri ile sınıflandırma, makine öğrenme algoritmaları olabilir.

Aşağıda bazı RFM ve veri madenciliği yöntemleri, istatistiksel ve yapay zeka analizleri ile ilgili çalışmalara müşteri ilişkileri yönetimi kapsamında örnek verilmiştir.

Paker ve Vural (2016), marina müşterilerinin segmentasyonu için faktör analizini uygulamışlardır. Liu ve Ong (2008), k-ortalamar analizi ile müşterileri kümelemişlerdir. Kullanılacak değişkenleri belirlemek amacıyla genetik algoritmayı kullanan bir model önermişlerdir. Coussement *vd.*, (2014) veri analizinde sınıflandırma doğruluğun performansını ölçmek için karar ağaçları, RFM analizini ve lojistik regresyon olmak üzere üç farklı teknik ile araştırmışlardır. Değerlendirme sonucunda, müşteri segmentasyonu için karar ağaçlarının üstün performans verdiğini belirtmişlerdir. McCarty ve M. Hastak (2007) , RFM analizi, CHAID ve lojistik regresyonu, bir pazarlama sektöründe müşteri segmentasyonu için iki farklı veri seti kullanarak analitik yöntemleri araştırmışlardır. Bu çalışma, RFM'in CHAID ve lojistik regresyona benzer sonuçlar verebileceğini göstermiştir. RFM' nin segmentasyonda kabul edilebilir bir seviyede performans gösterebileceği sonucuna varmıştır. Chan (2008), otomobil satış pazarını segmentlere ayırmak için RFM analizi ve genetik algoritma ile bir model geliştirmiştir. Sunulan metodoloji sayesinde en karlı müşteriler için özel teklifler belirlenmiştir. Hwang ,Jung ve Suh (2004), telekomünikasyon alanında lojistik regresyon kullanarak müşteri sadakatini belirlenmişler ve üç tür müşteri değerine ilişkin müşterilere özel kampanyalar

geliştirmişlerdir. Hong ve Kim (2012), bir şirketin çevrimiçi mağazalarının müşterilerini segmentlere ayırmak için öz düzenleyici haritalar (SOM) yöntemini ve k-ortalamlar yöntemini kullanarak gerçekleştirmişlerdir. Wei, Zhang ,Shi, Xia ,Pan ,Wu ,Han ve Zhao, (2018),yeni gelen müşterileri kümelemek amacıyla, iki aşamalı yöntemden oluşur. Birincisi, k-ortalamlar yöntemi ile müşteriler RFM analizi ile farklı gruplara ayrılır. İkincisi, müşteri demografik verileri kullanarak, her küme tekrar yeni kümeler bölünmüştür. Müşterileri segmentlere ayırmak ve buna bağlı olarak pazarlama stratejileri geliştirmek için Tayvan'daki bir güzellik salonuna modeli uygulayarak müşteri demografik özelliklerinin araştırılmasının farklı pazarlama sonuçlarına yol açabileceğini öne sürmüşlerdir.

Singh ve Tucker (2017) müşteri yorumlarını sınıflandırarak yorumların ürünlerin satışlarına etkisini inceleyen bir metodoloji geliştirmişlerdir. Uygulama, Amazon.com sitesinden, 3 farklı model cep telefonu için yapılmış yorumlardan elde edilmiş olup, sınıflandırma işi Naif Bayes, Destekçi Vektör Makineleri ve Karar Ağaçları yöntemleri ile yapılmıştır. Azeem, Usman, ve Fong (2017), kayıp müşteri sınıflandırma analizi için yapay sinir ağları, doğrusal regresyon, C4.5 ve destek vektör makinaları tekniklerini kullanıp ,performanslarını karşılaştırmıştır. Tanaka, Hamaguchi, Saigo ve Tsuda (2017), RFM analizi ile lojistik regresyondan oluşan bir hybrid metodoloji kullanarak, Japonya'daki bir süpermarket zinciri müşterilerini, önem derecelerine göre sınıflandırılmıştır.

Nakano ve Kondo (2018) , yaklaşık 2500 Japon müşteriye ait mağaza içi alışveriş, internet üzerinden alışveriş, internet tıklama verileri, sosyal medya verileri ve demografik verileri kullanarak müşterileri Gizli Sınıf kümeleme analizi ile segmente etmiştir. Vincent, Makinde, Salako ve Oluwafemi (2018), 1000 müşteriye ait verileri k-ortalamlar tekniği kullanılarak sınıflandırmışlardır. Ortaya çıkan sonuçlar müşterilerin yeni siparişlerinde ne tür bir tasarım istedikleri hususunda firmalara yardımcı olacaktır. Liang-Lin ve ve Lung-Fan (2019), çalışmalarında CHAID, CART ve QUEST yöntemini inşaat sektöründe oluşabilecek hata risklerini tahmin etmek için kullanmışlardır. En iyi tahmin yönteminin CHAID olduğu belirlenmiştir. Nyitrai ve Virag (2019), iflas tahminlerini CHAID metoduyla tahmin etmişlerdir.Wei, Lin,Yang ve Wu (2019), veterinerlik hizmeti almak isteyen müşterileri segment etmek için iki aşamalı RFM modeli kullanarak sınıflandırma yapmışlardır. Boix ve Moreno (2018), mobil telefon şebekelerinin için pazarlama tekniklerinde kullanılacak veri analitiği yöntemleirni kullanmışlardır.Böylelikle, müşteri kullanım detaylarına ilişkin önemli değişkenlerin seçilmesi ve müşteri kayıp analizinin gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır.

Müşterilere atanan kar marjı tahmini ile alakalı çalışmalara bakıldığında, kar tahmininde, çoğu çalışma finansal hizmetler enerji ve elektrik sektörüyle ilgili (Chen & Hao,2017). Bazı çalışmalar aşağıda detaylı olarak verilmektedir. Martínez, Schmuck, Pereverzyev , Pirker ve Haltmeier (2018), finans sektöründe önümüzdeki ay için müşteri karlılık tahminini ele almışlardır. Gradyan artırma (gradient boosting), makine öğrenme algoritmaları teknikleri arasında daha iyi performans göstermiştir. Larivière ve Van den Poel, (2005) finansal hizmetlerde müşteriden elde edecek karlılığını tahmin etmek için rastgele orman (random forest) tekniklerini kullanmıştır. Chang, Hung, Pai ve Lin (2013), müşterilere verilecek olan projelerin karını tahmin etmek için iki aşamalı hibrit modeli kullanıldı. Öncelikle, bulanık yaklaşımlarla veri kümelendi, ardından en küçük kareler destek vektör regresyonunu (LSSVR) yöntemi kullanılarak kar marjları tahmin edilmiştir.

Yapılan çalışmalara bakıldığında, enerji, kimya, telekom, finans alanında tahminleme ve müşteri analitiği yöntemleri için sunulan farklı alanlarda birçok çalışma olduğu görülmektedir. Bu çalışma aşağıda sıralanan maddelere göre orijinallik içermekte ve literatüre yenilik getirmektedir.

1. Lojistik sektörü karayolu taşımacılığında müşteri bazlı kar tahmini çalışmasına literatürde rastlanmamaktadır. Bu nedenle ağırlıklandırılmış RFM analizi yöntemi ve kestirimsel analitik yöntemleri bir arada kullanılarak yeni bir hibrit model yaklaşımı geliştirilmiştir. Makale bu açıdan literatürdeki boşluğu doldurmaktadır.
2. WRFM çalışmasına literatürde çok az rastlanmaktadır. Aynı şekilde RFM analizin tek başına değil müşteriye ait diğer farklı veri gruplarıyla birlikte analizi ile lojistik sektörde farklı kümelerin performansının kar marjı tahmin odaklı değerlendirmesiyle ilgili çalışmaya rastlanmamıştır.
3. Tahminleme algoritmalarına eklenen küme değişkeninin tahmin performansını ne derece etkilediği karşılaştırılmıştır. Tahminlemede önemli ve anlamlı olan değişkenler ağırlıklarıyla belirlenmiştir.
4. Türkiye'deki karayolu taşımacılığı yapan bir lojistik firmasının veri tabanındaki verileri işleyerek, müşterilere uygulanacak kar marjı araştırılmıştır. Bu çalışma, lojistik sektörde geliri arttırarak doğru müşteriye doğru kar marjını sunan bir öneri sistemi olarak görülebilir. Bu amaçla, mevcut müşterilerinden veya yeni gelen bir müşterinin hangisinin, ne gibi koşullarda hangi kar marjının atanması araştırılmıştır.

Karayolu taşımacılığı sektöründe geliştirilen bu öneri sistemi literatüre ayrı bir yenilik katmaktadır.

3. YÖNTEMLER

Veri analitiği, bir veri hacminden anlamlı çıkarımlar ve tahminler elde etmek için en gelişmiş hesaplama veri madenciliği ve istatistiksel teknikleri birleştiren bir alan olarak son yıllarda günümüzde büyük önem kazanan araştırma alanlarından biri olarak kabul edilmektedir. Bu analitik yöntemin avantajı, yüksek hacimli verileri daha iyi, doğru, anlık ve hızlı kararlar vermek için kullanılacak faydalı bilgilere dönüştürecek analitik yöntemleri içermesidir. Günümüz iş dünyasında şirketler, daha iyi hizmetler için üretkenlik, karlılık ve sürdürülebilir iş süreçlerinde rekabet avantajı elde etmek için veri analitiğine giderek daha fazla önem vermektedir (Raut, Mangla, Narwane, Gardas, Priyadarshinee & Narkhede, ,2019). Son yıllarda ,veri tabanı pazarlama teknikleri, RFM analizinden (yenilik, sıklık ve parasallık analiz) karar ağaçları (CHAID,CART) ve lojistik regresyon gibi istatistiksel tekniklere dönüşmüştür. Özellikle son zamanlarda, yapay sinir ağları (ANN) modelleri, birçok sektörde, müşteri bilgilerini analiz ederek veri analitiği kapsamında kullanılmaktadır (Cheng & Chen ,2009).

Çalışma kapsamında kullanılan analiz yöntemlerinin açıklamaları aşağıda belirtilmiştir. Sınıflandırma algoritmaları ve kümeleme, iki ana makine öğrenme aracı ve veri madenciliğinin en önemli alanlarından ikisidir (Xu & Chu, 2015). Uygulama alanları sektöre göre farklılık gösterebilmektedir. Bu çalışmada lojistik sektörü, karayolu taşımacılığında müşteriye verilecek olan kar marjını tahmin edilmesinde kullanılmıştır. Genellikle, MİY için hiçbir veri analitiği aracı mükemmel değildir, her yöntem kendi içinde avantaj ve dezavantajlara sahiptir (Cheng & Chen ,2009). Bu çalışma kapsamında RFM analizi K-ortalamalar kümeleme analizi ile gerçekleştirilip, CART, CHAID, doğrusal regresyon yöntemlerinde de kullanılmıştır. Bu sayede veri madenciliği yöntemlerinin performanslarının değerlendirilmesine yönelik bir hibrit yaklaşım geliştirilmiştir.

3.1 Kümeleme Analizi

Kümeleme yöntemleri, verilerin anlamlı bir şekilde sınıflandırılmak veya gruplandırılmak için kullanılmaktadır. Verileri anlamlı gruplara kümelemek hem yapay zekânın hem de veri madenciliğinin önemli bir görevidir. Kümeleme yöntemleri, denetlenmeyen yapıdaki verileri sınıflandırmak için kullanılmaktadır. Sonuçların performansı genellikle kullanılan algoritmaya bağlıdır. Kümeleme analizinde, aynı kümedeki elemanlar birbirleriyle benzerlik

gösterirken başka kümelerin elemanlarından farklıdır (Bock, 2008).

3.1.1 K- ortalamalar analizi

K-ortalamalar analizi genellikle küme sayısı hakkında bir ön bilginin olması veya küme sayısının önceden belirli olduğu durumlarda kullanılır. Hiyerarşik olmayan kümeleme yönteminde en çok tercih edilen yöntemlerin başında gelmektedir (MacQueen 1967).

Burada, k adet özellik vektörüne ve d adet değişkene sahip bir x veri seti düşünelim.

Bu veri setinde k . özellik vektörü Eş. 1 'deki gibi tanımlanabilir.

$$x_k = [x_{k1} x_{k2} \dots x_{kd}], x_k \in R^d \quad (1)$$

K-Ortalamlar yönteminde, veri seti alt kümelere ayrılırken Eş. 2'deki amaç fonksiyonunun en küçüklenmesi amaçlanmaktadır. Öklit mesafe ölçütü Eş. 3'de gösterilmektedir.

$$J(S: X) = \sum_{i=1}^C \sum_{k=1}^N d_{ik}^2(x_k, s_i) \quad (2)$$

$$d_{ik}^2 = \left\| x_k^{(i)} - s_i \right\|^2 \quad (3)$$

$$s_i = \frac{1}{N} \sum_{k=1}^N x_k^{(i)} \quad (4)$$

Bölme yöntemlerinde, d veri tabanındaki nesne sayısı ve k oluşturulacak küme sayısı olarak kabul edilir. Bölme algoritması d adet nesneyi, k adet kümeye böler. Burada asıl amaç, aynı kümedeki nesnelere birbirlerine benzerken, farklı kümedeki nesnelere farklılık gösterecek şekilde kümelerin oluşturulmasıdır. Birinci aşama, kümelere ait merkezlerin belirlenmesidir ,ikinci olarak her bir değişkenin benzerlik ölçütü yardımıyla en yakın küme merkezine atanır. Değişkenlerin kümelere atanmasından sonra, her bir küme için küme merkezleri yeniden hesaplanmaktadır. Bu süreçler küme merkez değerlerinde herhangi bir değişim olmayana kadar tekrarlanır (MacQueen (1967)).

3.1.2 RFM analizi

RFM, müşteri analizinin detaylandırılması için kullanılan bir pazarlama tekniğidir. Bir müşterinin en son ne zaman satın aldığı (recency), ne sıklıkta satın aldığı (frequency) ve müşterinin yaptığı harcama tutarı (monetary) gibi müşteri davranışlarını dikkate alır. Gelecekte müşterileri çeşitli gruplara ayırarak ve yapılacak olan kampanya ve promosyonlara cevap verme eğiliminde olan müşterileri belirleyerek müşteri segmentasyonunu iyileştirmek için yararlı bir

yöntemdir. RFM analizi, gelecekte müşterilerin satın alma eğilimlerinden etkilenen satın alımla ilgili üç önemli değişken olan güncellik (R), frekans (F) ve parasal (M) ölçümlerine bağlıdır (Sellers, J., & Hughes, A. (1994)).

RFM analizi, bir müşterinin en son ne zaman satın aldığı (güncellik), ne kadar sıklıkta satın aldığı (frekans) ve müşterinin ne kadar harcadığı (parasal) gibi verileri kullanarak müşteri davranışını analiz etmek için tasarlanan bir pazarlama tekniğidir. MİY’de müşteri segmentasyonunu iyileştirmek için oldukça önemli bir yöntemdir. RFM analizi, müşterinin satın alımıyla ilgili üç önemli değişken olan güncellik (R), frekans (F) ve parasal (M) ölçümlerine bağlıdır. İlgili hesaplamalar aşağıdaki Eş. 5,6 ve 7 ‘de gösterilmiştir (Cheng & Chen, 2009):

$$R(C_i) = \frac{R_i - R_{min}}{R_{max} - R_{min}} \quad (5)$$

$$F(C_i) = \frac{F_i - F_{min}}{F_{max} - F_{min}} \quad (6)$$

$$M(C_i) = \frac{M_i - M_{min}}{M_{max} - M_{min}} \quad (7)$$

Burada $R_{(C_i)}$, i müşterisinin güncellik değeri; R_i , müşterinin son satın aldığı tarihten bu yana geçen süre; R_{Min} , müşterinin son satın alınmasından bu yana geçen en az süre; R_{Max} , bir müşterinin son satın alınmasından bu yana geçen en uzun süre; $F_{(C_i)}$, müşterinin frekans değeri; F_i , yani müşteri satın alımlarının sıklığı; F_{Min} , müşterinin minimum satın alma sıklığı; F_{Max} , müşterinin maksimum satın alma sıklığı; $M_{(C_i)}$, müşterinin parasal değeri; M_i , müşterinin sisteme bıraktığı miktar; M_{Min} , müşterinin parasal değerinin minimum değeri; ve M_{Max} , müşterinin parasal değerinin maksimum değeridir.

3.2 Kestirimsel Analitik Yöntemleri

Kestirimsel analitik , analitik endüstrisindeki en popüler tahmin modelleme teknikleri arasındadır. CHAID, CART, destek vektör makinaları, Naive Bayes, Doğrusal Regresyon, K en yakın komşuluk algoritması en bilinen algoritmalarıdır (Abbott, 2014). Bu çalışma kapsamında CHAID, CART ve doğrusal regresyon kullanılmıştır. Bu yöntemlerin küme değişkeni modele eklenerek performanslarının kıyaslanması amaçlanmıştır. Tahmine dayalı olan kestirimsel analitik yaklaşımı, hedef (bağımlı) değişkeni açıklayıcı (bağımsız) değişkenlerin bir işlevi olarak ifade eden bir modeli oluşturmaktadır. Öngörülen ve gerçek değerler arasındaki farklı minimize etmek , kestirimsel analitik

yöntemlerinin amacı olarak kabul edilir. Bu yöntemlerin seçilmesinin nedeni, bu metotlar hem kategorik hem sürekli değişkenlerin bir arada kullanılmasına olanak sağlar. Aynı zamanda kolayca analiz edilmesini ve yorumlanmasını olanak sunar. Çalışmada gerçek bir firmadan ele alınan veri farklı değişken tiplerini bir arada içerdiğinden dolayı bu üç avantajlı yöntem seçilmiştir. CHAID ile verilerin dağılımında normallik ve homojenlik sağlanabilmektedir. Ağaç diyagramı diğer karar ağaçlarına göre daha görsel anlamda kolay yorumlanabilmektedir. Çıktıların anlaşılabilirliği kolaydır. CART, önemli olan bağımsız değişkenleri otomatik olarak ağaç yapısına dahil eder ve büyük veri gruplarını basit kurallar tanımlayarak hızlı bir şekilde sınıflandırmaktadır. Doğrusal regresyon yöntemi ise kestirimsel analitik kapsamında uygulama kolaylığı, çabuk sonuç verme, sürekli değişkenlerin kullanılabilmesi nedeni ile tercih edilmiştir. Bu yöntemler sadece bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkinin yapısını araştırmakla kalmayıp, aynı zamanda bağımsız değişkenlerin önem derecelerini de sıralamaya olanak verir (Abbott, 2014). Bu üç yöntemin kendi içinde avantajları kullanılarak en iyi tahmin performansı veren yöntem ve yaklaşım belirlenecektir.

3.2.1 CHAID algoritması

CHAID, verilerin bölünmesi için ki-kare istatistiğini kullanmaktadır. CHAID analizi, değişkenlerin verilen bağımlı değişkenin sonucunu açıklamak için en iyi nasıl birleştirileceğini belirlemeye yardımcı olmak için tahmini bir model veya ağaç oluşturur. Bu analizde, yaklaşık eşit sayıda gözlemlerle kategorilere ayrıldığı nominal, sıralı ve sürekli veriler kullanılabilir. CHAID, en iyi sonuca ulaşılan ve daha fazla bölünme gerçekleştirilinceye kadar her bir kategorik öngörücü için olası tüm çapraz tabloları oluşturur. CHAID tekniğinde, bölünmüş değişkenler ile ağaçtaki ilişkili faktör arasındaki ilişkileri görsel olarak görebiliriz. Kararın veya sınıflandırma ağacının geliştirilmesi, hedef değişkeni veya bağımlı değişkeni tanımlamakla başlar; kök olarak kabul edilir. CHAID analizi, hedefi başlangıç veya üst düğüm olarak adlandırılan iki veya daha fazla kategoriye ayırır ve daha sonra düğümler istatistiksel algoritmalar kullanılarak alt düğümlere bölünür. Regresyon analizinden farklı olarak, CHAID tekniği verilerin normal olarak dağıtılmasını gerektirmez (Abbott,2014).

3.2.2 CART algoritması

Hem sayısal hem de nominal veri türlerini, girdi ve kestirimsel değişken olarak kabul edebilen CART algoritması, sınıflandırma ve regresyon problemlerinde bir

çözüm olarak kullanılabilir. CART karar ağacı, ikili olarak özimizelemeli biçimde bölünen bir yapıya sahiptir. Dallanma kriteri olarak Gini indeksinden yararlanmaktadır. Başlangıç olarak herhangi bir durma kuralı olmaksızın sürekli olarak bölünerek büyümektedir. Bölünme durduğu zamanda, uçtan köke doğru budama işlemi başlatılır. Olası en başarılı karar ağacı, her budama işlemi sonrası elde edilen bağımsız seçilen bir test verisi ile değerlendirme yapılarak tespit edilmeye çalışılır (Chen & Hao ,2017).

Analiz yapılmak istenen bağımlı değişken kategorik ise yöntem sınıflama ağaçları (Classification Tree), sürekli ise regresyon ağaçları (Regression Tree) olarak adlandırılmaktadır (Deconinck, Hancock, Coomans, Massart & Vander Heyden, 2005).

3.2.3 Doğrusal regresyon

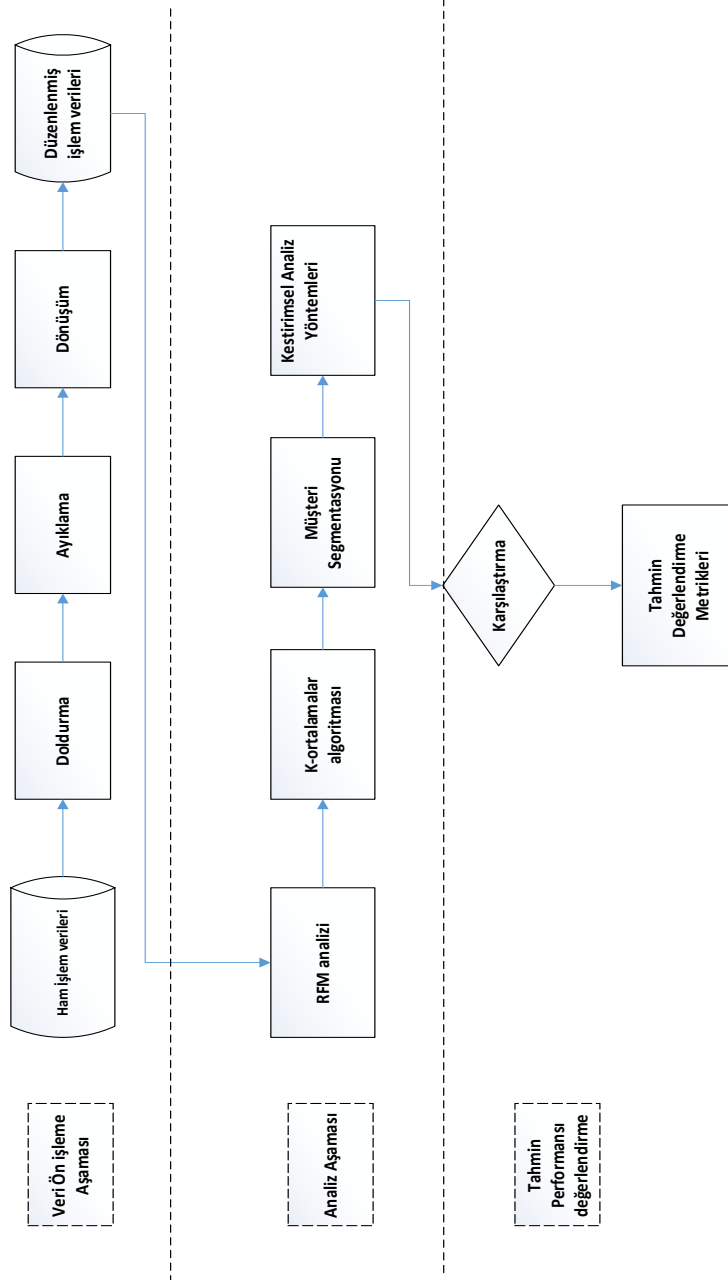
y bir bağımlı tesadüfi değişken ve x_1, x_2, \dots, x_p açıklayıcı değişkenler olarak belirlensin. Bir regresyon işlemi, x_1, x_2, \dots, x_p değerleri verildiğinde y 'nin beklenen değerini tahmin etmede kullanılan bir istatistik yöntem olarak ifade edilebilir.

Doğrusal Regresyon, çıktının girdiyle ilgili eğimini bulmayı amaçlayan en bilinen regresyon algoritmasıdır. Bu fikir ayrıca, değişkenlerden hangisinin hedef değişkene ne kadar katkıda bulunduğunu da vurgulamaktadır. Her bir özelliğe w_i (ağırlık) faktörü belirlenir (Abbott, 2014). Eş. 8 ile doğrusal regresyon ifade edilebilir.

$$y_i = w_0 + w_1x_1 + w_2x_2 + \dots \dots \dots \dots \dots w_nx_n \quad (8)$$

4. TASARLANAN METODOLOJİ

Kurulan model 15.842 veri ve 630 müşteri değişkenini içermektedir. Veri 2016-2017 arasında yapılan işlemlerden oluşmaktadır. Ele alınan veriler verilen teklifi kabul eden müşteriler baz alınarak oluşturulmuştur. Gerçek veriden ele alınan teklifler göz önüne alınarak müşteri bazlı kar marjı tahmininde kullanılmıştır. İşlem verisinde 13 tane bağımsız değişken bulunmaktadır. Kar marjı tahmininde kullanılan değişkenler aşağıdaki gibidir. Parantez içinde düzenlenen değişkenlerin tipleri tanımlanmıştır. Farklı algoritmalar ile modelin tahmin güçleri belirlenmiştir. Kullanılan algoritmalar ve bu algoritmaların doğrulukları karşılaştırılmıştır. Çalışma kapsamında SPSS Clementine programı kullanılmıştır. Şekil 1 lojistik sektörde müşteriye uygulanacak olan kar marjı tahmini için tasarlanan metodolojiyi göstermektedir.



Şekil 1: Karayolu taşımacılığında müşteri analitiği için tasarlanan metodoloji.

4.1 Veri ön İşleme Aşaması

Veri ön işleme aşaması, ham verilerin kullanılabilir veriye dönüştürülmeden önce hazırlanması için gereken ilk aşamadır. Bu aşamada ham veriler üzerinde doldurma, ayıklama ve dönüştürme işlemleri gerçekleştirilir. Bu dönüşüm aşaması, değerlerin düzenlenmesi, aykırı değer tespiti, normalizasyon gibi yöntemlerin kullanılmasını içerir. Bu aşama ile tahmin doğruluğu artar ve modellerin uygulanma sürelerinde düşüş gözlemlenir.

4.2 Analiz Aşaması

Veri temizleme ve dönüşümünden sonraki adım modelleme adıdır. Bu adımda farklı modeller veri kümesi üzerinde denenerek doğruluğu en yüksek olan model seçilir. Analiz aşamasında öncelikle RFM analizi gerçekleştirilmiştir. RFM skor değerleri oluşturularak ağırlıkları değiştirilerek farklı senaryolar belirlenmiştir.

K- ortalamalar analizi ile kümeleme gerçekleştirilmiştir. Daha sonra tahminleme için kestirimsel analitik yöntemleri olarak CHAID , CART ve doğrusal regresyon kullanılmıştır.

4.3 Tahmin Performans Değerlendirme Aşaması

Analiz aşamasının sonunda, kümeleme analizinde farklı senaryolardan farklı kurallar elde edilmiştir. Kar marjı tahmininde etki seviyesi en yüksek küme belirlenmiştir. Sınır ağları ile kar marjı hedefli en etki seviyesi yüksek küme seçilmiştir. Bu küme değişkenini kullanarak, kestirimsel analitik tekniklerinin performansları değerlendirilmiştir. Bu aşamada kar marjını tahmin eden en iyi yöntem ve senaryo MAPE ve MSE ile karşılaştırılmıştır.

4.4 Kullanılan Değişkenler

1. Rota kodu: Taşımanın yapılacağı iller arasındaki kodu belirtir. Çıkış şehir kodu ve varış şehir kodu olmak üzere ikiye ayrılır. (Nominal)
2. Plan Km: Sefere ait toplam km.(Sürekli)
3. Araç Tipi: kamyon- kırkayak- tır şeklinde 3 farklı araç cinsi bulunmaktadır. (Nominal)
4. Tonaj düzeyi: Taşınan yük miktarına göre ordinal veri olarak dönüşümünü içeren değişkendir.Yük seviyeleri üçe ayrılmıştır.(Ordinal)
5. Ürün tipi: Yükün cinsi. Saç, tarım ürünü, boya, gıda ve cam olmak üzere nominal olarak belirlenmiştir.(Nominal)

6. Yükü yükleme tipi: Yük palet mi yoksa dökme şeklinde mi araca yüklenecek olarak nominal değişkene dönüştürülmüştür. (Nominal)
7. Müşteri ölçek seviyesi: Müşterileri büyük, orta küçük ölçekli olarak ayıran ordinal değişkeni tanımlanmıştır. (Ordinal)
8. Müşteri parasallık değeri: Müşterinin sistemde ne kadarlık para harcadığını ölçen bir sürekli değişken olarak tanımlanmıştır. Sistemde bıraktığı toplam miktarı ifade eder. Müşteri bağlılığını ölçen bir değişken olarak tanımlanabilir.(sürekli)
9. Müşteri sıklığı: Müşterinin firmayla yaptığı sipariş sayısını ifade etmektedir.(sürekli)
10. Müşteri güncelliği: Müşterinin firmayla yakın zamanda yaptığı siparişleri göstermektedir. En son ne zaman sipariş verdiği bilgisini içerir.(Sürekli)
11. RFM skoru: RFM analizine göre elde edilen puan değişkenidir. Her bir değer için 1-5 arasında bir skor oluşturulmuştur. 5 en yüksek seviyeyi 1 en düşük seviye olarak görülmektedir.
12. Müşteri segmentasyonu: Kümeleme analizi sonucu elde edilen kar marjını en iyi tahmin eden kümeyi ifade eden değişkendir.(Nominal)
13. Taşıyıcı Popülasyonu: Teklif geldiğinde o rota için mevcut durumda olan taşıyıcı sayısını ifade eder.(Sürekli)

Tablo 1’de bir müşteri verisinin örneği verilmiştir.

Tablo 1: Bir müşteri verisinin örneği.

Değişken	Değeri
Çıkış şehir kodu	34100
Varış Şehir kodu	54200
Verilen Kar marjı	0,095%
Ürün tipi	Gıda
Müşteri Sıklık Değeri	235
Müşteri Güncelliği	61
Müşteri Parasallık Değeri	1,418,155 (TL)
RFM skoru	550
Yük yükleme tipi	Palet
Müşteri segmentasyonu	2
Planlanan km	145 (km)
Tonaj Düzeyi	2
Araç tipi	Kamyon
Taşıyıcı Popülasyonu	27
Müşteri Ölçek Seviyesi	3

5. RFM VE KÜMELEME ANALİZİ UYGULAMASI

Uygulama Türkiye’de karayolu taşımacılığı yapan bir firmada gerçekleştirilmiştir. Firma taşıyıcılarla iş birliği içerisinde. Müşteri taşıma ile ilgili hizmet almak istediğinde bu firmaya başvurmaktadır. Firma taşıyıcıdan taşıma için fiyat alır buna bir kar marjı ekleyerek müşteriye sunar. Karayolu taşımacılığı ülke içinde taşımacılık alanında büyük bir yüzdeye sahiptir. Bu anlamda bakıldığında öneri sisteminin tasarlanması stratejik bir planın yapılması olası zararlardan korunma açısından çok önemlidir. Şekil 2 karayolu taşımacılığındaki tüm paydaşları özetlemektedir. Uygulama kümeleme ve RFM analizi ile başlamaktadır, kestirimsel analitik yöntemleri ile devam etmektedir.



Şekil 2. Karayolu taşımacılığındaki tüm paydaşlar

5.1 Kümeleme Analizi

Kümeleme algoritmaları ile küme içindeki benzerliğin maksimize, kümeler arası benzerliğin minimize edilmesi temeline dayanır. Bu açıdan bakıldığında geniş verileri için tanımlayıcı veriler belirlenir ve yığındaki benzer özellikli kümelerin elde edilmesi amaçlanır. RFM analizi ve müşteri değişkenleri dikkate alarak değişik senaryolar oluşturulmuştur, hangi senaryonun yani hangi kümenin kar marjı tahmininde üstün olduğu tahmin edilmeye çalışılmıştır. Çalışma kapsamında K-ortalama yöntemini kullanılmıştır. Dunn indeksi kullanılarak küme sayısı belirlenmiştir. Dunn indeksi (DI), sıklık teşhisini ve ayrık küme kullanımını önerir. Buna göre en optimum küme sayısı 4 olarak belirlenmiştir. Küme sayısı hesaplanırken yoğun ve iyi dağılmış olması beklenmektedir. Dunn indeksi ile hesaplanan D katsayısı büyüdükçe, küme kalitesi artmaktadır ve D değeri yükseldikçe en uygun küme sayısına yaklaşılmaktadır (Pakhira, Bandyopadhyay&Maulik,2004). Tablo 2’de Dunn indeks değerleri gösterilmektedir.

Tablo 2. K-Ortalama algoritması için küme sayısının Dunn İndeks ile belirlenmesi

Küme sayısı	Dunn
K=2	0,35
K=3	0,45
K=4	0,72
K=5	0,32

5.2 RFM Analizi

Çalışmada segmentasyon için RFM (Recency, Frequency and Monetary) analizinden faydalanılmıştır. Bu sayede müşterilerin hangi kar marjı seviyelerine eğilimli olduğu gözlemlenebilir. RFM analizi müşterilerin geçmişte yapmış oldukları alışveriş tarihinin yakınlığına, yapmış oldukları alışveriş miktarına ve harcama tutarına göre müşterilerin olası karı kabul etme eğilimlerini belirlenmiştir. Bu üç etkenin kullanılması ile bir RFM değeri hesaplanır. Daha sonra bu değerler sınıflandırarak belirli skorlara dönüştürülür. RFM skorları 1 ile 5 arasında değişmektedir. RFM skoru için güncellik, frekans ve parasallık skoru oluşturulur. Her bir değişken ağırlıklandırılmıştır. Ağırlıklar hem skor değerlerine hem de RFM değerine verilmektedir. Güncellik, Frekans ve Parasal skor ve değerlerinin ağırlıkları değiştirilerek farklı 52 küme senaryoları belirlenmiştir. RFM skor ve değer ağırlıkları, 100,10 ve 1 olarak verilmiş, değişkenlerin farklı ağırlıklarına göre senaryolar oluşturulmuştur.

5.3 Senaryoların Oluşturulması

Bu çalışma kapsamında, müşteri özelliklerini ele alan kümeleme analizi yapılmıştır. Daha sonrasında yapay sinir ağlarında kümenin kar marjını tahmin etme gücü test edilerek, kar marjını tahmininde en güçlü küme elde edilmeye çalışılmıştır. Daha sonraki tahminleme aşamasında segmentasyon analizi bir değişken olarak ele alınarak kestirimsel analitik metotlarında kullanılmıştır. Tablo 3 'de kümeleme analizinde kullanılan senaryolar ve küme etki seviye değerleri belirtilmiştir.

RFM değeri ve skoruna ek olarak müşteri ölçek seviyesi değişkeni modele eklenerek senaryolar oluşturulmuştur. Buna göre en iyi senaryonun 37 numaralı senaryo olduğu gözlemlenmektedir.

5.4 Kümeleme Analizi Performansının Değerlendirilmesi

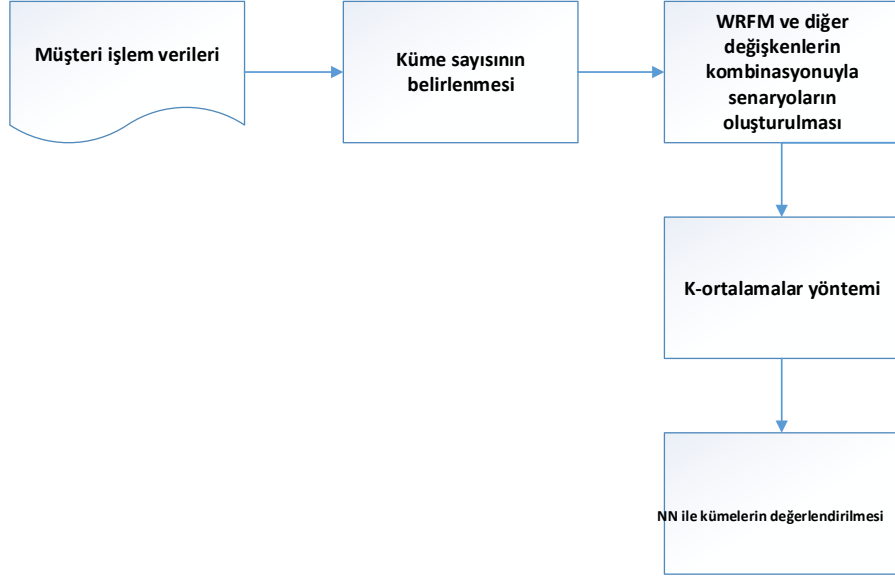
Bu aşamada kümeleme analizinin senaryoların performansını değerlendirilmesi amaçlanmıştır. Böylelikle oluşturulan birçok kümeleme analizi senaryolarının hangisinin müşteriye verilecek olan kar marjını tahmin etmede üstünlük sağladığı hesaplanabilir. Bu seçilen küme tahminleme yöntemlerinde değişken olarak kullanılarak tahmin performansı artırılabilir. Sinir Ağları (NN) mantığına dayanan bu aşama sayesinde kümeleme performansı sonuçlarımızı karşılaştırmamızı sağlar.

NN'ler sinir sisteminin temel birimleri, tipik olarak katmanlar halinde

düzenlenmiş nöronlardır. Bazen çok katmanlı bir algılayıcı olarak adlandırılan bir NN, temel olarak çok sayıda birbirine bağlı nöronlardan oluşan birimlerini simüle ederek çalışır. İşleme birimleri katman halinde düzenlenmiştir. Bir NN'de tipik olarak üç bölüm vardır: giriş katmanı; bir veya daha fazla gizli katman; ve son olarak çıkış katmanından oluşur. NN analizinin rolü, farklı faktörlere göre belirlenen kümelerin belirlenen hedef doğrultusunda anlamlı etkilere sahip olup olmadığının belirlenmesidir.

Başka bir deyişle, NN, belirtilen bir veri setinin müşterisine verilen kar marjlarını tahmin etmede en önemli faktörleri bulma avantajlarına sahiptir. Çalışmanın müşteri kümeleme analizi kısmının amacı, müşteriye verilecek kar marjını etkileyen en önemli özellik ve nitelikleri bulmaktır. Bu arada, farklı özelliklerden faydalanan farklı kümelerin etkilerini kar marjına olan etkilerini ölçebiliriz. Etki seviyesi olarak NN'dan çıkan sonuçlar ile en güçlü performans gösteren kümeler elde edilebilmektedir (Sarvari, Ustundag & Takci 2016).

Bu yaklaşımı kullanmak, farklı senaryolardan oluşturulmuş farklı kümelerin etkilerini ölçmeye olanağı sağlar. Küme etki derecelerinin yüksekse, kümelerimizin yeterince doğru değişken kombinasyonlarına sahip olduğuna emin olabiliriz; Aksi takdirde, küme gücünün tahminlemede düşük olduğunu doğru değişken kombinasyonlarına sahip olmadığını söyleyebiliriz. Şekil (3) kümeleme analizi aşamalarını göstermektedir.



Şekil 3. Kümeleme analizi aşamaları.

Tablo 3. WRFM analizi, oluşturulan senaryolar ve etki analizi sonuçları

	RFM ağırlıkları	RFM skor	RFM değeri	Müşteri Ölçek seviyesi Değişkeni	Etki Seviyeleri
S1	$W_R > W_F > W_M$	√			0,0212
S2	$W_F > W_R > W_M$	√			0,0253
S3	$W_M > W_F > W_R$	√			0,0156
S4	$W_R > W_M > W_F$	√			0,0197
S5	$W_M > W_R > W_F$	√			0,0098
S6	$W_F > W_M > W_R$	√			0,0343
S7	$W_R = W_F = W_M$	√			0,0165
S8	$W_R = W_F > W_M$	√			0,0188
S9	$W_F = W_M > W_R$	√			0,0454
S10	$W_R = W_M > W_F$	√			0,0344
S11	$W_R > W_F = W_M$	√			0,0576
S12	$W_M > W_F = W_R$	√			0,0465

S13	$W_F > W_R = W_M$	√			0,0322
S14	$W_R > W_F > W_M$		√		0,0567
S15	$W_F > W_R > W_M$		√		0,0354
S16	$W_M > W_F > W_R$		√		0,0634
S17	$W_R > W_M > W_F$		√		0,0776
S18	$W_M > W_R > W_F$		√		0,0222
S19	$W_F > W_M > W_R$		√		0,0633
S20	$W_R = W_F = W_M$		√		0,0465
S21	$W_R = W_F > W_M$		√		0,0155
S22	$W_F = W_M > W_R$		√		0,0468
S23	$W_R = W_M > W_F$		√		0,0688
S24	$W_R > W_F = W_M$		√		0,0058
S25	$W_M > W_F = W_R$		√		0,0561
S26	$W_F > W_R = W_M$		√		0,0248
S27	$W_R > W_F > W_M$	√		√	0,0681
S28	$W_F > W_R > W_M$	√		√	0,0576
S29	$W_M > W_F > W_R$	√		√	0,0766
S30	$W_R > W_M > W_F$	√		√	0,0297
S31	$W_M > W_R > W_F$	√		√	0,0335
S32	$W_F > W_M > W_R$	√		√	0,0765
S33	$W_R = W_F = W_M$	√		√	0,0534
S34	$W_R = W_F > W_M$	√		√	0,0118
S35	$W_F = W_M > W_R$	√		√	0,0667
S36	$W_R = W_M > W_F$	√		√	0,0326
S37	$W_R > W_F = W_M$	√		√	0,0983
S38	$W_M > W_F = W_R$	√		√	0,0944
S39	$W_F > W_R = W_M$	√		√	0,0324
S40	$W_R > W_F > W_M$		√	√	0,0543
S41	$W_F > W_R > W_M$		√	√	0,0898
S42	$W_M > W_F > W_R$		√	√	0,0433
S43	$W_R > W_M > W_F$		√	√	0,0098
S44	$W_M > W_R > W_F$		√	√	0,0132
S45	$W_F > W_M > W_R$		√	√	0,0787

S46	$W_R=W_F=W_M$		√	√	0,0034
S47	$W_R=W_F>W_M$		√	√	0,0054
S48	$W_F=W_M>W_R$		√	√	0,0065
S49	$W_R=W_M>W_F$		√	√	0,0031
S50	$W_R>W_F=W_M$		√	√	0,0910
S51	$W_M>W_F=W_R$		√	√	0,0906
S52	$W_F>W_R=W_M$		√	√	0,0970

Buna göre kar marjları tahmininde kullanılan en güçlü küme senaryo 37 olarak belirlenmiştir. Bu küme, müşteri segmentasyonu olarak ayrı bir değişken olarak ele alınıp, diğer tahminleme yöntemlerinde kullanılmıştır.

5.5 En iyi Müşteri Küme Senaryosunun Analizi

Müşteri kümeleme analizi sonucuna göre 4 küme oluşturulmuştur. Tablo 4’de müşteri segmentlerinin kar marjı ortalamaları verilmiştir. Buna göre en yüksek kar marjına eğilimli küme 4 numaralı olarak belirlenmiştir. Müşteri bilgilerinin ortalama değerleri Tablo 4’de belirtilmiştir. Buna göre en yüksek kar marjı uygulanan 4 numaralı küme hem sistemde en aktif, en fazla parasal değerde firma ile işbirliği yapan, en yakın zamanda sipariş vermiş müşteri grubu olduğunu söylemek mümkündür. Bu müşteri grubuna yüksek kar marjı atanmaktadır.

Tablo 4. Etki seviyesi en yüksek müşteri kümesi ve özellikleri.

Küme	Ortalama kar marjı değeri (%)	Yüzdesi %	Yenilik Skor Değeri	Sıklık Skor Değeri	Parasallık Skor Değeri
1	0,072	26	3,3	2,8	4,2
2	0,051	28,7	2,7	2,4	2,8
3	0,035	29,8	1	1	2,2
4	0,105	15,5	5	5	5

6. KESTİRİMSSEL ANALİTİK YÖNTEMLERİ

Kestirimsel analitik (Predictive Analytics) modelleri uygulamasında, segmentasyon aşamasında elde edilen müşteriye özgü küme değişkeni modele eklenerek modellerin performanslarının karşılaştırılması yapılmıştır. Böylelikle küme değişkeninin model performanslarına etkisi var mı analiz edilmiştir.

Yöntem olarak CART ve CHAID, ve doğrusal regresyon kullanılmıştır. Müşterilere uygulanması beklenen kar marjı tahminleri için modelde mevcut verinin %70'si eğitim %30'si test verisi olarak kullanılmış ve modellerin geçerliliği test edilmiştir. Tahmin modellerinin oluşturulmasında SPSS Clementine yazılımında kestirimsel analiz algoritmalarından, CHAID karar ağacı, CART karar ağacı ve doğrusal regresyon kullanılmıştır. Kullanılan veri 630 müşteriye ait 15.742 veriden oluşmaktadır. Veri pek çok değişken içermektedir. Kar marjını tahmini için en önemli verilerin seçimi SPSS Clementine programındaki özellik seçimi modülü ile gerçekleşmiştir. Özellik seçimi (diğer adıyla nitelik seçimi veya değişken seçimi), kullanılan algoritmaya göre özellikleri değerlendirerek veri setindeki n adet özellik arasından en iyi k adet özelliği seçme işlemidir.

Şekil 4 'te özellik seçimi modülü kullanılarak kar marjına etki eden önemli değişkenler seçilmiştir. Bu analiz sonunda uğrak noktası değişkeni önemli bulunmamıştır. Bu yüzden modellemede kullanılmamıştır.

Rank	Field	Type	Importance	Value
1	CustomerScaleCode	Ordered Set	Important	1,0
2	DepartureCityCode	Set	Important	1,0
3	FreightTypeCode	Set	Important	1,0
4	ArrivalCityCode	Set	Important	1,0
5	CustomerFrequency	Range	Important	1,0
6	TruckersPopulation	Range	Important	1,0
7	CustomerRevenue	Range	Important	1,0
8	EstimatedDistance	Range	Important	1,0
9	TonnageLevel	Ordered Set	Important	1,0
10	VehicleTypeCode	Set	Important	1,0
11	FreightLoadingTypeCode	Set	Important	0,994
12	CustomerRecency	Range	Important	0,98
13	WayStop	Ordered Set	Unimportant	0,2

Şekil 4. Özellik seçimi ile belirlenen önemli değişkenler.

Modelin çıktısı müşteriye verilen kar marjıdır. Tüm seçilen değişkenler girdi olarak kullanılmıştır. Buna ek olarak müşteri kümeleme analizinden elde edilen küme değişkeni de modele eklenmiştir. Küme değişkeni eklenmiş ve eklenmemiş

senaryoların farklı modellerdeki tahmin performansı karşılaştırılmıştır. Her bir model için değişken önem dereceleri hesaplanmış, o model için anlamlı olan ve kullanılan değişkenler grafiksel olarak gösterilmiştir. Modeller iki farklı yaklaşımda, iki farklı hata oranı ile karşılaştırılmıştır.

6.1 Modellerin Karşılaştırılması

Modeller iki farklı şekilde karşılaştırılmıştır. Bunlar MSE ve MAPE'dir.

6.1.1 Ortalama kare hata

Ortalama kare hata (MSE) aşağıdaki Eş. 9 ile hesaplanır (Hyndman & Koehler, 2006).

$$MSE = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n e_j^2 \quad (9)$$

Ortalama kare hata ile makine öğrenme modelinin tahminleyicinin performansını ölçmede oldukça etkilidir. Bu hata oran değerlerinin sıfıra yakın olması tahminleyicinin daha iyi performansa sahip olduğunu gösterir.

6.1.2 Ortalama mutlak yüzde hata

Ortalama mutlak yüzde hata (MAPE) aşağıdaki Eş. 10 ile hesaplanır.

$$MAPE = \frac{100}{N} \sum_{i=1}^N \left| \frac{x_i - \hat{x}_i}{x_i} \right| \quad (10)$$

- $\{x_i\}$: Gerçek gözlem verisi
- $\{\hat{x}_i\}$: Tahmin edilen veya öngörülen veri
- N : Veri sayısı

Modellerin performansları karşılaştırılırken test verisi üzerindeki hata oranları dikkate alınmıştır. Tablo 5 ve 6 'da kullanılan tahminleme algoritmalarının farklı senaryolara göre karşılaştırmaları gösterilmektedir.

Tablo 5. Küme değişkeni dahil edilen tahminleme algoritmalarının karşılaştırılması.

	MAPE (%)	MSE (%)
Doğrusal Regresyon	14,17	14,42
CHAID	6,59	7,51
CART	8,29	9,87

Tablo 6. Küme değişkeni dahil edilmeyen tahminleme algoritmalarının karşılaştırılması.

	MAPE (%)	MSE (%)
Doğrusal Regresyon	16,21	17,45
CHAID	8,02	9,02
CART	9,34	10,81

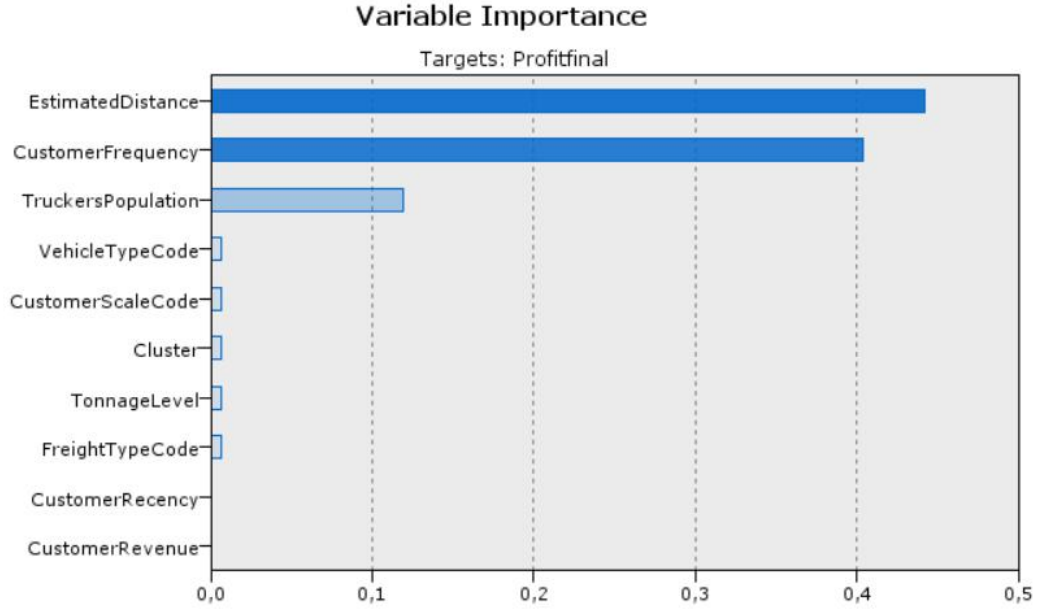
Tüm modeller için MAPE değerleri MSE değerlerinden düşük çıkmıştır. İki farklı yaklaşımdaki tüm modellere baktığımızda tahminlemedeki en iyi yaklaşımın kümeleme değişkeninin de kullanıldığı CHAID ile olduğu belirlenmiştir.

Küme değişkeninin dahil edilmediği durumda en yüksek tahmin gücüne sahip algoritma CHAID algoritmasıdır. Küme değişkenini dahil ettiğimiz durumda en iyi algoritmanın yine CHAID olduğunu görmekteyiz. Küme değişkeninin modele eklenmesi tüm algoritmalarda tahmin gücü performansını arttırmıştır. Bu yüzden küme değişkeni eklenmiş olan yaklaşım detaylı olarak bölüm 6.2’de çıktılarıyla analiz edilmiştir. Müşterilere belli özelliklerle kar marjını atamada hedef odaklı en iyi kümenin seçilip tahminlemede kullanılması modelin açıklayıcılığını yani tahmin doğruluğunu arttırmaktadır. Yine tahminleme algoritmalarında kar marjı tahminini dikkate alarak değişkenlerin seçilimi ile modelin hata oranını azaltmaktadır. Bu durum kümeleme analizinin doğru bir kombinasyonla yapılmasının önemini vurgulamaktadır. Kümelemede doğru değişken kombinasyonlarını belirleyerek, tahmin edilecek modele dahil etmek tahminlemede iyileştirilmiş sonuçlar verebilmektedir. Bu yöntemler için kar marjı tahmininde etkili ve anlamlı olan değişkenler ve onların ağırlıkları da

belirlenmiştir.

6.2 Doğrusal Regresyon

Doğrusal Regresyon algoritması ile kar marjı tahmininde Şekil 5'teki değişkenler kullanılmıştır ve bu değişkenler kar marjı tahmininde farklı önem derecesine sahiptir. Bunlar planlanan mesafe, müşteri sıklığı ,taşıyıcı popülasyonu ,araç tipi, müşteri ölçek seviyesi, küme değişkeni, tonaj seviyesi, ürün tipidir. Değişkenlerin önem derece katsayıları Tablo 7'da verilmiştir.



Şekil 5. Doğrusal regresyon yöntemi değişken önem dereceleri.

Doğrusal regresyon denklemi ve katsayıları aşağıda belirtilmiştir.

Küme değişkeni * 0,001778 + Araç tipi * -0,002228 + Ürün tipi * 0,000001676 + Taşıyıcı Popülasyonu * 0,00001239 + Planlanan km * -0,00002303 + Tonaj seviyesi * -0,003041 + Müşteri ölçek seviyesi* 0,002154 + Müşteri geliri * 0,00000001692 + Müşteri Güncelliği* - 0,00000686 + Müşteri Sıklığı * 0,00003434 + 0,08314

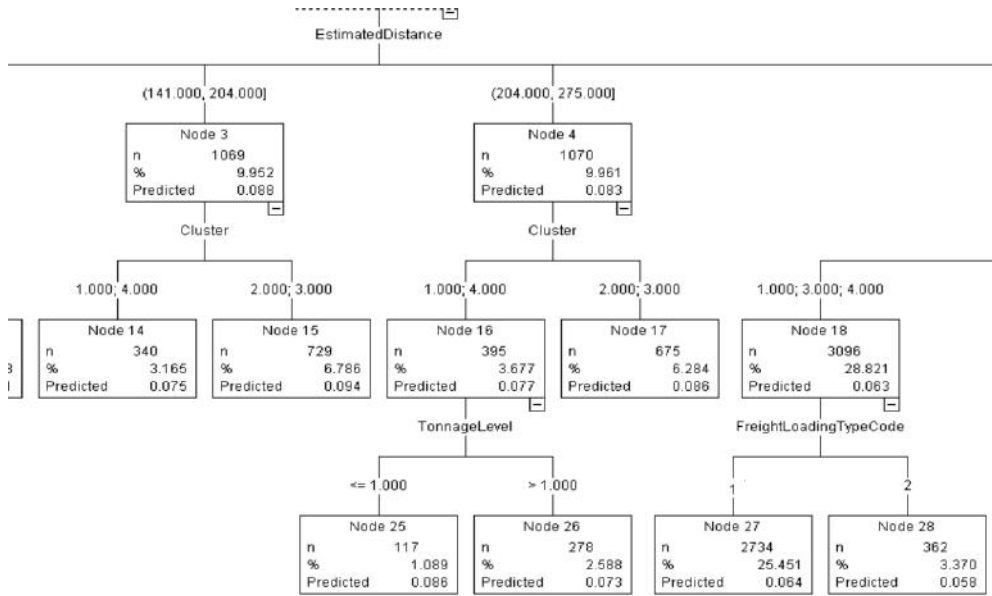
Tablo 7. Doğrusal regresyon yöntemine göre değişkenlerin önem derece

katsayıları.

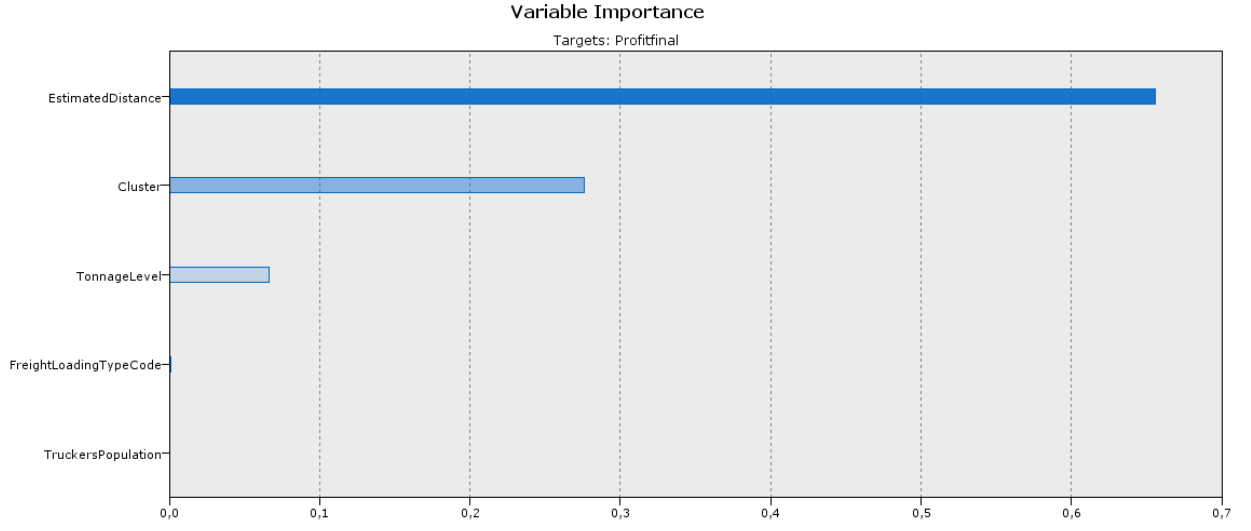
Değişken	Önem Derecesi
Yük tipi	0,007
Tonaj Seviyesi	0,007
Küme Değişkeni	0,007
Müşteri Ölçek Seviyesi	0,007
Araç Tipi	0,007
Taşıyıcı Popülasyonu	0,1193
Müşteri Sıklığı	0,404
Planlanan km	0,4418

6.3. CHAID

CHAID karar ağacı algoritmasında kar marjı tahmininde Şekil 7’teki değişkenler önem derecesine sahiptir. Küme değişkeni burada önemli bir ağırlığa sahiptir. Şekil 6 ‘da karar ağacının bir kısmı gösterilmektedir.



Şekil 6. Kar marjı tahmini için CHAID karar ağacının bir kısmı.



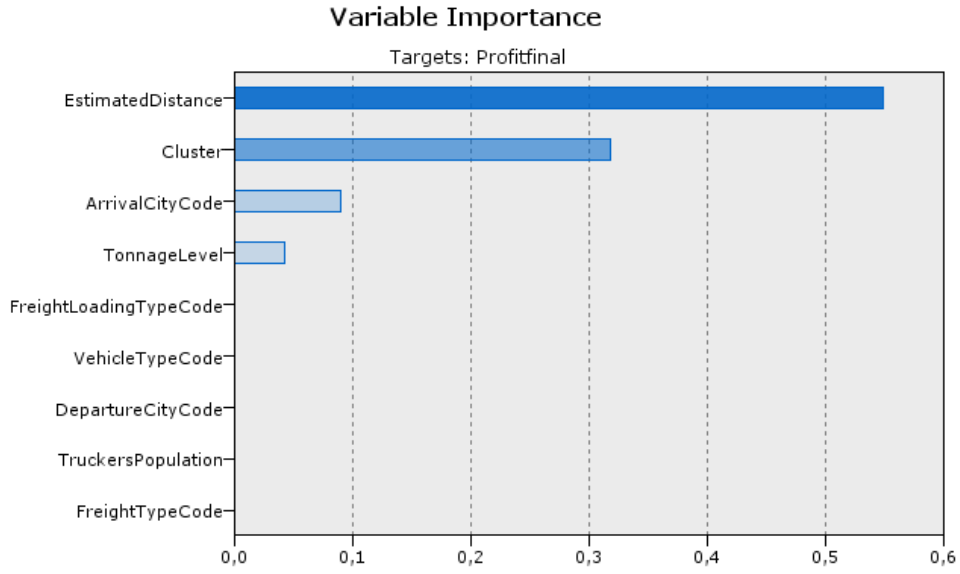
Şekil 7. CHAID yöntemi değişken önem dereceleri.

Tablo 8. CHAID yöntemine göre değişkenlerin önem derece katsayıları.

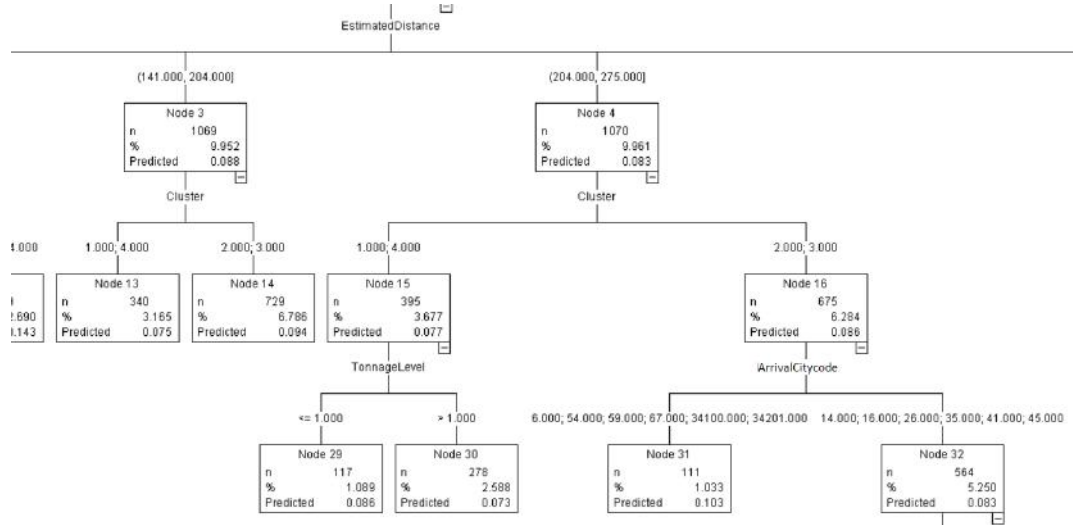
Değişkenler	Önem Derecesi
Yük yükleme tipi	0,0012
Tonaj Seviyesi	0,0665
Küme Değişkeni	0,2763
Planlanan km	0,656

6.3 CART

CART karar ağacı algoritmasında, kar marjı tahmininde önemli olan ve modelde kullanılan değişkenler şekil 8 'deki gibidir. Bunlar planlanan km, küme değişkeni, varış şehri ve tonaj seviyesidir. Karar ağacının bir kısmı şekil 9 'da gösterilmektedir.



Şekil 8. CART yöntemi değişken önem dereceleri.



Şekil 9 : Kar marjı tahmini için CART karar ağacının bir kısmı.

Tablo 9. CART yöntemine göre değişkenlerin önem derece katsayıları.

Değişkenler	Önem Derecesi
Tonaj Seviyesi	0,0424
Variş şehri	0,0898
Küme Değişkeni	0,3189
Planlanan km	0,5489

7. TARTIŞMA VE SONUÇ

Lojistik sektörü hızlı büyüyen bir konumdur. Karayolu taşımacılığı ise lojistik sektöründe ciddi bir paya sahiptir. Firmaların müşterilerini analiz etmesi, gerekli analitik yöntemlerinin kullanılması karlılığı arttırma ve uzun vadede strateji geliştirme için çok önemlidir. Bu çalışmada müşteriye uygulanacak olan kar marjı tahminleme problemi dikkate alınmıştır.

Bu çalışmada lojistik sektörü, karayolu taşımacılığında müşteri analitiği çalışması gerçekleştirilmiştir. Kümeleme ve veri madenciliğinin yöntemleri kullanılmıştır. Müşteri profilini ve müşteri türlerini sistematik olarak incelemeye imkanı sağlayan bir metodoloji geliştirilmiştir. Böylece her bir müşteri türü için pazarlama stratejileri geliştirmek kolaylaşmaktadır. Bu sayede değerli müşterileri etkin bir şekilde hedefleme ve farklı pazarlama stratejileri uygulama konusunda fayda sağlar.

Geliştirilen hibrit metodolojide öncelikle müşteri segmentasyonu aşaması ilk basamak olarak tanımlanmıştır. Segmentasyon performansını zenginleştiren RFM analizi ve müşteri değişkenleri kullanılmıştır. K-ortalama yöntemini kullanarak kümeleme analizi gerçekleştirilmiştir. Farklı senaryolar tasarlanmış, uygulanmış ve küme etki sonuçları sinir ağları kullanılarak değerlendirilmiştir. Müşteri bazlı kar marjı tahminleme için kestirimsel analiz yöntemleri kullanılmıştır. CHAID, CART ve doğrusal regresyon kullanılmıştır. Yöntemler iki farklı yaklaşımla uygulanmıştır. Bunlardan birincisi küme değişkeni kullanılmadan, ikincisi ise küme değişkeninin modele dahil edilmesiyle kar marjını tahmin performansları karşılaştırılmıştır.

Bu çalışma, WRFM analizinin ile müşteri segmentasyonunun, tahminleme performansını olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. Ayrıca, daha doğru ve etkili müşteri segmentleri elde etmek için, WRFM ve diğer müşteri değişkenlerinin kombinasyonlarının gerçekleştirilmesinin önemi ortaya çıkartılmıştır. Buna göre, önerilen hibrit metodolojide en iyi tahmin

performansını küme değişkeni eklenen CHAID modelinde olduğu belirlenmiştir. Ayrıca doğru WRFM ve müşteri verilerinin kombinasyonu kullanılarak oluşturulan kümenin önemi kanıtlanmıştır.

Yöneticiler bu hibrit metodolojiyi temel alarak müşteri odaklı, toplam kar marjını arttıran etkili kampanyalar hazırlayabilir ve daha doğru müşteri profilleri belirleyebilir. Karayolu taşımacılığı sektöründe müşteri analitiği uygulaması sayesinde müşteri kaybı minimize edilebilecek, buna bağlı olarak uygulanacak olan kar marjı belirlenmesi sistematik kurallara bağlanacaktır. Geliştirilen model sayesinde, işletmeler müşterileri bireysel olarak tanıyıp onlara yönelik kar marjını teklifini geliştirme fırsatı sunacaklardır. Yöneticiler, geliştirilen model ile lojistik sektöründeki kar eğilimlerini gözlemleyip bu bilgi doğrultusunda pazarlama yapabileceklerdir. Müşteri analitiği sayesinde müşteri istek ve ihtiyaçları hakkındaki bilgilerin detaylı analizi ile müşterilerin ihtiyaç ve isteklerine özgü kar marjlarının tahmini mümkün olmaktadır. Müşteri hakkında doğru bilgilerin elde edilmesi, müşteri kaybını en azlayacaktır. Doğru müşteri profillerinin belirlenmesi ile firmalar uzun vadede karlılık politikasını analiz edebilecektir. Türkiye’de karayolu taşımacılığının önemi günden güne artmaktadır. Bu önerilen hibrit sistem karayolu taşımacılığında kar marjının belirlenmesi için bir öneri sistemi olarak uygulanabilir.

İleriki çalışmalarda, tahminlemede rastgele orman (random forest) , XGboost, destek vektör makinaları (SVM), ANN gibi makine öğrenme algoritmaları ile farklı kümeleme teknikleri (iki aşamalı, Kohonen- SOM) kullanılabilir.

TEŞEKKÜR

Bu çalışmanın bir kısmı TÜBİTAK tarafından 1059B141600618 kodu ile desteklenmiştir.

8. KAYNAKÇA

- Abbott, D. (2014). *Applied predictive analytics: Principles and techniques for the professional data analyst*. John Wiley & Sons, 213-223.
- Ambler, T., Bhattacharya, C. B., Edell, J., Keller, K. L., Lemon, K. N., & Mittal, V. (2002). Relating brand and customer perspectives on marketing management. *Journal of Service Research*, 5(1), 13-25.
- Azeem, M., Usman, M., & Fong, A.C.M. (2017). A churn prediction model for prepaid customers in telecom using fuzzy classifiers. *Telecommunication Systems*, 66 (4), 603-614.

- Boix, M.P., Moreno, J.L.M. (2018). A social model based on customers' profiles for analyzing the churning process in the mobile market of data plans. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 496, 571-592.
- Chen, W., Xie, X., Wang, J., Pradhan, B., Hong, H., Bui, D. T., ... & Ma, J. (2017). A comparative study of logistic model tree, random forest, and classification and regression tree models for spatial prediction of landslide susceptibility. *Catena*, 151, 147-160.
- Cheng, C. H., & Chen, Y. S. (2009). Classifying the segmentation of customer value via RFM model and RS theory. *Expert systems with applications*, 36(3), 4176-4184.
- Chan, C. C. H. (2008). Intelligent value-based customer segmentation method for campaign management: A case study of automobile retailer. *Expert systems with applications*, 34(4), 2754-2762.
- Chang, P. T., Hung, L. T., Pai, P. F., & Lin, K. P. (2013). Improving project-profit prediction using a two-stage forecasting system. *Computers & Industrial Engineering*, 66(4), 800-807.
- Chen, Y., & Hao, Y. (2017). A feature weighted support vector machine and K-nearest neighbor algorithm for stock market indices prediction. *Expert Systems with Applications*, 80, 340-355.
- Chung, Y. C., & Chen, S. J. (2016). Study on customer relationship management activities in Taiwan tourism factories. *Total Quality Management & Business Excellence*, 27(5-6), 581-594.
- Coussement, K., Van den Bossche, F. A., & De Bock, K. W. (2014). Data accuracy's impact on segmentation performance: Benchmarking RFM analysis, logistic regression, and decision trees. *Journal of Business Research*, 67(1), 2751-2758.
- Deconinck, E., Hancock, T., Coomans, D., Massart, D. L., & Vander Heyden, Y. (2005). Classification of drugs in absorption classes using the classification and regression trees (CART) methodology. *Journal of Pharmaceutical and Biomedical Analysis*, 39(1-2), 91-103.
- Hadden, J., Tiwari, A., Roy, R., & Ruta, D. (2007). Computer assisted customer churn management: State-of-the-art and future trends. *Computers & Operations Research*, 34(10), 2902-2917.
- Hans-Hermann, B. O. C. K. (2008). Origins and extensions of the k-means algorithm in cluster analysis. *Journal Electronique d'Histoire des Probabilités et de la Statistique Electronic Journal for History of Probability and Statistics*, 4(2).
- Hyndman, R. J., & Koehler, A. B. (2006). Another look at measures of forecast accuracy. *International journal of forecasting*, 22(4), 679-688.

- Hong, T., & Kim, E. (2012). Segmenting customers in online stores based on factors that affect the customer's intention to purchase. *Expert Systems with Applications*, 39(2), 2127-2131.
- Jain, V. K. (2017). *Big Data and Hadoop*. Khanna Publishing.
- Hwang, H., Jung, T., & Suh, E. (2004). An LTV model and customer segmentation based on customer value: a case study on the wireless telecommunication industry. *Expert systems with applications*, 26(2), 181-188.
- Khajvand, M., Zolfaghar, K., Ashoori, S., & Alizadeh, S. (2011). Estimating customer lifetime value based on RFM analysis of customer purchase behavior: Case study. *Procedia Computer Science*, 3, 57-63.
- Larivière, B. , & Van den Poel, D. (2005). Predicting customer retention and profitability by using random forests and regression forests techniques. *Expert Systems with Applications*, 29 (2), 472-484.
- Liu, H. H., & Ong, C. S. (2008). Variable selection in clustering for marketing segmentation using genetic algorithms. *Expert Systems with Applications*, 34(1), 502-510.
- Lin, C. L., & Fan, C. L. (2019). Evaluation of CART, CHAID, and QUEST algorithms: a case study of construction defects in Taiwan. *Journal of Asian Architecture and Building Engineering*, 18(6), 539-553.
- Martínez, A., Schmuck, C., Pereverzyev Jr, S., Pirker, C., & Haltmeier, M. (2018). A machine learning framework for customer purchase prediction in the non-contractual setting. *European Journal of Operational Research*.
- McCarty, J. A., & Hastak, M. (2007). Segmentation approaches in data-mining: A comparison of RFM, CHAID, and logistic regression. *Journal of business research*, 60(6), 656-662.
- MacQueen. (1967) Some methods for classification and analysis of multivariate observations. *Proc. 5th Berkeley Symp. Math. Stat. Prob.* 281.
- Ngai, E. W., Xiu, L., & Chau, D. C. (2009). Application of data mining techniques in customer relationship management: A literature review and classification. *Expert systems with applications*, 36(2), 2592-2602.
- Nakano, S., & Kondo, F. N. (2018). Customer segmentation with purchase channels and media touchpoints using single source panel data. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 41, 142-152.
- Nyitrai, T., & Virág, M. (2019). The effects of handling outliers on the performance of bankruptcy prediction models. *Socio-Economic Planning Sciences*, 67, 34-42.
- Oğuzlar, A. (2010). Cart analizi ile hanehalki işgücü anketi sonuçlarının

- özetlenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 18(3-4).
- Paker, N., & Vural, C. A. (2016). Customer segmentation for marinas: Evaluating marinas as destinations. *Tourism Management*, 56, 156-171.
- Pakhira, M.K., Bandyopadhyay, S. and Maulik, U. (2004), "Validity index for crisp and fuzzy clusters", *Pattern Recognit*, Vol. 37, pp. 487-501.
- Raut, R. D., Mangla, S. K., Narwane, V. S., Gardas, B. B., Priyadarshinee, P., & Narkhede, B. E. (2019). Linking big data analytics and operational sustainability practices for sustainable business management. *Journal of Cleaner Production*, 224, 10-24.
- Sarvari, P. A., Ustundag, A., & Takci, H. (2016). Performance evaluation of different customer segmentation approaches based on RFM and demographics analysis. *Kybernetes*, 45(7), 1129-1157.
- Singh, A., & Tucker, C. S. (2017). A machine learning approach to product review disambiguation based on function, form and behavior classification. *Decision Support Systems*, 97, 81-91.
- Tanaka, T., Hamaguchi, T., Saigo, T., & Tsuda, K. (2017). Classifying and Understanding Prospective Customers via Heterogeneity of Supermarket Stores. *Procedia Computer Science*, 112, 956-964.
- Vincent, O. R., Makinde, A. S., Salako, O. S., & Oluwafemi, O. D. (2018). A self-adaptive k-means classifier for business incentive in a fashion design environment. *Applied Computing and Informatics*, 14(1), 88-97.
- Wei, Y., Zhang, X., Shi, Y., Xia, L., Pan, S., Wu, J., & Zhao, X. (2018). A review of data-driven approaches for prediction and classification of building energy consumption. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 82, 1027-1047.
- Wei, J. T., Lin, S. Y., Yang, Y. Z., & Wu, H. H. (2019). The application of data mining and RFM model in market segmentation of a veterinary hospital. *Journal of Statistics and Management Systems*, 22(6), 1049-1065.
- Xu, L., & Chu, H. C. (2016). Big Data Analytics Toward Intelligent Mobile Service Provisions of Customer Relationship Management in ECommerce. *Journal of Computers*, 26(4).

**ÖRGÜTSEL ÇALIŞMALARIN AHLAKİ
DOĞASINI ŞEKİLLENDİRMEDE
MİHENK TAŞI: ALASDAIR
MACINTYRE’NİN ERDEM ETİĞİ
PERSPEKTİFİ**



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309-4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 22.12.2019 Yayıma Kabul Tarihi: 12.05.2020

Halit KESKİN
Prof. Dr.
Yıldız Teknik Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
hkeskin@yildiz.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-4432-3998

Selahaddin Şamil FİDAN
Arş. Gör.
Yıldız Teknik Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
fidansamil@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-7643-2139

ÖZ | Bu çalışmada ahlak alanında filozof olan Alasdair MacIntyre’nin iş etiği alanında yansıması olan erdem etiği perspektifinin temel kavramlarının tartışılması amaçlanmıştır. MacIntyre’nin örgütsel çalışmalardaki gelişim seyrinin izi takip edilmiş, MacIntyre’nin “erdemler-iyiler-pratik-kurum” şeması aktör, kurumsallaşma modu ve çevre bağlamında ele alınmıştır. Böylece, niçin bazı örgütlerin ahlaki pratiklerini koruyabildiği, erdemlerini geliştirebildiği ve ahlaki aktör rolünü harekete geçirebildiği daha iyi bir şekilde anlaşılabilir. Bunun yanında, örgütlerin erdemlilik haritasının ve bu haritada hangi erdemlerin olabileceğinin değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu doğrultuda, örgütsel çalışmalarla örgütsel etik çalışmalarının birbirinden kopukluğunun üstesinden gelinmesinde MacIntyre’nin erdem etiği perspektifi önerilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Alasdair MacIntyre’nin Erdem Etiği Şeması, Erdemli Örgüt, Örgütlerin Erdemlilik Haritası

JEL Kodu: M10, M19, M19
Alanı: İşletme
Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2019.026

Atıfta bulunmak için: Keskin, H., Fidan, S.Ş. (2020). Örgütsel Çalışmaların Ahlaki Doğasını Şekillendirmede Mihenk Taşı: Alasdair MacIntyre’nin Erdem Etiği Perspektifi. *KAÜİBFD*, 11(21), 118-140.

ALASDAIR MACINTYRE'S VIRTUE ETHICS PERSPECTIVE AS A CORNERSTONE FOR SHAPING MORAL NATURE OF ORGANIZATION STUDIES



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 22.12.2019

Accepted Date: 12.05.2020

Halit KESKİN
Prof. Dr.
Yildiz Technical University
Faculty of Economic and
Administrative Sciences
Turkey
hkeskin@yildiz.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
4432-3998

Selahaddin Samil
FİDAN
Research Assistant
Yildiz Technical University
Faculty of Economic and
Administrative Sciences
Turkey
fidansamil@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-
7643-2139

ABSTRACT | This article aims to discuss core concepts of moral philosopher Alasdair MacIntyre's virtue ethics perspective in business ethics area. Through tracing the development of MacIntyrean virtue ethics perspective on organization studies, MacIntyre's virtues-goods-practice-institution schema is reviewed in the context of virtuous agents, a conducive mode of institutionalization and a conducive environment. This provides an understanding of why some organizations protect their practices, flourish their virtues and stimulate the exercise of their moral agency. Besides, this article evaluates organizational virtue mapping with indicative virtues. In this direction, in order to deal with disconnection between organization studies and business ethics, MacIntyrean virtue ethics perspective is proposed.

Keywords: *Alasdair MacIntyrean Virtue Ethics Schema, Virtuous organization, Organizational Virtue mapping*

Jel codes: *M10, M19, M19*

Scope: *Business Administration*

Type: *Research*

Cite this Paper: Keskin, H., Fidan, S.Ş. (2020). Alasdair MacIntyre's Virtue Ethics Perspective as a Cornerstone for Shaping Moral Nature of Organization Studies. *KAUJEASF*, 11(21), 118-140.

“Sosyal teori pratik sosyal hayatın özelliklerini bünyesinde bulundurmalıdır ve teorinin en yakışır amacı sosyal hayata dair en iyi anlayışları geliştirmektir. Erdemlerin, içsel iyilerin oluşumunu mümkün kılmak için ahlaki pratikte nasıl çalıştığını ve bu gelişimin dışsal iyilerin tuzağa düşürmesiyle nasıl bozulduğunun tespit edilmesi için çok fazla çalışmaya ihtiyaç var.” (MacIntyre, 2007)

1. GİRİŞ

İş etiği perspektiflerinden erdem etiği perspektifi genellikle dini ve felsefi literatüre ait olarak düşünülmüş ve sıklıkla yönetim ve organizasyon literatüründe ihmal edilmiştir. Bu yüzden, erdemlerin örgütsel hayatta çalışılması yeterli düzeyde yapılmamıştır (Meyer, 2018). Bununla birlikte, MacIntyre'nin 1981 yılında ilk basımının yapıldığı en meşhur eseri *“After Virtue”* adlı ufuk açıcı kitabının (Moore, 2015), örgütlerde erdem etiğinin yeniden canlandırılmasında merkezi bir rolü vardır (Nicholson vd. 2019). *“After Virtue”* adlı eserde aydınlanma dönemi sonrası ahlaki felsefenin eleştirildiği ve Aristoteles'in erdem etiği anlayışının önerildiği felsefi bir tarih sunulur. MacIntyre bu eserde günümüzde ahlaki söylemin bir bozulma ve çöküş hali içerisinde olduğunu, modern girişimlerin ahlakilik için rasyonel bir gerekçelendirme sağlamada başarısız kaldığını ve günümüzde ahlaki fikirlerin argümantasyon sürecinden yoksun bir tercih açıklamasından başka bir şey olmadığını belirtmiştir. Buna karşın, MacIntyre modern öncesi felsefenin erdem etiği geleneklerinin izini sürerek, gelenekten modern yaşama kalıntı olarak gelmiş bazı özelliklerin bütününe yakalamaya çalışmış ve ahlaka yönelik daha tutarlı bir anlayış için bir şema önermiştir (West, 2018a).

Alasdair MacIntyre'nin şemasında kapitalist sistem ve bu sistemin kurum ve organizasyonlarına karşı ciddi bir antipati vardır (MacIntyre, 2007). MacIntyre'nin yüksek düzeydeki kapitalizm karşıtlığına rağmen (Beadle & Moore, 2006), iş etiği alanında en sık atıf alan erdem etiği teorisyenlerinden olması (Ferrero & Sison, 2014) bir paradoks olarak görülebilir (Knight 1994). MacIntyre'ye göre çoğu modern organizasyon ahlaki pratiklerin ayırt edici özelliklerini dışlayarak organize olur ve günümüz kurumları, dışsal iyileri edinme yolunda gerekçelerle ahlaki pratikleri çürütürler (MacIntyre, 1994, s. 286). Bununla birlikte, MacIntyre'nin bu görüşlerine karşıt argümanlar geliştirilmiştir (Moore, 2008; Dobson, 2009). Moore (2005b) kurumsallaşma formuna bakmaksızın tüm işletme aktivitelerinin ahlaki pratikleri ve erdemleri bir derece içermesi gerektiğini vurgular. Aksi takdirde, kurumlar tamamen dışsal iyi odaklı olacak ve erdemler “yok olma eşiğiyle karşı karşıya kalacaktır” (MacIntyre, 2007, s. 196). Akabinde, kurumlar pratiklerin ahlaki doğasını sürdürmekte

başarısız kalacağı için kendi kendisini içeriden yok edecektir. Pratikler olmaksızın, kurumların ölümü gerçekleşir. Diğer bir deyişle, organizasyonların kapitalist formları firmanın kazanma ve rekabet hırslarından dolayı pratikleri potansiyel ve sürekli olarak tehdit etmesine rağmen, pratikler hala var olabilir. Bu karşıt argümanlardan yola çıkılarak MacIntyre'nin kurumlarda ahlaki pratiklerin varlığına ilişkin görüşleri aşırı karamsar görülmektedir (Moore, 2002; Moore & Beadle, 2006; Beadle & Moore, 2011). MacIntyre ile yapılan tartışmalarla bu aşırı karamsar görüş bir nebze olsun yumuşatılmıştır. MacIntyre'ye göre "saygı duyulabilecek kapitalist girişimler olabilir ama bu girişimler daima sistem tarafından eninde sonunda tuzağa düşürülecektir" (Moore, 2015, s. 110). MacIntyre saygı duyulabilecek kapitalist girişimler olabilir sözüyle örgütlerin erdemliliğine yönelik aşırı karamsar görüşünü yumuşatmıştır. Bununla birlikte, bu örnek girişimlerin daima sistem tarafından eninde sonunda tuzağa düşürüleceği varsayımıyla örgütlerin erdemliliğine ilişkin karamsar görüşünü korumaktadır.

Alasdair MacIntyre'nin ahlaki şemasından esinlenerek oluşturulan kavramsal çerçeve "erdemler-iyiler-pratik-kurum" şemasıdır (Moore, 2002; Beadle & Moore, 2006; Moore & Beadle, 2006). Bu kavramsal çerçeve bir dizi teorik ve ampirik çalışmalara yol açmıştır (Crocket, 2008; Beadle, 2013; Robson, 2015; Beadle, 2015; Van de Ven, 2011, Sinnicks, 2018; West, 2018b). Kavramsal çerçeveyi ampirik olarak uygulama adımını Moore (2012) İngiltere'de faaliyet gösteren organizasyonlarda gerçekleştirmiştir. Moore bu çalışmasıyla MacIntyre'nin şemasının ampirik olarak nasıl uygulanabileceğini göstermiştir. Ayrıca, MacIntyre'nin iş etiğine yönelik "erdemler-iyiler-pratik-kurum" şemasının Batı bağlamı dışında organizasyonlarda anlamlı olup olmadığını araştırmak için Fernando ve Moore (2015) Sri Lanka'da faaliyet gösteren organizasyonlarda çalışma yapmışlardır. Araştırma sonuçlarına göre, MacIntyre'nin erdem etiği kategorilerinin Batı dışı bağlamda faaliyet gösteren organizasyonlarda uygulamanın anlamlı olduğunu bulmuşlardır. Bu iki çalışmadan esinlenerek, MacIntyre'nin çerçevesinin Konfüçyüs geleneğinin etkin olduğu Batı dışı Tayvan bağlamında uygulanıp uygulanmayacağını araştırmak üzere Chu ve Moore (2019) çalışma yapmıştır. Çalışma sonuçlarına göre MacIntyre'nin erdem etiği kavramları Tayvan'da hâkim olan Konfüçyüs kültürü bağlamında uygulanabilir ve anlamlıdır.

Alasdair MacIntyre'nin erdem etiği şeması sadece iş etiği çalışmalarına yeni bir perspektif kazandırmamıştır. Aynı zamanda örgüt teorisinin ahlaki doğasının şekillendirilmesinde de katkısı olmuştur. Moore ve Grandy (2017)'nin

çalışmasında kurumsallaşma teorisinin ahlaki doğasının sınırlı bir şekilde ele alındığı tartışılır. Kurumsallaşma teorisi kurumların ahlaki doğasına ilişkin “tatmin edicilik” perspektifini benimsediği için negatifliklerin olmayışıyla yetinmektedir ya da tatmin olmaktadır. Halbuki, negatifliklerin olmayışı pozitifliklerin oluşumunu sağlayamayabilir. Bu bağlamda, Alasdair MacIntyre’nin şemasını kurumsallaşma teorisinin kurumsal mantıklar, karşıtlıklar ve meşruiyet kavramlarına entegre edilmesini savunmuşlardır. Böylece kurumsallaşma teorisindeki ahlaki unsurunun eksikliğinden kaynaklanan doğasına, ahlaki boyutun daha anlamlı bir şekilde dahil edilmesinin yolunu göstermişlerdir. Tsoukas (2018) ise MacIntyre’nin erdem etiği perspektifini stratejik yönetim çalışmalarına entegre etmiştir. Pratiklerin ahlaki doğasının bu zamana kadar ihmal edildiği vurgulanan çalışmada, MacIntyre’nin erdem etiğinin anlamlı bir şekilde stratejik yönetimin ahlaki unsuruna katkı sağlayacağı tartışılmıştır. Bu bağlamda MacIntyre’nin erdem etiği perspektifi Nielsen (2003)’nin çağrısına katkı sağlar. Nielsen’e göre örgüt teorisi ve etik çalışmaları birbirine karşılıklı olarak bağımlıdır. Bu yüzden, örgütsel olgularla ilgili çalışmalarda etik kavramlara üst düzey önem verilmesi gerekir. MacIntyre’nin erdem etiği şeması ise örgütsel çalışmaların bu ahlaki doğasına katkı sağlamada mihenk taşı işlevi görebilir.

Alasdair MacIntyre bir örgüt teorisyeni olmaktan ziyade ahlak alanında filozoftur. Bu yüzden, MacIntyre’nin kavramlarının doğrudan anlaşılması zordur. Bu bağlamda bu çalışmadaki ilk amaç MacIntyre’nin “erdemler-iyiler-pratik-kurum” şemasının iyi bir şekilde anlaşılması için başlangıç noktası oluşturmaktır. MacIntyre’nin bu şemasının temel özellikleri pratik-kurum ayrımı başlığı içerisinde tartışılmıştır. Ayrıca, çalışmada MacIntyre’nin erdem etiği perspektifinin örgütsel çalışmalardaki gelişim seyrinin izinin sürülmesi hedeflenmiştir. Bu bağlamda erdemli örgüt olmanın şartları nedir başlığıyla MacIntyre’nin şeması aktör, kurumsallaşma modu ve çevre bağlamında tartışılacaktır. MacIntyre’nin erdem etiğinin örgütsel çalışmalardaki bir diğer gelişim evresi örgütlerin erdemlilik haritasına yöneliktir. Çalışmanın üçüncü başlığında örgütlerin erdemlilik haritası ve bu haritada hangi erdemlerin konumlandırıldığı ele alınmıştır. Bu üç amacı gerçekleştirmekle, MacIntyre’nin örgütsel çalışmalardaki şemasının temel kavramları özgün bir şekilde tartışmış olup, temel kavramları tanıtarak Türkçe literatürde bir başlangıç noktası oluşmasına katkı sağlanması düşünülmüştür. Erdemli örgüt olmanın şartları ve örgütlerin erdemlilik haritalarıyla da MacIntyre’nin örgütsel çalışmalardaki gelişim seyri bütüncül bir şekilde ele alınmıştır. Böylece, örgütsel çalışmalar ve örgütsel etik alanlarının parçalanmışlığının üstesinden gelinmesine belirli

düzyeyde bir katkı sağlamak amaçlanmıştır.

2. PRATİK VE KURUM AYRIMI

Erdem etiği çalışmaları erdemnin sosyal doğasına vurgu yapar. Erdemin sosyal doğası özellikle Alasdair MacIntyre'nin ahlaki teorisinde vardır. MacIntyre'ye göre, erdemler sosyal pratiklerin bağlamalarında edinilir ve uygulanır (Tsoukas, 2018; Alzola vd. 2019). MacIntyre'nin kullandığı pratik kavramı örgüt teorisi çalışmalarında kullanılan pratik kavramından farklı olmasına rağmen yaygın olarak kullanılan pratik kavramına tezat oluşturmaz (Miettinen vd. 2009). Hatta, MacIntyre'nin pratiklere yönelik kavramsallaştırması pratik teorisinin ahlaki boyutunu tanıtarak pratik teorisine ilave katkı sağlar (Tsoukas, 2018; Beadle & Moore, 2011; Moore, 2012). MacIntyre'nin *Erdem Peşinde* adlı klasik eserindeki pratik kavramsallaştırması gerek iş ahlaki dergilerinde gerek örgüt teorisi dergilerinde sıklıkla atıf alır:

“Sosyal olarak oluşturulmuş işbirliğine dayalı insan aktivitesinin herhangi bir tutarlı ve kompleks formuna pratik denir. Söz konusu aktivite formuna özgü mükemmellik standartlarına ulaşmaya çalışırken aktivite formunun içsel iyileri fark edilir ve edinilir. Sonuç olarak insan gücünün mükemmelliğe ulaşmayı, nihai amaçları ve iyiler konseptlerini sürece dahil olmasını sağlamasıyla, aktivite formunun içsel iyileri sistematik olarak genişletilir.” (MacIntyre, 2007, s. 187).

Alasdair MacIntyre'nin pratik kavramı yoğun bir şekilde alıntılanmasına rağmen, kavramın doğasının ilk bakışta anlaşılması zordur (Crockett, 2008). Bu yüzden, kavramın temel özelliklerinin açıklanması en iyi şekilde anlaşılması açısından faydalı olabilir. Pratik kavramsallaştırmasının komplekslik özelliği pratiğin tatmin edici ve meydan okuyucu olması için gereklidir. Eğer pratikler kompleks bir özelliğe sahip olmazsa pratiğe dahil olanda monotonluk hissi verecektir.

Ayrıca, basit aktiviteler pratiklerin diğer tanımlayıcı özelliklerini de sağlamaz. Kompleks olmayan aktiviteler işbirliği gerektirmeyebilir. Bununla birlikte, pratikler işbirliğine dayalı olmalıdır çünkü pratiğe dahil olduğumuz zaman kendi hatalarımızı kendimiz genellikle dzeltemeyiz, hatta bazen hata yaptığımızı dahi fark edemeyiz. Pratiklerin işbirliğine dayalı temeli meslektaşlarımızla pratikleri tartışabilmeyi, tavsiye, cesaretlendirme ve eleştiri alabilmeyi sağlar. Böylece belli bir pratik en iyi şekilde gerçekleştirilir (Sinnicks, 2017).

MacIntyre'nin pratik kavramsallaştırmasının önemli bir unsuru da dışsal iyilerle mukayese edilen içsel iyilerdir (Wang vd., 2016). Dışsal iyilere (rneğin şöhret,

güç, para, prestij, kâr ve başarı) erişildiği zaman, dışsal iyiler daima bir kişinin mülkiyetinde ve sahipliğinde olur. Dışsal iyiler karakteristik olarak bir tarafta kazananların diğer tarafta kaybedenlerin olduğu rekabetin objeleridir. İçsel iyiler ise bu şekilde sınırlandırılmaz ve her iki tarafın da kazanmasını esas alır. İçsel iyilerde bir anlamda rekabet olsa dahi bu rekabet pratiğe dahil olan toplum üyelerinin bütün kesimlerinin faydalanması ve mükemmelleşmesi içindir (Moore, 2002). Ayrıca, dışsal iyiler daima kendisi dışında bir başka iyiyi daha talep ederken, içsel iyilerin sadece kendisinin olması yeterlidir ve değerlidir (Fernando & Moore, 2015).

İçsel iyiler ve dışsal iyiler arasındaki bir diğer farklılık iyilerin edinme yoluyla ilgilidir. İçsel iyiler genellikle özel bir pratik bağlamında mükemmelliğe ulaşmaya çalışırken erdemlerin hayata geçirilmesiyle edinilebilir (Beadle & Moore, 2006). Ders anlatan bir akademisyen düşünelim. Hem öğrencilerin ahlakını güzelleştirme hem de mükemmellik standartlarına ulaşmaya çalışma aracılığıyla entelektüel teşvikin, ders anlatmanın ve öğrencilerin öğrenmesini sağlamanın getirdiği tatminin içsel iyiliklerine erişilir. Bu durum öğretme ve öğrenme pratiği bağlamında gerçekleşir (Moore, 2002). Buna karşın, dışsal iyiler (prestij, statü ya da para) herhangi bir özel pratikle bağlantılı olmaksızın alternatif yollarla edinilebilir (Beadle & Moore, 2006). Ressamlık pratiğinden bir örnek daha vererek farklılığı sağlam bir şekilde pekiştirelim. Bir ressam yaptığı resmi değeri karşılığında satabilir. Bununla birlikte ürününden kazandığı para bahçıvanlık, pazarlama ya da aşırı bir uçta olan hırsızlık gibi başka etkinlikler aracılığıyla da edinilebilir. Satıştan kazanılan para ressamlık aktivitesiyle durumsal olarak ilişkilidir. Diğer bir deyişle, para farklı yöntemlerle de kazanılabilir. Diğer taraftan, ressamlığa özgü içsel iyiler diğer aktivitelere dahil olunarak edinilemez. Çünkü ressamlığın içsel iyileri ressamlık pratiğine dahil olunarak erdemler aracılığıyla edinilir (Sinnicks, 2017).

İçsel iyiler ve dışsal iyiler arasında içsel iyilerin mi önceliklendirileceği, yoksa dışsal iyilerin mi önceliklendirileceği sorunsalı üzerine bir gerilim vardır. Bu gerilim bizi MacIntyre'nin ahlaki teorisinin kurumlar kavramsallaştırmasına götürür. Kurumlar kavramsallaştırması olmaksızın MacIntyre'nin şeması tamamlanamaz (Beadle & Moore, 2006). MacIntyre'nin kurumlar kavramsallaştırması, kurumsallaşma teorisinde yaygın olarak kullanılan kurum kavramından farklıdır (Moore & Grandy, 2017; Keskin vd., 2016). MacIntyre kurumlar ve pratikler arasında ayırım yaparak kurumları şu şekilde açıklar:

“Kurumlar karakteristik olarak ve zorunlu olarak dışsal iyilerle ilgilenirler. Para ve diğer maddi iyileri elde etmeye çalışırlar: güç ve statü konusunda

yapılanmıştır, ödül olarak para, güç ve statü dağıtırlar. Kurumlar olmazsa pratikler çok uzun süre hayatlarını sürdüremezler. Pratikler ve kurumlar arasında yakın ilişkiler olduğu gibi içsel iyilerle dışsal iyiler arasında da yakın ilişkiler vardır. Pratiklerin oluşumu daima kurumların kazanma hırsına karşı savunmasızdır. Pratiklerin genel iyilerinin sağlanması için gerekli olan işbirliği odağı daima kurumların rekabetçiliğine karşı savunmasızdır. Bu bağlamda erdemlerin temel özelliği açıktır. Erdemler olmaksızın, adalet, cesaret ve dürüstlük olmaksızın, pratikler kurumların bozucu etkisine direnç gösteremezler” (MacIntyre, 2007, s. 194).

İçsel iyiler mükemmelliğin iyileri olarak tasvir edilirken, dışsal iyiler verimliliğin iyileri olarak tasvir edilir. MacIntyre'nin kurumlar kavramsallaştırmasından da anlaşılacağı üzere içsel ve dışsal iyiler arasında bir gerilim söz konusudur. MacIntyre'ye göre, kurumlar dışsal iyiler uğruna pratikler üzerinde hakimiyet kurarak içsel iyileri bastırmaktadır. Bununla birlikte, MacIntyre ideal olarak dışsal iyilerden ziyade içsel iyilerin önceliklendirilmesi gerektiğini vurgular. Aksi taktirde, meydana gelecek tehlike hakkında MacIntyre uyarır: “belli bir toplumda dışsal iyilerin edinimi baskın bir tercihse içsel iyilerin edinimi için gerekli olan erdemler ilk aşamada zorlanacak, uzun vadede tamamen ortadan kaybolacaktır (MacIntyre, 2007, s. 196). Burada dikkat edilmesi gereken nokta, dışsal iyilerin ötekileştirilmemesidir. Çünkü dışsal iyiler pratiklerin hayatını devam ettirmesi için gereklidir. Diğer bir deyişle, içsel iyiler ve dışsal iyiler birbirine zıt kavramlar değildir. Sadece önceliklendirme sorunundan kaynaklanan aralarında bir gerilim söz konusudur. Yanlış anlaşılmayı önlemek için MacIntyre içsel ve dışsal iyiler arasındaki ilişkiye değinir:

“İçsel bir iyiye bağlılık dışsal bir iyiliği dışlamayı gerektirmez, benzer şekilde dışsal bir iyiliğe bağlılık da içsel bir iyiliği dışlamayı gerektirmez. İçsel iyilerin edinilmesi kurumların sürdürülebilirliğiyle mümkündür. Kurumsal ve örgütsel formların sürdürülebilirliği bir dereceye kadar gücün ve zenginliğin edinimini ve muhafazasını gerektirir. Bu yüzden verimlilik iyileri (dışsal iyiler) asgari olarak elde edilmedikçe, mükemmellik iyilerinin (içsel iyiler) sistematik bir şekilde gelişmesi ve yetişmesi mümkün değildir. Diğer taraftan, asgari olarak mükemmellik iyileri gelişmeksizin çoğu sosyal bağlamda verimlilik iyilerinin elde edilmesi zordur. Gücün, zenginliğin ve itibarın kazanılması sıklıkla mükemmelliğin edinilmesini gerektirir” (MacIntyre, 1988, s. 35).

İçsel iyiler ve dışsal iyiler arasında bulunan yakın ilişkiyi MacIntyre satranç pratiği üzerinden örnekendirir:

“Yüksek düzeyde zeki olan 7 yaşında bir çocuk düşünün. Bu çocuk satranç

oynamayı öğrenmeye yönelik herhangi bir isteği olmamasına rağmen ona satranç oynamayı öğretmek istiyorum. Bununla birlikte, çocuk bir şeker için güçlü bir isteğe sahip ve şekerini başka bir yolla kendi kendine edinme şansı düşük. Bu yüzden çocuğa eğer haftada 1 kez benimle satranç oynarsa ona 50 sent değerinde bir şeker vereceğimi söyledim. Ayrıca, satrançta onu zorlayacak şekilde oynayacağımı belirtip eğer beni yenerse ona 50 sent değerinde ekstra bir şeker daha vereceğimi söyledim. Bu yüzden, çocuk motive oldu ve kazanmak için oynadı. Şeker, satranç oynamak için iyi bir gerekçe sağlıyordu ama çocuğun hile yapmasını engelleyecek bir gerekçe yoktu. Çocuk hile yaparak da kazanabilirdi. Ama çocuğun satranç pratiğinin spesifik içsel iyiliklerini fark edip edindiği bir zamanı ümit edebiliriz. Bu spesifik iyilikler yeni muhakeme setleri, stratejik hayal kurma, analitik beceri ve rekabet yoğunluğudur. Bu durumda çocuk hem satranç oyununda mükemmelleşmeye çalışacak hem de oyunu kazanmaya çalışacaktır. Bu merhalede eğer çocuk hile yaparsa, sadece beni hüsrana uğratmış olmayacak kendisini de hüsrana uğratmış olacaktır (MacIntyre, 2007, s. 188).

MacIntyre'nin pratik-kurum ayrımında önemseddiği kavramlardan birisi de erdemlerdir. MacIntyre erdemi şu şekilde tanımlar:

“Sadece özel bir şekilde eylemde bulunma değil, aynı zamanda özel bir şekilde hissetme yatkınlığı. Erdemli bir şekilde hareket etmek erdemlerin gelişmesiyle şekillenen bir eğilimle hareket etmektir” (MacIntyre, 2007, s. 149).

MacIntyre pratik-kurum ayrımını yaparken erdemlerin rolünü şu şekilde vurgular: “Erdemler olmaksızın (örneğin adalet, cesaret ve dürüstlük olmaksızın), pratikler kurumların bozucu etkisine karşı direnç gösteremezler” (MacIntyre, 2007, s. 194). Diğer bir deyişle, sadece erdemlerin edinimi aracılığıyla pratiklerin içsel iyilerini uygun bir şekilde deneyimleyebiliriz. Bazı erdemler (örneğin adalet, dürüstlük, süreklilik ve cesaret) bütün pratikler için gereklidir. Dürüst bir eleştiri almaksızın ve yapmaksızın, pratiklerden gelen tatmini asla deneyimleyemeyiz (Sinnicks, 2017). Cesaret erdemi olmaksızın kurumların pratikler üzerindeki bozucu etkisine meydan okuyamayız. Erdemler sadece pratiklerin bağlamında sergilenmez aynı zamanda bu bağlamlarda öğrenilir. MacIntyre'nin (2013) söylediği gibi, “pratiğe dahil olanlar pratiklerin içsel genel iyilerini edinmek istiyorlarsa erdemlere ihtiyaç vardır. Erdemlere olan gereksinim de pratik bağlamında ortaya çıktığı için erdemler aynı zamanda bu bağlamda geliştirilir ve öğrenilir”.

Erdemlerin birinci düzey kavramsallaştırılması pratiklerin kurumların bozucu etkisine karşı direnç sağlamasına yöneliktir. Diğer bir deyişle, erdemler,

kurumların dışsal iyileri önceliklendiren yapısına karşı içsel iyilerin önceliklendirilmesini sağlar. Böylece, pratiklerin kurumlarda yok olmasını, barınmasını ve hatta gelişmesini mümkün kılarlar. Ayrıca, pratiklerin içsel iyilerinin deneyimlenmesini mümkün kılarlar (MacIntyre, 2007, s. 191). Bu bağlamda pratikler paragraf girişinde de bahsedildiği üzere MacIntyre'nin üç düzeyli kavramsallaştırmasının birinci düzeyini ifade eder. MacIntyre'nin *After Virtue* adlı eserindeki 15. bölümde geçen ikinci düzey kavramsallaştırması olan insan yaşamının anlatsal bütünlüğü ve üçüncü düzey kavramsallaştırması olan ahlaki gelenekler kavramları olmaksızın MacIntyre'nin erdem kavramsallaştırması bütüncül bir şekilde anlaşılabilir (Lutz, 2012).

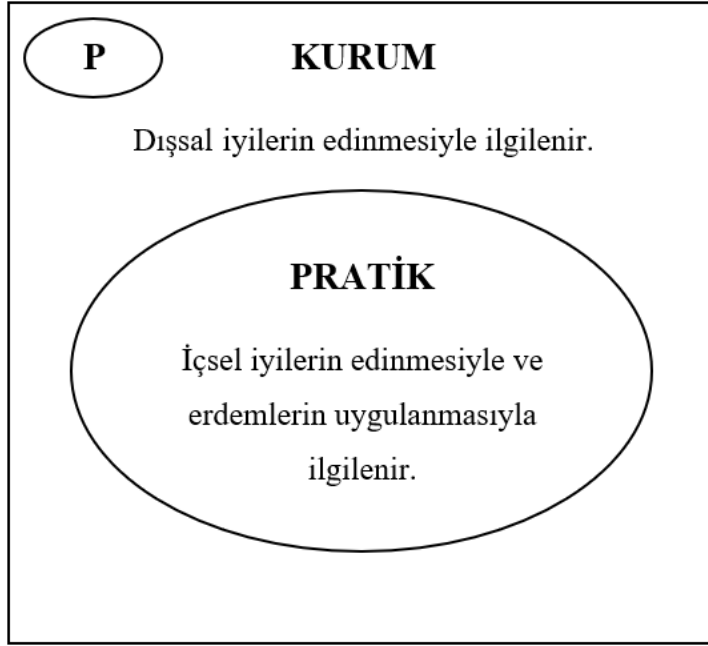
MacIntyre'nin ikinci düzey erdem kavramsallaştırması:

“Erdemler hem pratiklerin sürdürülmesini hem de pratiklerin içsel iyilerinin edinilmesini mümkün kılan yatkınlıklardır. Ayrıca, hayat boyu karşılaştığımız zararlı, tehlikeli, ayartıcı ve dağıtıcı unsurların üstesinden gelmemizi sağlayarak, iyilere yönelik bilgimizi artırarak ve kendimizi bilmemizi sağlayarak insan yaşamının iyilere yönelik anlatsal bütünlüğünün sürdürülmesini mümkün kılar” (2007, s. 219).

MacIntyre'nin üçüncü düzey kavramsallaştırması gelenek kavramı üzerine kurulmuştur. MacIntyre'ye göre gelenek bir kişiye epistemolojik anlamda ahlaki için bir başlangıç noktası oluşturur. MacIntyre eserinde geçmişle birlikte doğduğunu, geçmişten bağımsız bir şekilde ele alınırsa ya da geçmişinden kopartılırsa bugünkü ilişkilerinin bozulacağını ifade eder. Bu bağlamda MacIntyre'nin erdem tasarımıyla ilgili olarak üçüncü düzey erdem kavramsallaştırması:

“Erdemler hem pratiklerin içsel iyilerinin edinilmesini hem de insan yaşamının iyilere yönelik anlatsal bütünlüğünün sürdürülmesini sağlar. Ayrıca hem pratikleri hem de bireysel yaşamlar için gerekli tarihsel bağlamı bünyesinde bulunduran geleneklerin sürdürülmesini mümkün kılar” (2007, s. 223).

Pratik-kurum ayrımında belirtilmesi gereken bir diğer husus meta bir süreç olarak kurumun inşa edilmesi ve inşa edilen kurumun sürdürülebilir bir şekilde hayatta kalabilmesidir. Bu ikincil bir pratiği ifade eder. Diğer bir deyişle, kurumun varlığı ve sürdürülebilirliği de bir pratiği temsil eder (Moore & Beadle, 2006; Fernando & Moore, 2015). Son olarak, ikincil bir pratik olan şekilde de “P” olarak gösterilen ikincil pratiğin varlığını da açıkladıktan sonra MacIntyre'nin pratik-kurum ayrımındaki şeması bütüncül olarak aşağıda görülebilir (Moore & Beadle, 2006, s. 373):



Şekil 1: Pratik ve Kurum Ayırımına Yönelik Şema (Moore & Beadle, 2006)

MacIntyre'nin kurumlar ve kurumların pratiklerle ilişkisine dair genel tasviri hemen hemen her bağlama uygulanabilir (Moore, 2002). Pratik-kurum ayırımına yönelik şemayı somutlaştırmak amacıyla doktorluk pratiği örneği üzerinden gidilebilir. Doktorluk pratiği temsil ederken, hastaneler kurumları temsil eder. Hastane bir kurum olarak dışsal iyileri edinmeye çalışırken, doktorluk pratiği doktorluk mesleğine özgü içsel iyileri edinmeye çalışır. Doktorluk pratiğinin bağlamında pratiğin içsel iyilerini edinmek için erdemler gereklidir. Özellikle Dawson (2009) çalışmasında doktorluk pratiği için gerekli temel erdemleri belirtmiştir: yardımseverlik, dürüstlük, cesaret, tevazu ve adalet. Bu erdemler doktorluk pratiklerinin bağlamlarında gereklidir ve bu bağlamlarda gelişir ve öğrenilir. Bu erdemler olmaksızın pratikler, kurumların dışsal iyiler odaklı olan doğasının bozucu etkisine karşı direnemezler. Ayrıca, pratiklerin hayatta kalması için kurumların varlığı gereklidir. Hastane kurumun inşa edilmesi ve sürdürülmesi de bir pratik olduğundan şekildeki "P" bu ikincil pratiği ifade eder.

Bu kısma kadar MacIntyre'nin örgütsel erdemliliğe ilişkin "erdemler-iyiler-pratik ve kurum" şemasının temel kavramlarının tartışması yapılmıştır. Bu kavramsal tartışmalar örgütsel erdemliliğin anahtar kavramlarına ilişkin zengin

bir anlayış sağlar. MacIntyre'nin temel kavramlarını aktör, örgüt ve çevre üçlüsünün süzgecinden geçirerek niçin bazı örgütlerin pratiklerini koruyabildiğini, erdemlerini geliştirebildiğini ve ahlaki aktör rolünü hayata geçirebildiğini daha iyi bir şekilde anlamlandırabiliriz. Bu bağlamda erdemli bir örgüt olmanın şartları nelerdir tartışması (1) erdemli aktörler, (2) kurumsallaşmanın modu ve (3) çevre üçlüsü aracılığıyla çalışmanın ikinci başlığında yapılmıştır.

3. ERDEMLİ BİR ÖRGÜT OLMANIN ŞARTLARI NEDİR?

Erdemli ya da erdemsiz bir örgüt olmanın ölçütü aktör, örgüt ve çevre üçlüsünün süzgecinden geçerek değerlendirilebilir. Bu bağlamda erdemli bir örgütten, pratiklerin varlığından ve sürdürülebilirliğinden bahsedebilmek için üç şart gereklidir (Moore & Beadle, 2006):

a. Erdemli Aktörler:

Erdemli bir örgütün ilk koşulu hem pratik hem de kurum düzeyinde erdemli aktörlerin varlığıdır. Erdemli olan ve erdemleri uygulayan aktörler olmaksızın pratikler uzun vadede var olamazlar. Bu yüzden, kurumsal düzeyde kurumların bozulması ve pratiklerin tahrifi kaçınılmaz olur. Bu durum özellikle kurumlarda karar verme otoritesinde söz sahibi olan aktörler için geçerlidir. Bununla birlikte, pratik ve kurumsal düzeyde bu aktörlerin varlığı örgütsel erdemliliğin varlığını garantiye almak için yeterli değildir.

b. Kurumsallaşmanın Elverişli Modu:

Kurumsallaşma modu kurumlarda karar verme otoritesini ve karar ölçütlerini dağıtır. Bir örgütü karakterize eden gücün dağıtımı rollerin ve ilişkilerin bastırma ya da ezme aracı olup olmayacağını belirleyecektir. Diğer bir deyişle, farklı kurumsal formlar bünyelerinde barındırdıkları pratikleri farklı bir düzeyde destekleyecek ve bu yüzden içsel iyilerin edinimini ve erdemlerin uygulanmasını farklı derecelerde mümkün kılacaklardır. Kurumsallaşmanın elverişli modu ise, içsel ve dışsal iyiler arasındaki uygun dengeyi sağlamak için dışsal iyilere yeterli dikkati verirken, pratik üzerine odaklanan içsel iyileri yoğun bir şekilde önceliklendirir.

c. Erdemin Gelişimine Yönelik Elverişli Bir Çevre:

Örgütsel erdemın büyüyüp gelişebileceği elverişli bir çevre ise üçüncü bir koşuldur. MacIntyre kurumları açık bir sistem olarak görür. Kurumlar hem diğer kurumlardan etkilenir hem de kendilerini diğerlerinden pozitif ve negatif yollarla ayırabilir. Erdemleri sürdürmenin, uygulamanın ve pratikleri desteklemenin kabiliyeti çevrenin ilgili aktiviteyi az ya da çok elverişli kılmasına bağlıdır. Bireysel düzeydeki karakter ve kurumsal düzeydeki karakter çevreye karşı kırılğan bir yapıdadır. Bu yüzden, elverişsiz bir çevre örgütsel erdem için sorunlu olabilir.

MacIntyre kapitalist örgütlerle ilgili tartışmalarında, dışsal iyileri tek taraflı olarak cesaretlendiren *elverişsiz bir çevrede*, içsel iyilerden ziyade dışsal iyiler tarafından domine edilen *kurumsallaşma modunda*, pratik ve kurumsal düzeyde *erdemli aktörlerin* varlığı olsa bile erdemli bir örgütün başarılı bir şekilde hayatını devam ettirmesinin mümkün olmadığını vurgular (Moore & Beadle, 2006). Diğer bir deyişle, kapitalist örgütler pratiklerin gelişimi için büyük oranda tezat bir yapıya sahiptir. MacIntyre'nin eleştirisine göre, çoğu modern endüstriyel ve hizmet iş kolu pratiklerin varlığını dışlamıştır ve onların aktiviteleri pratiklere zıt ve pratiklere karşı yabancılaştırma faaliyeti üzerinedir (MacIntyre, 1994, s. 286). Bu yüzden, kapitalizm ve diğer bürokratik örgütler içsel iyilerin edinilmesi ve erdemlerin gelişmesi için gerekli olan elverişli bir çevre sağlamada başarısızdır (Beadle & Moore, 2006).

Bununla birlikte, MacIntyre'nin erdemli örgütlerin ve pratiklerin varlığına dair değerlendirmeleri aşırı karamsar görülerek eleştirilir (Wilcox, 2012). Olumsuz şartlara rağmen kurumlar bünyesinde pratikleri ve erdemleri bir dereceye kadar bulundurmalıdır. Aksi takdirde, kurum tamamen pratik-kurum dengesini ele geçirecek, erdemler tamamen yok olma tehlikesiyle karşılaşacaktır. Sonrasında kurum, pratiği sürdürme başarısızlığı yüzünden kendi kendisini içeriden yok edecektir. Bu bağlamda, örgütlerin kapitalist formları örgütlerin kazanma hırsı ve rekabetçiliği yüzünden pratikleri tehdit ederken, pratikler hala var olabilir. Bu karşı argüman MacIntyre'nin değerlendirmelerindeki aşırı kötümserliğe karşıdır. Kurumsallaşmanın özel formları az ya da çok bünyesindeki pratikleri geliştirebilir ve sürdürebilir (Moore, 2005b). Erdem yönelimli teoriler de olumsuz şartlara rağmen ahlaki aktörlerin olumsuz şartları değiştirebilme ya da en azından olumsuz şartlarda ahlaki kimliğini sürdürebilme gücü olduğunu vurgulamaktadır (Weaver, 2006; Wilcox, 2012; Wang vd., 2016; Sinnicks, 2017).

MacIntyre'nin ahlaki teorisine göre, özellikle dışsal iyilerin içsel iyileri bastırıldığı bağlamda, kurumlar pratikleri bozar ya da çürütür (Moore, 2012). Bununla birlikte, kurumlar ve pratikler arasındaki karşılıklı ilişki oldukça kompleksdir (Beadle, 2013). Bu kompleks karşılıklı ilişki Danimarka'daki üniversite kurumlarında yeni kamu yönetiminin yönlendirdiği yapısal değişimlerin akademik pratik ve kimlik üzerindeki etkisinde incelenmiştir. Yeni kamu yönetiminin yönlendirdiği reformlar kurumlar ve pratikler arasındaki dengeyi değiştirmiştir. Bu denge değişiminden dolayı literatürdeki genel varsayım bu reformlardan esinlenen bağlamda erdemlerin gelişmesinin mümkün olmadığına yöneliktir (Pianezzi vd., 2019).

Yeni kamu yönetiminin yönlendirdiği reform paketi daha çok niceliksel gelişime odaklandığı için yeni araştırmacılar yayınlarını garantiye almak için gittikçe kısa vadeli ve düşük riskli araştırma projelerine odaklanmaktadır, bu yüzden bilimsel inovasyonun gelişmesi yavaşlamakta ve entelektüel durağanlık gerçekleşmektedir. Ayrıca, reformlar üniversitelerin kurumsal yönetimiyle ilgili değişiklikler getirmiştir. Bu süreçte yeni kurumsal pratikler yeni bir yönetsel sınıf ortaya çıkarmıştır. Bu yüzden ticari hırs, kamu kurumlarının geleneksel misyon ve amacını karakterize eden otonomi ve meslektaş dayanışması ruhuyla çatışma içerisine girmiştir. Üniversite hiyerarşisinde yönetsel bir tutumun yaygınlaşmasıyla akademisyenler girişimcilik inanç ve değerlerini benimsemeye başlamıştır. Toplumun vicdanı ya da kritiği olarak hareket etmek yerine finansal yaşayabilirlik, endüstri ilişkileri, pazar paylaşımı, müşteri cevap verilebilirliği değerleriyle yürütülen modern firma üniversitesine dönüşmüştür (Pianezzi vd., 2019).

Bu reformlar takip edilerek üniversiteler kâr odaklı bir pazara dönüşmüş, bu yüzden eğitimin ticarileşmesi ve metalaşması söz konusu olmuştur. Eğitim metaası pazarlama sürecinin ücretlemesiyle diğerlerinin alışverişini yaptığı ve tükettiği bir ürüne dönüşmüştür. Hâlbuki ideal olarak, profesörün sosyal rolü kültürel ve ahlaki idealle toplumun üyelerini donatmasıdır. Pratik ve kurumlar arasındaki değişen dengeden dolayı bu reformlar akademisyenlerin ideal rolünü değiştirmiştir. Meslektaş dayanışması, bilimsel özgürlük, eleştirel bilgi ve bütünlük gibi geleneksel erdemler; prestij, bireysellik, rekabet ve kişisel hırsa dair sözde yeni erdemlerle değiştirilmiştir. Bu yüzden, pratik bozularak akademisyen rolünün normatif ideal karakteristikleri radikal bir şekilde yeniden şekillenmiştir. Bununla birlikte, literatürdeki genel varsayımın bu süreçte akademisyenlerin ahlaki aktör rolünün gücünü görmezden geldiği ve ahlaki aktörün akademik pratiklerin etik doğasını şekillendirmede önemli bir rolü olduğu vurgulanmıştır

(Pianezzi vd., 2019).

Danimarka üniversitesi işletme departmanında çalışan akademisyenlerle yapılan görüşmelerle bireylerin yapısal değişimlere yönelik ahlaki aktör rolünün etkisiyle farklı etik anlayışlara sahip olduğu gösterilmiştir. Bazı vakalarda kurumların yeni kamusal yönetim ajandası içsel ahlaki bir çatışmayı ve ahlaki karakter krizini tetiklerken, bazı vakalarda yeni kurumsal mantık akademisyenlerin inanç ve değer standartlarında olumlu çağrışım yaparak kabul görmektedir. MacIntyre'nin teorik öngörüsünden kısmen de olsa ayrılarak, akademisyenlerin yeni kamusal yönetimin yönlendirdiği kurumların ahlakiliğini şekillendirmede ve mevcut bağlamı erdemlerin gelişmesi için uygun bir bağlama dönüştürmede önemli bir rol oynayabileceği sonucuna varılmıştır. Reformların yönlendirdiği olumsuz bağlamda ahlaki aktör rolünün akademik pratikler üzerinde olumlu etkisi örneklendirilmiştir (Pianezzi vd., 2019):

“Eğer bir öğrenciye sıfır vermem gerekiyorsa, bu konuda oldukça kararlıyım. Öğrenciye bu puanı verdiğimde kurumun fonlamayla ilgili durumunu hiç önemsemem. Bazı meslektaşlarımdan öğrenciye 4 yerine 7 puan vermesiyle ilgili konuşmalar yaptığını duydum ama bu örnekler çok az. Bizim nasıl para kazanacağımız konusunu bilmemize gerek yok. Önemli olan öğrenciler mükemmel bir şekilde nasıl yetişir, iyi bir öğrenci nasıl olur bunlara odaklanmamız lazım. Bizim kendi işimizi yapmamız lazım, bizim işimiz departmanımıza para kazandırmak değil.” (Pianezzi vd., 2019, a.g.e., Görüşme 7, s. 12).

“Ben kendimi biliyorum, çok sağlam etik standartlara sahibim. Finansman sağlayan paydaşlar yüzünden baskı hissettiğim bir durum hayal ettiğimde bu durumdan korkmuyorum. Kendimi biliyorum onların istediği doğrultuda hareket etmeyeceğim. Eğer finansmanı sağlayanlar araştırma sonuçlarını beğenmezlerse ve istemezlerse, ben onların istemediği sonuçları yayımlayabilirim ve kendi sonuçlarımla çalışabilirim.” (Pianezzi vd., 2019, a.g.e., Görüşme 7, s. 12).

4. ERDEMLİ ÖRGÜTLERİN HARİTASI

Bir örgütün erdemli olabilmesi için bazı gereklilikleri sağlaması gerekir. Birinci gereklilik, pratik-kurum birleşimi için iyi bir amacın varlığıdır. İkinci gereklilik, kurumların bünyesindeki pratiklerin sürdürülebilirliğini ve pratiklerin içerisindeki mükemmelliği edinmeyi cesaretlendirmesine yöneliktir. Üçüncü

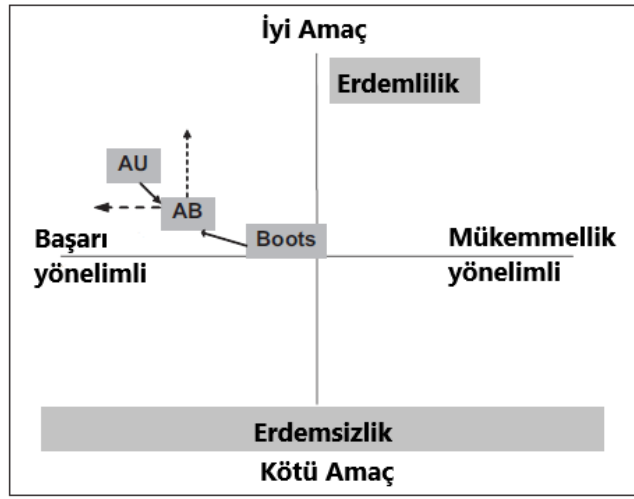
gereklilik, dışsal iyilere hem örgütün gerekli ve değerli bir işlevi olduğu için hem de pratiklerin sürdürülebilirliği ve gelişimi için odaklanmaktır (Moore, 2012). Bu yüzden, dışsal iyiler iyinin bir türü olarak isimlendirilmektedir. Çünkü dışsal iyi olarak örneğin başarı, kurumun hayatta kalabilmesini mümkün kılarken aynı zamanda pratiklerin sürekliliğini sağlar (Fernando & Moore, 2015). Burada üçüncü gereklilik için belirtilmesi gereken husus, dışsal iyilere odaklanırken dışsal iyilerin içsel iyileri tahrif etmemesine dikkat edilmesidir. Çünkü “dışsal iyilerin içsel iyileri boyunduruk altına alma tehlikesi vardır” (MacIntyre, 1988, s. 35).

Moore (2012) çalışmasında bir boyutta örgütsel amacın iyi-kötü amaç türlerinin olduğu, diğer boyutta pratik-kurum ayrımını temsil eden başarı-mükemmellik türlerinin olduğu örgütlerde erdemliliğin haritasını önermiştir. Örgütsel amaç ticari bağlamda yaygın bir şekilde finansal başarı olarak görülürken, MacIntyre yaygın anlayışa karşın, “iyi” bir örgütsel amacı, örgütün özündeki pratiğin içsel iyilerinin toplumun genel iyiliğine katkı sağlama derecesi olarak kavramsallaştırır (Fernando & Moore, 2015). Bu toplumun iyilerinin ne olduğunu ve örgütün içsel iyilerinin toplumun iyilerine nasıl katkı sağladığının tartışılmasını gerektiriyor (Moore, 2012). MacIntyre bunun yöntemini belirtmiştir: “Günümüz toplumlarında genel iyiler sadece geniş, ortak bir tabandan gelen müzakere aracılığıyla belirlenebilir” (MacIntyre, 2010).

Pratik-kurum ayrımı örgütün bütün amacıyla ilişkili değildir ama pratiğin içsel iyileri ve kurumun edindiği dışsal iyilerle ilişkilidir. Mükemmellik ve başarı, içsel ve dışsal iyilerin yerine geçen kavramlar olarak kullanılabilir. Başarı kavramı hayatta kalma, itibar, güç ya da kar gibi dışsal iyilerin kurumsal edinimiyle ilişkilidir. Mükemmellik kavramı pratisyenlerin mükemmelliği ve ürünün ya da hizmetin mükemmelliği gibi içsel iyilerin edinimiyle ilişkilidir. Bu yüzden, başarı ve mükemmellik kavramsal olarak farklıdır ve erdemli bir örgütün mükemmellik tarafına yoğunlaşması gerekirken her iki tarafın doğru bir dengesini sağlaması gerekir (Fernando & Moore, 2015).

Şekil 2’deki Erdemli örgütlerin haritasından da görüleceği üzere, amaç türleri ve başarı-mükemmellik kavramları farklı aksislerde yer alır. Erdemli ve erdemsiz örgütler aksislerle ilişkilerine göre haritadaki bölgelere yerleştirilir. Erdemli örgütler ilk bakışta sezgisel olarak beklenen haritanın en yukarı sağ köşesine yerleştirilmez ama başarı-mükemmellik ölçeğinin mükemmellik tarafına yerleştirilir. Çünkü erdemli örgütlerin sürdürülebilirliği için dışsal iyileri temsil eden başarılılığa ihtiyacı vardır. Bununla birlikte, erdemli örgütün

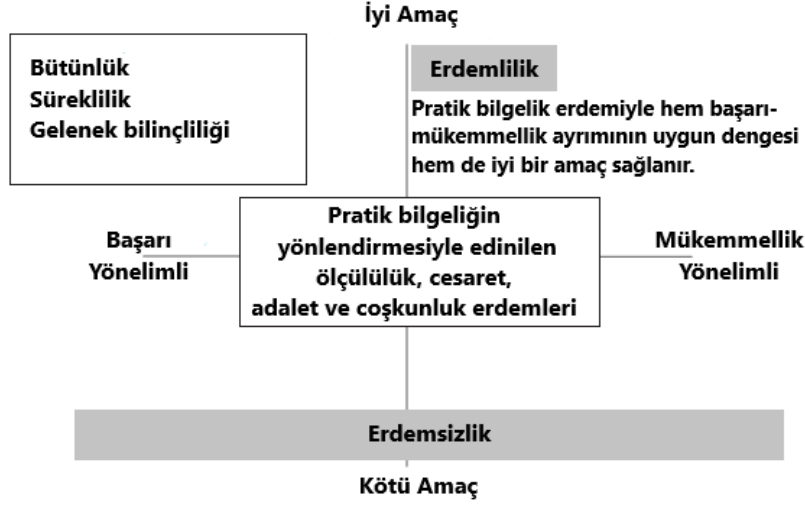
önceliklendirmesinin başarı-mükemmellik ayrımında yoğunluğunun mükemmellik tarafında olması gerekir (Moore, 2012). Buna karşıt olarak erdemsiz örgütler doğal olarak başarı peşinde koşmasına rağmen açıkçası kötü bir amaca sahiptir (toplumun iyiliğine katkı sağlama amacı yoktur), haritanın en düşük sınırı boyunca herhangi bir yere yerleştirilebilir (Fernando & Moore, 2015). Erdemlilik haritasını somutlaştırmak için Boots adlı firma ile Alliance Unichem (AU) firmaların birleşip Alliance Boots (AB) adlı firmayı oluşturduğu örnek incelenebilir. Boots adlı firma birleşmeden önce başarı-mükemmellik aksisinde erdemli bir pozisyona yakınken, Alliance Unichem (AU) adlı firma birleşmeden önce daha çok başarı odaklı bir firmadır. Bununla birlikte, AU sağlık bakımı odağından dolayı iyi bir amaca sahiptir. Şekil üzerinden değerlendirildiğinde firmaların birleşmesi (AB) her iki boyut açısından ılımlaştırıcı bir etkiye neden olduğu görülmektedir (Moore, 2012).



Şekil 2: Örgütlerin Erdemlilik Haritası (Moore, 2012)

Erdemli örgütün haritalamasının yapıldığı çerçevede hangi erdemlerin iş yeri ortamıyla ilişkili olduğu tartışması bugüne kadar eksik kalmıştır. Mükemmelliğin ve başarının edinmesinde hangi erdemlerin uygulanması gerekir? Hangi erdemler başarının üzerinden mükemmelliğin ve iyi bir amacın edinimini uygun bir şekilde düzenler? Hangi erdemler bütün aktiviteler boyunca (tutarlılık boyutu) ve zaman geçtikçe (anlatısal boyut) iyi bir amacın edinimini sağlar? Son olarak, hangi erdemler tarihin uygun hissiyatını (geleneksel boyut) mümkün kılar. Bu bağlamda Moore (2015)'un Şekil 3'teki geliştirdiği erdem haritalaması haritaya dâhil edilecek ve haritadan çıkarılacak erdemler konusunda ölçülüdür, sadece 8

erdemini dâhil eder. Bu hem pratik uygulama hem de ampirik çalışma hususunda avantaj sağlar.



Şekil 3: Erdemlerin gösterimiyle birlikte Örgütlerin Erdemlilik Haritası (Moore, 2015)

Şekil 3'teki Erdemlilik karakteriyle bir organizasyon, başarı ve mükemmellik dengesini uygun bir şekilde sağlayan “**pratik bilgeliğin**” yönlendirmesiyle, ölçülülük, cesaret, adalet ve coşkunluk ahlaki erdemlerine sahip olur ve bu erdemleri hayata geçirir. Ayrıca, bütün aktivitelerin tutarlılığını sağlamak için bütünlük erdemine sahip olur ve hayata geçirir. Erdemlerin anlatısal doğasından dolayı erdemli bir organizasyon zaman geçtikçe erdemlerin tutarlı bir şekilde uygulaması için süreklilik erdemine sahip olur ve bunu hayata geçirir. Son olarak, erdemli organizasyon örgütlerin ahlaklı olarak nasıl iş yaptıklarını ve uzun dönemde nasıl ahlaklı olduğunun geleneğini içeren temel geleneklere bağlı olarak gelenek bilinçliliği erdemine sahip olur ve uygular. Her durumda, erdemli örgüt her bir erdemini erdemsiz tarafının farkında olur ve erdemsizliğin örgütte yer bulmasını engeller (Moore, 2015).

5. SONUÇ

Bu çalışmada Alasdair MacIntyre'nin “After Virtue” adlı eserinin iş etiği alanında yansıması olan “erdemler-iyiler-pratik ve kurum” kavramlarının tartışılması yapılmıştır. Ayrıca, bazı örgütlerde pratikler korunurken, erdemler geliştirilebilirken ve ahlaki aktör rolü hayata geçirilirken niçin bazı örgütlerde bu girişimlerin başarısızlığa uğradığıyla ilgili sorunsala cevap vermek üzere

MacIntyre'nin temel kavramlarını (1) aktör, (2) kurumsallaşma modu ve (3) çevre üçlüsünün süzgecinden geçirerek erdemli bir örgüt olmanın şartları aydınlatılmaya çalışılmıştır. MacIntyre gerek örgütlerin gerek bireylerin günümüz kapitalist işletme biçimlerinde erdemli olmasının oldukça zor olduğunu vurgulamaktadır. Bununla birlikte, MacIntyre'nin bu karamsar görüşü iş etiği alanında eleştirilerek, gerek örgütlerin gerek bireylerin ahlaki aktör rolünün gücüne vurgu yapılmaktadır. MacIntyre'ye yönelik eleştirilerin özünde, erdemliliğin olmazsa olmaz doğasına vurgu yapılmaktadır. Kurumlar her ne kadar dışsal iyilerin peşinde koşsa da erdemliliği bir düzeyde buldurması gerektiğinin tartışması yapılmaktadır. Aksi takdirde, erdemsiz olan kurumların ve bireylerin yok oluşla karşılaşacağı vurgulanmaktadır.

Üzerinde durulan bir konu da örgütlerin erdemlilik haritasına yöneliktir. Bu haritada, amaç türleri ve başarı-mükemmellik kavramları farklı aksislerde yer alır. Başarı kavramı dışsal iyilerle ilişkilendirilirken, mükemmellik kavramı içsel iyilerle ilişkilendirilir. İçsel iyilerle dışsal iyiler arasında bir gerilim olmasına rağmen, burada iki gerilim arasında dikkat edilmesi gereken önceliklendirme mevzudur. Eğer örgütler içsel iyileri dışsal iyilerin üzerinden önceliklendirirse, diğer bir deyişle içsel iyileri dışsal iyilere göre daha ön planda tutarsa mükemmellik kısmına daha yakın bir seyir izler. Amaç türleri açısından ise iyi bir

amaç, örgütün özündeki pratiğin içsel iyilerinin toplumun genel iyiliğine katkı sağlama derecesini ifade eder. İyi bir amaca sahip olma derecesi yüksek olan ve mükemmellik yönelimi daha ağır basan örgütler başarı-mükemmellik ölçeğinin mükemmellik tarafına yerleştirilir. Başarı-mükemmellik yönelimi açısından önemli olan denge durumudur. Örgüt tamamen mükemmellik eğiliminde olursa dışsal iyileri temsil eden başarı odağını kaybedecek, bu yüzden pratiklerin sürdürülmesi zorlaşacaktır. Bu açıdan ahlaki pratiklerin sürdürülebilirliği için dışsal iyilerin de ihmal edilmemesi gerekir.

Örgütlerin erdemlilik haritası örgütlerin erdemlilik konumlandırmasına katkı sağlarken, hangi erdemlerin başarı-mükemmellik dengesini sağlayacağını ve iyi bir amacın hangi erdemlerle mümkün kılınacağı tartışması eksik kalmıştır. Buradan yola çıkarak Moore (2015) örgütlerin erdemlilik haritasında ilgili erdemlerin gösterimini yapmıştır. Bu erdemler sadece örgütlerin başarı-mükemmellik dengesinin sağlanmasına yönelik değil aynı zamanda örgütlerin bütünlük, süreklilik ve gelenek bilinçliliğini de ele alması açısından değerlidir.

Alasdair MacIntyre'nin ahlaki şeması sadece iş etiği çalışmalarını değil aynı zamanda örgüt teorisi ve strateji çalışmalarını da etkilemektedir. Örgütsel çalışmaların ahlaki doğasına katkı sağlamaya ilgili çağrılar dikkate alındığında (örneğin Ghoshal, 2005) MacIntyre'nin erdem etiği perspektifi mevcut

çalışmaların ahlaki doğasının şekillendirilmesine katkı sağlayabilir. Bu bağlamda MacIntyre'nin temel kavramlarını, argümanlarını ve diğer disiplinlerde gelişim seyrini anlamak faydalı olabilir.

Erdemli bir örgüt olmak için erdemli aktörler, kurumsallaşmanın elverişli modu ve erdem gelişimine yönelik elverişli bir çevre olması gerektiği vurgulanmıştır. Teorik olarak erdemli bir örgüt olabilmek için bu üç şartın aynı anda gerekli olmasına rağmen, bu üç şarttan herhangi birisinin ya da herhangi ikisinin erdemli bir örgüt için yeterli olup olmadığına yönelik ampirik çalışmalar yapılması gelecek çalışmalar açısından faydalı olabilir. Diğer bir deyişle, bu üç şarttan bir ya da ikisinin sağlanması durumunda erdemli bir örgüt olabilmek ne düzeyde sağlanabilir? Literatürde bu tarz çalışmalar yeni yeni yapılmaktadır. Türkiye bağlamından yola çıkarak bu sorulara cevap aranması yeni iç görüler sağlayabilir. İkinci olarak, MacIntyre After Virtue adlı eserinde içsel iyiler ve dışsal iyiler arasında tek taraflı bir ilişki olduğunu vurgular. Dışsal iyilerin içsel iyileri bozacağı yönünde hâkim bir görüş vardır. MacIntyre dışsal iyilerin içsel iyiler için bir nebze gerekli olduğunu vurgulasa da, MacIntyre'nin dışsal iyilere yönelik bakış açısı genellikle olumsuzdur. Dışsal iyilerin içsel iyiler için gerekli olduğu bağlamdan yola çıkarak dışsal iyilerin hangi bağlamlarda olumsuz bir etkisinin olduğu hangi bağlamlarda olumlu bir etkisinin olduğuna yönelik çalışmalar gelecek için değerli olabilir. Böylece, dışsal iyilerin içsel iyiler üzerindeki etkisi bağlam da dikkate alınarak sınırları çizilmiş olabilir. Üçüncü olarak, MacIntyre ile ilgili iş ahlakı dergilerinde yapılan çalışmalar daha çok erdem kavramsallaştırmasının birinci düzey kavramsallaştırmasına yönelik gözüküyor. MacIntyre'nin erdem kavramsallaştırmasının ikinci düzey ve üçüncü düzey kavramsallaştırmaları da dikkate alınırca MacIntyre'nin erdem tasarımına yönelik daha bütünsel bir resim çizilebilir.

6. KAYNAKÇA

- Alzola, M., Hennig, A., & Romar, E. (2019). Thematic symposium editorial: virtue ethics between east and west. *Journal of Business Ethics*, 1-13.
- Beadle, R. (2013). Managerial work in a practice-embodiment institution: the role of calling, the virtue of constancy. *Journal of Business Ethics*, 113(4), 679-690.
- Beadle, R. (2015). MacIntyre's influence on business ethics. In A. Sison, G. Beabout, & I. Ferrero (Eds.), *Handbook of virtue ethics in business and management*: 1-9. New York: Springer.
- Beadle, R., & Moore, G. (2006). MacIntyre on virtue and organization. *Organization Studies*, 27(3), 323-340.

- Beadle, R., & Moore, G. (2011). MacIntyre, neo-Aristotelianism and organization theory. *Research in the Sociology of Organizations*, 32, 85-121.
- Chu, I., & Moore, G. (2019). From harmony to conflict: MacIntyrean virtue ethics in a Confucian tradition. *Journal of Business Ethics*, 1-19.
- Crockett, C. (2008). MacIntyre: from transliteration to translation. *Philosophy of Management*, 7(1), 45-66.
- Dawson, D. (2009). Conflicting stories of virtue in UK healthcare: bringing together organizational studies and ethics. *Business Ethics: A European Review*, 18(2), 95-109.
- Dobson, J. (2009). Alasdair MacIntyre's Aristotelian business ethics: a critique. *Journal of Business Ethics*, 86(1), 43-50.
- Fernando, M., & Moore, G. (2015). MacIntyrean virtue ethics in business: A cross-cultural comparison. *Journal of Business Ethics*, 132(1), 185-202.
- Ferrero, I., & Sison, A. J. G. (2014). A quantitative analysis of authors, schools and themes in virtue ethics articles in business ethics and management journals (1980–2011). *Business Ethics: A European Review*, 23(4), 375-400.
- Ghoshal, S. (2005). Bad management theories are destroying good management practices. *Academy of Management learning & education*, 4(1), 75-91.
- Keskin, H., Akgün, A. E., & Koçoğlu, İ. (2016). Örgüt teorisi. *Nobel Dağıtım*.
- Knight, K. (1994). *A MacIntyre reader*. Polity Press, Cambridge.
- Lutz, C. S. (2012). *Reading Alasdair MacIntyre's After Virtue*. A&C Black.
- MacIntyre, A. (2007). *After virtue* (London, Duckworth).
- MacIntyre, A. (1994). A partial response to my critics in after MacIntyre. *John Horton and Susan*.
- MacIntyre, A. (1988). *Whose justice? Which rationality?* London: Duckworth.
- MacIntyre, A. (2013). Replies. *Revue Internationale de Philosophie*, 67(2), 201–220.
- Meyer, M. (2018). The evolution and challenges of the concept of organizational virtuousness in positive organizational scholarship. *Journal of Business Ethics*, 153(1), 245-264.
- Miettinen, R., Samra-Fredericks, D., & Yanow, D. (2009). Re-turn to practice: an introductory essay. *Organization Studies*, 30(12), 1309-1327.
- Moore, G. (2002). On the implications of the practice–institution distinction: MacIntyre and the application of modern virtue ethics to business. *Business Ethics Quarterly*, 12(1), 19-32.
- Moore, G. (2005). *Corporate character: modern virtue ethics and the virtuous*

- corporation. *Business Ethics Quarterly*, 15(4), 659-685.
- Moore, G. (2008). Re-imagining the morality of management: a modern virtue ethics approach. *Business Ethics Quarterly*, 18(4), 483-511.
- Moore, G. (2012). Virtue in business: Alliance boots and an empirical exploration of MacIntyre's conceptual framework. *Organization Studies*, 33(3), 363-387.
- Moore, G. (2015). Corporate character, corporate virtues. *Business Ethics: A European Review*, 24, S99-S114.
- Moore, G., & Beadle, R. (2006). In search of organizational virtue in business: agents, goods, practices, institutions and environments. *Organization Studies*, 27(3), 369-389.
- Moore, G., & Grandy, G. (2017). Bringing morality back in: institutional theory and MacIntyre. *Journal of Management Inquiry*, 26(2), 146-164.
- Nielsen, R.P. 2003. 'Organization theory and ethics: varieties and dynamics of constrained optimization'. In Tsoukas, H. and Knudson, C. (Eds.), *Organization Theory*: 476–501. Oxford: Oxford University Press.
- Nicholson, H., Beadle, R., & Slack, R. (2019). Corporate philanthropy as a context for moral Agency, a MacIntyrean enquiry. *Journal of Business Ethics*, 1-15.
- Pianezzi, D., Nørreklit, H., & Cinquini, L. (2019). Academia after virtue? An inquiry into the moral character (s) of academics. *Journal of Business Ethics*, 1-18.
- Robson, A. (2015). Constancy and integrity:(un) measurable virtues? *Business Ethics: A European Review*, 24, S115-S129.
- Sinnicks, M. (2018). Leadership after virtue: MacIntyre's critique of management reconsidered. *Journal of Business Ethics*, 147(4), 735-746.
- Sinnicks, M. (2019). Moral education at work: on the scope of MacIntyre's concept of a practice. *Journal of Business Ethics*, 159(1), 105-118.
- Tsoukas, H. (2018). Strategy and virtue: developing strategy-as-practice through virtue ethics. *Strategic Organization*, 16(3), 323-351.
- Van De Ven, B. (2011). Banking after the Crisis. *Ethical Perspectives*, 18(4), 541.
- Wang, Y., Cheney, G., & Roper, J. (2016). Virtue ethics and the practice–institution schema: an ethical case of excellent business practices. *Journal of Business Ethics*, 138(1), 67-77.
- Weaver, G. R. (2006). Virtue in organizations: moral identity as a foundation for moral agency. *Organization Studies*, 27(3), 341-368.
- West, A. (2018a). After virtue and accounting ethics. *Journal of Business Ethics*,

148(1), 21-36.

West, A. (2018b). Multinational tax avoidance: virtue ethics and the role of accountants. *Journal of Business Ethics*, 153(4), 1143-1156.

Wilcox, T. (2012). Human resource management in a compartmentalized world: whither moral agency? *Journal of Business Ethics*, 111(1), 85-96.

AYLIK KONUT SATIŞLARININ MODELENMESİ VE ANTALYA ÖRNEĞİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 18.09.2018 Yayına Kabul Tarihi: 12.05.2020

Hilal YILMAZ
Yüksek Lisans Öğrencisi
Akdeniz Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
hilalyilmz_32@hotmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5844-
6978

Ömür TOSUN
Doç. Dr., Akdeniz Üniversitesi
Uygulamalı Bilimler Fakültesi
Türkiye
omurtosun@akdeniz.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-1571-
7373

ÖZ Talep tahmini işletmelerin ve bireylerin geleceğe yönelik uygulayacağı stratejileri ve önlemleri almaları için yapmaları gereken önemli faaliyetlerden birisidir. Bu faaliyet kısaca bir hizmet veya ürün için gelecekte oluşacak olan talebin, en doğru ve hatasız bir şekilde hesaplanması sürecidir ve rekabetin yoğun olduğu günümüzde, üretim ve hizmet sektörlerinde işletmelerin ürünlerinin veya vermiş oldukları hizmetlerin sürdürülebilirliği açısından yaşamsal öneme sahiptir. İstatistiksel tahmin metodlarının yanında yapay zeka teknikleri de günümüzde talep tahmini için etkin bir şekilde kullanılmaktadır. Bu çalışmada Antalya ilinde konut taleplerinin tahmini Eviews programı ile çok değişkenli doğrusal regresyon analizi ile elde edilmiştir. Aynı veri seti için Matlab programı yardımıyla ileri beslemeli geri yayımlı yapay sinir ağları kullanılarak da tahminler yapılmış ve sonuçların geçerliliği ile ağın performansı regresyon modeli ile elde edilen sonuçlarla karşılaştırılmıştır. Yapılan karşılaştırma doğrultusunda regresyon analizinin ortalama %9 hata değerine sahipken yapay sinir ağı tahmin modelinin %1 hata değerine sahip olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bölgesel konut satış modeli için yapay sinir ağlarının daha başarılı olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Konut Satışı Tahmini, Yapay Sinir Ağları, Çoklu Regresyon Analizi

JEL Kodu: C30, C45, R21
Alanı: İşletme
Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.007

Atıfta bulunmak için: Yılmaz, H., Tosun, Ö. (2020). Aylık konut satışlarının modellenmesi ve Antalya örneği. *KAÜİBFD*, 11(21), 141-158.

MODELLING MONTHLY HOUSING SALES AND EXAMPLE OF ANTALYA



Article Submission Date: 18.09.2018 Accepted Date: 12.05.2020

Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Hilal YILMAZ
Graduate Student, Akdeniz
University, Faculty of
Economics and
Administrative Sciences
Turkey
hilalylmz_32@hotmail.com
ORCID ID: 0000-0001-
5844-6978

Ömür TOSUN
Assoc. Prof.
Akdeniz University
Faculty of Applied Sciences
Turkey
omurtosun@akdeniz.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
1571-7373

ABSTRACT

Forecasting is one of the most important activities that must be undertaken in order to take the strategies and measures that the businesses and the individuals will implement in the future. This process is determining the future demand for a service or product in the most accurate and error-free manner, and in today's competitive environment it has vital importance for the sustainability of the products or the services of the enterprises they provide. In addition to statistical estimation methods, artificial intelligence techniques are effectively used for demand forecasting. In this study, housing demand in Antalya province were estimated using multi-variable linear regression analysis with the EViews program. Estimations were also made using feed forward back-propagation artificial neural networks for the same data set using the Matlab program, and the validity of the results and network performance were compared against the results obtained with the regression model. According to the performance comparison, regression analysis has 9% mean error whereas artificial neural networks shows 1%. Therefore, for the regional housing sale prediction model artificial neural networks show better results.

Keywords: *Housing Sales Forecasting, Artificial Neural Networks, Multiple Regression Analysis*

Jel codes: *C30, C45, R21*

Scope: *Business*

Type: *Research*

Cite this Paper: Yılmaz, H., Tosun, Ö. (2020). Modelling monthly housing sales and example of Antalya. *KAUJEASF*, 11(21), 141-158.

1. GİRİŞ

İktisadi anlamda talep, tüketicilerin bir mal veya hizmeti belirli bir fiyat seviyesinde almaya hazır oldukları miktara denir. Tahmin yapmak veya tahminde bulunmak kişinin gün içinde yaptığı eylemlerin bir parçasıdır ve verdiği birçok karar da bu tahminlerden yola çıkarak yaptıkları bir faaliyettir (Top & Yılmaz, 2009, s. 234). Talep tahmini de işletmenin üretmiş olduğu mal ve hizmetlere olan talebin geleceğe yönelik yapılması işlemine denmektedir (Tekin, 1996, s. 210). İşletmeler için talep tahmini önemli iş fonksiyonlarından biridir. Çünkü tüm iş kararları geleceğe yönelik bir tahmine dayanır. Hangi pazarı takip edeceği, hangi ürünü üretmesi gerektiği, kaç kişi işe alacağı gibi birçok konuda tahmin yapılması gerekmektedir. Kötü tahmin, yanlış iş kararları sonucuna yol açar. Şirket gelecekteki talepleri karşılamada hazırlıksızdır. Kayıp satışlar açısından çok masraflı ve hatta şirketin işinde kötü sonuçlar doğurabilir (Reid & Sanders, 2011, s. 265).

Talep tahmini fonksiyonunun temel görevi ise işlerin planlanmasında doğru bir tahmin sisteminin elde edilmesi için en önemli yöntemleri bulmak ve göstermektir (Nahmias, 2009, s. 52). Planlama işletmenin önemli ve ayrılmaz bir bölümüdür. Ancak, geleceğe yönelik belirsizlikler planlamanın gerçekleşmesini güçleştirmektedir. Dolayısıyla, ortaya çıkan belirsizliği azaltmak için bir takım yöntemler kullanılır. Tahminlerin doğruluğu işletmeler açısından önemlidir ve bunların işletme için sağlıklı olabilmesi bilimsel bir çalışma gerektirir (Üreten, 2006, s. 112).

Duyarlık, maliyet ve zaman tasarrufu talep tahmininde kullanılacak yöntem için önemlidir. İlk olarak hangi tahmin yönteminin kullanılacağı seçiminde tahmin sürecinin iyi belirlenmesi ve daha sonra da çeşitli faktörlerin gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bunlar yöneticinin kullanılacak yöntem hakkındaki bilgi düzeyi, tahmin için gerekli hazırlık süresi, karar verme dönemi, güvenilirlik ve karar vericinin nitelikleri olarak açıklanabilir (Kobu, 2014, s. 131).

Çalışmanın takip eden bölümünde tahmin modelinde kullanılacak yapay sinir ağlarının genel özellikleri anlatılacaktır. Üçüncü bölümde yapay sinir ağları ve regresyon analizini birlikte kullanan çalışmalara ilişkin bir literatür analizi verilecektir. Dördüncü bölümde ise modelde kullanılacak değişkenler anlatılacak ve elde edilen model verilecektir. Uygulama kısmında Antalya ili için aylık konut satış tahmini amaçlanmıştır. Bunun için 01.2013-12.2017 yılları arasındaki aylık veriler kullanılmıştır. Bu verilerden 2013-2016 yılları arasındaki aylık veriler eğitim verisi, 2017 yılı veriler de test verisi olarak ayrılmıştır. İlk olarak regresyon analizi yapılmıştır. Regresyon analizi için varsayımlar bulunmaktadır. Analiz yapabilmek için kullanılacak varsayımlara

uyulması gerekmektedir. Birçok deneme yanılma yöntemi ile varsayımlara uygun model seçilmiştir. Bu model için kullanılacak değişkenler daire sayısı, konut değerleri, konut kredileri, konut kredi faiz oranı ve inşaat güven endeksi olarak belirlenmiştir. Bu değişkenler ile regresyon analizi yapılarak katsayılar yorumlanmıştır. Regresyon analizi ile elde edilen sonuçlarının karşılaştırılması için, talep tahmini uygulamalarında sıklıkla tercih edilen ve herhangi bir ön varsayım içermeyen yapay sinir ağları kullanılmıştır. Birebir karşılaştırma olabilmesi için regresyon modelindeki aynı değişkenler kullanılmıştır. Son olarak da yapılan analizlerin sonuçları gerçeğe uygunluklarıyla karşılaştırılarak yorumlanmıştır.

2. YAPAY SİNİR AĞLARI

Yapay sinir ağlarının tarihçesi insanların keşfetme ve öğrenmeye olan merakından doğmaktadır. Bu nedenle nörobiyoloji konusuna ilgi duyması ile elde edilen bilgileri bilgisayar bilimine uygulamaları ile başlamıştır. Yapay sinir ağları, biyolojik sinir ağlarının yapısını ve işlevselliğini taklit etmektedir.

Yapay sinir ağları (YSA), insan beyninin özelliklerinden olan öğrenme ile bilgi türetebilme, yeni bilgiler oluşturabilme ve keşfedebilme gibi yetenekleri herhangi bir yardım almadan otomatik olarak gerçekleştirmek amacı ile geliştirilen bilgisayar sistemleridir. Bu yetenekleri geleneksel programlama yöntemleri ile gerçekleştirmek oldukça zordur veya mümkün değildir. O nedenle yapay sinir ağlarının, programlaması çok zor veya mümkün olmayan olaylar için geliştirilmiş adaptif bilgi işleme ile ilgilenen bir bilgisayar bilim dalı olduğu söylenebilir (Öztemel, 2016, s. 29).

YSA'lar eş zamanlı işlem yapan basit sinir hücrelerinden meydana gelmiştir. Bu elemanlar biyolojik sinir sistemlerine benzetilerek ortaya konulmuştur. Doğa işleyişine benzetilerek elemanlar arasındaki ilişki bir şebeke yoluyla sağlanmıştır. Bu şekilde bir şebekede bulunan elemanlar arasındaki ilişki ağırlıklarla temsil edilmektedir. Bu ağırlıklar girdi ve çıktı verilerine göre eğitilerek elde edilen çıktının katkı oranları her biri için tek tek hesaplanır.

Yapay sinir hücreleri, biyolojik sinir hücreleri ile aynı yapıdadır. Yapay sinir ağları yapay nöronların aralarında bağ kurması ile oluşur. Yapay sinir ağlarında biyolojik sinir ağlarındaki nöronlar gibi giriş sinyallerini alırlar ve bu aldıkları sinyalleri işleyerek, çıktı birimine iletirler. Bir yapay sinir hücresi beş ana bölümden oluşmaktadır (Çayiroğlu, 2015, s. 7);

- Girdi,
- Ağırlıklar,
- Toplam fonksiyonu (Birleştirme fonksiyonu),
- Aktivasyon fonksiyonu,

- Çıktılar,

Girdiler: Bir yapay sinir hücresine dış dünyadan ya da diğer hücrelerden gelen bilgilerdir.

Ağırlıklar: Yapay sinir hücresine gelen girdi bilgilerinin, birleştirme fonksiyonuna ulaşmadan önce, geldikleri girdi bilgi bağlantılarının ağırlıklarıyla çarpılır ve birleştirme fonksiyonuna iletilir. Böylelikle, girdilerin çıktı üzerindeki etkisini ayarlayabilmektedir. Ağırlıklar pozitif, negatif veya sıfır olabilmektedir. Ağırlığın sıfır olması çıktı üzerinde herhangi bir ağırlığın olmadığını göstermektedir.

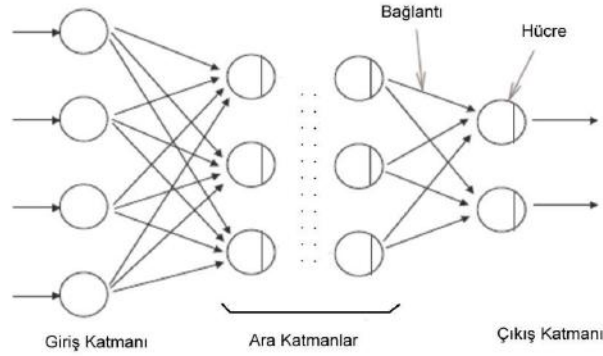
Toplama Fonksiyonu (Birleştirme Fonksiyonu): Toplama fonksiyonu hücrenin net girdisini, girdi değerleri ile ağırlıkların çarpılması ve bulunan değerlerin toplanması ile hesaplamaktadır.

Aktivasyon Fonksiyonu: Aktivasyon fonksiyonu, hücreye gelen net girdiyi işleyerek hücrenin bu girdiye karşılık üreteceği çıktıyı belirlemektedir. Aktivasyon fonksiyonu için genellikle doğrusal olmayan bir fonksiyon seçilmektedir.

Hücresinin Çıktısı: Aktivasyon fonksiyonu ile elde edilen değer hücrenin çıktısıdır. Bu elde edilen çıktı değeri yapay sinir ağının çıktısı olarak dışarıya verilir. Bu değer daha sonra istenildiği takdirde tekrar kullanılabilir. Yapay sinir ağlarında her hücrede birden fazla girdi ve bir tek çıktı vardır. Elde edilen bu çıktılar istenildiği sayıda hücre ile birleştirilebilirler. Yapay sinir ağları, yapay sinir hücrelerinin birbirleriyle bağlantılar aracılığıyla bir araya gelmeleri ile oluşan yapılardır. Yapay sinir ağları üç katmanda incelenir; giriş katmanı, ara (gizli) katmanlar ve çıkış katmanı. Bir yapay sinir ağının yapısı Şekil 1’de gösterilmiştir.

Giriş Katmanı: Yapay sinir ağlarına dış dünyanın yardımıyla elde edilen girdilerin geldiği katmandır. Giriş katmanına gelen girdiler hiçbir işlem görmeden alt katmanlara iletilir.

Ara (Gizli) Katman (lar): Giriş katmanından çıkan bilgiler ara ya da gizli katmana gelir ve bu katmanların sayısı ağlara göre farklılık gösterir. Bazı ağlarda birden fazla ara katman bulunabilmektedir. Bu katmandaki nöronların sayısı giriş ve çıkış katmanlarının sayıları ile bağımlı değildir.



Şekil 1. Yapay Sinir Ağının Yapısı

Kaynak: Çayıroğlu İ. (2015: 7). *Yapay Sinir Ağları*. Karabük Üniversitesi, Karabük, Türkiye.

Ara katman ve bu katmanların nöron sayılarının artmasıyla oluşan hesaplama karmaşıklığı gibi sorunlar ile karşılaşıldığında yapay sinir ağı bu problemlerin çözümünde kolaylık sağlamaktadır.

Çıkış Katmanı: Ara katmandan gelen bilgileri toplayarak, ağın çıktılarını üreten katmandır. Çıkış katmanında üretilen çıktılar veri olarak dış dünyaya gönderilir.

2.1. Yapay Sinir Ağlarının Eğitimi ve Testi

Bir YSA'nın eğitilmesi işlemi, süreç elemanlarının birbiri ile olan bağlantılarına ait ağırlık değerlerinin belirlenmesi işlemidir. İlk olarak bu ağırlıkların değerleri rastgele olarak atanmaktadır. Ancak yapay sinir ağlarında örneklerle desteklendikçe bu değerler güncellenir. Buradaki amaç örnekler yardımıyla gerçekleştirilecek değer ağırlıklarını bulmaktır. Bu örnekler eğitilecek olan ağa birçok kez göstererek gerçek değerlere ulaşabilmesini sağlamaktır. Ağın gerçek ağırlık değerlerini sağlaması, verilen örneğe ait genelleştirme özelliğine sahip olmasını sağlamaktadır. Ağın bu genelleştirme özelliğine sahip olmasına ağın öğrenmesi denmektedir.

Yapay sinir ağında öğrenme olayının iki aşaması vardır. İlk önce örnek olarak gösterilen değerleri ile üreteceği çıktı belirlenir. Elde edilen çıktılar doğruluk derecesine göre diğer aşamaya geçilir. Bu aşamada da elde edilen ağın bağlantılarının ağırlıkları değiştirilir. Buna göre ağın çıktısının belirlenmesi ve ağırlıklarının değiştirilmesi ağın öğrenme kuralı ile farklı şekillerde olmaktadır.

Yapay sinir ağlarında ağın test edilmesi, ağın eğitiminin

tamamlanmasından sonra ağın öğrenip öğrenmediğini ölçmek için yapılan denemelerdir. Ağ görmediği farklı örneklerle test edilmektedir. Bu test sırasında ağın ağırlık değerlerinde herhangi bir değişiklik yapılmaz. Yapılan testin örnekleri ağa gösterilir. Ağın eğitimi sırasında belirlenmiş olan bağlantı ağırlıklarını kullanarak örnekler için çıktılar üretir. Bu çıktılar gerçeğe yakınlık derecelerine bakılarak ağın eğitimi ile ilgili bilgiler verilir. Sonuçlar gerçek değerlere ne kadar yakın olursa ağın eğitimin öğrenme gücü de o kadar iyidir. Yapay sinir ağlarında eğitim için kullanılan verilere eğitim seti, test için kullanılan verilere ise test seti denmektedir. Yapay sinir ağlarında adaptif öğrenme, ağa sunulan veriler ile bilinmeyen veriler hakkında yorum yapabilme yeteneğidir (Öztemel, 2016, s. 55).

3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Yapay sinir ağları birçok alanda kullanılmaktadır. Burada da yapay sinir ağları ve regresyon analizi ile karşılaştırmalar yapılan çalışmalar yer almaktadır.

Nguyen ve Cripps (2001), konut satış tahmini için yapay sinir ağlarının öngörülen performansını ve çoklu regresyon analizini karşılaştırmaktadır. Çalışmada kurulan model için bağımlı değişken konutun satış değeri, bağımsız değişkenler ise konutun m²'si, oda sayısı, banyo sayısı, yaşı, garajın olup olmaması ve muhiti olarak ele alınmıştır. Veriler 1993-1994 yılları arasında 18 ayın değerlerini kapsamaktadır.

Öztürk ve Fitöz (2009), konut arz ve taleplerini etkileyen değişkenler regresyon analizi ile belirlenmiştir. Konut talebi bağımlı ve kişi başına milli gelir, konut fiyatları, faiz oranları ve demografik değişkenler ele alınmıştır. Burada konut talebi ile kişi başına milli gelir, konut fiyatları ve faiz oranları arasında pozitif yönlü, demografik değişkenler arasında ise negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Konut arzını etkileyen değişkenlerde kişi başına milli gelir, konut fiyatları ve M2 parasal büyüklüğüdür. Konut arzı ile kişi başına milli gelir, konut fiyatları ve M2 parasal büyüklüğü arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuştur.

Zainun vd. (2010), Malezya'nın Johor Bahru şehrinde konut talebi için yapay sinir ağları yöntemi kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak konut talebi, bağımsız değişkenler ise nüfus artışı, doğum oranı, bebek ölüm oranı, enflasyon oranı, gelir oranı, konut sayısı, GSYH, işsizlik ve yoksulluk oranı verileri ele alınmıştır. Gerçek değerler ile tahmini değerler karşılaştırılmıştır. Hata oranı %16,44 olarak bulunmuştur. Sonuç olarak yapay sinir ağları ile konut talebinin tahmin edilebilir olması gözlemlenmiştir.

Radzi vd. (2012)'de Malezya'daki konut fiyatlarının tahmini yapılmıştır. Bunun için 2000-2009 yılları arasındaki çeyreklik veriler kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak konut değişkenleri endeksi, bağımsız değişkenler ise işsizlik oranı, nüfus, ipotek oranı ve hane halkı geliri ele alınmıştır. Veriler yapay sinir ağları ile analiz edilmiştir. Bu değişkenler ile 2010-2011 yılları çeyreklik aylık veriler tahmin edilmiştir. gerçek değerler ile tahmini değerler karşılaştırılmış ve hata oranı %8 olarak bulunmuştur.

Lebe ve Akbaş (2014), 1970-2011 yılları arasındaki kişi başı gelir, konut faizi, faiz oranı, sanayileşme, tarım sektöründe istihdam ve medeni durum verileri kullanılarak konut talebi eş bütünleşme ve vektör hata düzeltme modeli ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda medeni durum, kişi başı gelir ve sanayileşme konut talebini pozitif yönde etkilerken, konut fiyatları, faiz ve tarım sektöründe istihdam negatif olarak etkilemektedir. Bu değişkenler arasında konut talebini en fazla etkileyen değişken ise kişi başı gelir olarak tespit edilmiştir.

Aktürk ve Tekman (2016), çalışmada Erzurum ili merkezinde ikamet eden tüketicilerin konut taleplerini etkileyen faktörler belirlenmiştir. Bu çalışma için anket hazırlanarak 640 kişiye bu anketler uygulanmıştır. Araştırma için istatistiksel uygulamalar yapılmıştır. Sonuç olarak bireylerin konut satın almalarının da fiyat, müteahhit firmaların güvenilirliği, konutun güvenli sitede olması, büyüklüğü, kullanılan malzemenin kalitesi, merkeze yakınlığı, sağlamlığı ve ferah olması gibi faktörlerin önemli olduğu tespit edilmiştir.

Uysal ve Yiğit (2016), çalışmada 1970-2015 yılları arası veri kabul edilerek konut talebini etkileyen faktörler araştırılmıştır. Konut talebini etkileyen faktörler olarak kişi başına milli gelir, fiyatlar, kentleşme hızı, faiz ve M2 parasal büyüklüğü kullanılmıştır. İlk olarak değişkenlerin birinci dereceden farkı alınmış daha sonra da Johansen ve Johansen-Juselius eş bütünleşme testi yapılmıştır. Bu test sonucunda en az iki eşbütünleşik denklem olduğu görülmüştür. Kısa ve uzun dönemli ilişkiye bakılması için de VECM modeli kullanılmıştır. Bu modele göre de konut birim fiyatları, kentleşme hızı, faiz oranları ile konut talebi arasında pozitif yönlü, M2 parasal büyüklüğü ve fiyat göstergesi olarak kullanılan TÜFE ile negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Kukla değişkeni olarak kullanılan 1994, 1998, 2001, 2009 krizleri ile arasında negatif ilişki bulunmuştur. Konut talebinin belirleyicileri arasında en fazla etkiye sahip olan gelir değişkeni olarak tespit edilmiştir.

4. UYGULAMA

Bu çalışmada Antalya ili için konut satışlarını etkileyen faktörler

belirlenerek YSA ve çoklu doğrusal regresyon (ÇDR) modeli ile talep tahmini yapılmıştır.

Çalışmada YSA'nın tercih edilme sebebi regresyon analizinde olduğu gibi herhangi bir ön koşula ihtiyaç duymamasıdır. Bu sayede eldeki veriler arasındaki ilişki daha kolay bir biçimde incelenebilecektir. Özellikle doğrusal olmayan ilişkilerin ortaya konmasında YSA regresyon analizine göre daha başarılı sonuçlar bulabilmektedir. Bu başarının sırrı ise YSA'nın insan beynindeki öğrenme sürecini taklit etmesi, öğrenme sonucunda da en küçük hata koşulu altında değişkenler arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmesidir.

İlk olarak literatür taraması ve uzman görüşleri doğrultusunda; konut satışlarının etkileyen faktörler konut değeri, daire sayısı, konut kredileri, konut kredi faizleri, inşaat güven endeksi, TÜFE, nüfus, GSYH, konut fiyat endeksleri, döviz ve demografik değişkenler olan ailedeki kişi sayısı, işsizlik, istihdam olarak seçilmiştir. Bağımlı değişken olarak seçilen konut satışları değişkeni, aylık gözlemlerden oluştuğu için aylık olarak gözlemlenmeyen GSYH ve nüfus değişkenleri elenmiştir. Ele alınan tüm değişkenlere ait 2013-2017 dönemlerine ait aylık gözlemler kullanılmıştır. İlgili tüm veriler T.C. Merkez Bankası'nın Elektronik Veri Dağıtım Sistemi'nden (EVDS) alınmıştır.

Geliştirilen modellerin eğitimi için 2013-2016 yıllarına ait gözlemler, test için ise 2017 yılına ait değerler kullanılmıştır. Daha sonra yapılan ÇDR analizi varsayımları sağlaması için TÜFE, konut fiyat endeksleri, döviz ve demografik değişkenleri de modelden çıkarılmıştır ve aylık konut satışları; daire sayısı, konut değerleri, konut kredileri, konut kredi faizleri ve inşaat güven endeksi ile tahmin edilmeye çalışılmıştır. Birebir karşılaştırma olması için ÇDR ile YSA analizinde aynı değişkenler kullanılmıştır. Çoklu doğrusal regresyon modeli analizi için Eviews, yapay sinir ağlarının analizi için Matlab programı kullanılmıştır.

4.1. Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi

Yapılan analizler sonucunda elde edilecek modelin güvenilir ve kullanılabilir olması için en küçük kareler yöntemi varsayımlarını yerine getirmesi gerekmektedir. Bu varsayımlar ana kütle hata terimi ve bağımsız değişken ile ilgili olan varsayımlardır. Bu varsayımlar;

- Çoklu doğrusal bağıllık varsayımı
- Değişen varyans varsayımı
- Normal dağılım varsayımı
- Otokorelasyon varsayımı

Çoklu Doğrusal Bağlılık

Çoklu doğrusal bağlılık varsayımında bağımsız değişkenler arasında ilişki olup olmadığına bakılmaktadır. Bu varsayım VIF (variance inflation factor — varyans genişlik faktörü) analizi yapılarak test edilmektedir. VIF analizi sonucunda çıkan değerlerin 10'dan küçük olması beklenmektedir. 10'dan büyük olması durumunda bağımsız değişkenler arasında ilişki olduğundan şüphelenilmesi gerekmektedir. Yapılan VIF analizi sonucunda en büyük değer 6,86 olarak bulunmuştur. Bu da kurulan modelde bağımsız değişkenler arasında ilişki olmadığını göstermektedir.

Değişen Varyans

Değişen varyans varsayımı hata terimlerinin varyanslarının farklı olup olmadığı varsayımıdır. Bu teoriye göre bağımsız değişkenlerin varyanslarının farklılık göstermesi sonucunda hata teriminin de bu değişime ayak uydurması sonucunda farklı varyansa sahip olmasıdır. Elde edilen regresyon analizi ile değişen varyans varsayımını analiz etmek için White testi yapılmıştır. White testi sonucunda $P=0,86 > 0,05$ olarak hesaplanmıştır. Buna göre yokluk hipotezi kabul edilmektedir. Yani kurulan model için hata terimleri eşit varyanslıdır.

Normal Dağılım

Normal dağılım varsayımı yapılan regresyon analizine ait modelin hata terimine göre uygulanmaktadır. Bu nedenle hata terimi normal dağılıma sahip olmalıdır. Jarque Bera normal dağılım analizine göre $P= 0,89 > 0,05$ olduğundan yokluk hipotezi reddedilemez. Yani hata terimleri normal dağılıma sahiptir.

Otokorelasyon

Otokorelasyon yani hata terimlerinin önceki dönemler ile arasında ilişki olup olmadığı varsayımıdır. Bu varsayımına göre otokorelasyon analizi için Breusch- Godfrey testi yapılmıştır. Yapılan Breusch- Godfrey analizi sonucunda $P= 0,60 > 0,05$ olduğundan yokluk hipotezi kabul edilmektedir. Yani analiz edilen model de otokorelasyon sorunu yoktur.

Antalya ili için 01.2013-12.2017 yılları arasında aylık konut satışını etkileyen bağımsız değişkenler aşağıdaki gibi tanımlanmıştır. Model Eviews programı ile analiz edilerek yorumlanmıştır. Regresyon analizi sonuçları Tablo 1'de verilmiştir.

Y: Aylık Konut Satışı
 X₁: Konut Değerleri
 X₂: İnşaat Güven Endeksi
 X₃: Konut Kredileri
 X₄: Konut Kredi Faizleri

Elde edilen model:

$$Y = 0,0000035X_1 + 51,242X_2 + 0,000976X_3 - 292,6102X_4$$

(1)

Tablo 1: Regresyon Analizi Sonuçları

Bağımlı Değişken: Aylık Konut Satışı (Y)	Katsayı	Standart Hata	t ist.	p
Konut Değerleri (X ₁)	0,0000035	0,00	4,61	0,00*
İnşaat Güven Endeksi (X ₂)	51,242	2,36	21,65	0,00*
***(d)Konut Kredileri (X ₃)	0,000976	0,00	4,35	0,00*
***(d)Konut Kredileri Faizi (X ₄)	-292,6102	153,3871	4,61	0,06**

Mak, VIF= 6,43

Kalıntılar için White değişen varyans testi P= 0,86 > 0,05

Kalıntılar için Jarque- Bera normallik testi P= 0,60 > 0,05

Kalıntılar için Breusch- Godfrey otokorelasyon testi P= 0,60 > 0,05

* 0,05 düzeyinde anlamlı.

** 0,10 düzeyinde anlamlı.

*** 1. derecede durağan olan değişkenler.

Model oluşturulurken elde edilen değişkenlerin zaman serisi olmasından dolayı durağan olmayan değişkenler birim kök testi ile durağanlaştırılmıştır. Durağan olmayan değişkenler konut kredileri ve konut kredi faizleri olarak belirlemiştir. Bu değişkenler 1. derecede durağan olup modele durağan şekilde dahil edilmiştir. Analiz sonucunda P=0,0 < 0,5 olduğundan dolayı model anlamlıdır. R²=0,51 olarak bulunmuştur. Yani konut değerleri, inşaat güven endeksi, konut kredileri ve konut kredi faizi aylık konut satışlarının % 51'ini açıklamaktadır. Sabit katsayı anlamsız olduğu için modele dahil edilmemiştir.

Konut değerleri (X_1) değişkenine bakıldığında $P=0,00<0,05$ olduğundan aylık konut satışı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. Konut değerleri ve aylık konut satışları arasında aynı yönde ilişki olup konut değerlerinde meydana gelecek bir birimlik artış/azalış aylık konut satışlarını 0,0000035 birim kadar artış/azalışa neden olacaktır. Genel olarak bakıldığında konut fiyatlarının artması konut satışlarının ters yönde etkilemesi beklenmektedir. Ancak modele bakıldığında aynı yönde etkilediği görülmektedir. Bu da tüketicilerin konut fiyatlarının gelecek dönem de artması yönünde beklentilerini arttırmasından dolayı konut sahibi olmayı ertelemek istemediklerini göstermektedir ve yatırım amaçlı alınan konutların o anki fiyatıyla alıp daha sonra satışını yapmak istediklerinden kaynaklı olabilmektedir. Genel olarak bakıldığında konut değerlerinin konut satışları üzerinde diğer değişkenlere göre daha az bir etkisi bulunmaktadır. Bunun nedeni de çoğu bireyin bankalarca verilen konut kredilerini kullanarak ev sahibi olmasıdır.

İnşaat güven endeksi (X_2) değişkenine bakıldığında $P=0,00<0,05$ olduğundan aylık konut satışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. İnşaat güven endeksi ile aylık konut satışı arasında aynı yönde bir ilişki olup inşaat güven endeksindeki bir birimlik artış/azalış aylık konut satışlarında 51,242 birim kadar artış/azalış meydana getirmektedir. Tüketicilerin sektörel gelişim olarak ele aldıkları değişimlerin gözlemlenmesi sonucunda inşaat sektörüne olan ekonomik güvenin artması sonucunda konut satışının artması durumunu göstermektedir.

Konut kredileri (X_3) değişkenine bakıldığında $P= 0,0001<0,05$ aylık konut satışları üzerinde anlamlı bir etkisi vardır. Konut kredileri ile aylık konut satışı arasında aynı yönde ilişki bulunmaktadır. Yani konut kredilerindeki bir birimlik artış/azalış aylık konut satışını 0,000976 birim kadar artış/azalışa neden olmaktadır. Bireylerin konut alırken toplu olarak para birikimlerinin olmaması durumunda bankalarca verilen konut kredilerine olan taleplerin artmasıdır. Günümüzde birçok banka çeşitli krediler ve çeşitli ödeme şekilleri ile bireylerin ihtiyaçlarını karşılamaktadır. Bireylerin istek ve taleplerine uygun konutları bulması durumunda konutu alabilmek için konut kredilerine başvurmaktadır ve böylece konut satışları da artmaktadır.

Konut kredileri faizi (X_4) değişkeni incelendiğinde $P=0,06<0,10$ olduğundan 0,10 anlamlılık düzeyinde bütün bağımsız değişkenlerin aylık konut satışı üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmaktadır. Konut kredileri faizi ile aylık konut satışları arasında ise zıt yönlü bir ilişki vardır. Yani konut kredi faizlerinde meydana gelen bir birimlik artışta aylık konut satışlarında -292,61 birimlik azalış meydana gelecektir. Bankalar tarafından verilen konut

kredilerine uygulanan faizlerin yüksek değerlerinden dolayı bireylerin bu faizleri ödemekten kaçınması durumunda aylık konut satışlarının olumsuz etkilemektedir. Bankalarca verilen krediler evin özelliklerine göre belirlenen fiyatına karşılık faizlerin günümüzde alınan kredilerden daha fazla olması göz önünde bulundurulursa bireylerin konut talebini olumsuz etkilemektedir.

Genel olarak bakıldığında aylık konut satışları üzerinde en yüksek etkiye sahip olan değişken inşaat güven endeksi olup sırasıyla konut kredileri, konut kredi faizi ve konut değerleri olarak sıralanmaktadır. İnşaat güven endeksinin model üzerinde anlamlı ve aynı yönde etkisi bulunmaktadır. İnşaat sektörünün gelişmesi tüketicinin ilgisini çekmektedir. Her geçen gün gelişmesi ve konut fiyatlarının artmasıyla birlikte tüketiciler gelecek dönemde de aynı etkiye sahip olacağını öngörmekte ve hem yatırım hem de kullanma amaçlı konut talep etmektedir. Örneğin, gelişen teknoloji ile yapılan yeni konutların özellikleri de artmaktadır. Maddi gücü yüksek bireyler de yapılan yeni konutlara taleplerini arttırmaktadır. Aynı zamanda buldukları konutu da satışa çıkarmaktadır ve sahip oldukları konutun özelliklerinin diğerine göre daha az olmasından dolayı fiyatı da düşük olacaktır. Diğer maddi gücü daha düşük olan bireyler de satışa çıkan bu konutu talep edeceklerdir. Bu döngü devam edecektir. Bir diğer değişken olan konut kredileri de konut satışını etkilemektedir. Tüketicilerin sahip olmak istedikleri konutlar için ellerinde nakit ve toplu para bulunmadığı durumlarda bankalar tarafından verilen kredileri talep etmektedirler. Bankaların çeşitli ödeme şekillerinden yararlanarak kira öder gibi ev sahibi olabilmektedirler. Konut kredi faizi aylık konut satışları üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir. Bunun nedeni ise bankalar tarafından verilen kredilerin geri ödeme süresine göre üzerine koydukları faizlerdir. Bu faizlerin konutun değerinden daha fazla olması tüketicileri konut taleplerini olumsuz etkilemektedir. Son olarak konutların değerleri de konut satışlarını etkilemektedir. Fakat diğer değişkenlere göre daha az etkilemektedir. Bunun nedeni de yapılan teşvikler ve kampanyalar olarak görülmektedir. Bu kampanyalar ile düşük vadeli ve uzun ödeme seçenekleri, peşinat indirimleri gibi teşviklerin sunulması konut fiyatları artsa da konut satışlarını da güçlendirmektedir.

4.2. Yapay Sinir Ağları ile Konut Satışlarının Tahmini

Çalışmada regresyon analizi ile elde edilen sonuçlar YSA modeli ile kıyaslanacaktır.

Antalya ili için aylık konut satışlarının tahmini yapay sinir ağları ile yapılmaktadır. Bunun için ilk olarak aylık konut satışlarının etkileyen faktörler

araştırılmıştır. Yapılan bu tahmin için aylık konut satışları regresyon analizi için bağımlı değişken iken yapay sinir ağı modeli için çıktı değişkeni olarak ele alınmıştır. Aynı zamanda regresyon modeli için bağımsız değişken olan konut değerleri, inşaat güven endeksi, konut kredileri ve konut kredi faizleri ise yapay sinir ağlarında girdi nöronu olarak ele alınmıştır. Oluşturulacak YSA modelinde üç ana katman vardır. Bunlar girdi katmanı, gizli katman ve çıktı katmanıdır. Veriler rastgele iki bölüme ayrılmış ve toplam verilerin %80'i eğitim, %20'si ise test verisi olarak kullanılmıştır. Öncelikle hem girdi hem de çıktı verilerine normalizasyon yapılarak [0,1] aralığına dönüştürülmüştür.

Yapay sinir ağlarında etkinleştirme fonksiyonu olarak 3 alternatif kullanılmaktadır: tansing, purelin ve logsing. En iyi ağ yapısını bulmak için çeşitli denemeler yapılmıştır. Bu denemelerde giriş katmanı – gizli katman ve gizli katman – çıktı katmanı arasındaki etkinleştirme fonksiyonları için her 3 fonksiyonun mümkün olan bütün kombinasyonları denenmiştir. Bu süreç gizli katman için seçilen 5, 10, 15 ve 20 nöron yapısı için tekrar edilmiş ve toplam 36 farklı ağ yapısı tespit edilmiştir. Her bir kombinasyon için 10 deneme yapılarak her birindeki hata değerleri kontrol edilmiştir. Örneğin tansing 5 logsin olası mimarisi; tansig aktivasyon fonksiyonu – gizli katmanda 5 nöron – logsig aktivasyon fonksiyonu anlamına gelmektedir.

En iyi ağ yapısı seçilen performans ölçütüne göre belirlenmektedir. Bu çalışmada performans ölçüsü olarak MSE (ortalama hata kare) değeri seçilmiştir. En iyi ağın seçilmesi MSE'nin değerine bağlıdır. Bu şebekede MSE 0,0076'dır. En iyi ağın giriş katmanında 4 nöron gizli katmanında 15 nöron ve çıktı katmanında da 1 nöron vardır. Gizli katmanı ve çıktı katmanının her ikisi için de sigmoid (logsig) fonksiyonu kullanılmıştır.

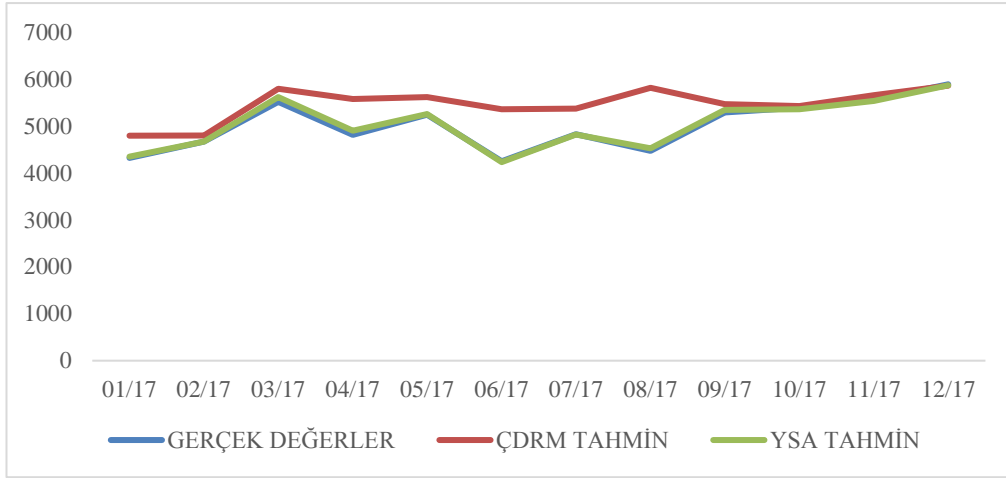
4.3. Tahmin Analizlerinin Karşılaştırılması

Yapay sinir ağları ve çoklu doğrusal regresyon analizi ile yapılan tahmin sonuçları Tablo 2'de karşılaştırılmıştır. Burada her bir test verisinin gerçekleşen değerleri ve tahmini değerleri karşılaştırılmıştır. Aynı zamanda her bir test verisi için hata oranları da karşılaştırılmıştır.

Tablo 2: YSA ve ÇDR Modeli Tahminlerini ile Gerçek Değerler ile Karşılaştırılması

TARİH	GERÇEK DEĞERLER	ÇDR TAHMİN	ÇDR TAHMİN HATA(%)	ÇDR MUTLAK HATA(%)	YSA TAHMİN	YSA TAHMİN HATA(%)	YSA MUTLAK HATA(%)	
01.2017	4324	4798	-10,96	10,96	4352	-0,64	0,64	
02.2017	4673	4803	-2,78	2,78	4673	0,08	0,08	
03.2017	5516	5800	-5,15	5,15	5623	-1,93	1,93	
04.2017	4818	5579	-15,79	15,79	4903	-1,76	1,76	
05.2017	5243	5624	-7,27	7,27	5258	-0,28	0,28	
06.2017	4253	5362	-26,08	26,08	4234	0,44	0,44	
07.2017	4827	5373	-11,31	11,31	4819	0,16	0,16	
08.2017	4475	5822	-30,1	30,1	4527	-1,16	1,16	
09.2017	5293	5469	-3,33	3,33	5345	-0,98	0,98	
10.2017	5394	5431	-0,69	0,69	5358	0,66	0,66	
11.2017	5563	5664	-1,82	1,82	5539	0,74	0,74	
12.2017	5894	5865	0,49	0,49	5872	0,37	0,37	
			OMYH	9			OMYH	1

Tablo 2’de görüldüğü gibi YSA’nın tahmin hatası ÇDR modeline göre daha düşük değerler sahiptir. Tabloda ilk olarak yüzde tahmin hatası (gerçek değer ile tahmin değeri farkının gerçek gözlem değerine oranlanması) verilmiş bu sayede tahmindeki sapmanın yönü pozitif veya negatif olarak ortaya konmuştur. Mutlak hata sütununda ise mutlak hata değerleri ve sütunun en altında ortalama mutlak yüzde hata değeri (OMYH) verilmiş ve her iki yöntem OMYH ile karşılaştırılmıştır. YSA tahmini ve regresyon tahmininin ortalama mutlak yüzde hata oranları sırasıyla %1 ile %9 olarak bulunmuştur. YSA, ÇDR modeli ve gerçek değerlerin arasındaki ilişki Şekil 2’de daha iyi gözlemlenmektedir.



Şekil 2: YSA Tahmin Modeli, ÇDRM Tahmini ile Gerçek Değerlerin Karşılaştırılması

Şekil 2’de görüldüğü gibi YSA ile tahmin edilen değerlerin birbirine örtüşen yapıda olduğu ve sapmaların aşırılık göstermediği görülmektedir. ÇDRM modeli ise genel olarak trendi yakaladığı gözlemlenmiş ancak gerçek ve tahmin değerleri arasındaki fark oldukça yüksektir. Yapılan karşılaştırmalar ve analizler sonucunda kurulan YSA modelinin ÇDRM modeli göre daha başarılı sonuçlar elde edildiği görülmüştür.

5. SONUÇLAR

İnşaat sektörü ekonomik kalkınma, işsizliğin azalması ve toplumsal refahın iyileştirilmesi için önemli bir paya sahiptir. Gerek çiftlerin evlenmesi ve boşanması gerekse de yatırım amaçlı olarak satın alınması sebebiyle konut talebinin canlılığı sürekli olmaktadır. Bu çalışmada son zamanlarda gelişmekte olan konut sektörünün Antalya ili için tahmin analizi yapılmıştır.

Çalışmada çok değişkenli regresyon analizi ile elde edilecek olan talep tahmini modelinin yapay sinir ağları ile karşılaştırılması amaçlanmıştır. Bu sayede karar vericiler için tutarlı bir karar destek modeli ortaya konabilecektir. Talepteki değişimlerin önceden tespit edilmesinin yardımıyla kaynakların daha etkin kullanılması mümkün olacaktır.

Regresyon analizinin yapılabilmesi ve doğru sonuçlar elde etmek için temel varsayımları test edilmiştir. Bu varsayımlara uygun değişkenler konut değerleri, konut kredileri, konut kredi faizleri ve inşaat güven endeksi olarak model analiz edilmiştir. Değişkenlerin 01.2013-12.2017 yılları arasındaki

gözlem değerleri ele alınmıştır. Bu gözlem değerlerinin 2013-2016 yılları arasındaki veriler ile analiz yapılmış ve 01.2017-12.2017 ayları arasındaki veriler ile de analiz test edilmiştir. Yapılan analizi sonucunda model %90 güven düzeyinde anlamlı olarak bulunmuştur ve bağımsız değişkenler bağımlı değişkenin %51'ini açıklamaktadır.

Yapılacak olan karşılaştırmanın birebir olması için yapay sinir ağlarında da aynı değişkenler kullanılmıştır. Çeşitli denemeler sonucu en iyi ağ modeli belirlenmiştir. Elde edilen model test verileri için çalıştırılmış ve 2017 yılına ait tahminler hesaplanmıştır. Yapay sinir ağları ile elde edilen tahminlerin gerçek değerlerle yapılan karşılaştırılması sonucunda hata oranı %1 olarak bulunmuştur. Bulunan değer regresyon modeli için bulunan %9'dan oldukça iyidir.

Uygulamada yöntemlerin eşit bir şekilde karşılaştırılabilmesi için regresyon analizinin varsayımlarını karşılayan dört farklı değişken kullanılmıştır. Bu çalışma için kullanılan verilerin yanı sıra farklı veriler ile de diğer şehirler veya Türkiye için tahmin modelleri oluşturulabilir. Analiz için kullanılan bağımsız veya girdi değişkenlerinden olan konut kredileri, konut değeri, daire sayısı ve konut kredi faizlerini de etkileyen değişkenler bulunarak her biri için tahmin analizleri yapılabilir.

6. KAYNAKÇA

- Aktürk, E., & Tekman, N. (2016). Konut Talebi ve Erzurum Kent Merkezinde Tüketicilerin Konut Edinme Kararlarını Etkileyen Faktörler. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 30(2), 423-440.
- Çayıroğlu, İ. (2015). *Yapay Sinir Ağları*. Karabük Üniversitesi, Karabük, Türkiye.
- Kobu, B. (2014). *Üretim Yönetimi*. Yazın Basın Yayın, İstanbul, Türkiye.
- Lebe, F., & Akbaş Y. (2014). Türkiye'nin Konut Talebinin Analizi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 28, 57-83.
- Nahmias, S. (2009). *Production and Operations Analysis*. Visual Library, Boston, Amerika.
- Nguyen, N., & Cripps, A. (2001). Predicting Housing Value: A Comparison of Multiple Regression Analysis and Artificial Neural Networks. *Journal of Real Estate Research*, 3(22), 313-336.
- Öztemel, E. (2016). *Yapay Sinir Ağları*. Papatya Bilim Yayınevi, İstanbul, Türkiye.

- Öztürk, N., & Fitöz, E. (2009). Türkiye’de Konut Piyasasının Belirleyicileri: Ampirik Bir Uygulama. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(10), 21-46.
- Radzi, M., Muthuveerappan, C., Kamaridun, N., & Mohammed, I. (2012). Forecasting House Price Index Using Artificial Neural Network. *International Journal of Real Estate Studies*, 7(1).
- Reid, R.D., & Sanders, N.R. (2011). *Operations Management*. Oucbecor World-Versailles, Amerika.
- Tekin, M. (1996). *Üretim Yönetimi*. Arı Yayıncılık, Konya, Türkiye.
- Top A, Yılmaz E. (2009). *Üretim Yönetimi*. Yaprak Yayınları, İstanbul, Türkiye.
- Uysal, D., & Yiğit, M. (2016). Türkiye’de Konut Talebinin Belirleyicileri (1970-2015): Ampirik Bir Çalışma. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 19(1), 185-209.
- Üreten, S. (2006). *Üretim/İşlemler Yönetimi*. Gazi Kitapevi, Ankara, Türkiye.
- Zainun, N., Rahman, A., & Eftekhari, M. (2010). Forecasting Low-Cost Housing Demand in Johor Bahru, Malaysia Using Artificial Neural Network(ANN). *Journal of Mathematics Research*, 2(1), 14-19.

ALIAĞA VE İZMİR LİMANLARININ LOJİSTİK POTANSİYELİ VE BÖLGENİN KONTEYNER TAŞIMACILIĞI AÇISINDAN GELECEĞİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 02.05.2019 Yayıma Kabul Tarihi: 12.05.2020

Özgür KABADURMUŞ

Dr. Öğr. Üyesi

Yaşar Üniversitesi

İşletme Fakültesi

Türkiye

ozgur.kabadurmus@yasar.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-1974-7134

U. Orhan KARAKÖPRÜ

Arş. Gör.

Nişantaşı Üniversitesi

İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler
Fakültesi

Türkiye

orhan.karakopru@nisantasi.edu.tr

ORCID ID: 0000-0001-8389-9303

Hazar DÖRDÜNCÜ

Dr. Öğr. Üyesi,

Nişantaşı Üniversitesi,

İktisadi İdari ve Sosyal Bilimler
Fakültesi, Havacılık Yönetimi

Bölümü

Türkiye

hazar.dorduncu@nisantasi.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-9481-2063

ÖZ | Günümüzde, artan küreselleşmenin bir sonucu olarak, dış ticarete en yaygın kullanılan taşımacılık modu olan denizyolu taşımacılığının önemi de son derece artmıştır. Üretimin Batı pazarlarından, Doğu pazarlarına kaymasıyla birlikte, Doğu pazarlarında üretilen ürünlerin, Batı pazarlarına ulaştırılması için yeni yollar arayışına girilmiştir. Türkiye, Doğu ve Batı arasında bir köprü görevi gördüğünden, doğru stratejik adımlarla, gelecekte bir lojistik üssü olma potansiyeline sahiptir. Dünya konteyner ticaretinin giderek artması ile birlikte Türkiye de konteyner taşımacılığı pazarından önemli miktarda pay almaya başlamış ve konteyner ticaretindeki payını artırmak için çalışmalar ve yatırımlar yapmaya başlamıştır. Bu doğrultuda, bu çalışmanın amacı, Türkiye'nin en önemli limanlarından olan Aliğa ve İzmir Limanlarını ve bölgenin gelecekteki lojistik potansiyelini özellikle konteyner taşımaları açısından incelemektir.

Anahtar Kelimeler: Denizyolu Taşımacılığı, Lojistik, Tahminleme

JEL Kodu: R40, O18, F17

Alanı: İşletme, Lojistik

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.008

Atıfta bulunmak için: Kabadurmuş, Ö., Karaköprü, U.O. & Dördüncü, H. (2020). Aliğa ve İzmir limanlarının lojistik potansiyeli ve bölgenin konteyner taşımacılığı açısından geleceği. *KAÜİBFD*, 11(21), 159-181.

LOGISTICS POTENTIALS OF ALIAGA AND IZMIR PORTS, AND FUTURE OF THE REGION IN TERMS OF CONTAINER TRANSPORTATION



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 02.05.2019 Accepted Date: 12.05.2020

Özgür KABADURMUŞ

Assistant Professor
Yaşar University
Faculty of Business
Turkey

ozgur.kabadurmus@yasar.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-1974-7134

U. Orhan KARAKÖPRÜ

Research Assistant,
Nişantaşı University,
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey

orhan.karakopru@nisantasi.edu.tr

ORCID ID: 0000-0001-8389-9303

Hazar DÖRDÜNCÜ

Assistant Professor,
Nişantaşı University,
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey

hazar.dorduncu@nisantasi.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-9481-2063

ABSTRACT | Nowadays, as a result of increasing globalization, the importance of marine transportation, which is the most widely used mode of transportation in foreign trade, has increased considerably. With the shift of the production from Western markets to the Eastern markets, new routes are being sought for the transportation of the products from Eastern markets to the Western markets. Because Turkey acts as a bridge between East and West, with the right strategic steps, Turkey has the potential to become a logistics center in the future. In this context, the objective of this study is to examine the Aliaga and İzmir Ports, which are among the most important ports in Turkey, and the future logistics potential of the region in terms of container transportation.

Keywords: Maritime Transportation, Logistics, Forecasting

Jel codes: R40, O18, F17

Scope: Business, Logistics

Type: Research

Cite this Paper: Kabadurmuş, Ö., Karaköprü, U.O. & Dördüncü, H. (2020). Logistics potentials of Aliaga and İzmir ports, and future of the reion in terms of container transportation. *KAUJEASF*, 11(21), 159-181.

1. GİRİŞ

Küreselleşmenin getirdiği sonuçlardan biri olarak, global üretimde Asya ülkeleri son yıllarda önemli bir atılım yaparak, ekonomi ve üretim hacimlerinde büyük gelişim göstermişlerdir. Fakat üretilen malların Avrupa pazarına ulaştırılması için ellerinde bulunan kaynakların yeterliliği ve gelişimleri için aynı süreçten söz edilememektedir. Buna bağlı olarak, Doğu pazarlarından Batı pazarlarına ulaştırma açısından yeni yollar aranmaya başlanmıştır. Türkiye ise bu iki pazar arasında, jeopolitik konumu gereği adeta bir köprü görevi görmektedir ve bahsi geçen ulaştırma yolları arasında çok büyük bir öneme sahiptir. Bu durumdan yararlanabildiği ve lojistik kapasitesini arttırabildiği takdirde, Türkiye'nin, Dünya ticareti için çok önemli bir lojistik üs haline gelmesi kaçınılmazdır.

Tablo 1'de de görülebileceği gibi, 2019 yılında dünya ticaretinin % 82'sinin denizyolu ile taşınması, denizyolu taşımacılığının ve limanların dünya ticareti için önemini açıkça ortaya sermektedir. Türkiye açısından limanların önemi ise 2018 yılında Türkiye'nin ihracatının % 62,8'inin ve ithalatının % 59,56'sının denizyolu taşımacılığı ile yapılmış olması görüldüğünde daha net anlaşılacaktır (TÜİK, 2019).

Tablo 1: Denizyolu Taşımacılığının Dünya Taşımacılığında Payı (**Kaynak:** (Deniz Ticaret Odası, 2020))

Yıllar	Dünya Taşımacılığı (Milyar Ton)	Dünya Denizyolu Taşımacılığı (Milyar Ton)	Dünya Taşımacılığında Denizyolunun Payı
2008	10.86	8.61	%79
2009	9.56	8.29	%87
2010	10.82	9.07	%85
2011	11.54	9.47	%83
2012	11.83	9.88	%84
2013	12.19	10.21	%84
2014	12.58	10.54	%84
2015	12.88	10.77	%84
2016	13.18	11.10	%84
2017	13.75	11.53	%84
2018	14.28	11.83	%83
2019	14.84	12.17	%82

Teknoloji ve küreselleşmedeki gelişmeler devam ettikçe, uluslararası ticaretin yükseliş trendi de devam edecektir. Buna bağlı olarak, uluslararası ticaret ile birbirine bağlı olan lojistik sektörünün öneminin artması ve sektörün büyümesi kaçınılmazdır. Yine denizyolu taşımacılığının lojistik sektörü içindeki yerine baktığımızda, denizyolu taşımacılığı ile limanların gelişmesi ve öneminin artması kaçınılmaz olarak gözükmemektedir (Elbirlik, 2008). Dünya üzerindeki ticaret aktivitelerinin gittikçe artması ve taşınan ürünlerin çeşitlenmesi dolayısıyla ürünlerin konsolidasyonu daha da zorunlu hale gelmektedir. Fiziksel özellikleri aynı anda birden fazla ürünün konsolide bir şekilde taşınmasına olanak sağlaması ve kullanım ömrünün göre uzun olması sebebiyle konteynerler denizyolu taşımacılığının en önemli ekipmanlarından biridir. Deniz taşımacılığında sıkça kullanılan bir terim olan TEU, 1969 yılında deniz taşımacılığı istatistikleri tutan bir ofis çalışanı olan Richard Gibney tarafından, istatistiklerin kolaylaşması için standardize edilmiş bir birim olarak ilk defa kullanılmış ve “Twenty-foot Equivelant Unit” kelimelerinin kısaltmasından türetilmiştir. Günümüzde, sektörel bazda konteynerlenmiş ürünler için yaygın bir terim olarak kullanılmaktadır (Takım & Ersungur, 2015).

Son yıllarda Türkiye’de konteyner taşımacılığı pazarından önemli miktarda pay almaya başlamıştır. Ülkemiz artan ticaret ile birlikte uluslararası konteyner taşımacılığındaki payını artırmak için çalışmalar ve yatırımlar yapmaya başlamıştır. Uzakdoğudan gelen konteyner taşımalarının ve Avrupa ülkelerine yapılan ihracatın önemli bir kısmının İzmir ve Ege Bölgesi üzerinden gerçekleşmesine rağmen, bu bölgenin konteyner taşımaları açısından önemi ve geleceği literatürde bugüne kadar incelenmemiştir. Bu çalışmanın amacı, Türkiye’nin en önemli ihracat limanlarından olan Aliğa ve İzmir limanlarını ve bölgenin gelecekteki lojistik potansiyelini özellikle konteyner taşımaları açısından incelemektir. Bu kapsamda, bu limanların geçmiş yıllarda elleçlenen konteyner verilerini dikkate alarak önümüzdeki yıllar için bir talep tahminlemesi çalışması yapılmıştır. Tahminlenen sayılara göre bölgenin ticari geleceği hakkında ve Türkiye içindeki önemi konusunda yorumlamalar yapılması yine bu çalışmanın amaçlarından biridir.

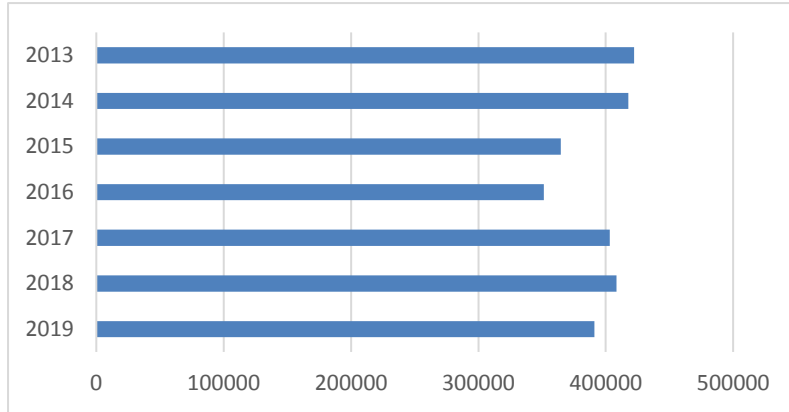
Bu çalışmanın ikinci bölümünde Türkiye’de denizyolu taşımacılığı ve lojistik sektörü hakkında bilgiler verilmiştir. Üçüncü bölümde, literatür taraması yapılmıştır. Dördüncü bölümde, çalışmada kullanılan yöntem hakkında bilgi verilmiştir. Beşinci bölümde, İzmir’de bulunan Aliğa ve İzmir Limanlarıyla ilgili tahminleme analizi yapılmıştır. Son bölümde ise sonuçlar tartışılmış ve gelecek çalışmalar için önerilerde bulunulmuştur.

2. TÜRKİYE'DE LOJİSTİK VE DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI

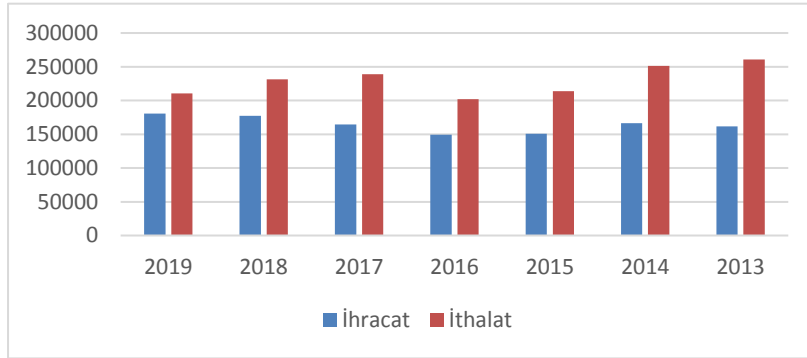
Küreselleşme sürecinin henüz daha yeni başladığı 1980'li yılların başında Türkiye, dünya ekonomisi ile entegrasyonu hedefleyen, dışa açık, dış ticaret stratejisinde ihracata dayalı bir model değişikliğine gitmiştir (Seyidoğlu, 1982). Bu ekonomik liberalleşme hareketi 1980 sonrası ulaşımın ve iletişimin ucuzlaması, bilgi teknolojilerinde gelişmeler ve serbest ticarete bürokratik engellerin azalmasıyla beraber 90'ların ortasına kadar devam etmiş, ekonominin 90'ların ortasından sonra özellikle sıcak para gibi kararlı olmayan ekonomik kaynaklara yönelmesiyle beraber ülkedeki kaynak kullanım dengeleri iyice bozulmuş (Telatar,2003; Alpay & Alkin, 2017), yüksek enflasyonla beraber sürdürülebilir büyüme sekteye uğramış ve bunun sonucunda da özellikle ihracatta ve ekonomide daralma yılları yaşanmıştır (Bakkalcı & Argın, 2013). Türkiye Cumhuriyeti tarihinin en büyük ekonomik krizi olarak adlandırılan 2001 kriziyle beraber müdahaleli piyasa ekonomisi dönemi ve ekonomide neo-liberal uygulamalara geçilmiştir.

Büyük kriz sonrası ivme kazanan ihracat büyümesinin Cumhuriyetimizin 100. Yılı olan 2023 yılında 500 milyar dolara ulaşması için Türkiye İhracatçıları Meclisi'nin (TİM) başlatmış olduğu "Türkiye'nin 2023 İhracat Stratejisinin Uygulamaya Aktarılması ve Performans Yönetimi" projesi ile fasoncu, ürün odaklı yerel bir üreticiden pazar şartlarını kurgulayan, tüketici odaklı, küresel markalar yaratan bir ülke pozisyonunda olmamız planlanmış ve bu kapsamda da ülkemizi 500 milyar dolarlık ihracat hedefinin gerçekleştirilmesi için altyapı ve lojistik ihtiyacının tamamlanması, gerekli karayolu, demiryolu, liman ve hava kargo terminali kapasitelerinin uzun dönem (2030/2050) ihtiyaca uygun planlanması gerekliliği üzerinde durulmuştur (Terzi & Bolukbas, 2016). Şekil 1 ve 2'de görüldüğü üzere yıllar bazında incelendiğinde ekonomik kriz dönemleri dışında Türkiye'nin dış ticaret hacminin arttığı ve ihracatın ithalatı karşılama oranının da %60'lardan %70'ler seviyesine çıktığını gözlemlenmektedir.

Ek olarak, denizyolu taşımacılığındaki teknolojik yeniliklerle beraber Türkiye limanlarının modern işletmecilik yöntemleriyle çalışması ve gelecek taleplere cevap verip uluslararası ticaret hacminin artırılması için 10. Beş yıllık Kalkınma planının 823., 830. ve 849. maddelerinde ve izleyen plan dönemlerinde liman yatırımlarına büyük önem ayrılmıştır (Kalkınma Bakanlığı, 2013). 500 milyar dolarlık ihracat hedefine ulaşmak için en ekonomik ve güvenli yük taşıma modu olarak karşımıza gelen denizyolu (Çancı & Erdal, 2003), ihtiyaca hızlı cevap verebilecek özelliklere sahip, gemi operasyonlarında zaman ve maddi kayıpları en aza indirip navlun artışları ya da ek maliyetleri artırmamak için verimli ve güçlü lojistik altyapı yatırımlarına sahip olmayı gerektirmektedir.



Şekil 1: Türkiye'nin Dış Ticaret Hacmi (2007-2019 Arası – Milyon Dolar) (Kaynak: TÜİK (2020))



Şekil 2: Türkiye'nin İhracat ve İthalatı (2013-2019 Arası – Milyon Dolar) (Kaynak: TÜİK (2020))

Ülkemiz de sahip olduğu coğrafik özellikler bakımından, Avrasya ve Afrika ticaretinin odak noktasında yani Avrupa, Balkanlar, Karadeniz, Kafkasya, Orta Asya, Kuzey Afrika ve Orta Doğu arasındaki ticaret yolunun ortasında yer almaktadır. Türkiye, üç tarafının denizlerle çevrili ve dış ticaretinin büyük kısmını denizyolu ile gerçekleştirmesi ile beraber bu bölgenin en değerli lojistik üssü olma potansiyeline sahiptir. Dünya'daki denizyolu taşımacılığın %70'i kuru yük taşımacılığı üzerinden gerçekleşirken ülkemizin de yer aldığı gelişmekte olan ülkelerde Tablo 2'de de görüleceği şekilde bu oran %60'lar seviyesindedir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkeler denizyolu ile dünya geneline göre daha çok hammadde ihraç ya da ithal etmektedir. Tablo 3'te görüleceği gibi, ülkemiz limanlarında elleçlenen yüklerin ise sırasıyla en fazla sıvı dökme yük, katı dökme

yük ve konteyner olduğu görülmektedir. Liman Başkanlıkları bazında elleçlenen yükler dikkate alındığında ise nüfus, ulaşım, ticaret ve sanayi yoğun illerin hinterlandında kalan Kocaeli, Ceyhan, Aliğa ve İskenderun limanlarında elleçlenen yüklerin Türkiye'deki Liman Başkanlıkları genelinde elleçlenen tüm yüklerinin %50'sinden daha fazlasına denk geldiği Tablo 4'te görülmektedir. Aynı süreç içerisinde Türk uluslararası gemi siciline ve milli gemi siciline kayıtlı gemilerin yıllık gelişimi Şekil 3'te görüldüğü gibi artış göstermiştir.

Tablo 2: Dünya ve Gelişmekte Olan Ülkeler Denizyolu Yük Taşımacılığı (2007 – 2017, Milyon Ton) (**Kaynak:** (Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, 2020))

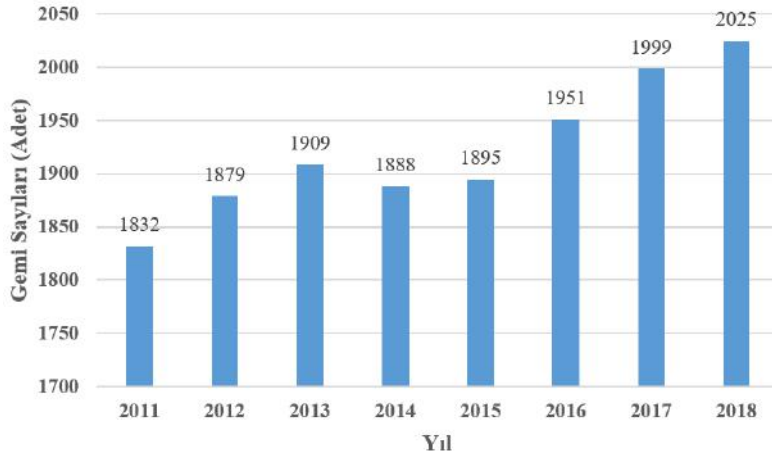
YIL	DÜNYA				GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER			
	Ham Petrol	Petrol ve Gaz Türevleri	Kuru Yük	Toplam Yük	Ham Petrol	Petrol ve Gaz Türevleri	Kuru Yük	Toplam Yük
2007	1,813,427	9,335,374	5287,11	8,034,074	1,553,908	5,307,201	2,932,582	5,017,211
2008	1,785,234	9,570,411	5,487,223	8,229,499	1,517,966	5,150,893	3,049,562	5,082,617
2009	1,710,533	9,311,109	5,216,356	7,857,999	1,453,485	502,879	2,842,018	4,798,382
2010	1,787,681	9,837,521	5637,47	8,408,903	1501,63	5,156,322	3,010,505	5,027,767
2011	1759,48	1,034,241	5,990,544	8,784,265	1,509,421	540,381	3,246,965	5,296,766
2012	1,785,694	1,055,001	6,356,008	9,196,703	1,524,898	5,550,208	3,449,688	5,529,607
2013	1,737,942	1,090,772	6,684,844	9,513,559	1,478,491	5,881,894	3,706,693	5,773,374
2014	1,706,897	1,118,318	7,018,195	9843,41	1432,94	6,181,663	3,855,949	5,879,714
2015	1,760,954	1,170,946	7091,56	10023,46	1,466,911	6,605,753	3,846,268	5,973,754
2016	1,831,384	1223,71	7,233,457	10288,55	1,504,539	7,305,142	3,923,373	6,158,427
2017	1874,89	1,271,214	7,555,948	10702,05	1,521,608	7,446,855	4,096,168	6,362,461

Tablo 3: Kargo Tipleri Bazında Limanlarımızda Gerçekleştirilen Toplam Elleçleme İstatistikleri-Ton (2007 - 2019 Yıl Sonu) (**Kaynak:** (Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, 2020))

YIL	SIVI DÖKME YÜK	KONTEYNER	KATI DÖKME YÜK	GENEL KARGO	ARAÇ İÇİ TAŞINAN YÜK	TOPLAM ELLEÇLEME
2007	108.622.167	48.644.314	-	-	-	291.573.631
2008	121.486.988	52.530.084	-	-	-	314.609.716
2009	133.352.244	46.030.743	-	-	-	309.436.706
2010	134.474.303	61.175.130	-	-	-	348.635.867
2011	129.992.302	70.381.257	107.167.803	46.507.959	9.297.402	363.346.723
2012	132.700.887	79.310.916	107.119.426	60.258.235	8.036.768	387.426.232
2013	122.560.729	84.656.192	103.655.819	66.093.252	7.964.766	384.930.758
2014	116.934.088	88.138.346	108.744.680	61.183.191	8.120.314	383.120.619
2015	146.554.192	87.025.857	110.701.538	63.505.731	8.249.377	416.036.695
2016	145.024.367	94.928.597	116.516.338	65.564.619	8.167.241	430.201.162
2017	152.897.347	107.917.908	128.842.715	72.147.186	9.368.740	471.173.896
2018	139.717.069	114.231.465	133.653.221	63.977.765	8.574.040	460.153.560
2019	155.253.914	118.768.010	150.344.563	52.672.991	7.128.934	484.168.412

Tablo 4: Liman Başkanlıkları Bazında Limanlarımızda Gerçekleştirilen Toplam Elleçleme İstatistikleri 2007-2019 Yıl Sonu (Ton) (**Kaynak:** (Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, 2020))

LİMAN	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
İZMİR	12.041.002	11.039.952	10.468.208	10.474.007	10.471.241	9.545.331	11.096.292	10.754.461	9.604.994	9.692.386	9.891.727	9.040.779	9.226.482
KOCAELİ	55.836.280	53.850.661	48.626.845	54.553.586	54.997.295	61.458.478	61.088.671	58.974.258	64.628.031	66.406.649	73.234.029	73.139.021	72.196.415
BOTAŞ (CEYHAN)	45.989.794	60.045.861	72.016.217	68.301.334	65.523.028	61.225.832	56.085.928	57.020.138	78.093.461	78.453.904	70.916.515	60.730.436	66.945.044
ALİAĞA	37.965.262	38.146.284	32.042.446	37.701.592	37.907.516	43.167.047	40.014.873	42.365.293	48.794.379	50.540.449	55.635.041	53.985.243	65.799.062
İSKENDERUN	18.726.424	20.987.689	18.109.129	21.546.860	24.835.969	28.719.919	31.242.252	32.060.038	36.134.784	40.188.126	55.521.237	57.715.999	62.167.713
AMBARLI	27.484.619	31.098.074	25.795.028	32.909.736	34.137.497	39.544.364	40.797.116	41.456.750	36.177.123	33.004.197	36.353.157	35.168.246	34.649.484
MERSİN	18.447.195	19.882.044	21.111.802	25.352.059	25.337.190	30.746.922	32.325.970	32.224.729	31.996.360	31.683.808	33.846.812	33.040.533	36.373.703
TEKİRDAĞ	4.152.556	4.085.160	4.044.286	5.070.898	16.095.479	19.758.745	16.124.897	12.529.022	14.979.216	20.788.187	24.253.367	25.816.303	29.933.977
GEMLİK	9.169.385	9.437.400	8.772.408	11.764.456	14.726.067	13.712.317	12.465.179	12.628.009	12.747.057	13.272.808	14.496.108	14.296.862	13.908.352
KARABİGA	4.020.787	4.320.682	6.544.175	8.152.658	8.246.386	8.908.287	9.955.720	10.436.953	9.172.815	11.076.946	13.176.830	14.871.125	12.969.988
SAMSUN	5.774.896	6.474.729	6.691.606	7.282.107	8.270.317	8.910.426	9.552.213	9.358.634	9.776.562	10.003.832	12.325.083	11.847.538	11.150.996
TÜM TÜRKİYE LİMANLAR TOPLAMI	291.573.630	314.604.650	309.436.700	348.635.860	363.346.720	387.426.230	384.930.750	383.120.610	416.036.690	430.201.160	471.173.890	460.153.560	484.168.412



Şekil 3: Türk Uluslararası Gemi Siciline ve Milli Gemi Siciline Kayıtlı Gemilerin Yıllık Gelişimi (2007-2018) (**Kaynak:** (Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, 2020))

İhracat ve ithalat verilerinde son yıllarda kaydedilen hem hacimsel hem de rakamsal büyüme de lojistik sektörünü orta ve uzun vadede potansiyeli yüksek sektörlerin en önemlisi haline getirmektedir. Bu kapsamda dünyanın en fazla gemisine sahip firmaları Tablo 5’de ve Ekim 2018’e kadar en fazla konteyner elleçleyen firmaları da Tablo 6’da gösterilmiştir. Bu firmalar ülkemizde de oldukça aktif şekilde faaliyet göstermektedir ve ülkemizdeki deniz ticaretinde önemli bir paya sahiptirler.

Tablo 5: Uluslararası Denizyolu Yük Taşımacı Firmaların Gemi Sayıları (2018 Ekim)

Firma Adı	Gemi Sayısı
APM-Maersk	710
Mediterranean Shg Co	521
CMA CGM Group	516
COSCO Group	467
Hapag-Lloyd	222
ONE (Ocean Network Express)	218
Evergreen Line	202
PIL (Pacific Int. Line)	133
Antong Holdings (QASC)	115
Zhonggu Logistics Corp.	100
Yang Ming Marine Transport Corp.	97
Wan Hai Lines	96
X-Press Feeders Group	83
SITC	81

Hyundai M.M.	72
Zim	64
KMTC	63
Tanto Intim Line	54
Salam Pacific Indonesia Lines	53
Meratus	52

2017 itibari ile denizyolunda taşınan yük miktarı 2000 yılında taşınan yük miktarının 2 katına ve 1980'lerde taşınan yük miktarının 3 katına çıkarak, 11.6 milyar ton olarak gerçekleşmiştir. Bununla beraber süreç içerisinde kişi başına taşınan yük miktarının da artış gösterdiği gözlemlenmektedir. 1990'lı yıllarda kişi başı taşınan yük 0.8 ton iken 2017'de bu sayı 1.5 ton seviyesine gelmiştir. Dünya nüfusundaki artışın özellikle gelişmekte olan ülke ekonomilerinde gerçekleştiğini dikkate alırsak bu ülkelerin duyacağı gıda ve hammadde ihtiyacı nedeniyle deniz taşımacılığın daha da gelişeceği öngörülmektedir. Türkiye'nin de bu ülkeler arasında önemli bir konumda olduğu aşikardır.

Tablo 6: Uluslararası Denizyolu Yük Taşımacı Firmaların Elleçledikleri Konteyner Miktarı (2018 Ekim)

Konteyner Gemisi Operatörleri	Yük Miktarı (TEU)
Mediterranean Shg Co	2.214.618
APM-Maersk	1.779.781
CMA CGM Group	1.673.618
COSCO Group	1.427.394
ONE (Ocean Network Express)	956.962
Evergreen Line	599.094
Hapag-Lloyd	563.580
Yang Ming Marine Transport Corp.	443.470
Zim	295.920
Hyundai M.M.	291.800
PIL (Pacific Int. Line)	189.468
X-Press Feeders Group	92.566
Wan Hai Lines	88.714
TS Lines	75.849
KMTC	70.633

Yukarıda verilen bilgiler ve Türkiye'deki limanların elleçleme miktarları (Tablo 4) ışığında, Türkiye'deki en önemli üçüncü liman olarak İzmir'de bulunan Aliğa limanı göze çarpmaktadır. Aynı şekilde, İzmir Limanı da önemli bir büyüklüğe sahiptir. Bu çalışmada, aynı şehirde olmasına rağmen Türkiye'nin en önemli 10 limanından ikisi olarak kendilerine yer bulan ve literatürde üzerlerine yapılmış sayısal çalışma olmaması sebebiyle İzmir ve Aliğa Limanları tahminleme

analizi için seçilmiştir. Ayrıca, çalışmanın detayında da inceleneceği gibi İzmir Limanı'nın önemi Aliğa bölgesindeki limanların gelişmesi ile birlikte azalmakta ve yük dağılımı Aliğa bölgesine kaymaktadır. Bu makalede yapılan analizde, bölgenin konteyner taşımacılığı açısından geleceği ve iki limanın da yük tahminlemesi yapılmış olup, geleceğe dair öngörülerde ve limanlara arası karşılaştırmalarda bulunulması amaçlanmaktadır.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Tahminleme, karar vericiler tarafından iş dünyasının hemen hemen her alanında kullanıldığı için akademik olarak yoğun şekilde çalışılan konulardan biri olmuştur. Lojistik, uluslararası ticaret, sağlık, turizm gibi sektörler başta olmak üzere hemen hemen her sektörde yapılmış tahminleme çalışmaları bu ilginin bir sonucu olarak gösterilebilir. Tahminleme özelinde ise özellikle talep tahmini yoğunlukla çalışılmıştır. Bu çalışma da temelde liman bazında konteyner elleçlemesinin tahminlemesini ele almaktadır.

Taşımacılık sektörü ve ticaret, tahminlemenin kritik düzeyde önemli olduğu ve tahminleme yöntemlerinin oldukça yaygın olarak kullanıldığı alanlar olarak göze çarpmaktadır. Bal ve Çalışır (2018), Arima yöntemi kullanarak Türkiye'deki ithalat ve ihracat konteyner sayılarına yönelik tahminleme yapmıştır. Seabrooke vd. (2003) Hong Kong limanı için talep tahminlemelerini regreseyon kullanılarak gerçekleştirmiş ve deniz taşımacılığının artan talebinin azalarak artacağı sonucuna varmışlardır. Mainardi (2016) yaptığı çalışmayla 2024 yılına kadar Portekiz'deki limanların yük elleçleme değerlerini doğrusal regresyon kullanarak tahminlemiştir. Özdeşer ve Ertaç (2010), Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne dahil ülkeler ile ticari potansiyelini panel veri analizi ile tahmin etmeye çalışmıştır. Sandalcılar (2012), Türkiye'nin BRICS (Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika Cumhuriyeti) ülkeleri ile olan ticari potansiyelini panel çekim modeli yaklaşımıyla tahminlemiştir. Türkiye'nin kuru incir ihracat potansiyelini incelemek adına panel çekim modelini kullanan Işın (2017), hangi ülkelerle potansiyelden fazla veya potansiyelden az ihracat yapıldığını tahminlemiştir. Akar ve Esmir (2015), 2023 senesinde Türkiye'deki limanlarda oluşacak yük taleplerini, çoklu regresyon analizini kullanarak tahminlemiş ve 2023 senesine kadar bir kapasite sorunu yaşanmayacağı sonucuna varmışlardır. Chen ve Chen (2010), Tayvan'daki limanların konteyner çıkış miktarlarını, genetik programlama, ayrıştırma yaklaşımı ve SARIMA yöntemlerini kullanarak tahminlemiş, genetik programlama metodunun daha iyi tahminleme sonucu verdiğini göstermiş ve Tayvan'ın önemli limanlarından konteyner çıkışının azalarak artacağını tahminlemiştir. Farhan ve Ong (2018), uluslararası limanlardaki konteyner çıkışlarını mevsimsel bir yaklaşımla SARIMA yöntemini

kullanarak tahminlemiştir. Gökkuş vd. (2017), İstanbul, İzmir ve Mersin limanlarındaki konteyner trafiğini dört farklı yöntemle tahminlemiş ve 2023 senesinde bu limanlarda, konteyner trafiğinin sırasıyla 60%, 67% ve 95%'ye yükseleceği sonucunu göstermişlerdir. Huang vd. (2015), Qingdao Limanı'nın konteyner çıkışını tahminlemek için projeksiyon takibi regresyonu ve genetik programlama metodlarından oluşan hibrid bir yöntem kullanmışlardır ve bu modelin, yapay sinir ağları, SARIMA ve projeksiyon takibi regresyonu modellerinden daha iyi sonuç verdiğini ortaya çıkarmışlardır. Min ve Ha (2014), Kore'deki limanların konteyner elleçleme seviyelerini, SARIMA modeliyle tahminlemiştir.

Ticaret ve taşımacılık sektörü gibi diğer sektörlerde de tahminleme çalışmaları önemli bulunmuş ve çokça kullanılmıştır. Doğru tahminlemenin kritik bir önem sergilediği sektörlerden biri de turizm sektörüdür. Soysal ve Ömürgönülşen (2010), 2000-2007 yılları arasındaki verilere dayanarak 2008 yılı için yerli ve yabancı turist sayılarını tahminlemiştir. Karahan (2015), turizm sektöründe turist sayılarının tahminleme çalışmalarında yapay sinir ağları yönteminin de kullanılabileceğini bir uygulama ile göstermiştir. Yine tahminleme çalışmalarının önem taşıdığı bir başka sektör olan sağlık alanında yapılmış bir başka çalışmada, medikal malzeme alımının temel maliyet kalemi olduğu sağlık sektöründe 2010-2014 yılları arasındaki bir hastanenin gerçek verilerine dayanarak talep tahminlemesinde bulunmuştur (Özüdoğru & Görener, 2015).

Tahminleme çalışmalarında bir çok farklı yöntemin kullanıldığı görülmektedir. Tek üstel düzeltme bu yöntemler arasında en yaygın kullanılan yöntemlerden birisidir. Bizim çalışmamızda da tek üstel düzeltme yöntemi kullanılmıştır. Literatürde yer alan çalışmalar içinde, Tüzemen ve Yıldız (2018) tek üstel düzeltme yöntemini ile 2000-2016 yılları verilerini baz alarak 2017, 2018 ve 2019 yıllarında Türkiye'deki çimento üretimini tahminlemiştir. Uçakkuş ve Koçyiğit (2019) tek üstel düzeltme yöntemini kullanarak Ankara'da bir hastane cerrahi gazlı bez kullanımını geçmiş verilere dayanarak tahminlemiştir. Yine hastanelerde tıbbi malzeme talebi tahmini yapan Yiğit (2016), tek üstel düzeltme yöntemini kullanmıştır.

Bu çalışma, İzmir'de bulunan Aliğa ve İzmir Limanları'ndaki konteyner yük elleçleme tahminlemesini konu alan ve iki limanı karşılaştıran tek çalışmadır. Bir sonraki bölümde, kullanılan yöntemin detayları verilmektedir.

4. YÖNTEM

Bu çalışmada tek üstel düzeltme yöntemi kullanılarak tahminleme yapılmıştır. Tek üstel düzeltme yönteminde veri kalıbındaki en son gözlem değerine en

yüksek, daha önceki gözlem değerlerine de azalan bir şekilde ağırlık verilmektedir. Burada amaç, rassallığı azaltmak için geçmiş verileri matematiksel bir yöntemle düzeltmektir. Tek üstel düzeltme tekniğinde tahminleme aşağıdaki gibi hesaplanır:

$$S_{t+1} = \alpha D_t + (1 - \alpha)S_t$$

Burada:

S_{t+1} : $t+1$ dönemi için tahmin değeri

α : Sabit bir düzeltme faktörü

S_t : t zamanındaki tahmin değeri

D_t : t zamanındaki gerçek değer

Örnek uygulama olarak, Tablo 7'de Aliğa Limanı TEU değerleri, $\alpha = 0,5$ ve $\alpha = 1$ düzeltme faktörleri kullanılarak tahmin edilmiş ve hata değerleri hesaplanmıştır.

Tablo 7: Aliğa Limanı için farklı düzeltme faktörlerine göre tahminleme sonuçları

Yıl	Toplam Elleçleme (TEU) Değerleri	$\alpha = 0,5$	ε_i	$\alpha = 1$	ε_i
2009	7.881	7.881	0	7.881	0
2010	229.672	7.881	221.791	7.881	221.791
2011	377.147	118.777	258.371	229.672	147.475
2012	413.573	247.962	165.611	377.147	36.426
2013	466.009	330.767	135.242	413.573	52.436
2014	536.518	398.388	138.130	466.009	70.509
2015	580.250	467.453	112.797	536.518	43.732
2016	641.845	523.852	117.993	580.250	61.595
2017	794.342	582.848	211.494	641.845	152.497
2018	944.705	688.595	256.110	794.342	150.363
2019	1.132.480	816.650	315.830	944.705	187.775
Toplam			1.933.368		1.124.599

Tablo 7 farklı α değerlerine göre tahmin sonuçlarını ve bunlara karşılık gelen hata terimlerini göstermektedir. Örneğin 2012 yılı için $\alpha = 0,5$ faktör değerine göre hesaplaması $S_{t+1} = \alpha D_t + (1 - \alpha)S_t$ formülüyle uygulanırsa;

$$S_{2012} = 0,5(D_{2011}) + (1 - 0,5) S_{2011}$$

Dolayısıyla;

$$S_{2012} = 0,5(377147) + (0,5) 118777 = 247.962$$

olarak bulunmaktadır. Daha sonra her tahmin değeri için hata değerleri bulunmuştur. Örneğin $\alpha = 0,5$ için 2012 yılı tahminine karşılık gelen hata değeri şu formülle hesaplanmıştır:

$$\varepsilon_{2012} = |S_{2012} - D_{2012}|$$

Yani

$$\varepsilon_{2012} = |247962 - 413573| = 165611$$

Her yıl için farklı faktör değerlerine göre hata değerleri bulunmuştur. Bunun ardından her faktör değerine göre hesaplanan hata değerlerinin toplamı Tablo 7’de gösterildiği gibi hesaplanmıştır.

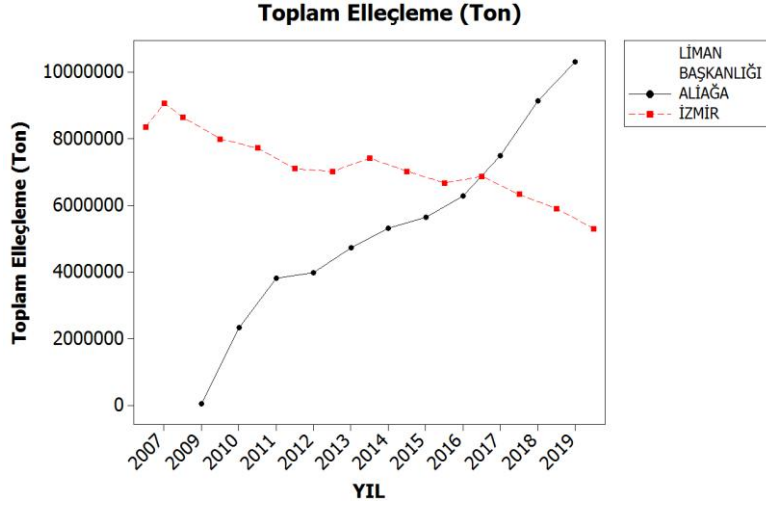
Bir sonraki bölümde, İzmir’de bulunan İzmir ve Aliğa Limanı üzerine yapılan analiz çalışması sunulmuş ve önümüzdeki üç yıl için tahmini elleçleme miktarları hesaplanmıştır.

5. ALIĞA VE İZMİR LİMANLARI ANALİZİ

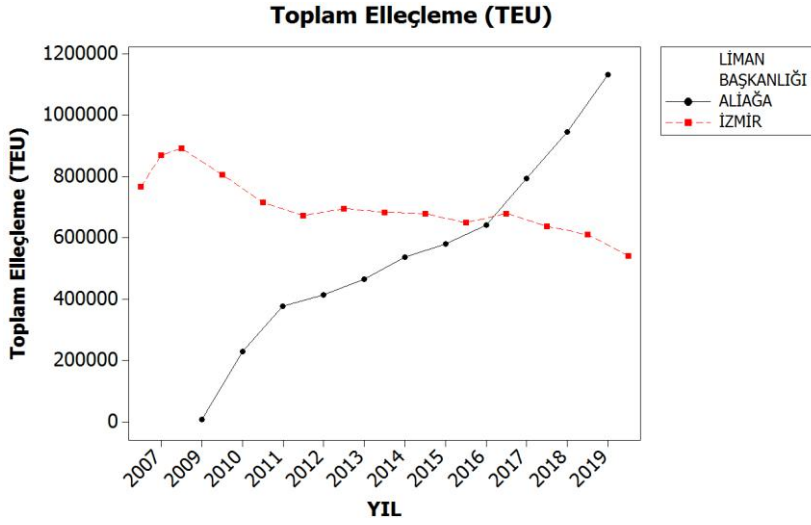
İzmir Bölgesi’nin iki liman başkanlığı olan Aliğa ve İzmir son yıllarda giderek önem kazanmıştır. Aliğa Liman Başkanlığı verilerine göre, Aliğa bölgesinde 15 tesis faaliyet göstermektedir. Bunlar, Alpet, Batılıman, Ege Çelik, Ege Gaz, Ege Gübre, Habaş, İDÇ, Nempört, Milangaz, Petkim, Petrol Ofisi, Total Oil, Tüpraş, APM Limanı, Etki Limanı tesisleridir. Aliğa bölgesinde bulunan limanların sayılarının ve kapasitelerinin artması ve son yıllarda Ege Bölgesi limanlarının öne çıkması ile birlikte bölge özellikle konteyner yüklemelerinde Türkiye içindeki kullanım oranlarını artırmıştır.

Şekil 4 ve 5’de açık şekilde görüldüğü gibi İzmir ve Aliğa limanlarının toplam elleçleme miktarları yıllar içinde artmıştır. Ancak şekillerin de açık şekilde gösterdiği gibi, yüklemelerin büyük çoğunluğunun İzmir Limanı’ndan Aliğa bölgesine kaymaya başlamıştır. Buradaki önemli bir konu özellikle son yıllarda Aliğa bölgesinde özel limanların yaptığı yatırımlardır. Aliğa’da özellikle son dönemde APM limanı gibi uluslararası liman işletmecilerinin yatırım yaparak bölgede operasyonlara başlaması ve Socar firmasının Star Rafineri üzerinden

büyük yatırımlar yapması, bölgenin gelecekte gelişmesi öngörülen potansiyelini de göstermektedir.



Şekil 4: İzmir ve Aliğa Limanlarının Yıllar İçindeki Ton Olarak Toplam Konteyner Elleçleme (Yükleme ve Boşaltma) Miktarları (**Kaynak:** Yazarların kendi hesaplamaları)

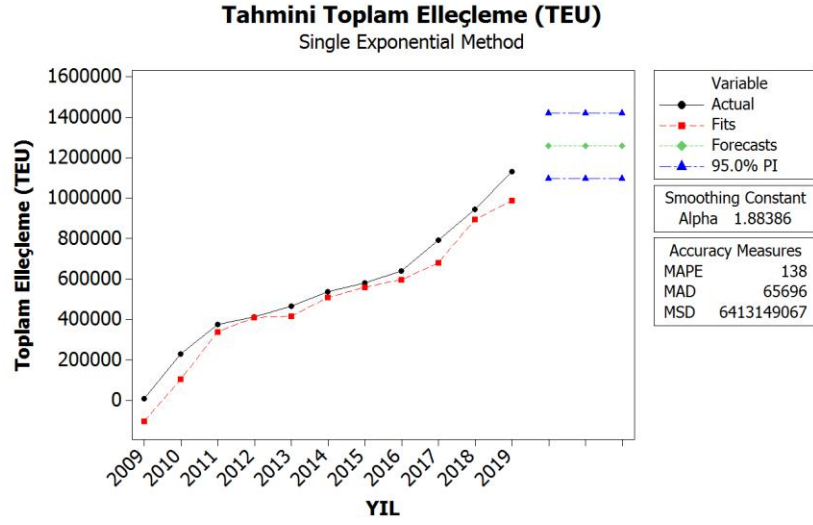


Şekil 5: İzmir ve Aliğa Limanlarının Yıllar İçindeki TEU Olarak Toplam Konteyner Elleçleme (Boşaltma ve Yüklemeye) Miktarları (**Kaynak:** Yazarların kendi hesaplamaları)

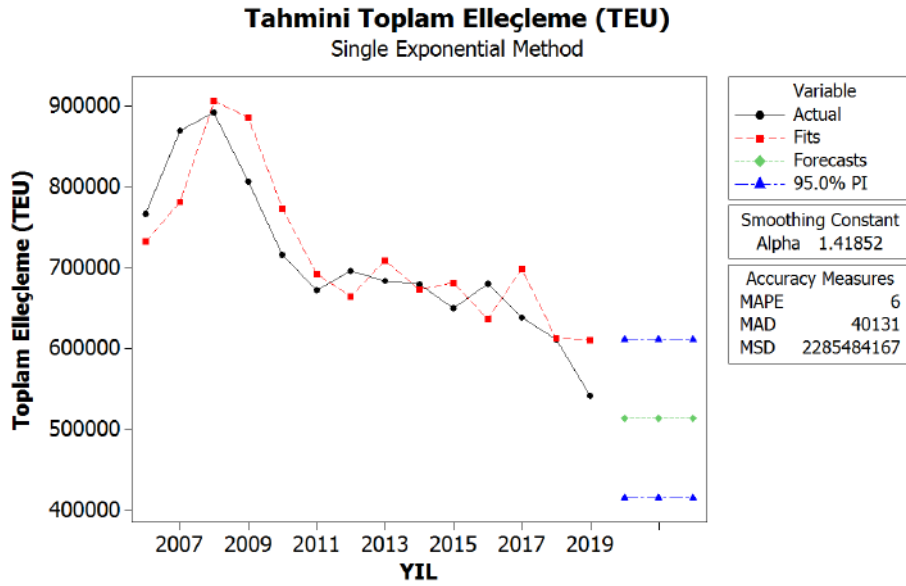
Şekil 4 ve 5'te görüldüğü gibi toplam konteyner elleçleme miktarlarına bakıldığında, bu sayının 2019 yılında Aliğa için yaklaşık 1.132.480 TEU ve İzmir limanı içinse 541.679 TEU olduğunu görmekteyiz. Elleçleme miktarlarının yıllar içinde artış göstermesi özellikle Aliğa limanları için büyük bir fırsat olarak gözüke de, halihazırda var olan liman kapasitelerini düşündüğümüzde yakın gelecekte kapasitenin ne kadarının kullanılabilceği bir soru işaretidir. Ancak, Aliğa limanının son yıllarda yükselişe geçtiğini ve özellikle konteyner taşımacılığı konusunda önemli bir bölge haline geldiğini söyleyebiliriz. Aliğa limanının artışına koşut şekilde, İzmir Limanı'nın ise toplam elleçleme miktarları azalmaktadır (TEU ve ton olarak).

Aliğa ve İzmir'de yer alan limanların özellikle konteyner taşımasında öne çıktığını göz önüne aldığımızda burada bulunan limanların yıllar içindeki elleçlemelerini dikkate alarak önümüzdeki dönemdeki elleçleme miktarlarını bulmak bu bölgedeki limanların ve sektörün geleceği açısından faydalı olacaktır. Bu amaçla üstel düzgünleştirme yöntemi kullanılarak Minitab Programı yardımı ile istatistiksel tahminlemeler yapılmıştır. Burada belirtilmelidir ki, üstel düzgünleştirme yönteminin kullanılma nedeni diğer tahmin yöntemlerinin (ağırlıklı hareketli ortalama, Holt-Winters, ARIMA) denenmiş ve üstel düzgünleştirme yönetiminin bu tahmin yöntemleri arasında en iyi sonucu vermiş olmasıdır.

Aliğa liman başkanlığı içinde yer alan limanların önümüzdeki üç yıllık tahmini elleçleme miktarları Şekil 6'da verilmiştir. İzmir limanının önümüzdeki üç yıllık tahmini elleçleme miktarları da Şekil 7'de verilmiştir. Yöntemde Aliğa ve İzmir limanlarının tahminlemesinde kullanılan düzeltme faktörü değerleri (1,88 ve 1,42) uygulamada kullanılan MINITAB programı tarafından belirlenen optimal düzeltme faktörü değeridir. Tahminleme sonucunda görülmektedir ki, önümüzdeki üç yıl boyunca İzmir Limanı'nın toplam elleçleme miktarının düşmeye devam etmesi beklenmektedir. Tahminleme modelinin sonucunda, İzmir Limanı'nın yıllık toplam konteyner elleçleme miktarının önümüzdeki üç yıl içinde 500.000 TEU ortalamasında seyredeceği hesaplanmıştır. Aynı şekilde, Aliğa limanları için geçerli olan yukarı yönlü eğilimin devam etmesi beklenmektedir. Aliğa limanlarının yıllık toplam konteyner elleçlemelerinin önümüzdeki üç yıl içinde yaklaşık 1.250.000 TEU ortalamasında gerçekleşmesi beklenmektedir.



Şekil 6: Aliğa Limanlarının Önümüzdeki Üç Yıllık (2020-2022) Tahmini Toplam Konteyner Elleçleme (Boşaltma ve Yükleme) Miktarları (**Kaynak:** Yazarların kendi hesaplamaları)



Şekil 7: İzmir Limanı'nın Önümüzdeki Üç Yıllık (2020-2022) Tahmini Toplam Konteyner Elleçleme (Boşaltma ve Yükleme) Miktarları (**Kaynak:** Yazarların

kendi hesaplamaları)

5.1. Tartışma

Bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre, Aliğa Liman ton ve TEU bazında toplam elleçleme olarak önemini ilerleyen yıllarda da artıracak ve İzmir Limanı'ndan pay almaya devam edecektir. Burada belirtmelidir ki, Aliğa bölgesinin artışı İzmir Limanı'nın azalışından fazladır. Bunun anlamı, Ege Bölgesi'nin Türkiye ticaretindeki öneminin artması ve toplam elleçlenen yük ile birlikte daha fazla ihracat ve ithalat yapılmasıdır. Ancak bu artıştan daha fazla yararlanacak olan liman Aliğa olacaktır. Daha önce de belirtildiği gibi Aliğa bölgesinde var olan ve yapılmakta olan yeni özel limanlar, lojistik olarak bölgeyi çekici haline getirmektedir. Kuzey Ege Otoyolunun da 2020 Mart ayında faaliyete geçtiği ve Aliğa ile karayolu bağlantısını kolaylaştırdığı düşünülürse, Aliğa limanının önemini daha da artacağı öngürülebilir.

Bu nedenle, İzmir ve Ege bölgesi için çok önemli olan deniz ticareti gelecek yıllarda daha da önem kazanacaktır. Özellikle yapılması planlanan ve yapılmakta olan yeni yatırımlar ile bölgede deniz ticareti daha önemli bir yere gelecektir. Artacak olan deniz ticareti ile birlikte, Aliğa bölgesinin son yıllarda gerçekleştirdiği yükseliş trendini artırması beklenmektedir ve bu durumda Aliğa limanları bölge ve Türkiye ekonomisi için çok daha önemli bir yere gelecektir. Gelecekte yapılması planlanan İzmir Limanı özelleştirmesi ve Çandarlı limanı inşaatı gibi önemli konular da bölgeye olumlu katkı sağlayacaktır. Özellikle, Çandarlı Limanı'nın faaliyete geçmesi ile birlikte Atina'ya doğru gelen deniz konteyner ticaretinin Çandarlı ve Aliğa bölgesine yönelmesi hedeflenmektedir. Bunun gerçekleşmesi halinde, bölgedeki toplam elleçleme miktarları çok yükselecektir. Şu anki yatırımlar ve planlamalar bu beklentiyi doğrulamaktadır.

Ancak, bir diğer önemli nokta halihazırda büyük bir kapasitenin de İzmir ve Aliğa limanlarında atıl olarak bulunmasıdır. Bunun nedeni, Aliğa limanlarının çok yüksek olan toplam kapasitesidir. Bu atıl kapasite, limanlar arasındaki rekabeti artırmaktadır. Böylece daha iyi ve daha ucuz hizmet sunulması mümkün olmakta, bu da bölge limanlarının lojistik olarak cazibesini artırmaktadır. Bu durum İstanbul ve Mersin gibi önemli limanların son yıllarda giderek yoğunlaşması nedeniyle daha da önem kazanmakta ve Aliğa ve İzmir limanlarının önemini gelecekte de artırmaktadır.

6. SONUÇ

Globalleşmenin bir sonucu olarak, günümüzde doğu pazarında üretilen ürünlerin batı pazarına taşınması açısından yeni yolların arayışı sürmektedir. Bu doğrultuda Türkiye de jeolojik konumunun getirileri doğrultusunda Doğu ve Batı arasında bir köprü görevi görmektedir. Bunu da taşımacılık potansiyeline yansıtabilirse, lojistik açıdan çok önemli küresel bir üs olabilecek potansiyeli taşımaktadır.

Bu çalışmada, uluslararası lojistiğin en yaygın taşımacılık modu olan denizyolu taşımacılığı ve Türkiye'nin denizyolu taşımacılığındaki yeri incelenmiştir. Bu bağlamda, Türkiye'nin en önemli limanlarından olan Aliğa ve İzmir Limanları incelenmiş ve geçmiş yıllardaki elleçlenen konteyner verilerine göre önümüzdeki yıllar için bir tahminleme çalışması yapılmıştır.

2019 yılında İzmir ve Aliğa liman başkanlıklarında yapılan toplam elleçleme miktarlarının sırasıyla 541.679 TEU ve 1.132.480 TEU olduğu görülmektedir. Bu bilgiler ışığında özellikle Aliğa Limanı için umut verici bir artış gözükse de liman kapasitesinin ileriki yıllarda ne kadarının kullanılabilir olacağı ise bir soru işaret olarak durmaktadır. Ancak, kapasite fazlalığı fiyatlarda ve hizmet kalitesinde daha rekabetçi fırsatlar yaratmakta ve dolayısıyla Aliğa bölgesini lojistik açıdan daha çekici yapmaktadır. Bu durum bölgenin son yıllarda artan elleçleme sayılarında da görülmektedir. Buna ek olarak yapılan yeni liman ve otoyol yatırımları ile Aliğa bölgesini limanlara erişim ve hizmet kalitesi anlamında da öne çıkarmaktadır.

Kapasite kullanımında talep tahminlemenin doğru yapılması çok önemlidir. Bu çalışmada, üstel düzgülendirme yöntemi kullanılarak Minitab programıyla tahminleme yapılmıştır. Yapılan tahminleme sonucunda İzmir Limanı'nın önümüzdeki üç yıl boyunca ortalama elleçleme miktarının 600.000 TEU olacağı gözlenirken, Aliğa Limanı'ndaki yukarı doğru trendin devam edeceği ve yaklaşık 900.000 TEU ortalamasında toplam elleçleme miktarının gerçekleşeceği öngörülmektedir.

Gelecekte yapılması beklenen yatırımlarla ve özellikle Çandarlı Limanı'nın da açılmasıyla birlikte Atina'ya doğru gelen deniz ticaretinin bu bölgeye yönlendirilmesi planlanmaktadır. Elbette bunun da bir sonucu olarak deniz ticaretinin ve İzmir'in, Türkiye ekonomisine katkısı dikkat çekici ölçüde artacaktır. Toplam elleçleme miktarlarının yükselmesiyle birlikte denizyolu ticaretinin bölgeye ve ülke ekonomisine sağladığı katkının artacağı beklentisi de oluşmaya başlamıştır. Bu konu doğrultusunda yapılan ve gelecekte yapılması planlanan yatırımlar bölge limanlarının potansiyelini daha da artıracaktır. Planlanan yatırımlarla birlikte artması beklenen bölgedeki toplam elleçleme

miktarı, bölgenin deniz taşımacılığı açısından ulusal ve uluslararası boyutta önemini daha da arttıracaktır. Yapılan çalışmanın sonucunda bulunan bulgulardan biri olan iki liman için de toplam elleçlenen yük miktarındaki artış da bu analizin doğruluğunu destekler niteliktedir. Gelecek çalışmalarda, bu makalede yürütülen analiz Türkiye'nin tüm büyük limanlarına uygulanacak ve Türkiye'nin konteyner taşımaları açısından gelecek durumu analiz edilecektir.

7. KAYNAKÇA

- Akar, O., & Esmer, S. (2015). Cargo demand analysis of container terminals in Turkey. *Journal of ETA Maritime Science*, 3(2), 117-122.
- Alpay, Y., & Alkin, E. (2017). *Olaylarla Türkiye Ekonomisi, Yirminci Yüzyıl Türkiye Ekonomi Tarihi*. İstanbul: Hümanist Kitap.
- Bal, E. T. & Çalışır, V. (2018). Konteyner elleçleme için ekonometrik tahminleme: Arma modeli uygulaması. *OPUS-Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 9(16), 2067-2096.
- Bakkalcı, A. C., & Argın, N. (2013). Türk dış ticareti ve ekonomi politikaları arasındaki nedensellik ilişkileri. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 11(21), 49-73.
- Chen, S. H., & Chen, J. N. (2010). Forecasting container throughputs at ports using genetic programming. *Expert Systems with Applications*, 37(3), 2054-2058.
- Erdal, M., & Çancı, M. (2003). *Lojistik Yönetimi*. İstanbul: UTİKAD Yayınları.
- Deniz Ticaret Odası. (2020), Denizcilik sektör raporu. 13 Nisan 2020 tarihinde https://www.denizticaretodasi.org.tr/Media/SharedDocuments/sektorraporu/2019_sektor_tr.pdf adresinden erişildi.
- Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü. (2020). Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü liman yük istatistikleri. 15 Şubat 2020 tarihinde https://atlantis.udhb.gov.tr/istatistik/istatistik_yuk.aspx adresinden erişildi.
- Elbirlik, G. (2008). Türk lojistik sektöründe denizyolu taşımacılığının önemi ve sorunları. *Doktora Tezi, DEÜ Sosyal Bilimleri Enstitüsü*.
- Farhan, J., & Ong, G. P. (2018). Forecasting seasonal container throughput at international ports using SARIMA models. *Maritime Economics & Logistics*, 20(1), 131-148.
- Gökkuş, Ü., Yıldırım, M. S., & Aydın, M. M. (2017). Estimation of container traffic at seaports by using several soft computing methods: A case of Turkish seaports. *Discrete Dynamics in Nature and Society*, 2017, 131-148.

- Huang, A., Lai, K., Li, Y., & Wang, S. (2015). Forecasting container throughput of Qingdao port with a hybrid model. *Journal of Systems Science and Complexity*, 28(1), 105-121.
- Işın, F. (2017). Türkiye'nin Kuru incir ihracat potansiyeli: Çekim modeli yaklaşımı. *Tarım Ekonomisi Dergisi*, 23(2), 223-229
- Bakanlığı. (2013). Onuncu kalkınma planı (2014-2018). 18 Şubat 2019 tarihinde <http://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/Onuncu-Kalkinma-Planı-2014-2018.pdf> adresinden erişildi.
- Karahan, M. (2015). Turizm talebinin yapay sinir ağları yöntemiyle tahmin edilmesi. *Suleyman Demirel University Journal of Faculty of Economics & Administrative Sciences*, 20(2), 195-209.
- Mainardi, A. (2016). Forecasting cargo throughput in Portuguese ports. *Doktora Tezi, Instituto Superior Técnico Lisboa*.
- Min, K. C., & Ha, H. K. (2014). Forecasting the Korea's port container volumes with SARIMA model. *Journal of Korean Society of Transportation*, 32(6), 600-614.
- Özdeser, H., & Ertaç, D. (2010). Turkey's trade potential with euro zone countries: A gravity study. *European Journal of Scientific Research*, 43(1), 15-23.
- Özüdoğru, A. G., & Görener, A. (2015). Sağlık sektöründe talep tahmini üzerine bir uygulama. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14 (27), 37-53.
- Sandalcılar, A. R. (2012). Türkiye'nin Biric ülkeleriyle ticari potansiyeli: Panel çekim modeli yaklaşımı. *Journal of Yaşar University*, 7(25), 4164-4175.
- Seabrooke, W., Hui, E. C., Lam, W. H., & Wong, G. K. (2003). Forecasting cargo growth and regional role of the port of Hong Kong. *Cities*, 20(1), 51-64.
- Seyidoğlu, H. (1982). *Türkiye'de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası*. İstanbul: Turhan Kitabevi.
- Soysal, M., & Ömürgönülşen, M. (2010). Türk turizm sektöründe talep tahmini üzerine bir uygulama. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 21(1), 128-136.
- Telatar, F. (2003). Türkiye'de enflasyon, enflasyon belirsizliği ve siyasi belirsizlik arasındaki nedensellik ilişkileri. *İktisat İşletme ve Finans*, 18(203), 42-51.
- Terzi, N., & Bolukbas, O. (2016). Türkiye'de lojistik sektörü ve lojistik köyler. *Press Academia Procedia*, 2(1), 206-228.
- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). (2019). *Taşıma Şekillerine Göre Dış Ticaret*. 13 Nisan 2020 tarihinde http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 adresinden erişildi.

- TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu). (2020). Dış ticaret istatistikleri. 13 Nisan 2020 tarihinde <https://iz.TU.gov.tr/#/showcase/SC-2851FY777F34D2R/db-jlb1c29xcw0899?filters=18792%3D2014%2618792%3D2013%2618792%3D2015%2618792%3D2016%2618792%3D2017%2618792%3D2018%2618792%3D2019%2618792%3D2020&token=8d79727fff862a891ce574d27220bfebbf66fecd> adresinden erişildi.
- Tüzemen, A., & Yıldız, Ç. (2018). Geleceğe yönelik tahminleme analizi: Türkiye çimento üretimi uygulaması. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16(3), 162-177.
- Uçakkuş, P., & Koçyiğit, S. Ç. (2019). Sağlık kurumlarında talep tahmini: Cerrahi gazlı bez üzerine uygulama. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3421-3429.
- Takım, A., & Ersungur, Ş. M. (2015). Taşıma şekillerine göre Türkiye’de dış ticaretin analizi: Mevcut durum, sorunlar ve beklentiler. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19(3), 357-376.
- Yiğit, V. (2016). Hastanelerde tıbbi malzeme talep tahmini: Serum seti tüketimi üzerinde örnek bir uygulama. *Manas Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 5(4), 207-222.

BİLGİ YETKİNLİĞİNİN LOJİSTİK PERFORMANS ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ¹



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 01.04.2019 Yayına Kabul Tarihi: 02.06.2020

Özgür KAYAPINAR
Dr. Öğr. Üyesi,
Trakya Üniversitesi,
Uzunköprü Uygulamalı Bilimler
Yüksekokulu
Türkiye
ozgurkayapinar@trakya.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
2003-5863

Hasan Selçuk ETİ
Dr. Öğr. Üyesi,
Namık Kemal Üniversitesi,
Çorlu Meslek Yüksekokulu
Türkiye
hseti@nku.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
3792-697X

Pınar YÜRÜK
KAYAPINAR
Dr. Öğr. Üyesi,
Trakya Üniversitesi,
Uzunköprü Uygulamalı Bilimler
Yüksekokulu
Türkiye
pinaryuruk@trakya.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
7460-6465

ÖZ İşletmeler kendilerine maliyet yükü getirecek nakliye, bilgi teknolojileri gibi faaliyet ve hizmetleri, genel olarak kendilerine sunabilecek düzeyde olan başka işletmelerden dış kaynak kullanımı yolu ile satın alıp kullanmaktadırlar. Bilgi teknolojileri, işletmelerin ihtiyacı olan bilginin, işletme içerisine doğru hareketinde rol oynarken işletmelerin iç haberleşmelerinde, bilgi aktarımlarında da katkıda bulunmaktadır. Dolayısıyla işletmelerin bilgi teknolojileri kullanım yetkinliğinin, satın aldıkları lojistik hizmetleri ile işletmelerin performanslarını etkilemeleri beklenmektedir. Bu çalışma, lojistik hizmeti satın alan KOBİ'lerde kullanılan bilgi teknolojilerindeki yetkinliklerinin lojistik performans algıları üzerinde etkisinin olup olmadığının ve bilgi teknolojileri yetkinliğinin katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin ölçülmesini amaçlamaktadır. Sektör gözlemlenmeden yüz yüze anket uygulaması yapılmış ve 355 veri toplanmıştır. Veriler SPSS 25.0 istatistik paket programı kullanılarak, faktör analizi, t testi ve ANOVA testleri ile analiz edilmiştir. Sonuçlara göre, bilgi teknolojileri yetkinliği ile lojistik performans arasında anlamlı bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, bilgi yetkinliğinin işletmenin büyüklüğüne ve çalışan sayısına göre farklılık gösterdiği fakat cinsiyete, eğitim durumuna ve faaliyet yılına göre bir farklılık göstermediği ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Bilgi Teknolojileri Yetkinliği, Lojistik Performans, KOBİ

JEL Kodu: L15, P14, L26

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.009

Atıfta bulunmak için: Kayapınar, Ö., Eti, H. S. & Yürük Kayapınar, P. (2020). Bilgi Yetkinliğinin Lojistik Performans Üzerindeki Etkileri. *KAÜİBFD*, 11(21), 182-202.

¹ Bu makale, 2018 yılında "ICSER-International Center of Social Science&Education Research" kongresinde özet bildiri olarak sunulmuş ve genişletilerek Kafkas İİBF Dergisi'ne gönderilmiştir.

THE EFFECTS ON LOGISTICS PERFORMANCE OF INFORMATION COMPETENCY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 01.04.2019

Accepted Date: 02.06.2020

Özgür KAYAPINAR
Assistant Proffesor.
Trakya University,
Uzunköprü School of Applied
Sciences
Turkey
ozgurkayapinar@trakya.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
2003-5863

Hasan Selçuk ETİ
Assistant Proffesor
Namık Kemal University
Corlu Vocational School
Turkey
hseti@nku.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
3792-697X

Pınar YÜRÜK
KAYAPINAR
Assistant Proffesor
Trakya University
Uzunköprü School of Applied
Sciences
Turkey
pinaryuruk@trakya.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
7460-6465

ABSTRACT Businesses buy and use the activities and services such as transportation, information technologies, which will bring the cost load to themselves, through outsourcing from other enterprises that are generally able to offer them. Information technology not only enables the information most needed by the enterprises to move towards the enterprise but also plays a role in internal communications of enterprises and in the transfer of information. Hence, the competent use of information technologies in enterprises is expected to affect the performance of enterprises with the logistics services they purchase. This study aims to evaluate whether the competencies of information technologies used in SMEs that purchase logistics services have an effect on logistic performance perceptions, and whether the information technology competence differs according to the demographic characteristics of the participants. A face-to-face survey was conducted without considering the sector and a total of 355 data were collected. Data were analyzed by using SPSS 25.0 statistical package program, factor analysis, t test and ANOVA tests were applied. According to the results, it was determined that there is a significant relationship between information technology capability and logistics performance. In addition, information competence varies according to the size of the enterprise and the number of employees. But it did not show any difference according to gender, education level and year of activity.

Keywords: *Information Technology Capability, Logistic Performance, SME*

Jel codes: *L15, P14, L26*

Scope: *Business Administration*

Type: *Research*

Cite this Paper: Kayapınar, Ö., Eti, H. S. & Yürük Kayapınar, P. (2020). The Effects On Logistics Performance Of Information Competency. *KAUJEASF*, 11(21), 182-202.

1. GİRİŞ

Bilgi teknolojileri, işletmeler üzerinde müşterilerin ihtiyaçlarını anlama, o ihtiyaçlara karşılık verme ve sürdürülebilir iletişimin sağlanması adına önemli bir kavram olarak dikkat çekmekte ve özellikle bilginin aktarımı konusunda işletmelere destek sunmaktadır. Ayrıca bu kavram son yıllarda, işletmelerin hem genel hem de fonksiyonel performanslarına doğrudan etki etmeye başlamıştır. Çünkü işletmelerde var olan süreçlerin ilerlemesi için gerekli olan bilgi ve/veya enformasyon kaynaklarının işletmelerin içerisine aktarılması ve bunların değerlendirilmesi lojistik olarak dışarıdan sağlanan bilgi teknolojileri sayesinde olmaktadır. Dolayısıyla bu kavram, hem paydaşlar, hem de işletmenin müşterileri için değer yaratılabilmesi açısından önemli bir konuyu oluşturmakta, lojistik faaliyetlerine doğrudan etki etmekte ve yeteneklerini bu doğrultuda geliştirebilen işletmeler için ise piyasadaki rekabet koşullarında öne geçebilme fırsatı yaratmaktadır. Ayrıca son yıllarda işletmelerin kullandığı lojistik faaliyetler dış kaynak kullanımı yoluyla maliyet avantajı sağladığından işletmeler için önemli bir rekabet avantajı konusu olmaktadır. Fonksiyonel uzmanlığın gerektirdiği lojistik faaliyetler ve özellikle bu faaliyetlerden birisinin konusu olan bilgi teknolojileri kullanımı dışarıdan satın alma yolu ile gerçekleştirilmektedir.

Çalışma faaliyetleri için dışarıdan lojistik hizmeti satın alan ve kullanan KOBİ'lerde bilgi teknolojilerindeki yetkinliklerinin, satın aldıkları lojistik hizmet konusundaki lojistik performans algıları üzerinde etkisinin olup olmadığının, bilgi teknolojilerinin lojistik performanslarını etkileyip etkilemediğinin ve bilgi teknolojileri yetkinliğinin katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin ölçülmesi amacıyla yapılmıştır. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle bilgi teknolojileri yeteneği ve/veya yetkinliği ile lojistik performans kavramları kavramsal olarak ele alınmış ve literatürde daha önce yapılmış çalışmalar değerlendirilmiştir. Çalışmanın ikinci kısmında ise bu iki kavramın birbirleri ile ilişkileri anket yöntemi ile elde edilen veriler ile incelenmiş ve bilgi teknolojileri yetkinliği ile alt boyutlarının, ankete katılan katılımcıların ve işletmelerin demografik özellikleri açısından farklılık gösterip göstermedikleri analiz edilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu kısmında genel olarak araştırma çerçevesinde incelenen bilgi teknolojileri yetkinliği ve lojistik performans hakkında literatür incelenmiş ve yorumlanmıştır. Literatürde çok çeşitli araştırmalar ve bilgiler mevcuttur ancak

özellikle bilgi teknolojileri yetkinliği ve lojistik performans konularını alan literatür üzerinde durulmuştur.

a. Bilgi Teknolojileri Yetkinliği

Gerek Türkiye’de gerekse Dünya’da lojistik, işletmelerin değer yaratma ve rekabet gücünü önemli ölçüde etkileyen bir bilim alanı olarak incelenmekte ve diğer taraftan lojistik hizmetleri sunan işletmelerin faaliyetlerini tanımak ve analiz etmek gittikçe artan bir konu haline gelmektedir (Oláh, Karmazin, Petó & Popp, 2018, s. 333). Bu da bilgi teknolojilerinin bu rekabet koşullarında etkisini ön plana çıkartmaktadır. Bilgi teknolojilerinin etkin kullanımı, oluşturulacak bir girişimci stratejide başarıya ulaşmak için kritik rol oynamaktadır (Micu, Aivaz, & Capatina, 2013, s. 2). Bilgi teknolojileri işletmelerde fonksiyonel olarak incelendiğinde maliyetleri düşüren ana etkenlerden birisi olarak dikkat çekmektedir (Lai, Zhao, & Wang, 2007, s. 2196). Bilgi teknolojisi; yakalama, oluşturma, yönetme, iletişim, değişim, ve çeşitli şekillerde bilgileri kullanmak için kullanılan her türlü formları (iş verileri, sesli konuşmalar, fotoğraflar, filmler, multimedya sunumlar vb.) kapsamaktadır (Gil-Saura, Ruiz-Molina, & Servera-Frances, 2008, s. 497). Bilgi teknoloji stratejileri, üç ana grupta sınıflandırılmıştır. Bunlar; işletmelerin içerisinde yer alan fonksiyonların birbirleri ile uyumlarını ortaya koymaya çalışan destekleyici bilgi teknolojileri, bilginin kalitesini ve sürekliliğini sağlayan teknolojik bilgi teknolojileri ve hem destekleyici hem de teknolojik bilgi teknolojilerini kapsayabilen sıralı bilgi teknolojileri stratejileridir (Lai vd., 2007, s. 2195).

Bilgi yeteneği ve işletme çapında entegrasyon arasındaki pozitif nedensel ilişki, iki açıdan açıklanmaktadır. İlişkisel açıdan bakıldığında, daha iyi bir bilgi edinme yeteneği, işletme çapında entegrasyonu mümkün hale getirebilmekte ve fonksiyonlar arasındaki çeşitli çatışmaları azaltabilmektedir. Operasyonel olarak bakıldığında ise bilgi yeteneği, işletme çapında entegrasyon için bir zorunluluktur. İşletme çapında entegrasyon, ilgili tüm fonksiyonlar arasında koordinasyon ve iş birliğini gerektirmektedir. Bilgi teknolojileri işletmelere, eşzamanlı karar verme için gerekli olan bilgilerin iletim ve sürecine izin verdiğinden tedarik zinciri yapısının omurgasını oluşturduğu öne sürülmektedir (Daugherty, Chen, Mattioda, & Grawe, 2009, s. 4). Bilgi teknolojilerinde ve iletişim yeteneklerindeki, internet ve elektronik ticaret gibi gelişmeler, tedarik zinciri içerisindeki entegrasyonu artırılmasına olanak sağlamaktadır (Stank, Keller, & Daugherty, 2001, s. 31).

Bilgi teknolojileri; yüksek güvenlik, kolaylık, kesinlik, esneklik ve çeşitlilik

sağlamaktadır. Bilgi teknolojilerinin kullanımı ile tedarik zinciri içerisinde, bağlılığın, performansın, bağımlılığın ve bunun ötesinde uzun vadeli oryantasyonun üst seviyelerinde toplam verimliliğin artırılması beklenmektedir (Gil-Saura & Ruiz-Molina, 2011, s. 1109). Bilgi ve iletişim teknolojilerinin yaygın kullanımı, lojistik ve farklı iş alanları için geniş kapsamlı dönüşümler ve gelişmeler sunmaktadır. Yeni teknolojiyi mevcut operasyonlara entegre etmek, müşteri hizmetlerini artırmaya, maliyetleri azaltmaya ve tedarik zincirlerini kolaylaştırmaya yardımcı olabilmektedir (Wilson, Iravo, Trimba, & Ombiu, 2015, s. 1). Tedarik zincirinde, ilişkilerin yeni formlarının düzenlenmesinden teknoloji sayesinde ortaya çıkan yeni fırsatlara kadar bilgi iletişim teknolojilerinden yararlanılabilmektedir (Gil-Saura, Servera-Frances, Berenguer-Contri, & Fuentes-Blasco, 2008, s. 651). Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişmesi ve bu teknolojilerin işletmelere uyarlanabilmesi sonucunda iletişim kurma ve bilginin ihtiyaç duyulan yerlere ulaştırılması kolaylaşmıştır. Tedarik zinciri sisteminde yer alan bireysel işletmeler entegrasyon yoluyla, sağlamlıklarını ve çevikliklerini geliştirirken bir yandan zincirde bozulma olasılığını en aza indirmesi gereken bilgi ve bilgi alışverişinde bulunurlar diğer yandan ise tedarik zincirinde yer alacak genel etkiler en aza indirilmelidir, çünkü bilgi hızla akar ve böylece daha hızlı ve daha anlamlı tepkiler sağlar (Kim, 2017, s. 2). Örneğin; üretim aşamasında ihtiyaç duyulacak bir hammaddenin ya da yarı mamulün, işletme bünyesinde olup olmadığının tespiti, saymak yerine barkod sistemleri sayesinde daha kolay hale gelmektedir. Dünyanın herhangi bir yerinde bulunan bir tedarikçiye, işletmenin elinde hammadde olup olmadığı konusunda anında bilgi verebilme imkânı sunulabilmektedir. Diğer taraftan gelişen ve gelişmekte olan bilgi teknolojileri, rekabet avantajlarını korumak isteyen yöneticiler için hızlı bir şekilde artan stratejik sorunları da ortaya çıkarmaktadır (Aktaran: Mentzer & Williams, 2001, s. 31). Bilginin yaygınlaşması ve ulaşımın kolaylaşması, işletmelerin bilgi teknolojilerine uyum sağlamalarını zorunlu hale getirmektedir. İşletmeler, rakiplerine üstünlük sağlamak istiyorlarsa bilgi teknolojilerini kullanmalı ve bu konudaki gelişmeleri takip etmelidir.

3PL işletmeleri içerisinde bilgi teknolojileri, lojistik kullanıcılar ve müşterileri arasında tedarik zincirinin senkronizasyonu ve koordinasyonunda önemli bir rol oynamaktadır (Lai vd., 2007, s. 2196). Tedarik zincirinde ve lojistikte kavramsal yapının; bilgi toplamayı, işlemeyi ve dağıtmayı kolaylaştırması açısından bilişim teknolojilerini içerecek şekilde yeniden tasarlanmasıyla birlikte tedarik zinciri yönetiminde karar alma süreci gelişme göstermektedir (Gil-Saura, Servera-Frances, vd., 2008, s. 654). Bilginin etkin kullanımı, sadece

müşterilere değil aynı zamanda bilgi teknolojilerine uyum sağlayabilmek ve bu teknolojileri yönetebilmek açısından işletmelere de katkı sağlayacaktır. Alınacak olan yönetsel kararların temelini, elde edilecek bilgiler ve bilgi teknolojilerinin kullanılması sağlayacaktır.

Bilgi teknolojileri yetkinliği literatürde üç alt boyutta ele alınmıştır. Bunlar; operasyonel bilgi teknolojileri, araçsal bilgi teknolojileri ve bilgisel bilgi teknolojileridir (Tippins & Sohi, 2003, s. 748). *Operasyonel bilgi teknolojilerinde*; belirli bir sonuca ulaşmak için gerekli olan faaliyetler yer almaktadır. Bir görevi tamamlamak için gerekli yöntemler, beceriler ve süreçleri içermektedir. *Araçsal bilgi teknolojilerinde*; bilgi teknolojileri araçları genellikle «etkinleştirme» işlevi görmektedir. Bilginin üretilmesi ve yayılmasından sorumlu tutulmaktadır. *Bilgisel bilgi teknolojilerinde ise*; bilgi; istenen amaçlara doğru değişim getirmek için yararlı bir dizi prensip ve teknik olarak tanımlanabilirken içerik temelli know-how olarak da tanımlanabilmektedir (Tippins & Sohi, 2003, s. 748).

b. Lojistik Performansı

Performans, işletmelerin amaçlarına hangi ölçüde ulaştığı nispetinde kavramlaştırılabilmektedir. Dağıtım hizmet performansı, "dağıtım programlarındaki müşteri memnuniyetinin ölçülmesi" şeklinde tanımlanmaktadır. Dağıtım hizmet performansı çok boyutludur ve dakiklik, kullanılabilirlik, sipariş teslim durumu gibi kriterleri içermektedir (Ellinger, Daugherty, & Keller, 2000, s. 4). İşletmeler ana faaliyetlerinde başarılı olabilmek için lojistik gibi destek faaliyetlerinden de faydalanmaktadır. Genellikle ana faaliyetlerine daha iyi odaklanma gayesi güden işletmeler, lojistik gibi destek faaliyetlerini dışarıdan satın alma yöntemi ile kullanılmaktadırlar. İşletmelerin doğrudan performansları üzerinde etkileri olan destek faaliyetleri müşteri memnuniyeti, sadakati, iş performansı, bireysel performanslar ve örgüt kültürü üzerinde çeşitli etkiler gösterebilmektedirler.

Wong, Soh, Sinnandavar ve Mushtaq (2018) çalışmalarında firma-ölçüm eksikliğinin ülke çapında tüm lojistik performansta da meydana geldiğini belirtmektedir. Lojistik temelli performanslar incelendiğinde dağıtım hizmet performansı, işletme veya örgütsel performans kavramlarının bir alt kümesi olarak görülebilmektedir. Pazarlama kavramı, işletme performansının, müşteri ihtiyaç ve isteklerinin tatmini ile ayrılmaz bir biçimde bağlantılı olduğunu kabul etmektedir. İşletme performansı, lojistik maliyet azaltımı, zamanında teslimat, envanter devir hızı ve döngü süresinin azaltılması gibi organizasyonel aktivitelerin iyileştirilmesine göreli olarak daha fazla ilişkilidir (Nguyen, 2019,

s. 2). Dolayısıyla özelleştirilmiş lojistik yeteneklerin geliştirilmesi satın alma kararlarını etkileyebilmekte, bu sebeple de bazı işletmeler, ürünlerini pazarlayabilmek için üst sınıf özel lojistik hizmetleri sunmaktadır. Dağıtım hizmet performansının artırılması, birçok işletmeye müşterileri adına ürün akışını yöneterek hizmetin farklılaştırılması konusunda daha fazla odaklanmaya yol açmaktadır (Ellinger vd., 2000, s. 5). Lojistik yetenekler, bazı iş davranışları ve müşteri hizmetleri gibi süreçleri, müşterilere yanıt ve sipariş çevrimi gibi konuları kapsamaktadır (Daugherty, Stank, & Ellinger, 1998, s. 36). Bu lojistik yeteneklerin işletmelere entegrasyonu yani adaptasyonu, verimliliğin ve üretkenliğin artışına bağlıdır ve daha entegre olarak faaliyet gösteren işletmeler, daha az entegre olan işletmelere göre daha iyi performans göstermektedirler (Stank vd., 2001, s. 31). Çünkü bu entegrasyon, işletme içi ve işletme dışında fonksiyonların eş zamanlı olarak faaliyet gösterebilmeleri adına önemli bir göstergedir. Dolayısıyla entegrasyonun oluşması sonucunda lojistik faaliyetlerde gösterilecek bir birim performans artışı, işletmelerin genel performansları üzerinde de artışa etki edecektir. Ayrıca firmaların performansını artırmak için bilgi teknolojilerini firmaların ana yönlerine nasıl etkin bir şekilde uyarlayabilecekleri konusunda yeni bilgiler vermektedir (Wilson vd., 2015, s. 4).

3. METODOLOJİ

Bilgi teknolojileri kullanımı ve yetkinliği, son yıllarda işletmeden işletmeye (B2B) şeklinde faaliyette bulunan işletmelerin genelinde öne çıkan bir konu olarak dikkat çekmektedir. İşletmelerde bilgi teknolojilerinin kullanımı sonucunda işletmelerin hedef müşterilerinde meydana gelen artış ve buna bağlı olarak işletmelerin lojistik kullanım oranlarının yükselmesi, memnuniyet açısından performansı bir gösterge olarak ortaya koyabilmektedir. Bilgi teknolojileri kullanım yetkinliğinin lojistik performansı üzerindeki etkilerini ve aralarındaki ilişkileri göstermek adına yapılan çalışmada öncelikle literatür taraması yapılmış ve literatürde var olan yurt dışında daha önce geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş ölçekler tespit edilmiştir.

a. Araştırmanın Amacı ve Hipotezler

Literatür incelendiğinde, bilgi teknolojileri yetkinliği ile lojistik performans ölçeklerinin ikisinin birden Türkiye’de özellikle KOBİ’ler üzerinde uygulanmadığı, aralarındaki ilişkinin incelenmediği ve özellikle bilgi teknolojileri yetkinliğinin KOBİ’lerin demografik alt yapısına göre incelenmediği gözlenmiştir. Bu nedenle bu çalışmanın amacı, lojistik hizmeti satın alan KOBİ’lerde kullanılan bilgi teknolojilerindeki yetkinliklerinin, lojistik performans algıları üzerinde etkisinin olup olmadığının ve bilgi teknolojileri

yetkinliğinin katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin ölçülmesidir.

- ✓ **H₁**: Bilgi teknolojileri yetkinliği ile satın alınan lojistik performans üzerinde etkisi vardır.
- ✓ **H₂**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, katılımcıların cinsiyetlerine göre farklılık göstermektedir.
- ✓ **H₃**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, katılımcıların eğitim seviyesine göre farklılık göstermektedir.
- ✓ **H₄**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, işletmelerin ölçeğine göre farklılık göstermektedir.
- ✓ **H₅**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, işletmenin sektörde faaliyette bulunduğu yıla göre farklılık göstermektedir.
- ✓ **H₆**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, işletmede çalışan personel sayısına göre farklılık göstermektedir.
- ✓ **H₇**: Bilgi teknolojileri yetkinliği algısı, işletmenin uluslararasılaşma düzeyine göre farklılık göstermektedir.

b. Verilerin Toplanması ve Ölçeği

Bilgi teknolojileri yetkinliğinin ölçülmesi için Tippins ve Sohi (2003) tarafından kullanılan ve 15 ifade, 3 alt boyuttan oluşan ölçek ve lojistik performansın ölçülmesi için Daugherty, Chen, Mattioda ve Grave (2009) tarafından geliştirilen 6 ifade ve tek boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır. Asıl dili İngilizce olan ölçeklerin dil geçerliliği sağlanabilmesi için öncelikle dil konusunda uzmanların görüşleri alınarak çevirileri yapılmış ve dil geçerliliği sağlanmıştır. Dil geçerliliğini sağlayan ölçekler daha sonra anket ve soru formu haline getirilmiştir. Soru formuna işletmelerin ve bu işletmelerde faaliyette bulunan yetkililerin özelliklerine ilişkin demografik sorular eklenmiştir. Ölçeklerde yer alan ifadelerin test edilmesi için beşli Likert ölçeği (“1=Kesinlikle Katılmıyorum ve 5=Kesinlikle Katılıyorum”) kullanılmıştır. Anket uygulaması, Tekirdağ ilinde faaliyette bulunan Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tekirdağ Ticaret İl Müdürlüğü tarafından hazırlanmış olan “Tekirdağ İli Ekonomik Görünüm Raporu”na göre toplamda 6709 işletme içerisinde 355 orta ve büyük işletmeler üzerinde, sektör gözetmeksizin yüz yüze anket yöntemi kullanılarak, kolayda örneklem yöntemi ile yapılmıştır. Örneklem sayısının 355 olarak belirlenmesinde Yazıcıoğlu ve Erdoğan'ın (2004) “ $\alpha=0,05$ için örneklem büyüklüğü” tablosundan faydalanılmıştır (Aktaran: Lorcu, 2015, s. 18).

4. BULGULAR

Anket uygulaması sonucunda elde edilen verilerden öncelikle demografik bulgular değerlendirilmesi için frekans analizi uygulanmıştır. Sonra ölçeklerin Türkiye’de daha önceden uygulanmamasından dolayı geçerliliğinin olup olmadığını test edilmesi için faktör analizi uygulanmıştır. Ayrıca güvenilirlik ve geçerliliğinin tespit edilebilmesi için ölçeklere Cronbach α testi, Ortalama Varyans Çıktısı (AVE) ve Composite Reliability (Birleşik Güvenilirlik) incelenmiştir.

Tablo 1: İşletmelerin ve Bu İşletmelerin Yetkililerinin Demografik Özellikleri

		Frekans (f)	Yüzde (%)
İşletmelerin sektörde bulunma süresi	5 Yıdan Az	41	11,5
	5-10 Yıl	70	19,7
	11-15 Yıl	61	17,2
	16-20 Yıl	46	13,0
	21 Yıl ve Üzeri	137	38,6
İşletmenin başka sektörlerde de faaliyette bulunup bulunmadığı	Evet	49	13,8
	Hayır	306	86,2
İşletmenin Kategorisi	Orta Ölçekli	211	59,4
	Büyük Ölçekli	144	40,6
Çalışan Sayısı	150 Kişiden az	155	43,7
	150-450 Kişi	108	30,4
	451-750 Kişi	32	9,0
	751-1050 Kişi	5	1,4
	1051 Kişiden Fazla	54	15,2
İşletmenin Uluslararasılaşma Durumu	Bölgesel	104	29,3
	Ulusal	84	23,7
	Uluslararası	167	47,0
Eğitim Durumu	İlköğretim	37	10,4
	Lise	36	10,1
	Önlisans	64	18,0
	Lisans	137	38,6
	Yüksek Lisans	49	13,8
	Doktora	32	9,0
Cinsiyet	Kadın	183	51,5
	Erkek	172	48,5

Tablo 1’de de görüldüğü gibi, analize katılan katılımcılardan %51,5’i (183) kadın ve %48,5’i (172) erkektir, ayrıca katılımcıların %38,6’sı (137) lisans düzeyinde eğitime sahiptir. Katılımcıların çalıştıkları işletmelerin genel özellikleri incelendiğinde; %47,0’ı (167) Uluslararası işletme; %29,3’ü (104) Bölgesel işletme ve %23,7’si (84) Ulusal işletmedir, Çalışan sayıları açısından; %43,7’sinde (155) 150 kişi ve az çalışana sahiptir, %59,4’ü (211) orta ölçekli işletme, %38,6’sı (137) 21 yıl ve üzerinde faaliyette buldukları sektörde çalışmaktadırlar.

a. Faktör Analizi

Çalışmada daha önce geçerlilik ve güvenilirliği test edilmiş ancak Türkiye’de uygulanmamış olan iki farklı ölçek kullanılmıştır. Bu sebeple ölçeklere yeniden geçerlilik ve güvenilirliğinin test edilmesi için ayrı ayrı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi Varimax döndürme yöntemi ve temel bileşenler yöntemi (Principal Component Analysis) kullanılarak uygulanmıştır. Uygulanan faktör analizi sonuçlarına göre bilgi teknolojileri yetkinliği KMO değerinin (0,919) ve lojistik performansı KMO değerinin (0,866) mükemmel düzeyde örneklem yeterliliği sağladığı ve Bartlett’s Küresellik Testi sonucunda değişkenlerin 0,05 düzeyinde anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 2: AFA ve Güvenirlik Sonuçları

Ölçek	Faktör Yükleri	Varyans Açıklama oranı (%)	Eigen-Value	Cronbach Alfa (α)	AVE	Birleşik Güvenirlik
Bilgi Teknolojileri Yetkinliği (KMO=0,919)		67,253		0,919		
Operasyonel Bilgi Teknolojileri (BTOperasyon)		47,366	7,105	0,891	0,514	0,880
ITOP4	0,803					
ITOP6	0,783					
ITOP3	0,727					
ITOP2	0,690					
ITOB5	0,676					
ITOP1	0,674					
ITOP5	0,651					
Bilgisel Bilgi Teknolojileri (BTBilgi)		10,291	1,544	0,889	0,638	0,875

ITKN3	0,845				
ITKN4	0,841				
ITKN2	0,801				
ITKN1	0,699				
Araçsal Bilgi Teknolojileri (BT Araç)					
	9,597	1,440	0,832	0,581	0,847
ITOB1	0,835				
ITOB2	0,795				
ITOB3	0,733				
ITOB4	0,677				
Lojistik Performans (LP) (KMO=0,866)					
	59,206	3,552	0,860	0,592	0,877
LP3	0,812				
LP4	0,801				
LP6	0,792				
LP2	0,765				
LP5	0,728				
LP1	0,714				

Tablo 2'ye göre bilgi teknolojileri yetkinliğinin alt boyutlarından operasyonel bilgi teknolojilerinin aldığı faktör yüklerinin 0,803 (ITOP4) ve 0,651 (ITOP5) arasında, bilgisayar teknolojilerinin faktör yüklerinin 0,845 (ITKN3) ve 0,699 (ITKN1) ve araçsal bilgi teknolojilerinin faktör yükleri 0,803 (ITOB1) ve 0,677 (ITOB4) şeklinde dağıldığı gözlenmiştir. Ayrıca üç faktörün toplam varyansın %67,253'ünü açıkladığı belirlenmiştir. Diğer taraftan lojistik performansı ölçeğinin faktör yüklerinin 0,812 (LP3) ve 0,714 (LP1) şeklinde dağıldığı ve tek faktörün toplam varyansın %59,206'sını açıkladığı belirlenmiştir. Ölçeklerin geçerlilik ve güvenilirliklerinin test edilmesi için Cronbach α testi, Ortalama Varyans Çıktısı (AVE) ve Composite Reliability (Birleşik Güvenilirlik) incelenmiş ve ölçeklerin kabul edilen sınırlar içerisinde güvenilir ve geçerli çıktıkları tespit edilmiştir.

b. Regresyon Analizi Sonuçları

Çalışmada ilk olarak aralarında ilişki olan iki ya da daha fazla değişkenden birinin bağımlı değişken (Lojistik performans), diğerinin bağımsız değişkenler (Bilgi Teknolojileri Yetkinliği alt boyutları BTBilgi, BT Araç ve BT Operasyon) olarak ayrımı ile aralarındaki ilişkinin bir matematiksel eşitlik olarak açıklanmasını ifade eden Regresyon Analizi uygulanmıştır (Çokluk, Şekercioğlu & Büyüköztürk, 2016, s. 122). Regresyon analizinin

yorumlanabilmesi için regresyon analizi varsayımları incelenmiştir. Dolayısıyla öncelikle ölçeklerin normallik değerleri incelenmiş ve yapılan normallik testine göre ölçeklerin normal dağılım gösterdikleri tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile ölçekleri oluşturan ifadelerin normallik doğrultusunda çarpıklık ve basıklık göstermedikleri hem skewness-kurtosis testinde hem de histogram diagramında ortaya koyulmuştur. Normallik varsayımını karşılayan verilerin analizlerinin yapılması için oluşturulan hipotezlerin testinde ilk olarak H₁ “Bilgi teknolojileri yetkinliği ile satın alınan lojistik performans üzerinde etkisi vardır” hipotezi regresyon analizi ile test edilmiştir.

Tablo 3: Varyans Analizi (Anova) Sonuçları

Model	Kareler Toplamı	SD	Kare Ortalamaları	F	p Değeri
1	44,265	3	14,755	76,494	,000 ^b
	67,511	350	0,193		
	111,776	353			

a. Bağımlı Değişken: Lojistik Performans

b. Belirleyiciler: (Sabit), BTBilgi, BTArac, BTOperasyon

Tablo 3’te anlamlılık değerinin 0,05’ten küçük olmasından dolayı H₁ hipotezi kabul edilmiş ve bilgi teknolojileri yetkinliği ve alt boyutları (BTBilgi, BTArac ve BTOperasyon) ile lojistik performans arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Tablo 4: Model Özeti

Model	R	R ²	Düz. R ²	Std. Hata Tah.	Değişim İstatistikleri					Durbin-Watson
					R ² Değ.	F Değ.	SD1	SD2	F An. Düz. Değ.	
1	0,629 ^a	0,396	0,391	0,43919	0,396	76,494	3	350	,000	1,793

a. Belirleyiciler: (Sabit), BTBilgi, BTArac, BTOperasyon

b. Bağımlı Değişken: Lojistik Performans

Tablo 4 incelendiğinde lojistik performansın %39,6’sı bilgi teknolojileri yetkinliği ve alt boyutları ile açıklanabilmektedir.

Tablo 5: Regresyon Analizi Katsayıları

		Standardize edilmiş katsayılar		t	p
		Std. Hata	Beta		
(Sabit)	1,500	0,171		8,771	0,000
BTaraç	0,281	0,044	0,327	6,331	0,000
BTOperasyon	0,244	0,051	0,265	4,757	0,000
BTBilgi	0,113	0,039	0,155	2,912	0,004

a. Bağımlı Değişken: Lojistik Performans

Tablo 5'e göre p değerleri (anlamlılıklar) 0,05'ten küçük olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla bilgi teknolojileri yetkinliği ve alt boyutlarının lojistik performansı üzerinde etki sahibi olduğu ve bu etkinin de olumlu olduğu gözlenmiştir. Regresyon analizi sonucunda oluşturulan formül şu şekilde belirlenmiştir;

$$\text{Lojistik Performans} = 1,500 + 0,281\text{BTaraç} + 0,244\text{BTOperasyon} + 0,113\text{BTBilgi}$$

Formüle göre; BTaraç, BTOperasyon ve BTBilgi'de yaşanabilecek 1 birimlik artış lojistik performansta 2,138 birimlik bir artışa sebep olacaktır. Dolayısıyla H_1 kabul edilmiştir.

c. T-testi ve Anova Testi Sonuçları

Bilgi teknolojileri yetkinliği ile katılımcıların ve bu katılımcıların çalışmakta oldukları İşletmelerin demografik özelliklerine göre farklılıkların olup olmadığının incelenmesi için elde bulunan verilerin normal dağılım sağlaması sonucunda, verilere parametrik olan t-testi ve Anova testi uygulanmıştır. T-Testi (T-Dağılımı): iki bağımlı veya bağımsız örneğin olması durumunda ve verilerin normal dağılım sağlamalarında örnekler açısından farklılık olup olmamasının değerlendirilmesinde kullanılan bir testtir (Kayapınar, 2018, s. 584). Anova testi: ikiden fazla bağımlı veya bağımsız gruptan elde edilen verilerin grup ortalamalarının ya da işlem ortalamalarının farklılıklarının test edilmesi için kullanılmaktadır (Özdamar, 2015, s. 299). Çalışmada öncelikle T-testi yapılmış ve bilgi teknolojileri yetkinliği algısının katılımcıların cinsiyetleri (H_2) ve işletmenin büyüklüğü (H_4) hipotezleri açısından test edilmiştir.

Tablo 6: Katılımcıların cinsiyetleri ve işletme büyüklüğü açısından t-testi

H ₂	Ölçek	N	Ortalama	Std. Sapma	t	p
BT Araç	Kadın	183	3,974	0,681	-1,359	0,175
	Erkek	172	4,068	0,622		
BTOperasyon	Kadın	183	4,022	0,630	-0,405	0,686
	Erkek	172	4,048	0,592		
BTBilgi	Kadın	183	3,754	0,801	-0,374	0,709
	Erkek	172	3,785	0,749		
H ₄	Ölçek	N	Ortalama	Std. Sapma	t	P
BT Araç	Orta	211	3,995	0,709	-0,852	0,395
	Büyük	144	4,056	0,564		
BTOperasyon	Orta	211	3,991	0,608	-1,650	0,100
	Büyük	144	4,099	0,612		
BTBilgi	Orta	211	3,691	0,782	-2,317	0,021*
	Büyük	144	3,884	0,754		

Tablo 6'ya göre p değeri 0.05'ten büyük olan BT Araç, BTOperasyon ve BTBilgi faktörleri ile katılımcıların cinsiyetleri arasında herhangi bir farklılığın olmadığı belirlenmiştir. Bu nedenle bu faktörler için H₂ hipotezinin reddedildiği sonucuna varılmaktadır. Diğer taraftan bilgi teknolojileri yetkinliğinin işletmelerin büyüklüklerine (orta ölçekli, büyük ölçekli) göre farklılıklarının olup olmadığı test edilmiş ve sadece BTbilgi açısından farklılık gözlenmiştir. Dolayısıyla H₄ hipotezi sadece BTBilgi açısından kabul edilirken BTOperasyon ve BT Araç açısından reddedilmiştir. BTBilgi açısından farklılığın nereden kaynaklandığı incelendiğinde ortalamalara bakıldığında büyük ölçekli işletmelerin ortalamaları (3,884) ve orta ölçekli işletmelerin ortalamaları (3,691) arasındaki farklılığın 0,05 anlamlılık seviyesinde 0,193 birim olduğu tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile bilgi teknolojileri yetkinliğinin BTBilgi açısından büyük ölçekli işletmeler tarafından daha fazla algılandığı gözlenmiştir. Bilgi teknolojileri yetkinliği algısının katılımcıların eğitim seviyesine göre (H₃), işletmenin sektörde faaliyette bulunduğu yıla göre (H₅), çalışan sayısına göre (H₆) ve işletmenin uluslararasılaşma düzeyine göre (H₇) farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi için Anova testi ve Post Hoc testleri uygulanmıştır.

Tablo 7: Katılımcıların eğitim seviyesi, işletmenin sektörde bulunduğu yıl, çalışan sayıları ve işletmenin uluslararasılaşma düzeyi açısından ANOVA testi

H₃		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
BT Araç	Gruplar Arası	1,170	5	0,234	0,543	0,743
	Gruplar İçi	150,317	349	0,431		
	Toplam	151,487	354			
BT Operasyon	Gruplar Arası	1,419	5	0,284	0,758	0,581
	Gruplar İçi	130,687	349	0,374		
	Toplam	132,105	354			
BT Bilgi	Gruplar Arası	3,507	5	0,701	1,170	0,323
	Gruplar İçi	209,177	349	0,599		
	Toplam	212,684	353			
H₅		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
BT Araç	Gruplar Arası	1,151	4	0,288	0,670	0,613
	Gruplar İçi	150,336	350	0,430		
	Toplam	151,487	354			
BT Operasyon	Gruplar Arası	2,250	4	0,562	1,516	0,197
	Gruplar İçi	129,856	350	0,371		
	Toplam	132,105	354			
BT Bilgi	Gruplar Arası	4,027	4	1,007	1,689	0,152
	Gruplar İçi	208,657	350	0,596		
	Toplam	212,684	354			

H₆		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
BT Araç	Gruplar Arası	1,104	4	0,276	0,643	0,632
	Gruplar İçi	149,788	349	0,429		
	Toplam	150,893	353			
BT Operasyon	Gruplar Arası	3,244	4	0,811	2,227	0,066
	Gruplar İçi	127,113	349	0,364		
	Toplam	130,357	353			
BT Bilgi	Gruplar Arası	5,745	4	1,436	2,422	0,048*
	Gruplar İçi	206,939	349	0,593		
	Toplam	212,684	353			
H₇		Kareler Toplamı	sd	Kareler Ortalaması	F	p
BT Araç	Gruplar Arası	0,117	2	0,058	0,136	0,873
	Gruplar İçi	151,370	352	0,430		
	Toplam	151,487	354			
BT Operasyon	Gruplar Arası	1,575	2	0,788	2,124	0,121
	Gruplar İçi	130,530	352	0,371		
	Toplam	132,105	354			
BT Bilgi	Gruplar Arası	0,576	2	0,288	0,478	0,620
	Gruplar İçi	212,108	352	0,603		
	Toplam	0,117	2	0,058		

Tablo 7’de yer alan p değerleri incelendiğinde sadece çalışan sayısı bakımından (H₆) işletme personelinin bilgi teknolojisi yetkinliği algılarının alt boyutlarından BTBilgi boyutunda farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Dolayısıyla H₆ hipotezi yalnızca BTBilgi boyutu açısından kabul edilmiştir. Farklılığın nereden kaynaklandığının anlaşılabilmesi ve çalışmada üç grup arasında farklılığın gözlenmesi istendiği için LSD Post Hoc testleri uygulanmıştır. LSD Post Hoc testi, en küçük anlamlı fark testi olarak da ifade edilmektedir, farklılığın belirleneceği grup sayısının üçten fazla olması durumunda, tercihi sakıncalı görülen bir Post-Hoc testidir, ayrıca LSD testi, grup örnek birim sayısının farklılığı dikkate alınmaksızın yapılabilmektedir (Lorcu, 2015, s. 122). Diğer taraftan LSD testinde karşılaştırılan grup ortalamaları arasındaki farkın istatistiki açıdan anlamlı bulunma ihtimali diğer Post Hoc testlerine göre yüksektir ve LSD testi karşılaştırılan grup sayısının az olduğu (üç grup) durumlarda kullanılabilir (İslamoğlu & Alnıaçık, 2016, s. 326). Post Hoc testi sonuçlarında ortaya çıkan ortalama farklılıklarına göre 450-750 personel çalıştıran işletmeler ile 150 kişiden az (ortalama farkı= 0,326) ve 150-450 kişi (ortalama farkı= 0,361) çalışanlar arasında farklılığa rastlanmıştır. Diğer taraftan H₆ hipotezi BT Araç ve BTOperasyon alt boyutları için reddedilmiştir. Diğer hipotezlerin test edilmesi sonucunda elde edilen bulgulara göre p değerleri incelendiğinde bilgi teknolojileri yetkinliği algısının katılımcıların eğitim seviyesine (H₃), işletmenin sektörde faaliyette bulunduğu yıla (H₅) ve işletmenin uluslararasılaşma düzeyine göre (H₇) farklılık göstermediği saptanmış ve hipotezler reddedilmiştir.

5. SONUÇ

İşletmelerin son yıllarda artan bilgi teknolojileri kullanım oranlarının yapılan faaliyetlere yansımaları özellikle dikkat edilmesi ve incelenmesi gereken konuların başında gelmektedir. İşletmelerin aynı zamanda kendi faaliyetlerine odaklanabilmek için dış kaynak kullanımı yolu ile lojistik faaliyetleri dışarıdan satın alma eğilimi, entegrasyon bağlamında işletmelerin satın alınan lojistik faaliyetleri kontrol ve koordine edebilmeleri açısından bilgi teknolojileri ihtiyaçlarının arttığı ve yaygınlaştığı görülmektedir. Bu doğrultuda işletmelerin kendi performanslarına doğrudan etki eden satın alınan lojistik faaliyetin performansı da bilgi teknolojileri ile ister istemez önem kazanmakta hatta performans üzerinde etkin rol oynamaktadır. Dolayısıyla işletmelerde bu önem düzeylerinde bilgi teknolojileri kullanım düzeylerinin lojistik performans üzerinde etkisi olduğu düşüncesi hakim olmaktadır. Bu hakim düşünce

çerçevesinde tasarlanmış olan çalışmada, lojistik hizmeti satın alan KOBİ'lerde kullanılan bilgi teknolojileri üzerindeki yetkinliklerinin, lojistik performans algıları üzerinde etkisinin olup olmadığının ve bilgi teknolojileri yetkinliğinin katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılık gösterip göstermediğinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Çalışmada daha önce yurt dışında uygulanmış olan geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiş olan ölçekler kullanılmıştır. Bilgi teknolojileri yetkinliğinin ölçülmesi için üç boyuttan (operasyonel, bilgisel ve araçsal bilgi teknolojileri) oluşan ölçek ve lojistik performansın ölçülmesi için tek boyuttan oluşan kullanılmıştır. Ölçeklerin yapısal geçerliliklerinin sağlanabilmesi ve Türkiye'de de kullanılabilirliklerinin gösterilmesi için faktör analizi uygulanmıştır. Daha sonra bilgi teknolojileri yetkinliğinin lojistik performans üzerinde etkisinin olup olmadığının incelenmesi için regresyon analizi uygulanmıştır. Son olarak ise firmaların ve firmalar adına anket formuna cevap veren yetkililerin sahip oldukları demografik özelliklerinin bilgi teknolojileri yetkinliği üzerinde etkilerinin olup olmadığının araştırılması için normal dağılım gösteren veriler üzerinde T-testi ve Anova testi uygulanmıştır.

Çalışmada bilgi teknolojilerinin lojistik performans üzerinde etkisinin olup olmadığının araştırılması için kurulan H_1 hipotezi test edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre bilgi teknolojileri yetkinliğinin ve alt boyutlarının lojistik performans üzerinde etki sahibi olduğu görülmüştür. Oluşturulan regresyon formülüne göre araçsal, operasyonel ve bilgisel bilgi teknolojilerinde meydana gelebilecek bir birimlik artışın lojistik performans üzerinde 2,138 birimlik bir artışa sebep olduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda Tekirdağ İli'nde faaliyette bulunan KOBİ'lerin dışarıdan satın alma yolu ile oluşan lojistik performansları üzerinde bilgi teknolojileri yeteneklerinin etkisi görülmektedir. Çalışmada elde edilen bu bulgu Bardi, Raghunathan ve Bagchi (1994), Tippins ve Sohi (2003), Rodrigues, Stank ve Lynch (2004), Sriram ve Stump (2004), Lai vd. (2007) ve Daugherty vd. (2009) çalışmaları ile benzerlik göstermektedir. Bu çalışmalarda da bilgi teknolojilerinin lojistik performans üzerinde etkin bir rol oynadığı tespit edilmiştir.

Katılımcıların cinsiyetleri (H_2) ve işletmenin büyüklüğünün (H_4) açısından bilgi teknolojileri kullanım yetkinliğinde farklılığın olup olmadığının test edilmesi için t-testi uygulanmış ve iki hipotezden sadece H_4 hipotezinin sadece bilgisel bilgi teknolojileri açısından kabul edildiği diğer alt boyutlar için reddedildiği gözlenmiştir. Aynı şekilde H_2 hipotezi de reddedilmiş yani bilgi teknolojileri yetkinliği cinsiyet açısından farklılık göstermemektedir. Bilgisel bilgi teknolojileri açısından işleme büyüklüğündeki farklılığın nereden kaynaklandığı incelenmesi için ortalamalara bakıldığında büyük ölçekli işletmelerin

ortalamaları (3,884) ve orta ölçekli işletmelerin ortalamaları (3,691) arasındaki farklılığın 0,05 anlamlılık seviyesinde 0,193 birim olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların eğitim seviyelerine göre (H₃), işletmenin sektörde faaliyette bulunduğu yıla göre (H₅), çalışan sayısına göre (H₆) ve işletmenin uluslararasılaşma düzeyine göre (H₇) farklılık gösterip göstermediğinin tespit edilmesi için Anova testi ve Post Hoc testleri uygulanmıştır. Yapılan analizler sonucunda yalnızca H₆ hipotezinde çalışan sayısı açısından bilgisel bilgi teknolojilerinde farklılık gözlenmiştir. Diğer alt boyutlarda H₆ hipotezi reddedilirken H₃ hipotezi, H₅ hipotezi ve H₇ hipotezleri reddedilmiştir. Farklılığın hangi işleme büyüklükleri arasında olduğunun belirlenmesi için yapılan Post-Hoc testi sonucuna göre 450-750 personel çalıştıran işletmeler ile 150 kişiden az (ortalama farkı= 0,326) ve 150-450 kişi (ortalama farkı= 0,361) çalışanlar arasında farklılığa rastlanmıştır.

Elde edilen bulgular ve literatür incelemeleri doğrultusunda çalışmanın bilgi yetkinliğinin lojistik performans üzerindeki etkileri açısından hem literatüre hem de işletmelere önemli bir katkıda bulunacağı düşünülmektedir. Çalışmanın sadece Türkiye'nin önemli bir sanayi bölgesi olan Tekirdağ İli'nde yapılmış olması ve sadece orta ve büyük ölçekli işletmelere yapılmış olması önemli bir kısıt oluşturmaktadır. Gelecek çalışmalarda farklı bölgelerde ve sanayi yapılarında çalışmanın yapılması için yol gösterici olacağı düşünülmektedir.

6. KAYNAKÇA

- Bardi, E. J., Raghunathan, T. S., & Bagchi, P. K. (1994). Logistics information systems: The strategic role of top management. *Journal of Business Logistics*, 15(1), 71-85.
- Çokluk, Ö., Şekercioğlu, G., & Büyüköztürk, Ş. (2016). *Sosyal bilimler için çok değişkenli istatistik: SPSS ve LISREL uygulamaları*. Ankara: Pegem Akademi
- Daugherty, P. J., Chen, H., Mattioda, D. D., & Grawe, S. J. (2009). Marketing/logistics relationships: influence on capabilities and performance. *Journal of Business Logistics*, 30(1), 1-18.
- Daugherty, P. J., Stank, T. P., & Ellinger, A. E. (1998). Leveraging logistics/distribution capabilities: the effect of logistics service on market share. *Journal of Business Logistics*, 19(2), 35-51.
- Ellinger, A. E., Daugherty, P. J., & Keller, S. B. (2000). The relationship between marketing/logistics interdepartmental integration and performance in US manufacturing firms: an empirical study. *Journal of Business Logistics*, 21(1), 1-22.

- Gil-Saura, I., & Ruiz-Molina, M. E. (2011). Logistics service quality and buyer–customer relationships: the moderating role of technology in B2B and B2C contexts. *The Service Industries jJournal*, 31(7), 1109-1123.
- Gil-Saura, I., Ruiz-Molina, M. E., & Servera Frances, D. (2008). Logistic service quality and technology: a comparison between supplier–retailer and retailer–consumer relationships. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 18(5), 495-510.
- Gil-Saura, I., Servera-Frances, D., Berenguer-Contri, G., & Fuentes-Blasco, M. (2008). Logistics service quality: a new way to loyalty. *Industrial Management & Data Systems*, 108(5), 650-668.
- İslamoğlu, A. H., & Alnaçık, Ü. (2016). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kayapınar, Ö. (2018). *Pazarlama Araştırmalarında Güncel Gelişmeler*. N. Altuğ & Ş. Özhan. (Eds.). *Pazarlamada Güncel Gelişmeler içinde* (ss. 571–606). Ankara: Nobel.
- Kim, H. J. (2017). Information technology and firm performance: the role of supply chain integration. *Operations Management Research*, 10(1-2), 1-9.
- Lai, F., Zhao, X., & Wang, Q. (2007). Taxonomy of information technology strategy and its impact on the performance of third-party logistics (3PL) in China. *International Journal of Production Research*, 45(10), 2195-2218.
- Lorcu, F. (2015). *Örneklerle veri analizi SPSS uygulamalı*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mentzer, J. T., & Williams, L. R. (2001). The role of logistics leverage in marketing strategy. *Journal of Marketing Channels*, 8(3-4), 29-47.
- Micu, A., Aivaz, K., & Capatina, A. (2013). Implications of logistic service quality on the satisfaction level and retention rate of an e-commerce retailer’s customers. *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, 47(2), 147-155.
- Nguyen, T. S. (2019). The effect of logistics service on firm financial performance in textile industry: evidence from Da Nang city, Vietnam. *MATEC Web of Conferences Bildiriler kitabı içinde* (Vol. 259, ss. 1-6). EDP Sciences.
- Oláh, J., Karmazin, G., Pető, K., & Popp, J. (2018). Information technology developments of logistics service providers in Hungary. *International Journal of Logistics Research and Applications*, 21(3), 332-344.
- Özdamar, K. (2015). *Paket programlar ile istatistiksel veri analizi* (Cilt 1, 10. Basım). Ankara: Nisan Kitapevi.

- Rodrigues, A. M., Stank, T. P., & Lynch, D. F. (2004). Linking strategy, structure, process, and performance in integrated logistics. *Journal of Business Logistics*, 25(2), 65-94.
- Sriram, V., & Stump, R. (2004). Information technology investments in purchasing: an empirical investigation of communications, relationship and performance outcomes. *Omega*, 32(1), 41-55.
- Stank, T. P., Keller, S. B., & Daugherty, P. J. (2001). Supply chain collaboration and logistical service performance. *Journal of Business Logistics*, 22(1), 29-48.
- Tippins, M. J., & Sohi, R. S. (2003). IT competency and firm performance: is organizational learning a missing link?. *Strategic Management Journal*, 24(8), 745-761.
- Wilson, M. N., Iravo, M. A., Tirimba, O. I., & Ombui, K. (2015). Effects of information technology on performance of logistics firms in Nairobi County. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 5(4), 1-26.
- Wong, W. P., Soh, K. L., Sinnandavar, C. M., & Mushtaq, N. (2018). Could the service consumption-production interface lift national logistics performance?. *Resources, Conservation and Recycling*, 128, 222-239.
- Yazıcıoğlu, Y., & Erdoğan, S. (2014). *SPSS uygulamalı bilimsel araştırma yöntemleri*. İstanbul: Detay Yayıncılık.

MUHASEBE MESLEK MENSUPLARININ ÖFKE VE STRES İLİŞKİSİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA (ELAZIĞ İLİ ÖRNEĞİ)



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 24.05.2019

Yayına Kabul Tarihi: 09.06.2020

Meltem Gül
Öğretim Görevlisi
Fırat Üniversitesi
Sosyal Bilimler Meslek
Yüksekokulu
Türkiye
m.gul@firat.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-8085-0704

Ayşe Özpolat
Öğretim Görevlisi
Fırat Üniversitesi
Sosyal Bilimler Meslek
Yüksekokulu
Türkiye
asayi@firat.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3586-9745

ÖZ | Muhasebe mesleği, zihinsel faaliyete dayanan, devamlı dikkat gerektiren yoğun, yorucu ve yıpratıcı bir meslektir. Bu özellikleri muhasebe mesleğinde stresle iç içe olmak için yeterlidir. Stres, meslek mensupları üzerinde uykusuzluk, baş ağrısı, huzursuzluk gibi sonuçlar doğurmakla beraber zaman zaman da öfkeye dönüşebilmektedir.

Bu çalışmada günümüzde etkisini en fazla çalışma hayatında hissettiren, insanları gerilime ve sıkıntıya düşürerek performanslarını olumsuz yönde etkileyen dış etkenlere uyum süreci olarak tanımlanan stres ve stresin sonucu olarak ortaya çıkması muhtemel olan öfke arasındaki ilişki Elazığ ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensupları üzerinde çeşitli demografik faktörlerle birlikte incelenmiştir. Yapılan araştırma sonucunda, muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile gelir düzeyi arasında bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca stres düzeyleri yüksek olan evli ve kadın meslek mensuplarının öfke düzeylerinin de yüksek olduğu çalışmamızın sonuçları arasındadır.

Anahtar Kelimeler: Muhasebe Meslek Mensupları, Stres, Öfke

JEL Kodu: M40, M49, I31

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.010

Atıfta bulunmak için: Gül, M., Özpolat, A. (2020). Muhasebe meslek mensuplarının öfke ve stres ilişkisi üzerine bir araştırma (Elazığ ili örneği). *KAÜİİBFD*, 11(21), 203-224.

AN INVESTIGATION ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ANGER AND STRESS OF MEMBERS OF ACCOUNTING PROFESSION (THE CASE OF ELAZIG PROVINCE)



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 24.05.2019

Accepted Date: 09.06.2020

Meltem GÜL
Lecturer
Firat University
Vocational School of Social
Sciences
Turkey
m.gul@firat.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-8085-
0704

Ayşe ÖZPOLAT
Lecturer
Firat University
Vocational School of Social
Sciences
Turkey
asayi@firat.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3586-
9745

ABSTRACT

The profession of accounting is a busy, tiring and backbreaking occupation basing on mental activity, demanding permanent care. These characteristics of accounting are sufficient for living together with stress. While stress may cause insomnia, headache, uneasiness on the members of a profession, it may also sometimes turn into anger.

In this study, the relationship between stress, which makes feel its effect mostly on working life today, and defined as the orientation period to the external factors affecting the performance of people negatively by leading to tension and distress, and anger, which is possible to emerge as a result of stress, was investigated concerning the members of accounting profession working in Elazig through several factors. As a result of the research, it has been determined that there is a relationship between the stress levels of the professional accountants and the income level. One of the results of our study showed that married and woman members of the profession with high-stress levels had also high levels of anger.

Keywords: *Members of Accounting Profession, Stress, Anger*

Jel codes: *M40, M49, I31*

Scope: *Business*

Type: *Research*

Cite this Paper: Gül, M., Özpolat, A. (2020). An investigation on the relationship between anger and stress of members of accounting profession (the case of elazig province). *KAUJEASF*, 11(21), 203-224.

1. GİRİŞ

İş hayatının kaçınılmaz gerçeklerinden biri strestir. Muhasebe meslek mensupları gerek iş yoğunluklarının fazla olması, gerekse de düzenlemiş oldukları mali tabloların doğru olması zorunluluğu nedeniyle yoğun bir stres altında mesleklerini icra etmektedirler. Bu yoğun stres meslek mensupları üzerinde zaman zaman öfkeye sebep olmaktadır. Meslek mensuplarını stresli ve öfkeli biri olmaya iten sebeplerin başında müşteri sayısından ve mevzuattan kaynaklanan iş yükü fazlalığı, işlemleri yetiştirmede yaşanan zaman baskısı, uzun ve belirsiz çalışma saatleri, müşterilerle iletişimden kaynaklanan sorunlar, işin aşırı dikkat gerektirmesi, bilgisayar sistemindeki arızalar, bilgisayar ile çalışma zorunluluğu, sürekli çalan telefonlar, dengesiz iş yükü dağılımı, sosyal etkinliklere, aileye özellikle de çocuklara yeterince zaman ayırlamaması gibi etkenler gelmektedir. Bu durum iş hayatındaki verimliliği azaltmaktadır.

Bu noktadan hareketle bu çalışmada, Elazığ ilinde faaliyet gösteren muhasebe meslek mensuplarının öfke ve stres ilişkisi incelenmiştir. Çalışma üç bölüme ayrılmıştır. Birinci bölümde stres ve öfke faktörleri, tetikleyicileri ve sonuçları üzerinde durulmuştur. İkinci bölümde konuyla ilgili literatür taraması yapılmıştır. Üçüncü bölümde ise stres ve öfke ilişkisi çeşitli istatistiksel yöntemlerle analiz edilmiştir.

2. STRES VE ÖFKE (FAKTÖRLER, TETİKLEYİCİLER, SONUÇLAR)

İnsanlar geçmişten günümüze mutlu olabilmek ve mutlu bir yaşam sürdürebilmek için çaba göstermiş ve tüm hayatlarını bu uğurda harcamışlardır. Mutluluk kişinin yaşamın bilişsel ve duyuşsal yönleriyle değerlendirilmesi sonucunda olumlu duyguların daha fazla yaşaması olarak görülebilir (Altan & Çivitçi, 2017, s. 309). Günümüzdeki çalışma koşulları insanın günlük zamanının oldukça önemli bir kısmını işgal etmekte ve olumlu ya da olumsuz, fonksiyonel ve disfonksiyonel duyguları birlikte barındırmaktadır. Disfonksiyonel yani işgörenlerde gerilime neden olan olumsuz duygular bir çok faktörlerle oluşmakta fakat işyerleri ve çalışma koşulları bu duyguları absorbe edecek ortamların oluşumunu da engellemektedir.

Olumsuz ve yıkıcı duygu olarak görülen öfke, mutluluk, üzüntü, korku ve nefret ile birlikte insanın beş temel duygusundan biridir. Engellenme, tehdit edilme, yoksun bırakma ya da kasıtlı kötü muamele gördüğü, engellemelere maruz

kaldığı algısı, kişiliği tehdit eden dış kaynaklı saldırılar, kişinin düşünce yapısı, olayları ve kendini algılama şekli, mükemmeliyetçi olması, yüksek kabul edilme ve onaylanma ihtiyacı, öfke içeren davranışların cezalandırılması hayal kırıklığı, ekonomik, sosyal ve kişiler arası problemler gibi durumlarda hissedilmekte ve öfke kaynağına saldırgan davranışları içermektedir. Öfkenin sağlıklı dış vurumu saldırganlık ve şiddete neden olmaktadır (Gönen, 2015, s. 47,48; Altan & Çivitçi, 2017, s. 310). Öfke, yaşanma sıklığı ve yoğunluğu açısından ikiye ayrılmaktadır.

1.Durumsal Öfke: Kısa aralıklarla ortaya çıkmakta yoğunluğu ve şiddeti değişebilen duygusal ve fizyolojik bir duygudur. Durumsal öfkenin temelinde, amaca yönelmiş davranışın engellenmesi veya haksızlık karşısında yoğun gerginlik, sinirlilik, hiddet hali bulunmaktadır. Kişinin yaşadığı hayal kırıklıkları, acı çekme, incinme ve karşılanmamış beklentiler gibi süreçlerde bulunmaktadır. Genellikle kişide zamanla birikmiş olan ve ani bir biçimde bir yansıma olarak ortaya çıkmaktadır.

2.Sürekli Öfke: Öfkelenmeye eğilimli olma hali olan sürekli öfke, kişide çoğu zaman spontan bir tepki olarak bulunmaktadır. Kişinin çok sayıda durum ya da ortamı can sıkıcı ve engelleyici olarak algılaması sonucu ortaya çıkmaktadır. Sürekli öfke düzeyi yüksek kişiler öfkelerini kontrol etmekte zorlanırlar ve genellikle günlük olarak öfkeli bir ruh haline sahiptirler. Yapılan araştırmalar neticesinde sürekli öfkeli olan kişiler kendi yaşamına ilişkin algı ve değerlendirmeleri genellikle olumsuz olabilmektedir. Sürekli öfke düzeyi yüksek kişiler, çoğu zaman kendilerini öfkeleniren şeyin ne olduğunu bilmedikleri ve öfkeli hallerini inkar edebilmektedirler (Altan & Çivitçi, 2017, s. 310; Gönen, 2015, s. 51).

Öfke, düşmanlık ve saldırganlıktan daha basit, yoğunluğu hafif huzursuzluk veya can sıkıntısından, kızgınlık ve şiddete kadar uzanan durumları içermektedir. Saldırganlık ile dışa yönelik ifade biçimi olan öfke saldırganlığın itici gücüdür (Gönen, 2015, s. 47). Saldırgan davranışların sergilendiği öfkeli durumdaki kişi, kendi kendini ikna için yani kendi haklılığını çıkarmak için iç monoloğu yoğun bir şekilde kullanır. Bu durumdaki kişide öfke, olumsuz duygulardan üzüntünün aksine bireye enerji vererek coşkunluk hali oluşturur. Öfkeyle zihin haklılığını ilan eder ve kendini en ikna edici fikirlerle doldurur. Öfkelenme nedeni hakkında uzun düşünceler öfkeyi haklı çıkaracak birçok sebep icat edebilir. Fakat öfkesi alevlenen kişi yine öfkesini bu ikna edici fikirlerle söndürmektedir. Öfke nedenine değişik açılardan bakmayı başaran kişi

öfke durumundan çıkabilir ve olumlu bir çerçeveden durumu yeniden analiz edebilir (Goleman, 2018, s. 205).

Öfkenin çıkış nedenlerinin kökeninde insanlar arası ilişki bulunmaktadır. Gündelik yaşam, iş yaşamında dahil olmak üzere çıkar çatışmalarıyla, beklenti ve hayal kırıklıklarıyla örülüdür. İnsanların özellikle ömrünün üçte ikilik kısmının iş yaparak geçirdiği düşünüldüğünde, temel amaçların maddi ve manevi menfaat olmasından dolayı öfke sebepleri olarak iş yaşamı önemli sebepleri barındırdığı söylenebilir. İnsanlar ekonomik etkinliklerini gerçekleştirirken öfke ve öfke ifadesi; iş yeri stresi, örgütün organizasyon yapısında ki bozukluklar, otokratik yönetim, iş yerinin koşulları, kişinin çalışma ortamındaki statüsü, örgütsel kararlara katılma ve karar vermede yetersizlik, yöneticilerin yetersizliği, örgütün demokratik olmayan, hiyerarşik, merkeziyetçi niteliği, varolan liderlik biçimi, rol karmaşası ve rol belirsizliği ve bireyin kişiliğinin etkileşimi ile ilişkisi sonucunda ortaya çıkmaktadır (Keskin, Gümüş, & Engin, 2011, s. 200).

Örgüt içerisinde çalışmanın yapısı, çalışma zamanları, çalışmanın temposu örgüt içi fizyolojik faktörler veya bilişsel faktörler örgüt içi stres oluşturacak dinamikleri barındırmakla birlikte örgüt enformel yapısı itibariyle de bir çok stres faktörünü barındırmaktadır. İş kaybetme olasılığı, çalışma zamanları, gelir düşüklüğü, teknolojik değişim ve yetenek yitimi, gürültü, monotonluk, ışılandırma ve havalandırma yetersizliği gibi bir çok olumsuz durumları barındırabilmektedir. Bunlara ilaveten çalışma yaşamı için elzem olan ve bir çok olumsuz durumun yaşanmasına temel olan duygu güven duygusudur. İş yerinde güvenin olmadığı ortamlarda iş görenler aşırı stresli, kaygılı ve endişeli bir psikolojiye sahip olabilirler (Tutar, 2014, s. 86).

Stres iş görenin uyum örgütsel sosyalizasyonun başarısız olmasına ve uyum sorunlarına, iş görenin bedensel ve ruhsal sağlığının bozulmasına ve verimin düşmesine neden olmaktadır. Öfke ve stres çoğunlukla aynı ortamlarda oluşmaktadır. yani stres faktörleri aynı zamanda öfke tetikleyicileridir. Hatta öfke gibi olumsuz duygular strese neden olmaktadır. Stres sonucunda ise yine öfke duygusu yaşanabilmektedir. Bir kısır döngü olarak strese neden olan koşullar olumsuz duygulara neden olurken bu duygular stres oluşturan ortamların oluşturucusudur.

Stres, sonucu önemli olmasına rağmen belli olmayan durum veya olguyla ilgili fırsat, zorlama ve istem karşısında kişinin yaşadığı durumdur. Aşırı ve çoğu zaman istenmeyen uyarılara ve çevreden gelen tehdit edici olaylara karşı kişide

gelişen fizyolojik ve psikolojik tepkiler bütünüdür (Arıcan, 2011, s. 56). Stresin işle ilgili bölümünde rol belirsizliği, aşırı iş yükü gibi işten kaynaklanan faktörler sayılmasına ilaveten örgüt içi insan ilişkileri ve kişisel çatışmalar yoğun stresin öfkeye ve saldırganlığa neden olabilmektedir.

3.LİTERATÜR ÇALIŞMASI

Yıldırım vd. tarafından (2004) Modern Toplum Hastalığı: Stres ve Muhasebe Meslek Elemanı Üzerindeki Etkileri isimli çalışmalarında, çevresel faktörlerin meslek mensupları üzerinde daha fazla stres oluşturduğu ve katılımcıların %65'inin stres kaynaklı baş ağrısı yaşadıkları sonuçlarına ulaşmışlardır.

Bekçi vd. (2007) Muhasebe Meslek Mensuplarında Stres Kaynağının Belirlenmesine Yönelik Bir Araştırma konulu çalışmalarını Isparta ve Burdur illerindeki meslek mensupları üzerine gerçekleştirmişlerdir. Meslek mensuplarının genelde stres altında olduklarını bildikleri, stresin iş yüklerine bağlı olarak ortaya çıktığı sonuçlarına ulaşmışlardır.

Koçyiğit vd.(2010) Muhasebe Meslek Mensuplarının Örgütsel Stres Kaynaklarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Ankara İli Örneği isimli çalışmalarında, mükelleflerin muhasebe ücretlerini zamanında ödememesi, çalışma saatinin uzunluğu, İş yükünün ağır olması, mevzuatın karışık olması odanın belirlediği ücretlerin yetersizliği vb unsurların meslek mensupları üzerinde strese neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özkan ve Özdevecioğlu (2011) Muhasebe meslek mensuplarının mesleki streslerinin ruhsal ve fiziksel sağlıkları üzerindeki etkileri konulu çalışmalarında mesleki stres ortalamasının üzerinde bulunmuştur. Yapılan analizlere göre, mesleki stres arttıkça muhasebe meslek mensuplarının fiziksel sağlıkları ve ruhsal sağlıklarının azaldığı sonucuna ulaşmışlardır.

Kaplanoğlu (2014) Mesleki Stresin Temel Nedenleri ve Muhtemel Sonuçları: Manisa İlindeki SMMM'ler Üzerine Bir Araştırma isimli çalışmasında İşlerin giderek karmaşık bir hal almasının yoğun strese yol açtığı sonucuna ulaşmıştır. Katılımcılar işlerinin sağlıklarını etkilediklerini ve gerilim altında çalıştıklarını ifade etmişlerdir.

Hacıhasanoğlu ve Karaca (2014) Bağımsız Çalışan Muhasebe Meslek Mensuplarının ve Muhasebe Çalışanlarının Tükenmişlik, İş Tatmini Ve Stres

Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması gerçekleştirmişlerdir. İş tatmini düzeyi yüksek olmasına karşın, çalışanların aşırı stresli olduğu, stresteki artışın duygusal tükenmede ve duyarsızlaşmada artışa neden olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır.

Uysal vd. (2015) Aşırı İş Yükünün Performans Perspektifinden Çalışma Psikolojisinde Negatifliğe Etkisi: Muhasebe Meslek Mensuplarına Yönelik Bir Araştırma gerçekleştirmişlerdir. Çalışmayı Zonguldak ilindeki 75 muhasebe meslek mensubuna uygulamışlardır. Çalışanlar üzerinde iş yükünün aşırı artması, çalışanların bu iş yükünün üstesinden gelse bile algısal olarak bu durumun psikolojilerine yerleşmesi, çalışma psikolojilerindeki negatifliği çok yüksek oranda etkilediği sonuçlarına ulaşmışlardır.

4. STRES VE ÖFKE İLİŞKİSİNİN VERİLERLE DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu araştırmada muhasebe meslek mensuplarında stres ve öfke ilişkisinin belirlenmesi amaçlanmaktadır. Birinci olarak mesleğin çalışanlarının stres ve öfke düzeylerinin demografik verilerle ilişkisi, ikinci olarak ise stres ile öfke düzeylerinin karşılaştırılması yapılarak stres ve öfke arası ilişki açıklanmak istenmektedir.

4.2. Araştırmanın Yöntemi ve Sınırlılıkları

Çalışmamız 2018 Aralık ayında yapılmıştır. Elazığ Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler Odasında kayıtları bulunun 204 serbest muhasebeci ve mali müşavir bulunmaktadır. Çalışma kapsamında 26'sı henüz serbest muhasebeci ve mali müşavirlik belgesini almamış muhasebe meslek elemanı 54'ü serbest muhasebeci ve mali müşavir, olmak üzere 80 muhasebe meslek mensubu ile görüşülerek anket yöntemi uygulanmıştır. Araştırmanın evrenini, Elazığ ilinde aktif faaliyet gösteren 204 muhasebe meslek mensubu oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise tesadüfi olarak araştırmaya dahil edilen 80 muhasebe meslek mensubu oluşturmaktadır. Araştırmanın amacına en uygun örneklem hacminin belirlenmesi için Cochran formülü olarakta bilinen aşağıdaki formülden yararlanılmıştır(Gürbüz, & Şahin, 2016).

$$n = \frac{(N) \times (t^2) \times (p \times q)}{(d^2) \times (N-1) + (t^2) \times (p \times q)},$$

n: Örneklem Hacmi (111),

N: Evren Hacmi (204) ,

t: Güvenilirlik düzeyine ait tablo değeri (1.96),

p: İlgili olayın görülme olasılıkları (0.2),
q: İlgili olayın görülmemeye olasılıkları (0.8),
d: Duyarlılık düzeyi (0.05)

Araştırmanın örneklem büyüklüğünün belirlenmesi amacıyla Alpha değeri 0.05 ve %5 örneklem hatası ile $p=0.2$, $q=0.8$, $t=1.96$ değeri alınıp hesaplandığında anakütleyi temsil edebilecek örneklem büyüklüğünün yaklaşık olarak 111 bireyden oluşabileceği anlaşılmaktadır. Fakat araştırmaya dahil olan muhasebe meslek mensuplarına uygulanan anketler sonucunda eksik ve hatalı doldurulmuş olan 31 anket, değerlendirme dışı bırakılmış ve analizler 80 muhasebe meslek mensubunun katılımı ile elde edilen verilerden gerçekleştirildiği için araştırmanın örneklemini 80 olarak belirlenmiştir.

Bu araştırmada temelde nicel verilere dayalı araştırma ve ölçme yöntemi benimsenmiştir. Stres için meslek mensuplarının stres kaynaklarını belirlemeye yönelik olarak araştırmacılar (Kayıhan, 2015, s. 380) tarafından geliştirilen 39 sorudan oluşmaktadır. Öfke ölçeği ise A. Kadir Özer tarafından yapılmış “Sürekli Öfke-Öfke Tarzı Ölçeği” (SÖÖTÖ) ölçeği kullanılmıştır (Özer, 1994). Bu noktadan hareketle anket belirlenmesinde nicel verilere dayalı olan araştırma ve ölçme yöntemlerinin benimsendiği çalışmalarda yaygın olarak kullanılan Likert ölçeği model olarak kullanılmıştır. Anketler yüz yüze görüşme teknikleri uygulanarak doldurulmuş ve sonuçlar SPSS 22 programında değerlendirilmeye tabi tutulmuştur.

4.3.Güvenirlilik Analizi

Çalışmamızda Cronbach Alpha katsayısı stres ölçeğinin 0,92 öfke ölçeğinin 0,84 olarak gerçekleşmiştir. Bu rakam bize ölçeğin yeterli derecede güven arz ettiğini göstermektedir.

4.4.Araştırmanın Analizi

Araştırma analizi aşağıda sunacağımız tablolar ve bu tablolardaki sonuçların incelenmesi çerçevesinde gerçekleştirilecektir.

Araştırma kapsamında muhasebe meslek mensuplarının demografik bulgular yer almaktadır. Ayrıca bu başlıkta demografik bulgulara ilaveten demografik verilerle korku ortalamaları arasındaki ilişki varyans analizi kullanılarak verilmiştir. İki değişken arasındaki farklılıkların tespit edilmesi için Varyans analizi (ANOVA, Analysis Of Variance) kullanılmıştır. Varyans analizi (ANOVA, Analysis Of Variance) iki ya da daha fazla gruba ait ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı ile ilgili hipotezleri test etmek için

kullanılmaktadır. İki grubun ortalamaları arasındaki farkın anlamlı olup olmadığı t testi kullanılarak da incelenmiştir. İki'den fazla grubun ortalamaları karşılaştırılmasında ise F Testi diğer bir isimle Varyans Analizi (ANOVA, Analysis Of Variance) kullanılmıştır. İki'den fazla grubun ortalamaları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını test eden F testinin ve T testinin hipotezi aşağıdaki gibidir.

alfa: 0,05 $p < \text{alfa}$ ise anlamlı bir farklılık göstermektedir.

alfa:0,05 $p > \text{alfa}$ ise anlamlı bir farklılık göstermemektedir

Tablo 1. Muhasebe Meslek Mensuplarının Cinsiyetine Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Cinsiyet	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	S	t
Stres	Kadın	20	3,17	,686	,033	,856	1,482
	Erkek	60	2,89	,737			1,537
Öfke	Kadın	20	2,27	,449	,136	,713	,908
	Erkek	60	2,16	,468			,927

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile cinsiyet arasında ilişki yoktur. (P=0,85, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının öfke düzeyleri ile cinsiyet arasında ilişki yoktur. (P=0,71, P>0,05)

Cinsiyet esas alınarak yapılan incelemede, ortalamalar itibari ile stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Stres düzey, yüksekten aşağıya doğru sıralama yapıldığında kadınlar erkekler şeklinde gerçekleştiği görülmektedir. En fazla strese maruz kalan grup kadınlardır. Cinsiyet ile stres düzeyi P=0,85 olduğundan muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile cinsiyetleri arasında anlamlı bir ilişki yoktur. Öfke düzeyleri ve cinsiyet ilişkisine bakıldığında P=0,71 olduğundan öfke düzeyi ile cinsiyet arasında ilişki bulunamamıştır. Kadın ve erkek muhasebe meslek mensuplarında öfke düzeyi arasında anlamlı bir farklılık olmadığı görülmektedir. Ancak stres düzeyi yüksek olan kadın meslek mensuplarının öfke düzeylerinin de yüksek olduğu görülmektedir. Kadın iş hayatında üstlendiği rolün dışında bir eş ve bir anne rolüne sahiptir. Ancak muhasebe mesleğinin yoruculuğu, zaman kavramının olmayışı gibi etkenler göz önünde bulundurulduğunda kadınların evlerine ve çocuklarına yeterli zamanı ayıramıyor olmaları stres ve öfkenin erkeklere göre

daha yüksek çıkmasındaki en büyük etmendir.

Tablo 2. Muhasebe Meslek Mensuplarının Medeni Durumuna Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Medeni Durum	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	Evli	52	3,07	,743	3,118	,050
	Bekar	25	2,83	,666		
	Dul	3	2,12	,229		
Öfke	Evli	52	2,28	,428	2,883	,062
	Bekar	25	2,02	,517		
	Dul	3	2,08	,147		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile medeni durumları arasında ilişki yoktur. (P=0,05, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının öfke düzeyleri ile medeni durumları arasında ilişki yoktur. (P=0,06, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının medeni durumları esas alınarak yapılan incelemede, boyutlar itibari ile stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Strese maruz kalmada yüksekten aşağıya doğru sıralama yapıldığında evlilerin 3,07 ile daha yüksek stres ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Öfke ortalamalarında stres ortalamalarıyla benzerlik göstermektedir. En yüksek ortalamaya sahip grup 2,28 ile evlilerdir.

Evli kişilerin sorumlulukları ve rollerinin daha karmaşık olması stres ve öfke düzeylerinin diğer gruplardan daha yüksek çıkmasına neden olduğu söylenebilir. Evliliğin işle ilgili tetikleyicilere sahip olması işin ise sorumluluk yükünden kaynaklı olarak daha stres oluşturması evlilerde stres ve öfke düzeyinin yükselmesine neden olmaktadır.

Tablo 3. Muhasebe Meslek Mensuplarının Yaş Durumuna Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Yaş	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	30 ve altı	19	2,96	,493	1,824	,133
	31-40	29	2,83	,764		
	41-50	15	2,76	,759		
	51-60	15	3,31	,825		
	61 ve üzeri	2	3,58	,159		
Öfke	30 ve altı	19	2,06	,364	1,170	,331
	31-40	29	2,21	,453		
	41-50	15	2,09	,502		
	51-60	15	2,35	,529		
	61 ve üzeri	2	2,45	,640		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile yaş arasında ilişki yoktur. (P=0,133, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının öfke düzeyleri ile yaş arasında ilişki yoktur. (P=0,331, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının yaşları esas alınarak yapılan incelemede, ortalamalar itibari ile stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Stres düzeyi en yüksek grup 3,31 ortalamayla 61 ve üzeri yaş grubudur. Onu bir alt grup olan 51-60 yaş grubu izlemektedir. Öfke ortalamaları stres ortalamaları ile benzerlik göstermektedir. Yaşın vermiş olduğu yorgunluk tahammülsüzlük durumuna yol açtığından ve mesleğin yıllar içerisinde teknolojinin gelişmesiyle birlikte geçirdiği değişimin sürekli takip edilme zorunluluğu göz önünde bulundurulduğunda bu yaş grubundaki bireylerin stres ve öfke düzeyinin yüksek olmasına neden olduğu söylenebilir.

Tablo 4. Muhasebe Meslek Mensuplarının Eğitim Durumuna Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

		Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	Lise	7	3,55	,534	1,679	,164
	Önlisans	21	2,96	,780		
	Lisans	44	2,83	,742		
	Yükseklisans	7	3,07	,433		
	Doktora	1	3,42	.		
Öfke	Lise	7	2,53	,358	2,861	,029
	Önlisans	21	2,28	,516		
	Lisans	44	2,09	,392		
	Yükseklisans	7	2,04	,580		
	Doktora	1	3,03	.		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile eğitim durumu arasında ilişki yoktur. (P=0,164, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının öfke düzeyleri ile eğitim durumu arasında ilişki vardır. (P=0,029, P<0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının eğitim durumları esas alınarak yapılan incelemede, stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Stres ve öfke ortalamaları paralellik göstermektedir. yüksek ortalamaya sahip olan gruplar 3,55 ile lise 3,42 ile doktora mezunlarında görülmektedir. Beklenti ve korku faktörüyle açıklanabilecek stres ve öfke ortalamaları doktora mezunu olanların beklentileri ile uyuşmayan ücret eşitsizlikleri, adaletsizlik algısı, yükselme olanaklarının zorluğu ile açıklanırken lise düzeyi grubunun ise yetenek yitimi, işsizlik, gelecek belirsizliği, plansız yaşam olarak sıralanabilir. Özellikle öfke düzeyinin eğitim durumuyla arasındaki ilişkide bu minvalde açıklanabilir.

Tablo 5. Muhasebe Meslek Mensuplarının Çalışma Şekline Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

		Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	Bağımsız	43	3,04	,764	,955	,389
	Kamu-özel firmaya bağlı	11	3,01	,721		
	Bir muhasebecinin yanında	26	2,80	,674		
Öfke	Bağımsız	43	2,24	,462	1,465	,237
	Kamu-özel firmaya bağlı	11	2,26	,507		
	Bir muhasebecinin yanında	26	2,06	,438		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile çalışma şekli arasında ilişki yoktur. (P=0,389, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının öfke düzeyleri ile çalışma şekli arasında ilişki yoktur. (P=0,237, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının çalışma şekli esas alınarak yapılan incelemede, stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Çalışma şekline göre stres ve öfke ortalamalarında benzerlik görülebilmektedir. Bağımsızlardan oluşan grubun stres ortalaması 3,04, kamu-özel firmaya bağlı grubun ortalaması ise 3,01; öfkede ise kamu-özel firmaya bağlı grubun 2,26, bağımsızlardan oluşan grubun 2,24'tür. Kamuya-özel firmaya bağlı olan grubun stres ve öfke ortalamalarında örgütsel stres ve öfke kaynakları etkili olduğu söylenebilir. Örgüt içi fiziksel şartlardan kaynaklanan kalabalık çalışma ortamları, havalandırma ve aydınlatma yetersizlikleri, gürültü, yetersiz iletişim, mobing, yetersiz bilgi, adaletsizlik algısı, örgütsel kuralların katılığı, ücret eşitsizliği, rol belirsizliği, yüksek derecede uzmanlaşma sayılabilir. Bağımsız çalışanlarda ise mükelleflerle ilişkilerindeki olumsuz durumlar stres ve öfke artırıcı olarak görülebilir.

Tablo 6. Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Tecrübesine Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Mesleki Tecrübe	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	5 yıl ve altı	17	3,01	,532	2,543	,035
	6 ve 10 yıl	24	2,84	,668		
	11 ve 15 yıl	10	2,45	,930		
	16 ve 20 yıl	15	2,98	,767		
	21 ve 25 yıl	10	3,47	,722		
	26 yıl ve üzeri	4	3,34	,384		
Öfke	5 yıl ve altı	17	2,09	,363	,809	,547
	6 ve 10 yıl	24	2,19	,399		
	11 ve 15 yıl	10	2,06	,471		
	16 ve 20 yıl	15	2,25	,608		
	21 ve 25 yıl	10	2,41	,418		
	26 yıl ve üzeri	4	2,14	,722		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile mesleki tecrübe arasında ilişki yoktur. ($P=0,035$, $P>0,05$)

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile mesleki tecrübe arasında ilişki yoktur. ($P=0,547$, $P>0,05$)

Muhasebe meslek mensuplarının mesleki tecrübeleri esas alınarak yapılan incelemede, stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Stres düzeyi en yüksek grup 3,47 ortalama ile 21-25 yıl arası mesleki deneyimi olanlardır. Onu bir alt grup olan 26 yıl ve üzeri mesleki deneyimi olanların bulunduğu grup izlemektedir. Öfke ortalamaları stres ortalamaları ile benzerlik göstermektedir. Tablo 3'teki ortalamalarla benzerlik gösteren mesleki tecrübe yaş arttıkça tahammülsüzlüğün oluşması ve eylemlerin, durumların sonuçlarını öngörebilme becerisi kazanmış olmak risk değerlendirmelerini daha iyi yapmaya ve buna bağlı olarak stres ve öfkeye neden olduğu söylenebilir. Öngörü arttıkça sonuç hakkında gerçekçi tahminler artmakta bazen müdahale olanağının olmaması ise öfke ve strese neden olabilmektedir. 5 yıl ve altı grunun öfke ve stres ortalamalarının diğer gruplara göre yüksek olmasının sebebi ise gelecek öngörüsünün olmaması ve belirsizliklerin olduğu söylenebilir.

Tablo 7. Muhasebe Meslek Mensuplarının Unvanına Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Unvan	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	MME	26	2,98	,597	,970	,384
	SMMM	54	2,93	,786		
Öfke	MME	26	2,09	,442	,904	,409
	SMMM	54	2,23	,474		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile unvan arasında ilişki yoktur. (P=0,384, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile unvan arasında ilişki yoktur. (P=0,409, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının unvanları esas alınarak yapılan incelemede, stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: Stres düzeyi en yüksek grup 2,98 ortalamayla muhasebe meslek mensuplarıdır. Öfke düzeyi en yüksek grup ise 2,23 ortalamayla serbest muhasebeci ve mali müşavirlerdir. Öfke ve stres düzeyinin gruplar arası farklılık göstermesini şöyle açıklayabiliriz. Muhasebe meslek mensupları henüz mali müşavirlik belgesini almamış serbest muhasebeci ve mali müşavirin yanında çalışan kişilerden oluştuğu için ücret kaygısı, işini kaybetme korkusu, gibi sebeplerden ötürü stres düzeyleri yüksektir. Serbest Muhasebeci ve Mali Müşavirler ise kendi adına bağımsız iş yeri olan gerek mükelleflerle, gerekse resmi kurumlarla olan ilişkilerde sorumlu durumda olan ve bu sorumluluğun ağır iş yükü, mükelleflerin uygun olmayan talepleri ve bu taleplerle mevzuat arasında kalınması gibi nedenlerden ötürü öfkeye sebebiyet verdiği düşünülmektedir.

Tablo 8. Muhasebe Meslek Mensuplarının Gelirine Göre Stres ve Öfkeye Maruz Kalma Durumları

	Aylık Gelir	Sayı	Ortalama	Standart sapma	F	p
Stres	1000 TL'den az	3	3,68	,251	4,725	,001
	1001-2000	11	2,92	,769		
	2001-3000	11	2,81	,581		
	3001-4000	9	3,01	,601		
	4001-5000	11	2,19	,489		
	5001 TL ve üzeri	35	3,19	,711		
Öfke	1000 TL'den az	3	2,12	,298	,827	,534
	1001-2000	11	1,95	,557		
	2001-3000	11	2,17	,288		
	3001-4000	9	2,34	,343		
	4001-5000	11	2,23	,423		
	5001 TL ve üzeri	35	2,22	,521		

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile gelir düzeyi arasında ilişki vardır. (P=0,001, P<0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile yaş arasında ilişki yoktur. (P=0,534, P>0,05)

Muhasebe meslek mensuplarının gelir düzeyi esas alınarak yapılan incelemede, stres ve öfke ortalamaları şu şekilde ortaya çıkmaktadır: stres ortalaması en yüksek grup 3,68 ile 1000 TL'den az kazananlardır. Bu grubun özellikle günümüz şartlarında bu gelir ile kişisel ihtiyaçlarını karşılamaktan yoksun olması, yapılan iş ile ücret arasındaki dengesizlik bu bireylerin gelecek için plan yapmasını engellemektedir. Geleceği plansız yaşayan bireylerin Türkiye kültürü çerçevesinde değerlendirildiğinde toplumun maddi ve manevi beklentilerini karşılayamama sonucu stres düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir. Ebeveynlere muhtaç olmadan kendi ihtiyaçlarını karşılama, evlilik ve çocuk, ev ve araba beklentisine karşın 1000 TL altı ücretin kazanılıyor olması yoğun strese neden olabilmektedir. Aynı nedenlerin aynı grup üzerinde doğal olarak öfke

ortalamalarındaki artışa neden olduğu söylenebilir. 5001 TL'den yüksek kazanan grubun stres ve öfke ortalamalarındaki yükseklik ise planlı yaşama ilaveten büyüme amacı, yapılan yatırımlar ve harcamadaki artış stres ve öfke ortalamalarını artırdığı söylenebilir.

4.5. Muhasebe Meslek Mensuplarının Stres ve Öfke Korelasyon Analizi

İki sayısal ölçüm arasında doğrusal bir ilişki olup olmadığını, varsa bu ilişkinin yönünü ve şiddetinin ne olduğunu belirlemek için kullanılan bir istatistiksel yöntemdir. Verilerin normal dağılıma sahip olması durumunda Pearson korelasyon katsayısı, verilerin normal dağılmadığı durumda ise Spearman Rank korelasyon katsayısı tercih edilir. Bir korelasyon katsayısının yorumlanabilmesi için p değerinin 0.05 den daha küçük olması gerekir. Korelasyon katsayısı negatif ise iki değişken arasında ters ilişki vardır, yani "değişkenlerden biri artarken diğeri azalmaktadır" denir. Korelasyon katsayısı pozitif ise "değişkenlerden biri artarken diğeri de artmaktadır" yorumu yapılır. Korelasyon katsayısı (r) nın yorumu;

$r < 0.2$ ise çok zayıf ilişki yada korelasyon yok

0.2-0.4 arasında ise zayıf korelasyon

0.4-0.6 arasında ise orta şiddette korelasyon

0.6-0.8 arasında ise yüksek korelasyon

$0.8 > r$ ise çok yüksek korelasyon olduğu yorumu yapılır.

Tablo 9. Muhasebe Meslek Mensuplarının Stres ve Sürekli Öfke İlişkisi

		Stres	Sürekli Öfke
Stres	Pearson Correlation	1	,417**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	80	80
Sürekli Öfke	Pearson Correlation	,417**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	80	80

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

Tabloya göre muhasebe meslek mensuplarının stres ile sürekli öfke arasında orta derecede bir ilişki vardır. ($R=-0,417$). Sürekli öfke düzeyinin yoğunluğu ile ilgili soruları içermektedir. Öfke ve stres aynı ortamlarda oluştuğundan birbiri ile ilişkisinin olması beklenen bir sonuçtur. Fakat muhasebe mesleğinin insan-insan ilişkisini içermesi, düzenlemelerle mesleğin dinamik oluşu stres ve öfke düzeyini artırmaktadır.

Tablo 10. Muhasebe Meslek Mensuplarının Stres ve Öfke İçte İlişkisi

		Stres	Öfke İçte
Stres	Pearson Correlation	1	,286**
	Sig. (2-tailed)		,010
	N	80	80
Öfke İçte	Pearson Correlation	,286**	1
	Sig. (2-tailed)	,010	
	N	80	80

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

Tabloya göre muhasebe meslek mensuplarının stres ile öfke içte arasında zayıf derecede bir ilişki vardır. ($R=-0,286$). Öfkenin bastırılmışlığı olarak değerlendirilen öfke içte maddeleri ile stres arasında zayıf derecede de olsa ilişki bulunmuştur. Mesleğin mükelleflerle ilişkisi düşünüldüğünde öfkenin içe atılması müşteri kazanımı için önemli bir kitleyicidir.

Tablo 11. Muhasebe Meslek Mensuplarının Stres ve Öfke Dışa İlişkisi

		Stres	Öfke Dışa
Stres	Pearson Correlation	1	,324**
	Sig. (2-tailed)		,003
	N	80	80
Öfke Dışa	Pearson Correlation	,324**	1
	Sig. (2-tailed)	,003	
	N	80	80

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

Tabloya göre muhasebe meslek mensuplarının stres ile öfkenin dışa yansımaları arasında zayıf derecede bir ilişki vardır. ($R=-0,324$). Öfkenin kolayca ifade ediliyor olması anlamına gelen öfke dışa maddeleri öfke içe maddelerinden daha yüksek bir etkiye sahiptir. Kültürel olarak öfkeyi yansıtmaya şekli bu sonucu çıkardığı söylenebilir.

Tablo 12. Muhasebe Meslek Mensuplarının Stres ve Öfke Kontrol İlişkisi

		Stres	Öfke Kontrol
Stres	Pearson Correlation	1	,093
	Sig. (2-tailed)		,410
	N	80	80
Öfke Kontrol	Pearson Correlation	,093	1
	Sig. (2-tailed)	,410	
	N	80	80

Tabloya göre muhasebe meslek mensuplarının stres ile öfkenin dışa yansımaları arasında bir ilişki yoktur. ($R=-0,093$). Öfkenin kontrol edilebildiğini gösteren öfke maddeleri ile stres arasında ilişki bulunamamıştır. Yani stres arttıkça meslek mensupları öfkelerini kontrol edememektedir. Bunun birinci sebebi öfkenin yansıtılmasını engelleyen kültürel değerlerin ve cezalandırılma şekillerinin ya yeterince güçlü olamayışı ya da yok oluşudur. Modernleşme ile ilişkisi düşünüldüğünde bireyselliğin artan etkisi öfkeyi gizlemeyi veya öfkeyi kontrol etmeyi zayıflatmaktadır. Küresel ekonomik sistem gelecekle ilgili planlı yaşama düşüncesini zayıflatarak geleceği belirsiz kılmaktadır. Bundan kaynaklı olarak öfke tetikleyicilerine daha açık olan kişi insanlar arası iletişim ağlarının menfaat üzerine kurulması sonucunda ise öfkeyi yansıtmakta kendisini durduracak herhangi bir ketleyici bulamamaktadır.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Yapılan analizler sonucunda kadın meslek mensuplarının öfke ve stres düzeyinin erkek meslek mensuplarına göre daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bunun temel nedenlerinden biri kadının iş hayatında üstlendiği rolün dışında bir eş ve bir anne rolüne sahip olmasıdır. Muhasebe meslek mensuplarının stres düzeyleri ile gelir düzeyi arasında ilişki bulunmaktadır. Gelir düzeyinin günümüz şartlarının altında olması meslek mensuplarının stres yaşamasına sebep olan en temel etmendir. Yapılan korelasyon analizlerinde ise, muhasebe meslek mensuplarının stres ile sürekli öfke arasında orta derecede bir ilişki bulunmuştur. Bunun nedeni mesleğin sürekli insan ilişkisine dayalı ve dinamik oluşu ile açıklanabilir. Muhasebe meslek mensuplarının stres ile öfkenin dışa yansımaları arasında ise bir ilişki bulunamamıştır. Yani stres arttıkça meslek mensupları öfkelerini kontrol edememektedir.

Genel olarak muhasebe meslek mensupları mesleklerini icra ederken mükellef ve mevzuat, arasında sıkışıp kalmakta, ücretlerini tahsil ederken yaşanan güçlükler, haksız rekabet, meslek itibarının düşme tehlikesi, meslek mensubu sayısındaki hızlı artış, meslek odalarının sorunları çözmede yetersiz kalması, ara eleman sıkıntısı gibi nedenlerden dolayı zorluklar yaşamaktadırlar. Bu zorluklar meslek mensubu üzerinde stres ve öfkeye sebep olmaktadır. Stres meslek mensuplarının fiziksel ve psikolojik sağlığını da olumsuz etkilemektedir. Periyodik sürelerle evrakların GİB ,SGK ve diğer Kamu kurumlarına zamanla yarış halinde süreli verilmeye çalışılması ve özellikle beyanname dönemlerinde ofislerdeki uzun çalışma saatleri sağlık alanında kendilerini ihmal etmelerine neden olmaktadır. Ayrıca yeni çıkan her belge verme ve düzenleme yükümlülüğü meslek mensuplarına yüklenmekte bu durum var olan iş yüklerine yük eklemektedir. En son yüklenen görevlerden biri olan geri kazanım katılım payı beyanname (poşet beyanname) örnek olarak verebiliriz. SM, SMMM ve YMM Çalışma Usul ve Esasları Yönetmeliği'nin ilgili maddesine göre, “meslek mensupları, mesleki dayanışma sorumluluğunun bilincinde olarak, haksız rekabete neden olacak durum ve davranışlardan kaçınırlar. Meslek mensupları, başka bir meslek mensubu ile mesleki sözleşmesi devam eden gerçek ve tüzel kişilere mesleki hizmet vermeye girişemezler. Aynı şekilde ücret ve eleman temini gibi konularda meslek mensupları birbirlerine zarar verecek davranışlarda bulunamazlar” ifadesi yer almaktadır (Serbest Muhasebeci, Serbest Muhasebeci Mali Müşavir Ve Yeminli Mali Müşavirlerin Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönetmelik,1990: Madde 10). Buna

rağmen meslek mensuplarının en çok bu konudan dolayı muzdarip olduğunu söyleyebiliriz. Tüm bu saydığımız sebepler meslek mensuplarının stresli ve öfkeli biri olarak adlandırılması için yeterlidir. Bu konuda yapılması gerekenleri şöyle özetleyebiliriz. Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odaları Birliği (TÜRMOB) tarafından haksız rekabeti önlemek amacıyla mükellefle yapılan sözleşmenin e birlik sistemine yüklenmesi sağlanmıştır. Ancak mevcut sistem haksız rekabetin önüne geçememiştir. Meslek mensuplarının mükellefle yaptığı sözleşmede belirttiği tutar ile aldıkları ücret arasında farklılıklar olduğu belirtilmiştir. Muhasebe ücretlerinin mükelleflerden Maliye Bakanlığınca tahsil edilerek meslek mensupların hesapların aktarılmasının bu konudaki sorunu çözeceğini düşünmekteyiz. Stres ve öfke konularında uzman kişilerce muhasebe meslek mensuplarına bilgi vermek amacıyla konferanslar düzenlenmelidir. Muhasebeciliğin çok dikkat isteyen ve hata kabul etmeyen bir meslek olduğu düşünüldüğünde iş yükünün azaltılması gerekmektedir. Ofislerdeki uzun çalışma süreleri kısıtlanarak aileye daha fazla zaman ayırmalarının önü açılmalıdır.

Bu çalışma sadece Elazığ ilindeki meslek mensuplarını kapsamaktadır. Ancak diğer illerde de benzer çalışmaların yapılacak olması bu konuya dikkat çekmek açısından büyük önem taşımaktadır.

6. KAYNAKÇA

- Arıcan K. (2011). Örgütsel Stres Kaynakları: Kavramsal Bir Çözümleme, Eğitim ve İnsani Bilimler Dergisi, 2(4), 55-76.
- Altan, T. T., & Çivitçi, A. (2017). Öfke ve Yaşam Doyumu Arasındaki İlişkide Affetmenin Düzenleyici Rolü, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 9(18), 308-327.
- Bekçi, İ., Ömürbek, V., & Tekşen, Ö. (2007). Muhasebe Meslek Mensuplarında Stres Kaynağının Belirlenmesine Yönelik, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 12(1), 145-161.
- Goleman D. (2018). Duygusal Zeka Neden IQ'dan Daha Önemlidir. (çev.) Banu Seçkin Yüksel, İstanbul:Varlık
- Gönen A. Ç. (2015). Öldürme Suçu İşlemiş Kadın ve Erkek Hükümlülerde Suç Motivasyonu ve Suça Etki Eden Faktörler. Yayımlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi.
- Gürbüz, S. & Şahin, F. (2016). Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, Ankara Seçkin Yayıncılık.

- Hacıhasanoğlu, T., & Karaca, N. (2014). Bağımsız Çalışan Muhasebe Meslek Mensuplarının ve Muhasebe Çalışanlarının Tükenmişlik, İş Tatmini Ve Stres Düzeylerinin Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması, 19(4), 153-170.
- Kaplanoğlu E. (2014). Mesleki Stresin Temel Nedenleri Ve Muhtemel Sonuçları: Manisa İlindeki SMMM'ler Üzerine Bir Araştırma, Muhasebe ve Finansman Dergisi, 64, 131-150.
- Kayıhan, B., Tepeli, Y., Heybeli, B., & Bakan, H. (2015). Muhasebe Meslek Mensuplarında Strese Neden Olan Faktörlerle İş Tatmin Düzeyleri Arasındaki İlişkinin Analizi: Muğla İli Örneği, Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 3(14), 374-390.
- Keskin, G., Gümüş, A. B., & Engin, E. (2011). Bir Grup Sağlık Çalışanında Öfke ve Mizaç Özellikleri: İlişkisel Bir İnceleme. Düşünen Adam Psikiyatri ve Nörolojik Bilimler Dergisi, 24, 99-208.
- Koçyiğit Çil, S., Çına Bal, E., & Öztürk, V. (2010) Muhasebe Meslek Mensuplarının Örgütsel Stres Kaynaklarını Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma: Ankara İli Örneği, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Dergisi, 11(1), 253-275.
- Özer, A. K. (1994). Sürekli Öfke (SL-Öfke) ve Öfke İfade Tarzı (Öfke-Tarz) Ölçekleri Ön Çalışması. Türk Psikoloji Dergisi, 31, 26-35.
- Özkan, A., & Özdevecioğlu, M. (2011) Muhasebe Meslek Mensuplarının Mesleki Streslerinin Ruhsal Ve Fiziksel Sağlıkları Üzerindeki Etkileri, World Of Accounting Science, 13(3).
- Tutar, H. (2014). Örgütsel Psikoloji: Endüstri ve Örgüt Psikolojisine Yeni Yaklaşımlar. Ankara:Detay
- Uysal,T.. Akbulut, H., & Ertan, S. (2015). Aşırı İş Yükünün Performans Perspektifinden Çalışma Psikolojisinde Negatifliğe Etkisi: Muhasebe Meslek Mensuplarına Yönelik Bir Araştırma, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 8(38), 942-960.
- Yıldırım, O., Tektüfekçi, F., & Çukacı, Y. C. (2004). Modern Toplum Hastalığı: Stres ve Muhasebe Meslek Elemanı Üzerindeki Etkileri, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 9(2), 1-20.

ÇAĞDAŞ ÜRETİM, BÜROKRASI TÜRÜ VE ÖRGÜTSEL YAPI: BİR PLASTİK İŞLETMESİNDE ÖRNEK OLAY ÇALIŞMASI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 12.09.2019

Yayına Kabul Tarihi: 10.06.2020

Mustafa ÖZSEVEN
Dr. Öğr. Üyesi
Adana Alparslan Türkeş Bilim
ve Teknoloji Üniversitesi
İşletme Fakültesi
Türkiye
mozseven@atu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3720-
646X

ÖZ | Bu çalışma, Mintzberg'ün (1980) tanımladığı bürokrasi türleri ile Lawrence ve Lorsch'un (1967) açıkladığı örgütsel yapı unsurları arasındaki ilişkiyi çağdaş üretim tekniklerine sahip bir işletmede yapılan örnek olay çalışmasıyla açıklayabilmeyi amaçlamaktadır. Araştırma, Çukurova bölgesinde faaliyet gösteren ve plastik atıkları geri dönüştürerek yeniden plastik üreten bir işletmede yapılmıştır. Araştırma bulgularına işletmede yapılan yüz yüze görüşmelerle toplanan verilerin analiziyle ulaşılmıştır. Araştırma bulguları çağdaş üretim teknikleri kullanan işletmenin bazı unsurlarda basit, bazı unsurlarda ise mekanik bürokrasi özelliğini taşıdığını göstermektedir. Sonuç olarak Lawrence ve Lorsch'un (1967) açıkladığı şekilde belirsizlik seviyesi yüksek birimlerde biçimselleşmenin ve merkezleşmenin azaldığı, belirsizlik seviyesi düşük birimlerde ise arttığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Bürokrasi Türleri, Örgütsel Yapı, Çağdaş Üretim

JEL Kodu: M1, M10, L2

Alanı: İşletme

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.011

Atıfta bulunmak için: Özseven, M. (2020). Çağdaş üretim, bürokrasi türü ve örgütsel yapı: bir plastik işletmesinde örnek olay çalışması. *KAÜİİBFD*, 11(21), 225-241.

MODERN MANUFACTURING, BUREAUCRACY TYPE AND ORGANIZATIONAL STRUCTURE: CASE STUDY IN A PLASTIC COMPANY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 12.09.2019

Accepted Date: 20.06.2020

Mustafa ÖZSEVEN
Asst.Prof.
Adana Alparslan Türkeş
Science and Technology
University
Faculty of Business
Turkey
mozseven@atu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
3720-646X

ABSTRACT | This study aims to explain the relationship between the types of bureaucracy defined by Mintzberg (1980) and the organizational structure elements explained by Lawrence and Lorsch (1967) in a company with modern manufacturing techniques. The research was carried out in a company operating in the Çukurova Region and producing plastic by recycling plastic waste. The findings of the research were obtained by analyzing the data collected through face-to-face interviews. The findings of the research show that the company, which uses modern production techniques, has the characteristics of simple in some elements and mechanical bureaucracy in some elements. As a result, it was seen that formalization and centralization decreased in units with high uncertainty levels and increased in units with low uncertainty levels as explained by Lawrence and Lorsch (1967).

Keywords: *Bureaucracy Types, Organizational Structure, Modern Manufacturing*

Jel codes: *M1, M10, L2*

Scope: *Business administration*

Type: *Research*

Cite this Paper: Özseven, M. (2020). Modern manufacturing, bureaucracy type and organizational structure: case study in a plastic company. *KAUJEASF*, 11(21), 225-241.

1. GİRİŞ

Örgütsel yapılanmanın farklı koşullar altında farklı biçimde zuhur etmesi gerektiğini savunan koşul bağımlılık kuramının (Sargut, 2007), temel çalışmalarından birisi Lawrence ve Lorsch'un (1967) alt birimler arasındaki farklılaşma ve bütünleşme seviyelerinin bu birimler özelinde gelişen çevresel belirsizlik seviyesine göre nasıl geliştiğini açıkladıkları çalışmaları bir diğeri de Burns ve Stalker'ın (1961) organik ve mekanik olmak üzere iki temel kategoride tanımladıkları örgütsel yapı çalışmalarıdır. İlerleyen yıllarda bu dinamiklerin nasıl geliştiğini açıklayan farklı çalışmaların da yapılmasıyla örgütsel yapının nasıl geliştiği daha anlaşılabilir kılınmıştır (Örn. Hage, Aiken & Marrett, 1971; Kalagnanam & Lindsay, 1998; Van de Ven & Delbecq, 1974; Van de Ven, Delbecq & Koenig, 1976). Mintzberg'ün (1980), çalışması aslında hem Lawrence ve Lorsch'un hem de Burns ve Stalker'ın bulgularını da bir nevi kapsayacak bilgileri içerecek şekilde 5 farklı tipteki bürokrasi tipini ortaya koymuş olsa da, farklı üretim tekniklerinde çağdaş ve kitlesel ayrımının daha da belirginleşmesiyle (Milgrom & Roberts, 1995), örgütsel analizle birlikte (Ansoff & Brandenburg, 1971a, 1971b), bu yapı unsurlarının farklı bürokrasi tiplerinde nasıl geliştiği hala gizemini korumaktadır. Bu amaçla çağdaş üretim tekniklerine sahip bir işletmede Mintzberg'ün tanımladığı bürokrasi tiplerinden yola çıkarak Lawrence ve Lorsch'un (1967) bulgularını tekrardan incelemek, örgütsel yapı ve bürokrasi türlerini çağdaş üretim teknikleri altında nasıl geliştiğinin anlaşılmasına yardımcı olabilir. Bu çalışmada, örgütsel yapı ve bürokrasi türlerinin çağdaş üretim tekniklerini kullanan bir işletmede nasıl geliştiğini anlayabilmek amacıyla yapılmıştır. Çalışma, araştırma amacıyla ilişkili teorik bilgilerin yer aldığı kuramsal çerçeve ile devam etmektedir. Bunu araştırma yöntemine dair açıklayıcı bilgiler izlerken, çalışma araştırma bulgularının raporlanması ve kuramsal zeminde tartışılmasıyla devam etmekte ve sonuç bölümüyle sonlanmaktadır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE

Mintzberg çalışmasında standartlaşma, uzmanlaşma, yetkilendirme faktörlerine göre 5 farklı bürokrasi tipi tanımlamıştır (1980). Mintzberg'e göre (1980, s. 337), adokrasi'de, düşük biçimselleşme ile organik yapının oluşması, biçimsel eğitime dayalı yatay bir işte uzmanlaşma, karşılıklı uyarılmanın (mutual adjustment) yaygınlaştırılması görülmektedir. Bölümsel yapıda her bir bölüm kendi içinde özerk bir yapı elde ederken, otorite daha çok orta kademe yöneticilerinde toplanır (Mintzberg, 1980, s. 335). Profesyonel bürokraside,

becerilere göre bir araya getirilmiş çalışanlar kendi içinde özerk bir yapıya sahiptirler ve bu grubun çalışmalarıyla yenilik yapabilmeleri önemlidir (Mintzberg, 1980, s. 334-335). Profesyonel bürokraside, idare karşılıklı uyarlamayı görev takımlarıyla sağlayabilir (Mintzberg, 1980, s. 334). Çevresel belirsizliğin düşük ve durağan olduğu çevrelerde adapte edilen mekanik bürokraside yüksek uzmanlaşma, rutin görevler, biçimselleştirilmiş prosedürler, fonksiyonel temelli görev gruplandırılmaları ve merkezi karar alma etkindir (Mintzberg, 1980, s. 332). Basit yapıda ise farklılaştırma düşük, orta kademe hemen hemen yok gibidir (Mintzberg, 1980, s. 331).

Mintzberg'ün bu sınıflandırmasının dışında Lawrence ve Lorsch'un örgütsel yapılanmanın çevresel belirsizlik koşulu altında nasıl gelişir sorusunu cevaplandığı çalışması da yapısal koşul bağımlılık kuramında önemli bir yer tutar (1967). Milliken (1987, s. 136-137) belirsizliği durum ve etki belirsizliği olmak üzere iki farklı kategoride tanımlamıştır. Buna göre, çevresel faktörlerdeki değişkenlerde nasıl bir değişim olacağını önceden bilinmemesi durum belirsizliği iken, bu faktörlerde meydana gelen değişimlerin örgütsel unsurlar üzerinde hangi seviyede bir etki yaratabileceğinin bilinmemesi ise etki belirsizliğidir (Milliken, 1987, s. 136-137). Lawrence ve Lorsch (1967), birimlerde belirsizlik düşük olur ise biçimselleşmenin ve merkezileşmenin yüksek olacağına, belirsizlik yüksek olur ise, çalışanların rutinlerin dışına çıkabildiği, biçimselleştirilmiş prosedürlerin fazla kullanılmadığı bir yapının adapte edileceğini ortaya koymuşlardır. Pennings de (1973, s. 689), biçimlendirmeyi iletişimin yazılı biçimde yapıldığı, işlerin standartlaştırıldığı ve yapılan işlerde katı kuralların belirlenmesi şeklinde tanımlamıştır. Burns ve Stalker (1961), bu boyutlar özelinde örgüt yapılarını mekanik ve organik olmak üzere temel iki sınıfa ayırmışlardır. Buna göre, işletme içinde departmanlaşma yüksek, belirli bir uzmanlık alanına dayalı olacak şekilde ast-üst ilişkisi katı bir şekilde belirleniyor ve hiyerarşik iletişim mevcut ise, görevler üst yönetim tarafından belirlenirken, alt birimlerin yapacakları işler üst kademe tarafından belirleniyorsa mekanik bir örgüt yapısının, işletme içinde ortak görevler dağıtılıyor, örgüt içinde iletişim, kontrol ve yetki dağılımları şebeke formasyonunda geliyorsa ve işletme içinde hiyerarşik yapı çok keskin değil ise organik örgüt yapısının tercih edildiğini belirtmiştir. Yazında Lawrence ve Lorsch'un (1967) tanımladığı farklılaştırma ve bütünleştirme kavramları ile Burns ve Stalker'ın (1961) tanımladığı organik ve mekanik örgüt yapısını farklı örgüt dinamiklerinde nasıl yönetilebileceğine dair çalışmalar bulunmaktadır (Örn. Hage vd., 1971; Kalaganam & Lindsay, 1998; Van de Ven & Delbecq, 1974; Van de Ven vd., 1976). Van de Ven ve Delbecq (1974, s. 185-187),

algılanan görev zorluk seviyesi ve değişkenliğine göre işlerin nasıl yapılacağına hizmet ve grup türlerinde farklılaştığını ifade etmişlerdir. Yazarlar, yapılan işlerin nispeten daha fazla rutinleşmiş olduğu sistem biçiminde yapılan işin zorluk seviyesi düşük ise yapılandırılmış rutin sistemlerin kullanılacağına, yapılan işin zorluk seviyesi yüksek ise bu işleri uzmanların yapacağını ifade etmişlerdir (1974, s. 186). Hizmet biçiminde ise yapılan işin zorluk seviyesi düşük olur ise, iş birimlerinin rutin hizmet birimlerine göre, yapılan işin zorluk seviyesi yüksek ise yoğun hizmet birimlerle işlerin yapılandırıldığını belirtmişlerdir (Van de Ven & Delbecq, 1974, s. 187). Son olarak grup biçimindeki iş birimlerinde yapılan işin zorluk seviyesi orta seviyede olur ise tasarım gruplarının, eğer yapılan iş birimlerinin zorluk seviyesi yüksek olur ise iş birimlerinin geliştirme grupları şeklinde yapılandırılacağını vurgulamışlardır (Van de Ven & Delbecq, 1974, s. 188). Hage vd. (1971, s. 868), 16 sosyal refah ve rehabilitasyon merkezlerinde yaptıkları çalışmalarında, biçimselleştirme arttıkça, birimler arasındaki iletişim düzeyinin azaldığını, birimlere yeni personel alınması, kimlerin terfi ettirileceği, yeni politikaların adaptasyonu ve yeni program ve hizmetlerin adaptasyonu hakkında alınacak stratejik kararlarda iletişimin arttığını göstermiştir. Kalaganam ve Lindsay (1998, s. 8), geleneksel kitlesel üretim ile tam zamanında üretim takip edilmesine göre, ürün esnekliğinin, üretim karması esnekliğinin, standartlaştırmanın ve sürekli iyileştirme faktörlerinin değişeceğini göstermiştir. Buna göre, geleneksel kitlesel üretim yapıldığında, ürün ile üretim karması esnekliğinin düşük, standartlaştırmanın yüksek ve sürekli iyileştirmenin düşük ve orta seviye arasında bir yerde olacağını, tam zamanında üretim yöntemi takip edildiğinde, ürün esnekliğinin düşük ve orta seviye arasında olacağını, ürün karması esnekliğinin ve sürekli iyileştirmenin orta ve yüksek seviye arasında gelişebileceğini ve standartlaştırmanın da yüksek olacağını göstermişlerdir. Van de Ven vd. (1976, s. 327-330), çalışmalarında görev belirsizliği arttıkça, kişisel olmayan iletişim mekanizmalarının azaldığını, kişisel ve grup koordinasyonunun arttığını, yatay iletişimin daha fazla kullanıldığını, yapılan görevler arasındaki bağımlılık arttıkça, grup koordinasyonunun ve biçimselleştirilmiş toplantıların daha çok yapıldığını göstermişlerdir.

Örgütsel yapı unsurları olarak biçimlendirme, standartlaştırma, iletişim ve yetki dağılımının nasıl olacağı konusundaki bu ayrımlardan öte Kalaganam ve Lindsay'in de (1998, s. 8) çalışmalarında bahsettiği şekilde üretimde kullanılan tekniklerin de bu örgütsel yapı unsurlarıyla birlikte değerlendirilmesi, bürokrasi türü, örgütsel yapı unsurları ve üretim teknikleri arasındaki ilişkiyi daha ilginç

bir hale getirebilir. Milgrom ve Roberts (1995, s. 192), makinelerin belirli bir işte spesifikleştirdiği, uzun üretim süreçlerinin gerçekleştiği, ürünlerin sık değişmediği, kitlesel pazarlamanın yapıldığı, uzmanlaşmış iş becerilerinin kullanıldığı, dikey iletişimin tercih edildiği, üretim planlamasının hiyerarşik olduğu, hacimli ve stoka üretim yapıldığı üretim tarzının kitlesel olduğunu, üretimde düşük maliyet ve yüksek kalite odaklı olunarak esnek makinelerin kullanıldığı, kısa üretim süreçlerinin gerçekleştiği, ürün iyileştirmelerinin yüksek olduğu, çapraz eğitim yapılarak çalışanların farklı iş türlerini yapabilir hale gelmelerine fırsat verildiği, yatay iletişimin kullanıldığı ve düşük stokla çalışılan üretim tekniğinin çağdaş üretim olduğunu göstermişlerdir. Üretim teknikleri, örgütsel yapı unsurları, bürokrasi türlerinin dışında Morton ve Hu, (2008), Mintzberg'ün tanımlamış olduğu farklı bürokrasi türlerine göre kullanılacak olan bütünleşik kaynak planlamasının (BKP) (Enterprise Resource Planning-ERP) uyumunu derecelendirmiştir. Buna göre Morton ve Hu (2008, s. 396), biçimselleştirmenin yüksek, yapısal farklılaşmanın orta seviyede ve ademi merkezîyetçiliğin düşük olduğu mekanik bürokrasisinde BKP sisteminin yüksek seviyede uyum göstereceğini ve başarılı olacağını, biçimselleştirmenin düşük, yapısal farklılaştırmanın ve adem-i merkezîyetçiliğin yüksek olduğu profesyonel bürokraside BKP sisteminin uyumunun ve başarısının da düşük olacağını ifade etmişlerdir.

Bu şekilde yazında farklı bürokrasi türleri (Mintzberg, 1980), örgütsel yapı değişkenleri (Burns & Stalker, 1961; Lawrence & Lorsch, 1967) ve farklı üretim teknikleri (Milgrom & Roberts, 1995) tanımlanmıştır. Peki, bu üç ana dinamik birlikte dikkate alındığında örgütsel yapı unsurları nasıl zuhur eder? Bu sorunun yanıtlanabilmesi için bir örnek olay çalışması yapılmıştır.

3. YÖNTEM

Araştırma bulgularına ulaşılmasında örnek olay incelemesinden yararlanılmıştır (Eisenhardt, 1989). Araştırmada örnek olay incelemesi yönteminin seçilmesindeki amaç, Eisenhardt'ın da işaret ettiği gibi (1989, s. 533), araştırma verisiyle derinlemesine inilerek ölçülmek istenen boyutlar arasındaki yapıyı daha net görebilme şansı bulabilmek ve bu şekilde pratikte zuhur eden gerçekleri kuramlaştırabilmektir. Bu şekilde araştırma sorusunun yanıtlanmasında bir işletmeye odaklanılmış ve bu firmada derinlemesine araştırma yapılmıştır. Bürokrasi türü, örgütsel yapı değişkenleri ve üretim teknikleri arasındaki ilişkiyi araştıran bu çalışmanın uygulama kısmı Çukurova bölgesinde yerleşik bir sanayi işletmesinde yapılmıştır. İşletmenin deşifre olmaması için simgesel harfler kullanılmıştır. Bunun için araştırmada işletme

ABC işletmesi olarak anılmıştır. İşletme plastik atıkları yurt dışından ithal ederek geri dönüşüm makinelerinde granür üretmekte ve bu granürden de çöp torbası ve şerit üretimi yapmaktadır. 2007 yılında kurulan işletme, ürünlerinin yüzde 90'ından fazlasını İngiltere'ye ihraç etmekte geri kalan satışları ise yurt içine yapmaktadır. İşletme 5500 metre karelik bölümde hammadde üretimini yaparken, 12.900 metre karelik üretim tesislerinde ise nihai ürünlerini üretmektedir. İşletmenin üretim sürecinin daha detaylı açıklamak gerekirse hammadde üretiminin yapıldığı tesiste polyester geri dönüşümüyle elde edilen granür üretilmektedir. Nihai ürünlerin üretildiği tesisler ise poşetin kesim türüne göre farklılaşmaktadır. Buna göre üretim tesislerinde rulo ve düz kesim olmak üzere iki farklı tesis türü bulunmaktadır. Araştırmanın yapıldığı üretim tesislerinde 18 adet makineye sahip olan işletmenin 2019 yılının Ağustos ayında 9'u beyaz yakalı olmak üzere toplamda 130 çalışanı bulunmaktadır. Firmanın üretim tesislerinin bulunduğu yerde bir idari bina bulunmakta ve bu binada ofis çalışanları yer almaktadır. Araştırma safhasında firmada 2 iş günü içerisinde ziyaretlerde bulunmuş ve araştırma sorusunun cevaplanabilmesine yardımcı olacak veriler toplanmıştır. Araştırma verileri toplanırken ilk aşamada firmanın hem hammadde üretiminin yapıldığı hem de nihai ürünlerin üretildiği tesisler gezilmiş ve üretim sürecinin işleyişi hakkında bilgiler toplanmıştır. 90 dakika uzunluğundaki bu gezilerin ardından toplamda 5 saat 25 dakika süren 11 adet yüz yüze görüşme yapılmıştır. Görüşmeciler arasında İşletme sahibi, yönetici ortağın yardımcısı, işletme müdürü, kalite kontrol sorumlusu, pazarlama sorumlusu, kalite kontrol sorumlusu, insan kaynakları işlerinden sorumlu kişi, muhasebeci ve 3 usta başı bulunmaktadır. Görüşmelerde, görüşmecilere iş tanımlarının ve varsa yetkilerinin ne olduğu, bir iş günü içinde hangi işleri yaptıkları, yaptıkları işlerde kime karşı sorumlu oldukları, yapılan işlerin gerçekleştirilmesinde karar verebilme esneklikleri, müşteri taleplerinin nasıl şekillendiği, işletmenin gelişim süreci, çalışan ve makine sayısındaki değişimi anlayabilmeye yönelik sorular yönetilmiştir. Burada ifade etmek gerekir ki, işletmede tüm departmanların yapı içindeki işleyişi hakkında verilerin toplanmasına çalışılmıştır. Ancak Tosi, Aldag ve Storey'in de belirttiği gibi (1973), çevresel belirsizliğin örgüt içindeki etkisinin imalat, pazarlama ve araştırma ve geliştirme departmanları özelinde yapılacak araştırmayla daha net bulunabileceği fikrinden yola çıkılarak bu departmanlarla ilgili daha fazla veri toplanmasına çalışılmıştır. Bu şekilde toplanan verilerin analizi aşamasında öncelikle firmanın mevcut örgüt yapısı çıkartılmaya çalışılmıştır. Daha sonra örgütsel yapının nasıl işlediği anlaşılacak istenmiştir. Bu noktada yazar tarafından yapılan analizlerde önce işletmenin ne tür bir bürokrasi türüne sahip olduğu anlaşılacak istenmiştir (Mintzberg, 1980). Daha sonra, işletmenin çağdaş

mı yoksa kitlesel üretim tekniklerini mi kullandığı Milgrom ve Roberts'ın (1995, s. 192), tipolojisinden yola çıkılarak tespit edilmek istenmiştir. İşletmenin ne tür üretim tekniği kullandığının tespit edilmesinin ardından Lawrence ve Lorsch'un (1967) ortaya attığı örgütsel yapının analizine yardımcı olabilecek kuramsal bilgilerinden yola çıkılarak örgütsel seviyedeki biçimselleşme, kararların merkezileşme ve belirsizlik seviyesi anlaşılacak istenmiştir. Buna göre, bürokrasi türünün belirlenmesinde (Mintzberg, 1980, s. 330), örgüt içinde uzmanlaşma seviyesinin ne seviyede olduğu, davranışların biçimselleştirilmesinin hangi seviyede gerçekleştiği, kararların kimler tarafından alındığına odaklanılmıştır. Analizlerin devamında işletmenin standart ürün üreten makine kullanıldığına, hedef pazarlardan öte kitlesel üretim yapıldığına, çapraz eğitime başvurulduğuna, dikey iletişimin kullanıldığına, düşük maliyetten öte hacimsel üretime odaklanıldığına ve stok yönetimi yapıldığına dair bulgulara rastlanırsa kitlesel üretim (Milgrom ve Roberts, 1995, s. 192), farklı ürünler üretebilen makinelerin kullanıldığına, hedef pazara yönelik üretim yapıldığına, çapraz eğitimden yararlandığına, yatay iletişimin kullanıldığına, düşük maliyetli üretim teknikleri kullanıldığına ve stok yönetimi yapıldığına dair bulgulara rastlanırsa çağdaş üretim tekniklerinin kullanıldığına kanaat getirilmiştir. Lawrence ve Lorsch'un (1967), bulgularından yola çıkılarak biçimselleşme, merkezileşme ve belirsizlik arasındaki ilişkiyi ortaya koyabilmek için yapılan analizlerde, kararların alınmasında alt kademelere fırsat verilmiyorsa merkezileşme seviyesinin yüksek, karar alınmasında alt kademelere şans tanınıyorsa adem-i merkeziyetçiliğin olduğuna, birimlerde yapılan işlerde standartların dışına çıkılmadığı ve belli bir rutinleşmenin olduğuna rastlanırsa biçimselleşmenin yüksek, standartların dışına çıkılabildiği ve rutinleşmenin düşük olduğuna dair bulgulara rastlanırsa biçimselleşmenin düşük olduğuna kanaat getirilmiştir.

4. BULGULAR

İlk kurulduğu zamanlarda geri dönüşüm atıklarından plastik sektöründe kullanılan granürü üreten bir firma olduğu görülen ABC işletmesi, ilerleyen dönemlerde yarı mamüllerin dışa satılmasından vazgeçerek bu granülleri kendi iç üretimlerinde kullanmaya karar vermiştir. İşletme sahibi işletmenin hikayesini şu sözlerle anlatmaktadır (Bundan sonraki görüşmecii ifadelerindeki parantez içindeki kelimeler yazar tarafından eklenmiştir):

“Şimdi 2007 Kasım ayında kurduk işletmeyi. Ben ve babamla. Plastik hammadde ithalatı ve çöp torbası ihracatı yapıyorduk. Bir yerde fason üretilip

ihracat yapıyorduk. 2009 yılında geri dönüşüm yapmaya başladık; tesis kurduk. 2012’de çöp torbası üretim tesisini kurduk. 2012’den sonra çöp torbası üzerine odaklandık ve kapasitemizi çok hızlı bir şekilde arttırarak şu an Türkiye’nin en büyük 3 çöp torbası üreticisi olduk. Granür üretilip satmaktan 2017 sonunda vazgeçtik, neden vazgeçtik? Çöp torbası üretimi artınca hammaddeyi dışa vermekten vazgeçip biz kullanmaya başladık...”

İşletmenin büyüme sürecinin de hızlı bir şekilde geliştiğini işletme sahibinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“...Biz 2 makineyle başladık ilk. Daha sonra her yıl katlanarak büyüdü. 2012’de 2 makine estürger vardı sonra 4 oldu, bir sonraki 8 yıl oldu. Sonra her yıl 3-4 makine ekledik...”

Üretimden satışlarının yüzde 90’ından fazlasını İngiltere pazarına ihraç eden işletmenin pazarda ihtiyaç duyulan ürünleri üreterek ürün gamını tamamladığı ve ileriki aşamada pazarda gelişen talebe göre kağıt torba üretimine doğru yatırım yapılacağı ve bu şekilde hedef pazara odaklanıldığını işletme sahibinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“...Bizim önümüzde 2 seçenek var. Bir kağıt torba üretimi, dünya plastikten kaçıyor, süpermarketlerde mağazalarda plastik torba yerine kağıt torba talebi artıyor. Bu nedenle bu yatırımı düşünüyorum. Bunun dışında flexiloop denilen yumuşak bir torba var. Biraz daha iyi! Mağazalarda olur. O tür torba düşünüyoruz. İngiltere’de kağıt torba ve flexiloop kullanımı artıyor... Firmada ürün iyileştirmeye yönelik çöp torbası olarak üretmediğimiz çeşidimiz yok rulo, dökme çöp torbası olarak ürün gamımızı tamamladık, üretmediğimiz tür yok...”

İşletme üretim kapasitesi bakımından bu şekilde bir büyüme kaydederken ofis çalışanları kısmında işletme sahibinin ilk başlarda tek başına yaptığı işleri birimlerde çalışan kişileri alarak aşmaya çalıştığı görülmüştür. Bu süreci işletme sahibi şu sözlerle anlatmıştır:

“Her şeye ben bakıyordum. Pazarlama, satış tek kişiydim ofiste. Sonra bir arkadaş aldık. Sonra bir muhasebeci aldık. Her şey bilen kişi oldum yavaş yavaş dış ticaret ile ilgili birini aldım sonra yetki salınımı oldu. ”

Üretilen ürünlerin satılması konusunda işletmenin bir kişiyi buraya doğrudan görevlendirdiği yalnız görevlendirilen personelin karar verme yetkisinin (örneğin satış fiyatı konusunda) işletme sahibi tarafından sınırlandırıldığı görülmektedir. İşletme sahibine satış, muhasebe, insan kaynakları ve üretim

konularında destek veren yardımcının aslında bu birimler özelinde gelişecek işler arasında bir koordinatör kimliğine büründüğü görülmektedir. Bu yardımcının, görev alanına giren bazı konularda karar verebilmede kendisine kısmen yetki verildiğini ifade ettiği görülmektedir. Tüm bunları görüşmecinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“Karar vermede insiyatif alabiliyorum. Üretim planlamada müşteriden aldığım geri bildirimlere göre karar verebiliyorum. Satın alma konusunda bazen fiyatlarla alakalı (İşletme sahibine) beye danışabiliyorum... Kalite kontrol konusunda mesela bir üründe sıkıntı var boyu az çekilmiş (İşletme sahibine) danışıyorum maddi anlamda sorumlu olduğum için. Yapının oturması için çalışıyoruz. 3 yıldır burada çalışıyorum. Üretimde alt kademedem üst kademeye kadar her kısımda bulunduğum için her konuyla alakalı fikrim olabiliyor. Mesela... şu malı yapabilir miyiz dediğinden ben karar verebiliyorum... Müşteriden gelen talepler çok radikal karar olmadıkça ben alıyorum. Mesela standart dışı ürünler olabiliyor. Üretimde değişiklik olacağımda (işletme sahibi) ile karar veriyoruz. Ana karar alıcı O. Ama standart ürünlerde ufak tefek değişiklik olacağımda, baskıları ayarlama, sürekli bir ürünün yapılmasında (işletme sahibi) karar veriyor...”

Yetkilendirmenin kısmen orta kademe toplandığına işaret eden bu ifadelerin ardından işletmede dikkat çeken bir diğer faktör işletmenin büyümesiyle birlikte artan iş talebi ve yoğunluğundan ötürü bilgisayarlı yönetim sisteminin adapte edilmeye başlanmasıdır. Buradaki amacın kısmen açık olan iş tanımlarının bu sistem üzerinden daha net bir şekilde görülebilir kılınmasının yanında işletmede yapılan işlerin de kimin tarafından nasıl yapıldığını denetleyebilme imkânı sunabiliyor olmasını işletme sahibi şu sözlerle anlatmıştır:

“BKP sistemi kuracağız. En tabandan başlayıp ürün hammaddesinden başlayıp satış sonrası destek faturalandırma kalite kontrol sistemini kurmaya çalışıyoruz. Stok kontrol sistemi, muhasebe, satış, pazarlama hepsi tek bir sistemde toplanacak. Planlamacı, pazarlamacı, muhasebe farklı excell tabloları kullanıyor şimdi bunları tek bir sistemde kayıt altına alacağız. Burada insanı biraz daha önemsizleştirip sisteme önem vermeye çalışıyoruz. Üretim planlamasını ona yaptırabilirsem insana olan ihtiyacım olmuyor... BKP ile ilgili eğitim alacaklar amaç burada bütün işlerin kimin tarafından yapıldığının görülmesidir. Bu onay sisteminde örneğin bant alınacak bant sorumlusu diyecek ki bant alalım o talep gidecek satın almaya, satın alma bana yönlendirecek. Her şey silsile halinde gidecek. Şu an herkesin bir iş tanımı var ama denetim artacak.”

ABC işletmesinde görülen bir başka durum, muhasebe ve insan kaynakları birimlerinde işlerin talimatlandırılmasının ve birim görevlerinin işlerini yerine getirmesinde orta ve üst kademenin yüksek düzeyde yetkili olmasıdır. Öyle ki her ne kadar bazı konularda işletme sahibi yardımcısı ve işletme müdürüyle birlikte karar alınmıyor olsa da kritik kararları işletme sahibi almaktadır. Öte yandan, muhasebe birimi özelinde net bir iş tanımının da olmadığını muhasebe işlerini yapan görüşmecinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“Kaba bir iş tanımı var aslında. Talimatlar mail üzerinden geliyor, çok konuşmayız mail üzerinden irsaliyeler gelir... Ben de muhasebeleştirme işlemlerini yapıyorum. Satın alma faturaları da aynı şekilde. (İşletme sahibi) satılacak ürünlerin fiyatlarını belirliyor.

İşletmenin örgüt yapısı incelendiğinde işletme sahibinin alandaki bir diğer yardımcısının da üretim hattının yerleşiminin düzenlenmesinden, oraya alınacak çalışanların belirlenmesinden ve işletme sahibinin yardımcısıyla birlikte üretim planlamasından sorumlu olan işletme müdürüdür. İşletme müdürünün üretim departmanında çalışan kalite kontrol sorumlusundan, ustabaşılardan, vardiya sorumlularından ve mavi yakalı işçilerden doğrudan sorumlu olduğu görülmüştür. Üretim departmanının genel işleyişinde işletme müdürü, işletme sahibi ve yardımcısının doğrudan ilgili olduğu görülmektedir. Üretim departmanında görülen bir başka durum da üretim süreçlerinin talebe göre değişkenlik göstermesidir. Üretim departmanındaki biçimselleşmeyi kısmen düşüren bu durumun aksine üretim departmanında işletme müdürünün üretim şekillerine karar veriyor olması bu departman özelinde mekanikleşmeyi arttıran bir faktör olarak göze çarpmaktadır. Bunu, işletme müdürünün şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“Vardiya ustalarından ve usta başlarından sorumluyum... Genelde günlük işlerle ilgili kararları ben veririm. Adam alma, adam gönderme, hammadde değişikliği, ürünün aciliyetine göre sipariş değiştirme, renk değiştirme olabiliyor... Standartlaştırma yüksek. Kesme bobini takacak desteyi kesecek paketleyecek. Normalde bu 1 ayda öğrenilebilir bu 6-7 aya çıkıyor. Elimizde standart normal boya tarifleri var, 2 kilo mavi 1 kilo beyaz girecek diye. Boyasını ben ayarlıyorum. 2 ton mavi çek diye siparişe göre bu 2 kiloya göre karar veriyorum. O, 2 tonu çekiyor malın inceliği kalınlığına göre elimizdeki mal ince ise 3 kilo ver diyoruz...”

Üretim departmanında yer alan kalite kontrol işlerinin yerine getiren görüşmeci kendi uzmanlık alanında tek sorumlu gibi görünür iken, işletme müdürü ve işletme sahibinin yardımcısı niteliğindeki kişi ile ilişkili bir şekilde

çalışmaktadır. Kaldı ki kalite kontrol sorumlusu üretim departmanının işleyişinde şebeke formasyonunun geliştiğini ve herkesin birbiriyle birlikte çalıştığını ifade etmiştir.

“Usta başlarını topluyorum, sıkıntılarımızı dile getiriyoruz tekrarlanırsa bir üst merciye çıkıyorum. Bir ürün tolerans dahilinde, karar genelde ben dahilinde oluyor. Burada işçilerde ne olduğu için biliyorum. En son kararları onlar verir. Ben halledebileceğim de ben karar veriyorum... **Grup olarak ihracat herkes birbiriyle ilişkili**... Üründe sıkıntı gördüğüm zaman o anda müdahale ederim. Ar-ge departmanından direkt (işletme sahibi) sorumludur... Müşteri talepleri fazla değişmiyor.”

Buna göre, işletmenin üretimde karşılaşılabileceği sorunların ya da işlerin standart olması aslında üretim departmanının bu konulardaki işleyişinin standartlaşmasına yol açtığı görülürken, üretim planlamasında (üretilecek ürün tür ve miktarı konusunda) talebe göre hareket edilmesi ve üretim konusunda alt kademe yöneticilerine diğer departmanlara göre daha fazla esneklik sağlanması bu birim özelinde biçimselleşmeyi düşüren boyutlar olarak göze çarpmaktadır.

Zaman içinde üretim hattını büyüyen talebe göre arttıran işletmenin bu büyümeyi yeni makineler ve ihtiyaç duyulan yeni işçilerin alımıyla gerçekleştirdiği de göze çarpmıştır. Yeni işçiler işletmeye alındıktan sonra onlara özel bir eğitim verilmemekte, işlerini iş başında yaparak öğrenmeleri sağlanmaktadır. Bu eğitimlerde çalışanların farklı makinelerde deneyim kazanmaları sağlanarak rotasyon yapabilme fırsatı da elde edildiği görülmektedir. Bu durum firmanın üretimde genişlemede ortaya çıkan eğitim masraflarına katlanmamasına yol açmaktadır. İşletme müdürünün şu sözleri bu durumu izah etmektedir:

“...Adamı sıfırdan alıp yetiştirdiğin için kapasiteyi arttırmadan adamı eğitiyoruz ondan sonra makine alıyoruz. 2018’te 4 makine alacaktık adamları önce aldık. Sonra makine gelince adamları makinelere yönlendirdik. Yapararak öğrenme var sıfırdan. Rotasyon yapılıyor. Badanoza katacağımız adam deneyimli olacak, o adamı eğitime alıyoruz. Badanozcu adamın yanına veriyoruz. Badanozda çalışacak adam hammaddeyi de bilmesi lazım. Orada mevcut kişi varken veriyoruz ki yanında öğrensin diye...”

İşletmenin yeni makine alımlarıyla birlikte üretimde daha düşük enerji maliyetine katlandığı, üretimde otomasyonun da artmasıyla birlikte birim ürün maliyetlerinde düşüş yakaladığı görülmüştür. Bunu bir görüşmecinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“...2015’ten itibaren birim başına üretim maliyetleri sürekli azalış göstermiştir. Burada yeni makine alımıyla enerji maliyetlerinin azalması, kapasite artışının yaşanması ve verimliliğin artması birim maliyetlerde yüzde 15-20 civarında bir azalış getirdi. Kurdaki artıştan hammadde girdi fiyatlarındaki yükselişle beraber ordaki ihtiyacı karşılamak üzere iç ve dış piyasadan geri dönüştürülebilir ambalaj artıkları alımında ve geri dönüşüm tesisleri 5 milyon Euroluk bir makine alındı. Burada sürekli bir makine alımı yapılmakta. Yeni üretimdeki badanoz makinesi saatte 160 kilo çıkartırken eski makine 90 kilo çıkartıyor. Orada bütün maliyetler düşüyor, işçilik maliyetleri de düştüğü için otomasyona bağlı toplam maliyetler azalıyor. Büyük makineye bakan da 1 kişi küçük makineye bakan da 1 kişi...”

4.1. Araştırma Bulgularının Kuramsal Tartışması

Peki, ABC işletmesi, Mintzberg tarafından tanımlanan bürokrasi türlerinden hangisine sahiptir? Öncelikle ifade etmek gerekir ki, işletmede departmanlaşmanın yeni yeni oluşmaya başladığı görülmektedir. Özellikle üretim ve insan kaynakları departmanı haricinde pazarlama ve muhasebe departmanlarının tam oluşmadığı açık bir şekilde söylenebilir. İş tanımları bakımından muhasebe birimindeki çalışanın söylemleri haricinde çalışanların günlük rutin görevleri yerine getirdiği anlaşılmaktadır. Yapılan işlerin biçimselleşmesi açısından ürün fiyatlarının belirlenmesinde zaman içinde değişiklik olabilmesi, üretim planlamalarında talebe göre değişiklik yapılması bu birimler özelinde biçimselleşmenin düşük olduğuna, ancak ürünlerin nasıl üretileceği konusunda işletme müdürünün ustabaşı ve vardiya sorumlularına yazılı talimatlar veriyor olması biçimselleşmenin yüksek olduğuna işaret etmektedir. Bu şekilde orta seviyede biçimselleşmeye sahip olan işletmenin, karar verme yetkisinin üst ve orta kademe yöneticilerinde toplandığı görülmektedir. Örneğin, üretim departmanının genel işleyişinde işletme müdürü ile işletme sahibinin ofis işlerindeki yardımcısının yetkili olması buna örnek iken, pazarlama biriminde satış fiyatlarının işletme sahibi tarafından tek başına alınıyor olması merkezleşmenin yüksek olduğunu gösteren bulgulardır. Bu şekilde işletmenin Mintzberg (1980), tarafından tanımlandığı şekliyle ne basit bir yapıya ne de mekanik bir yapıya sahip olduğu söylenebilir. Bu şekilde işletmenin bürokratik yapısının hem basit hem de mekanik yapı unsurlarını birlikte barındırdığı bir türe sahip olduğu iddia edilebilir. Ancak burada ifade etmek gerekir ki, işletmenin bundan sonraki süreçte BKP sistemini kullanacak olması Morton ve Hu’nun da (2008) çalışmalarında gösterdikleri gibi işletmedeki mekanikleşmeyi arttıran bir etkide bulunması beklenebilir. Bürokratik yapısı bu şekilde gelişen

ABC işletmesinde çağdaş üretim tekniklerinin kullanıldığını yukarıdaki bulgulardan anlayabilmek mümkündür. ABC işletmesi Milgrom ve Roberts'ın (1995, s. 192) çalışmasında gösterilen çağdaş ve kitlesel üretim boyutlarıyla birlikte analiz edildiğinde makinelerin müşterinin istediği türde farklı tipte ürünler çıkartabiliyor olması, hedef pazarlara üretim yapıyor olması, çalışanlara iş başında çapraz eğitim yapıyor olması, işletme içinde yatay iletişimin olması (örneğin kalite kontrol sorumlusunun grupların birbiriyle ilişki içinde olduğunu belirtmesi), üretimde maliyet düşüklüğüne ve kalite artırılmasına odaklanması, stoka üretim yapılmaması çağdaş üretim tekniklerinin takip edildiğine işaret etmektedir.

Bürokratik yapısı bakımından basit ve mekanik unsurlarını kısmen içeren ve üretimde çağdaş üretim teknikleri kullanan ABC işletmesinin biçimselleşme ve merkezileşme seviyelerinin Lawrence ve Lorsch'un (1967) bulgularıyla kısmen örtüştüğü görülmektedir. ABC işletmesinin faaliyet gösterdiği sektördeki belirsizliğin düşük olması ve karşılaşılabilecek taleplerin tahmin edilebilir olması (müşteri talepleri ve ürün türleri gibi) Lawrence ve Lorsch'un (1967) çalışmasında belirtildiği gibi kararların alt kademelerce alınabilmesini gerektirirdi. ABC işletmesinde karşılaşılan şu ki, satış fiyatı gibi konularda işletme sahibinin karar veriyor olması yazındaki görüşün tersi bir durumu ortaya koymaktadır. Ancak, üretim planlamasında, kalite kontrolde, alınan işçilerin belirlenmesinde işletme müdürü ve işletme sahibine bu konularda yardımcı olan kişinin yetkili olması Lawrence ve Lorsch'un (1967) bulgularıyla örtüşmektedir. Ancak burada not etmek gerekir ki, işletmede karşılaşılan bu durum işletmelerin üretim hatları büyüdükçe formelleşme de artar iddiasıyla örtüşmemektedir (Davidson, Achtenhagen, & Naldi, 2007; Greiner, 1972). Araştırmada karşılaşılan bir diğer durum da departmanların belirsizlik seviyesiyle biçimselleşme seviyesi arasındaki ilişkidir. Lawrence ve Lorsch'un (1967) çalışmasında belirsizliği yüksek olan bölümlerde biçimselleşmenin düşük, belirsizliğin düşük olduğu bölümlerde biçimselleşmenin yüksek olduğu gösterilmiştir. ABC işletmesinde belirsizliğin yüksek, üretim ve pazarlama birimlerinde biçimselleşmenin orta seviyede olduğu görülürken, yeni işçilerin alımında işletme müdürünün, irsaliyelerin işletme sahibinden gelmesi ise muhasebe biriminde merkezileşme ile birlikte hiyerarşiyi arttıran faktörler olarak dikkat çekmektedir. Bu bulgular Lawrence ve Lorsch'un da (1967), belirttiği biçimselleşme ve belirsizlik arasındaki ters orantılı ilişkiyi teyit etmektedir. Bu bulguların Scott ve Bruce'un (1987, s. 48), işletmelerin gelişim aşamaları ile örgütsel işleyişi arasındaki ilişkiye yönelik geliştirdikleri iddialara da ışık tuttuğu görülmektedir. Buna göre, Scott ve Bruce (1987, s. 48),

işletmelerin başlangıç aşamalarında belirli bir örgütsel yapıya sahip olmadan yönetimde üst yönetimin doğrudan etkili olduklarını, büyüme aşamasında ise üst yönetimin koordinasyon rolünü üstlenip yeni ürünlerin geliştirilmeye çalışıldığını ve merkezi örgüt yapısına sahip olduğunu belirtmişlerdir. Bu çalışmada da bu ifadelerle paralel bulgulara rastlanmıştır. Öyle ki ABC işletmesinde yeni makinelerin alınmasıyla birlikte örgüt yapısının gelişmeye başladığı görülmüştür. ABC işletmesinde karşılaşılan bir diğer durum da işletme büyüdükçe departmanlar arasındaki biçimselleşmeyle birlikte biçimsel olmayan iletişim kanallarının da geliştiğinin görülmesidir. Bu bulgular Tjosvold'un (1986), birimler arasında bağımlılık arttıkça biçimselleşme dışında kişisel koordinasyon mekanizmaları da gelişir bulgusunu desteklemektedir. Genel bulgular itibarıyla ABC işletmesinin büyüme patikası Wasserman'ın (2008, s. 248), 'işletmeler büyüdükçe finansal durumları gelişir ve yeni müşteriler bulurlar' iddiasıyla örtüşmektedir.

5. SONUÇ

Araştırma sonucunda çağdaş üretim tekniklerini kullanan ve yeni yeni departmanlaşmaya başlayan ABC işletmesinin hem basit hem de mekanik bürokrasi unsurlarını birlikte barındırdığı, örgütsel yapı unsurları açısından belirsizliğin yüksek olduğu birimlerde biçimselleşmenin orta seviyede olduğu ve yetkilendirmenin orta kademelere devredildiği görülürken, belirsizliğin düşük olduğu ve standart işlerin yapıldığı birimlerde yetkilendirmenin olmadığı ancak biçimselleşmenin yüksek olduğu görülmüştür. Bu bulgular, Lawrence ve Lorsch'un (1967) tanımladığı örgütsel yapı unsurlarının (biçimselleşme ve merkezileşme), yapılanmanın başında olan ama çağdaş üretim tekniklerine sahip ve ne bütünüyle mekanik ne de basit bir yapıya sahip bir işletmede bile görüldüğüne işaret etmektedir. Araştırma bulgularının bir örnek olay incelemesi üzerinden gidilerek ortaya konulması araştırma bulgularının geçerliliği hakkında şüphe uyandırsa da, ABC işletmesiyle aynı büyüme ivmesine sahip farklı işletmelerde yapılacak yeni çalışmalarla bu bulguların geçerliliği de sınanabilecektir. Öyle ki Harris, Martinez ve Ward (1994), aile işletmelerinin büyüme stratejilerinin aile stratejilerinden bağımsız olamaz iddiasının çağdaş üretim teknikleri, bürokrasi türü ve örgütsel yapı arasındaki ilişkiyi nasıl etkilediğine yönelik araştırmalar yapılabilir.

6. KAYNAKÇA

- Ansoff, H. I., & Brandenburg, R. G. (1971a). A Language for Organization Design: Part I. *Management Science*, 17(12), B705-B716.
- Ansoff, H. I., & Brandenburg, R. G. (1971b). A Language for Organization Design: Part II. *Management Science*, 17(12), B717-B731.
- Burns, T., & Stalker, G. M. (1961). *The Management of Innovation*. London: Tavistock Publications. 119-125.
- Davidsson, P., Achtenhagen, L., & Naldi, L. (2007). Research on Small Firm Growth: A Review. *Working paper at Brisbane Graduate School of Business*, Queensland University of Technology.
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Approach. *The Academy of Management Review*, 14(4), 532-550.
- Greiner, L. E. (1972). Evolutions and Revolutions as Organizations Grow. *Harvard Business Review*, 50(4), 37-46.
- Hage, J., Aiken, M., & Marrett, C. B., (1971). Organization Structure and Communications. *American Sociological Review*, 36(5), 860-871.
- Harris, D., Martinez, J. I., & Ward, J. L. (1994). Is Strategy Different for the Family-Owned Business? *Family Business Review*, VII(2), 159-174.
- Kalaganam, S. S., & Lindsay, R. M. (1998). The Use of Organic Models of Control in JIT Firms: Generalising Woodward's Findings to Modern Manufacturing Practices. *Accounting, Organizations and Society*, 24, 1-30.
- Lawrence, P. R., & Lorsch, J. W. (1967). Differentiation and Integration in Complex Organizations. *Administrative Science Quarterly*, 12(1), 1-47.
- Milgrom, P., & Roberts, J. (1995). Complementarities and Fit Strategy, Structure, and Organizational Change in Manufacturing. *Journal of Accounting and Economics*, 19, 179-208.
- Milliken, F. J. (1987). Three Types of Perceived Uncertainty about the Environment: State, Effect, and Response Uncertainty. *Academy of Management Review*, 12(1), 133-143.
- Mintzberg, H. (1980). Structure in 5'S: A Synthesis of the Research on Organization Design. *Management Science*, 26(3), 322-341.
- Morton, N. A., & Hu, Q., (2008). Implications of the fit between organizational structure and ERP: A Structural Contingency Theory Perspective. *International Journal of Information Management*, 28, 391-402.
- Pennings, J. (1973). Measures of Organizational Structure: A Methodological Note. *The American Journal of Sociology*, 79(3), 686-704.
- Sargut, A. S. (2007). Yapısal Koşul Bağımlılık Kuramının Örgütsel Çevre Kuramları Bağlamındaki Yeri. İçinde (Derleyen: Ali Selami Sargut ve Şükrü Özen), *Örgüt Kuramları*, (ss.35-75), Ankara: İmge Kitabevi.

- Scott, M., & Bruce, R. (1987). Five Stages of Growth in Small Business. *Long Range Planning*, 20(3), 45-52.
- Tjosvold, D. (1986). The Dynamics of Interdependence in Organizations. *Human Relations*, 39(6), 517-540.
- Tosi, H., Aldag, R., & Storey, R. (1973). On the Measurement of the Environment: An Assessment of the Lawrence and Lorsch Environmental Uncertainty Subscale. *Administrative Science Quarterly*, 18(1), 27-36.
- Van de Ven, A. H., & Delbecq, A. L. (1974). A Task Contingent Model of Work-Unit Structure. *Administrative Science Quarterly*, 19(2), 183-197.
- Van de Ven, A. H., Delbecq, A. L., & Koenig, R. (1976). Determinants of Coordination Modes within Organizations. *American Sociological Review*, 41(2), 322-338.
- Wasserman, N. (2008). Revisiting the Strategy, Structure, and Performance Paradigm: The Case of Venture Capital. *Organization Science*, 19(2), 241-259.

THE ANALYSIS OF MAIN DETERMINANTS OF HIGH TECHNOLOGY EXPORTS: A PANEL DATA ANALYSIS



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 09.04.2019 Accepted Date: 12.05.2020

Sevcan GUNES

Prof. Dr.
Pamukkale University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
sgunes@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-
8367-8965

Sinem Pinar GUREL

Asst. Prof.
Pamukkale University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
pgurel@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
5088-4575

Duygu Yolcu KARADAM

Asst. Prof.
Pamukkale University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
dyolcu@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
3139-2003

Tugba AKIN

Asst. Prof.
Aydin Adnan Menderes
University
Aydin Faculty of Economics
Turkey
tugba.akin@adu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
1132-388X

ABSTRACT

Export competitiveness is important in globalizing world. High technology exporter countries can increase their export volume and value more easily than the countries exporting primary goods because of high income elasticity in high-technology products. In this context this study investigates the main determinants of high-technology exports by using a wide panel data set and a wide range of economic, political and institutional variables for 48 countries which cover %90 percent of total high-technology/total manufactured export ratio. To this aim, panel ARDL methodology have been employed to examine the long run effect of indicators such as, schooling, per capita income, trade openness, foreign direct investments, domestic saving, political stability, reel effective exchange rate and patent applications for the period from 1980 to 2017. Estimation results show that trade openness, FDI inflows, per capita income and schooling are the important factors that affect high-technology export performance of sample countries.

Keywords: High Technology Exports, Panel ARDL Estimation

Jel codes: F14, F43, C33

Scope: Economics

Type: Research

Cite this Paper Güneş, S., Gürel, S. P., Karadam, D. Y. & Akin, T. (2020). The analysis of main determinants of high technology exports: A panel data analysis. *KAUJEASF*, 11(21), 242-267.

YÜKSEK TEKNOLOJİ İHRACATININ TEMEL BELİRLEYİCİLERİNİN ANALİZİ: BİR PANEL VERİ ANALİZİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 09.04.2019 Yayına Kabul Tarihi: 12.05.2020

Sevcan GÜNEŞ

Prof. Dr.
Pamukkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
sgunes@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-8367-
8965

Sinem Pınar GÜREL

Dr. Öğr. Üyesi
Pamukkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
pgurel@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-5088-
4575

Duygu Yolcu KARADAM

Dr. Öğr. Üyesi
Pamukkale Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
dyolcu@pau.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3139-
2003

Tugba AKIN

Dr. Öğr. Üyesi
Aydın Adnan Menderes
Üniversitesi
Aydın İktisat Fakültesi
Türkiye
tugba.akin@adu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-1132-
388X

ÖZ Küreselleşen dünyada ihracatta rekabetçi olmak önemlidir. Yüksek-teknoloji ürün ihracatçısı ülkeler, yüksek-teknoloji ürünlerin gelir esnekliğinin birincil mallara göre daha yüksek olması nedeniyle hem ihracat hacmini hem de toplam ihracat gelirini daha kolay arttırabilmektedir. Bu kapsamda, çalışmada toplam yüksek teknoloji ihracatının yaklaşık %90'ını temsil eden 48 yüksek teknoloji ihraç eden ülke için, geniş bir panel veri seti ile ekonomik, politik ve kurumsal değişkenler kullanılarak, yüksek teknoloji ihracatını belirleyen temel unsurlar araştırılmıştır. Bu amaçla, 1980-2017 dönemi için okullaşma oranı, kişi başına düşen milli gelir, ticari açıklık, doğrudan yabancı yatırımlar, ulusal tasarruflar, politik istikrar, reel efektif döviz kuru, ve patent başvurularının yüksek teknoloji ihracatına uzun dönem etkilerini analiz etmek için panel ARDL yöntemi kullanılmıştır. Tahmin sonuçları; ticaret açıklığının, doğrudan yabancı yatırım (DYY) girişinin, kişi başına düşen gelir ve okullaşma oranının örneklem ülkelerinin yüksek teknoloji ihracat performansını etkileyen en önemli faktörler olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yüksek Teknoloji İhracatı,
Panel ARDL Tahmini

JEL Kodu: F14, F43, C33

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.012

Atıfta bulunmak için: Güneş, S., Gürel, S. P., Karadam, D. Y. & Akin, T. (2020). Yüksek teknoloji ihracatının temel belirleyicilerinin analizi: bir panel veri analizi. *KAÜİBFD*, 11(21), 242-267.

1. INTRODUCTION

The integration of financial markets through capital mobility has been affecting sovereign states' not only economic but also political decisions. New liberal structure of global economic environment increased the importance of export-led growth policies. The most important challenge nowadays is that how a country can increase its export competitiveness and get the lion share from this increasing world trade volume. However, achieving an increase in export volume is necessary but not enough to improve the well-being of the society because of the possibility of the existence of immiserizing growth (Bhagwati, 1958). So, not only increase in the export performance but also increase in value added in export became the goal of the countries. To achieve this goal; countries try to increase their exports' sophistication level. OECD classifies the manufacturing industry products according to their technology level as high, medium high, medium low and low technology. This classification can be seen in Appendix 1.

Total export volume of high technology products has risen sharply from \$ 1.158 billion in 2000 to \$ 1.947 billion in 2016 (Worldbank, 2018). It is a clear fact that the global economic structure has been changing rapidly. The age of Industry 4.0 increased the importance of high technology production capability as well. High technology exporter countries can increase their export volume and value more easily than the countries exporting primary goods because of high-income elasticity in high-tech products. Technology capability and knowhow in high technology industries accumulate so slowly that a country should not expect sharp shift or leapfrogging in its export structure from low technology to high technology in the short run. That's why the main aim of this study is to explore the leading long run factors that affect country's high technology export capability.

This study aims to contribute to the existing empirical literature on the determinants of high-technology exports in several aspects. Firstly, a large set of panel data is used which covers 48¹ countries, covering almost 90 percent of total world high-technology exports in total manufactured exports. Secondly, the time period ranges from 1980 to 2017 which is relatively longer than many other studies. Thirdly, this study employs panel ARDL methodology to estimate the long run determinants for high-technology exports while previous studies mostly used time-series and cross-section methods. Panel data methods are more advantageous and yields more reliable estimates since they utilize from both

¹ The list of countries are given in appendix2.

time-series and cross-section variation in the data. Panel ARDL estimator allows us to estimate dynamic models with both I(0) and I(1) explanatory variables controlling country-specific effects. Besides, it yields robust estimates against potential endogeneity problems. As it is aforementioned, high technology export capability is a long run issue. So, ARDL cointegration method is appropriate to reveal the long run determinants of the high technology exports.

The paper proceeds as follows: Section 2 provides a theoretical background of factors that expected to affect countries high technology export performance. Section 3 summarizes the findings of recent empirical studies. Section 4 describes data and methodology and discusses the empirical findings of the model. Section 5 concludes.

2. THEORATICAL FRAMEWORK

The theoretical literature about the determinants of high technology export varies widely. While Seyoum (2004) relies on Porter model (2008) to search the determinants of high technology export variables, Tebaldi (2011) adopts Eaton and Kortum (2001)'s approach which focuses on the importance of technology and innovation capability. Beside the differences in theoretical backgrounds, many diverse proxy variables have been used in empirical literature due to data constraints. In this study, a wide set of variables are investigated as potential determinants of high-technology exports which include per capita income, trade openness, schooling (human capital), domestic saving, reel effective exchange rate, political stability (polity), FDI (ratio of foreign direct investment inflows to GDP) and patent applications. The motivation behind the inclusion of these variables and theoretical linkages between these factors and high technology exports are explained below.

The export function includes price and foreign demand variables. The easiest way to increase export volume is to achieve a fall in price, which can be achieved through domestic currency depreciation. Reel exchange rate is widely used to measure the effect of price changes on export. When high technology export is taken into consideration, the change in reel exchange rate may not effect high technology export performance because high technology products are expected to be more income elastic rather than price elastic. Even so, reel effective exchange rate is employed as proxy variables of price (Allard, Catalan, Everaert & Sgherri, 2005; Bayoumi, Harmsen, & Turunen, 2011).

Domestic demand conditions (to measure the sophistication level of buyers) are

also used as a determinant of exports in empirical trade models. A rise in domestic demand is expected to increase domestic production capability. “Linder hypothesis” emphasis the importance of the level and the composition of GDP for the existence of trade. As the similarity in countries’ production pattern gets increased, the intra industry trade among them increases because of the consumer demand variety (Linder, 1961). When consumers’ demand shifts from low-quality products to high-quality products, producers are obliged to change their production structure and increase their product quality by learning by doing. If the domestic market sophistication level increases, the capability of high technology export is expected to increase as well. Therefore, per capita income is used in this study as a proxy variable to represent for both demand and supply factors.

Another factor that affect countries’ high technology export level is trade openness. Producers can use the best quality intermediate goods through importing in case of absence of domestic production. Trade openness also increases competition. High level of competition with the existence of international trade may increase productivity, efficiency and innovation capacity of even monopoly type domestic producers (Metcalf, 1998; Nickell, et al., 1997). Monopolies have more motivation to make innovation in case of foreign threat (Schumpeter, 1975). The intense competition causes an increase in value-added in domestic production and export performance. Moreover, open countries have an ability to finance their investments through foreign saving with a lower cost and longer maturity. In other words, an increase in production capability can be achieved through foreign funds and that may support high technology export at the end.

An improvement in human capital leads to an increase in productivity and innovation capability of the country. Not only in endogenous growth models but also in trade models, human capital variable has been employed (Blanchard & Olney, 2017; Auer, 2015). Kremer’s O-Ring theorem explains the effect of an improvement in human capital through positive assortative matching production function which means that workers are employed according to their skill level (skill matching rather than skill mixing). When high technology producers employ high skilled workers, productivity increases sharply. These firms can pay a higher wage to these highly skilled workers and they can produce more sophisticated and qualitative products which lead to an increase in total revenue. This situation explains the reason of brain drain from low technology firms (or countries) to high technology firms (or countries). High skilled labors work more

productively and earn higher wages at high technology companies (Todaro & Smith, 2011). Then low technology producers (or countries) may fall into low skill trap. That's why the acquisition of human capital is essential for high technology production. Low technology exporter country may escape from this poverty gap through improving both quantity and quality of education. In this study schooling have been employed as a proxy variable of human capital.

Both patent and R&D expenditure are widely used to measure the innovation capacity of the countries (Falk, 2009). High technology export performance is regarded as an important measure of innovation as well. The literature mentions about statistical illusion which indicates that high technology exports co-exist with the low level of research and development investment spending (Sandu & Ciocanel, 2014). Some studies even state as "Assembled High-Tech" production instead of High-Tech production. The main argument behind this is that many components are imported and final assembly or low-value chain part has been done in the high technology exporter country (Xing, 2012). The statistical illusion problem can be a result of data aggregation problem as well. Although the goods are not classified into high technology category, domestic authorities may include it into high technology segment because of political reasons. The patent is considered as a more robust variable than R&D expenditures in this study. The patent shows one step further stage of a new product than R&D expenditures. Patents are the result of high effort in research and development facilities for years and years. That is why patent applications is used in this model as an indicator of innovation capability of the country.

FDI inflows are another variable of the high-tech model which has been used by most of the other studies as well. The effects of FDI have been widely discussed in growth and trade literature (Herzer, 2012). As known, FDI investments can be vertical or horizontal. Vertical FDI (international outsourcing) fragments each production stage into different countries. If the concerned inward FDI is vertical, the multinational firms decrease their production cost and increase their competitiveness by employing countries' low cost factors of production like labor and raw materials. The existence of external economies of scales in clusters may also attract FDI investments. Horizontal FDI produces same products in multiple countries (Lipsey, 2004). The aim of the international investor is to be close to consumers' market, which is called as Proximity concentration trade-off theory (Brainard, 1993). Neoclassical growth theory argues that an inflow of FDI stimulates economic growth by increasing the capital stock (de Mello, 1997). On the other hand, FDI investments may crowd out domestic investment if they get

additional tax exemptions and subsidies. If existing domestic firms have been sold to foreigners, there will be no increase in capital stock (Agosin & Machado, 2005). Besides, profit repatriation of foreign firms may result in huge capital outflows from the country which may increase macroeconomic fragility. In endogenous growth models, in contrast, it is argued that FDI inflows give the opportunity to the domestic firms to get an advantage of the technology and knowledge externalities (spillover effect) and increase employment and export performance (Aizenman & Noy, 2006, Ford, Rork & Elmslie, 2008). However, Harrison and Rodríguez-Clare (2010) shows that most of the empirical study finds negative or statistically insignificant spillover effect of FDI. When high technology sectors (Aerospace, Computers, office machinery, Electronics-communications, Pharmaceuticals) are considered, it is subject to debate whether FDI inflows improve high technology export performance or not which is discussed in section 4.

An increase in domestic saving level and achievement of political stability (polity2) are expected to increase high technology export performance indirectly. If domestic saving is used for feasible technologically advanced investment projects, domestic production capability of high technology products may improve. Political stability perceived as a proxy for institutional quality which increases efficiency and productivity of whole economic agents. Macroeconomic climate created by institutional quality increases investment and the innovative production capacity of a state as well.

Consequently, as discussed above, per capita income, openness to trade (ratio of trade volume to GDP), years of schooling (as a measure of human capital), domestic saving, reel effective exchange rate, political stability (polity), FDI (ratio of foreign direct investment inflows to GDP) and patent applications are among the main indicators that lead to increase high-technology export performance of countries directly or indirectly. The following section summarizes the empirical results of previous studies.

3. LITERATURE OVERVIEW

A wide range of macroeconomic and institutional variables are used by previous studies to investigate the determinants of high technology exports. Seyoum (2004) finds that scientists and engineers per million, quality of math and science education, research and collaboration, telephone lines (as a proxy for infrastructure), fdi inflows, and consumption expenditure (as a proxy for demand conditions) have positive and statistically significant effect on high technology

exports. Braunerhjelm and Thulin (2008) employ totally different set of variables and find that research and development expenditures have positive and significant effect on high technology exports. Tebaldi (2011) investigates the determinants of high technology export per worker and finds that human capital, trade openness; fdi inflows have positive impact on high technology exports.

Srholec (2007) points out those technologically intensive activities are sticky and remain localized in the home country of large multinational corporations. Developing countries have to improve their national technological capabilities and factor conditions especially in labor force to catch up the technology in developed countries. Zhang (2007) states that inward FDI inflows have no effect on complex export share in the total manufacturing sector for the period from 1985 to 1998. This study concludes “FDI inflows may help rise per capita value of complex exports”.

As it is stated, there is a wide range group of countries and variables in empirical literature. There is no consensus among the methods used in neither the empirical studies nor the variables. The summary of the selected empirical results is given in Table1.

Table 1: Summary of Empirical Literature

Study	Country and Period	Variables	Results
Seyoum (2004)	1996-1998 54 High Technology Exporter Country	-Scientist and Engineers per million -Quality of Math and Science Education -Research and Collaboration -Physical Infrastructure (Proxy telephone lines) -FDI inflows -Domestic Rivalry -Demand Conditions (Proxy consumption expenditures -Exchange Rate	-Except Domestic Rivalry and Exchange rate whole variables are positive and statistically significant
Seyoum (2005)	55 Countries Cross Section	-FDI inflows -Home Demand Conditions -Technological Infrastructure	Whole variables are positive and statistically significant

Zhang (2007)	1985-1998 Cross Country Data	-FDI inflows -Skills -Industrial Technological Capability	-Industrial Technological Capability positive effect -FDI inflows has no effect on complex export share in total manufacturing sector
Braunerhjelm and Thulin (2008)	1981-1999 19 OECD Countries	-R&D investment -Market Size -Outward flow of FDI/GDP	-R&D investment is positive and statistically significant -Market Size and Outward flow of FDI/GDP statistically insignificant
Tebaldi (2011)	1980-2008 USA and Trade Partners Fixed Effect Panel Estimation	-Human Capital -FDI Inflows -Trade Openness -Institutions -Macroeconomic Stability -Saving -Gross Capital Formation	Human Capital, trade openness, FDI inflows has a positive impact on high tech exports per worker
Sandu and Ciocanel (2014)	2006-2010 EU-27(except Luxemburg) Panel Estimation	-Government R&D -Private R&D	Government and Private R&D positive and statistically significant
Sertic, Vuckovic and Peric (2015)	2000-2011 EU -27	-Lagged High Technology Export -Foreign Demand -Exchange Rate -Industrial Production -Labor cost -Domestic Demand	-Industrial Production and Domestic Demand robust positive and statistically significant effect
Kızılkaya, Sofuoğlu and Ay (2017)	2000-2012 12 Developing Countries Panel Cointegration	-Trade Openness -FDI inflows -Per capita income -Patent -R&D	Except R&D whole variables are positive and statistically significant
Kabaklarlı, Duran and Üçler (2017)	1989-2015 14 OECD Panel Cointegration	-FDI inflows -Patent -Growth rate -Gross Capital Formation	-FDI inflows and Patent positive and statistically significant -Growth rate and Gross Capital Formation negative and statistically insignificant

4. ANALYSIS

4.1. Data and model

48 countries with the highest HTE/manufacturing ratios which almost constitute 90 percent of total world high technology exports are selected for analysis for the period from 1980 to 2017. The sample covers the features of the population strongly.

The Panel ARDL (p,q,q,...,q) model can be written as;

$$hte_{i,t} = \sum_{j=1}^p \alpha hte_{i,t-j} + \sum_{j=0}^q \delta' X_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (1)$$

where i denotes countries, t denotes time, hte denotes high-tech exports (% of manufactured goods), X represents a vector of explanatory variables, ε is the error term, and μ_i represent the fixed effects.

The model can be reparametrized into an error correction model as,

$$\Delta hte_{i,t} = \Phi(hte_{i,t-1} - \beta' X_{it}) + \sum_{j=1}^{p-1} \alpha^* \Delta hte_{i,t-j} + \sum_{j=0}^{q-1} \delta^{*'} \Delta X_{i,t-j} + \mu_i + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Here, Φ is the error correction term and β 's are the long run coefficient estimates. The explanatory variables are; FDI inflows, (FDI), per capita real GDP (lnpcgdp), trade openness (trade), years of schooling (as a measure of human capital), domestic saving (domsav), political stability (polity2), real effective exchange rate (Reer), number of patent applications (patent). The description and the sources of the variables are given in Table 2. Previous theoretical and empirical literature show that per capita income, trade openness, human capital and FDI inflows are among the most pronounced determinants of high-technology exports of countries. Therefore, in the baseline model 1, these basic four variables on high-technology exports have been employed. Then, other variables have been added one by one to model 1.

Table 2: Variables and Their Description

Variable	Description	Source
HTE	High-tech exports, % of manufacturing goods	World Development Indicator (WDI)
FDI	Foreign direct investment inflows as a percentage of GDP, ratio	WDI
Trade	Sum of exports and imports of goods and services measured as a share of GDP, ratio	WDI
Percapita GDP	GDP divided by midyear population, expressed in logarithms	WDI
Schooling	Average years of schooling	Barro-Lee (2016)
Domsav	Gross domestic savings as a percentage of GDP, ratio	WDI
Polity2	Adjusted combined index of democracy and autocracy	World Governance Indicators
Reer	Real effective exchange rate, expressed in logarithms	Bank of International Settlements
Patent	Patent applications, expressed in logarithms	WDI

4.2. Methodology

We first test for cross-section dependency in the errors of our regressions which can arise due to the presence of common shocks or unobserved component that can become a part of the error term. We employ CD (cross-sectional dependence)

test of Pesaran (2004) which is proposed for $N > T$ panels. CD statistic of Pesaran (2004) can be written as follows:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \widehat{\rho}_{ij} \right)}$$

where $\widehat{\rho}_{ij}$ is the sample estimate of the pairwise correlation of the residuals. The value of the CD statistic is 42.368 for the our baseline regression which implies that we reject the null hypothesis of no cross-section dependency.

Then, the stationary of series is analyzed by CADF (cross-sectionally-augmented ADF) panel unit root test of Pesaran (2007) which accounts for the cross-section dependency by expanding the standard ADF regression with cross-section averages of the lagged levels and first-differences of the regressors. CADF test has non-standard distribution because of the common factor and it is referred as one of the second-generation panel unit root tests. CADF test is mainly proposed for panels with $N > T$ which is valid for our data.

CADF test with trend and intercept specification is expressed as follows (Pesaran, 2007):

$$\Delta y_{it} = \alpha_i y_{it-1} + \delta_{0i} + \delta_{1i} t + \sum_{j=1}^p \beta_{ij} \Delta y_{it-j} + c_i \bar{y}_{t-1} + \sum_{j=1}^p d_{ij} \Delta \bar{y}_{it-j} + \epsilon_{it} \quad (7)$$

ϵ_{it} ; refers idiosyncratic shocks, $i = 1, 2, \dots, N$; $t = 1, 2, \dots, T$.

$c_i \bar{y}_{t-1}$, denotes one period lagged ADF; $\sum_{j=1}^p d_{ij} \Delta \bar{y}_{it-j}$, is common factor eliminates the problem of autocorrelation.

Panel statistic is computed as;

$$CADF_i = t_i(\alpha_i) = \frac{\hat{\alpha}_i}{se(\hat{\alpha}_i)} = \frac{\Delta y_i' \bar{M}_w \mathcal{Y}_{i,-1}}{\sqrt{\hat{\sigma}_{\epsilon,i}^2 (\mathcal{Y}_{i,-1}' \bar{M}_w \mathcal{Y}_{i,-1})}} \quad (8)$$

where $M_A = I_T - A(A'A)^{-1}A'$ and hence

$$M_{wi} = I_T - w_i(w_i'w_i)^{-1}w_i' ; \hat{\sigma}_{\epsilon,i}^2 = T^{-1} \Delta y_i' M_{wi} \Delta y_i$$

$$w_i = (Z_t, \Delta y_{i,-1}, \dots, \Delta y_{i,-pi}, \bar{y}_{-1}, \Delta \bar{y}, \dots, \Delta \bar{y}_{-pi} ; T = T - p_i - 1$$

The null hypotheses of these tests were “there is unit root for the panel”. In the analysis, three tests were conducted at the same time and all alternative situations were taken into consideration. The Panel ARDL model requires that the series are $I(1)$ or $I(0)$. A negative and statistically significant error correction term Φ , ensures that there is cointegration among the dependent variable and explanatory variables (Pesaran and Shin, 1995; Pesaran, Shin and Smith, 1999). Therefore,

we focus on the sign and significance of the error correction terms of the regressions estimated when we are testing for the cointegration. We also conduct the panel cointegration test of Pedroni (2007) for the baseline model. The results of Pedroni (2007) are given in appendix4. The lag order of ARDL model is chosen based on the unrestricted ARDL model given in (1) as suggested by Pesaran and Shin (1995). Maximum lag length is chosen as 2 and we assumed that the lag orders are equal for all variables. Accordingly, the optimal lag order is chosen as 1 by the Akaike Information Criteria for all models. Then, we estimate Panel ARDL (1,1,1,1,1) model².

4.3. Empirical Results

Table 3 shows the summary statistics of the variables. There is a significant variation in Hte variable which ranges from 0.09 to 74.994. Similarly, trade, fdi and domsav variables have large variations.

Table 3: Summary Statistics of Variables

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
Hte	1279	16.549	13.486	0.09	74.994
Schooling	1776	3.345	1.369	0.56	8.5
Trade	1629	77.404	56.690	11.545	441.604
Lnreer	1502	4.559	0.214	3.719	5.619
Percapita	1634	9.133	1.269	5.271	11.543
Fdi	1603	3.206	5.678	-15.989	87.442
Inpatent	1567	8.372	1.859	3.091	14.103
domsav	1629	25.660	8.571	7.654	101.797
Polity2	1685	6.468	5.679	-10	10

The results of CADF panel unit root test are given in Table 4. According to the results, HTE, schooling, trade openness, real per capita income and patent applications are integrated of order 1 while, fdi, domestic saving, and real effective exchange rate are integrated of order zero. Since some part of the regressors are I(0) while some part are I(1), panel ARDL method can be applied to our context³.

² There is not any significant change in long run coefficients when we consider different lag lengths for different variables.

³ Since political stability is integrated of order 2, we have to exclude it from the ARDL analysis.

Table 4: CADF Panel Unit root Test

Variables	Level		First	Difference
	Constant	Constant and Trend	Constant	Constant and Trend
HTE	0.051 (0.520)	-2.313 (0.01)*	-11.239 (0.00)*	-8.174 (0.00)*
Schooling	3.563 (1.00)	6.921 (1.00)	-12.408 (0.00)*	-11.749 (0.00)*
Trade	-1.842 (0.03)**	-0.402 (0.34)	-16.324 (0.00)*	-13.756 (0.00)*
Lnpercapita	-3.967 (0.00)*	-0.615 (0.269)	-13.860 (0.00)*	-12.207 (0.00)*
Fdi	-6.304 (0.00)*	-4.369 (0.00)*	-23.159 (0.00)*	-20.592 (0.00)*
Domsav	-3.502 (0.00)*	-1.401 (0.08)*	-15.365 (0.00)*	-12.267 (0.00)*
Polity2	13.431 (1.00)	14.744 (1.00)	8.537 (1.00)	9.211 (1.00)
Lnpatent	-0.491 (0.312)	-1.191 (0.11)	-14.313 (0.00)*	-11.281 (0.00)*
Lnreer	-3.776 (0.00)*	-1.848 (0.03)**	-14.089 (0.00)*	-11.880 (0.00)*

Notes: *, **, *** indicates rejection of null hypothesis of unit root at the significance levels of 1%, 5 % and 10% level, respectively. The values in parentheses are probability values. The lag lengths in the ADF equations are chosen by Akaike Information criteria.

The estimates of Panel ARDL model is represented in Table 5. Model 1 is the baseline model in which schooling, trade, FDI and per capita GDP are used as the explanatory variables. In models 2-4, other potential determinants of high-tech exports which are domestic saving, real effective exchange rate, number of patent

applications have been added one by one. We also include time dummies to the regressions which account for time-effects and partially offset cross-section dependency.

The error correction term is negative and statistically significant in all models which show that periodical deviations in the long run series have disappeared and there exists a long run relationship among the variables. We focus on the long run coefficients of the models since we basically deal with the long run determinants of high-technology exports of countries. In the baseline model (model 1), schooling, trade openness and per capita GDP are positive and statistically significant. This finding is consistent with Tebaldi (2011) and Mehrara (2017). In models 2-4, the variables which represent reel exchange rate (Lnreer), domestic savings (domsav) and patent applications (lnpatent) are found statistically insignificant. The coefficient of FDI is statistically significant but negative in all specifications except model 4. This finding is discussed in the next section.

Regrading the short-run coefficients of the models, trade openness is the only factor which is estimated to be positively and significantly affect high-technology exports of countries in the short run. This is an expected results since it is reasonable to expect other variables' effect such as schooling and per capita gdp to work in the longer term.

Table 5: Panel ARDL Estimates, The Determinants of High-tech Exports

Long Run	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Fdi	-0.184 (0.07)***	-0.187 (0.05)**	-0.201 (0.05)**	-0.132 (0.21)
Schooling	2.902 (0.00)*	2.623 (0.00)*	2.658 (0.07)***	3.507 (0.00)*
Trade	0.02 (0.02)**	0.09 (0.02)**	0.062 (0.06)***	0.061 (0.08)***
lnPcgdp	8.582 (0.00)*	5.722 (0.01)**	7.368 (0.00)*	8.457 (0.00)*
Lnreer		0.684 (0.86)	-	-
Domsav			0.224 (0.10)	-
lnPatent				0.515 (0.55)

Short run	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
Δfdi	0.013 (0.43)	0.016 (0.32)	0.015 (0.36)	0.009 (0.53)
$\Delta schooling$	-0.007 (0.98)	0.247 (0.54)	0.005 (0.99)	0.022 (0.95)
$\Delta trade$	0.023 (0.07)***	0.029 (0.02)**	0.024 (0.06)***	0.021 (0.06)***
$\Delta \ln Pc gdp$	- 0.021 (0.97)	0.460 (0.69)	-0.140 (0.86)	-0.138 (0.85)
$\Delta \ln reer$	-	-0.658 (0.67)	-	-
$\Delta domsav$	-	-	-0.013 (0.73)	-
$\Delta \ln Patent$	-	-	-	-0.119 (0.69)
ECT_{t-1}	-0.175 (0.00)*	-0.184 (0.00)*	-0.177 (0.00)*	-0.151 (0.00)*

Notes: The dependent variable is HTE in each column. Probabilities are in parentheses. *, **, *** indicates significance at the 1%, 5 % and 10% level, respectively.

4.4. The relationship between FDI inflows and high technology exports

Except Model 4, FDI inflows are found to have a negative impact on high-tech exports of countries. In order to clarify the reasons of this finding, the industrial composition of FDI inflows of the countries has been analyzed. Due to data constraint, the industrial distribution of FDI for only 31 of the 48 countries is examined and reported in Figure 1. FDI inflows are divided into 3 segments which are primary, secondary and tertiary which represents commodity, manufacturing and service sector respectively (Sub components of the fdi classifications are given in Appendix 3). It is clearly seen from Figure 1 that the share of manufacturing sector in FDI inflows is sharply lower than the service sector.

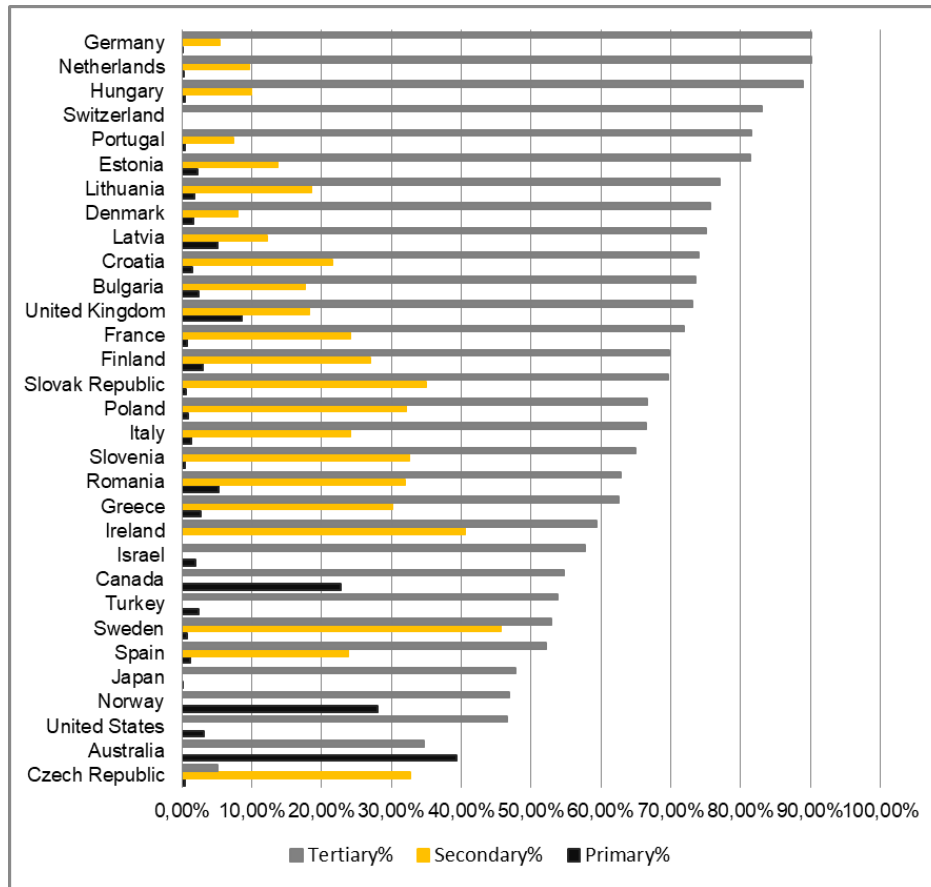


Figure 1:The Industrial Distribution of FDI for Countries, 2016
 Source: Investment Map-International Trade Statistics (www.investmentmap.org), 2018.

Note: Industrial classification of the countries is defined by United Nations Statistics Division and is a standard classification of economic activities (including both merchandise and services).

FDI inflows goes overwhelmingly on the tertiary sector (especially on finance, wholesale and retail trade, business activities) in 2016. When not only FDI inflow but also FDI stock value is considered, the lion share (almost % 80) goes to the tertiary sector. As it is seen from data, foreign contribution to value-added in manufacturing sectors is much lower than the foreign value added contribution in tertiary sectors. When the share of FDI in the sub-sectors of the secondary

(manufacturing) sectors is analyzed, it is observed that most of the foreign investment goes to sectors that are classified in medium technology (for example; metal, chemical, petroleum and plastic products, motor vehicles, manufacture of general-purpose machinery etc.) rather than in high technology.

FDI investments lead to an increase in countries' production capability and improve export performance in many fields. When high technology export performance is considered, it seems that strategic innovative part of the production is done in the main country.

High technology products have widely known brand names which give the impression to consumers that they are high quality. The variation in the quality of the product may damage their market power and reputation which is a product of long years of effort. As it is advocated by "O- Ring Theorem", skill matching improves productivity and quality rather than skill mixing. That is why multinational firms invest and produce in clusters where the technological capability of human capital level is higher than in other regions. Results indicate that strategic research and development facilities and innovative stage of the production are done in the mainland country. The low technology part of the production chain of high technology product is done in other countries. A number of studies also show that although developing countries' export sophistication level is improving, their terms of trade is deteriorating. (Li, Huang & Li, 2007; Lemoine & Kesenci, 2008; Amity & Freund, 2007; Saadi, 2012).

Foreign direct investment inflows into medium technology manufacturing and tertiary sector may divert human capital stock from domestic firms to foreign firms which may cause a decrease in high technology production capability and productivity in these countries because of the scarcity of human capital. It seems that domestic factors like per capita income and schooling are the most important variables in explanation of high technology exports. To put it more clearly, high-quality education is prerequisite to increase the supply of skilled human capital in these countries. Then production pattern may evolve from low technology goods to more sophisticated goods with counter interaction between producers and consumers.

5. CONCLUSION

Countries' export competitiveness and innovation performance have been examined through tremendous amount of empirical researches and international reports like global competitiveness index, global innovation index report, etc. These reports rank countries competitiveness according to not only price related

factors but also many non-price related factors like institutional quality, infrastructure, efficiency, innovative capacity and so on. High technology exports are concentrated in certain countries like Germany, Switzerland, Singapore, United Kingdom which are ranked in top ten in these competitiveness reports as well. High technology export performance correlates with international competitiveness. Therefore; the factors that makes a country both high technology exporter and competitive has become the main concern of many studies. In this context, this study aims to contribute empirical literature in this field by employing a wide range of variables and covering a wide country set and time period.

Panel ARDL estimations show that schooling, per capita GDP, and trade openness increase the high-tech export performance of countries. However, the effect of other factors; real exchange rate, domestic saving, and patent applications, are not found statistically significant. Beyond this, FDI inflows are found statistically significant (except model 4) but it has a slightly negative impact on the high-technology export performance.

In this study it is seen that per capita income is the most important variable as a determinant of high technology export capability. Per capita income combines the effect of both supply and demand conditions in an economy. Sophisticated domestic demand leads to change in domestic production structure which evolves and catches the production capability of high technology in the long run. The economic complexity index¹ ranks the countries according to product diversity and ubiquity and assumes that higher income correlates with sophisticated production pattern. Therefore, as supported by our findings, countries' real per capita GDP is the most important determinant of the countries' high technology export performance.

High technology export requires high quality of human capital which is also supported by our estimation results. When high technology producers employ high skilled workers, an improvement in productivity and innovation capability of the country can be achieved. In sum, it is seen that schooling as a proxy variable of human capital is the second most important variable in determination of high technology export performance.

Another factor that leads to an increase in countries' high technology export level is the countries' level of trade openness. Higher level of trade openness enables a country to import some parts of the products from abroad which increase the

quality of intermediate goods used in the production process. So, findings of this study supports that higher openness increases productivity, efficiency and high technology export capacity.

FDI inflows are found to have a slightly negative impact on high technology exports of countries. When the composition of FDI inflows of the countries analyzed, it is seen that major part of FDI investments of the countries is done on tertiary (e.g. finance, wholesale and retail trade, business activities) sector. Most of the foreign investments are done in sectors that are classified in medium technology rather than in high technology. Therefore, foreign direct investment inflows into medium technology manufacturing and tertiary sector may divert human capital from domestic firms to foreign firms which may cause a decrease in high technology production capability in these countries.

Consequently, Panel ARDL estimation results strongly indicate that long run determinants of high technology exports for countries are per capita income level and schooling respectively. It seems that rather than searching external sources; achieving an improvement in domestic factor conditions and production structure are the most important ways to increase high technology export performance. In sum, an increase in value added through high technology export necessitates high effort and implementation of long run strategic development policies especially on quality of education and product sophistication.

REFERENCES

- Allard, C., Catalan, M., Everaert, L., & Sgherri, S. (2005). Explaining differences in external sector performance among large Euro Area countries. *IMF Country Report No. 05/401*.
- Agosin, M., & Machado, R. (2005). Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment? *Oxford Development Studies*, 33:149–62.
- Aizenman, J., & Noy, I. (2006). FDI and trade-two-way linkages? *The Quarterly Review of Economics and Finance, Elsevier*, 46(3): 317-337.
- Amiti, M., & Freund, C. (2007). China's export boom. *Finance and Development*, 44:38–41.
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58: 277-297.
- Arellano, M., & Bover, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68(1): 29-51.
- Auer, R. A. (2015). Human capital and the dynamic effects of trade. *Journal of Development Economics*, Vol.117:107-118.
- Barro, R., & Lee, J. W. (2013). A new data set of educational attainment in the world, 1950-2010. *Journal of Development Economics*, 104:184-198 (updated version)

- 2016).
- Bayoumi, T., Harmsen, R., & Turunen, J. (2011). Euro area export performance and competitiveness. *IMF Working Paper No. 140*. Retrieved from International Monetary Fund website: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp11140.pdf>
- Blanchard, E. J., & Olney, W. W. (2017). Globalization and human capital investment: Export composition drives educational attainment. *Journal of International Economics*, 106: 165-183.
- Brainard, S. L. (1993). An empirical assessment of the proximity – concentration trade off between multinational sales and trade. *NBER Working Paper*, 4580: 1-59.
- Braunerhjelm, P., & Thulin, P. (2008). Can countries create comparative advantages? R&D expenditures, high-tech exports and country size in 19 OECD countries, 1981–1999. *International Economic Journal*, 22(1): 95-111, DOI: 10.1080/10168730801887026.
- Bhagwati, J. N. (1958). Immiserizing growth: A geometrical note. *Review of Economic Studies*, 3: 201-5.
- Baltagi, B. (2005). *Econometric analysis of panel data*. John Wiley Sons Ltd: West Sussex.
- De Mello, L. R. Jr. (1997). Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey. *Journal of Development Studies*, 34:1–24.
- Eaton, J., & Kortum, S. (2001). Trade in capital goods. *European Economic Review*, 45(7): 1195-1235.
- Falk, M. (2009). High-tech exports and economic growth in industrialized countries. *Applied Economics Letters*, 16 (10): 1025-1028.
- Ford, T. C., Rork, J. C., & Elmslie, B. T. (2008). Foreign direct investment, economic growth, and the human capital threshold: Evidence from US states. *Review of International Economics*, 16: 96–113.
- Harrison, A., & Rodríguez-Clare, A. (2010). *Trade, foreign investment, and industrial policy*. in Dani Rodrick and Mark R. Rosenzweig (eds), *Handbook of Development Economics*, Vol.5, Amsterdam: Elsevier.
- Herzer, D. (2012). How does foreign direct investment really affect developing countries' growth. *Review of International Economics*, 20(2):396–414. DOI:10.1111/j.1467-9396.2012.01029.x
- Holtz-Eakin, D., Newey, W., & Rosen, H. S. (1988). Estimating vector autoregressions with panel data. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 1371-1395.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of econometrics*, 115(1), 53-74.
- Investment Map-International Trade Statistics (www.investmentmap.org), 2018.
- Kabaklarlı, E., Duran, M., & Üçler, Y. (2017). The determinants of high-technology exports: A panel data approach for selected OECD countries. *DIEM*, 1-13, <https://hrcak.srce.hr/file/276334,18.12.2017>.
- Kato, A. (2015). Effects of exchange rate changes on East Asian technology-intensive exports. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 24:6,

- 809-821, DOI: 10.1080/09638199.2014.974659.
- Kızılkaya, O., Sofuoğlu, E., & Ay, A. (2017). Yüksek teknolojili ürün ihracatı üzerinde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve dışa açıklığın etkisi: Gelişmekte olan ülkelerde panel veri analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 18(1):63-78.
- Kremer, M. (1993). The 0-Ring theory of economic development. *The Quarterly Journal of Economics* (Oxford University Press) 108 (3):551-575.
- Lemonie, F., & Kesenci, Ü. (2008). Rise of China and India in international trade: From textiles to new technology. *China & World Economy*, 16: 16–34.
- Li, H., Huang, P., & Li, J. (2007). China's FDI net inflow and deterioration of terms of trade: Paradox and explanation. *China & World Economy*, 15: 87–95.
- Linder, S. (1961). *An Essay on trade and transformation*. Publisher, Wiley, pages 1- 167.
- Lipsey, R. E. (2004). Home- and host-country effects of foreign direct investment. *NBER Working Paper*, 3615: 1-51.
- Maddala, G. S., & Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and statistics*, 61(S1), 631-652.
- Mani, S. (2004). Exports of high technology products from developing countries: Are the figures real or are they statistical artefacts? *Innovation, Learning, and Technological Dynamism of Developing Countries*, 12-47.
- Mayer, J., Butkevicius, A., & Kadri, A. (2002). Dynamic products in world exports. *Discussion Papers No. 159*. UNCTAD, Geneva.
- Mehrara, M., Seijani, S., & Karsalari, A. R. (2017). Determinants of high-tech export in developing countries based on bayesian model averaging. *Zbornik Radova Ekonomskog Fakulteta u Rijeci*, 35(1): 199-215.
- Metcalfe, J. S. (1998). *Evolutionary economics and creative destruction*. Routledge: 1-116.
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2006). What determines migration flows from low- income to high- income countries? An empirical investigation of Fiji–Us migration 1972–2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342.
- Nickell, S., Nicolitsas, D., & Dryden, N. (1997). What makes firms perform well? *European Economic Review*, 41: 783-796.
- Pedroni, P. (2007). Social Capital, Barriers to Production and Capital Shares: Implications for the Importance of Parameter Heterogeneity from a Nonstationary Panel Approach. *Journal of Applied Econometrics*, 22, 429-451
- Pesaran, M.H. & Shin, Y., (1995). "An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis," Cambridge Working Papers in Economics 9514, Faculty of Economics, University of Cambridge
- Pesaran, M. H., & Shin, Y. (1998). An autoregressive distributed-lag modelling approach to cointegration analysis. *Econometric Society Monographs*, 31, 371-413.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. University of Cambridge, Faculty of Economics, Cambridge Working Papers in Economics No. 0435.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross- section

- dependence. *Journal of applied econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. P. (1999). Pooled mean group estimation of dynamic heterogeneous panels. *Journal of the American Statistical Association*, 94(446), 621-634.
- Porter, M.E. (2008). *Rekabet üzerine*. Harvard Business School Publishing Corporation (çev.Kıvanç Tanrıyar),Optimist Yayın no 211,pp.1-568
- Saadi, M. (2012). Export sophistication and the terms of trade of the developing and emerging countries. *International Review of Applied Economics*, 26 (5): 623-642.
- Sertić, M. B., Vučković, V., & Perić, B. Š. (2015). Determinants of manufacturing industry exports in European Union Member States: A panel data analysis. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 28:1, 384-397, DOI:10.1080/1331677X.2015.1043781.
- Schumpeter, A. J. (1975). *Creative destruction, capitalism, socialism and democracy*. (Orj. 1942): 82-85.
- Sandu, S., & Ciocanel, N. (2014). Impact of R&D and innovation on high-tech export. *Procedia Economics and Finance*, 15: 80-90.
- Seyoum, B. (2004). The role of factor conditions in high-technology exports: An empirical examination. *Journal of High Technology Management Research*, 15 (1): 145–162.
- Seyoum, B. (2005). Determinants of levels of high technology exports an empirical investigation. *Advances in Competitiveness Research*, 13(1): 64-79.
- Srholec, M. (2007). High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion? *Review of World Economics/WeltwirtschaftlichesArchiv*, 143 (2): 227–255.
- Todaro, M., & Smith, S. C. (2011). *Economic development*. 11th Edition, Pearson Education and Addison-Wesley.
- Tebaldi, E. (2011). The determinants of high-technology exports: A panel data analysis. *Atlantic Economic Journal*, 39 (4): 343–353.
- Xing, Y. (2012). The people’s Republic of China’s high tech exports: Myth and reality. *ADB Working Paper*, No 5055, Asian Development Bank Institute.
- Worldbank Databank (2013) World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/data/views/variableselection/selectvariables.aspx?source=world-development-indicators>, Accessed at 02.08.2013.
- World Bank (2018) World Development Indicators, <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>
- Yoo, S. H. (2008). High-technology exports and economic output: An empirical investigation” *Applied Economics Letters*, 15 (7): 523-525.
- Zhang, K. H. (2007). International production networks and export performance in developing countries: Evidence from China. *The Chinese Economy*, 40: 83–96. doi:10.2753/CES1097-1475400605.

APPENDIX1.

**Manufacturing industries classified according their global
technological intensity
(ISIC Revision 2)**

High-technology CITI Revision 2

1. Aerospace 3845
2. Computers, office machinery 3825
3. Electronics-communications 3832
4. Pharmaceuticals 3522

Medium-high-technology

5. Scientific instruments 385
6. Motor vehicles 3843
7. Electrical machinery 383-3832
8. Chemicals 351+352+3522
9. Other transport equipment 3842+3844+3849
10. Non-electrical machinery 382-3825

Medium-low-technology

11. Rubber and plastic products 355+356
12. Shipbuilding 3841
13. Other manufacturing 39
14. Non-ferrous metals 372
15. Non-metallic mineral products 36
16. Fabricated metal products 381
17. Petroleum refining 351+354
18. Ferrous metals 371

Low-technology

19. Paper printing 34
20. Textilee and clothing 32
21. Food, beverages, and tobacco 31
22. Wood and furniture 33

APPENDIX2.

Table2A: Country list

Argentina	Estonia	Japan	Portugal	Thailand
Australia	Finland	Kazakhstan	Romania	Turkey
Austria	France	Korea, Rep.	Russian Federation	United Kingdom
Brazil	Germany	Latvia	Saudi Arabia	United States
Bulgaria	Greece	Lithuania	Singapore	
Canada	Hungary	Malaysia	Slovak Republic	
China	India	Mexico	Slovenia	
Costa Rica	Indonesia	Netherlands	South Africa	
Croatia	Ireland	Norway	Spain	
Czech Republic	Israel	Philippines	Sweden	
Denmark	Italy	Poland	Switzerland	

APPENDIX3.

Sub components of the classification of FDI (ISIC Revision 3.0)

Primary Sector

1. Agriculture and hunting
2. Forestry and Fishing
3. Mining and quarrying
4. Petroleum
5. Unspecified primary

Secondary Sector

1. Food,beverages and tobacco
2. Textiles, clothing and leather
3. Wood and wood products
4. Publishing, printing and reproduction of recorded media
5. Coke, petroleum products and nuclear fuel
6. Chemicals and chemical products
7. Rubber and plastic products
8. Non-metallic mineral products
9. Metal and metal products
10. Machinery and equipment
11. Electrical and electronic equipment
12. Precision instruments
13. Motor vehicles and other transport equipment

- 14. Other manufacturing
- 15. Recycling
- 16. Unspecified secondary

Tertiary Sector

- 1. Electricity, gas and water
- 2. Construction
- 3. Wholesale and retail trade
- 4. Hotels and restaurants
- 5. Transport, storage and communications
- 6. Finance
- 7. Business activities
- 8. Public administration and defence
- 9. Education
- 10. Health and social services
- 11. Community, social and personal service activities
- 12. Other services
- 13. Unspecified tertiary
- 14. Transportation services (trade data)
- 15. Travel services, business & personal (trade data)
- 16. Other commercial services (trade data)

APPENDIX4:

Table 4A: Pedroni (2007) cointegration test results

Panel-v	-2.1*
Panel-rho	3.85*
Panel-pp	-0.75
Panel-adf	1.08
Group-v	-
Group-rho	6.22*
Group-pp	-0.31
Group-adf	-0.99

Note: * denotes significance at 1% significance level. The null hypothesis is no cointegration among the variables.

KARS İLİNİN SOSYAL SERMAYE DÜZEYİNİN BELİRLENMESİ: BİR SAHA ÇALIŞMASI¹



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 25.12.2019 Yayına Kabul Tarihi: 02.06.2020

Ömer BASUT
Bilim Uzmanı
Kafkas Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Türkiye
omer-bst36@outlook.com
ORCID ID: 0000-0002-1521-6766

Deniz ÖZYAKIŞIR
Doç. Dr.
Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
dozyakisir@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9710-3238

ÖZ Sosyal sermaye kavramı son dönemlerde pek çok disiplin tarafından ele alınan popüler bir konu haline gelmiştir. Kavram, kısaca toplumu oluşturan bireyler ve kurumlar arasındaki güven, norm, bağlılık ve sosyal/iletişim ağlarının gelişmesini ifade etmektedir. Buna göre sosyal sermayesi yüksek olan toplumların veya ülkelerin ekonomik kalkınmalarında da orantılı olarak gelişme kaydedilmektedir. Bununla birlikte sosyal sermaye, fiziki ve beşeri sermayeden farklı olarak sahip olduğu boyutlar (güven, norm, bağlılık ve sosyal/iletişim ağları) bakımından soyut bir nitelik taşımaktadır. Bu yüzden sosyal sermayenin ölçülmesi konusunda ciddi bir tartışma mevcuttur. Günümüzde sosyal sermaye ölçümü için Dünya Değerler Anketine başvurulmaktadır. Bu çalışmada da içerik itibarıyla söz konusu anketle bağlantılı olan ve literatürde sıkça kullanılan bir anket formundan yararlanılmıştır. Amaç Kars ilinin sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesidir. Bu amaçla yapılan saha çalışmasında çarpıcı bulgulara ulaşılmıştır. Elde edilen bulgulara göre Kars'ta Aile üyelerine olan güven düzeyinin oldukça yüksek (%71,4) olmasına karşın akrabalara güven düzeyi (%13,8) çok düşüktür. Etnik yapı bakımından zengin olan Kars'ta sosyal bütünleşme düzeyinin yüksek olduğu ortaya çıkmıştır. Ancak genel olarak başkasına güvenmeme düzeyi %87,2 ile oldukça yüksek düzeyde çıkmıştır. Bu sonuç sosyal sermaye düzeyi açısından son derece olumsuzdur. Ayrıca Kars'ta kurumlara olan güven sıralamasında TSK'nın ilk sırada, siyasi partilerin de son sırada yer aldığı görülmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sosyal Sermaye, Güven, Kars.

JEL Kodu: A12, A13, O18

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.013

Atıfta bulunmak için: Basut, Ö., Özyakışır, D. (2020). Kars ilinin sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi: bir saha çalışması. *KAÜİBFD*, 11(21), 268-289.

¹ Bu çalışma, birinci yazarın ikinci yazar danışmanlığında hazırladığı “Sosyal Sermayenin Kalkınma Üzerine Etkisi: Kars İli Üzerine Araştırma” isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

DETERMINATION OF THE SOCIAL CAPITAL LEVEL OF KARS PROVINCE: A FIELD STUDY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 25.12.2019 Accepted Date:02.06.2020

Ömer BASUT
Scientist
Kafkas University
Social Sciences Institute
Turkey
omer-bst36@outlook.com
ORCID ID: 0000-0002-
1521-6766

Deniz ÖZYAKIŞIR
Assoc. Prof.
Kafkas University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences,
dozyakisir@gmail.com,
ORCID ID: 0000-0002-
9710-3238

ABSTRACT The concept of social capital has recently become a popular topic addressed by many disciplines. The concept briefly expresses the development of trust, norm, loyalty and social/communication networks between individuals and institutions that make up the society. Accordingly, the economic development of societies or countries with high social capital also improves proportionally. However, social capital has an abstract quality in terms of its dimensions (trust, norm, loyalty and social / communication networks) different from physical and human capital. So there is a serious debate about measuring social capital. Today, the World Values Survey is used for social capital measurement. In this study, a questionnaire form, which is related to the questionnaire and is used frequently in the literature, was used. The aim is to determine the social capital level of the province of Kars. In this field study, striking findings were reached. According to the findings, the level of trust in Family members in Kars is quite high (71.4%), but the level of trust in relatives (13.8%) is very low. It was revealed that the level of social integration is high in Kars, which is rich in ethnicity. However, in general, the level of not trusting someone else was quite high with 87.2%. This result is extremely negative in terms of social capital level. In addition, it is seen that the Army ranks first in the ranking of trust in institutions in Kars and political parties are in the last place.

Keywords: Social Capital, Trust, Kars.

Jel codes: A12, A13,O18

Scope: Economics

Type: Research

Cite this Paper: Basut, Ö., Özyakışır, D. (2020). Determination of the social capital level of Kars province: a field study. *KAUJEASF*, 11(21), 268-289.

1. GİRİŞ

Fiziki ve beşeri sermayeden farklı olarak insan ilişkilerini, sosyal ağları, güven ve norm gibi soyut olguları merkeze alan sosyal sermaye kavramı, son dönemlerde iktisattan sosyolojiye psikolojiden siyaset bilimine kadar pek çok disiplinin çalışma konusu haline gelmiştir. Bu bağlamda özellikle Bourdieu, Coleman ve Putnam'ın ön plana çıktığını söylemek mümkündür. Sosyal sermayeyi; Bourdieu sosyoloji, Coleman eğitim sosyolojisi, Putnam siyaset bilimi ve Fukuyama ise iktisat tarihi ve iktisat sosyolojisi bağlamında ele almışlardır (Aydın, 2016, s.26). Kavram, iktisat disiplini açısından ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi bağlamında sıkça ele alınmaktadır. Buna göre genellikle sosyal sermaye stokunun yüksek olduğu toplumlar ekonomik kalkınma bağlamında gelişirken, sosyal sermaye stokunun az olduğu toplumlar ise geride kalmaktadır. Bunun için toplumların ekonomik kalkınmayı gerçekleştirebilmesi için sosyal sermaye stokunu arttıracak yatırımları teşvik etmeleri temel bir öncelik olmaktadır. Sosyal sermaye bakımından zenginleşen toplumların refah seviyeleri de böylece yükselebilmektedir. Ayrıca sosyal sermaye, ciddi problemler yaratan yolsuzluk, hırsızlık, adam kayırmacılık, rüşvet, siyasi ve ekonomik istikrarsızlık gibi faktörler üzerinde önemli rol oynayarak toplumların ekonomik kalkınmışlık seviyelerine olumlu anlamda katkı yapmaktadır. Bu nedenle pek çok toplumda sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma ilişkisine dair ampirik çalışmalara yer verildiği görülmektedir. Çalışmamıza benzer şekilde anket yoluyla verilerin toplanarak analiz edildiği çalışmalardan bazılarını; Andrew Woodhouse (2006), Callois ve Aubert (2007), Mısırdalı (2006), Eşki (2009), Çalışkan (2010), Kaya (2011) Keleş (2014), Yüksel (2015), Öztopcu (2016) Değer (2017) şeklinde sıralamak mümkündür. Söz konusu literatüre göre sosyal sermaye ve ekonomik kalkınma arasında doğrudan bir ilişkinin olduğu görülmektedir.

Aynı zamanda bir ekonomik değer olarak sosyal sermaye, iş gücü piyasasında iş arayan ve çalışanlar üzerinde de olumlu katkılar sağlamaktadır (Tatlı, 2013, s.89). Öte yandan günümüzde ekonomik kalkınma ve büyümeyi açıklamakta klasik anlamdaki üretim faktörleri (emek, sermaye, doğal kaynak, girişimci) yetersiz kalmaktadır. Bu unsurlara ek olarak kişinin bilgi ve becerisini temsilen beşeri sermaye, toplumsal güvene dayalı iletişim düzeyini temsilen de sosyal sermaye gibi yeni üretim faktörleri ön plan çıkmaktadır (Erselcan, 2009, s. 9). Dünya Bankası tarafından yapılan sosyal sermaye tanımında Gruplar ve ağlar, Güven ve dayanışma, Kolektif hareket ve işbirliği, Sosyal uyum ve içerme ile Bilgi ve iletişim boyutlarına vurgu (World Bank, 2013) yapıldığı için sosyal sermayeyi kısaca toplumlar ve kurumlar arasındaki güven, norm ve iletişim ağına dayandırmak (Karagül ve Masca, 2005, s. 39) mümkündür. İşte bu çalışma ile

Kars ilinde sosyal sermayenin sözü edilen argümanlarını Kars ili özelinde tespit etmek amaçlanmıştır.

2. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ

Bu çalışmanın amacı Kars ilinin sosyal sermaye düzeyini belirlenmek ve kentin genel bir sosyal sermaye profilini ortaya çıkarmaktır. Araştırma Kars ili merkezinde ikamet eden bireyleri kapsamaktadır. Bununla birlikte zaman ve ulaşım maliyetleri gibi kısıtlardan dolayı ilçe ve köyler araştırmaya dahil edilmemiştir. Dolayısıyla araştırmanın evreni 2019 itibarıyla Kars kent merkezi nüfusunu temsil eden 86.349 kişiden oluşmaktadır. Bu bağlamda evreni temsil eden 425 örnekleme ulaşılmış fakat geçerli 399 anket değerlendirilmeye alınmıştır. Bu kapsamda kullanılan örneklemin $\alpha= 0,05$ hata payı ve % 95 güvenilirlik seviyesinde ilgili evreni yeterince temsil ettiği söylenebilir (Lorcu, 2015, s.20). Araştırmada sosyal bilimlerde yaygın olarak kullanılan (Başaran, 2017, s.489) ve katılımcılara kolay ulaşılabilir olma ve onları gönüllü bireylerden seçme gibi özelliklerden dolayı araştırmacıların büyük çoğunluğunca tercih edilen (Baltacı, 2018, s.259) kolayda örnekleme türü kullanılmıştır. Çalışmanın saha araştırması 2019 Temmuz-Ağustos döneminde Kars kent merkezinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmada veri toplama aracı olarak anket formu kullanılmıştır. Anket formu için ilgili literatürde sıkça yer verilen Hjollund, & Svendsen (2000) ve Hundson & Chapman (2002)'dan yararlanılmıştır. Toplamda 33 sorudan oluşan anketin ilk 8 sorusu katılımcıların demografik özelliklerini yansıtmakta geri kalan 25 soru farklı kategorilerde sosyal sermayeyi ölçmeye dönüktür. Araştırmadan elde edilen veriler SPSS 20.0 programı kullanılarak analiz edilmiştir.

3. ARAŞTIRMA BULGULARI

3.1. Demografik Özellikler

Katılımcıların sahip oldukları demografik ve çeşitli sosyo-ekonomik özellikler Tablo 1'de sunulmaktadır. Buna göre katılımcıların %50,9'u erkek ve %49,1'i ise kadınlardan oluşurken %44,1'i evli, %55,9'u ise bekârdır. Yaş düzeylerine bakıldığında %44,4'ünün 15- 25 yaş, %29,8'nin 26-35 yaş, %12,8'inin 36 - 45 yaş, %9,3'ünün 46-60 yaş ve %3,7'sinin ise 61 yaş ve üstü olduğu görülmektedir. Ayrıca katılımcıların %2,3'ünün okuryazar olmadığı, %9'unun ortaokul, %26,1'inin lise ve yaklaşık %54'ünün de üniversite ve üstü bir mezuniyete sahip oldukları görülmektedir.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik ve Sosyo-Ekonomik Özelliklerine Göre Dağılımı

Cinsiyet	N	%
Erkek	203	50,9
Kadın	196	49,1
Medeni hali		
Evli	176	44,1
Bekâr	223	55,9
Yas		
15-25	177	44,4
26-35	119	29,8
36-45	51	12,8
46-60	37	9,3
61 ve üzeri	15	3,7
Eğitim düzeyi		
Okuryazar değil	9	2,3
İlkokul mezunu	35	8,8
Ortaokul mezunu	36	9,0
Lise mezunu	104	26,1
Üniversite ve üstü	214	53,8
Meslek		
Kamu çalışanı	120	30,1
Özel sektör çalışanı	79	19,8
Esnaf veya tüccar	35	8,8
İşçi	31	7,8
Çiftçi	10	2,5
Diğer	124	31,0
Konut tipi		
Apartman dairesi	251	62,9
Müstakil ev	148	37,1
Hane kişi sayısı		
1 kişi	17	4,3
2 kişi	47	11,8
3 kişi	65	16,3
4 kişi	97	24,3
5 kişi ve üstü	173	43,3
Hane Gelir düzeyi (TL)		
1000 TL ve altı	26	6,5
1001-2000 TL	52	13,0
2001-3000 TL	115	28,8
3001-5000 TL	106	26,6
5001 TL ve üstü	100	25,1
Toplam	399	100,0

Tablo 1'e göre katılımcıların %30,1'lik oranı kamu, %20'si ise özel sektör çalışanı iken esnaf veya tüccar oranı %8,8, işçi oranı %7,8 ve çiftçi oranı ise %2,5 şeklindedir. Bununla birlikte %31,0'lık "Diğer" başlığında büyük oranda ev hanımı ve öğrencilerin olduğu söylenebilir. Ayrıca katılımcıların % 62,9'u apartman dairesinde, %37,1'i ise müstakil evde ikamet ettiklerini ifade etmişlerdir. İkamet edilen bu hanelerde kişi sayısı 1 olanların oranı %4,3, 2 kişi olanlar %11,8, 3 kişi olanlar %16,3, 4 kişi olanlar %24,3 ve 5 kişi ve daha fazla olanlar %43, 4 şeklindedir. Bunun yanı sıra katılımcıların yaklaşık %7'si 1000 TL ve altında, %13'ü 1001-2000 TL, yaklaşık %29'u 2001-3000 TL, %26'sı 3001- 5000 TL, %25,1'i ise 5001 TL ve üzerinde gelire sahip olduklarını ifade etmişlerdir.

3.2. Güven ve Dayanışmayla ilgili Bulgular

Fukuyama (1998)'ya göre bir toplumda bireyler arasında güven düzeyi arttıkça sosyal sermaye düzeyi de o ölçüde artar ve beraberinde refah artışı meydana gelir. Güven düzeyinin yüksek olmasının bireyin sosyal yaşamında sağlayacağı faydanın yanı sıra ekonomik faaliyetlere de pozitif katkı sağlayarak işlem maliyetlerini azaltma gibi bir durum söz konusudur. Buna göre işlem maliyetlerinin azalması piyasaya yeni firmaların girmesini hızlandıracığı için ekonomik kalkınma sağlanabilecektir. Bu kapsamda Kars'ta sosyal sermayenin güven ve dayanışma bağlamında elde edilen bulguları Tablo 2 yardımıyla değerlendirilmiştir.

Tablo 2: Katılımcıların yardımseverlik konusundaki düşünceleri

İnsanların çoğu yardımsever mi yoksa kendi sorunlarıyla mı ilgilenmektedir?	N	%
Evet, yardım severler	73	18,3
Hayır, kendi sorunlarıyla ilgilenirler	298	74,7
Fikrim yok	28	7,0
Toplam	399	100,0

Tablo 2'ye göre katılımcıların %18,3' ü bireylerin yardım sever olduklarını, yaklaşık %75'i ise bireylerin kendi sorunlarıyla ilgilendiklerini ifade etmişlerdir. Fikir beyan etmeyen katılımcıların oranı da %7'dir.

Bireylerin vatandaş olarak belli toplumsal görevleri yerine getirmeleri ve yardımseverlik duygusunu geliştirmeleri, bu konuda adım atmaya istekli olmaları sosyal sermaye açısından önemlidir (Print ve Coleman, 2003, s.125). Ancak katılımcıların büyük çoğunluğuna (%75) göre insanların yardımseverlik konusunda çok da istekli olmadıkları söylenebilir. Öte yandan katılımcıların toplumsal bir sorun karşısında ortak hareket etme olasılığına dair verilerin yer

aldığı Tablo 3'e göre "sorun" konusunda bir kafa karışıklığı olduğu söylenebilir.

Tablo 3: Ortak sorun karşısında ortak hareket etme olasılığı

Olasılık Düzeyi	N	%
Oldukça olası	64	16,0
Olası	60	15,0
Ne olası ne olası değil	102	25,6
Biraz imkânsız	77	19,3
Oldukça imkânsız	59	14,8
Fikrim yok	37	9,3
Toplam	399	100,0

Nitekim katılımcıların %25,6'sının "ne olası ne olası değil" şeklinde görüş bildirmeleri bu anlamda dikkat çekicidir. Ayrıca imkansız seçeneklerini topladığımızda katılımcıların neredeyse %35'i bu yönde fikir belirtmişlerdir. Dolayısıyla karşılıklı ilişkilerin sağlam olduğu ve sağlıklı norm/değerlere dayalı toplumlarda fırsatların daha etkili kullanıldığı ve ortak sorunların kolaylıkla çözüme kavuşturulduğu (Putnam, 1993, s.172) dikkate alındığında Kars'ta "bir sorun" karşısında ortak hareket etme olasılığının tatmin edici düzeyde olmadığı söylenebilir. Burada "sorunun" niteliğinin önemli olabileceği de unutulmamalıdır. Zira aşağıdaki tablo başka bir duruma işaret etmektedir.

Tablo 4: Faydalı bir projeye zaman ve parasal destekte bulunma durumu

Görüş	N	%
Ne zamanımı ne de paramı harcarım	36	9,0
Sadece zamanımı harcarım	58	14,5
Sadece parasal destek de bulunurum	20	5,0
Hem zaman ayırır hem de parasal destek de bulunurum	241	60,4
Fikrim yok	44	11,0
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %60'ı toplum için faydalı bir projeye hem zaman hem de maddi destek sağlayabileceğini dile getirmiştir. Bireylerin toplumsal yaşamda ortak faaliyetlere katılmaları sosyal sermaye açısından son derece önem arz etmektedir (Meçik, 2010, s. 65). Tablo bu kapsamda değerlendirildiğinde sosyal sermaye açısından olumlu karşılanabilir. Ancak insanlara duyulan ciddi güvensizliğin yer aldığı aşağıdaki tablo bir önceki tablonun iyimserliğini gölgede bırakmaktadır. Dünya Değerler Anketinde de yer alan ve "Sizce genelde insanların çoğunluğuna güvenilebilir mi? Yoksa başkalarıyla bir ilişki kurarken veya iş yaparken çok dikkatli olmak mı gerekir?" sorusuna katılımcıların %87,2'si hayır cevabını vermiştir.

Tablo 5: İnsanlara güvenme durumu

Görüş	N	%
Evet güvenirim	35	8,8
Hayır dikkatli olunması gerektiğini düşünüyorum	348	87,2
Fikrim yok	16	4,0
Toplam	399	100,0

Katılımcıların yaklaşık %9'u insanların çoğuna güvendiğini dile getirirken fikir beyan etmeyenlerin oranı %4 olmuştur. Bireylerarası karşılıklı güven düzeyi yükseldikçe hem sosyal sermaye düzeyi hem de toplumsal refah düzeyi artar. Ancak bunun için toplumdaki güven düzeyinin arttırılması (Karagül ve Dündar, 2006, s. 64) büyük önem taşımaktadır. Buna göre katılımcıların büyük çoğunluğunun (%87,2) diğer insanlara güvenmede dikkatli olunması gerektiğini ifade etmeleri sosyal sermayenin oldukça düşük düzeyde olduğu söylenebilir. Güven olgusuna aile ve akraba açısından bakıldığında ise ilginç veriler ortaya çıkmaktadır (Tablo 6).

Tablo 6: Kişilerin aile ve akraba üyelerine güvenme durumu

Aile üyelerine	N	%
Oldukça az ya da hiç	25	6,3
Az	18	4,5
Ne az ne de çok	68	17,0
Çok	285	71,4
Fikrim yok	3	0,8
Akraba üyelerine		
Oldukça az ya da hiç	96	24,1
Az	71	17,8
Ne az ne de çok	165	41,4
Çok	55	13,8
Fikrim yok	12	3,0
Toplam	399	100,0

Temelinde güven ve ortak değerlerin olduğu aile, hem sosyal sermayenin bir biçimi hem de (Harris & De Renzi, 2010, s. 10) sosyal sermayenin en net biçimde görüldüğü kurum (Demir, 2011, s.907) olarak görülmektedir. Buna göre katılımcıların aile üyelerine güven düzeyi hayli yüksek (%71,4) olmasına rağmen akrabalar açısından bu oran oldukça düşük (%13,8) düzeydedir. Kısacası sosyal sermaye düzeyinin akrabalarından ziyade aile bağları temelinde güçlü olduğu söylenebilir.

Fakat güven olgusu devlet açısından ele alındığında katılımcılardaki kafa

karışıklığı dikkat çekici olmakla birlikte %40'tan fazlası devlete güvendiğini dile getirmiştir. Tablodaki verilere göre devlete güven konusunda katılımcıların yaklaşık %31'i kararsızken, güvensizlerin toplam oranı %15'in altındadır. (Tablo 7).

Tablo 7: Devletin kişi, aile ve mal varlığını korumasına ilişkin katılımcıların güven düzeyi

Güven Düzeyi	N	%
Oldukça güvensiz	43	10,8
Güvensiz	50	12,5
Ne güvenli ne güvensiz	123	30,8
Güvenli	119	29,8
Oldukça güvenli	47	11,8
Fikrim yok	17	4,3
Toplam	399	100,0

Oysa “Bireylerin birbirine güvendiği toplumlarda, bireylerarası güvenin tesis edilemediği toplumlara göre, devlete olan güven daha güçlü olur” (Can, 2015, s.263). Dolayısıyla devletin güven tesis etme noktasında atacağı somut adımlar beraberinde ekonomik kalkınmayı getirirken (Tüysüz, 2011, s. 16) aynı zamanda bireylerarası güvene de katkı sağlamış olur.

Öte yandan Tablo 8'e bakıldığında bireylerarasındaki çeşitli (gelir, din, inanç) farklılaşmaların problem yaratabileceğine dair katılımcı görüşleri dikkat çekmektedir.

Tablo 8: Çeşitli farklılaşmanın problemlere yol açma durumu

Gelir durumu, din ve inanç gibi farklılaşma	N	%
Evet	207	51,9
Hayır	110	27,5
Fikrim yok	82	20,6
Toplam	399	100,0

Tablo 8'e göre katılımcıların yarısından fazlası (yaklaşık %52) sahip olunan farklılaşmaların sorun yaratacağını %27,5'i ise sorun yaratmayacağı düşüncesindedir. %20,6'sı ise “Fikrim yok” şeklinde görüş bildirmişlerdir. Bu sonuçlar sosyal sermayenin grup içi ve grup dışı ayrımları şeklinde ortaya çıkan dışlama etkisiyle (Kitapçı, 2017, s.86) açıklanabilir.

Katılımcıların komşuluk ilişkilerine yaklaşımları ise Tablo 9'da sunulmaktadır.

Tablo 9: Katılımcıların komşuluk ilişkilerine göre dağılımı

Komşularla tanışma	N	%
Evet	333	83,5
Hayır	66	16,5
Herhangi bir hastalık ya da ihtiyaç halinde komşudan yardım isteme		
Evet	285	71,4
Hayır	114	28,6
İhtiyaç durumunda komşuların yardım etme olasılığı		
Evet	302	75,7
Hayır	97	24,3
Toplam	399	100,0

Komşuluk ilişkileri sosyal sermayeyi olumlu etkileyen önemli bir unsur (Karagül ve Masca, 2005, s. 46) olarak görülmektedir. Buna göre katılımcıların büyük çoğunluğunun (%83,5) komşularıyla tanışıyor olması sosyal sermaye açısından olumlu yorumlanabilir. Ayrıca komşudan yardım isteme oranının (% 71,4) ve komşunun yardım etme olasılığının (%76) oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Genel olarak katılımcıların komşuluk ilişkilerinin sosyal sermaye bakımından yüksek düzeyde geliştiği söylenebilir.

3.3. Grup ve Ağlarla ilgili Bulgular

Katılımcıların ilişkili oldukları grup ve ağlar bağlamındaki analizleri Tablo 10'da sunulmaktadır.

Tablo 10: Çeşitli aktiviteleri yapma durumu

Dışarda bir şeyler yemek, sinema, ev ziyaretleri vb. aktiviteler	N	%
Aile üyelerinden biriyle	152	38,1
Akrabalarımla	31	7,8
Aynı cinsten erkek arkadaşlarımla	55	13,8
Aynı cinsten kız arkadaşlarımla	54	13,5
Hem erkek hem de kız arkadaşlarımla oluşan grupla	92	23,1
Fikrim yok	15	3,8
Toplam	399	100,0

Sosyal sermaye düzeyi ile toplumsal aktivitelere katılım arasında doğru orantılı bir ilişki olduğu (Narayan & Pritchett, 1997, s. 1-4) bilinmektedir. Tablo 10'a göre katılımcılar dışarda herhangi bir aktiviteyi çoğunlukla aile bireyleriyle (%38,1) gerçekleştirirken bu aktiviteleri akrabalarıyla gerçekleştirenlerin oranı yalnızca %7,8'dir. Kız veya erkek arkadaş grubuyla aktivitede bulunanların oranı

ise %23,1 olarak dile getirilmiştir. Burada akrabalarla olan ilişki düzeyinin Tablo 6'da yer alan akrabalara olan güven düzeyiyle örtüştüğü söylenebilir.

Tablo 11 ise katılımcıların sırlarını ve özel meselelerini paylaşmalarıyla ilgili görüşlerini sunmaktadır.

Tablo 11: Sırlarını ve özel meselelerini paylaşma

Sırlarını paylaşma	N	%
Evet	309	77,4
Hayır	90	22,6
Özel meselelerinde birinden yardım almak		
Evet	294	73,7
Hayır	105	26,3
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %77,4'ü sırlarını başkalarıyla paylaştığını ve %73,7'si ise özel meselelerinde başkasından yardım talep ettiğini ifade etmiştir. Bu oranlar sosyal sermayenin önemli bir unsuru olan güven olgusu açısından olumlu yorumlamak mümkündür.

Bununla birlikte katılımcıların herhangi bir parasal ihtiyaç durumunda bu ihtiyacın yakınları tarafından temin edilmesiyle ilgili olumlu görüşleri de önemlidir (Tablo 12).

Tablo 12: Parasal ihtiyacın temin edilme durumu

	N	%
Kesinlikle olurlar	137	34,3
Muhtemelen olurlar	139	34,8
Emin değililer	38	9,5
Muhtemelen hayır	39	9,8
Kesinlikle hayır	29	7,3
Fikrim yok	17	4,3
Toplam	399	100,0

Buna göre katılımcıların büyük çoğunluğu (kesinlikle ve muhtemelen olurlar yaklaşık olarak % 69) acil bir durumda parasal ihtiyaçların yakınları tarafından temin edilebileceğini ifade etmişlerdir. Bu sonuç da sosyal sermaye açısından olumlu olarak değerlendirilebilir.

Tablo 13'te katılımcıların iş amaçlı hariç bir şeyler yemek, sinemaya ve ev ziyaretlerine gitme vb. aktiviteleri yapma, akrabalarla görüşme ve son olarak ise

komşularla ev gezmeleri, pikniğe gitme ve alışveriş yapma sıklığı tek tabloda ayrıntılı bir şekilde incelenmiştir.

Tablo 13: Çeşitli aktiviteleri yapma sıklığı

İş amaçlı hariç dışarda yemek, sinema, ev ziyaretine gitme vb. aktiviteleri yapma sıklığı	N	%
Her gün	24	6,0
Haftada bir kez	71	17,8
Haftada birkaç kez	97	24,3
Ayda birkaç kez	95	23,8
Ayda bir	49	12,3
2-3 ayda bir	35	8,8
Hiç	28	7,0
Akrabalarla görüşme sıklığı		
Her gün	33	8,3
Haftada bir kez	57	14,3
Haftada birkaç kez	64	16,0
Ayda birkaç kez	77	19,3
Ayda bir	46	11,5
2-3 ayda bir	91	22,8
Hiç	31	7,8
Komşularla ev gezmeleri, pikniğe gitme ve alışveriş yapma sıklığı		
Her gün	8	2,0
Haftada bir kez	20	5,0
Haftada birkaç kez	34	8,5
Ayda birkaç kez	48	12,0
Ayda bir	30	7,5
2-3 ayda bir	46	11,5
Hiç	213	53,4
Toplam	399	100,0

Tablodaki verileri kısaca şöyle özetlemek mümkündür. Katılımcıların büyük çoğunluğu iş amaçlı olmayan; dışarda yemek yeme, sinema, ev ziyaretine gitme vb. aktiviteleri haftalık veya aylık zaman dilimlerinde birkaç kez gerçekleştirmektedirler. Ancak akrabalarla görüşme ile komşularla ev gezmeleri, pikniğe gitme ve alışveriş yapma gibi aktivitelerin gerçekleştirilme sıklığının oldukça düşük düzey olduğu görülmektedir. Bu sonuçların sosyal sermaye açısından olumsuz bir duruma işaret ettiği söylenebilir.

Çünkü bireylerin sosyal ilişkilere ve toplumsal yaşama katılım seviyeleri ile bireylerin bu ağlara katılım göstermeleri sosyal sermaye açısından oldukça önemlidir. Bu bakımdan bireyin toplumsal yaşamı boyunca diğer bireylerle ortak faaliyetlere katılım sağlamaları, onlarla yakın ilişki kurmaları ve toplumsal eylemlerde yer alması sosyal sermayenin önemini ortaya çıkarmaktadır (Meçik, 2010, s. 65).

3.4. Kolektif eylem ve işbirliğiyle ilgili bulgular

Sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesinde kolektif eylem ve işbirliğinin önemli bir rolü bulunmaktadır. Ayrıca sosyal sermayenin önemli özelliğinden bir tanesi de yurttaş katılımıdır. Buna göre sosyal katılım düzeyi ile sosyal sermaye düzeyi arasında doğru orantı vardır. Tablo 14'teki verilere göre katılımcıların bu konuda adeta ikiye bölündüğü söylenebilir.

Tablo 14: Toplumsal faaliyete katılım durumu

Son bir yılda	N	%
Evet	184	46,1
Hayır	191	47,9
Fikrim yok	24	6,0
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %46,1'i toplumsal faaliyetlere katılım sağladığını belirtirken, yaklaşık %48'i katılım sağlamadığını ve %6'sı ise fikrinin olmadığını belirtmiştir. Ortak hedefleri sağlamak amacıyla sosyal sermayede rol alan bireylerin, işbirliği ve etkin şekilde hareket etmesini sağlayan güven, sosyal normlar ve ağlar gibi sosyal örgütlenmeler (Altan, 2007, s. 224) gibi sosyal sermaye unsurları dikkat alındığında katılımcıların toplumsal faaliyetlere katılımlarının sosyal sermaye açısından yüksek düzeyde olduğu söylenemez. Tablo 15'te ise katılımcıların herhangi bir gönüllü kuruluşa üye olma durumu analiz edilmiştir.

Tablo 15: Herhangi bir gönüllü kuruluşa üye olma durumu

	N	%
Evet	70	17,5
Hayır	329	82,5
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %82,5'inin herhangi bir kuruluşa üye olmadığı görülmektedir. Bu sonuç da sosyal sermaye açısından olumsuz bir duruma işaret etmektedir. Çünkü sosyal sermaye aynı zamanda resmi kurumlardan elde edilen kaynak, fikir ve bilgilerin geliştirilme kapasitelerini ifade etmektedir. Gönüllü

kuruluşlar bu anlamda önemli bir örnek niteliğindedir (Doğan ve Tatlı, 2013, s. 60). Bu olumsuz göstergelere rağmen katılımcıların önemli kararlar alma noktasında kendilerini güçlü görmeleri olumlu olarak değerlendirilebilir.

Tablo 16: Önemli kararlar alma gücü durumu

	N	%
Evet, bu güce sahibim	280	70,2
Hayır, bu güce sahip değilim	43	10,8
Kararsızım	69	17,3
Fikrim yok	7	1,8
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %70,2'si önemli kararlar alma konusunda kendilerini güçlü görürken, bu konuda güçsüzlüğünü ifade edenlerin oranı %10,8'dir. %17,3'ünün kararsız olması ise "önemli kararın" ne olduğuna ilgili soru işaretlerinin olduğuna yorumlanabilir. Yine de katılımcıların büyük çoğunluğunun (%70,2) hayatını değiştirebilecek önemli kararları alabilme gücünü kendilerinde görmeleri sosyal sermaye bağlamında olumlu karşılanabilir.

Buradan hareketle katılımcıların son genel seçimlere katılımlarıyla ilgili tabloya bakmakta fayda vardır. Çünkü "*Yerel seçimlere katılım oranı arttıkça sosyal sermaye endeksi değerinin yükselmesi beklenmektedir*" (Erbaşlı, 2015, s.52) ve vatandaşların ülke veya yerel yönetimlere katılması sosyal sermayesi üzerinde belirleyici etkiye sahiptir (Tüysüz, 2011, s. 14).

Tablo 17: Katılımcıların son yerel seçimlerde oy kullanma durumu

Oy kullanma durumu	N	%
Evet	324	81,2
Hayır	68	17,0
Yaşım tutmadığı için kullanamadım	7	1,8
Toplam	399	100,0

Tabloya göre katılımcıların %81,2'si son yerel seçimde oy kullandığını ifade ederken, oy kullanmadım diyenlerin oranı %17 olarak kaydedilmiştir. Tablodaki sonuç, 31 Mart 2019'da yapılan yerel seçimlerde Kars'ta seçime katılım oranı olan %80,97 (YSK, 2019) ile neredeyse aynıdır. Bu yüksek katılım oranı sosyal sermaye ve demokrasi açısından olumlu karşılanırsa da arkasındaki asıl motivasyonun Türkiye'de siyasetin bireylerin toplumsal/gündelik hayatlarını fazlaca etkilemesi ve bireylerin kendilerince bir tercihte bulunma ihtiyacı hissetmeleri olduğu söylenebilir.

3.5. Sosyal bütünleşme ile ilgili bulgular

Katılımcıların komşuluk bağlamında farklı gruplara/kimliklere (mezhep, etnik yapı, dini inanç, inançsızlık ve eşcinsellik) yönelik yaklaşımları Tablo 18’de yer almaktadır.

Tablo 18: Katılımcıların çeşitli grupları/kimlikleri komşu olarak görme durumu

Kimlik kategorisi	Yaklaşım	N	%
Farklı etnik yapıdan bir aile	İtiraz ederim	20	5,0
	İtiraz etmem	334	83,7
	Kararsızım	32	8,0
	Fikrim yok	13	3,3
Farklı mezhepten olan bir aile	İtiraz ederim	24	6,0
	İtiraz etmem	325	81,5
	Kararsızım	31	7,8
	Fikrim yok	19	4,8
Farklı dini inanca sahip bir aile	İtiraz ederim	52	13,0
	İtiraz etmem	294	73,7
	Kararsızım	41	10,3
	Fikrim yok	12	3,0
Dini inancı olmayan bir aile	İtiraz ederim	113	28,3
	İtiraz etmem	205	51,4
	Kararsızım	61	15,3
	Fikrim yok	20	5,0
Eşcinsel bir çift	İtiraz ederim	222	55,6
	İtiraz etmem	87	21,8
	Kararsızım	63	15,8
	Fikrim yok	27	6,8
Toplam		399	100,0

Tabloya göre katılımcıların genel olarak farklı kimliklere (eşcinsel çift hariç) itiraz etmedikleri görülmektedir. Örneğin farklı etnik yapıdan bir aileye itiraz etmem diyenleri oranı %84 iken bu oran farklı mezhepten bir aile için %81,5 ve farklı dini inanca sahip bir aile için %74’tür. Bununla birlikte dini inancı olmayan bir aile için itiraz etmem diyenlerin oranı %51,4’e gerilerken bu oran eşcinsel çift söz konusu olduğunda %21,8’e kadar düşmektedir. Özetle tabloda “farklı etnik yapıdan” “eşcinsel komşu”ya doğru aşağıya inildiğinde *itiraz etmem* diyenlerin oranı belirgin bir şekilde düşerken *itiraz ederim* diyenlerin oranı artmaktadır.

Etnik ve mezhepsel farklılıklarla ilgili bu olumlu sonuç Kars’ın tarihten gelen halk arasındaki etnik, kültürel ve mezhepsel farklılıklar (Alp, 2012, s.99)

bakımından zengin yapısı dikkate alındığında anlaşılabilir bir durumdur. Kaldı ki çok kültürlü ve çok kimlikli yapısı ile çeşitli etnik grupların bir arada yaşadığı ender kentlerden biri olan Kars'ta (Özyakışır, 2017, s.1130) böylesi yüksek oranların çıkması şaşırtıcı değildir. Bu durum sosyal sermaye açısından oldukça olumlu bir tablo sunmaktadır.

3.6. Politik eylemlere katılımı ilgili bulgular

Sosyal sermayeyi ölçmeye yönelik unsurlardan bir tanesi de politik kapsamda bireyin toplumsal ve siyasi hareketlere katılmasıdır. Tablo 19' da katılımcıların, son bir yılda toplum yararına bir konu hakkında kamu kurum/ politik liderlerden yardım alma, yasal bir mitinge katılım, belirli ürünleri boykot etme, siyasi bir partiye ya da örgüte bağış yapma ve yasadışı protesto eylemlerine katılma başlıkları altında siyaset hareketlere katılma durumları ele alınmaktadır.

Tablo 19: Katılımcıların son bir yılda toplumsal/siyasi hareketlere katılma durumu

		N	%
Toplum yararına bir konu hakkında kamu kurumlarından/ politik liderlerden yardım alma	Evet	105	26,3
	Hayır	232	58,1
	Fikrim yok	62	15,5
Yasal bir mitinge katılma	Evet	77	19,3
	Hayır	279	69,9
	Fikrim yok	43	10,8
Belirli ürünleri boykot etme	Evet	68	17,0
	Hayır	280	70,2
	Fikrim yok	51	12,8
Siyasi bir partiye ya da örgüte bağış yapma	Evet	19	4,8
	Hayır	329	82,5
	Fikrim yok	51	12,8
Yasadışı protesto eylemlerine katılma	Evet	17	4,3
	Hayır	345	86,5
	Fikrim yok	37	9,3
Toplam		399	100,0

Tablo 19'a göre katılımcıların genel olarak toplumsal ve siyasal hareketlere katılımlarının oldukça düşük olduğu görülmektedir. Buna göre "hayır" cevabı verenlerin oranı; Toplum yararına bir konu hakkında kamu kurum/politik liderlerden yardım almada %58,1, Yasal bir mitinge katılmada yaklaşık %70, Ürünleri boykot etmede %70,2, Siyasi bir partiye ya da örgüte bağış yapmada %82,5, Yasa dışı protesto eylemlerine katılmada %86,5 olarak kaydedilmiştir. Kısacası katılımcılar toplumsal hareketlere katılım konusunda ortalama olarak

%73,4 oranında *Hayır* cevabını vermişlerdir. Burada da bir önceki tabloda görüldüğü gibi tabloda yukarıdan aşağıya doğru inildikçe hayır diyenlerin oranı belirgin bir şekilde artış göstermektedir.

3.6. Kamu kurumlarına olan güvenle ilgili bulgular

Güven, birey ve kurumlar arası ilişkileri etkileyen ve onlara canlılık katan dinamik bir olgunun yanı sıra içtenlik, gerçeklik, sözüne sadık kalma, dürüstlük ve erdemlik gibi unsurları kapsayan davranışlar bütünü (Gökalp, 2003, s.163) olduğu için kamu kurumlarına olan güven durumu Tablo 20’de geniş bir kurum yelpazesinde ele alınmıştır.

Tablo 20: Katılımcıların kurumlara olan güven durumu

Kurum adı	Güven	N	%
Belediyeler	Evet	108	27,1
	Hayır	220	55,1
	Fikrim yok	71	17,8
Cumhurbaşkanlığı	Evet	205	51,4
	Hayır	136	34,1
	Fikrim yok	58	14,5
Diyanet İşleri Başkanlığı	Evet	193	48,4
	Hayır	142	35,6
	Fikrim yok	64	16,0
Eğitim kurumları	Evet	200	50,1
	Hayır	143	35,8
	Fikrim yok	56	14,0
Emniyet teşkilatı (Polis)	Evet	305	76,4
	Hayır	60	15,0
	Fikrim yok	34	8,5
Gümrük	Evet	129	32,3
	Hayır	156	39,1
	Fikrim yok	114	28,6
Hastaneler	Evet	222	55,6
	Hayır	121	30,3
	Fikrim yok	56	14,0
Hükümet	Evet	175	43,9
	Hayır	154	38,6
	Fikrim yok	70	17,5
Medya	Evet	58	14,5
	Hayır	254	63,7
	Fikrim yok	87	21,8
ÖSYM	Evet	147	36,8
	Hayır	178	44,6
	Fikrim yok	74	18,5

Sivil toplum kuruluşları	Evet	145	36,3
	Hayır	141	35,3
	Fikrim yok	113	28,3
Siyasi partiler	Evet	45	11,3
	Hayır	251	62,9
	Fikrim yok	103	25,8
Tapu daireleri	Evet	170	42,6
	Hayır	120	30,1
	Fikrim yok	109	27,3
TBMM	Evet	218	54,6
	Hayır	112	28,1
	Fikrim yok	69	17,3
Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK)	Evet	306	76,7
	Hayır	56	14,0
	Fikrim yok	37	9,3
Üniversiteler	Evet	166	41,6
	Hayır	140	35,1
	Fikrim yok	93	23,3
Valilikler	Evet	207	51,9
	Hayır	120	30,1
	Fikrim yok	72	18,0
Vergi daireleri	Evet	162	40,6
	Hayır	137	34,3
	Fikrim yok	100	25,1
Yargı	Evet	169	42,4
	Hayır	156	39,1
	Fikrim yok	74	18,5
Yüksek Seçim Kurulu (YSK)	Evet	131	32,8
	Hayır	184	46,1
	Fikrim yok	84	21,1
Toplam		399	100,0

Tablodaki oranlara bakıldığında katılımcıların güvenlik/emniyet kurumları yönünde bir tutum sergileyerek %76 civarında TSK ve Emniyet Teşkilatına güven duydukları görülmektedir. İlk iki sırada yer alan bu iki kurumun Kadir Has Üniversitesi tarafından yapılan *Türkiye Eğilimler Araştırması (TEA)2019* sonuçlarında da ilk iki sırada yer alması Kars'taki sonucun Türkiye geneliyle paralellik taşıdığını göstermektedir. Tabloda Medyanın son sıralarda yer alması da sözü edilen araştırma sonuçlarıyla büyük ölçüde örtüşmektedir (TEA, 2019, s.21-22). Öte yandan Kars'ta en güvenilir kurum sıralaması yukarıdaki genel tablonun özeti mahiyetinde Tablo 21'de sunulmuştur.

Tablo 21:Kars'ta yaşayan bireylerin kurumlara olan güven sıralaması

Sıra	Kurum Adı	%	Sıra	Kurum Adı	%
1	TSK	76,7	11	Yargı	42,4
2	Emniyet Teşkilatı	76,4	12	Üniversiteler	41,6
3	Hastaneler	55,6	13	Vergi daireleri	40,6
4	TBMM	54,6	14	ÖSYM	36,8
5	Valilikler	51,9	15	STK	36,3
6	Cumhurbaşkanlığı	51,4	16	YSK	32,8
7	Eğitim kurumları	50,1	17	Gümrük	32,3
8	Diyanet İşleri Başkanlığı	48,4	18	Belediyeler	27,1
9	Hükümet	43,9	19	Medya	14,5
10	Tapu daireleri	42,6	20	Siyasi partiler	11,3

Tabloya göre katılımcıların ilk üç tercihlerini sırasıyla TSK, Polis ve Hastanelerden yana kullanmaları can ve mal güvenliğine verdikleri önemle açıklanabilir. Ancak Yargı ve Üniversitelerin güvenilir ilk on kurum arasında yer almaması son derece dramatik ve çarpıcıdır.

4. SONUÇ

Kars'ın sosyal sermaye düzeyinin belirlenmesi amacıyla hazırlanan bu çalışmada sosyal sermaye; güven ve dayanışma, grup ve ağlar, kolektif eylem ve işbirliği, sosyal bütünleşme, politik eylem ve kurumlara olan güven boyutlarıyla ele alınmıştır. Çalışmanın sonuçları da bu boyutlar bağlamında ele alınmıştır. Buna göre *güven ve dayanışma* açısından elde edilen sonuç; Kars'ta aile bireyelerine güven düzeyinin oldukça yüksek olmasına karşın akrabalara güven düzeyinin çok düşük olduğu görülmüştür. Güvensizlik oranının akrabalar dışındaki insanlarda yani Dünya Değerler Anketinde kısaca "*Sizce İnsanlara Güvenmeli miyiz?*" sorusunda kastedilen insanlarda yaklaşık %90'larda olduğu görülmüştür. Ayrıca can ve mal güvenliği konusunda devlete yönelik hissedilen güvensizlik de araştırmanın dikkat çekici sonuçlarındandır. Buna rağmen komşularla ilişkilerin genel olarak olumlu olduğu ve yardımlaşmanın da makul düzeylerde gerçekleştiği söylenebilir.

Grup ve ağlar boyutuyla bakıldığında Kars'taki bireylerin dışarıda grup halinde çeşitli aktiviteler gerçekleştirme konusunda oldukça istekli oldukları ve parasal ihtiyaçların temini noktasında çevrelerindeki insanların katkı sağlayacağına duyulan inanç dikkat çekmektedir. Dolayısıyla, sosyal sermayenin Kars'ta grup ve ağlar bağlamından yeterince geliştiği görülmektedir. Ancak eldeki verilere göre sosyal sermayenin *kolektif eylem ve işbirliği* bağlamında Kars'ta yeterince

gelişmediği açıkça görülmektedir. Buna rağmen bireylerin önemli bir kısmının hayatlarıyla ilgili karar alma sürecinde kendilerini çok güçlü gördükleri ve seçimlere katılımın çok yüksek olduğu görülmektedir. Bununla birlikte araştırma sonuçları arasında en çok *sosyal bütünleşme* boyutunun dikkat çektiği söylenebilir. Çünkü Kars gibi farklı etnik ve mezheplerden oluşan çok kimlikli bir kentte bu farklılıklara sahip ailelerin komşuluklarına itiraz etmem diyenlerin oranı beklenildiği gibi oldukça yüksek çıkmıştır. Tersinden söylenirse, bu türden farklılıklara itiraz ederim diyenlerin oranı çok düşük çıkmıştır. Bu sonuç sosyal sermayenin sosyal bütünleşme boyutu açısından oldukça önemlidir. Ancak sosyal sermayenin *politik eylem* boyutu açısından Kars'ta olumsuz bir tablonun olduğunu söylemek mümkündür.

Öte yanda *kurumlara olan güven boyutuna* bakıldığında Kars'taki durumun Türkiye geneliyle örtüştüğü sonucuna varılmıştır. Nitekim en güvenilir kurum olarak ilk iki sırada Türkiye'deki kimi araştırmalarında gösterdiği gibi TSK ve Emniyet Teşkilatı yer almıştır. Üniversiteler ve Yargının güvenilir kurum sıralamasında ilk onda yer almaması da son derece çarpıcı olmuştur.

Sonuç olarak Kars'ın sosyal sermaye düzeyinin sosyal bütünleşme, sosyal ağ ve aile bağlamında oldukça güçlü olduğu görülmektedir. Ancak akrabalar ve yabancılara yönelik genel bir güvensizlik halinin olduğu da dikkat çekmektedir. Ayrıca seçimlere katılımın oldukça yüksek olmasına karşın bireylerin toplumsal ve siyasal olaylarda özne olmaktan kaçındığı ve grup olarak katılım isteğinin toplumsal olaylardan ziyade çeşitli sosyal aktivitelerde daha çok ön plana çıktığı görülmektedir.

5. KAYNAKÇA

- Alp, A. (2012). Kars tarihi bakımından bir kaynak olarak vilayet gazetesi "Kars", *TSA Dergisi*, (1), 89-102.
- Altan, R. (2007). Sosyal sermaye ve kalkınma, *Türk İdare Dergisi*, 455, 223-229.
- Aydın, İ. H. (2016). *Sosyal sermaye ve kalkınma*, (1.b), Ankara: Efil Yayınevi.
- Baltacı, A. (2018). Nitel araştırmalarda örnekleme yöntemleri ve örnek hacmi sorunsalı üzerine kavramsal bir inceleme. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(1), 231-274.
- Başaran, K.Y. (2017). Sosyal bilimlerde örnekleme kuramı, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (47), 480-495.
- Can, A. (2015). Türkiye'de Toplumsal ve Kamusal Güvenin İnşası, *The Journal*

of Academic Social Science Studies, 34, 261-273.

- Demir, S. A. (2011). Aile ve sosyal sermaye ilişkisi, *e-Journal of New World Sciences Academy, 6(4)*, 897-915.
- Erbaş, A. (2015). İlçeler Düzeyinde Sosyal Sermaye Analizi: Konya ve Karaman Örneği, *Sosyoekonomi, 23(25)*, 47-78.
- Erselcan, F. (2009). Disiplinlerarası ortak bir çalışma alanı olarak sosyal sermaye”, *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 35(2)*, 248-256.
- Fukuyama, F. (1998). *Güven sosyal erdemler ve refahın yaratılması*, (Çev: Ahmet Buğdaycı), (1.b.), Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Gökalp, N. (2003). Ekonomide güven faktörü, *Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 10(2)*, 163-174.
- Harriss, J., Renzi, P. D. (2010), Sosyal Sermaye Kavramı: ‘Kayıp Halka’ Mı Yoksa Analitik Olarak Mı Kayıp ?, *Sosyal Sermaye Kuram, Uygulama, Eleştiri* içinde (ss.689-713), (Çev. Meltem Çelik ve M. Murat Şahin), Der. Mehmet Murat Şahin, Ahmet Zeki Ünal, İstanbul: Değişim Yayınevi.
- Hudson L. & Chapman C. (2002). The measurement of social capital in the united states, *Paper prepared for the Internatiol Conference on Social Capital Measurement*, (pp:1-14), 25-27 September, London. 15 Aralık 2019 tarihinde <http://www.oecd.org/unitedstates/2382454.pdf> adresinden erişildi.
- Kadir Has Üniversitesi (2020), *Türkiye Eğilimler Araştırması (TEA)2019*, 24 Ocak 2020 tarihinde https://www.khas.edu.tr/sites/khas.edu.tr/files/inline-files/TE2019_TUR_BASIN_15.01.20%20WEB%20versiyon%20powerpoint_0.pdf adresinden erişildi.
- Karagül, M. & Dündar, S. (2006). Sosyal sermaye ve belirleyicileri üzerine ampirik bir çalışma, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, (12)*, 61-78.
- Karagül, M. & Masca, M. (2005). Sosyal sermaye üzerine inceleme, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, 1*, 37-52.
- Kitapçı, İ. (2017). Sosyal sermayenin kamusalılığından sosyal sermaye başarısızlığına: Teorik bir perspektif, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi, 15(1)*, 78-100.

- Lorcu, F. (2015). *Örneklerle veri analizi spss uygulamalı*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Meçik, O. (2010). *Sosyal sermaye ve beşeri sermayenin bireysel ekonomik getirisi: Eskişehir ili örneği*, Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Uşak Üniversitesi, Uşak.
- Narayan, D. & Pritchett, L. (1997). Cents and sociability: household income and social capital in rural Tanzania, *World Bank Policy Research Working*, Paper No. 1796, pp.1-41.
- Özyakışır, D. (2017). Göç olgusuna etnik kimlik açısından bir yaklaşım: Kars örneği”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 1130-1138.
- Print, M. & Coleman, D. (2003). Towards understanding of social capital and citizenship education, *Cambridge Journal of Education*, 33(1), 123-149.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: civic tradition in modern Italy*, Princeton University Press, Princeton New Jersey.
- Hjollund, L. & Svendsen, G.T. (2000). *Social capital: A standard method of measurement*, Papers 00-9, The Aartus School of Business, Germany.
- Tatlı, H. (2013). Sosyal sermayenin bireylerin istihdamı üzerindeki etkisi hanehalkı reisleri üzerine bir araştırma, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* 15(3), 87-114.
- Doğan, E.M., Tatlı, H. (2013). *Yoksulluk ve sosyal sermaye*, Nobel Yayınevi, Ankara.
- Tüysüz, N. (2011). *Sosyal sermayenin ekonomik gelişme açısından önemi ve sosyal sermaye endeksinin hesaplanması*, Uzmanlık Tezi. Kalkınma Bakanlığı Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü, Ankara.
- WORLD BANK (2013). What is social capital, 08.02.2013, 6 Haziran 2018 tarihinde https://www.worldbank.org/en/webarchives/archive?url=https%3A%2F%2Fweb.worldbank.org%2Farchive%2Fwebsite01360%2FWEB%2FO_CO-10.HTM&mdk=23354653 adresinden erişildi.
- YSK (2019). 31 Mart 2019 mahalli idareler genel seçimi sonuçları, Sandık Sonuçları ve Tutanaklar (Kars), 20 Ekim 2019 tarihinde <https://sonuc.ysk.gov.tr/sorgu> adresinden erişildi.

KENTLEŞMENİN SAĞLIK HARCAMALARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: TÜRKİYE İÇİN ARDL SINIR TESTİ YAKLAŞIMI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 12.12.2019

Yayına Kabul Tarihi: 02.06.2020

CÜNEYT KILIÇ

Doç.Dr.,
Çanakkale Onsekiz Mart
Üniversitesi
Biga İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
ckilic@comu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-0622-
7145

ÜNZÜLE KURT

Doç.Dr.,
Çanakkale Onsekiz Mart
Üniversitesi
Biga Uygulamalı Bilimler
Fakültesi
Türkiye
unzulekurt@comu.edu.tr,
ORCID ID: 0000-0003-3406-
1269

ÖZ Kentleşme bir toplumda sosyo-ekonomik ve kültürel birçok avantajı beraberinde getirirken bazı dezavantajlara da neden olmaktadır. Bu dezavantajların en önemlilerinden birisi hiç şüphesiz kendini sağlık alanında göstermektedir. Kentleşme; işsizlik, yoksulluk, aşırı nüfus artışına bağlı olarak ortaya çıkan düşük yaşam standartları, suç, çevre kirliliği, gecekondulaşma, trafik sorunları, yabancılaşma, belirsizlik, endişe, stres ve kaygıların artması gibi olumsuzluklara neden olmakta bu olumsuzluklarda sağlık sorunlarını artırmaktadır. Sağlık sorunlarının da artması sağlık harcamalarının artmasına neden olmaktadır. Bu çalışmanın amacı; Türkiye'de 1975-2018 dönemine ait verileri kullanarak ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile kentleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini analiz etmek ve analiz sonucuna göre politika önerilerinde bulunmaktır. Analizde Türkiye'de yaşanan kentleşmenin sağlık harcamalarını artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç kapsamında Türkiye'de uygulanan kentleşme politikalarının yeniden gözden geçirilerek kentleşmenin sağlık problemleri üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak ve zamanla da ortadan kaldırmak amacıyla çevre ile uyumlu planlı ve düzenli bir kentleşme politikasını benimsemesi ve istikrarlı bir şekilde uygulaması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: Kentleşme, Sağlık Harcamaları, ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

JEL Kodu: O18, H51, C22

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.014

Atıfta bulunmak için: Kılıç, C., Kurt, Ü. (2020). Kentleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi: Türkiye için ardl sınır testi yaklaşımı. *KAÜİBFD*, 11(21),290-305.

THE EFFECT OF URBANIZATION ON HEALTH EXPENDITURES: ARDL BOUNDS TESTING APPROACH FOR TURKEY



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 12.12.2019 Accepted Date: 02.06.2020

CÜNEYT KILIÇ

Assoc. Prof. Dr
Çanakkale Onsekiz Mart
University
Biga Faculty of Economics
and Administrative Sciences
Turkey
ckilic@comu.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-
0622-7145

ÜNZÜLE KURT

Assoc. Prof. Dr
Çanakkale Onsekiz Mart
University
Biga Faculty of Applied
Sciences
Turkey
unzulekurt@comu.edu.tr,
ORCID ID: 0000-0003-
3406-1269

ABSTRACT Urbanization brings many socio-economic and cultural advantages in a society but it also causes some disadvantages. One of the most important disadvantages of these is undoubtedly problems encountered in the field of health. These problems in the field of health mainly arises from negative effects of urbanization such as low living standards, crime, environmental pollution, slum, traffic problems, alienation, uncertainty, stress and anxiety from unemployment, poverty and overpopulation. The increase in health problems also leads to higher health expenditures. The aim of this study is to analyze the impact of urbanization on health spending by ARDL Bounds Testing Approach using data from the 1975-2018 period in Turkey as well as discussing the results in policy recommendations perspective. In the analysis, it was concluded that urbanization experienced in Turkey increases health spending. Under this result, it is necessary to reconsider the policies of urbanization in Turkey and reduce and eliminate the negative effects of urbanization on health problems For this purpose, a harmony with the environment and planned and regular urbanization policy should be adopted and implemented consistently.

Keywords: Urbanization, Health Expenditures, ARDL Bounds Testing Approach

Jel codes: O18, H51, C22

Scope: Economics

Type: Research

Cite this Paper: Kılıç, C., Kurt, Ü. (2020). The effect of urbanization on health expenditures: ardl bounds testing approach for Turkey. *KAUJEASF*, 11(21), 290-305.

1. GİRİŞ

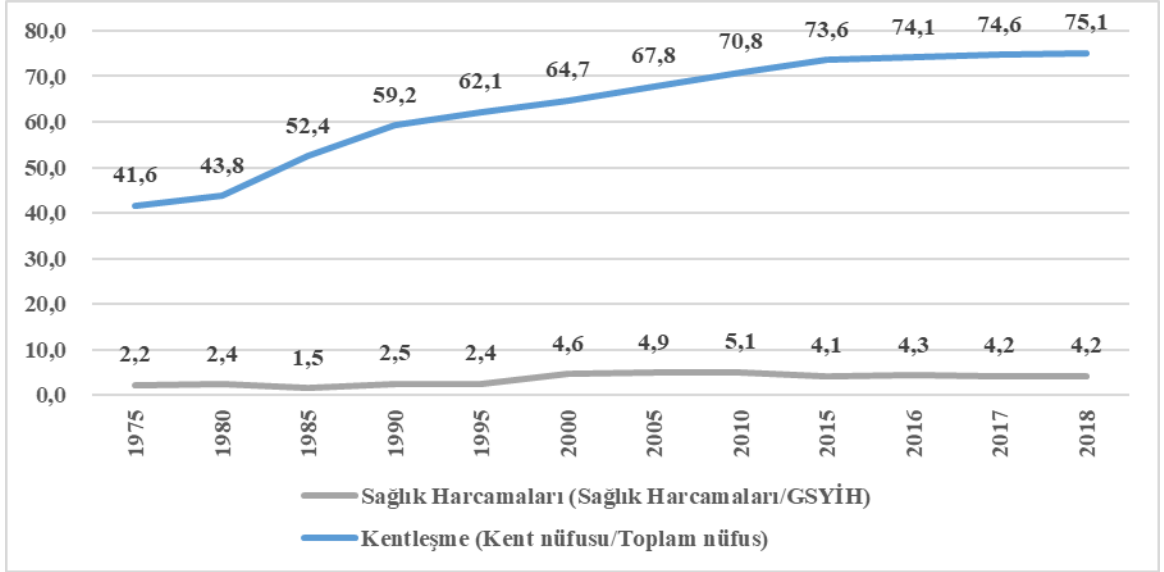
Kentleşme (urbanization) kavramı literatürde farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Bu tanımlar ortak bir çatı altında toplandığında kentleşme en genel ifade ile kent sayısının ve kentlerde yaşayan nüfusun zaman içinde artmasını ifade etmektedir (Yüceşahin & Özgür, 2008, s.116).

Dünya da kentleşme olgusunun geleneksel anlamda ilk defa ortaya çıkışı Sanayi Devrimi'nden önce olmuştur. Sanayi Devrimi'ne kadar kentleşme işlevsel ve yapısal anlamda sınırlı bir gelişme göstermiştir. Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkması ve gelişimi ile birlikte modern anlamda kentleşme olgusu ortaya çıkmış ve günümüze kadar gelişimini sürdürmüştür (Güven, 2016, s.24-25).

Dünya da olduğu gibi Türkiye'de de kentleşmenin gelişimi iki farklı dönemde olmuştur. Bu dönemlerden ilki yeterli sanayileşme hamlesinin gerçekleştirilemediği ve buna bağlı olarak da kentleşme oranının oldukça düşük olduğu 1950 öncesidir. İkinci dönem ise göçler, makineleşme ve bunun etkisiyle ortaya çıkan sanayileşmenin neden olduğu hızlı kentleşme oranlarının yaşandığı 1950 sonrası dönemdir. Bu dönemde yaşanan hızlı kentleşme olgusu günümüze kadar devam etmiştir (Yılmaz & Çitçi, 2011, s.258).

Kentleşme dünyada Sanayi Devrimi'nden sonra Türkiye'de ise 1950 sonrası dönemde iş olanaklarının artmasına, daha fazla yaşam alanının sağlanmasına, enerji etkinliğinin yükselmesine, etkili katı atık yönetimine ve daha etkili sosyal olanakların sağlanmasına zemin hazırlayarak önemli avantajlara neden olmuştur (Ulusoy, 2001, s.1-17). Kentleşme sağladığı bu avantajlar yanında; işsizlik, yoksulluk, aşırı nüfus artışına bağlı olarak ortaya çıkan düşük yaşam standartları, suç, çevre kirliliği, gecekondulaşma, trafik sorunları, yabancılaşıma, belirsizlik, endişe, stres ve kaygıların artması gibi önemli dezavantajlara da yol açmıştır (Turan & Beşirli, 2008, s.239).

Kentleşmenin yol açtığı bu dezavantajlar zaman içinde sağlık sorunlarının artmasına neden olarak sağlık harcamalarının da artmasına neden olmuştur. Türkiye'de 1975 yılından sonra yaşanan kentleşme ve sağlık harcamalarının gelişimini grafik 1 yardımıyla incelemek mümkündür.

Grafik 1. Türkiye’de Kentleşme ve Sağlık Harcamalarının Gelişimi (1975-2018)

Kaynak: OECD & Dünya Bankasının verilerinden derlenmiştir.

Grafik 1 incelendiğinde Türkiye’de kentleşme oranının 1975 yılında 41,6 iken bu oran 2000 yılında 64,7’ye, 2010 yılında 70,8’e ve son olarak 2018 yılında 75,1’e yükseldiği görülmektedir. Bu gelişmeye paralel bir gelişmenin (bazı istisnai yıllar hariç) sağlık harcamalarında da yaşandığı görülmektedir. Türkiye’de 1975 yılında sağlık harcamalarının Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı 2,2 iken bu oran 2000 yılında 4,6’ya, 2010 yılında 5,1’e yükselmiş ancak 2018 yılında 4,2’ye düşmüştür.

Bu çalışmanın amacı 1975-2018 döneminde Türkiye’de yaşanan kentleşmenin sağlık harcamaları (Sağlık Harcamaları/GSYİH) üzerinde yaratmış olduğu etkiyi analiz etmektir. Çalışmanın ikinci bölümünde kentleşme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi sorgulayan ampirik literatür gözden geçirilmiş, üçüncü bölümde veri, yöntem, ekonometrik uygulama ve başlıca bulgulara yer verilmiş, dördüncü bölümde ise elde edilen sonuçların özetlenmesi, değerlendirme ve öneriler ile çalışma sonlandırılmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Kentleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini analiz eden çalışmaların sayısı oldukça sınırlıdır. Bu alandaki çalışmaların çoğu sağlık harcamalarının

temel belirleyicileri üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu çalışmalarda sağlık harcamalarının temel belirleyicilerinden birisi kentleşme olarak alınmıştır. Bu nedenden dolayı literatür taramasında direk olarak kentleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini ele alan çalışmalar yanında, dolaylı olarak sağlık harcamalarının temel belirleyicileri içinde kentleşmeye yer veren çalışmalara da değinilecektir.

Abbas ve Hiemenz (2011) Pakistan için 1972-2006 dönemine ait verileri kullanarak kamu sağlık harcamalarının belirleyicilerini eşbütünleşme ve hata düzeltme yaklaşımını kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmalarında uzun dönemde sağlık harcamaları ile kişi başına düşen halk sağlığı harcamaları, kişi başına düşen milli gelir, toplam nüfusun yüzdesi olarak 14 yaşın altındaki nüfus, nüfus başına düşen hastane oranı, işsizlik ve kentleşme oranı arasında ilişki tespit etmişler ve kentleşme ve işsizliğin sağlık harcamalarını olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Samadi ve Rad (2013) Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (ECO) ülkelerinde 1995-2009 dönemine ait verileri kullanarak sağlık harcamalarının belirleyicilerini panel veri analizi yardımıyla araştırmışlardır. Araştırmalarında kişi başına sağlık harcamaları ile kişi başına GSYİH, 15 yaşın altındaki nüfus, hekim sayısı ve kentleşme arasında kısa ve uzun dönemde bir ilişki, 65 yaş üzerindeki nüfusu ile kişi başına sağlık harcamaları arasında ise sadece uzun dönemli bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sagarik (2014) ASEAN (Association of Southeast Asian Nations-Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği) üyesi ülkeler için 2002-2011 dönemine ait verileri kullanarak sağlık sektöründe kamu harcamalarının belirleyicilerini çoklu regresyon analizi yardımıyla incelemiştir. Çalışmasında yaşlı nüfusta ve sanayileşmede meydana gelen artışın devletin sağlık harcamalarını artırdığını buna karşılık kentleşme, ekonomik büyüme ve ekonomik dışa açıklığın devletin sağlık harcamalarını azalttığı sonucuna varmıştır.

Fattahi (2015) Gelişmekte Olan Ülkelerde 1995-2011 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme, hava kirliliği ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi dinamik panel veri analizi yöntemi yardımıyla test etmiştir. Çalışmasında hava kirliliğinin sağlık harcamalarını arttırdığı ve hava kirliliği ile sağlık harcamaları arasındaki ilişkide kentleşme oranının etkili olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Feng ve diğerleri (2015) Çin için 1991-2011 dönemine ait verileri kullanarak kırsal ve kentsel alanda yaşayan nüfusun sağlık harcamaları üzerindeki etkisini iki parçalı bir model yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinin sonucunda

kentlerde yaşayanların kırsalda yaşayanlara göre %33 oranında daha fazla sağlık harcaması yaptığını ifade etmişlerdir.

Shamsi ve Waqas (2016) Pakistan'da kamu sağlık harcamalarının temel belirleyicilerini 1980-2009 dönemine ait verileri kullanarak zaman serileri analizi yardımıyla tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmalarında gelirin, ilkokula kayıt olan öğrenci sayısının ve kentleşmenin kamu sağlık harcamalarını olumlu, işsizliğin ise kamu sağlık harcamalarını olumsuz bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Nordin ve diğerleri (2017) Çin ve Hindistan için 1970-2016 dönemine ait verileri kullanarak kırsal ve kentsel nüfusun sağlık harcamaları üzerindeki etkisini ARDL (Autoregressive Distributed Lag) sınır testi yaklaşımı yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinde uzun dönemde kırsal ve kentsel nüfustaki artışın sağlık harcamalarını artırdığını ve kentsel nüfusun kırsal nüfusa göre sağlık harcamalarını daha fazla artırdığı sonucuna ulaşmışlardır.

Jetter ve Parmeter (2018) 175 ülke için 1960-2010 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme ile devletin ekonomi içindeki büyüklüğü arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yardımıyla araştırmışlardır. Çalışmalarının sonucunda kentleşme ile devlet büyüklüğü arasında yakın bir ilişki olduğu ve kentleşmenin özellikle eğitim, sağlık ve sosyal konularda devlet büyüklüğünü etkilediğini ifade etmişlerdir.

Ecevit ve diğerleri (2018) Türki Cumhuriyetlerinde 2005-2015 dönemine ait verileri kullanarak sağlık harcamalarının belirleyicilerini panel veri analizi yöntemi ile test etmişlerdir. Araştırmalarının sonucunda sağlık harcamalarının en önemli belirleyicilerinin kentleşme, kişi başına reel gelir ve 65 yaş üstü nüfus olduğu ve bu değişkenlerin sağlık harcamaları ile uzun dönemde karşılıklı nedensellik ilişkisi içerisinde olduğunu belirtmişlerdir.

Çetin ve Bakırtaş (2019) 89 gelişmekte olan ülkede 2006-2015 dönemine ait verileri kullanarak kentleşmenin sağlık harcamaları üzerindeki etkisini statik ve dinamik panel veri analizi yardımıyla araştırmışlardır. Araştırmalarının sonucunda kentleşmenin, gelişmekte olan ülkelerde sağlık harcamalarının en önemli belirleyicisi olduğunu ve kentleşmede yaşanan artışın sağlık harcamalarını artırdığını ifade etmişlerdir.

Kentleşme ile sağlık harcamaları arasındaki literatür genel olarak değerlendirildiğinde, kentleşmeye bağlı olarak ortaya çıkan olumsuz etkilerin sağlık problemlerine neden olduğu buna bağlı olarak da sağlık harcamalarının arttığı sonucuna ulaşılmaktadır.

3. EKONOMETRİK ANALİZ

3.1. Veri ve Model

Ekonometrik analizde Türkiye’de kentleşme ile sağlık harcamaları arasındaki ilişki analiz edilmeye çalışılmaktadır. Bu doğrultuda ekonometrik analizde bağımlı değişken olarak sağlık harcamaları (Sağlık Harcamalarının/GSYİH) kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak ise kentleşme (Kent Nüfusu/Toplam Nüfus), Sanayileşme (Sanayi Sektörünün Sağladığı Katma Değer/GSYİH) ve Enflasyon (Tüketici Fiyatları Endeksi-TÜFE, % olarak) modele dahil edilmiştir.

Ekonometrik analiz periyodu, 1975-2018 dönemini kapsamaktadır. Analizde yıllık veriler kullanılmıştır. Ekonometrik analiz dönemine ait Kentleşme, Sanayileşme ve Enflasyon verileri Dünya Bankası’nın (World Bank) Dünya Gelişme Göstergeleri (World Development Indicators) veri tabanından, sağlık harcamaları verisi ise OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development-Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü)’nin veri tabanından temin edilmiştir.

Türkiye’de kentleşme ve sağlık harcamaları arasındaki ilişkiyi analiz etmek için model aşağıdaki gibi kurulmuştur;

$$SH_t = \beta_0 + \beta_1 KNT_t + \beta_2 SNY_t + \beta_3 ENF_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde kullanılan değişkenlerin kısaltmaları ve temsil ettikleri değişkenlerin ismi; SH: Sağlık Harcamaları, KNT: Kentleşme, SNY: Sanayileşme, ENF: Enflasyon ve ε_t ise hata terimlerini göstermektedir.

3.2. Yöntem

Ekonometrik analiz iki aşamadan oluşmaktadır. Bunlar; değişkenlerin durağan olup/olmadığının tespit edildiği birim kök testleri ve değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin olup olmadığının tespit edildiği ARDL sınır testidir.

İlk aşama olarak serilere birim kök testi uygulanmasında aşağıdaki gibi yazılan olasılıklı birim kök sınaması yapılmaktadır (Gujarati & Porter, 2009, s.754-756).

$$Y_t = \rho Y_{t-1} + u_t \quad -1 \leq \rho \leq 1$$

Eşitlikte u_t beyaz gürültü hata terimidir. Belirlenen sınırlar arasında $\rho = 1$ ise seri birim kök içermekte yani durağan olmamaktadır. Dickey Fuller tarafından geliştirilen birim kök test sınaması denklemleri aşağıdaki gibi yazılmaktadır.

$$\Delta Y_t = \delta Y_{t-1} + u_t; \Delta Y_t = \beta_1 + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (2)$$

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + u_t \quad (3)$$

Bu denklemlerdeki hata terimlerinin ardışık ve ilişkisiz olduğu varsayılmaktadır.

Genişletilmiş Dickey Fuller bu varsayımı ortadan kaldıran bir model olarak geliştirilmiştir. Bu sına bağımlı değişkenin gecikmeli değerlerinin söz konusu üç denkleme eklenmesi ile uygulanmaktadır.

$$\Delta Y_t = \beta_1 + \beta_2 t + \delta Y_{t-1} + \sum_{i=1}^m \alpha_i \Delta Y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

ADF birim kökün varlığını sına noktasında DF ile aynı hipotezleri kullanmaktadır. Bu hipotezler;

$$H_0: \delta = 0 \text{ seri birim kök içermektedir.}$$

$$H_1: \delta < 0 \text{ seri birim kök içermemektedir.}$$

biçiminde kurulmaktadır. H_0 hipotezinin reddedilmesi durumunda Y_t ya sıfır ortalama ile durağandır yada sıfırdan farklı bir ortalama ile durağandır. Phillips Perron hata terimlerindeki ardışık ilişkiyi hesaba katmak için gecikmeli fark değerlerini eklemeyen parametrik olmayan istatistiksel bir yöntemle serilerin durağanlıklarını sınamaktadır. Aynı hipotezleri kullanan iki yöntem ile serilerin durağanlıklarını araştırabilmek mümkündür.

Ekonometrik analizde değişkenlere birim kök testleri uygulanıp değişkenler durağan hale getirdikten sonra ikinci aşama değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin tespit edildiği ARDL sınır testi uygulamasıdır.

ARDL sınır testi Peseran, Shin ve Smith tarafından değişkenlerin aynı veya farklı düzey değerlerinde durağan olmaları durumunda değişkenler aralarındaki eşbütünleşme yani uzun dönem ilişkiyi test etmek için geliştirilmiştir. ARDL sınır testi üç aşamadan oluşmaktadır. Bunlar:

- ✓ Gecikme uzunluklarının belirlenmesi,
- ✓ Sınır testi,
- ✓ Hata Düzeltme modeli ve uzun dönem katsayıların tahminidir.

Gecikme uzunlukları Akaike ve Schwarz kriteri ile belirlendikten sonra model EKK yöntemi ile tahmin edilmekte ve ARDL modelinde eşbütünleşme ilişkisi aşağıdaki hipotezler ile sorgulanmaktadır (Pamuk & Bektaş, 2014, s.82-83; Eriçok & Yılanç, 2013, s.95-96).

$$H_0: \varepsilon_1 = \varepsilon_2 = \dots = \varepsilon_k = 0 \rightarrow \text{Eşbütünleşme yoktur.}$$

$$H_1: \varepsilon_1 \neq \varepsilon_2 \neq \dots \neq \varepsilon_k \neq 0 \rightarrow \text{Eşbütünleşme vardır.}$$

Hipotez testlerinin sınanması için F testleri asimptotik kritik değerleri ile karşılaştırılır. Hesaplanan F istatistik değeri üst tablo kritik değerinden büyük ise değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğuna karar verilir.

Model seçimi aşamasında öncelikle değişkenlerin durağanlıklarını araştırılmaktadır. Zira değişkenlerin farklı düzeylerde durağan olmaları ARDL modelini zorunlu kılar. Bu bağlamda birim kök testleri ikinci düzeyde birim kök

içeren değişkenin varlığını tespit etmek için uygulanmaktadır (Pata vd., 2016, s.265). İkinci düzey değerinde bir değişkenin varlığı ise ARDL testi için engel teşkil etmektedir. Özetle birim kök test sonuçları aynı düzeyde veya I(0) ve I(1) ile sınırlı olmak üzere farklı düzeylerde durağanlık söz konusu ise ARDL modeli kurmak mümkündür.

Testin birinci aşamasında kullanılan sınırsız hata düzeltme modelinin denklemi aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \alpha_5 LDYY_{t-1} + \alpha_6 LPFY_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

Değişkenler arasında bir eşbütünlüşme ilişkisi görülmesi durumunda, ARDL sınır testi yaklaşımının ikinci aşamasında, gecikmesi dağıtılmış otoregresif modelin (ARDL) kurulması gerekmektedir. Bu modelin denklemi aşağıdaki gibidir (Gülmez, 2015, s.145-147).

$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \varepsilon_t \quad (6)$$

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkili denklem ise aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \beta HDT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

Yukarıda ki modelde HDT ile gösterilen değişken hata düzeltme terimlerini ifade etmektedir. Bu terimin katsayısının 0 ile -1 aralığında olması durumunda uzun dönem denge değerine monoton bir biçimde yaklaşma mevcuttur. Katsayının -1 ile -2 aralığında olması hata düzeltme işleyişinin uzun dönem denge değerleri çerçevesinde azalan dalgalanmalar ortaya koyarak, dengeye varıldığını ifade ederken bu değer pozitif veya -2'den küçük olması ise, dengeden uzaklaşıldığını ifade etmektedir.

3.3. Modele Ait Ön Testler

İlk olarak serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenmesi için birim kök testi uygulanmıştır. ADF ve PP yöntemleri kullanılarak yapılan birim kök testi sonuçları tablo 1'de yer almaktadır.

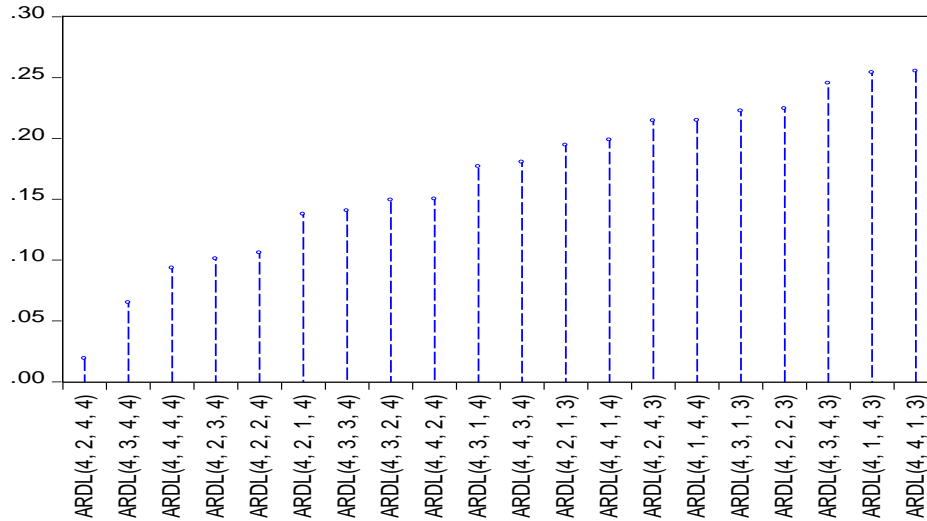
Tablo 1. Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Düzye	ADF		PP	
		Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
SH	I(0)	-0.952676	-1.791437	-1.101175	-1.473128
	I(1)	-5.429201*	-5.485625*	-5.582371*	-5.611775*
KNT	I(0)	-2.296985	-3.033397	-1.935796	-0.913046
	I(1)	-4.439762*	-9.665900*	-2.011029	-1.853358
ENF	I(0)	-1.710242	-2.429152	-1.704577	-2.360095
	I(1)	-6.910006*	-6.949336*	-6.954493*	-7.018396*
SNY	I(0)	-2.090033	-2.031082	-2.094407	-2.025261
	I(1)	-6.610923*	-6.551406*	-6.610423*	-6.551132*

Her iki yöntemde sabitli ve sabitli-trendli modeller ile yapılan testlerde tüm serilerin düzey değerlerinde birim kök içerdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu bağlamda serilere fark alma işlemi uygulanmış ve serilerin birinci fark düzeyinde birim kök içermedikleri tespit edilmiştir.

ARDL modelinin ilk aşaması değişkenlere ait gecikme değerlerinin hesaplanmasıdır. Bu bağlamda AIC bilgi kriteri dikkate alınarak tahmin edilen ve en küçük değeri veren 20 modele ait bilgiler Şekil 1'de yer almaktadır.

Akaike Information Criteria (top 20 models)



Şekil 1. Gecikme uzunluklarının Belirlenmesi

Şekil 1 AIC bilgi kriteri çerçevesinde 20 en küçük gecikmelere sahip 20 alternatif modeli göstermektedir. Bu modellerden en küçük gecikme değerine sahip olan 4,2,4,4,4 modeli tahmin için uygun model olarak alınmıştır.

Gecikme uzunlukları belirlenen modelde değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisi sınır testi ile belirlenmektedir. Yapılan sınır testi sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır.

Tablo 2. Sınır Testi Sonuçları

Test Statistic	Value	k
F-statistic	3.474073	3
Critical Value Bounds		
Significance	I0 Bound	I1 Bound
10%	2.37	3.2
5%	2.78	3.67
2.5%	3.15	4.08
1%	3.265	4.366
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:	0.941039 (0.4108)	
Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey	0.988647 (0.5020)	
Jaque Bera Normallik Testi	0.028273 (0.9722)	
Ramsey Reset Testi	0.188944 (0.8520)	

Sınır testi sonuçlarına göre hesaplanan F istatistik değerinin tablo üst kritik değerinden büyük olması (Hesaplanan F istatistik değeri: 3.474073 > I(1) tablo üst kritik değeri) değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin varlığını göstermektedir. Modele ait tanısıl test sonuçları değerlendirildiğinde Breusch Goldfrey testi hesaplanan istatistik değeri modelde otokorelasyon sorununun olmadığını, Ramsey Reset istatistiği model kurma hatasının olmadığını, R² ve düzeltilmiş R² bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni açıklama gücünün %98, %97 olduğu anlaşılmaktadır.

Değişkenler arası tespit edilen eşbütünleşme ilişkisi sonrasında uzun dönem eşbütünleşme denklemi tahmin edilmiştir. Uzun döneme ait model tahminleri Tablo 3’te yer almaktadır.

Tablo 3. Uzun Dönem Model Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-İstatistiği	Olasılık
KNT	0.13238	0.034198	3.87121	0.00082
ENF	0.01906	0.01215	1.57533	0.12943
SNY	-0.34507	0.09906	-3.48327	0.00210
C	4.42178	1.35243	3.26949	0.00350

Uzun dönem denklem sonuçları değerlendirildiğinde modelde başlıca bağımsız değişken olan kentleşme değişkeninin sağlık harcamaları üzerinde istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif etkisi olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuç uzun dönemde kentleşmenin sağlık harcamalarını arttırdığını göstermektedir. Buna ek olarak sanayileşme değişkeni ile sağlık harcamaları arasında istatistiksel olarak anlamlı ve negatif bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç uzun dönemde ülkede sanayileşmede yaşanan artışın ekonomik büyüme ve kalkınma üzerindeki olumlu etkisinin ortaya çıkacağını ve artan refahın sağlık harcamalarını azaltacağını göstermektedir.

Modelde kısa dönem dengesine ait bilgi içermesi açısından kurulan hata düzeltme modeli kısa dönemde oluşan dengesizliklerin uzun dönemde giderilme durumunu göstermektedir.

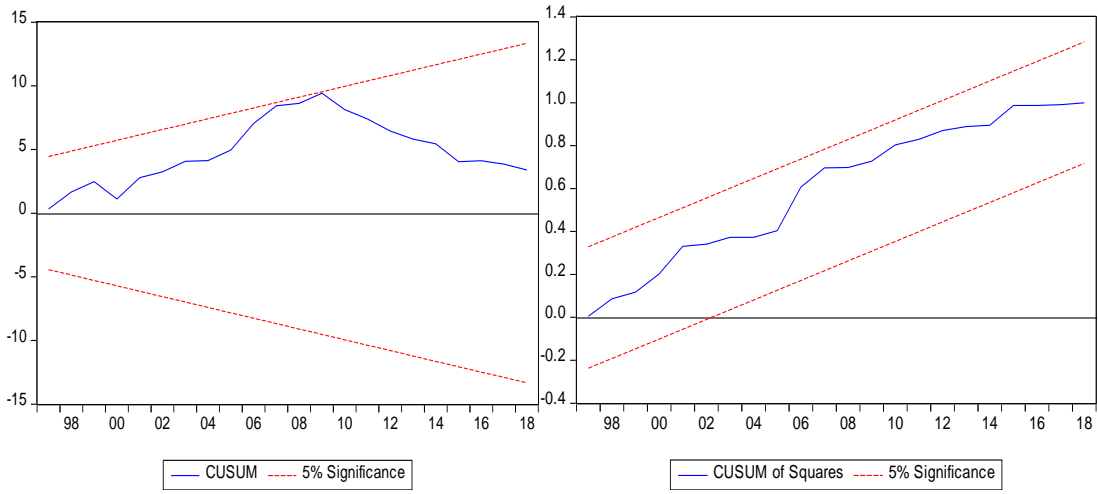
Tablo 4. Hata Düzeltme Modeli Tahmin Sonuçları

Cointegrating Form				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
D(SH(-1))	0.317850	0.134047	2.371176	0.0269
D(SH(-2))	0.590720	0.141725	4.168081	0.0004
D(SH(-3))	0.601758	0.147845	4.070195	0.0005
D(KNT)	-0.954108	0.213139	-4.476464	0.0002
D(KNT(-1))	0.691535	0.193868	3.567043	0.0017
D(ENF)	-0.007572	0.002719	-2.784827	0.0108
D(ENF(-1))	-0.006782	0.002666	-2.544228	0.0185
D(ENF(-2))	-0.004478	0.002373	-1.886928	0.0724
D(ENF(-3))	-0.004609	0.002252	-2.047033	0.0528
D(SNY)	-0.000440	0.029510	-0.014920	0.9882
D(SNY(-1))	0.136834	0.033842	4.043314	0.0005
D(SNY(-2))	0.202844	0.034212	5.928961	0.0000
D(SNY(-3))	0.089868	0.030102	2.985473	0.0068
CointEq(-1)	-0.455717	0.100581	-4.530851	0.0002

Eğer hata düzeltme terimi istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretli ise hata düzeltme modeli çalışıyor ve kısa dönemdeki dengesizlikler uzun dönemde gideriliyor demektir. Çalışma kapsamında kurulan hata düzeltme modeline ait hata düzeltme katsayısı istatistiksel olarak anlamlı ve negatif işaretlidir. Bu durumda modelde kısa dönemde oluşan dengeden sapma durumları uzun dönemde giderilmektedir.

Kısa dönem dinamiklerine ilişkin olarak hata düzeltme teriminin elde

edilmesinde kullanılan uzun dönem katsayılarının istikrarının ölçülmesinde Brown vd. (1975) tarafından önerilen CUSUM ve CUSUMQ testlerinden yararlanılmaktadır. CUSUM Testi, (n) gözlem kümesiyle ilişkili olarak kümülatif hata terimlerine dayanmakta ve %5 anlamlılığı gösteren iki kritik doğru arasında çizilmektedir. Hata terimlerine ilişkin olarak gösterilen CUSUM testi istatistiklerinden elde edilen eğri, %5 anlamlılığı gösteren kritik sınır arasındaysa, tahmin edilen katsayıların uzun dönemde istikrarlı olduğu söylenebilmektedir. Aynı işlem CUSUMQ, kümülatif hata terimlerinin karelerine dayalı olarak belirlenmekte ve anlamlılık testi değerlendirilmektedir. Modele ilişkin CUSUM ve CUSUMQ test sonuçları şekil 2’de yer almaktadır.



Şekil 2. CUSUM ve CUSUMQ Test Sonuçları

Hata terimlerine ilişkin olarak tahmin edilen CUSUM ve CUSUMQ testi istatistiklerinden elde edilen eğri, %5 anlamlılığı gösteren kritik sınır arasındadır, tahmin edilen katsayıların uzun dönemde istikrarlı olduğu söylenebilmektedir.

4. SONUÇ

Sağlık harcamaları ülke ekonomisinde önemli bir beşeri sermaye göstergesi olarak ele alınmaktadır. Sağlıklı bir birey sağlıklı bir düşünce yapısına sahip olup ekonomide daha etkin ve üretken roller üstlenmektedir. Buradan hareket ile sağlık sektörüne yapılan harcama ve yatırımlar beşeri sermaye faktörünü iyileştirici etkiler yaratmakta bu yolla ülkenin ekonomik büyüme ve

kalkınmasına katkı sağlamaktadır. Öte yandan kentleşme olgusu bir toplumsal değişim ve gelişimin başlangıcını oluşturmakta ülkede olumlu ve olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Kentleşmenin etkileri ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık göstermektedir.

Gelişmiş ekonomilerde kentleşme olgusu sanayileşme olgusunun bir sonucu olarak ortaya çıkmakta, artan üretim miktarları ve teknolojik ilerlemeler ile paralel olarak gelişim göstermektedir. Bu gelişim sürecinde ekonomik büyüme ve kalkınma ile eşgüdümlü bir kentleşmeden söz etmek mümkündür. Gelişmekte olan ülkelerde ise kentleşme olgusu sanayileşmeden daha hızlı bir ivme göstermekte bu nedenle sadece niceliksel bir tablo ortaya çıkmaktadır. Literatürde tarım ve sanayi sektörünün gelişmesini takiben gelişen bir hizmetler sektörüne bağlı kentleşme daha çok ekonomide olumlu etkiler yarattığı ileri sürülürken, hizmetler sektörünün sanayi ve tarımdan önce ve hızlı gelişmesi kentleşmenin olumsuz etkilerinin ortaya çıkmasını sağladığı ileri sürülmektedir. Çalışmada gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye’de kentleşme olgusunun sağlık harcamaları üzerindeki etkisi araştırılmaktadır. Çalışma sonucunda kentleşmenin uzun dönemde sağlık harcamalarını arttırdığı bunun yanında sanayileşmenin de sağlık harcamaları üzerinde negatif bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuç uzun dönemde sanayileşmenin ülke ekonomisinde ki refah artışına bağlı olarak sağlık koşullarının iyileşmesine katkı sağlayabileceğini buna karşın kentleşmenin sağlık harcamalarını artırıcı etkisinin daha baskın olduğu dolayısıyla da düzgün kentleşme politikalarının geliştirilmesinin önemli olduğu ortaya konulmuştur. Bunun için ülke de sanayileşme hızı ile paralel gelişen ve beşeri sermaye potansiyelini harekete geçirici ekonomik kalkınma odaklı bir kentleşme politikası ülke için isabetli olacaktır.

5. KAYNAKÇA

- Abbas, F. & Hiemenz, U. (2011). Determinants of public health expenditures in Pakistan. *ZEF-Discussion Papers on Development Policy, No. 158*.
- Brown, R.L., Durbin, J. & Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relations over time. *Journal of the Royal Statistical Society, vol.37*, 149-163.
- Çetin, M. A. & Bakırtaş, İ. (2019). Does urbanization induce the health expenditures? A dynamic macro-panel analysis for developing countries. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 61*, 208-222.
- Ecevit, E., Çetin, M. & Yücel, A. G. (2018). Türki cumhuriyetlerinde sağlık harcamalarının belirleyicileri: Bir panel veri analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi, 10 (19)*, 318-334.

- Eriçok, R. E. & Yılcı, V. (2013). Eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Sınır testi yaklaşımı. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, VIII(1), 87-101.
- Fattahi, M. (2015). The role of urbanization rate in the relationship between air pollution and health expenditures: a dynamic panel data approach. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, Vol. 53, 68-72.
- Feng, J., Lou, P. & Yu, Y. (2015). Health care expenditure over life cycle in the people's republic of China. *Asian Development Review*, vol. 32, no.1, 167-195.
- Gujarati N. D. & Porter D.C. (2009), *Temel ekonometri*, Literatür Yayıncılık. Çevirmenler: Ümit Şenesen ve Gülay Günlük Şenesen.
- Gülmez A. (2015). Türkiye'de dış finansman kaynakları ekonomik büyüme ilişkisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(2), 139-152.
- Güven, A. (2016). Kent, kentleşme ve kentsel yönetim ihtiyacı. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 4(1), 21-30.
- Jetter, M. & Parmeter, C. F. (2018). Does urbanization mean bigger governments?. *Scand. J. of Economics*, 120 (4), 1202-1228.
- Nordin, N. B., Nordin, N. B., Zainudin, N. B. & Yasin, N. H. B. M. (2017). Effects of rural and urban population on health care expenditure: Case of china and India. *Proceedings of International Conference on Economics 2017 (ICE 2017)*, 286-299.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). OECD Data. 17.04.2019 tarihinde <https://data.oecd.org/> adresinden erişildi.
- Pamuk, M. & Bektaş, H. (2014). Türkiye'de eğitim harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: ARDL sınır testi yaklaşımı. *Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, Yıl:2, Cilt:2, Sayı:2, 77-90.
- Pata, U. K., Yurtkuran, S., & Kalça, A., Türkiye'de enerji tüketimi ve ekonomik büyüme. *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 38 (2), 2016, 265-266.
- Phillips, P. C. B., & Perron, P., Test for a unit root in time series regression. *Biometrika*, Cil:75, No:2, 1988, 335-346.
- Sagarik, D. (2014). Public expenditures on health in ASEAN member countries: An analysis of trends and policy determinants. *International Conference on Trends in Economics, Humanities and Management (ICTEHM'14)*, Pattaya /Thailand.
- Samadi, A. & Rad, E. H. (2013). Determinants of healthcare expenditure in economic cooperation organization (ECO) countries: Evidence from panel cointegration tests. *International Journal of Health Policy and*

- Management, 1 (1), 63-68.*
- Shamsi, N. & Waqas, M. (2016). What determine the public health expenditure in Pakistan? Urbanization, income and unemployment. *World Applied Sciences Journal 34 (4), 477-484.*
- Turanlı, M. T. & Beşirli, A. (2008). Impacts of urbanization process on mental health. *Anatolian Journal of Psychiatry, 9, 238-243.*
- Ulusoy, A. & Vural, T. (2001). Kentleşmenin sosyo ekonomik etkileri. *Belediye Dergisi, Cilt: 7, Sayı: 12, 1-17.*
- World Bank (WB). Data Bank: World development indicators. 13.04.2019 tarihinde <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>, adresinden erişildi.
- Yılmaz, E. & Çitçi, S. (2011). Kentlerin ortaya çıkışı ve sosyo-politik açıdan Türkiye’de kentleşme dönemleri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi, Kış, Cilt:10, Yıl: 2011, Sayı:35, 252-267.*
- Yüceşahin, M. M. & Özgür, E. M. (2008). Türkiye kentlerinin kentleşme düzeylerinin demografik, ekonomik ve sosyal değişkenlerle belirlenmesi. *Coğrafi Bilimler Dergisi, 6 (2), 115-139.*

PETROL FİYATLARINDAKİ OYNAKLIĞIN İKTİSADİ BÜYÜME VE ENFLASYON ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: GCC ÜLKELERİ ÖRNEĞİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBF
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi:16.09.2019

Yayına Kabul Tarihi:12.12.2019

**Prof. Dr. Seyfettin
ERDOĞAN**

İstanbul Medeniyet
Üniversitesi, Siyasal Bilgiler
Fak. İktisat Bölümü
erserdagm@hotmail.com
ORCID: 0000-0003-2790-
4221

**Doç. Dr. Emrah İsmail
ÇEVİK**

Tekirdağ Namık Kemal
Üniversitesi, İİBF, İktisat
Bölümü
eicevik@nku.edu.tr
ORCID: 0000-0002-8155-
1597

**Doç. Dr. Ayfer
GEDİKLİ**

İstanbul Medeniyet
Üniversitesi, Siyasal Bilgiler
Fak. İktisat Bölümü
ayfergedikli@yahoo.com
ORCID: 0000-0002-7128-
1976

ÖZ Petrole bağımlı ülkelerde petrol fiyatlarındaki oynaklığın makro ekonomik değişkenler üzerindeki etkisinin ampirik olarak araştırılmasından elde edilecek bulgular, bu ülkelerde üretim yapısı ve sektörel dönüşüm politikalarının belirlenmesinde veri kaynağı olarak kullanılabilir. Bu çalışmanın amacı, Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri (Bahreyn, Katar, Kuveyt, Umman, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri)'nde petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme ve enflasyon üzerindeki etkilerini 2007-2018 dönemine ilişkin aylık veriler kullanarak araştırmaktır. Ekonomik büyümeyi temsilen reel sanayi üretim endeksi kullanılmış, enflasyon oranları ise Tüketici Fiyat Endeksindeki aylık değişim dikkate alınarak hesaplanmıştır. Analiz için SVAR modeli tercih edilmiştir. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyatlarındaki oynaklık GCC ülkelerinin çoğunda iktisadi büyümeyi negatif, enflasyon oranını ise pozitif yönde etkilemektedir. Petrol fiyatlarındaki oynaklığın makro ekonomik göstergeler üzerindeki olumsuz etkisinin azaltılması için petrol dışındaki sektörlerin desteklenmesi gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler: GCC Ülkeleri, Petrol Fiyatlarındaki Oynaklık, İktisadi Büyüme.

JEL Kodu: P44, F43, O53

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.026

Atıfta bulunmak için: Erdoğan, S., Çevik, E. İ. & Gedikli, A. (2020). Petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme ve enflasyon üzerindeki etkisi: GCC ülkeleri örneği. *KAÜİİBF*, 11(21), 306-330.

**THE EFFECT OF THE OIL PRICES
VOLATILITY ON ECONOMIC GROWTH
AND INFLATION: THE CASE OF GCC
COUNTRIES**



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 16.09.2019 Accepted Date: 12.12.2019

**Prof. Dr. Seyfettin
ERDOĞAN**

İstanbul Medeniyet
University, Faculty of
Political Science,
Economics

erserdagm@hotmail.com

ORCID: 0000-0003-2790-4221

**Doç. Dr. Emrah
İsmail ÇEVİK**

Tekirdağ Namık Kemal
University, Faculty of
Economic and
Administrative Sciences,
Economics

eicevik@nku.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8155-1597

**Doç. Dr. Ayfer
GEDİKLİ**

İstanbul Medeniyet
University, Faculty of
Political Science,
Economics

ayfergedikli@yahoo.com

ORCID: 0000-0002-7128-1976

ABSTRACT The empirical investigation of the impact of oil price volatility on macroeconomic variables in oil-dependent countries can be used as a data source for determining production structure and sectoral transformation policies in these countries. The aim of this study is to investigate the effects of volatility in oil prices in Cooperation Council for the Arab States of the Gulf (GCC[R1][hç2]) countries (Bahrain, Qatar, Kuwait, Oman, Saudi Arabia and United Arab Emirates) on economic growth and inflation by using monthly data for 2007-2018 period. Real industrial production index was used to represent economic growth, and inflation rates were calculated by taking into account the monthly change in the Consumer Price Index. SVAR model was preferred for analysis. Based on our test results, it was found that volatility in oil prices affects economic growth negatively and inflation rate positively in most GCC countries. As a policy implication, it can be suggested that in order to reduce the negative impact of volatility in oil prices on macroeconomic indicators, sectors other than oil should be supported.

Keywords: *GCC Countries, Oil Price Volatility, Economic Growth*

Jel codes: *P44, F43, O53*

Scope: *Economics*

Type: *Research*

Cite this Paper: Erdoğan, S., Çevik, E. İ. & Gedikli, A. (2020). The effect of the oil prices volatility on economic growth and inflation: The case of GCC countries. *KAUJEASF*, 11(21), 306-330.

1. GİRİŞ

Zengin petrol yataklarına sahip ülkeler, sahip oldukları bu kaynağın üretimi ve dış ticaretinden büyük gelirler elde etmektedirler. Petrolden elde edilen gelirlerin ağırlıklı olarak, eğitim ve sağlık gibi sosyal harcamaların finansmanının yanı sıra teknolojik alt yapının geliştirilmesi ve doğal kaynak üretimi dışında alternatif üretim alanlarının teşvik edilmesi için kullanılması orta ve uzun vadede güçlü bir iktisadi büyüme ve iktisadi gelişme performansının yakalanmasına katkı yapmaktadır. Ancak çoğu doğal kaynak zengini ülke deneyimleri, ekonominin uzun vadeli verimlilik kapasitesini artıracak politikaların birinci derecede önemsenmediğini, petrol üretimi dışında üretimde çeşitliliğin tesis edileceği bir modelin uygulanmadığını göstermektedir. Üretimde çeşitlilik yerine petrol üretimine bağımlılığın en önemli sakıncası, petrol fiyatlarındaki oynaklığın makro ekonomik değişkenlere çok güçlü bir şekilde sirayet etmesidir.

Petrol fiyatlarında oynaklığa yol açan çok sayıda faktör bulunmaktadır. Bu faktörler kendi içerisinde değişken faktörler ve sabit faktörler şeklinde iki guruba ayrılmaktadır. Alt yapı ve personel maliyetleri, petrole ilişkin arama, araştırma ve kaynağından çıkarma maliyeti, sondaj maliyeti, üretim ve dağıtım maliyeti, pazarlama, paketlenme ve depolama maliyeti ile kimyasal bileşim maliyeti sabit ya da çok büyük marjlarda değişmeyen maliyetlerdir. Küresel düzeyde petrolün üretim ve tüketim seviyesi, küresel iktisadi faaliyetlerin hacmi, iç çatışma, finansal piyasalardaki hareketlilikler, döviz kuru şokları, arz ve talep cephesindeki değişiklikler, hava koşulları ve iklim koşullarındaki gelişmeler ve jeopolitik riskler değişken faktörlerdir (Demirbaş, Al-Sasi & Nizami, 2017, s. 409; Meng & Liu, 2019, s. 478-479). Jeopolitik riskler, petrol fiyatlarındaki oynaklığı en ziyade etkileyen faktörlerden birisidir. Jeopolitik risklerin 1974–2017 dönemi için reel petrol gelirleri üzerindeki etkisini araştıran Cunado vd. (2019), bu konuya dikkat çekmişlerdir. Çalışmada, jeopolitik risklerin petrol gelirleri üzerinde negatif etkileri olduğu tespit edilmiştir. Zira jeopolitik riskler ve belirsizlikler nedeniyle küresel iktisadi faaliyetlerdeki gerileme petrol talebinin düşmesine yol açmaktadır. Yazarlar, jeopolitik risklerin petrol fiyat oynaklığını da tetikleyeceğini belirtmişlerdir. Jeopolitik risklerin petrol fiyat oynaklığı üzerindeki güçlü etkileri nedeniyle politika yapıcılar ve yatırımcılar tarafından önemsenmesi gerektiğini vurgulamışlardır.

Petrol fiyatlarındaki oynaklığın nedenlerini daha da artırmak mümkündür. Petrol fiyatlarındaki şoklar doğal kaynak zengini petrol ihraç eden ülkelerde daha ziyade talep yanlı etkiler doğurmaktadır. Petrol ihraç eden ülkelerde petrol üretimi dışında diğer sektörler çok fazla gelişmemiştir. Güçlü petrol gelirleri, devleti

ekonomideki en büyük aktör durumuna getirmiştir. Özel sektörün görece zayıf olduğu petrol ihraç eden ülkelerde genel iktisadi faaliyetlerin önemli bir bölümü devletin kontrolündedir. İstihdam ve yatırım değişkenleri kamusal kararlara bağlıdır. Ekonomi politikalarının temel ayaklarından birisi olan maliye politikası konjonktürel gelişmelerden doğrudan etkilenmektedir. Maliye politikası uygulamaları makro ekonomik dengeleri gözetme hedefinden ziyade petrol fiyatlarındaki dalgalanmalara göre şekillenmektedir. Örneğin, petrol fiyatlarında bir artış kamusal gelirleri pozitif yönde etkileyeceğinden iktidarlar, sosyal harcamalara ve yatırım harcamalarına kayda değer miktarlarda kaynak transfer etmektedirler. Ne var ki uygulanan politikalarda ekonomik denge gözetilmediğinde talep yanlı politikalar enflasyonist eğilimleri arttırmaktadır. Petrol fiyatlarının düşmesi, yukarıda açıklanan sürecin tersine işlemesine neden olmaktadır. Yatırım harcamaları azalmakta, devam eden projeler durdurulmakta ve genel olarak iktisadi faaliyetler yavaşlamaktadır. Ancak durgunluk ortamının tetikleyeceği huzursuzluk ortamını yumuşatmak ve kamusal taahhütleri yerine getirme zorunluluğu, düşük petrol fiyatları nedeniyle azalan kamusal gelirlere rağmen kamu harcamalarının azalma yönündeki esnekliğini düşürmektedir. Kamu harcamalarının kamu gelirlerinden daha fazla artması doğal olarak bütçe açıklarına yol açmaktadır (Moshiri, 2015, s. 225).

Bütçe açıkları sorunu Körfez Arap Ülkeleri İşbirliği Konseyi (GCC) ülkeleri içerisinde en güçlü ülke konumunda olan Suudi Arabistan'da bile gözlenen bir problemdir. Suudi Arabistan'da petrol gelirleri toplam kamu gelirlerinin %80'ine tekabül etmektedir. 2014 yılında petrol fiyatlarındaki keskin düşüş bütçe gelirlerine büyük bir darbe vurmuştur. Petrol fiyatlarındaki şok düşüşler nedeniyle Suudi Arabistan'da mali açık 2016 yılında 118 milyar ABD dolarını aşmıştır. Bu rakam takriben GSYİH'nin %16'sına tekabül etmektedir (Abdel-Latif, Osman & Ahmed, 2018, s. 2).

Petrol fiyatlarındaki oynaklığın bütçe dengelerinin yanısıra iktisadi büyüme ve enflasyon gibi makro ekonomik değişkenler üzerindeki etkisinin ampirik olarak araştırılmasından elde edilecek bulgular belirsizlik ortamının petrole bağımlı ekonomilerdeki maliyetinin tespit edilmesi açısından önemlidir. Hamilton (1983) tarafından yapılan çalışma, ABD'de petrol fiyatlarındaki şok ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi araştıran ve değişkenler arasında istatistiki olarak anlamlı ilişki tespit eden öncü çalışmalardan birisidir. Yazar, bu çalışmasını müteakiben sonraki yıllarda da petrol şoklarını konu alan ve ilgili literatürde atıf alan araştırmalar gerçekleştirmiştir (Hamilton, 1996, 2003). Son yıllarda petrol fiyatlarındaki oynaklığın makro ekonomik değişkenler üzerindeki etkisini

araştıran geniş bir literatür oluşmuştur.

Bu çalışmanın amacı, GCC ülkelerinde (Bahreyn, Katar, Kuveyt, Umman, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri) petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme ve enflasyon üzerindeki etkilerini 2007-2018 dönemine ilişkin aylık veriler kullanarak araştırmaktır. Ekonomik büyümeyi temsilen reel sanayi üretim endeksi kullanılmış, enflasyon oranları ise Tüketici Fiyat Endeksindeki aylık değişim dikkate alınarak hesaplanmıştır. Analiz için SVAR modeli tercih edilmiştir.

Çalışmada, GCC ülkeleri özelinde petrol fiyat oynaklığının iktisadi büyümeyi negatif yönde ve enflasyonu artış yönünde etkileyip etkilemediği sorusuna cevap aranmıştır. Araştırmanın temel hipotezi şudur: “GCC ülkelerinde petrol fiyat oynaklığı iktisadi büyümeyi negatif yönde; enflasyon oranını ise artış yönünde etkilemektedir”.

Neden GCC ülkeleri tercih edilmiştir? GCC ekonomileri petrol bağımlılığı yoğun bir yapıya sahiplerdir. Küresel petrol üretiminin takriben %24’ü bu ülkelerde gerçekleşmektedir (Alhassan, 2019, s. 2058). GCC ülkelerindeki petrol gelirleri, kamusal gelirlerin %83, toplam ihracatın %72 ve GSYİH’nin %44’üne tekabül etmektedir (Nusair, 2019, s. 998). Bu ülkeler küresel ölçekte öne çıkan petrol üreticisi olmanın yanısıra küresel petrol piyasasının önde gelen ihracatçısı olup, aynı zaman da OPEC üyesidirler. GCC ülkelerinin borsaları petrol fiyatlarından güçlü bir şekilde etkilenmektedir. Bölgedeki politik gelişmeler ve jeopolitik risklere karşı hassasiyet oldukça yüksektir. Petrol fiyatlarındaki değişiklikler, reel iktisadi faaliyetleri ve petrol sektörü ile doğrudan ya da dolaylı olarak ilişkili olan firmaların gelirlerini etkilemektedir. Petrol fiyatlarındaki düşüş firmaların gelirlerini azaltmakta ve hisse senedi fiyatlarını düşmesine yol açmaktadır (Wong & El Massah, 2018, s. 298). Petrol fiyatlarındaki artış karlılığı ve hisse senedi fiyatlarını pozitif yönde etkilemektedir.

GCC ülkelerinin küresel ölçekte güçlü yatırımcı ve ticari partnerlik yönleri de öne çıkmıştır. Petrol fiyatlarındaki artışın yüksek olduğu dönemlerde elde edilen gelirler kullanılarak güçlü bir Varlık Fonu tesis edilmiştir. Bu fon sayesinde GCC ülkeleri net sermaye arzı gerçekleştiren, uluslararası politik platformlarda ve uluslararası finansal piyasalarda etkin rol oynayan bir konuma gelmişlerdir. 2008 Küresel Finans Krizi’nin etkilerinin derinleştiği yıllarda Merrill Lynch, Barclays Bank ve Citigroup gibi finansal kurumlar, GCC ülkelerinin ulusal varlık fonlarına olabildiğince rağbet gösterip likidite gereksinimlerini karşılamaya

çalışmışlardır(Nusair, 2019, s. 998).

GCC ülkelerinin petrole bağımlı olmaları bu ülke ekonomilerini petrol fiyatlarındaki değişikliklere karşı duyarlı hale getirmiştir. Petrol fiyatlarındaki değişikliklerin makro ekonomik değişkenleri doğrudan etkilediği hususu birçok ampirik çalışmanın bulguları ile desteklenmiştir. Bu çalışmada, petrol fiyatlarındaki değişiklik yerine petrol fiyatlarındaki oynaklık değişkeni seçilmiştir. Petrol fiyatlarındaki oynaklığın artması, petrol fiyatlarındaki belirsizliğin artması anlamına gelmektedir. Fiyat belirsizliği ulusal ve uluslararası ölçekte iktisadi birimlerin yatırım ve tüketim kararlarını etkilemektedir. Reel iktisadi faaliyetlerin gerçekleştirilmesinde en temel girdilerden birisi olan petrol fiyatı değişkeninin belirsizliği uzun vadeli yatırım miktarını; öte yandan, petrole bağımlı ülkelerdeki üretimi negatif yönde etkilemektedir. Her iki durumda da toplam talepte gerileme ortaya çıkacağından iktisadi büyüme performansı yavaşlamaktadır.

Çalışmanın sonuçlarına göre, petrol fiyat oynaklığı GCC ülkelerinin çoğunda iktisadi büyümeyi negatif yönde, enflasyonu ise, artırıcı yönde etkilemektedir. Bütün ülkeler açısından geçerli tek sonucun ortaya çıkmaması şaşırtıcı değildir. Her ne kadar petrole bağımlılık GCC ülkelerinin ortak özelliği ise de ülkelerin özgün koşullara sahip olduğu gerçeğini göz ardı etmemek gerekmektedir.

Bu çalışmanın literatüre katkısı şu noktalardadır: Birincisi, literatürde yer alan çalışmalar genellikle petrol fiyatları ile iktisadi değişkenler arasındaki ilişkiyi incelerken, bu çalışmada petrol fiyat oynaklığı ile iktisadi değişkenler arasındaki ilişkiye odaklanılmış ve böylece petrol fiyatlarındaki belirsizliğin ekonomik büyüme ve enflasyon üzerindeki etkisi GCC ülkeleri özelinde analiz edilmiştir. İkinci olarak, literatürde petrol fiyat oynaklığı hesaplanırken, genellikle petrol fiyatlarından hesaplanan standart sapma (kayan pençe şeklinde) ya da GARCH modellerden elde edilen koşullu volatilité değişkeni kullanılmaktadır. Söz konusu yöntemler model formuna oldukça duyarlı olduğundan model kurma hatası yapıldığında oynaklığın yanlış hesaplanmasına neden olmaktadır. Bu nedenle çalışmada literatürdeki çalışmalardan farklı olarak Chicago Opsiyon Borsası tarafından hesaplanan zımnî oynaklık değişkeni kullanılmıştır.

Çalışma üç kısımdan meydana gelmektedir. Birinci kısımda, literatür araştırması, ikinci kısımda, ekonometrik model, üçüncü kısımda veri ve analiz sonuçları üzerinde durulmaktadır.

2.LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Petrol fiyatları ile makro ekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların hepsinde benzer sonuçlar elde edilmemiştir. Bu çalışmada, araştırma konusu çerçevesinde ağırlıklı olarak petrol üreten ülkeler ile ilgili çalışmaların bulguları özetlenmiştir.

Ayadi (2005), Nijerya'nın 1980–2004 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyat değişiklikleri ile sanayi üretimi arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyatlarındaki artış, sanayi üretiminde bir artışa yol açmamaktadır. Olomola ve Adejumo (2006), Nijerya'nın 1970–2003 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyat şokunun makro ekonomik göstergeler üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyat şokları hasıla ve enflasyonu etkilememekte, buna karşın reel döviz kuru üzerinde anlamlı etkiler gözlenmektedir. Petrol şokunun reel döviz kurunu etkilemesi, örneğin, yüksek reel petrol fiyatları servet etkisi doğurarak döviz kurunun değerlenmesine yol açması, ticarete konu olan sektörlerde daralma eğilimleri doğurmaktadır.

Farzanegan ve Markwardt (2009), İran'ın 1875-2006 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyat şokları ile seçili makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyatlarındaki pozitif değişiklikler ile sanayi üretim büyümesi arasında güçlü pozitif ilişki bulunmaktadır.

Omojolaibi ve Egwaikhide (2013), Afrika'nın petrol ihraç eden beş ülkesinin (Cezayir, Angola, Mısır, Libya ve Nijerya) 1990–2010 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyatının iktisadi büyüme performansı üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyatlarındaki oynaklığa gayri safi yatırım duyarlılık göstermektedir. Diğer bir ifade ile analiz kapsamındaki ülkelerde petrol fiyatı dinamikleri gayri safi yatırım kanalı üzerinden makro ekonomik performansı belirlemektedir.

Jo (2014), petrol belirsizliği (petrol fiyat oynaklığı)'nın küresel reel iktisadi faaliyet hacmi üzerindeki etkisini 1958–2008 dönemine ait verileri kullanarak araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyat belirsizliği küresel sanayi üretim endeksini negatif yönde etkilemektedir.

Allegret vd. (2014), petrol ihraç eden 27 ülkenin 1980-2010 dönemine ilişkin

verilerini kullanarak petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların cari işlemler hesabı üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların cari işlemler hesabı üzerindeki etkisi finansal gelişmenin belirli bir eşik düzeyin altında kalmasına bağlıdır. Petrol ihraç eden ülkelerde finansal gelişme eşik değeri olarak kabul edilen %25'in altında kaldığında, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar cari işlemler hesabına yansımaktadır. Finansal derinleşme düzeyi arttıkça petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların etkisi azalmaktadır.

Nusair (2016), GCC ülkeleri için farklı dönemlere ait verileri kullanarak petrol fiyat şokları ile reel GSYİH arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyatlarındaki artış, reel GSYİH'de artışa, petrol fiyatlarındaki düşüş ise, reel GSYİH'de azalışa yol açmaktadır. Petrol fiyatlarındaki pozitif değişikliğin reel GSYİH üzerindeki etkisi, petrol fiyatlarındaki negatif değişikliklerden daha güçlüdür. Çalışmada petrole olan bağımlılığın yansımalarına dikkat çekilmiştir. GCC ülkelerinde son yıllarda petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların reel GSYİH'deki oynaklığı arttırdığı, ortalama reel GSYİH büyüme oranının 1999-2002 döneminde %3.2; 2003-2007 döneminde %7.1 ve 2012-2013 döneminde ise, %4.5 düzeyinde olduğu dile getirilmiştir.

Benramdane (2017), Cezayir'de petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme üzerindeki etkisini araştırmak için 1970-2012 dönemine ilişkin verileri test etmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme üzerindeki etkisi emtia bolluğu etkisi ile dengelenmektedir. Bu ülkede bütçe gelirlerinin yaklaşık %60'ı ve ihracat gelirlerinin %95'i hidrokarbon sektörlerine dayanmaktadır. Yazar, kaynak talihsizliği (doğal kaynak bolluğunun hasıla üzerindeki negatif etkisi)'nin doğal kaynak bolluğundan değil, petrol fiyatlarındaki oynaklıktan kaynaklandığını belirtmiştir.

Salisu vd. (2017), net petrol ihraç eden ülkeler ile net petrol ithal eden ülkelerin 2000-2014 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyatlarındaki değişiklikler karşısında her iki ülke gurubunda enflasyonist tepkiler araştırılmıştır. Elde edilen bulgulara göre, seçili ülke gurupları için petrol fiyatları ile enflasyon arasında uzun dönemli pozitif ilişki bulunmaktadır. Öte yandan uzun dönemde net petrol ithalatçısı ülkelere petrol fiyatının enflasyon üzerindeki etkisi net petrol ihracatçısı ülkelere göre daha büyüktür.

Lacheheb ve Sirag (2018), Cezayir'in 1970-2014 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyatlarındaki değişikliklerin Tüketici Fiyat Endeksi üzerindeki

etkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, uzun dönemde petrol fiyat artışları enflasyon artışına yol açarken, petrol fiyatındaki azalış ile enflasyon arasında ilişki bulunmamaktadır.

Aloui et al. (2018), Suudi Arabistan'ın 1969–2014 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyatları ile enflasyon ve büyüme arasındaki ilişkileri araştırmışlardır. Elde edilen sonuçlara göre, petrol piyasasındaki oynaklık iktisadi büyümeyi güçlü ve anlamlı bir şekilde negatif olarak etkilemekte ve enflasyon üzerinde baskıya yol açmaktadır.

Awunyo-Vitor, Samanhyia ve Bonney (2018), Gana için petrol fiyatlarındaki değişiklik ile iktisadi büyüme arasındaki nedensel ilişkiyi araştırmışlardır. Sonuçlar, petrol fiyatlarındaki değişikliğin uzun dönemde iktisadi büyüme üzerindeki etkisinin istatistiki olarak anlamsız olduğunu ortaya koymuştur. Öte yandan petrol fiyatlarındaki değişiklikten iktisadi büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulunmaktadır.

Yıldırım, Erdoğan ve Çevik (2018), BRICS ülkelerinin 1995-2016 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyatları ile hisse senedi piyasaları arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Elde edilen sonuçlara göre petrol fiyatlarındaki beklenmedik şoklar karşısında hisse senedi piyasasının göstermiş olduğu tepki Çin dışındaki bütün ülkelerde pozitifdir.

GCC ülkelerindeki 356 firmanın 2005–2015 dönemine ilişkin verilerini test eden Alhassan (2019), petrol fiyat oynaklığının gelecek döneme ilişkin yatırımlar ve kay payı dağıtımını negatif yönde etkileyeceğini tespit etmiştir. Petrol fiyat oynaklığının yüksek düzeylerde seyrettiği dönemlerde firmalar, yatırımlarını kısıtları gibi kar payı dağıtmama yoluna gitmektedirler. Petrol fiyat oynaklığının etkilerini finansal kısıtları olan firmalar daha fazla hissetmektedir. Nasir vd. (2019), GCC ülkelerinde 1980–2016 dönemi için petrol fiyatlarındaki şokun, iktisadi büyüme, enflasyon ve ticaret dengesi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Elde edilen bulgulara göre, petrol fiyat şoklarının iktisadi büyüme, enflasyon ve ticaret dengesi üzerinde anlamlı ve pozitif etkileri bulunmaktadır. Ancak etki derecesinin bütün ülkelerde aynı düzeyde olmadığı tespit edilmiştir. Petrol fiyatlarındaki şokun aktarım kanalı ve yoğunluğu ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Nusair (2019), GCC ülkelerinde petrol fiyatlarındaki değişikliklerin enflasyon üzerindeki etkisini araştırmıştır. Çalışmada analiz kapsamındaki ülkeler için farklı dönemler esas alınmıştır. Elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyatlarındaki artış enflasyon üzerinde anlamlı pozitif, buna karşın,

petrol fiyatlarındaki düşüş enflasyon üzerinde anlamsız ya da negatif etkilere yol açmaktadır.

Eyden vd. (2019), gelişmiş 17 OECD ülkesinin 1870–2013 dönemine ilişkin verilerini kullanarak petrol fiyat oynaklığının reel GSYİH büyümesi üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Çalışmada ülkeler, net petrol ihracatçısı ve net petrol ithalatçısı ekonomiler şeklinde tasnif edilmiştir. Petrol fiyatlarındaki oynaklığın iktisadi büyüme üzerinde negatif ve istatistiki olarak anlamlı etkisinin olduğu; ancak değişkenler arasındaki ilişkinin bütün ülkelerde aynı olmadığı tespit edilmiştir. Net petrol ihracatçısı olan Kanada ve Norveç’de petrol fiyatlarındaki oynaklık karşısında ekonomik performansın duyarlılığı daha yüksektir. Yazarlar, petrol ihraç eden ülkelerin petrol gelirlerine bağımlı olmaları nedeniyle petrol ithal eden ülkelere göre petrol fiyatındaki dalgalanmalara karşı daha kırılgan bir hale geldiğini vurgulamışlardır.

3.EKONOMETRİK MODEL

Çalışmada petrol fiyat oynaklığının temel makroekonomik göstergeler olan enflasyon ve büyüme oranları üzerindeki etkisi Sims (1980) tarafından önerilen VAR model ile analiz edilecektir. Klasik regresyon analizinden farklı olarak VAR modelde tüm değişkenlerin içsel oldukları varsayılmakta ve değişkenler arasındaki dinamik ilişkiler etki-tepki fonksiyonları ile varyans ayrıştırma yöntemleri kullanılarak araştırılmaktadır. Bu bağlamda modelde yer alan değişkenlerin hata terimlerine şoklar verilerek diğer değişkenlerin vermiş olduğu tepkiler analiz edilmektedir. VAR modelinde etki-tepki fonksiyonları hesaplanırken hata terimlerine verilen şoklar ayrıştırılmakta ve şokların ayrıştırılmasında literatürde genellikle Cholesky yöntemi kullanılmaktadır. Cholesky ayrıştırma yönteminde VAR modelinde yer alan değişkenlerin sırası büyük önem arz etmekte ve değişkenlerin sırası değiştiğinde farklı sonuçlar elde edilebilmektedir. İkinci olarak Cholesky ayrıştırma yönteminde şokların aynı zaman diliminde diğer tüm değişkenleri aynı şekilde etkilediği varsayılmaktadır.

İndirgenmiş formdaki VAR modelin en önemli dezavantajı değişkenlerden birine şok verildiğinde sistemdeki tüm değişkenleri eşanlı olarak etkilemesidir. Bu durum ise diğer değişkenlere özel şokları değerlendirmeyi zorlaştırmaktadır (Dash vd., 2018). Yapısal VAR (Structural VAR-SVAR) model temel ekonomik teorilere dayanan ekonomik olayları açıklama yeteneğine sahip dinamik bir analiz yöntemidir. Bu özellik politika değişikliğine dayanan ve makroekonomik değişkenlerden kaynaklanan şoklar için SVAR modeli kullanışlı hale getirmektedir. Bu bağlamda, etki-tepki fonksiyonları dışsal bir şok karşısında

sistemdeki değişkenlerin tepkisini ölçmede son derece faydalıdır (Nasir vd. 2019). Bazı durumlarda SVAR modeli indirgenmiş formdaki VAR modelinde tanımlama problemini çözmek için kullanılırken, ekonomideki spesifik politika değişikliklerin etkisini ölçmek içinde kullanılmaktadır (Dash vd., 2018). Çalışmada petrol fiyat ve oynaklık şoklarının ekonomik büyüme ve enflasyon oranı üzerindeki etkisi SVAR model ile araştırılacaktır.

Bu bağlamda öncelikle üç değişkenli (petrol fiyat oynaklığı, büyüme ve enflasyon) VAR model tahmin edilecek daha sonrasında yapısal şokları oluşturabilmek amacıyla Yapısal VAR model tahmin edilecektir. İndirgenmiş formda VAR model aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$B_0 y_t = \alpha + \sum_{i=1}^p A_i y_{t-i} + e_t \quad (1)$$

Denklem (1)'de y_t , α , A_i ve e_t aşağıdaki gibi gösterilebilir:

$$y_t = \begin{pmatrix} VOL_t \\ BÜY_t \\ ENF_t \end{pmatrix}, \quad \alpha = \begin{pmatrix} \alpha_1 \\ \alpha_2 \\ \alpha_3 \end{pmatrix}, \quad A_i = \begin{pmatrix} a_{11}^i & a_{12}^i & a_{13}^i \\ a_{21}^i & a_{22}^i & a_{23}^i \\ a_{31}^i & a_{32}^i & a_{33}^i \end{pmatrix}, \quad e_t = \begin{pmatrix} e_t^{VOL} \\ e_t^{BÜY} \\ e_t^{ENF} \end{pmatrix} \quad (2)$$

Denklem (2)'de y_t içsel değişkenler vektörüdür ve bu vektörde yer alan değişkenlerden VOL_t küresel petrol fiyatlarındaki volatilitiyi, $BÜY_t$ reel sanayi üretim endeksindeki büyüme oranını ve ENF_t ise enflasyon oranını göstermektedir. Denklem (2)'de α sabit terim vektörünü göstermekte, A_i ise katsayı matrisidir. Son olarak e_t ise beyaz gürültülü ve sağ taraf değişkenleri ile ilişkisiz hata terimi vektörüdür.

Küresel petrol piyasasında volatilité için yapısal şoklar tanımlanırken, indirgenmiş formdaki VAR modelin hata terimleri ile yapısal hata terimleri arasındaki eşanlı ilişkiyi ortaya çıkaracak şekilde hata terimlerine yapısal kısıtlamalar konulmalıdır. Çalışmada yapısal şoklar tanımlanırken Nasir vd. (2019) tarafından önerilen yöntem kullanılmıştır. Nasir vd. (2019) GCC ülkelerinde ekonomik büyüme ($BÜY$) ile enflasyon oranlarının (ENF), en azından kısa dönemde, küresel petrol fiyatlarını belirleyecek kadar güçlü bir etkiye sahip olmadığı varsayımlardır. Diğer taraftan, küresel petrol fiyat şoklarının hem uzun hem de kısa dönemde GCC ülkeleri için önemli etkiler ortaya çıkarabileceğini belirtmişlerdir.

Bu bağlamda, SVAR modeli tanımlayabilmek için öncelikle indirgenmiş formdaki VAR modeli tahmin edilir. İndirgenmiş formdaki VAR model Denklem (1)'in her iki tarafının B_0^{-1} ile çarpılması ile elde edilmektedir. B_0^{-1} matrisinin, indirgenmiş formdaki VAR modelin hata terimlerinin yapısal hata terimlerinin doğrusal kombinasyonları olacak şekilde aşağıdaki gibi ardışık bir yapıya sahip olduğu varsayılmaktadır:

$$e_t = B_0 \varepsilon_t$$

$$e_t = \begin{pmatrix} b_{11} & 0 & 0 \\ b_{21} & b_{22} & 0 \\ b_{31} & b_{32} & b_{33} \end{pmatrix} \begin{pmatrix} \varepsilon_t^{VOL} \\ \varepsilon_t^{BÜY} \\ \varepsilon_t^{ENF} \end{pmatrix} \quad (3)$$

Denklem (3)'te ε_t^{VOL} küresel petrol oynaklık şoklarını, $\varepsilon_t^{BÜY}$ GCC ülkeleri için büyüme şoklarını ve ε_t^{ENF} ise GCC ülkeleri için enflasyon şoklarını göstermektedir. Denklem (3)'te tanımlanan yapısal şoklara göre, petrol fiyatlarındaki volatilitenin ekonomik büyümede ve enflasyon oranlarında ortaya çıkacak beklenmedik bir şoka kısa dönemde tepki vermediği varsayılmaktadır. Ekonomik büyüme ve enflasyon oranları ise petrol fiyatlarındaki volatilitiyi gecikmeli olarak etkilerken, petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir şok olduğunda GCC ülkelerinde ekonomik büyüme ve enflasyon oranlarının çok hızlı bir şekilde tepki vermesi beklenmektedir.

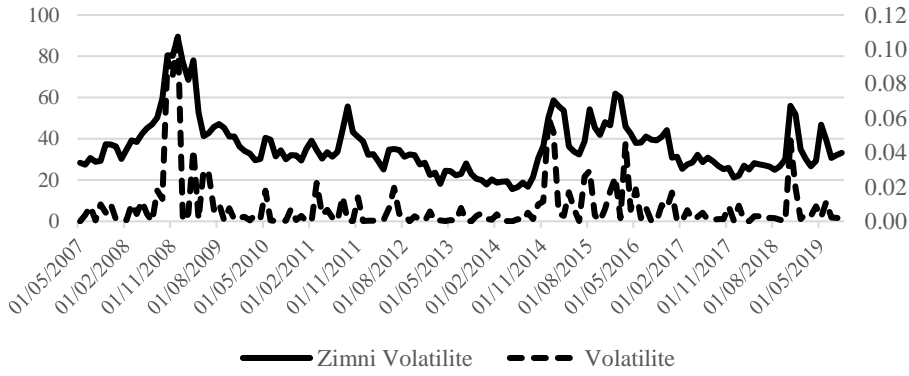
4. VERİ VE ANALİZ SONUÇLARI

Çalışmada petrol fiyatlarındaki volatilité şoklarının temel makroekonomik göstergeler olan ekonomik büyüme ve enflasyon oranları üzerindeki etkisi GCC ülkeleri özelinde SVAR model ile analiz edilecektir. Bu bağlamda çalışmada dikkate alınan ülkeler Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Katar, Kuveyt, Umman ve Suudi Arabistan'dan oluşmaktadır. Çalışmada aylık veriler kullanılmış olup, verilerin temin edilmesine bağlı olarak örneklem dönemi 2007 ile 2018 yıllarını kapsamaktadır.¹ Ekonomik büyümeyi temsilen reel sanayi

¹ Zımnî volatilité endeksi 2007 yılında hesaplanmaya başladığından çalışmanın başlangıcını 2007 yılının mayıs ayı olmuştur.

üretim endeksi kullanılmış², enflasyon oranları ise Tüketici Fiyat Endeksindeki aylık değişim dikkate alınarak hesaplanmıştır. Her iki seri mevsimsel olarak düzeltilmiş şekilde Dünya Bankası Küresel Ekonomik İzleme veri tabanlarından elde edilmiştir.

Liu, Ji ve Fan (2013) ve Luo ve Qin (2017) çalışmalarında olduğu gibi küresel petrol fiyatlarındaki oynaklık için Chicago Opsiyon Borsası tarafından hesaplanan zımnî volatilité endeksi kullanılmıştır. Zımnî volatilité endeksi ABD Petrol Fonu dikkate alınarak hesaplanmakta ve bu fonun performansı WTI tipi petrol fiyatı, sweet crude oil olarak adlandırılan düşük sülfür seviyesine sahip petrol fiyatı ve fon harcamalarına dayanmaktadır. Chicago Opsiyon Borsası zımnî volatilité hesaplanmasına 2007 yılının mayıs ayında başlamış ve günlük olarak endeks değerini yayımlamaktadır. Şekil 1’de zımnî volatilité endeksinin seyri yer almaktadır. Şekil 1’de aynı zamanda WTI petrol fiyatları için hesapladığımız volatilité serisi de gösterilmiştir. Petrol fiyat volatilité serisi hesaplanırken öncelikle aylık logaritmik getiriler hesaplanmış ve daha sonrasında getiri serilerinin kareleri dikkate alınarak volatilité serisi oluşturulmuştur.



Şekil 1: Zımnî Volatilité Endeksi ve Petrol Volatilitesi

Kaynak: Zımnî Volatilité Endeksi FED St. Louis FRED Veri Tabanından elde edilmiştir. Sol eksen zımnî volatilité endeksinin sağ eksen ise petrol fiyatları için hesaplanan volatilité endeksinin göstermektedir.

² Bahreyn için sanayi üretim endeksi verisi olmadığından reel GSYİH serisi kübik interpolasyon yöntemi ile aylık frekansa dönüştürülmüş ve bu seri analizlerde kullanılmıştır.

Şekil 1’de yer alan değerler incelendiğinde, petrol fiyatlarındaki oynaklığın küresel finansal krize bağlı olarak 2008 yılında önemli ölçüde arttığı ve daha sonrası oynaklığın düşme trendine girdiği görülmektedir. 2014 yılından itibaren petrol fiyatlarında oynaklığın tekrar artmaya başladığı ve 2014 ile 2017 yılları arasında petrol fiyatlarının volatilitésinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Son döneme geldiğimizde 2018 yılının sonunda petrol fiyatlarındaki oynaklığın tekrar yükseldiği görülmektedir.

VAR analizine geçmeden önce değişkenlerin bütünleşme dereceleri ADF ve PP birim kök testleri ile araştırılmış ve test sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir. Tablo 1’deki sonuçlara göre, volatilité değişkeni PP birim kök testi sonucuna göre %5 önem düzeyinde ADF testi sonucuna göre %10 önem düzeyinde durağan olarak bulunmuştur. Büyüme ve enflasyon değişkenleri her iki birim kök testi sonucunda durağan olarak elde edilmiştir. Bu sonuçlar, serilerin VAR analizinde kullanılabilceğini göstermektedir.

Tablo 1: Birim Kök Testi Sonuçları

Düzye Değerler	PP			ADF		
	VOL_t	$BÜY_t$	ENF_t	VOL_t	$BÜY_t$	ENF_t
Bahreyn	-2.968 [0.040]	-3.448 [0.011]	-15.377 [0.000]	-2.748 [0.068]	-4.478 [0.000]	-10.528 [0.000]
BAE	-2.968 [0.040]	-20.486 [0.000]	-10.623 [0.000]	-2.748 [0.068]	-19.060 [0.000]	-5.460 [0.000]
Katar	-2.968 [0.040]	-21.972 [0.000]	-8.319 [0.000]	-2.748 [0.068]	-5.124 [0.000]	-2.588 [0.009]
Kuveyt	-2.968 [0.040]	-13.128 [0.000]	-10.579 [0.000]	-2.748 [0.068]	-7.754 [0.000]	-3.553 [0.008]
Umman	-2.968 [0.040]	-16.879 [0.000]	-8.764 [0.000]	-2.748 [0.068]	-16.746 [0.000]	-6.325 [0.000]
S. Arabistan	-2.968 [0.040]	-14.145 [0.000]	-9.574 [0.000]	-2.748 [0.068]	-14.275 [0.000]	-9.169 [0.000]

Not: Köşeli parantez içindeki değerler p-değeridir.

Her bir ülke için petrol fiyatlarındaki volatilité şoklarının ekonomik büyüme ve enflasyon oranı üzerindeki etkisini belirleyebilmek için kısıtsız VAR model tahmin edilmiş ve optimal gecikme sayısı Akaike bilgi kriterine göre belirlenmiştir. Bu bağlamda, optimal gecikme sayıları BAE, Kuveyt, Umman ve

Suudi Arabistan için 1, Katar için 2 ve Bahreyn için 10 olarak belirlenmiştir.³⁴ Daha sonrasında VAR modelden elde edilen hata terimlerinin varyans kovaryans matrisine Denklem (3)'te tanımlanan yapısal faktörizasyon işlemi uygulanmış ve böylelikle yapısal petrol volatilité şoku elde edilmiştir.

Çalışmada GCC ülkelerindeki ekonomik büyüme ve enflasyon oranındaki değişimlerin kısa dönemde petrol fiyatlarını ve volatilitésini etkilemeyeceği, uzun dönemde ise söz konusu değişkenlerin birbirini eşanlı bir şekilde etkileyeceği varsayılmaktadır. Bu nedenle SVAR modelinde değişkenler arasındaki kısa dönemli ilişkiler için kısıtlamalar oluşturulduğundan, etki-tepki analizi sonuçları kısa dönem ilişkileri göstermektedir. Bu bilgiler doğrultusunda SVAR modelinde tanımlanan kısıtlamalara ilişkin tahmin sonuçları Tablo 2'de gösterilmiştir. Tablo 2'deki sonuçlara göre, B_0 matrisinin köşegen elemanlarının %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir.

Şekil 2'de Bahreyn için etki-tepki analizi sonuçları yer almaktadır. Şekil 2'nin sol panelinde büyüme oranının beklenmedik petrol volatilité şokuna vermiş olduğu tepki sonuçları gözükmektedir. Buna göre, petrol fiyatlarının volatilitésinde beklenmedik bir artış olduğunda ekonomik büyüme negatif tepki vermekte ve bu tepki dördüncü ayda istatistiksel olarak anlamlı elde edilmiştir. Bununla birlikte, GSYİH'nin vermiş olduğu tepki sadece ikinci yılda istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Altıncı aydan itibaren ekonomik büyümenin vermiş olduğu tepki pozitif dönsel olarak istatistiksel olarak anlamlı değildir.

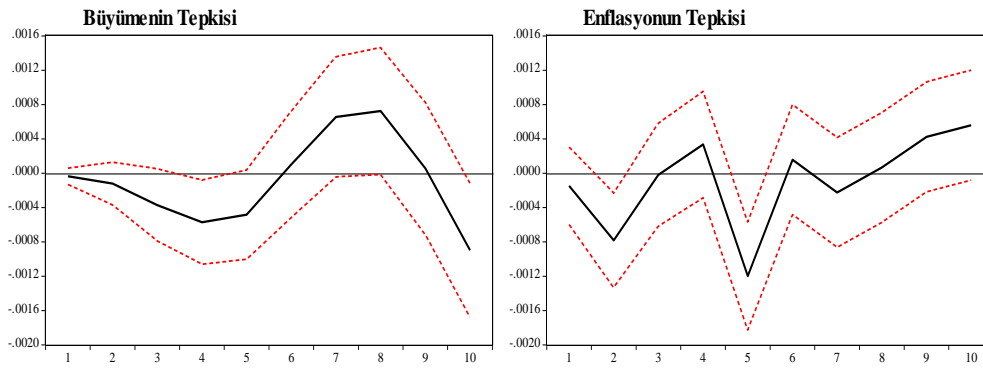
³ Tüm model seçim kriterleri BAE, Kuveyt, Umman ve Suudi Arabistan için en uygun gecikme sayısının bir olması gerektiğini önermiştir. Katar için Schwarz bilgi kriteri dışındaki tüm model bilgi kriteri iki gecikmeyi önermektedir. Bahreyn içinse Schwarz ve Hannan-Quinn dışındaki tüm model seçim kriterleri on gecikmeyi en uygun gecikme sayısı olarak belirtmiştir.

⁴ Çalışmada aylık veriler kullanıldığından maksimum gecikme sayısı 12 olarak seçilmiştir. Aylık frekansta veriler ile analiz yapılırken 12 veya 24 gibi farklı gecikme uzunlukları kullanılmaktadır. Örneğin, Kilian (2009) petrol fiyatları ile makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz ederken gecikme uzunluğunu 24 olarak belirlemiştir. Kang vd. (2015) ise petrol fiyat şoklarının uzun dönemli etkisini ortaya çıkarmak için VAR modelde uzun gecikme sayısının seçilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Tablo 2: Yapısal VAR Model için Kısıt Matrisi Sonuçları

Katsayı	Bahreyn	BAE	Katar	Kuveyt	Umman	S. Arabistan
b_{11}	5.991*** [0.000]	6.304*** [0.000]	6.126*** [0.000]	6.300*** [0.000]	6.008*** [0.000]	6.328*** [0.000]
b_{21}	-0.001 [0.697]	-0.004 [0.104]	-0.002 [0.339]	0.610 [0.541]	-0.001 [0.927]	0.001 [0.693]
b_{22}	0.001*** [0.000]	0.032*** [0.000]	0.026*** [0.000]	0.022*** [0.000]	0.015*** [0.000]	0.020*** [0.000]
b_{31}	-0.001 [0.742]	-0.001 [0.231]	-0.001 [0.451]	0.001 [0.464]	-0.001 [0.537]	0.001 [0.258]
b_{32}	-0.001 [0.292]	0.001 [0.119]	0.001 [0.597]	0.001 [0.525]	0.001 [0.273]	0.001 [0.923]
b_{33}	0.004*** [0.000]	0.007*** [0.000]	0.003*** [0.000]	0.003*** [0.000]	0.004*** [0.000]	0.004*** [0.000]

Not: Köşeli parantez içindeki değerler p-değeridir. *** işareti %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı katsayı tahmin değerini göstermektedir.



Şekil 2: Bahreyn için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

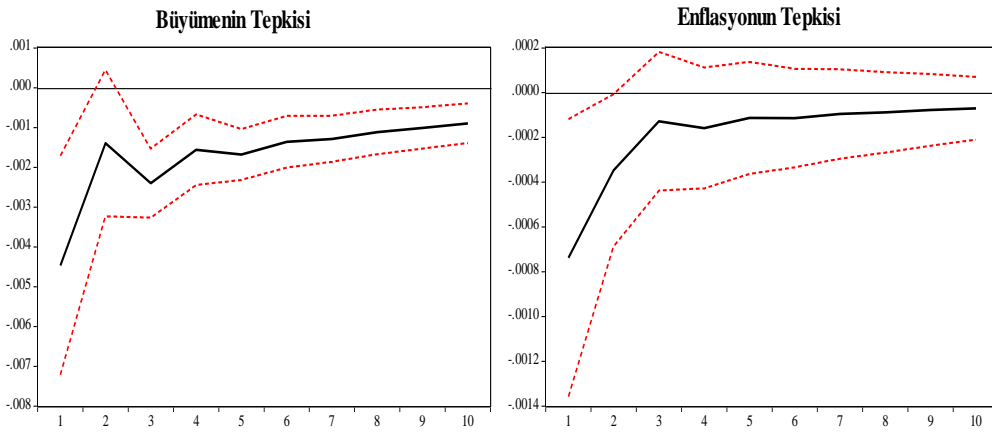
Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

Şekil 2'nin sağ panelinde yer alan enflasyon oranının vermiş olduğu tepkiler incelendiğinde ise, küresel petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir artış ortaya çıkınca Bahreyn'de enflasyon oranı başlangıçta negatif tepki vermekte fakat üçüncü aydan itibaren tepki pozitif dönmektedir. Enflasyon oranının beklenmedik volatilitite artışına verdiği tepkinin etkisi altıncı aydan sonra artış

trendine girdiği gözlemlenmektedir. Bu sonuç enflasyon oranının beklenmedik volatilité artışına kısa vadede negatif uzun vadede pozitif tepki verdiği anlamına gelmektedir.

BAE için ekonomik büyüme ve enflasyon oranının yapısal volatilité şokuna vermiş olduğu tepkiler Şekil 3'te gösterilmiştir. Şekil 3'te yer alan sonuçlara göre, küresel petrol fiyatlarının oynaklığında beklenmedik bir artış olduğunda BAE'de ekonomik büyüme negatif tepki vermekte ve on ay boyunca bu tepkiler istatistiksel olarak anlamlı elde edilmiştir. Bu sonuç BAE'de küresel petrol fiyatlarının oynaklığında beklenmedik bir artış gerçekleştiğinde ekonomik büyümenin olumsuz etkilenerek azaldığı anlamına gelmektedir.

Şekil 3'te yer alan enflasyon oranlarının tepkisi incelendiğinde ise enflasyon oranlarının petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir artışa vermiş olduğu tepkinin negatif olduğu ve sadece ilk dönem istatistiksel olarak anlamlı (birinci ve üçüncü yılda) olduğu görülmektedir. Bu sonuç ise küresel petrol fiyatlarındaki oynaklığın enflasyon oranlarını sadece kısa dönemde etkilediğini ve bu etkinin ise genel fiyatlar düzeyinde bir azalış şeklinde olduğu anlamını taşımaktadır.

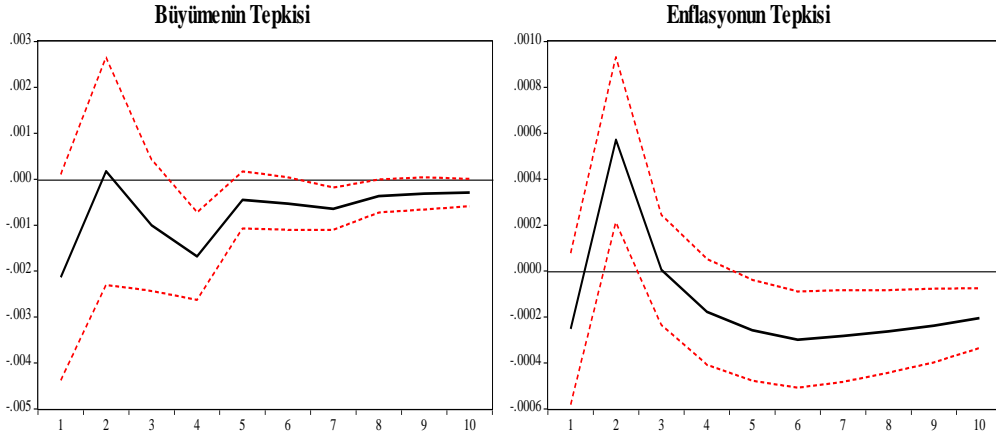


Şekil 3: BAE için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

Şekil 4'te Katar için tahmin edilen etki-tepki analizi sonuçları gösterilmiştir. Buna göre, petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir artış

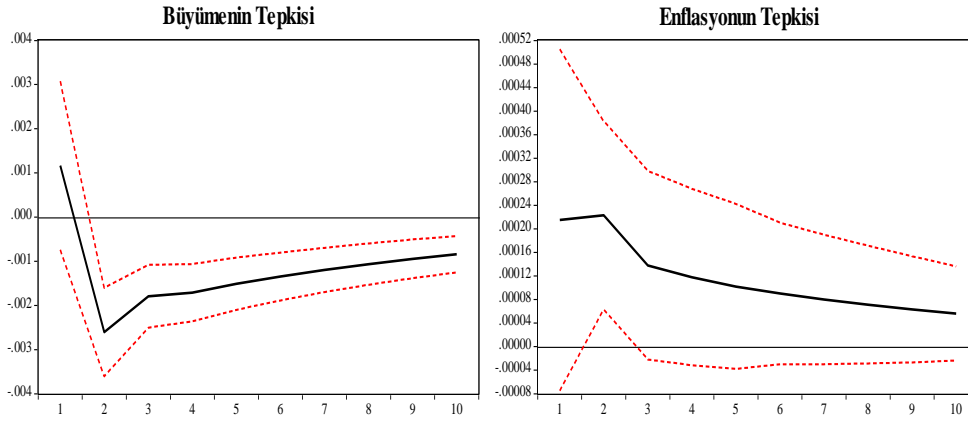
gerçekleştiğinde büyüme negatif tepki vermekte ve azalmakta ve bu tepkilerin dördüncü aydan itibaren istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Enflasyon oranlarının volatilitedeki beklenmedik şoka vermiş olduğu tepki incelendiğinde, söz konusu tepkilerin kısa dönemde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu, beşinci aydan itibaren ise genel fiyatlar düzeyinin düşme eğilimine girdiği sonucuna ulaşılmıştır.



Şekil 4: Katar için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

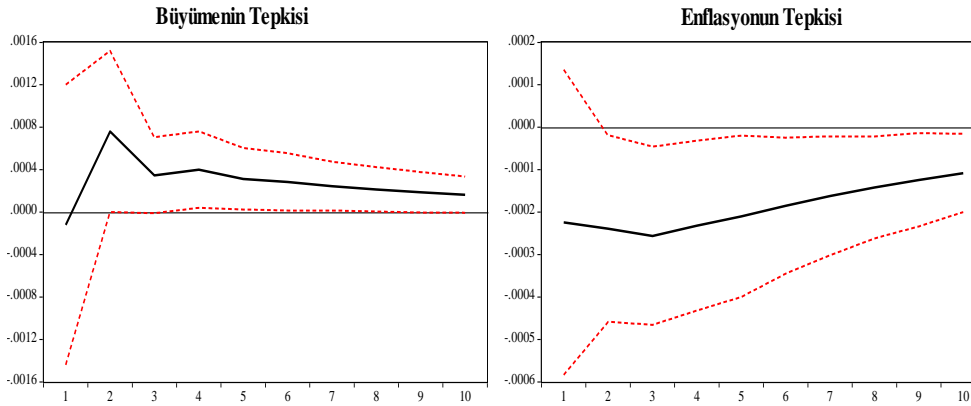
Şekil 5'te yer alan Kuveyt için etki-tepki analizi sonuçları ele alındığında, petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir artış gerçekleşmesi durumunda ekonomik büyüme negatif tepki vererek azalmakta ve bu tepkilerin ikinci aydan itibaren istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Enflasyon oranlarının vermiş olduğu tepkiler incelendiğinde ise küresel petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir artış ortaya çıkmasında durumunda Kuveyt'te fiyatlar genel düzeyi artmakta ve bu artışın ikinci ayda istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir.



Şekil 5: Kuveyt için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

Şekil 6'da yer alan etki-tepki analiz sonuçlarına göre, küresel petrol fiyatlarının volatilitésinin beklenmedik bir şekilde artması durumunda Umman'da ekonomik büyüme her ne kadar artmış gibi görünse de söz konusu tepkiler istatistiksel olarak anlamlı bulunamamıştır. Diğer taraftan fiyatlar genel düzeyinin volatilité şoklarına vermiş olduğu tepkiler negatif ve istatistiksel olarak anlamlı elde edilememiştir.

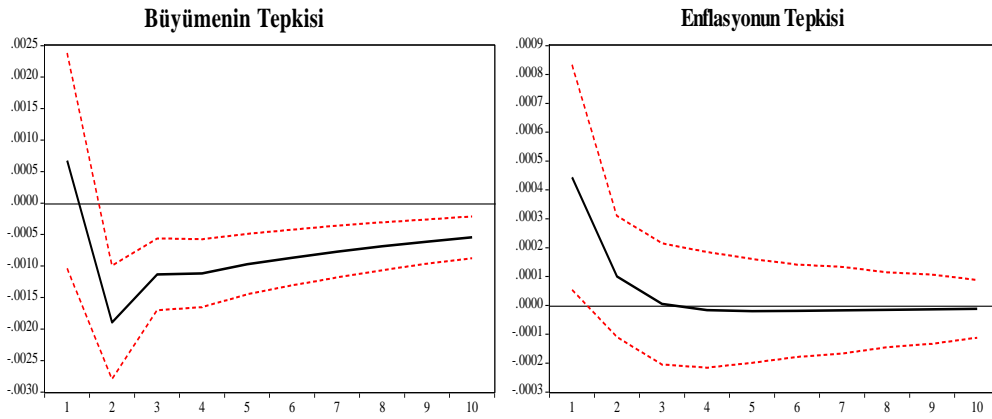


Şekil 6: Umman için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

Son olarak Şekil 7’de Suudi Arabistan için analiz sonuçları yer almaktadır. Küresel petrol fiyatlarının volatilitesinde meydana gelecek beklenmedik bir şoka ekonomik büyümenin vermiş olduğu tepkiler negatiftir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Bu sonuç, petrol fiyatlarında oynaklığın artması durumunda Suudi Arabistan’da büyümenin olumsuz etkilenerek azaldığı anlamına gelmektedir. Petrol fiyatlarının volatilitesindeki beklenmedik bir artışa enflasyon oranlarının vermiş olduğu ilk üç ay için pozitifdir ve bu tepkiler sadece ilk ay için istatistiksel olarak anlamlıdır. Volatilitite şokunun fiyatlar genel düzeyindeki etkisi dördüncü aydan itibaren ortadan kaybolarak etkisini yitirmektedir.

Suudi Arabistan GCC ülkeleri içerisinde makroekonomik açıdan en önemli ülkedir. Suudi Arabistan’ın petrol üretimi ve ihracatı konusundaki tutumu diğer GCC ülkelerini doğrudan etkilemektedir. Suudi Arabistan, dünya petrol piyasasının stabilizasyonunda petrol arzını etkilemek suretiyle belirleyici rol oynamaktadır. Küresel iktisadi ve siyasi gelişmeler karşısında Suudi Arabistan’ın sergileyeceği davranış diğer GCC ülkelerinin ihracat stratejilerinin şekillenmesi açısından sinyal olarak değerlendirilmektedir (Javid, Sharif ve Alkhatlan, 2018:175). Suudi Arabistan’ın üretim ve ihracat kararı ulusal makro ekonomik değişkenlerden de etkilenmektedir. Dolayısıyla petrol fiyatlarındaki oynaklık gibi içsel ve dışsal şoklara bağlı olarak ortaya çıkan makro ekonomik sorunlar diğer GCC ülkelerini de etkileyecektir.



Şekil 7: Suudi Arabistan için Etki-Tepki Analizi Sonuçları

Not: Kesikli çizgiler bir standart sapmalılık güven aralıklarıdır.

5. SONUÇ

Bu çalışmada, petrol fiyat oynaklığının GCC ülkelerinde temel makroekonomik değişkenler olan ekonomik büyüme ve fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkisi SVAR model ile etki-tepki fonksiyonları kullanılarak analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, Umman dışındaki ülkeler için ekonomik büyümenin beklenmedik volatilité şokuna negatif tepki verdiği ve bu nedenle petrol fiyatlarında belirsizliğin artması durumunda söz konusu ülkelerde ekonomik büyümenin yavaşladığı sonucuna ulaşılmıştır. Umman'da ise ekonomik büyümenin beklenmedik petrol fiyatı volatilité şokuna verdiği tepkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir. Özellikle ekonomik büyümenin vermiş olduğu tepkilerin ikinci ya da üçüncü aydan itibaren istatistiksel olarak anlamlı olması, küresel petrol fiyatlarındaki belirsizliğin söz konusu ülkelerin ekonomileri üzerindeki olumsuz etkisinin kısmen de olsa gecikmeli olduğu anlamını taşımaktadır.

Petrol fiyatlarındaki belirsizliğin petrol üreten ülkelerin makro ekonomik göstergeleri üzerindeki etkisi diğer ülkelere göre çok daha fazladır. Petrol fiyat oynaklığı hem petrol üretimini hem de petrol dışı sektörleri olumsuz yönde etkilemektedir. Öte yandan petrol fiyatlarındaki belirsizlik nedeniyle petrol zengini olmayan ülkelerdeki toplam talep daralması petrol üreten ülkelerin iktisadi faaliyet hacmine doğrudan negatif istikamette sirayet etmektedir.

Enflasyon oranlarının beklenmedik volatilité şokuna vermiş olduğu tepkiler GCC ülkeleri için genellikle benzerlik göstermektedir. Şöyle ki, petrol fiyatlarının volatilitesinde beklenmedik bir şok ortaya çıktığında BAE ve Umman'da fiyatlar genel düzeyi azalırken, diğer ülkelerde fiyatlar genel düzeyi artmaktadır.

Petrol fiyatlarındaki oynaklıktan kaynaklanan daraltıcı eğilimler nedeniyle kamusal gelirlerin azalması beraberinde kamusal harcamaların kısılmasını da gerektirmektedir. Kamu harcamalarının azalması fiyat genel düzeyi üzerindeki baskının azalması anlamına gelmektedir. Ancak bu çalışmada elde edilen sonuçlara göre, petrol fiyat oynaklığı karşısında fiyatlar genel seviyesi üzerindeki baskıların GCC ülkelerinin çoğunda azalmadığı bilakis arttığı yönündedir. Moshiri (2015)'nin çalışmasında da belirtildiği gibi, petrol ihraç eden ülkelerin kamusal harcamaları azalma yönündeki esnekliği düşüktür. GCC ülkelerinde petrolden elde edilen gelirlerin yüksek olması nedeniyle kamu harcamalarının

sürekli belirli bir eşik seviyenin üzerinde sürdürme alışkanlığı yerleşiklik kazanmıştır. Dolayısıyla, petrol gelirlerinin azaldığı dönemlerde kamu harcamalarını kısmak çok kolay değildir.

Petrol fiyat oynaklığının gerek iktisadi büyüme ve gerekse enflasyon üzerindeki etkilerini ortaya koyan ampirik analiz sonuçları, araştırmanın hipotezini, farklı bulgular elde edilen ülkeler istisna kabul edildiğinde, büyük ölçüde desteklemektedir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar literatürde yer alan çalışmaların bulguları ile benzerlik göstermektedir. Örneğin, Wada ve Tuna (2017) Suudi Arabistan'da petrol fiyatlarındaki oynaklığın üretimi olumsuz yönde etkilediğini belirlemiştir. Jo (2014) petrol fiyatlarındaki belirsizliğin küresel ekonomik büyüme üzerinde olumsuz etkiye sahip olduğu sonucuna varmıştır. Nasir vd. (2019) petrol fiyatlarında beklenmedik artışların GCC ülkelerinde ekonomik büyümeyi ve enflasyonu pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Diğer taraftan Kandil ve Morsy (2011) GCC ülkelerinde petrol gelirlerinin enflasyonist bir baskıya sebep olduğunu, Mohaddes ve Williams (2013) ise GCC ülkelerinde enflasyon oranlarındaki farklılığın temel nedenlerinden birinin petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar olduğunu belirlemiştir.

Petrol fiyatlarına ilişkin belirsizliğin temel makro ekonomik değişkenler üzerindeki negatif etkisinin azaltılması için öncelikle petrol üretimi dışında farklı üretim alanları da teşvik edilmelidir. Yeni üretim alanlarının gelişmesi uluslararası şokların etkisini tamamen ortadan kaldırmaz. Ancak petrol fiyatlarında dalgalanmaya yol açacak dışsal siyasi ve ekonomik gelişmelerin tahrip edici etkilerini azaltacaktır. GCC ülkeleri üretimde çeşitliliği artırmak amacıyla sektörel gelişme stratejilerini başarılı ülke deneyimlerini de inceleyip öncelikle özgün potansiyellerini esas alarak dizayn etmelidirler. Bütün ülkeler için aynı sektörel gelişme hedefleri belirlemek ekonomik gerçeklerle bağdaşmamaktadır. GCC ülke gurubu için genel stratejiler belirlenebilir. Ancak her ülke için hangi sektörlerin öne çıkarılacağı konusu ayrı ayrı ele alınmalıdır.

Petrol fiyatlarındaki değişikliğin etkilediği değişkenler sadece iktisadi büyüme ve enflasyon ile sınırlı değildir. Petrol fiyatlarındaki oynaklığın etkileyebileceği değişken ve analiz kapsamına alınan ülke sayıları artırılarak mukayeseli çalışmalar yapılabilir.

6. KAYNAKÇA

- Abdel-Latif, H., Osman, R. A. & Ahmed, H. (2018). Asymmetric impacts of oil price shocks on government expenditures: evidence from Saudi Arabia. *Cogent Economics & Finance*, 6, 1-14.
- Alhassan, A. (2019). Oil price volatility and corporate decisions: evidence from the GCC region. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55 (9), 2057-2071.
- Allegret, J.-P., Couharde, C., Coulibaly, D. & Mignon, V. (2014). Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development. *Journal of International Money and Finance*, 47, 185 – 201.
- Aloui, C., Hkiri, B., Hammoudeh, S. & Shahbaz, M. (2018). A multiple and partial wavelet analysis of the oil price, inflation, exchange rate, and economic growth nexus in Saudi Arabia, *Emerging Markets Finance and Trade*, 54 (4), 935-956.
- Awunyo-Vitor, D., Samanhyia, S. & Bonney, E. A. (2018). Do oil prices influence economic growth in Ghana? An empirical analysis. *Cogent Economics & Finance*, 6, 1-14.
- Ayadi, O. F. (2005). Oil price fluctuations and the Nigerian economy. *OPEC Review*, 29 (3), 199 -217.
- Benramdane A. (2017). Oil price volatility and economic growth in Algeria. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12 (4), 338-343.
- Cunado, J., Gupta, R., Lau, C. K. M. & Sheng, X. (2019). Time-varying impact of geopolitical risks on oil prices. *Defence and Peace Economics*, DOI:10.1080/10242694.2018.1563854.
- Dash, D. P., Sethi, N. & Bal, D. P. (2018). Is the demand for crude oil inelastic for India? Evidence from structural VAR analysis. *Energy Policy*, 118, 552-558.
- Demirbas, A., B., Al-Sasi O. & Nizami A.S. (2017). Recent volatility in the price of crude oil. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12 (5), 408-414.
- Eyden, R. V., Difeto, M., Gupta, R. & Wohar, M. E. (2019). Oil price volatility and economic growth: Evidence from advanced economies using more than a century's data. *Applied Energy*, 233–234, 612 – 621.
- Farzanegan, M. R. & Markwardt, G. (2009). The effects of oil price shocks on the Iranian economy. *Energy Economics*, 31, 134-151.

- Hamilton, J. D. (1983). Oil and the macroeconomy since World War II. *Journal of Political Economy*, 91 (2), 228-248.
- Hamilton J. D. (1996). This is what happened to the oil price-macroeconomy relationship. *Journal of Monetary Economics*, 38, 215-220.
- Hamilton, J.D. (2003). What is an oil shock?, *Journal of Econometrics*, 113, 363–398.
- Javid, M., Sharif, F. & Alkhatlan, K. (2018). Oil price volatility and interdependency of GCC economies and North East Asian economies. *Energy Strategy Reviews*, 21, 172-179.
- Jo, S. (2014). The effects of oil price uncertainty on global real economic activity. *Journal of Money, Credit and Banking*, 46 (6), 1113-1135.
- Kandil, M. & Morsy, H. (2011). Determinants of inflation in GCC. *Middle East Development Journal*, 3 (2), 141-158.
- Kang, W., Ratti, R.A. & Yoon, K.H. (2015). The impact of oil price shocks on the stock market return and volatility relationship. *Journal of International Financial Market Institutions & Money*, 34, 41–54.
- Kilian, L. (2009). Not all oil price shocks are alike: Disentangling demand and supply shocks in the crude oil market. *American Economic Review*, 99, 1053-1069.
- Lacheheb, M. & Sirag, A. (2018). Oil price and inflation in Algeria: A nonlinear ARDL approach. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, <https://doi.org/10.1016/j.qref.2018.12.003>
- Liu, M. L., Ji, O. & Fan, Y. (2013). How does oil market uncertainty interact with other markets? An empirical analysis of implied volatility index. *Energy*, 55, 860-868
- Luo, X. & Qin, S. (2017). Oil price uncertainty and Chinese stock returns: New evidence from the oil volatility index. *Finance Research Letters*, 20, 29-34.
- Meng, F. & Liu, L. (2019). Analyzing the economic sources of oil price volatility: An out-of-sample perspective. *Energy*, 177, 476- 486.
- Mohaddes, K. & Williams, O. H. (2013). Inflation differentials in the GCC. *Middle East Development Journal*, 5 (2), 1-23.
- Moshiri, S. (2015). Asymmetric effects of oil price shocks in oil-exporting countries: The role of institutions, *OPEC Energy Review*, 39 (2), 222-246.
- Nasir, M. A., Al-Emadi, A. A., Shahbaz, M. & Hammoudeh, S. (2019). Importance of oil shocks and the GCC macroeconomy: A structural VAR Analysis. *Resources Policy* 61 (2019) 166-179.

- Nusair, S. A. (2016). The effects of oil price shocks on the economies of the Gulf Co-operation Council countries: Nonlinear analysis. *Energy Policy*, 91, 256–267.
- Nusair, S. A. (2019). Oil price and inflation dynamics in the Gulf Cooperation Council Countries. *Energy*, 181, 997-1011.
- Olomola, P.A. & Adejumo, A.V. (2006). Oil price shock and macroeconomic activities in Nigeria. *International Research Journal of Finance and Economics*, 3, 28-34.
- Omojolaibi, J.A. & Egwaikhide, F.O. (2013). A panel analysis of oil price dynamics, fiscal stance and macroeconomic effects: the case of some selected African countries. *Central Bank of Nigeria Economic and Financial Review*, 51 (1), 61-91.
- Salisu, A.A., Isah, K. O., Oyewole, O. J. & Akanni, L.O. (2017). Modelling oil price-inflation nexus: The role of asymmetries. *Energy*, 125, 97-106.
- Sims, C. A. (1980). Macroeconomics and reality. *Econometrica*, 48 (1), 1-48.
- Wada, I., & Tuna, G. (2017). Crude oil price volatility and energy mix in Saudi Arabia. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 12 (6), 526-532.
- Wong, V. S. H. & El Massah, S. (2018). Recent evidence on the oil price shocks on Gulf Cooperation Council stock markets. *International Journal of the Economics of Business*, 25 (2), 297-312.
- Yıldırım, D. Ç., Erdoğan, S. & Çevik, E. İ. (2018). Regime-dependent effect of crude oil price on BRICS stock markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(8), 1706-1719.

POST KEYNESYEN İKTİSATTA FONKSİYONEL GELİR DAĞILIMININ EVİRİMİ: ELEŞTİREL BİR LİTERATÜR ANALİZİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 07.04.2019 Yayına Kabul Tarihi: 02.06.2020

Sinem KUTLU
HORVATH
Dr. Öğr. Üyesi
İstanbul Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Türkiye
sinemkut@istanbul.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-9392-
2458

László Csaba HORVATH
Doç. Dr.
Budapeşte Corvinus
Üniversitesi
İktisat Fakültesi
Maceristan
horvath.laszlo@uni-corvinus.hu
ORCID ID: 0000-0002-0713-
1877

ÖZ | Post Keynesyen yaklaşım ana-akım iktisadın teorik çerçevesinin dışında olmasına rağmen gerçek dünyaya ilişkin iktisadi sorunlara getirdiği görüş ve kavrayış biçimi ile iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir. 1950’lerden bugüne Post Keynesyen iktisadın odak noktasında yer alan fonksiyonel gelir dağılımı konusu, günümüzün temel iktisadi problemlerinden olması ve öneminin gittikçe artması bakımından makro iktisat alanındaki güncelliğini korumaktadır. Bu çalışmanın amacı, Post Keynesyen iktisatta fonksiyonel gelir dağılımının evrimini literatür taraması ile eleştirel olarak analiz etmektir. Bu bağlamda, çalışma Post Keynesyen görüş çerçevesinde gelir dağılımına ilişkin tartışma ve fikir ayrılıklarına ışık tutmayı hedeflemektedir. Literatürdeki yeni arayışlar, farklı bakış açılarıyla oluşturulan sentetik modellerin Post Keynesyen gelir dağılımı analizine gerek teorik gerekse ampirik açıdan katkı sağlayacağına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Post Keynesyen İktisat, Fonksiyonel Gelir Dağılımı, Cambridge Teoremi.*

JEL Kodu: E11, E12, E25.

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.016

Atıfta bulunmak için: Horvath, S. K., Horvath, L. C. (2020). Post Keynesyen iktisatta fonksiyonel gelir dağılımının evrimi: eleştirel bir literatür analizi. *KAÜİBFD*, 11(21), 331-352.

**THE EVOLUTION OF FUNCTIONAL INCOME
DISTRIBUTION IN POST KEYNESIAN
ECONOMICS: A CRITICAL LITERATURE
ANALYSIS**



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 07.04.2019 Accepted Date: 02.06.2020

Sinem KUTLU
HORVATH
Assist. Prof. Dr.
Istanbul University
Faculty of Economics
sinemkut@istanbul.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-9392-
2458

László Csaba HORVATH
Assoc. Prof. Dr.
Corvinus University of Budapest
Faculty of Economics
Hungary
horvath.laszlo@uni-corvinus.hu
ORCID ID: 0000-0002-0713-
1877

ABSTRACT | Although it is outside the theoretical framework of mainstream economics, Post Keynesian approach has an important place in economics literature with its view and understanding of economic problems related to the real world. The issue of functional income distribution, which has been the focus of Post Keynesian economics since the 1950s to the present, remains current in the field of macroeconomics, as it is one of the main economic problems of today and its importance is increasing. The aim of this study is to critically analyze the evolution of functional income distribution in Post Keynesian economics by a literature review. In this context, the study aims to shed light on the discussions and disagreements of income distribution within the framework of Post Keynesian view. New searches in the literature indicate that synthetic models created by a synthesis of different perspectives will contribute to Post Keynesian income distribution analysis both theoretically and empirically.

Keywords: *Post Keynesian Economics, Functional Income Distribution, Cambridge Theorem.*

Jel codes: E11, E12, E25.

Scope: *Economics*

Type: *Research*

Cite this Paper: Horvath, S. K., Horvath, L. C. (2020). The evolution of functional income distribution in post Keynesian economics: a critical literature analysis. *KAUEASF*, 11(21), 331-352.

1. GİRİŞ

Post Keynesyen iktisat genel olarak J. M. Keynes'in Genel Teori'yi (1936) yayınlamasını takiben ortaya çıkmış ancak gelişimi 20. yüzyılın ikinci yarısından sonra ivme kazanmış bir akımdır. Düşünsel köklerinin Klasik iktisada kadar dayandığı yönünde bilgiler mevcut olmakla beraber (Gómez M., 1992, s. 166), Post Keynesyen yaklaşımın, görüşleri ana-akım iktisada aykırı düştüğü için ekstrem bir grup olarak kabul edilen iktisatçıların görüşlerine dayandığı ifade edilmektedir (Lavoie, 2014, s. 4).

Post Keynesyen yaklaşım ana-akım iktisadın teorik çerçevesinin dışında olmasına rağmen gerçek dünyaya ilişkin iktisadi sorunlara getirdiği görüş ve kavrayış biçimi ile iktisat literatüründe çok önemli bir yere sahiptir. Realizm, çoğulculuk, makul ölçülerdeki rasyonalizm, piyasaların istikrarsızlığı, kurumlar, efektif talep prensibi, geleceğin belirsizliği ve tarihsel zaman kavramı Post Keynesyen iktisadın temel yapı taşlarını oluşturmaktadır. Diğer yandan, Post Keynesyenler özellikle gelir oluşumu, gelir dağılımı ve talep yanlı ekonomilerde dengesizlik durumlarına yönelik çalışmalarını ile iktisat bilimine önemli katkı sağlamışlardır.

Post Keynesyen iktisadın en belirgin özelliği, ana-akım iktisadın aksine, bölüşüm ve gelir dağılımı konularının makro ekonomideki rolüne verdiği önemdir. İçinde yaşadığımız ekonomik toplumun öne çıkan iki temel sorununun eksik istihdam ile gelir ve servetin adil olmayan dağılımı olduğunu vurgulayan Keynes'e göre Genel Teori'nin odak noktası eksik istihdam olgusudur (Keynes, 1965, s. 372). Post Keynesyen iktisatçılar ise gelir dağılımına odaklanarak Keynes'in teorisini tamamlayıcı katkılar sunmayı hedeflemişlerdir. Post Keynesyen teorisinin temel hedeflerinden biri, Klasiklerin odağındaki ekonomik büyüme ve dağılım konularını Keynesyen efektif talep prensibi ile birleştirmektir. Kaldor ve Pasinetti'nin katkılarıyla marjinal verimlilik esasına dayalı Neoklasik teoriye alternatif olarak ortaya koyulan, Cambridge Teoremi olarak da bilinen gelir dağılımı teorisinin 1956'daki doğuşu, bazılarıncı Post Keynesyen iktisadın başlangıcı kabul edilmektedir. Birçok teorisyen tarafından yeniden ele alınarak revize edilen bu gelir dağılımı teorisi uzun yıllar erken dönem Post Keynesyenlerin en iyi bilinen katkısı olarak literatüre geçmiştir.

Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin iki temel ayağı bulunmaktadır. Bunlardan ilki Kaldor ve Pasinetti'nin çalışmalarına dayanan Cambridge Teoremi'dir. Cambridge Teoremi'nin odak noktası, gelir dağılımının

belirlenmesinde toplam talebin rolüdür. Toplam talebin tam istihdam çıktı düzeyine uyum sağlaması gerektiği anlayışını temel alan teorem, bunu gelir dağılımındaki düzenleme ile sağlamanın mümkün olduğunu ortaya koymaktadır. Literatürde gelir dağılımı konusunda önemli bir tartışmanın başlangıcı olan Cambridge Teoremi günümüze kadar pek çok çalışmanın konusu olmuş ve kapsamlı teorik bir revizyon geçirmiştir. Diğer ayak ise Kalecki'nin dinamik iktisat teorisi üzerine çalışması ile ortaya koyduğu gelir dağılımı teorisine dayanmaktadır. Kalecki mikro ve makro iktisadi unsurların birlikte hareket ettiği bütünlük bir yaklaşım ile gelir oluşumu ve dağılımı teorilerine ilişkin yeni bir bakış açısı geliştirmiştir. Kalecki'nin gelir dağılımı teorisi bir piyasa ekonomisinde gelir dağılımının yapısının, piyasa aksaklıkları ile piyasa gücünün yapısına bağlı olduğu fikrine dayanmaktadır. Cambridge Teoremi'nde olduğu gibi Kalecki'nin gelir dağılımı teorisi de pek çok iktisatçı tarafından yeniden ele alınarak kapsamının genişletilmesi yönünde katkılar sağlanmıştır.

1950'lerden günümüze Post Keynesyen iktisadın odak noktasında yer alan fonksiyonel gelir dağılımı konusu makro iktisat alanındaki güncelliğini korumaktadır. M. Lavoie'ya göre Post Keynesyenler, gelir dağılımındaki değişmelerin bir neticesi olarak 2008 küresel ekonomik krizinin gelişini çok önceden öngörebilmişlerdir. Dünyada yaygın olarak kâr payının artması ve ücret payının eşit olmayan dağılımı şeklinde kendini gösteren değişim, küresel krize ilişkin bu öngörünün şekillenmesinde rol oynamıştır. Post Keynesyenler esasen eksik tüketim kuramcılarınca (under-consumptionists) ele alınan gelir dağılımı eşitsizliğinin toplam talep üzerindeki etkisini biçimlendirerek formel hale getirmişlerdir (Lavoie, 2014, s. 36).

Bu çalışmanın amacı, Post Keynesyen iktisatta fonksiyonel gelir dağılımının evrimini literatür taraması bulgularından yararlanarak analiz etmektir. Bu bağlamda, çalışma Post Keynesyen görüş çerçevesinde gelir dağılımına ilişkin tartışma ve fikir ayrılıklarına ışık tutmayı hedeflemektedir. Giriş bölümünü takip eden bölümde Post Keynesyen iktisadın teorik çerçevesi hakkında temel bilgiler sunulmaktadır. Ardından Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin evrimi üzerinde durulmaktadır. Bu çerçevede, Kaldor ve Pasinetti'nin çalışmalarına dayanan Cambridge Teoremi ile Kalecki'nin gelir dağılımı teorisine yer verilmektedir. Dördüncü bölümde ise teorideki yeni arayışlara yer verilerek Post Keynesyen gelir dağılımı analizinin güncel durumuna ışık tutulmaktadır. Sonuç bölümünde çalışmanın bulguları değerlendirilmektedir.

2. POST KEYNESYEN İKTİSAT

Post Keynesyen yaklaşım Keynes'i takip eden heterodoks bir grup iktisatçının görüşlerine dayanmakla birlikte, çoğunlukla Keynesyen iktisadın özel bir yorumlaması olarak ele alınmaktadır. Makro iktisat teorisindeki temel unsurun Keynes'in efektif talep prensibi olduğu kabul edilen Post Keynesyen yaklaşımın en önemli ilgi alanı, içinde yaşadığımız dünyada iktisadi süreçlerin nasıl geliştiğine açıklama getirmektir. Bu bağlamda da Post Keynesyenlerin Neoklasik iktisadın temel varsayımlarına karşıt görüşte oldukları bilinmektedir.

Post Keynesyen iktisadın doğuşunda Keynes'in Genel Teori'si çıkış noktası olarak görülse de söz konusu geleneğin oluşmasında etkisi olan tek iktisatçı Keynes değildir. Keynes öncesi teoriyi ve Keynes'i de etkilediği bilinen bazı Klasik iktisatçıların Post Keynesyenler üzerinde de doğrudan etkileri olduğuna dair düşünceler mevcuttur. Bu çerçevede, Robert Malthus, David Ricardo ve Karl Marx, Post Keynesyen yaklaşım içinde farklı iktisatçı gruplarını etkileyen başlıca Klasik iktisatçılar olarak karşımıza çıkmaktadır (Dow, 1991, s. 177). İlk kez Malthus'un ortaya koyduğu, ekonominin çıktığı ve istihdam düzeyinin arz faktörlerinden çok toplam talep tarafından belirlendiği fikri, hem Keynes'in efektif talep prensibini, hem de Michal Kalecki'nin iş çevrimleri teorisini geliştirmesinde etkili olmuştur. İktisat teorisine yaptığı katkılarla modern Neoklasik iktisadın temellerini atan Ricardo, bununla birlikte Piero Sraffa'nın modeline de zemin hazırlamıştır. Keynes'in çağdaşı Sraffa'nın teorik modeli, Post Keynesyen iktisadın efektif talep prensibi anlayışına katkı sağlamıştır. Marx ise daha çok Kalecki'nin çalışmaları üzerindeki izleri vasıtasıyla Post Keynesyen iktisat üzerinde etkili olmuştur. Kalecki de Keynes gibi işsizlik sorunu, kapitalizmin çevrimsel doğası ve piyasa başarısızlıkları konularına odaklanarak benzer sonuçlar elde etmiştir. Ancak Kalecki'nin Keynes'den ayrıldığı nokta, işçiler ve sermayedarlar arasındaki ayırımı vurgu yaparak Marx'ın sınıfsal çerçevesini kullanmasıdır (Dow, 1991, s. 178).

Bu doğrultuda, Post Keynesyenlerin yalnızca Keynes'in değil, Kalecki ve Sraffa'nın da izlerinden giderek onların teorilerine de yorumlarıyla katkı sağlayan iktisatçılardan oluştuğu görülmektedir. Özellikle Post Keynesyen iktisadın öncü isimleri olarak bilinen ve literatürde *Cambridge* grubu olarak ifade edilen iktisatçılar bu üç ismin de etkisi altındadır. Cambridge grubunun en önemli isimlerinden Joan Robinson, Post Keynesyen iktisadın kurucusu olarak da kabul edilmektedir. Robinson, Keynes'in efektif talep prensibini, Kalecki'nin eksik rekabet varsayımı ve Sraffa'nın Neoklasik teoriyi eleştirisi ile sentezlemiştir

(Dow, 1991, s. 179). Cambridge grubunda yer alan diğer Post Keynesyenler arasında Geoff Harcourt, Richard Kahn ve Nicholas Kaldor bulunmaktadır. Post Keynesyen iktisadın ikinci önemli grubu ise aralarında Victoria Chick, Alfred Eichner, Hyman Minsky, Sidney Weintraub ve Paul Davidson gibi iktisatçıların yer aldığı *American* grubudur. Işık ve Cin (2016), Kutlu ve Horvath (2017) ve Cömert (2019) çalışmalarında, Post Keynesyen yaklaşımın temel önermeleri ve bu bağlamda tarihsel evrimini konu alan kapsamlı birer literatür analizi sunmaktadır.

Post Keynesyenlerin talep-yanlı bir iktisadi yaklaşım olarak nitelendirilmeleri, efektif talep prensibini esas almalarının bir sonucudur. Post Keynesyen iktisatta arz, belirli bir teknoloji ve sermaye stoku düzeyinde beklenen talebe göre belirlenmektedir. Bu çerçevede, beklenen talep düzeyi yatırım ve üretim planlarını biçimlendiren unsurdur. Kısa dönem üretim düzeyinin belirlenmesinde, üreticilerin toplam talebe ilişkin beklentileri ile zaman kavramı önemli rol oynamaktadır (Palley, 1996, s. 71). Post Keynesyen iktisadi anaakımın genel denge yaklaşımından ayıran en önemli özelliklerden biri olan tarihsel zaman kavramı, gerçek dünyada iktisadi süreçlerin nasıl gerçekleştiğini kavramak bakımından önemli bir işleve sahiptir. Post Keynesyen iktisatçılara göre geçmişi göz ardı etmenin imkânsız olduğu varsayımı altında, Rasyonel Beklentiler gibi kusursuz öngörü esasına dayanan modellerle bir olgunun geleceğini tahmin etmek olanaksızdır (Holt, 2007, s. 93). Tüm iktisadi olgular, geçmişin değiştirilemez, geleceğin ise belirsiz olduğu bir zaman sürecinde oluşmaktadır. Keynes'in Genel Teori'de sıklıkla üzerinde durduğu geleceğin belirsizliği (fundamental uncertainty) kavramı, Post Keynesyenler açısından da makro iktisat teorisinin ana unsurlarından biridir.

Keynes'de olduğu gibi Post Keynesyen analizde de geleceğin belirsizliği ("fundamental uncertainty") kavramı makro iktisat teorisinin temel yapı taşlarından birini oluşturmaktadır. Post Keynesyenlere göre beklentilerdeki değişkenlik ve belirsizlik ortamında alınan kararlar toplam talep, üretim ve istihdamın çevrimsel bir süreçte dalgalanmasına yol açmaktadır. Kapitalist sistemin doğal olarak istikrarsız oluşu bu durumun birincil sebebi olarak gösterilmektedir. Finansal piyasalarda yaşanan dalgalanmalar, yatırımlardan beklenen getiri ile yatırımların cari maliyeti arasındaki ilişki yoluyla üretimde dalgalanmalara neden olmaktadır. Kapitalist sistemin genel olarak istikrarsız bir sistem olduğunu ve bunun sistemin kendi içsel mekanizmalarından kaynaklandığını öne süren Minsky, Finansal İstikrarsızlık Hipotezi'nde, yatırımların finansmanı sorununu ekonomik istikrarsızlık üzerindeki etkisi

açısından ön plana çıkartmaktadır. Gerek dinamik analiz geleneği bakımından Kalecki'nin, gerekse finansal istikrarsızlığın vurgulanması açısından Minsky'nin etkisi altında olan Post Keynesyen iş çevrimi teorisi, beklentilerin (Keynes'e göre hayvani içgüdülerin) biçimlendirdiği yatırım harcamalarının, reel üretim ve istihdamı belirleyen temel faktör olan efektif talepteki dalgalanmaların en önemli nedeni olduğunu ortaya koymaktadır (Hart & Kriesler, 2015, s. 11). Belirsizlik ortamında yatırımların kârlılığına ilişkin beklentileri değişken hale gelen yatırımcıların yatırım motivasyonu azalmakta, bu ise üretim ve istihdamda dalgalanmalar ile sonuçlanmaktadır.

Post Keynesyen iktisatçılar arasında fikir ayrılığına neden olan konulardan biri, bir ekonomide kısa dönemde yaşanan konjonktürel dalgalanmalar ile uzun dönemde sergilenen büyüme patikası arasındaki ilişkidir. Post Keynesyen iktisada özgü bazı büyüme modelleri yalnızca büyüme olgusu üzerine odaklanmakta, bazıları ise konjonktürel dalgalanmalar ile büyümenin birbirinden ayrı tutulamayacağı fikrini esas almaktadır (Akçoraoğlu, 2015). Diğer yandan, pek çok Post Keynesyen büyüme modelinde, büyüme, iktisadi dalgalanmalar, gelir dağılımı ve endüstriyel yapı kavramları arasında kurulan güçlü bağlantılar bu modelleri Neoklasik büyüme modellerinden ayırmaktadır (Keen, 2003, ss. 175-76). Post Keynesyen büyüme teorisinin temeli ise Roy F. Harrod'ın (1939) büyüme modeline dayanmaktadır. Harrod (1939) Keynes'in yatırım teorisini üretim kapasitesi açısından ele alarak, tasarruf eğilimi ve sermayenin marjinal verimliliği kavramlarını kullanmak suretiyle uzun dönem istikrarlı büyümenin koşullarını açıklamıştır. Ardından Robinson (1962), Kaldor (1955-56) ve Luigi Pasinetti (1962) de geliştirdikleri farklı analitik araçlar ile Post Keynesyen büyüme teorisine katkı sağlayan isimler olmuşlardır. Genel anlamda Post Keynesyen büyüme teorisinin odağında, kâr oranı, yatırım planı, tasarruf eğilimi ve teknolojik değişme kavramları arasındaki ilişkilerden hareketle bir ekonominin potansiyel büyüme oranının nasıl belirleneceği yer almaktadır. Bu bağlamda da Neoklasik büyüme teorisinden iki noktada ayrılmaktadır. Bunlardan biri üretim ve gelir üzerindeki etkileri açısından yatırımların tasarruflara göre öncelikli tutulması, diğeri ise ekonomilerin sürekli tam istihdam düzeyinde dengede olmasının mümkün olmadığıdır (Dow, 1991, s. 195). Gelir dağılımının büyüme üzerindeki etkileri açısından önemine yapılan vurgu da Post Keynesyen büyüme teorisini farklı kılan özelliklerden biridir. Post Keynesyenler kâr payı ve ücretler üzerinden tüketim eğilimlerinin farklılığına dikkat çekerken, tasarruflar ile yatırımlar arasındaki dengenin oluşumunda ve ekonomiyi tam istihdam düzeyine taşıyacak toplam talebin belirlenmesinde gelir dağılımının oynadığı rolün önemine vurgu yapmaktadır (Palley, 2003, s. 183).

3. POST KEYNESYEN GELİR DAĞILIMI TEORİSİNİN EVRİMİ

3.1. Kaldor, Pasinetti ve Cambridge Teoremi

Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin ilk ayağı Kaldor ve Pasinetti'nin çalışmalarına dayanmaktadır. Kaldor (1955-56) ücretleri, kârlar çıkarıldıktan sonra milli gelirden artakalan ("residue") olarak ele almakta ve bu mantığa dayanarak kârın milli gelir içindeki payını formüle etmektedir. Buna göre ücretlilerin ve sermayedarların tasarruf eğilimleri veri iken kâr payı, yatırımın milli gelire oranına bağlıdır (Kaldor, 1955-56, s. 95). Pasinetti (1962) ise işçilerin tasarruf etmeleri durumunda onların da ayrıca kâr elde edebileceklerini hesaba katmadığı için Kaldor'u eleştirmektedir. Bu bağlamda, kâr ayrıcalıklı olarak sermaye sahiplerinin geliri değildir ve dolayısıyla Kaldor'un yaptığı gibi sermayedarın tasarruf eğilimi ile çarpılamaz. Pasinetti bu noktadan hareketle işçilerin kârlarının da hesaba katıldığı alternatif bir çözüm önermektedir (Pasinetti, 1962, s. 270). Buna göre işçilerin toplam kâr içindeki payları, toplam tasarruf içindeki payları ile aynıdır çünkü kâr oranı açık bir biçimde sınıf-nötrdür. Böylelikle Pasinetti gelir dağılımında Cambridge Teoremi'ni ortaya koymuştur. Cambridge Teoremi'ne göre kârın milli gelir içindeki payı (P/Y), yatırım payının (I/Y) sermayedarın tasarruf eğiliminin tersi ($1/s_c$) ile çarpımına eşittir:

$$P/Y = (1/s_c)(I/Y) \quad (1)$$

Model, uzun dönemde, gelirin tam istihdam düzeyinde belirlendiği durumda gelir dağılımını analiz etmektedir. Kaldor ile kıyaslandığında Pasinetti'nin modelinde yeni olan teorik unsur, tasarruf ettiklerinde işçilerin de kâr elde edebilecekleridir. İki sınıfın toplam kâr içindeki payları, toplam tasarruf içindeki paylarına eşittir. Ancak varılan sonuçta ilginç olan nokta, kâr payının ve dolayısıyla kâr oranının işçilerin değil, yalnızca sermaye sahiplerinin tasarruf eğilimine bağlı olmasıdır (Pasinetti, 1962, s. 272).

Cambridge Teoremi gelir dağılımı konusunda hatırı sayılır bir tartışmanın da başlangıcı olmuştur. İlk olarak Samuelson ve Modigliani (1966) işçinin tasarruf eğiliminin kritik kabul edilen seviyenin (I/Y) üzerine çıkması durumunda ne olacağını incelemişlerdir. Analiz sonuçları bu durumda işçilerin sermayedarları ekonomiden dışlayabileceğini ve bu bağlamda yatırım-tasarruf eşitliğinin gelir dağılımı ile değil, yalnızca Neoklasik iktisadın "Marjinal Verimlilik Teorisi" ile açıklanabileceğini ortaya koymuştur.

Daha sonraki tartışmalar ise kamu kesiminin iktisadi faaliyetleri de dikkate alındığında Cambridge Teoremi'nin geçerliliğini sürdürüp sürdürmeyeceğine

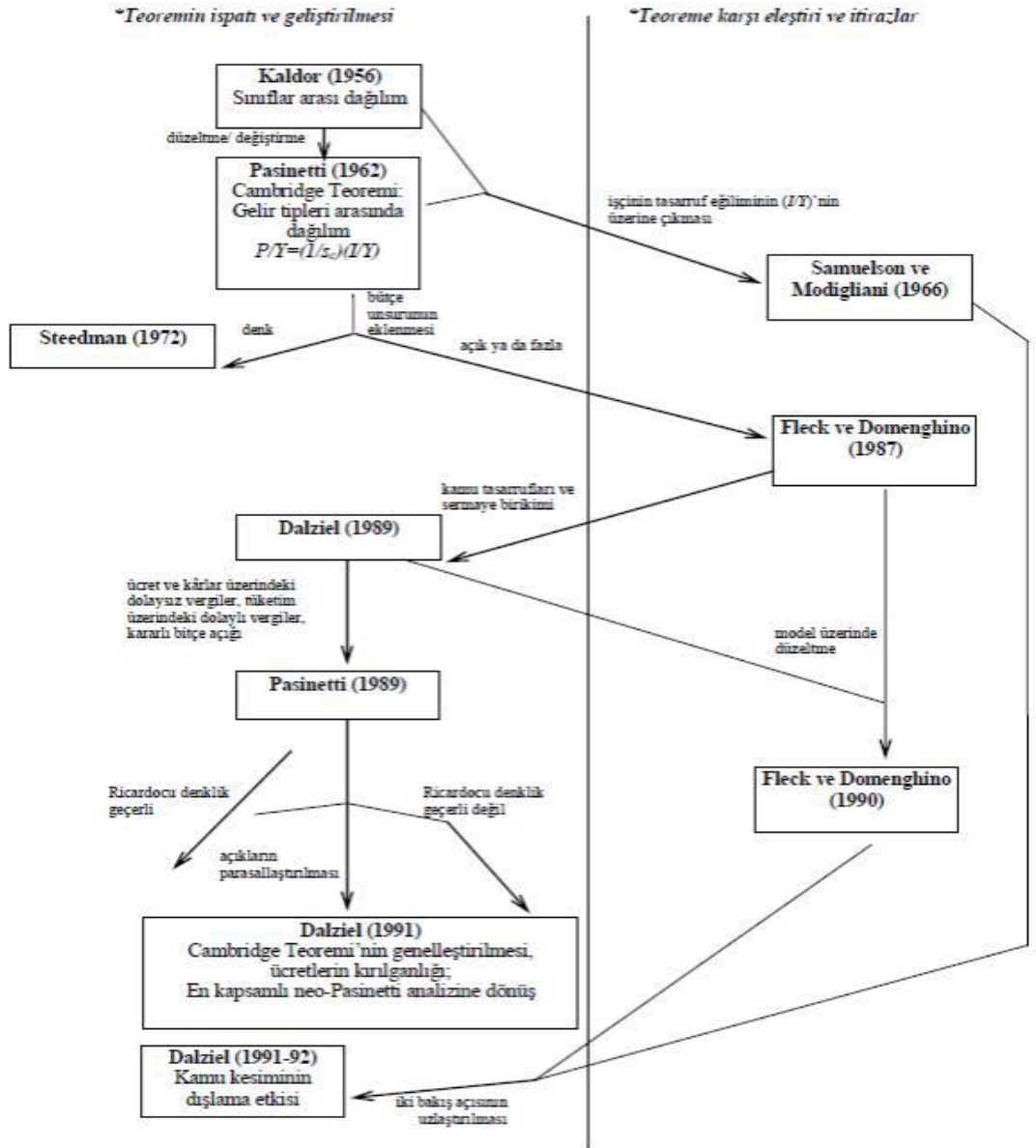
odaklanmıştır. Öncelikle Steedman (1972) sorunu denk bütçe durumu için incelemiş ve Cambridge Teoremi'nin değiştirilmiş bir versiyonunu türetmiştir. Diğer yandan, Fleck ve Domenghino (1987) bütçe açığı ya da fazlası durumunda Cambridge Teoremi'nin geçerliliğini yitirdiğini gösteren bir model ortaya koymuşlardır. Buna karşılık Dalziel (1989), Fleck ve Domenghino'nun modelinin kâr oranının sınıf-nötr olduğu varsayımını açık bir biçimde ihlal ettiğini öne sürmüştür. Öyle ki; kamu bütçesinde açık ya da fazla olması durumu hesaba katıldığında (yani negatif ya da pozitif tasarruf durumunda), toplam sermaye ve toplam kâr içindeki payların da değiştirilmesi gerekmektedir çünkü kamu kesimi de sermaye birikimi sürecine katılmaktadır. Bu düzeltmeden sonra Dalziel Cambridge Teoremi'nin farklı bir versiyonuna ulaşmıştır. Daha sonra ise Pasinetti (1989) bizzat ortaya koyduğu kapsamlı çalışmasıyla, kararlı bütçe açığı durumu varsayımı altında, ücret ve kârlar üzerindeki dolaysız vergiler ile tüketim üzerindeki dolaylı vergileri dâhil ederek Cambridge Teoremi'nde değişiklik yapmıştır. Ardından bu model Dalziel (1991) tarafından biraz daha geliştirilerek en kapsamlı neo-Pasinetti analizine dönüştürülmüştür. Bu çerçevede Dalziel, Ricardocu denkliğin olması ve olmaması, bütçe açığının parasallaştırılması (monetize edilmesi) ve ücretlerin kırılğanlığı gibi durumları analiz etmiştir.

Bu arada, Fleck ve Domenghino (1990) da modellerini düzeltmişler ve yeniden Cambridge Teoremi'ni çürüttüklerini öne sürmüşlerdir. Ulaştıkları bu sonuç ise kamu kesiminin kârı üzerinden tasarruf eğiliminin, kendi vergi geliri üzerinden tasarruf eğilimine eşit olmaktan ziyade, sermayedarların kârları üzerinden tasarruf eğilimine eşit olduğu varsayımına dayanmaktadır. Fleck ve Domenghino'ya göre kamu kesiminin iktisadi davranışının bu şekilde ele alınması, Pasinetti ve Dalziel'in konuyu ele alış biçimine göre daha gerçekçidir.

Cambridge Teoremi'nin eş anlı olarak hem geçerliliğine, hem de geçersizliğine işaret eden bu paradoksal durum Dalziel'i (1991-92), Fleck ve Domenghino'nun yeni modelindeki mevcut koşulları incelemeye yöneltmiştir. Bu doğrultuda, Dalziel, kamu kesiminin Fleck ve Domenghino'nun iddia ettiği gibi davrandığı varsayımı altında sermaye birikiminin, sermayedarlara kıyasla daha hızlı olacağı sonucuna varmıştır. Böylece kamu kesimi tıpkı Samuelson ve Modigliani'nin modelinde işçilerin sermayedarları ekonomiden dışladığı gibi sermayedarları dışlayabilecektir.

Şekil 1'de Cambridge Teoremi'nin gelişimi şematik olarak özetlenmeye çalışılmıştır.

Cambridge Teoremi'nin Gelişimine Temel Katkılar



Şekil 1. Cambridge Teoremi'nin Gelişimi
Kaynak: Şekil tarafımızca derlenmiştir.

3.2. Kalecki'nin Gelir Dağılımı Teorisi

Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin diğer ayağı, Kalecki'nin en önemli çalışmalarından *Theory of Economic Dynamics* (1954) ile ortaya koyduğu "monopol derecesi" kavramına dayanmaktadır. Ancak makro iktisadın önde gelen isimlerden olan Kalecki'nin özellikle vergilendirmelerle ilgili bu çalışması çeşitli sebeplerden ötürü uzun süre ses getirmemiştir. Bunun ilk sebebi, "Keynes'den önceki Keynesci" olarak anılan Kalecki'nin iktisatçılar arasında pek bilinmeyen bir isim olmamasına rağmen, kamu maliyesi teorisyeninden ziyade, bir iş çevrimi teorisyeni olarak kabul edilmesidir. Diğer sebepler arasında ise kitabın erken dönem bir çalışma olarak kabul edilmesi, isminin yeterince aydınlatıcı olmaması ve ortaya konan kavramın ana-akım iktisatçılarca fazlaca "Kaleckici" bulunması sayılmaktadır.

Polonyalı iktisatçının bu katkısı, gelirin belirlenmesi ve dağılımı teorilerine ilişkin hem makro- hem de mikro iktisadi güçlerin birlikte hareket ettiği entegre bir bakış açısı sağlamıştır. Bu çerçevede, işçinin milli gelir içindeki payı, firmaların doğrudan üretim maliyetleri (ücretler ve diğer maliyetler) üzerinden mark-up ile fiyatlarını oluşturdukları süreç tarafından belirlenmektedir:

$$(2) \quad p = (1 + \theta)w/y$$

$$(3) \quad w/p = y/(1 + \theta)$$

$$(4) \quad \frac{w}{py} = \frac{1}{(1 + \theta)}$$

$$(5) \quad \pi = \theta/(1 + \theta)$$

(p : fiyatlar, θ : mark-up, w : nominal ücret düzeyi, y : işçi başına çıktı düzeyi, w/py : işçinin milli gelir içindeki payı, π : kârların milli gelir içindeki payı)

Kârların düzeyi ise geçmişte alınan yatırım kararları tarafından belirlenmektedir. Bu bağlamda milli gelir, bölüşüm faktörleri ile uyumlu olacak şekilde elde edilen kârların, sermayedarların tüketim ile yatırım harcamalarının toplamına eşitlendiği noktaya kadar yükselecektir.

$$\begin{aligned} \text{Milli Gelir} &= \text{Tüketim Harcamaları} + \text{Yatırım Harcamaları} \\ &= \text{Ücretler} + \text{Kârlar} \end{aligned}$$

Kalecki'nin teorisinin en önemli özelliği, marjinal verimlilik teorisinin aksine, gelir ve istihdamın efektif talep tarafından belirlendiği ve uzun dönem gayri-iradi işsizliğin mümkün olduğu bir iktisadi yaklaşımla tutarlı olmasıdır.

Ekonominin imalat sektöründe bulunan firmalar için fiyatlar, üretime fiilen katılan hammadde, işçilik ve diğer masrafların toplamını içeren doğrudan üretim maliyetleri ("prime cost") üzerinden mark-up fiyatlaması ile belirlenmektedir. Bununla birlikte, bir endüstrideki tüm firmaların toplanmasıyla elde edilen fiyatın, firmaların doğrudan üretim maliyetlerinin ağırlıklı ortalaması ve fiyata ulaşmak için doğrudan üretim maliyetiyle çarpılan katsayı ("mark-up") ile orantılı olduğu bilinmektedir. Mark-up ise firma üzerindeki kurumsal ve çevresel etkileri yansıtan monopol derecesi tarafından belirlenmektedir. Dolayısıyla, fiyatların doğrudan üretim maliyetlerine oranı monopol derecesinin tanımını değil, yansımayı/ etkiyi ifade etmektedir. Bu nedenle de monopol derecesi ve mark-up kavramlarının totolojik bir biçimde birbirlerinin yerine kullanılmayacağı açıktır.

Fiyat oluşumunun mikro yönleri ile gelir dağılımının makro yönlerini birleştiren Kalecki mark-up'tan ücret payını çıkarsamakta ve ücret payının iş çevrimi boyunca bir sabit olarak ele alınamayacağını öne sürmektedir. Kalecki bu çerçevede teorisini, esasen gelir dağılımı teorisinin bir unsuru olan vergilendirmenin bazı yönlerini de kapsayacak şekilde genişletmektedir. Mallar, sermaye ve sermayedarların gelirleri üzerindeki vergileri dâhil etmektedir.

Kalecki'nin vergilendirme ve gelir dağılımına ilişkin modelinin kapsamını genişletmeye yönelik ilk teşebbüs Asimakopulos ve Burbidge'den (1974) gelmiştir. Asimakopulos ve Burbidge yatırıma dayalı kısa dönem analizini sürdürmüş ancak toplam sermaye stokuna göre nispeten küçük olması sebebiyle üretim kapasitesindeki değişikliklerin göz ardı edilebileceğini kabul etmişlerdir. Ücretler ve kârlar üzerinden tasarruf eğilimlerini birbirlerinden ayırmışlar ve ücret geliri üzerinden sıfır tasarruf eğilimi varsayımını koruyarak Kaleckici çerçevede kalmışlardır. Ayrıca Kalecki'nin ihracat ve ithalat ile kamu bütçesinin dengede olduğu varsayımını koruyarak, önceden planlanan yatırımlar gerçekleştiğinde ve bu yatırımlar, (veri gelir düzeyinde) sermayedarların seçtiği tasarruf miktarına eşit olduğunda bir ekonominin kısa dönem dengesinde olacağı sonucuna varmışlardır. Asimakopulos ve Burbidge bu denge koşulunun ve destekleyici varsayımların, vergi sonrası reel kârları, tasarruf eğilimlerinin ve reel yatırım oranının bir fonksiyonu olarak belirlemek için yeterli olduğunu göstermişlerdir. Eğer hükümet kısa dönemde daha yüksek kâr vergisi alacağını

ilan eder ve dönem başında bunu uygularsa, bu vergi artışından elde ettiği ek geliri harcadığı takdirde, vergi sonrası reel kârlar bu dönemde vergiden etkilenmeyecektir. Ancak bu durum kısa dönem dengenin yeniden kurulmasına bağlıdır.

Asimakopulos ve Burbidge ulaştıkları bu sonucun rekabetçi piyasaların yanı sıra rekabetçi olmayan piyasa koşulları için de geçerli olduğunu çünkü kamu harcamalarının, eşit oranda vergi artışı ile finanse edildiğinde bile, denk bütçe çarpanının etkisiyle ekonomi üzerinde genişleyici bir etkisinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Özel harcamalarda vergi dolayısıyla görülen düşüş, kamu harcamalarındaki dengeleyici artıştan daha azdır çünkü vergi artışı kısmen sermayedar tasarrufundaki düşüş ile absorbe edilmektedir. Rekabetçi piyasalarda denk bütçe çarpanının etkisiyle ortaya çıkan genişlemeyi daha düşük reel ücretler izleyecektir çünkü artan talep, ücretlere kıyasla daha yüksek fiyatlara ve dolayısıyla daha yüksek maliyetlere neden olmaktadır. Sonuçta vergi öncesi yüksek kârlar, kâr vergisi oranı daha yüksek olsa bile, vergi sonrası kârların değişmeden kalmasını sağlamaktadır.

Oligopolcü piyasalarda denk bütçe çarpanı etkisi üretim ve istihdama daha sert bir artış şeklinde yansiyacaktır. Bu piyasalardaki lider firmalar doğrudan üretim maliyetlerine ekledikleri (varsayılan üretimin, tam kapasite üretimin altında olduğu esas alınarak hesaplanmış) bir mark-up ile fiyatlarını oluşturmaktadır. Talepteki kısa dönemli dalgalanmalar, fiyattan ziyade üretimdeki değişikliklere yansıtılmaktadır.

Tıpkı Kalecki'de olduğu gibi Asimakopulos ve Burbidge'in katkıları da kamu maliyesi literatüründe oldukça sınırlı bir etki yaratmıştır. Modelin halen bir kısa dönem modeli olması ve Kalecki'nin oldukça kısıtlayıcı varsayımlarının çoğunu sürdürmesi bunun kısmen bir nedeni olarak kabul edilebilir. Kalecki'nin orijinal modelinin dinamik hale getirilmesi için daha güncel bir revizyon Damania ve Mair (1992) tarafından sunulmuştur. Asimakopulos ve Burbidge'in yaklaşımının en temel zayıflığı, rekabetçi olmayan piyasalarda fiyatların belirlendiği veya bir iş çevrimi boyunca sürdürüldüğü dinamik süreçlere ilişkin bir açıklama getirmedeki başarısızlığıdır. Asimakopulos ve Burbidge'in modeli fiyat liderliğine dayanmaktadır ancak bu pek çok olasılıktan sadece biridir. Damania ve Mair ise toplam talebi arttıran vergi politikalarının, yeni bir dengeye geçiş sürecinde fiyat savaşlarına yol açabileceği olasılığını ortaya koyan bir model geliştirmişlerdir. Ancak bu yeni dengede oligopolcü firmaların işbirlikçi güçleri yeniden canlanacak ve artan vergilerin yükünü yüksek fiyatlara

yansıtabileceklerdir.

Diğer yandan Damania ve Mair, Asimakopulos ve Burbidge'in vergi yansımını içeren kısa dönem modelinin önemli bir kısıtlamasına bir düzeltme getirmek yerine, iş çevrimi boyunca reel ücretin oluşumuna açıklama getirmeyi seçmişlerdir. Bunun nedeni, Asimakopulos ve Burbidge'in modelinde kârların mark-up'tan bağımsız olarak belirleniyor olmasıdır. Bu husus, sermayedarların tüketimi ile işçilerin tasarruflarının sıfırdan farklı olduğu Kaleckici bir modele olan ihtiyaca vurgu yapmaktadır. Bu durumda, mark-up'taki bir değişme, ücretlerin gelir payında bir değişikliğe yol açacaktır. Bu da işçilerin gelirinde bir değişikliğe neden olacak, akabinde ise sermayedarların tüketimi ile işçilerin tasarrufları arasındaki farkta ve dolayısıyla kâr düzeyinde bir değişikliğe yol açacaktır. Eğer vergilendirmedeki değişim etkisine tepki olarak ücret payı değişmez ise vergi değişikliğinin hiçbir makro iktisadi sonucu olmayacaktır. Bu durumda, Kaleckici vergi yansımaları teorisi esasen reel ücretin oluşumuna cevap veren bir hale dönüşmektedir.

Damania ve Mair'in bulguları, Kaleckici teorinin mikro iktisadi ve makro iktisadi unsurlarının önemini vurgulamaktadır. Eğer vergi değişikliğinin hiçbir mikro iktisadi etkisi yoksa (yani monopol derecesindeki değişimler vasıtasıyla gelir dağılımında değişiklik olmuyorsa), makro iktisadi etkisi de olmayacaktır. Fakat eğer monopol derecesi değişirse ve mikro iktisadi etkiler ortaya çıkarsa, bunlar makro iktisadi etkilere de yol açacaktır. Bu sonuç, vergi yansımaları konusunda, varsayımlar gereği bu tip mikro iktisadi etkilerin olanaksız olduğunu ve dolayısıyla istihdam ve milli gelirin düzeyine ilişkin makro iktisadi etkilere neden olamayacağını ortaya koyan Neoklasik yaklaşımla çatışmaktadır.

Mott ve Slattery (1994) ise vergi kaymasının ("tax shifting") etkilerine işaret etmektedirler. Yazarlar kendi teorik katkıları öncesinde, ne genel olarak Neoklasik ne de Kaleckici vergi yansımaları teorilerinin, istihdam ve milli gelir düzeyindeki değişimlerle ilgili makro iktisadi unsurları, bireysel ajanların vergi değişikliklerine nasıl tepki verdikleri ile ilgili mikro iktisadi unsurlarla birleştirmediklerini ortaya koymuşlardır. Bu çerçevede Mott ve Slattery, Laramie'nin (1991) firmaların işletme vergilerini genel giderlerden ("overhead costs") ziyade doğrudan üretim maliyetlerinin bir parçası olarak ele alabileceklerini öne süren çalışmasını esas almışlardır. Mair ve Laramie (1992) ve Laramie ve Mair (1993) çalışmalarında firmaların varlık vergilerinin gerek doğrudan üretim maliyeti, gerekse genel gider olarak ele alındığı durumları ve vergi kaymasının etkilerini ampirik olarak test etmişlerdir. Laramie ve Mair

(1996) de ayrıca ücret veya kâr üzerinden alınan vergilerde kayma olursa, kaymanın olmadığı duruma kıyasla iş çevrimi üzerinde oldukça farklı etkilerin oluştuğunu göstermişlerdir.

Mott ve Slattery vergi kayması sorununu ön plana çıkartarak Kaleckici teorisin önemli bir yönüne dikkat çekmişlerdir. Analizleri, koyulan vergilerin ardından ortaya çıkan makro iktisadi etkilerin, esasen verginin yüklediğinden ve firmaların vergileri algılayışından daha fazla olduğuna işaret etmektedir. Ulaştıkları sonuçlar ayrıca ücret ve kâr üzerinden tasarruf eğilimlerinin nispi büyüklükleri ile kâr üzerinden yatırım eğiliminden kritik derecede etkilenmektedir. Mott ve Slattery aynı zamanda Kalecki'nin yatırım teorisine vergilendirme ile kamu sektörünün eklenmesiyle, makro iktisadi etkileri ve vergi yansımaları içeren analizin, vergi politikası ile ilgili sorulara da cevap verecek şekilde, Kalecki'nin orijinal analizinin ötesine taşınacağını iddia etmektedir.

Laramie ve Mair (2000) ise çalışmalarında Kalecki'nin vergi teorisine katkısını gün yüzüne çıkaracak şekilde analizi ilerletmeyi hedeflemiştir. Vergilendirmenin etkileri ve yansımaları ile ilgili olarak, geleneksel teorisin zorluklarını aşan ve dinamik olarak kabul edilebilecek bir teori geliştirmişlerdir. Bu noktada, şu unsurların Kaleckici bakış açısı ile irdelenmesi gerekmektedir: gelir dağılımı teorisi, gelir oluşumu teorisi, devlet ve vergi teorisi ile yatırım, iş çevrimi ve trend teorileri. Laramie ve Mair tüm bu unsurların dinamik bir Kaleckici vergi teorisi çerçevesinde birleştirilebileceğini, böylece ana-akım teorisin mikro iktisat ve makro iktisat arasındaki geleneksel dikotomi sorununun, ikisi arasında kurulacak tam bütünleşik bir ilişki ile aşılabileceğini göstermişlerdir.

Bu noktada, Laramie ve Mair'in katkılarıyla ilgili olarak, kendilerinin de bizzat incelediği ilginç bir soru gündeme gelmektedir: Kaleckici modelin sonuçlarına dayanarak, vergilendirmedeki meşrulaştırma ve birikim (ya da etkinlik) değiş-tokuşuna ("trade-off") ilişkin ikilemin üstesinden gelinebilir mi? Laramie ve Mair bunun bazı durumlarda, mesela zenginlere beklenmedik kazançlar sağlamaksızın milli gelirin düzeyini arttırabilen vergi politikalarının varlığı halinde, mümkün olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç, köklerini Neoklasik yaklaşımdan alan geleneksel vergi teorisi ile çatışmaktadır.

4. POST KEYNESYEN GELİR DAĞILIMI TEORİSİNDE YENİ ARAYIŞLAR

Post Keynesyen iktisat uzun yıllar Cambridge Teoremi ile tanınmış olmakla birlikte, gelir dağılımına ilişkin tartışmalar ve fikir ayrılıkları Post Keynesyen

analizin önemli bir ögesi olmuştur. Gelir dağılımı ile ilgili tartışma ve çatışmalar, gelir, istihdam, enflasyon, büyüme ve teknolojik gelişme gibi unsurlar çerçevesinde yarattığı iktisadi sonuçlar açısından ön plana çıkmaktadır. Post Keynesyen iktisadın farklı dallarının gelir dağılımı ile ilgili unsurların farklı yönlerine vurgu yaptığı ve farklı gelir dağılımı teorilerinin varlığı bilinmektedir. Ancak gelir dağılımı ile ilgili çatışmalar ve bu çatışmaları ılımlaştıracak kurumların gerek uzun gerekse kısa vadede genel makro iktisadi sonuç açısından önemi hususunda Post Keynesyenler arasında fikir birliği olduğu da vurgulanmaktadır (Hein, 2016, s.5).

Kalecki'nin gelir dağılımı teorisinin Cambridge Teoremi'nin yerini alması 1980'lerde Post Keynesyen modellemenin daha güçlü bir yapıya kavuşması ile sonuçlanmıştır. Bununla birlikte, iki temel yaklaşım arasındaki en belirgin farklılıklardan biri Cambridge Teoremi'nin tam rekabet varsayımına dayanan teorik yapısına karşın, Kalecki'nin eksik rekabetçi çerçeveyi esas almasıdır. Kaldor ve Pasinetti'nin modellerini oluştururken Keynes'in teorisinden ilham almalarının bu durumunun temel nedeni olduğu düşünülmektedir. Bir diğer farklılık ise Cambridge Teoremi'nde uzun vadede tam istihdam düzeyinde sabit kabul edilen kapasite kullanım oranının, Kalecki'nin modelinde uzun vadede bile endojen olarak varsayılmasıdır. Bu çerçevede, Kalecki'nin modelinde tam istihdam varsayımı yoktur. Diğer yandan, Cambridge Teoremi'nde vurgulanan, tasarruf ettiklerinde işçilerin de kâr elde edebileceği konusu Kalecki'nin yaklaşımında yer almamaktadır. Buna karşılık, Kalecki'nin yaklaşımının yanı sıra Post Keynesyen teorisinin diğer pek çok dalının da temelini oluşturan efektif talep prensibi, Kaldor ve hatta neo-Pasinetti analizinde göz ardı edilmiştir.

Kalecki'nin yaklaşımında kârlar reel yatırım için kullanıldığında sürdürülebilir büyümenin bir kaynağı olarak görülmekte ve sermaye stokunu arttırmaktadır. Esasen Kalecki Marshall'ın marjinalist prensibinden farklı bir bakış açısıyla ortaya koyduğu fiyat oluşumu teorisi ile Post Keynesyen iktisadın Cambridge grubundan ayrılmıştır. Kalecki'ye göre fiyatlar kısmen monopol gücü kısmen de eksik bilgi sebebiyle ağırlıklı olarak ortalama maliyetin üzerinde bir mark-up tarafından belirlenir. Ücret düzeyi ise işveren ve işçiler arasındaki nispi güç farklılığına bağlıdır. Son tahlilde, gelir dağılımı, bir yanda ücret düzeyi ve tüketim malları talebi, diğer yanda ise maliyetler ve birim kâr oranı arasındaki karmaşık bir ilişkidir. Örneğin, reel ücret düzeyindeki bir azalma firmaların kârlarını arttırmak yerine istihdam oranında düşüşe neden olmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ücret düzeyindeki yükselişin bir sonucu olarak talebin yeterli oranda arttığı durumlar için, yüksek ücret düzeyinin kârları arttırması sonucu ortaya

çıkılmaktadır. Söz konusu makro iktisadi sonuç literatürde “maliyet paradoksu” olarak bilinmektedir (Jespersen, 2009, s. 42). Ancak maliyet paradoksu kapasite kullanım oranı birin altında kaldığı sürece geçerlidir.

Kalecki'nin modelinde kapasite kullanım oranı endojen kabul edilirken, modelin gerek geleneksel gerekse çağdaş yorumlarında gerçek kapasite kullanım oranını “normal” düzeyine geri getirecek bir mekanizma bulunmamaktadır. Normal kapasite kullanım oranı firmaların, en azından uzun vadede, ulaşmaya çalıştığı optimal oran olarak kabul edilmektedir. Sentetik modellerde, Kalecki'nin analizinde sıklıkla eleştirilen hususlardan biri olan bu durumun bir düzeltme mekanizması ile nasıl ortadan kaldırılabileceğine dair alternatifler ortaya koyulmuştur. Lavoie'ya (2014) göre ekonomiyi normal kapasite kullanım oranına geri getirecek en açık mekanizma Cambridge fiyat mekanizmasıdır. Cambridge teoreminin fiyat mekanizması, gerçekleşen kârları daha önceden normal olarak belirlenen kâr oranının üzerine çıktığında, firmaların kâr marjlarını yükseltmesine neden olan adaptif bir mekanizmadır. Bu düzeltme mekanizması gelir dağılımında değişikliğe sebep olurken, bir yan etki olarak ekonomiyi de normal kapasite kullanım oranına geri getirmektedir. Cambridge fiyat düzeltme mekanizması ile Kalecki'nin modelindeki maliyet paradoksu da uzun vadede ortadan kalkmaktadır (Lavoie, 2014, s. 391).

Benzer bir alternatif, tasarruf eğiliminde endojen bir değişmeyi mümkün kılarak Kalecki'nin modelinin farklı bir versiyonunu geliştiren Shaikh (2007) tarafından ortaya koyulmuştur. Shaikh'in amacı modelin Keynesyen ve Kaleckici özelliklerini koruyarak ekonomiyi normal kapasite kullanım oranına geri getirecek bir mekanizma bulmaktır. Shaikh'e (2007) göre bu klasik sentez, tasarrufların yatırımlara bağlı olduğu gibi en temel Keynesyen argümanları korumaya olanak tanırken, gerçek kapasite kullanım oranının firmaların arzu ettikleri düzeyden sürekli olarak sapacağı gibi bir varsayım yapmayı gerektirmemektedir (Shaikh, 2007, s. 6).

Post-Keynesyen yaklaşımın temelini oluşturan talep güdümlü büyüme ve fonksiyonel gelir dağılımı analizine ilişkin literatürde tartışmalı olan konulardan biri de toplam talebin temel bileşenleri üzerindeki dağılımsal etkilerdir. Yatırım fonksiyonu içindeki kâr payı ile tüketim fonksiyonu içindeki ücret payı, toplam talep ve büyümenin ücret (wage-led) ya da kâr güdümlü (profit-led) olduğu rejim tartışmalarını şekillendirmiştir (Hein, 2016, s.12). Gerek teorik gerekse ampirik düzeyde yoğunlaşan bu tartışmalar, ücret ya da kâr güdümlü rejim ayrımının fonksiyonel gelir dağılımı açısından sonuçlarına odaklanmaktadır. Diğer yandan,

Palley (2014) işsizlikle birlikte ortaya koyduğu endojen büyüme modelinde, Goodwin'in (1967) gelir dağılımı ve büyümeye Marksist yaklaşımı ile neo-Kaleckici monopol gücü yaklaşımını sentezleyerek ekonomilerin eş anlı olarak hem ücret hem de kâr güdümlü karakteristik sergileyebileceğini göstermiştir. Palley'in "sentetik bir kapitalist ekonomik büyüme modeli" olarak tanımladığı bu modelin getirdiği yenilik yönetici ödemeleri kavramıdır. Model, Kaleckici yaklaşımda fonksiyonel gelir dağılımının belirleyicisi olarak vurgulanan monopol gücü ile Goodwin yaklaşımında işçiler ve yöneticiler arasındaki ücret giderleri (wage bill) bölüşümünün belirleyicisi olan Maksist emek piyasası çatışmaları ve pazarlık gücü ilkesini sentezlemektedir. Ücret giderlerinin bölüşüm etkisine vurgu yapan Palley böylelikle, ekonomilerin fonksiyonel gelir dağılımı açısından kâr güdümlü iken, ücret giderlerinin işçiler ve yöneticiler arasındaki dağılımı açısından ücret güdümlü olabileceğini ortaya koymuştur (Palley, 2014, s. 1371).

Diğer yandan, Jespersen (2009) refah durumunun gelir dağılımı açısından yaratacağı yapısal sonuçların analizinin Post-Keynesyen teoride tümüyle göz ardı edildiğine dikkat çekmektedir. Jespersen'e göre bu eksiklik geleneksel yaklaşımın Neoklasik refah teorisine alternatif olacak teoriler açısından boş bir alan yaratmaktadır. Bu bağlamda, Post-Keynesyen iktisadın gelecekte bireysel optimizasyon ve piyasa davranışları gibi varsayımların ötesine giderek, refah teorisi, gelir dağılımı, kamu sektörü ve makroekonomik performansın tam entegre olduğu bir analizi ortaya koyacağı ifade edilmektedir (Jespersen, 2009, s. 43).

5. SONUÇ

1930'larda Keynesyen iktisadın doğuşuyla ortaya çıkan ve ana-akım iktisatçılarda radikal olarak kabul edilen bir Keynes yorumu olan Post Keynesyen yaklaşım, gerçek dünyaya ilişkin iktisadi sorunlara getirdiği görüş ve kavrayış biçimi ile iktisat literatüründe önemli bir yere sahiptir. Heterodoks iktisadı temsil etmekle birlikte kendi içinde de farklı gruplara ayrılan Post Keynesyenlerin efektif talep prensibini esas almaları, söz konusu yaklaşımı diğer heterodoks iktisat okullarından ayırmaktadır. Post Keynesyenler ayrıca tarihsel zaman kavramı, belirsizlik sorunları, finansal istikrarsızlık, konjonktürel dalgalanmalar, büyüme teorileri ve gelir dağılımına ilişkin katkıları ile ön plana çıkmaktadır.

Post Keynesyen iktisadın en belirgin özellikleri arasında gelir dağılımı ve efektif talebin ekonomik faaliyet düzeyinin belirlenmesindeki rolüne verdiği merkezi önem yer almaktadır. Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin iki temel ayağı

bulunmaktadır. Bunlardan ilki Kaldor ve Pasinetti'nin çalışmalarına dayanan Cambridge Teoremi'dir. Uzun dönemde, gelirin tam istihdam düzeyinde belirlendiği durumda gelir dağılımını analiz eden modele göre kârın milli gelir içindeki payı, yatırım payının sermayedarın tasarruf eğiliminin tersi ile çarpımına eşittir. Cambridge Teoremi literatürde gelir dağılımı konusunda önemli bir tartışmanın başlangıcı olmuş ve pek çok iktisatçının katkısıyla kapsamlı teorik bir revizyon geçirmiştir. Post Keynesyen gelir dağılımı teorisinin diğer ayağı olan Kalecki'nin modeli ise monopol derecesi kavramına dayanmaktadır. Makro ve mikro iktisadi unsurların birlikte hareket ettiği entegre bir bakış açısına sahip modelde işçinin milli gelir içindeki payı, firmaların doğrudan üretim maliyetleri üzerinden mark-up ile fiyatlarını oluşturdukları süreç tarafından belirlenmektedir. Kalecki'nin teorisinin en önemli özelliği, gelir ve istihdamın efektif talep tarafından belirlendiği ve uzun dönem gayri-iradi işsizliği mümkün kılan bir iktisadi çerçeveye sahip olmasıdır.

Gelir dağılımına ilişkin tartışmalar ve fikir ayrılıkları Post Keynesyen analizin önemli bir ögesini oluşturmaktadır. Kalecki'nin gelir dağılımı teorisinin Cambridge Teoremi'nin yerini alması 1980'lerde Post Keynesyen modellemenin daha güçlü bir yapıya kavuşmasını sağlamıştır. İki temel yaklaşımın teorik altyapılarına ilişkin belirgin farklılıklar ise gelir, istihdam, enflasyon, büyüme ve teknolojik gelişme gibi unsurlar çerçevesinde yaratacakları iktisadi sonuçlar açısından ön plana çıkmaktadır. Diğer yandan, günümüzün temel iktisadi problemlerinden olması ve öneminin gittikçe artması bakımından fonksiyonel gelir dağılımı konusu iktisat teorisindeki yeni arayışların da odağında yer almaktadır. Güncel literatürde, Kalecki'nin modeli ile gerek Cambridge yaklaşımının gerekse diğer mekanizmaların sentezlendiği alternatif modeller öne çıkmaktadır. Bu sentetik modellerin Post-Keynesyen fonksiyonel gelir dağılımı analizinin günümüz dünyasının iktisadi yapı ve aktörlerine uygun hale gelecek şekilde yeniden ele alınarak ortaya koyulan yapıcı alternatifler olduğu görülmektedir. Farklı bakış açılarıyla oluşturulan sentetik modellerin Post Keynesyen gelir dağılımı analizine gerek teorik gerekse ampirik açıdan katkı sağlayacağı öngörülmektedir. Bu bağlamda, Post Keynesyen gelir dağılımı teorisine ilişkin gelecekte yapılacak çalışmalarda da söz konusu sentezci anlayışın devamlılığı muhtemeldir.

6. KAYNAKÇA

- Akçoraoğlu, A. (2015). Gelir dağılımı ve iktisadi büyüme: Post-Keynesyen modeller ve politika analizi. *Ekonomik Yaklaşım Dergisi*, 26(96), 91-126.
- Asimakopulos, A. & Burbidge, J. B. (1974). The short-period incidence of

- taxation. *Economic Journal*, 84(334), 267-288.
- Cömert, M. (2019). Post-Keynesyen teoriiyi ileri taşımak: Güncel tartışmalar ve alternatif öneriler. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 74(1), 35-55.
- Dalziel, P. C. (1989). Cambridge (U.K.) versus Cambridge (Mas.): A Keynesian solution of the "Pasinetti paradox"- Comment. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 11, 648-53.
- Dalziel, P. C. (1991). A generalisation and simplification of the Cambridge theorem with budget deficits. *Cambridge Journal of Economics*, 15(3), 287-300.
- Dalziel, P. C. (1991-92). Does government activity invalidate the Cambridge theorem of the rate of profit? A reconciliation. *Journal of Post Keynesian Economics*, 14(2), 225-232.
- Damania, R. & Mair, D. (1992). A post Keynesian approach to the incidence of taxation. P. Arestis & V. Chick (Eds.) in *Developments in post Keynesian economics: Essays on methodology, pricing, distribution and policy* (pp. 123-142). Aldershot: Edward Elgar.
- Dow, S. (1991). The post-Keynesian school. D. Mair & A.G. Miller (Eds.) in *A modern guide to economic thought: An introduction to comparative schools of thought in economics* (pp. 176-206). Aldershot: Edward Elgar.
- Fleck, F. H. & Domenghino, C. M. (1987). Cambridge (U.K.) versus Cambridge (Mas.): A Keynesian solution of the "Pasinetti paradox". *Journal of Post-Keynesian Economics*, 10, 22-36.
- Fleck, F. H. & Domenghino, C. M. (1990). Government activity does invalidate the "Cambridge theorem of the rate of profit". *Journal of Post Keynesian Economics*, 12(3), 487-97.
- Gómez M., G. L. (1992). *Dynamic probabilistic models and social structure: Essays on socioeconomic continuity*. Dordrecht: Springer.
- Goodwin, R. M. (1967). A growth cycle. C. H. Feinstein, (Ed.) in *Capitalism and economic growth* (pp. 54-58). Cambridge: Cambridge University Press.
- Harrod, R.F. (1939). An essay in dynamic theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14-33.
- Hart, N. & Kriesler, P. (2015). Post-Keynesian economics – A user's guide. *UNSW Business School Research Paper, No. 2015 ECON 12*.
- Hein, E. (2016). Post-Keynesian macroeconomics since the mid-1990s – Main developments. *Berlin School of Economics and Law and Institute for International Political Economy. Working Paper, No. 75/2016*.
- Holt, R.P.F. (2007). What is post Keynesian economics?. M. Forstater, G. Mongiovi, S. Pressman (Eds.) in *Post-Keynesian macroeconomics: Essays in honour of Ingrid Rima* (pp. 89-107). London: Routledge.

- Işık, S. & Cin M. F. (2016). *Post-Keynesyen yaklaşım: Alternatif parasal iktisat*. Ankara: Palme Yayınevi.
- Jespersen, J. (2009). *Macroeconomic methodology –A post-Keynesian perspective*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kaldor, N. (1955–56). Alternative theories of distribution. *Review of Economic Studies*, 23(2), 83-100.
- Kalecki, M. (1954). *Theory of economic dynamics*. London: Unwin University Books.
- Keen, S. (2003). Growth theory. J. E. King (Ed.) in *The Elgar companion to post Keynesian economics* (pp. 175-180). Cheltenham: Edward Elgar.
- Keynes, J. M. (1965). *The general theory of employment, interest and money*. New York: Harbinger Book.
- Kutlu, S. & Horvath, L. (2017). Post Keynesyen makro iktisadın metodolojik temelleri üzerine bir inceleme. *Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, 32(1), 95-129.
- Laramie, A. J. (1991). Taxation and Kalecki's distribution factors. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 13(4), 583-594.
- Laramie, A. J. & Mair, D. (1993). The incidence of business rates: A post-Keynesian approach. *Review of Political Economy*, 5(1), 55-72.
- Laramie, A. J. & Mair, D. (1996). Taxation and Kalecki's theory of the business cycle. *Cambridge Journal of Economics*, 20(4), 451-464.
- Laramie, A.J. & Mair, D. (2000). *A dynamic theory of taxation*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Lavoie, M. (2014). *Post-Keynesian economics: New foundations*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Mair, D. & Laramie, A.J. (1992). The incidence of business rates on manufacturing industry. *Scottish Journal of Political Economy*, 39(1), 76-94.
- Mott, T. & Slattery, E. (1994). Tax incidence and macroeconomic effects in a Kaleckian model when profits finance affects investment and prices may respond to taxes. *Journal of Post Keynesian Economics*, 16 (3), 391-409.
- Palley, T.I. (1996). *Post Keynesian economics: Debt, distribution and the macro economy*. London: Macmillan.
- Palley, T.I. (2003). Income distribution. J. E. King (Ed.) in *The Elgar companion to post Keynesian economics* (pp. 181-186). Cheltenham: Edward Elgar.
- Palley, T. I. (2014). A neo-Kaleckian–Goodwin model of capitalist economic growth: Monopoly power, managerial pay and labour market conflict. *Cambridge Journal of Economics*, 38, 1355–1372.
- Pasinetti, L.L. (1962). Rate of profit and income distribution in relation to the rate

- of economic growth. *Review of Economic Studies*, 29 (4), 103-20.
- Pasinetti, L.L. (1989). Government deficit spending is not incompatible with the Cambridge theorem of the rate of profit: A reply to Fleck and Domenghino. *Journal of Post-Keynesian Economics*, 11(4), 641-47.
- Robinson, J. (1962). *Essays in the theory of economic growth*. London: Macmillan.
- Samuelson, P. A. & Modigliani, F. (1966). The Pasinetti paradox in neo-classical and more general models. *Review of Economic Studies*, 33, 269-301.
- Shaikh, A. (2007). A proposed synthesis of classical and Keynesian growth. *SCEPA Working Paper 2007-1*.
- Steedman, I. (1972). The state and the outcome of the Pasinetti process. *Economic Journal*, 82 (328), 1387-95.

BANKA KREDİ HACMİ İLE İKTİSADİ BÜYÜME ARASINDAKİ İLİŞKİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ



Makale Gönderim Tarihi: 03.09.2019 Yayına Kabul Tarihi: 05.06.2020

Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Pelin Öge GÜNEY
Doç. Dr.
Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
pelinoge@hacettepe.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-2093-
9133

Korhan TURGUT
Yüksek Lisans Öğrencisi
Hacettepe Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Türkiye
ateshan@yahoo.com
ORCID ID: 0000-0001-8759-
3678

ÖZİ Bu çalışmada mevduat bankaları kredi hacmi ile iktisadi büyüme ilişkisi analiz edilmektedir. Bu amaçla Türkiye için 2003:I-2017:III dönemi verileri kullanılarak, Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır testine dayalı yöntem ile öncelikle mevduat bankaları toplam kredi hacmi ile iktisadi büyüme arasındaki eşbütünleşme ilişkisi araştırılmıştır. Bununla birlikte mevduat bankaları, kamu ve özel sermayeli bankalar olarak ayrılarak bankaların mülkiyet yapısının bu ilişkiye etkisi ele alınmıştır. Çalışmanın sonucunda kısa dönemde mevduat bankaları toplam kredi hacmindeki artışın GSYH üzerinde pozitif etkide bulunduğu, ancak uzun dönemde söz konusu etkinin ters yönlü olduğu anlaşılmıştır. Kamu bankaları için de toplam sektör sonuçlarına benzer sonuçlara ulaşılırken, özel bankalar açısından uzun dönem etkinin pozitif, kısa dönem etkinin ise negatif olduğu saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler: Banka Kredileri, Ekonomik Büyüme, ARDL

JEL Kodu: E44, G20, G21

Alanı: İktisat

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.017

Atıfta bulunmak için: Güney, P. Ö., Turgut, K. (2020). Banka kredi hacmi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişki: Türkiye örneği. *KAÜİBFD*, 11(21), 353-386.

THE RELATIONSHIP BETWEEN BANK CREDITS AND ECONOMIC GROWTH: TURKISH EXAMPLE



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 03.09.2019 Accepted Date: 05.06.2020

Pelin Öge GÜNEY
Assoc. Prof.
Hacettepe University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
peлинoge@hacettepe.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
2093-9133

Korhan TURGUT
Master Student
Hacettepe University
Graduate School of Social
Sciences
Turkey
ateshan@yahoo.com
ORCID ID: 0000-0001-
8759-3678f

ABSTRACT In this study, the relationship between loan volume of deposit banks and economic growth is analyzed. For this purpose, using autoregressive distributed lag bound testing procedure developed by Pesaran, Shin ve Smith (2001), primarily the cointegration relationship between the total credit volume of deposit banks and economic growth is investigated for Turkey for the period of 2003:I-2017:III. In addition, deposit banks are divided into public and private banks and the effect of ownership structure of banks on this relationship is discussed. As a result of the study, it was seen that the increase in total credit volume of deposit banks in the long term had a negative effect on GDP, but this effect was positive in the short term. While similar results were reached for public banks, long-term effect was positive and short-term effect was negative for private banks.

Keywords: Bank Loans, Economic Growth, ARDL

Jel codes: E44, G20, G21

Scope: Economics

Type: Research

Cite this Paper: Güney, P. Ö., Turgut, K. (2020). The relationship between bank credits and economic growth: Turkish example. *KAUJEASF*, 11(21), 353-386.

1. GİRİŞ

İktisadi büyüme ülke ekonomilerinin ana hedefleri arasında yer almakta olup temel olarak büyümeyle etkileyebilecek birçok ekonomik faktörden birisinin de finansal sektörün gelişmişliği olduğu ileri sürülmektedir. Beck (2009)'a göre finansal gelişme, ekonomik büyümenin en önemli unsurlarından biridir. Finansal sektörün, ekonomik büyüme için teknolojik gelişimin hızlandırılması ve kaynak dağılımının iyileştirilmesi yoluyla etkilediği belirtilmektedir (Schumpeter, 1961, s. 14; Beck, Levine & Loayza, 2000, s. 35; Wurgler, 2000, s.187-214). Söz konusu etkiler, finansal kuruluşların yatırım saikiyle tasarrufları harekete geçiren, sermayenin etkin bir şekilde tahsis edilmesini sağlayan ve düşük maliyetli dış fon transferini kolaylaştıran aracılık rolünden kaynaklanmaktadır. Finansal sektörün en temel unsuru olan bankalar; sermaye, para ve kredi ile ilgili tüm işlemleri gerçekleştirmekte, tüzel ve gerçek kişilerin, kurumların, işletmelerin ve kamunun ihtiyaçlarını karşılamak üzere faaliyet göstermektedirler. Dolayısıyla, bankacılık sisteminin gelişmişliğinin iktisadi büyüme katkısında bulunacağı düşünülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerin birçoğu gibi Türkiye'de de tasarruf açığı sorunu gözlemlenmektedir. İhtiyaç duyulan fonlar yurt içi ve dışından bankacılık sektörü kanalıyla toplanmaktadır. Bahse konu kaynaklar, tüketim ve yatırımlarda kullanılmak üzere yine bankacılık sistemi üzerinden kredi vasıtasıyla piyasaya sürülmektedir. Bu kaynağın kullanım alanına göre iktisadi büyüme üzerinde yaratılan etki değişim göstermektedir.

Banka kredilerinin iktisadi büyüme süreçlerinde önemli bir role sahip olduğu hususu arz öncülü hipotez olarak adlandırılmaktadır. Arz öncülü hipoteze göre bankacılık sistemi kanalıyla tasarrufların fon ihtiyacı olan girişimcilere yönlendirilmesi, yatırım stokunda artışa sebep olacaktır. Literatürde talep takipli hipotez olarak adlandırılan görüşe göre ise iktisadi büyümenin banka kredi hacminde artışa sebep olacağı belirtilmektedir. Kredi hacmi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin yönü konusundaki tartışmalarla birlikte, bankacılık sektörü ile iktisadi büyüme ilişkisinin bankaların mülkiyet yapısına göre herhangi bir farklılık gösterip göstermediği konusunda da çeşitli görüşler bulunmaktadır. Global ölçekte kamu bankacılığı ile ilgili olarak olumlu argümanlar, kırsal kesimlerin finansal hizmetlere erişimlerini sağlamaları, özellikle ekonomik kriz dönemlerinde ekonomiye daha fazla kredi vererek ekonomik istikrarı sağlamada rol oynamaları, özel bankaların karlı bulmadığı ancak sosyal yararı fazla olan alt yapı, yükseköğretim gibi projeleri desteklemeleri olarak sıralanabilir. Diğer yandan, çeşitli ülke uygulamalarında kamu bankalarının üretken projelere destek sağlamak yerine kamuyu finanse ettiği, üstlendikleri görevler nedeniyle

kredilerin takibe dönüşüm oranının yüksek olduğu gibi olumsuz görüşler de literatürde yer almaktadır.

Bu çalışmada Türkiye’de 2003-2017 yıllarını kapsayan çeyreklik verilerle mevduat bankalarına ait kredi hacmi ve ekonomik büyüme ilişkisi Pesaran vd. (2001, s. 289-326)’nin geliştirdiği gecikmesi dağıtılmış otoregresif sınır (Autoregressive Distributed Lag Bound Test-ARDL) testiyle analiz edilmiştir. Bu analiz, kamu ve özel sermayeli bankalar ayrımında da ele alınarak, yukarıdaki tartışmalardan hareketle Türkiye için kredi hacmi ve iktisadi büyüme ilişkisinin bankaların mülkiyet yapılarına göre farklılık gösterip göstermediği hususu incelenmiştir. Ulaşılan bulgular, iktisadi büyüme açısından kullanılacak kredi miktarının belirlenmesi hususunda bilgi verecek ve iktisat politikaları yapımında kamu bankalarınınca sunulan kredi ürünlerinde yol gösterici olacaktır.

Bu kapsamda çalışmanın ikinci bölümünde Türk bankacılık sisteminin gelişimi irdelenmekte, üçüncü bölümünde bankaların mülkiyet yapıları üzerine görüşler özetlenmektedir. Dördüncü bölümde konu ile ilgili literatürde yer alan görüşler ortaya konduktan sonra beşinci bölümde Türk bankacılık sistemi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmekte, çalışmanın son bölümünde ise ulaşılan niceliksel sonuçlar değerlendirilmektedir.

2. TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜ

Cumhuriyet öncesinde genel olarak bankacılık yabancıların faaliyet alanı olurken, milli bankacılık sınırlı seviyede kalmıştır. Sermaye yetersizliğinin de etkisiyle Cumhuriyetin ilk dönemlerinde kamu tarafından kurulan bankalar dikkat çekerken zaman içinde yaşanan iktisadi gelişmelerle uyumlu şekilde özel bankalar da öne çıkmıştır. Yaşanan hukuksal, siyasi ve ekonomik gelişmeler ve düzenleyici, denetleyici kurumlara ilişkin alt yapının oluşturulması neticesinde günümüzde Türk Bankacılık Sektörü belli bir olgunluğa erişmiş ve küresel ölçekte rekabet edebilen bir gelişim göstermiştir. Sektörde geline nokta göstermesi açısından yakın döneme ilişkin bazı veriler Tablo 1’de sunulmaktadır.

Tablo 1: Yakın Dönem Banka Adetleri ve Bankacılık Sistemi Temel Göstergeleri

Yıl	Banka Adetleri			GSYH (Bin TL)	Aktif/ GSYH (%)	Mevduat/ GSYH (%)
	Yerli	Yabancı	Toplam			
2011	28	16	44	1,394,477,166	83.2	47.6
2012	29	16	45	1,569,672,115	82.7	49.0
2013	28	17	45	1,809,713,087	90.4	56.1
2014	28	19	47	2,044,465,876	92.4	59.2
2015	26	21	47	2,338,647,494	95.6	62.4
2016	26	21	47	2,608,525,749	99.5	65.8
2017	26	21	47	3,104,906,706	99.7	66.7

Kaynak: TBB (2017)

Tablo 1'den görüldüğü gibi 2011 senesinde 44 olan toplam banka sayısı 2017 yılına gelindiğinde 47'ye çıkmış, bu süreçte yabancı banka sayısı artarken yerli banka sayısı azalmıştır. Süregelen yıllarda bankaların mevduat ve aktif büyüklüklerinin GSYH'ya oranı artarak 2017 yılında sırasıyla %67 ve %100 seviyesine çıkmıştır. 2017/Aralık dönemi için sektörde faaliyet gösteren bankaların sermayeleri dikkate alınarak Tablo 2'de gösterilmiştir. 2017/Aralık itibarıyla Türk bankacılık sisteminde 34 adet mevduat bankası, 13 adet kalkınma ve yatırım bankası, 5 adet ise katılım bankası faaliyet göstermektedir. Türkiye'de duyulan ihtiyaçlara göre belirli alanlarda uzmanlaşan bankalar devlet eliyle kurulmuş, zaman içerisinde yaşanan iktisadi gelişmeler paralel olarak özelleşme, birleşme veya tasfiye yoluna gitmiştir. Halen mevduat bankaları arasında kamu eliyle kurulan T. Vakıflar Bankası T.A.O. ve Ziraat Bankası A.Ş. ve Halk Bankası faaliyetini etkin şekilde sürdürmektedir. Bunun dışında 21 adet yabancı sermayeli, 14 adet diğer nitelikli ve 9 adet özel sermayeli banka bulunmaktadır.

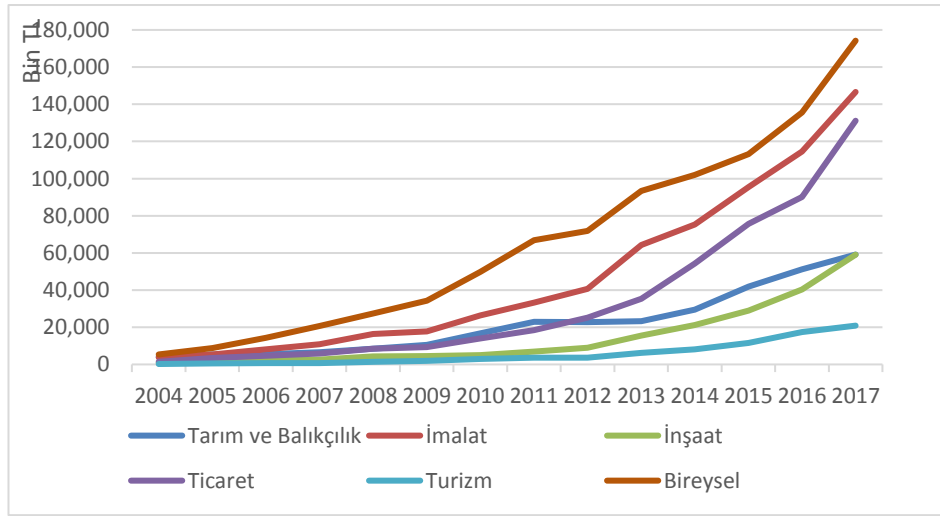
Tablo 2: 2017/Aralık İtibarıyla Türkiye’de Banka Grupları ve Bankaları

Banka Grupları		
1- Mevduat Bankaları		2- Kalkınma ve Yatırım Bankaları
a) Kamu Sermayeli Bankalar	d) Yabancı Sermayeli Bankalar	Aktif Yatırım Bankası A.Ş.
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	Intesa Sanpaolo S.P.A.	BankPozitif Kredi ve Kalkınma Bankası A.Ş.
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	Alternatifbank A.Ş.	Diler Yatırım Bankası A.Ş.
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	Arap Türk Bankası A.Ş.	GSD Yatırım Bankası A.Ş.
	Bank Mellat	İller Bankası A.Ş.
b) Özel Sermayeli Bankalar	Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ Turkey A.Ş.	İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş.
Adabank A.Ş.	Burgan Bank A.Ş.	Merrill Lynch Yatırım Bank A.Ş.
Akbank T.A.Ş.	Citibank A.Ş.	Nurol Yatırım Bankası A.Ş.
Anadolubank A.Ş.	Denizbank A.Ş.	Pasha Yatırım Bankası A.Ş.
Fibabanka A.Ş.	Deutsche Bank A.Ş.	Türk Eximbank
Şekerbank T.A.Ş.	Habib Bank Limited	Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş.
Turkish Bank A.Ş.	HSBC Bank A.Ş.	Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş.
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	ICBC Turkey Bank A.Ş.	Standard Chartered Yatırım Bankası Türk A.Ş.
Türkiye İş Bankası A.Ş.	ING Bank A.Ş.	
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	J.P. Morgan Chase Bank N.A.	
	Odea Bank A.Ş.	
c) TMSF’ye Devredilen Bankalar	QNB Finansbank A.Ş.	
Birleşik Fon Bankası A.Ş.	Rabobank A.Ş.	
	Société Générale (SA)	
	Turkland Bank A.Ş.	
	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	

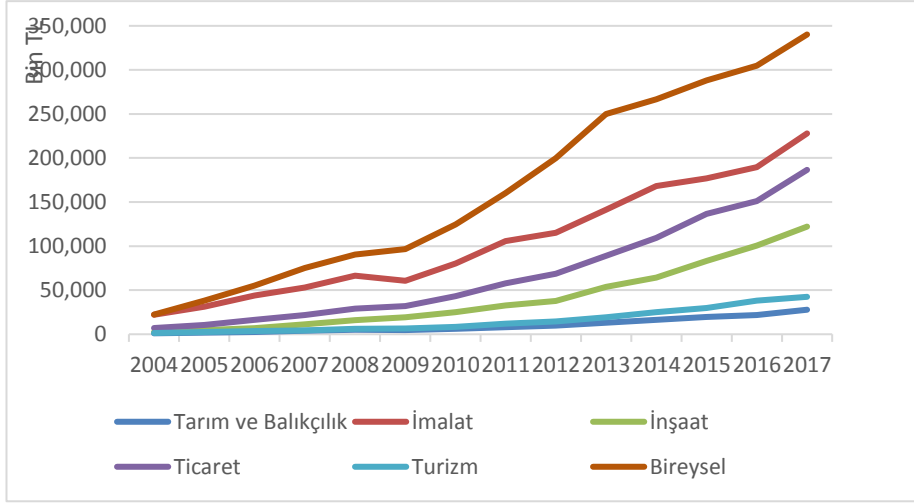
Kaynak: TBB (2017)

Bankaların yükümlülükleri bakımından en ciddi göstergelerden sayılan sermaye yeterlilik rasyosu açısından Türkiye’de faaliyet gösteren kamu bankaları %16.86 ile sektör ortalaması %17.2’e yakın ve yerli özel bankalara göre (%16.49) nisbi olarak iyi bir rasyoya sahiptir. 2017/Eylül itibarıyla şube sayıları göz önüne alındığında 4.089 adet yerli özel banka şubesi, 3.741 yabancı banka şubesi ve 3.833 adet kamu banka şube sayısı ile kamu bankalarının sektörde ciddi bir büyüklüğe sahip olduğu anlaşılmaktadır. Aynı dönemde bankacılık sistemi aracılığı ile kullanılan nakdi kredilerin %36’sı kamu bankalarınca kullanılmıştır. Dolayısıyla sayı olarak düşük olmakla birlikte kamu bankalarının sektör rakamlarına etkisi oldukça önemlidir. Yıllar bazında kamu ve özel sermayeli bankalarca kullanılan kredilerin sektörel kırılımı Şekil 1’de gösterilmiştir.

a) Sektör Bazlı Olarak Kamu Bankalarınca Sağlanan Kredi Hacmi



b) Sektör Bazlı Olarak Özel Bankalarca Sağlanan Kredi Hacmi

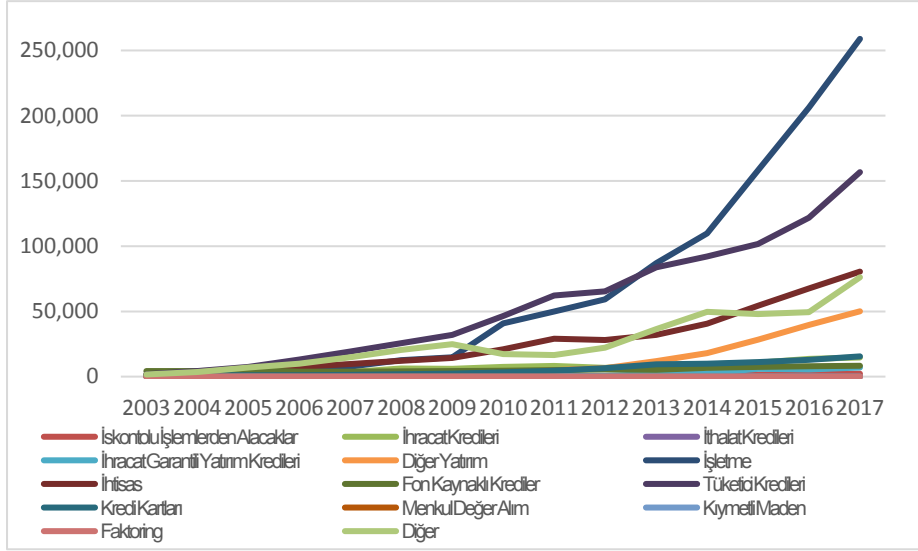


Şekil 1: Kamu ve Özel Banka Kredilerinin Sektörel Dağılımı

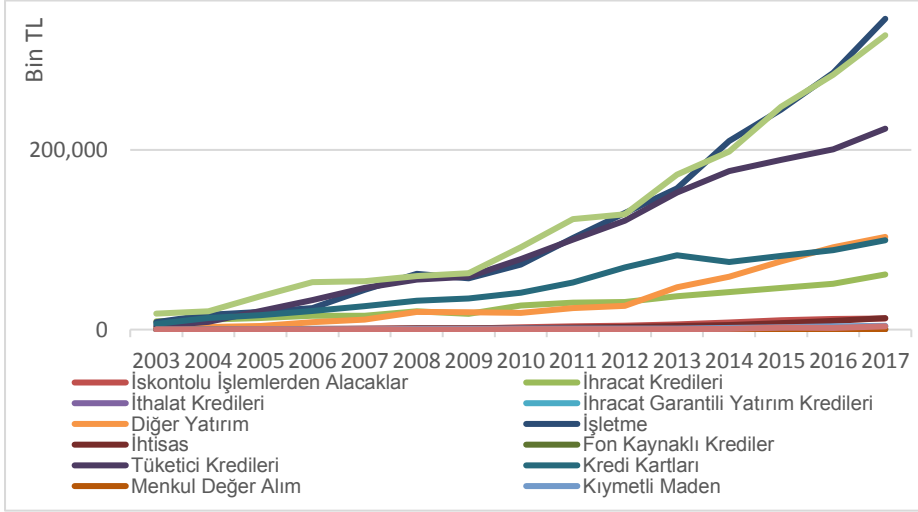
Kaynak: BDDK (2017)

Şekil 1’den anlaşılacağı üzere kamu bankaları ile özel bankalar tarım, kereste ve orman ürünleri, avcılık, balıkçılık alt sektörlerine kullandırılmış krediler hususunda ayrılmaktadır. Kamu bankalarının söz konusu sektörlerde kullandırılan krediler portföyde önemli bir yere sahipken bu sektörler özel bankaların kredi portföylerinde daha düşük yer kaplamaktadırlar. Yıllar itibarıyla kredilerin artış seyrinden görüleceği gibi özel bankalarca kullandırılmış kredilerden bireysel nitelikli müşterilere kullandırılan kredilerin kamu bankalarına oranla daha hızlı bir artış gösterdiği anlaşılmaktadır. Bununla birlikte 2012 yılı sonrasında kamu bankalarının kullandırılan kredilerin ticaret ve imalat sektörlerinde artış oranının ciddi miktarda olduğu görülmektedir. Fakat bu dönemde özel bankalarda bahse konu sektörlerde kullandırılan krediler diğer sektörlerde paralel şekilde artış göstermektedir.

a) Kamu Bankalarınca Tür Bazlı Olarak Sağlanan Kredi Miktarı



b) Özel Bankalarca Tür Bazlı Olarak Sağlanan Kredi Miktarı



Şekil 2: Kamu ve Özel Bankalarca Verilen Krediler Türleri
Kaynak: BDDK (2017)

Yıllar itibarıyla kamu ve özel sermayeli bankaların kredi türü ayrımında portföy gelişimi Şekil 2’de gösterilmiş olup kredi artışının ciddi anlamda yaşanmaya başlanıldığı 2009 yılı sonrasında kamu bankalarınca sağlanan ihtisas ve işletme kredilerinde artış gözlemlenirken, özel bankalarca sağlanan ihracat ve işletme kredilerinde artış gözlemlendiği görülmektedir.

2. BANKALARIN MÜLKİYET YAPILARINA İLİŞKİN GÖRÜŞLER

Literatürde kamu ve özel sermayeli bankaların ekonomideki rollerine ilişkin çeşitli tartışmalar mevcuttur. Bir taraftan, kalkınma hedeflerine ulaşmak açısından bankalara kamunun sahip olmasının, tasarrufların stratejik uzun vadeli projelere aktarılmasına imkan verdiği ileri sürülürken, diğer taraftan kamu bankaları yolu ile görece olarak verimi düşük, ancak politik olarak arzu edilen projelerin destekleneceği belirtilmektedir. İki durumda da özel kesimlerce finanse edilmeyen projelerin finanse edilmesi söz konusu olmaktadır (La Porta, Lopez & Shleifer 2002, s. 595-619).

Global anlamda kamu sermayeli bankaların lehine yapılan argümanların başında, özel bankaların, dışsallıkların bulunduğu, karlılığı düşük olmasına rağmen sosyal yararı fazla olan projeleri finanse etmekte isteksiz olacağı, dolayısıyla endüstriyel projelere uzun vadeli fon sağlanması, küçük işletmelerin, ziraat, konut yapımı ve ihracat gibi iktisadi faaliyetlerin finansmanında devletin sorumluluk alarak piyasa mekanizmasındaki aksaklıkları gidermesi gerektiği düşüncesi ileri sürülebilir (Hanson, 2004, s. 6-7). Bununla birlikte, çeşitli ülkelerde yapılan araştırmalar, kamu bankalarının finansal kriz dönemlerinde ekonomiye daha fazla kredi vererek, kendi özel sermaye yapısına sahip rakiplerine göre ekonomiye istikrar kazandırmak hususunda daha etkin bir rol oynayabileceğini göstermektedir (Allen, Jackowicz & Kowalewski, 2013, s. 13-25). Kamu sermayeli bankalarca sağlanan kredilerin nisbi olarak düşük maliyetli olması, politik açıdan daha az engel ile karşılanması, kamu sermayeli bankaların göstereceği teminat ile kamu tüzel kişiliğinden daha az maliyet ile fon sağlayabilmesi, Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşların idari açıdan daha rahat fon sağladığı kamu bankalarını tercih etmesi gibi hususlar sebebiyle devlet politikalarının doğrudan gerçekleştirilmesi yerine kamu bankaları vasıtasıyla gerçekleştirilmesi söz konusu olabilmektedir (Fouad, Hemming, Lombordo & Maliszewski, 2004, s. 1-2). Diğer bir husus, özel bankaların kırsal, ulaşımın güç olduğu az gelişmiş bölgeleri karlı bulmadıkları için şube açmak istememeleri ve bu kesimlerce yapılan tasarrufun finansal sisteme kamu bankaları şubeleri aracılığıyla girmesi

sayesinde büyüme ve kalkınma üzerinde pozitif bir etki yaratabilmesidir (Micco, Panizza & Yeyati, 2004, s. 1-2).

Bahsedilen görüşlerin yanında kamu bankaları ile ilgili çeşitli ülke uygulamaların kaynaklı farklı görüşlere de rastlanılmaktadır. Kamu bankalarının kalkınmayı destekleyecek şekilde özel bankaların fonlamadığı unsurları fonlaması beklenirken uygulamada üretken projelerin finanse edilmesi yerine kamu sektörünün finanse edildiği ülke örnekleri bulunmaktadır. Dinç (2005, s. 453–479)’e göre az gelişmiş ülkelerde seçim dönemlerinde kamu sermayeli bankaların kullandığı kredilerin artış oranı artmaktadır. Söz konusu husus kredilerin projelerin getirilerine göre değil, politik güdülere göre kullanıldığının bir göstergesi olabilmektedir. Diğer yandan, kamu sermayeli bankaların bazı ülkelerde bütçe açıklarının finansmanında kullanıldığı gözlemlenmektedir. Kamu sermayeli bankaların piyasa mekanizmasındaki aksaklıkları gidermesi beklenirken krediye ulaşım sorunu yaşayan küçük ölçekli firmalar yerine büyük kuruluşları kredilendirdikleri ülke örnekleri de gözlemlenmektedir. Kamu otoritesi, kamu bankaları vasıtasıyla yönlendirilmiş kredi, sübvansiyonlu kredi ve garantiler vermek suretiyle ekonomik hayata müdahale edebilmektedir. (Fouad, Hemming, Lombardo & Maliszewski, 2004, s. 1-2). Zaman zaman çeşitli ülke uygulamalarından anlaşılacağı üzere kamu bankalarından kredibilitesi düşük olan çiftçiler, kamu kuruluşları gibi belirli gruplara ya da sektörler, düşük maliyetli kamu ya da uluslararası fonlar karşılığında piyasa faiz oranlarının altında faiz oranlarıyla, yani sübvansiyonlu kredi kullandırmaları, riskli yatırımların fonlanabilmesi için sağlanacak uluslararası fonlara garanti vermeleri talep edilebilmektedir. Söz konusu maliyetler kamu otoritesi tarafından karşılanmadığı sürece düşük karlılık, yüksek takibe dönüşüm oranları ile karşı karşıya kalınması söz konusu olabilmektedir.

2001 krizi sonrasında Türkiye’de alınan önlemlerle dünyada kamu bankalarına yöneltilen birçok eleştirinin aksine oldukça başarılı sonuçlara ulaşılmıştır. Ülkemizde düşük sayıda kamu bankası bulunmasına rağmen söz konusu bankaların sektöre öncülük ettiği, karlılık ve sermaye yeterliliği anlamında örnek olacak sonuçlara ulaştıkları görülmüştür. Ulaşılan noktada kamu bankalarına yüklenen misyon ve incelenen dönemde kredi portföy dağılımı açısından tüketici ve KOBİ kredileri gibi başlıklarda özel bankalar ile kamu bankalarının ayrıştığı hususları dikkate alınarak bankaların mülkiyet yapılarına göre kredi ile ekonomik büyüme ilişkisini irdelemek yerinde olacaktır.

4. LİTERATÜR

Kredi hacminin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini ve iki değişken arasındaki nedensellik ilişkisini araştıran bazı çalışmalar Tablo 3'te özetlenmektedir. Elde edilen bulguların, kullanılan inceleme yöntemleri, ülke uygulamaları ve analiz edilen yıllara göre farklılaştığı görülmektedir. Bazı çalışmalarda arz öncülü hipotezini gösteren, sonuçlara ulaşılrken bazılarında talep takipli hipotez desteklenmektedir. Arz öncülü hipotezine göre liberal hale gelmiş finansal piyasalar hem tasarrufları teşvik ederek hem de tasarrufların etkin bir şekilde tahsisini sağlayarak ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkide bulunmaktadır. Bu olumlu etki kaynakların geleneksel sektörlerden, modern sektörler transferinin sağlanması ve modern sektörlerdeki girişimsel cevapların hızlandırılması ve teşvik edilmesi şeklinde gözlenmektedir. Talep takipli hipotezde, reel sektörde meydana gelen gelişmelerin kredi talebini arttırdığı, talebin karşılanması için finansal kurumların gelişmek durumunda kaldığı belirtilmektedir. Dolayısıyla iktisadi büyüme girişimciler için yeni fırsatlar yaratmaktadır. Girişimciler, fırsatları değerlendirebilmek için dış kaynak ihtiyacı duymakta ve finansal hizmet taleplerini arttırmaktadırlar.

Finansal piyasaların gelişimi ile iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi analiz eden bazı çalışmalara bakarsak; Shan ve Jianhong (2006, s. 197-206), Çin ekonomisi için finansal gelişmenin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini VAR yöntemi ile incelemişlerdir. 1978-2001 dönemi verileri ile yaptıkları çalışmada finansal gelişme ve iktisadi büyüme arasında çift yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hondroyiannis, Lolos ve Papapetrou (2005, s. 173-188) Yunanistan için finansal piyasaların sanayi performansı ve toplam iktisadi performansa olan etkilerini irdelemiştir. Sonuç olarak, ekonominin genelinde ve sanayi sektöründe bankacılık ve hisse senedi piyasası temelli finansmanın her birinin etkisi küçük olmakla beraber, uzun dönem ekonomik büyümeye katkıda bulunduğu görülmüştür. Ayrıca, hisse senedi piyasalarının büyüme sürecine katkısının, bankacılığın katkısından daha düşük olduğu sonucuna da ulaşılmıştır. Yunanistan için yapılan başka bir çalışma Dritsaki ve Dritsaki-Bagiota (2005, s. 113-127) tarafından 1988-2002 aylık verileri kullanılarak yapılmıştır. Söz konusu çalışmada uzun dönemde bankacılık sektörünün gelişmesi ile iktisadi büyüme arasında çoklu nedensellik ilişkisi olduğu saptanmıştır.

Pradhan (2009, s. 141-151), Hindistan ekonomisi için 1993-2008 yılları verilerini kullanarak yaptığı çalışmada banka kredi hacmi ile ekonomik büyüme

arasında iki yönlü nedensellik olduğunu göstermiştir. Benzer şekilde Shahbaz ve Khan (2010, s. 49-60), 1971-2010 yılları verilerini kullanarak Pakistan için ARDL ve Johansen eşbütünleşme yöntemleri ile yaptıkları çalışmada ekonomik büyüme ve finansal gelişme arasında çift yönlü ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Hasanov ve Huseynov, (2013, s. 597-610) ise Azerbaycan için 2000-2009 arası verileri kullanarak banka kredileri ile petrol dışı ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışmanın sonucunda finansal gelişme ile petrol dışı ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir bütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Ülke gruplarını ele alan çalışmalarda da genelde finansal gelişme ile büyüme arasında pozitif ilişki bulunmuştur. Ghirmay (2005, s. 415-432) çalışmasında 13 ülke için özel krediler ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi eşbütünleşme ve vektör hata düzeltme modelini kullanarak incelemiş olup 8 ülke için kredi hacmindeki değişimin ekonomik büyümeyi etkilediği sonucuna ulaşmıştır. Benzer şekilde McCaig ve Stengos (2005), 1960-1995 dönemi verileri ile 71 ülke için yaptıkları analizde özel sektöre açılan kredilerin artmasının iktisadi büyümeyi pozitif yönde ve güçlü bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Bloch ve Tang (2003, s. 243-251), 1960-1990 yılları verilerini kullanarak 75 ülke için yaptıkları analiz sonucunda bankaların sahip oldukları imkânlar sayesinde teknolojik değişim, yenilik ve verimlilik artışı yaratarak, kaynakların daha verimli alanlarda değerlendirilmesini sağladıklarını göstermişlerdir. Bu durum ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkilere sebep olacaktır. Menyah, Nazlioglu ve Wolde-Rufael (2014, s. 386-394) ise 1965-2008 yılları verilerini kullanarak 21 Afrika ülkesinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisini incelemiş ve finansal gelişme ile ekonomik büyüme arasında ilişki bulamamıştır.

Kamu sermayeli bankaların krizler sırasında üstlendikleri sorumluluklara ilişkin görüşler çeşitli çalışmalarla desteklenmektedir. Örneğin, Almanya için Foos (2009, s. 1491-1496), Güney Kore için Leony ve Romeu (2011, s. 322-334), Brezilya için Coleman ve Feler (2012, s. 50-66) ve Türkiye için Önder ve Özyıldırım (2013, s. 13-25) kamu sermayeli bankalarının payının nisbi olarak yüksek olduğu ülkelerin kriz sonrasında daha düşük miktarda daralma yaşadığını veya daha çabuk toparlandığını ortaya koymuşlardır. Bankaların mülkiyet yapılarını dikkate alan La Porta vd. (2002, s. 265-301), devletin banka sahipliğinin finansal sistemin gelişimi ve ekonomik büyüme üzerinde ters yönlü etkiye sahip olduğunu öne sürmüşlerdir. Körner ve Schnabel (2011, s. 407-441), bankaların kamu sahipliğinde olmasının sadece bir ülkenin finansal gelişmişliği ve kurumsal kalitesinin düşük olması durumunda GSYH üzerinde ters yönlü bir

etkiye sahip olduğunu, fakat kamu mülkiyetinin büyüme üzerindeki ters yönlü etkisinin, finansal ve politik sistem geliştikçe hızla kaybolduğunu tespit etmişlerdir.

Kamu sermayeli bankaların bankacılık sistemindeki payı ile özel sektör firmalarına kullandırılan krediler arasındaki ilişkiyi inceleyen Barth, Caprio ve Levine (2001, s. 1-2) yüzün üzerinde ülkenin verilerini kullanarak gerçekleştirdikleri çalışmalarında kamu bankalarının sektördeki oranı ile özel sektör kredileri arasında güçlü ve ters yönlü bir ilişki tespit etmişlerdir. Diğer taraftan, Clarke ve Cull (2003, s. 133-155) 30 ülkeyi ve 3000 firmayı ele aldıkları çalışmalarında kamu bankalarının sektördeki oranı ile firmaların kredi erişimleri arasında anlamlı bir ilişki tespit edememişlerdir.

Türkiye ile ilgili çalışmalarda arz öncülü hipotezi destekleyenler arasında Kar ve Pentecost (2000, s. 1-2), Güven (2002, s. 88-100), Aslan ve Küçükaksoy (2006, s. 26), Korap ve Aslan (2006, s. 1-20), Türedi ve Berber (2010, s. 301-316) sayılabilir. Bu çalışmalarda, özel sektöre verilen kredilerden ekonomik büyümeye doğru nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Apaydın (2018, s. 15-28) banka kredilerinin sektörel dağılımıyla iktisadi büyüme ilişkisini incelemiş ve sanayi, tarım ve hizmetler sektörlerine verilen kredilerin büyümeyi olumlu etkilediğini, inşaat sektörüne verilen kredilerin ise uzun dönemde büyümeyi negatif etkilediğini tespit etmişlerdir. Türkiye için talep takipli hipotezi destekler şekilde ekonomik büyümenin finansal gelişmeyi etkilediği sonucuna ulaşan çalışmalar yanında (bkz. Kandır, Iskenderoğlu & Önal, 2007, s. 311-326; Baş & Kara, 2018, s. 44-55) krediler ve iktisadi büyüme arasında çift yönlü nedensellik sonucuna ulaşan çalışmalar da mevcuttur (bkz. Ünalmiş 2002, s. 1-2; Öztürkler & Çermikli 2007, s. 57-68; Demirhan, Aydemir & İnkaya, 2011, 3-19).

Tablo 3: Kredi Hacmi ve Ekonomik Büyüme İlişkisini Ele Alan Bazı Çalışmalar

Yazar	Kapsamı	Dönem	Yöntem	Sonuç
Saarenheimo (1995)	Finlandiya	1987-1990	VAR Metodolojisi	Kredi ile iktisadi büyüme arasında bir ilişki bulunamamıştır.
Levine ve Zervos (1998)	47 Gelişmiş Ülke	1976-1993	Yatay Kesit Regresyonu	Arz öncülü hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Luintel ve Khan (1999)	10 Ülke	1973- 2013	VAR Metodolojisi	Hem talep takipli hem de arz öncülü hipotezlerini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.

Yazar	Kapsamı	Dönem	Yöntem	Sonuç
La Porta vd. (2002)	92 Ülke	1970-1995	Panel Veri Analizi	Kamunun bankalara sahipliğinin yüksek olması, kişi başına gelir artışını ve finansal gelişmeyi yavaşlatmaktadır.
Al-Yousif (2002)	30 Gelişmekte Olan Ülke	1970-1999	Granger Nedensellik ve panel veri analizi	Hem talep takipli hem de arz öncülü hipotezlerini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Ghirmay (2005)	13 Afrika Ülkesi	1970-2000	Eşbütünleşme ve VECM Metodolojisi	On iki ülke için krediler ile iktisadi büyüme arasında ilişki tespit edilmiş olup sekiz ülkede talep takipli altı ülkede ise hem arz öncülü hem talep takipli hipoteze uygun sonuçlara ulaşılmıştır.
Dritsaki ve Dritsaki-Bagiota (2005)	Yunanistan	1988-2002	VAR Metodolojisi	Bankacılık sektörü gelişimi ile iktisadi büyüme arasında çoklu nedensellik saptamışlardır.
Shan ve Jianhong (2006)	Çin	1978-2001	VAR Metodolojisi	Hem talep takipli hem arz öncülü hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Artan (2007)	79 Ülke	1980-2002	Panel Veri Analizi	Orta ve yüksek gelir düzeyi olan ülkelerde kredilerin iktisadi büyümeyi olumlu, düşük gelirli ülkelerde ise olumsuz etkilediği sonucuna ulaşmıştır.
Caporale, Raults, Sova ve Sova (2009)	10 A.B. Ülkesi	1994-2007	Panel Veri Analizi	Arz öncülü hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Pradhan (2009)	Hindistan	1993-2008	VAR Metodolojisi	Hem talep takipli hem arz öncülü destekleyen sonuçlara varılmıştır.
Körner ve Schnabel (2011)	77 Ülke	1970-2007	Panel Veri Analizi	Kamu bankalarının büyüme üzerindeki etkisi, ülkelerin başlangıç koşullarına bağlıdır.

Yazar	Kapsamı	Dönem	Yöntem	Sonuç
Hassan, Sanchez ve Yu (2011)	OECD Ülkeleri	1980-2007	Regresyon	Gelişmekte olan ülkelerde finansal sistemin iktisadi büyüme için yeterli koşul olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Ağayev (2012)	20 Ülke	1995-2010	Johansen Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Testi	Arz öncülü hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Caporale, Rault, Sova ve Sova (2015)	10 A.B. Ülkesi	1994-2007	Panel Veri Analizi	Az gelişmiş finansal piyasaların ekonomik büyümeye katkılarının sınırlı olduğu ancak etkin bir bankacılık sektörünün büyümeyi hızlandırdığı sonucuna ulaşılmıştır.
Sağlam ve Sönmez (2017)	9 A.B. Ülkesi	2001-2014	Panel Veri Analizi	Arz öncülü hipotezini destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Ak, Altıntaş ve Şimşek (2016)	Türkiye	1989-2011	Toda Yamamoto Nedensellik Testi	Talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Contuk ve Güngör (2016)	Türkiye	1998- 2014	Asimetrik Nedensellik Testi	Talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Çeştepe ve Yıldırım (2016)	Türkiye	1986-2015	Toda Yamamoto Nedensellik Testi	Hem arz öncülü hem de talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Türkoğlu (2016)	Türkiye	1960-2013	Granger Nedensellik Testi	Hem arz öncülü hem de talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Pehlivan, Demirlioğlu ve Yurtseven (2017)	Türkiye	2002-2015	Granger Nedensellik Testi	Hem arz öncülü hem de talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara ulaşılmıştır.
Baş ve Kara (2018)	Türkiye	2008-2018	ARDL	Talep takipli hipotezi destekleyen sonuçlara varılmıştır.

5. MODEL VE YÖNTEM

Çalışmamızda Türkiye’de mevduat bankalarının kredi hacmi ile ekonomik büyüme ilişkisini analiz etmek için 2003:I ile 2017:III dönemini kapsayan çeyreklik veriler kullanılmıştır. Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) verisi ekonomik büyüme değişkeninin temsilcisi olarak kullanılmıştır (*lgsyh*). Çalışmada mevduat bankalarının verdikleri toplam kredi hacmi (*ltk*) yanında özel ve kamu sermayeli mevduat bankalarının vermiş oldukları kredi hacmi de kullanılmıştır (sırası ile *lok* ve *lkk*). Ayrıca ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu düşünülen iki kontrol değişkeni modele dahil edilmiştir. Bunlardan birincisi ticari açıklığın bir göstergesi olan ihracat ve ithalat toplamının GSYH içerisindeki payıdır (*lacik*). Diğeri ise sabit sermaye yatırımlarını temsilen alınan gayrisafi sabit sermaye oluşumu değişkeninin GSYH içerisindeki payıdır (*lser*). Değişkenler tüketici fiyat endeksi (TÜFE)^{ne} bölünerek enflasyondan arındırılmıştır. Ayrıca değişkenler mevsimsel etkiden arındırılmış ve doğal logaritmaları alınmıştır. GSYH değişkeni TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu) veri tabanından, kredi hacmi göstergeleri, BDDK (Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu) veri tabanından, kontrol değişkeni olarak modele alınan ithalat ve ihracat toplamının GSYH içerisindeki payı ve sabit sermaye yatırımlarının GSYH içerisindeki payı değişkenleri ise TCMB (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası) veri sistemlerinden alınmıştır.

5.1 Durağanlık Analizi

Serilerin durağanlık koşulunu sağlamamaları sahte regresyon problemine yol açabilmektedir. Bu nedenle çalışmada öncelikle serilerin durağanlık düzeyleri analiz edilmiştir. Durağanlık testi için Dickey ve Fuller (1981, s. 1057–1072)’ın geliştirdiği genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) ve Phillips ve Perron (1988, s. 335–346)’un geliştirdiği Phillips-Perron (PP) birim kök testleri kullanılmıştır.

Tablo 4: ADF Birim Kök Testleri

Değişken	Düzye Değeri			Birinci Fark		
	Sabitsiz, Trendsiz	Sabit	Sabit, Trend	Sabitsiz, Trendsiz	Sabit	Sabit, Trend
lgsyh	4.451	-1.281	-2.552	-3.273 *	-7.954*	-7.958*
ltk	3.624*	-4.120*	-3.306***	-1.622***	-5.436*	-6.738*
lkk	2.249**	-4.308*	-2.581	-1.614	-3.111**	-6.965*
lok	3.412*	-4.103*	-3.084	-3.725*	-5.529*	-6.795*
lser	0.686	-3.630*	-3.990**	-3.611*	-3.682*	-3.717**
lacik	0.294	-2.257	-2.897	-7.234*	-7.229*	-7.136*

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistikî olarak anlamlılığı göstermektedir.

ADF birim kök test sonuçları Tablo 4'te sunulmaktadır. Buna göre lgsyh ve lacik serileri düzeyde durağan bulunmazken, serilerin birinci farkları alındığında seriler durağan hale gelmektedir. ltk, lkk, lok ve lser değişkenleri ise sabit terimin içerildiği durumda düzeyde durağandır.

Tablo 5: PP Birim Kök Testleri

Değişken	Düzye Değeri		Birinci Fark			
	Sabitsiz, Trendsiz	Sabit	Sabit, Trend	Sabitsiz, Trendsiz	Sabit	Sabit, Trend
lgsyh	4.221	-1.264	-2.670	-6.395*	-7.951*	-7.956*
ltk	4.919	-3.709*	-1.828	-3.299*	-5.620*	-6.740*
lkk	5.969	-4.788*	-3.242***	-2.825*	-5.771*	-7.013*
lok	4.205	-3.307**	-1.613	-3.892*	-5.790*	-6.797*
lser	1.095	-4.488*	-4.979*	-16.838*	-17.208*	-17.697*
lacik	0.268	-2.257	-3.149	-7.234*	-7.231*	-7.137*

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı göstermektedir.

PP birim kök test sonuçları Tablo 5'te yer almaktadır. Test sonuçlarına göre ADF testi ile benzer şekilde lgsyh ve lacik serileri, birinci farkları alındığında durağan iken, ltk, lkk, lok ve lser serileri sabit terimin içerildiği durumda düzeyde durağandır. Görüldüğü gibi, birim kök testleri modeldeki serilerin farklı düzeylerde durağan olduklarını ortaya koymaktadır.

5.2 Eş Bütünleşme Testi

Seriler arasında uzun dönem ilişkinin varlığını sınamak için eşbütünleşme analizi yapılmaktadır. Engle ve Granger (1987, s. 251–276), Johansen (1988, s. 231-254) ve Johansen ve Juselius (1990, s. 169–210) tarafından ortaya konulan geleneksel eşbütünleşme testlerinin uygulanması için modelde kullanılacak bütün serilerin düzeyde veya aynı derecede farkı alındığında durağan hale gelmeleri gerekmektedir. Ancak çalışmaya konu modelde değişkenlerin aynı düzeyde durağan olmadıkları saptanmıştır. Bu sebeple bahsedilen geleneksel eşbütünleşme testlerinin uygulanması uygun değildir.

Çalışmamızda olduğu gibi, modeldeki seriler farklı düzeylerde durağan ise Pesaran vd. (2001, s. 289–326) tarafından geliştirilen ve ARDL (Autoregressive Distributed Lag) modeline dayanan sınır testi yaklaşımı eşbütünleşme analizinde kullanılabilir. Değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi tespit edilirse kısa dönem ve uzun dönem model tahminleri yapılabilmektedir. Bu yöntemin

başlıca avantajı, uygulanabilmesi için geleneksel eş bütünleşme yöntemlerinde olduğu gibi serilerin aynı düzeyde durağan olmalarının gerekmemesidir. Ayrıca gözlem sayısının az olması halinde de güvenli tahminler yapılabilmektedir (Narayan & Narayan, 2004: s. 58).

Türkiye’de mevduat bankaları toplam kredi hacmi ile ekonomik büyüme arasındaki eş bütünleşme ilişkisini sınır testi yaklaşımı ile analiz etmek için iki model oluşturulmuştur. İlk modelde bankaların mülkiyet ayrımı yapılmadan tüm mevduat bankalarının toplam kredi hacmi kredi değişkeni olarak yer almaktadır. İkinci modelde ise mevduat bankaları, kamu sermayeli ve özel sermayeli bankalar olarak ayrılmış ve bu bankalar tarafından verilen krediler ayrı ayrı modelde yer almıştır. İki modelde değişkenler arasındaki eş bütünleşme ilişkisini analiz etmek için aşağıdaki (1) ve (2) nolu eşitlikler kurulmuştur.

$$\Delta lgsyh = \beta_0 + \sum_{i=1}^m \beta_1 \Delta lgsyh_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_2 \Delta ltk_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_3 \Delta lser_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_4 \Delta lacik_{t-i} + \beta_5 lgsyh_{t-1} + \beta_6 ltk_{t-1} + \beta_7 lser_{t-1} + \beta_8 lacik_{t-1} + e_t \quad (1)$$

$$\Delta lgsyh = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \alpha_1 \Delta lgsyh_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_2 \Delta lkk_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_3 \Delta lok_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_4 \Delta lser_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_5 \Delta lacik_{t-i} + \alpha_6 lgsyh_{t-1} + \alpha_7 lkk_{t-1} + \alpha_8 lok_{t-1} + \alpha_9 lser_{t-1} + \alpha_{10} lacik_{t-1} + e_t \quad (2)$$

Eşitlik (1)’de değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olup olmadığına $H_0: \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_8 = 0$ hipotezine karşılık alternatif hipotez $H_1: \beta_5 \neq \beta_6 \neq \beta_7 \neq \beta_8 \neq 0$ hipotezi; Eşitlik (2)’de değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olup olmadığına ise $H_0: \alpha_6 = \alpha_7 = \alpha_8 = \alpha_9 = \alpha_{10} = 0$ hipotezine karşılık alternatif hipotez $H_1: \alpha_6 \neq \alpha_7 \neq \alpha_8 \neq \alpha_9 \neq \alpha_{10} \neq 0$ hipotezi F- testi yardımıyla test edilerek karar verilmektedir. Karar aşamasında hesaplanan F-istatistiği ile Pesaran vd. (2001)’de yer alan kritik F-tablo sınır değerleri karşılaştırılmaktadır. Hesaplanan F-istatistiğinin, tabloda yer alan alt sınır değerinden küçük bir değer olması eş bütünleşme ilişkisi olmadığı anlamına gelmektedir. Hesaplanan F-istatistiğinin tablodaki üst sınır değerinden büyük olması ise değişkenler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğuna işaret etmektedir. Eğer hesaplanan F değeri, alt ve üst sınırlar arasında ise eş bütünleşme açısından kesin bir hüküm verilememektedir. Modellerin sınır testi sonuçları Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: Sınır Testi Sonuçları

Model No	k	Hesaplanan Değeri	F	Alt Sınır	Üst Sınır
1	3	10.659		5.17	6.36
2	4	13.320		4.40	5.72

Not: ARDL sınır testi modelinde gecikme uzunlukları Akaike Bilgi Kriteri (AIC) ile belirlenmiştir. k, modelde yer alan bağımsız değişken sayısını göstermektedir. Kritik değerler %1 anlamlılık düzeyi için Pesaran vd. (2001) Tablo CI (iii)'den alınmıştır.

Tablo 6'dan görüldüğü gibi, hesaplanan F istatistik değerleri %1 anlamlılık düzeyinde kritik üst sınır değerinden büyüktür. Bu durum her iki model için seriler arasında eş bütünleşme ilişkisi olduğunu göstermektedir. Dolayısıyla seriler arasındaki uzun ve kısa dönemli ilişki analiz edilebilir. Öncelikle değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi incelenecektir.

5.3 Granger Nedensellik Analizi

Modeldeki değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi bulduktan sonra değişkenler arasındaki nedenselliğin yönünü saptamak için Granger nedensellik testi uygulanmıştır. Tablo 7'e göre *ltk*, *lkk* ve *lok* değişkenlerinin *lgsyh* değişkeninin nedeni olmadığına ilişkin H_0 hipotezi reddedilirken, *lgsyh* değişkeninden kredi değişkenlerine doğru bir nedensellik tespit edilmemiştir. Bu durumda krediler, ekonomik büyümenin nedeni olmakta, dolayısıyla sonuçlar arz öncülü hipotezi desteklemektedir.

Tablo 7: Granger Nedensellik Test Sonuçları

Değişkenler	Gözlem	F-İstatistiği	Olasılık
H_0 : <i>ltk</i> , <i>lgsyh</i> 'ın Granger nedeni değildir.	43	4.081	0.025
H_0 : <i>lgsyh</i> , <i>ltk</i> 'ın Granger nedeni değildir.	43	0.042	0.960
H_0 : <i>lkk</i> , <i>lgsyh</i> 'ın Granger nedeni değildir.	43	4.698	0.015
H_0 : <i>lgsyh</i> , <i>lkk</i> 'nın Granger nedeni değildir.	43	0.069	0.934
H_0 : <i>lok</i> , <i>lgsyh</i> 'ın Granger nedeni değildir.	43	2.441	0.101
H_0 : <i>lgsyh</i> , <i>lok</i> 'nın Granger nedeni değildir.	43	0.100	0.906

5.4 Kısa ve Uzun Dönem Model Tahmin Sonuçları

Eşitlik (1) ile gösterilen modelde uzun dönem katsayıları elde etmek için öncelikle düzey ilişkisini (level relationship) ifade eden aşağıdaki denklem tahmin edilmiş ve sonuçlar Tablo 8’de sunulmuştur.

$$lgsyh_t = \lambda_0 ltk_t + \lambda_1 lser_t + \lambda_2 lacik_t + e_t \quad (3)$$

Tablo 8: 1 Nolu Model İçin ARDL Uzun Dönem Katsayıları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma
ltk	-0.059*	0.007
lser	0.557*	0.007
lacik	0.091*	0.012

Not: *, %1 düzeyinde istatistiki anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 9: 4 Nolu Hata Düzeltme Modeli Kısa Dönem Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma
C	78.126*	10.974
@TREND	0.055*	0.008
$\Delta(lgsyh(-1))$	2.743*	0.502
$\Delta(lgsyh(-2))$	1.889*	0.365
$\Delta(lgsyh(-3))$	1.289*	0.289
$\Delta(lgsyh(-4))$	0.796*	0.192
$\Delta(lgsyh(-5))$	0.547*	0.138
$\Delta(ltk)$	-0.109	0.080
$\Delta(ltk(-1))$	0.281*	0.090
$\Delta(ltk(-2))$	0.038	0.071
$\Delta(ltk(-3))$	0.305*	0.072
$\Delta(ltk(-4))$	0.048	0.073
$\Delta(ltk(-5))$	0.347*	0.062
$\Delta(ltk(-6))$	-0.004	0.064
$\Delta(ltk(-7))$	0.184*	0.062
$\Delta(lser)$	0.285*	0.049
$\Delta(lser(-1))$	-1.615*	0.304
$\Delta(lser(-2))$	-1.115*	0.213
$\Delta(lser(-3))$	-0.807*	0.171
$\Delta(lser(-4))$	-0.518*	0.138
$\Delta(lser(-5))$	-0.510*	0.088

Değişken	Katsayı	Standart Sapma
$\Delta(\text{lser}(-6))$	-0.215**	0.076
$\Delta(\text{lser}(-7))$	-0.252*	0.073
$\Delta(\text{lacik})$	0.123**	0.045
$\Delta(\text{lacik}(-1))$	-0.274*	0.054
$\Delta(\text{lacik}(-2))$	-0.324*	0.063
$\Delta(\text{lacik}(-3))$	-0.384*	0.070
$\Delta(\text{lacik}(-4))$	-0.312*	0.068
$\Delta(\text{lacik}(-5))$	-0.318*	0.062
$\Delta(\text{lacik}(-6))$	0.045	0.061
$\Delta(\text{lacik}(-7))$	-0.172*	0.057
ECT(-1)	-4.559*	0.641
Tanımsal Testler		
R ²	0.973787	
Düzeltilmiş R ²	0.931019	
F- istatistiği	22.76888*	
Durbin-Watson	2.562358	
X ² _{BGAB(1)}	3.491231(0.0814)	
X ² _{BGAB(2)}	2.662952 (0.1047)	

Not: *, ** sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir.

X²_{BGAB(1)}, X²_{BGAB(2)} sırasıyla Breusch – Godfrey birinci ve ikinci derece otokorelasyon test istatistiğini ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler p olasılık değerleri olup, modelde otokorelasyon olmadığı görülmektedir.

Tablo 10: 1 Nolu Model İçin Kısa Dönem Katsayılar ve Wald Testi Sonuçları

Değişken	Katsayı	F-Testi	Olasılık
ltk	1,090	4,937	0,003
lacik	-1,616	9,118	0,000
lser	-4,748	14,877	0,000

Tablo 8’den görüldüğü gibi tüm değişkenler istatistiki olarak anlamlıdır. Elde edilen katsayılar göre, uzun dönemde mevduat bankalarının kredi hacmi ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemektedir. Sabit sermaye yatırımları/GSYH değişkeninin katsayısı pozitif olarak bulunmuştur. Bu sonuç, sabit sermaye yatırımlarının ekonomik büyümeye katkı yaptığını ifade etmektedir. Ticari açıklık/GSYH katsayısı da pozitiftir. Dolayısıyla bu değişken de iktisadi büyümeye pozitif katkı yapmaktadır. Tahminlerimize göre uzun dönemde mevduat bankaları toplam kredi hacminde meydana gelecek %1’lik

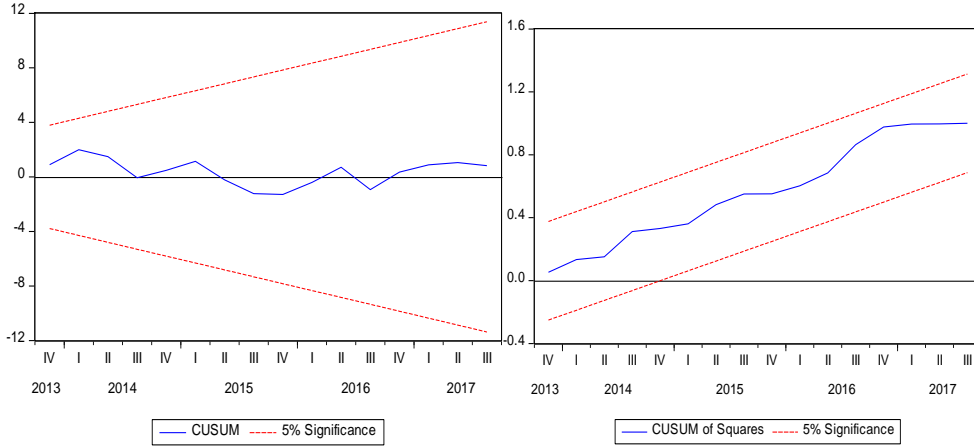
artışın GSYH'ı %0,06 düşüreceği, sabit sermaye yatırımlarında meydana gelecek %1'lik artışın GSYH'ı %0.56 arttıracığı ve ticari dışa açıklık oranındaki %1'lik artışın GSYH'ı %0,09 arttıracığı tespit edilmiştir.

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkiyi görmek için Denklem 4'te gösterilen hata düzeltme modeli tahmin edilmiştir.

$$\Delta lgsyh = \beta_0 + \sum_{i=0}^m \beta_1 \Delta lgsyh_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_2 \Delta ltk_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_3 \Delta lok_{t-i} + \sum_{i=0}^m \beta_4 \Delta lacik_{t-i} + \beta_5 ECT_{t-1} + e_t \quad (4)$$

Modelde ECT_{t-1} terimi, hata düzeltme terimi olup; uzun dönem ilişkiden elde edilen hata terimleri serisinin bir dönem gecikmesinin alınması ile elde edilmektedir. Söz konusu değişkenin katsayısı, kısa dönemdeki sapmaların ne kadarının bir dönem sonra düzeleceğini gösterir. Ayrıca ECT_{t-1} katsayısının işaretinin negatif olması, kısa dönemde, seriler arasında oluşacak sapmaların uzun dönem denge değerine yakınlacağını, pozitif olması ise serilerin uzun dönem denge değerinden uzaklaşacağını ifade etmektedir.

Tablo 9'dan görüldüğü gibi hata düzeltme teriminin katsayısı istatistiki olarak anlamlı ve beklenildiği şekilde negatiftir (-4.56). Bu durumda, uzun dönemde birlikte hareket eden seriler arasında kısa dönemde meydana gelen sapmalar ortadan kalkmakta ve seriler tekrar uzun dönemde denge değerine yakınsamaktadır. Her bir açıklayıcı değişken ve gecikmelerinin birlikte anlamlılığını sınamak için Wald testi kullanılmış ve sonuçlar Tablo 10'da sunulmuştur. Tablodan görüldüğü gibi kredi hacmindeki %1'lik artış, GYSH'da %1.09 düzeyinde bir artışa yol açmaktadır ve bu etki istatistiki olarak anlamlıdır. Modelde kontrol değişkeni olarak yer alan sabit sermaye yatırımları ve ticari açıklık değişkenlerinin katsayıları istatistiki olarak anlamlıdır. Kısa dönemde ticari açıklıkta %1'lik artış, GSYH'da %1.62 ve sabit sermaye yatırımlarındaki %1 artış GSYH'da %4.75'lik ters yönlü etki yaratmaktadır. Model katsayılarının uzun dönemde istikrarlı olup olmadığını gösteren ve Brown, Durbin ve Evans (1975, s. 149-163)'in geliştirdiği CUSUM ve CUSUMQ testleri grafikleri Şekil 3'te sunulmaktadır.



Şekil 3: 1 Nolu ARDL Modeli İçin CUSUM ve CUSUMSQ

Şekil 3'te görüldüğü gibi modelin katsayıları %5 anlamlılık düzeyinde kritik sınırlar içindedir. Dolayısıyla elde edilen uzun dönem katsayılar istikrarlıdır.

İkinci aşamada kamu ve özel banka ayrımını dikkate alan (2) nolu denkleme ilişkin tahminlere bakılabilir. Öncelikle değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkiyi görmek için aşağıdaki (5) nolu denklemi tahmin edelim.

$$lgsyh_t = e_0lkk_t + e_1lok_t + e_2lser_t + e_3lacik_t + e_t \quad (5)$$

Tablo 11: 2 Nolu Model İçin ARDL Uzun Dönem Katsayıları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma
lkk	-0.087*	0.015
lok	0.057**	0.020
lser	0.486*	0.013
lacik	0.019	0.015

Not: *, ** sırasıyla %1 ve %5 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı göstermektedir.

Tablo 11'de Denklem (5)'in tahmin sonuçları yer almaktadır. Tahminlere göre kamu bankalarının kredi hacmi uzun dönemde ekonomik büyüme üzerinde negatif ve anlamlı bir etkiye sahipken, özel bankaların kredi hacmi ise ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahiptir. Kamu bankalarının kredi hacminde %1'lik bir yükselme GSYH'da %0,09 azalmaya yol açarken, özel bankaların kredi hacminde %1'lik yükselme ise GSYH'da %0.06 artışa yol açmaktadır. Sabit sermaye yatırımları değişkeninin katsayısı da pozitif ve istatistiki olarak anlamlıdır. Sabit sermaye yatırımlarındaki %1 yükselme

GSYH'da %0.49 artışa yol açmakta, yani ilgili değişken ekonomik büyümeye pozitif yönlü katkı sağlamaktadır. Ticari açıklık değişkeninin de katsayısı pozitif olmakla birlikte istatistiki olarak anlamlı değildir. ARDL modelinin uzun döneme ait katsayıları elde edildikten sonra değişkenler arasında kısa dönem ilişkisi analizini gerçekleştirmek için aşağıdaki hata düzeltme modeli tahmin edilmiştir.

$$\Delta lgsyh_t = \alpha_0 + \sum_{i=0}^m \alpha_1 \Delta lgsyh_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_2 \Delta lkk_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_3 \Delta lok_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_4 \Delta lser_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_5 \Delta lacik_{t-i} + \alpha_6 ECT_{t-1} + e_t \quad (6)$$

Tablo 12'den görüldüğü gibi $ECT(-1)$ teriminin katsayısı negatif ve istatistiki olarak anlamlıdır. (-10.34) olarak tahmin edilen bu katsayı, kısa dönemde ortaya çıkacak bir şokun etkisinin her yıl %10.34 oranında düzelerek modelin uzun dönem denge değerine yakınsayacağını ifade etmektedir. Modele ait Wald testi sonuçları Tablo 13'te gösterilmiştir. Tablodan görüldüğü gibi tahmin edilen tüm katsayılar istatistiki olarak anlamlıdır. Bulgularımıza göre kısa dönemde kamu bankaları kredi hacmi %1 oranında yükselirse, GYSH %2.19 düzeyince artacak, diğer taraftan, özel bankaların kredi hacmi %1 yükselirse ise GSYH'da %0.75 bir azalma olacaktır. Sabit sermaye yatırımları ve ticari açıklık ve sabit sermaye yatırımlarının ise kısa dönemde GSYH üzerinde ters yönlü etkiye sahip oldukları görülmektedir. Şekil 4'te sunulan CUSUM ve CUSUMQ test grafiklerine göre modelin uzun dönem katsayıları istikrarlıdır.

Tablo 12: 6 Nolu Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Sapma
C	177.453*	18.368
@TREND	0.127*	0.013
$\Delta(lgsyh(-1))$	7.949*	0.934
$\Delta(lgsyh(-2))$	6.259*	0.753
$\Delta(lgsyh(-3))$	4.836*	0.621
$\Delta(lgsyh(-4))$	3.527*	0.485
$\Delta(lgsyh(-5))$	2.827*	0.390
$\Delta(lgsyh(-6))$	1.642*	0.240
$\Delta(lgsyh(-7))$	0.611*	0.152
$\Delta(lkk)$	0.249**	0.098
$\Delta(lkk(-1))$	0.798*	0.109
$\Delta(lkk(-2))$	0.383*	0.079
$\Delta(lkk(-3))$	0.269*	0.069
$\Delta(lkk(-4))$	0.492*	0.126
$\Delta(lok)$	-0.192	0.113
$\Delta(lok(-1))$	-0.344*	0.088

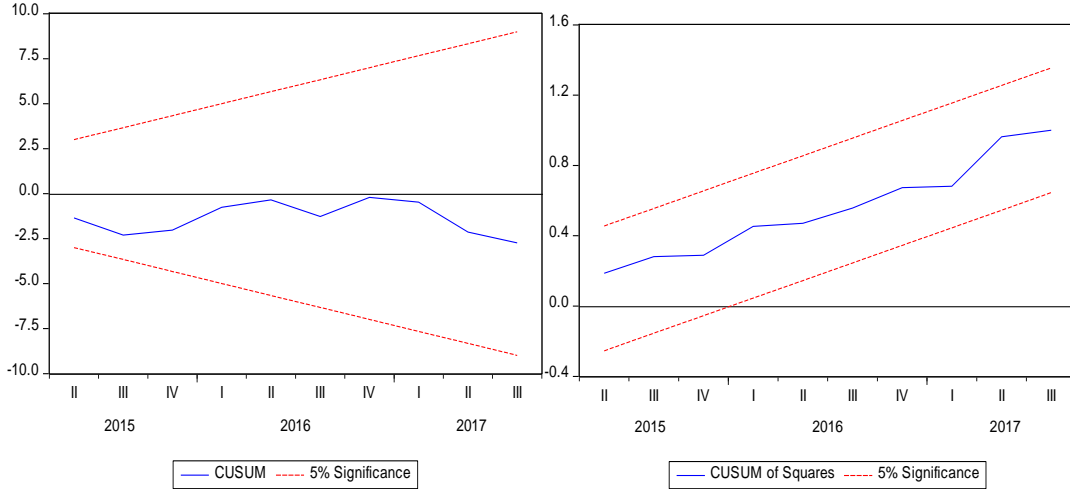
Değişken	Katsayı	Standart Sapma
$\Delta(\text{lok}(-2))$	-0.563*	0.111
$\Delta(\text{lok}(-3))$	-0.017	0.092
$\Delta(\text{lok}(-4))$	-0.314**	0.124
$\Delta(\text{lok}(-5))$	0.397*	0.081
$\Delta(\text{lok}(-6))$	-0.027	0.051
$\Delta(\text{lok}(-7))$	0.306*	0.068
$\Delta(\text{lser})$	0.139***	0.064
$\Delta(\text{lser}(-1))$	-3.964*	0.450
$\Delta(\text{lser}(-2))$	-3.168*	0.370
$\Delta(\text{lser}(-3))$	-2.420*	0.306
$\Delta(\text{lser}(-4))$	-1.744*	0.261
$\Delta(\text{lser}(-5))$	-1.448*	0.188
$\Delta(\text{lser}(-6))$	-0.948*	0.145
$\Delta(\text{lser}(-7))$	-0.452*	0.110
$\Delta(\text{lacik})$	0.001	0.044
$\Delta(\text{lacik}(-1))$	0.016	0.042
$\Delta(\text{lacik}(-2))$	0.071	0.042
$\Delta(\text{lacik}(-3))$	-0.144**	0.049
$\Delta(\text{lacik}(-4))$	-0.323*	0.065
$\Delta(\text{lacik}(-5))$	-0.390*	0.060
ECT(-1)	-10.336*	1.070
Tanısal Testler		
R^2	0.984566	
Düzeltilmiş R^2	0.944879	
F- istatistiği	224.4755*	
Durbin-Watson	2.552076	
$X^2_{\text{BGAB}}(1)$	1.970521 (0.1939)	
$X^2_{\text{BGAB}}(2)$	2.488190 (0.145)	

Not: *, **, *** sırasıyla %1, %5 ve %10 düzeyinde istatistiki olarak anlamlılığı göstermektedir.

$X^2_{\text{BGAB}}(1)$, $X^2_{\text{BGAB}}(2)$ sırasıyla Breusch – Godfrey birinci ve ikinci derece otokorelasyon test istatistiğini ifade etmektedir. Parantez içindeki değerler p olasılık değerleri olup, modelde otokorelasyon olmadığı görülmektedir.

Tablo 13: 2 Nolu Model İçin Kısa Dönem Katsayılar ve Wald Testi Sonuçları

Değişken	Katsayı	F-Testi	Olasılık
lkk	2.190	2.973	0.067
lok	-0.754	4.104	0.020
lser	-14.005	12.282	0.000
lacik	-0.769	7.400	0.003

**Şekil 4:** 2 Nolu ARDL Modeli İçin CUSUM ve CUSUMSQ

Sonuçları değerlendirmek gerekirse, mevduat bankalarının toplam kredi hacmini ele aldığımız ilk model ile ikinci modelde kamu bankalarının kredi hacimlerinin etkileri konusunda elde edilen sonuçlar benzerlik göstermektedir. Bu sonuçtan yola çıkarak, kamu bankalarının sayıca az olsalar da piyasadaki yapıcı rolleri ve sahip oldukları kredi hacmi ile sektörün bütününe etkiledikleri söylenebilir. Bununla birlikte banka kredilerinin ekonomik büyüme üzerinde kısa ve uzun vadede birbirlerinden farklı yönde etki yarattığı bulgumuzun Apaydın (2018, s. 15-28)'in ulaştığı sonuçlar ile paralellik gösterdiği söylenebilir. Diğer yandan kamu bankalarının verdikleri kredilere ilişkin uzun dönemde bulunan negatif katsayı, La Porta vd. (2002, s. 265-301) ve Körner ve Schnabel (2011, 407-441)'in ileri sürdüğü ve kamu bankaların finansal ve politik sisteme bağlı olarak ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği dönemlerin söz konusu olabileceği argümanı ile uyumlu görünmektedir.

6. SONUÇ

Bankacılık sistemi veya genel olarak finansal sistem ekonomik büyümeye, kaynakların etkin dağılımına yardımcı olarak destek sağlayabilmektedir. Bununla beraber, bankaların mülkiyet yapılarının da bu ilişkiyi etkileyebileceği yönünde görüşler mevcuttur. Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin 2003:I-2017:III dönemi verileri kullanılarak mevduat bankaları kredi hacminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi incelenmiştir. Ayrıca bu ilişkinin bankaların mülkiyet yapılarına göre değişebileceği argümanından hareketle, kamu ve özel sermayeli banka ayrımı yapılarak da bahsi geçen ilişki analiz edilmiştir. Analiz sonucunda mevduat bankaları toplam kredi hacminin kısa dönemde GSYH'ı pozitif yönde etkilediği, ancak bu etkinin uzun dönemde negatif olduğu tespit edilmiştir. Kamu ve özel sermayeli bankaların kredilerinin ayrı ayrı dikkate alındığı diğer modelde ise kamu bankalarına ait kredi hacminin ekonomik büyümeyi kısa dönemde pozitif yönde, özel bankalara ait kredi hacminin ise negatif yönde etkilediği, uzun dönemde ise söz konusu ilişkinin ters yönlü olacak şekilde gerçekleştiği görülmüştür. Ayrıca, kontrol değişkeni olarak modele eklenen sabit sermaye yatırımlarının ve ticari açıklık değişkenlerinin uzun dönemde iktisadi büyüme üzerinde pozitif yönlü etkisi olduğu görülmektedir.

Özel banka kredilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin kısa dönemde negatif iken, uzun dönemde pozitif olması, yatırımları gerçekleştirmek için gereken ithal girdi talebi artışının kısa dönemde GSYH'ya olumsuz yansımaları, uzun dönemde yatırımlar hayata geçtiğinde ise sağlanacak üretim artışının ekonomik büyümeye katkı sağlaması ile açıklanabilir. Literatürdeki çoğu çalışmanın da işaret ettiği gibi verilen kredilerin ekonomik büyümeye olumlu etkisi, bu kredilerin büyümeye en fazla katkı sağlayacak alanlara aktarılması ile ilişkilidir. Bu nedenle kredi hacminde artış olması, her zaman bu kredilerin ekonomik büyümeyi olumlu etkileyecek alanlarda kullanıldığı anlamına gelmemektedir. Kamu bankalarının verdikleri kredilere ilişkin elde ettiğimiz bulgulara göre, Türkiye'de kamu bankalarınınca verilen kredilerin tüketimi, ithalatı veya uzun vadeli yatırımları finanse etmiş olabileceği söylenebilir. Bu harcamalar kısa dönemde ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilese de uzun dönemde etki farklı yönde olabilmekte veya büyüme üzerindeki etkileri çalışılan dönemden daha uzun vadede görülebilmektedir. Ayrıca kamu bankalarının kredi portföylerine bakıldığında tarım sektörüne kullandırılan kredi payının özel sermayeli bankalara göre daha önemli bir paya sahip olduğu görülmektedir. Bununla beraber kamu ve özel sermayeli bankaların yıllar içinde sahip oldukları portföy içerikleri de farklılaşmaktadır. Uzun vadede kamu ve özel sermayeli banka kredilerinin ekonomik büyümeyi üzerinde zıt yönlü etki yaratmasında bu

farklı seyrin etkisinin olabileceği düşünülebilir. Örneğin, yıllar itibari ile özel bankaların portföyünde ihracat kredileri artarken, kamu bankalarının portföylerinde ise ihtisas kredileri artış göstermektedir. Dolayısıyla Hanson (2004, s. 34)'ın da belirttiği gibi özel bankalar tarım sektörü gibi kârlılığın yüksek olmadığı, diğer taraftan sosyal yararı yüksek, dışsallıklar bulunan ve uzun vadeli fon ihtiyacı olan projeleri finanse etmekte isteksiz olabilmektedir. Bu durumda ilgili projelerin finansmanının kamu bankalarınca sağlanması gerekmesi durumu ülkemizde de geçerli görünmektedir. Ayrıca özellikle kamu bankalarınca fonlanan projelerin tamamlanma süresinin zaman alması ve katma değerlerinin zaman içerisinde artacak olması sebebiyle çalışılan dönemin ötesinde ekonomik büyüme etkisi olacağı ileri sürülebilir.

Özetlemek gerekirse, Türkiye’de kamu bankalarının sektöre öncü şekilde hareket etmek suretiyle ekonomi üzerinde kuvvetli bir etkiye sahip olduğu ve kamu ve özel sermayeli bankaların verdikleri kredilerin büyüme üzerinde farklı etkilere yol açtığı görülmüştür. Özellikle kamu bankaları tarafından verilen kredilerin içerisinde belirlenecek bir bölümünün sosyal yararı yüksek ve dışsallıkların bulunduğu alanların yanında katma değeri görece daha yüksek, ihracatı destekleyecek ve ekonomik büyümeye katkısı kuvvetli olan alanlara yönlendirilmesi konusunda ürünlerin geliştirilmeye devam edilmesinin iktisadi büyüme açısından daha da faydalı olacağı düşünülmektedir.

7. KAYNAKÇA

- Ağayev, S. (2012). Geçiş ekonomilerinde finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 32(1), 155-164.
- Ak, M. Z., Altıntaş, N. & Şimşek, A. S. (2016). Türkiye’de finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisinin nedensellik analizi. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17(2), 151-160.
- Allen, F., Jackowicz, K. & Kowalewski, O. (2013). The effects of foreign and government ownership on bank lending behavior during a crisis in Central and Eastern Europe. (Rapor No: WFIC: 13-25) Philadelphia: Wharton Financial Institutions Center.
- Al-Yousif, Y. K. (2002). Financial development and economic growth: Another look at the evidence from developing countries. *Review of Financial Economics*, 11(2), 131-150.

- Apaydın, Ş. (2018). Türkiye'de banka kredilerinin ekonomik büyüme üzerindeki etkileri. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(4), 15-28.
- Artan, S. (2007). Finansal kalkınmanın büyümeye etkileri: literatür ve uygulama. *İktisat-İşletme ve Finans*, 22(252), 70-89.
- Aslan, Ö. & Küçükaksoy, İ. (2006). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir analiz. *Ekonometri ve İstatistik Dergisi*, 4, 25-38.
- Barth, J., Caprio, G. & Levine, R. (2001). Bank regulation and supervision: what works best?. *World Bank*.
- Baş, G. & Kara, M. (2018). Bankacılık sektörü kredileri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye Örneği. *Assam Uluslararası Hakemli Dergi*, 5 (12), 44-55.
- BDDK. (2017). Türk bankacılık sistemi temel göstergeleri. bankacılık sektör raporları, Erişim: 02 Aralık 2018, https://www.bddk.org.tr/ContentBddk/dokuman/veri_0014_34.pdf.
- Beck, T., Levine, R. & Loayza, N. (2000). Finance and the sources of growth. *Journal of Financial Economics*, 58(1-2), 261-300.
- Beck, T. (2009). *The econometrics of finance and growth*. In Terence Mills, & Kerry Patterson (Eds.), Basingstok: Palgrave Macmillan.
- Bloch, H. & Tang, S. H. (2003). The role of financial development in economic growth. *Progress Development Studies*, 3(3), 243-251.
- Brown, R. L., Durbin, J., & Evans, J. M. (1975). Techniques for testing the constancy of regression relationships over time. *Journal of the Royal Statistical Society: Series B (Methodological)*, 37(2), 149-163.
- Caporale, G. M., Rault, C., Sova, A. D. & Sova, R. (2015). Financial development and economic growth: evidence from 10 new European Union Members. *International Journal of Finance & Economics*, 20(1), 48-60.
- Caporale, M. C., Rault, C., Sova, R. & Sova, A. (2009). *Financial development and economic growth: evidence from ten new EU Members* (Rapor No: DIWBDP:904), Berlin: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung.
- Clarke, G. R. G. & Cull, R. (2003). Bank privatization in Argentina: A model of political constraints and differential outcomes. *Journal of Development Economics*, 78(1), 133-155.
- Coleman, N. & Feler, L. (2012). Bank ownership, lending, and local economic performance during the 2008 financial crisis. *Journal of Monetary Economics*, 71(C), 50-66.
- Contuk, F. Y., & Güngör, B. (2016). Asimetrik nedensellik testi ile finansal gelişme ekonomik büyüme ilişkisinin analizi. *Muhasebe ve Finansman*

Dergisi, 71, 89-108.

- Çeştepe, H. & Yıldırım, E. (2016). Financial development and economic growth relationship in Turkey. *International Management. Journal of Economics and Business Administration*, 16, 2-16.
- Demirhan, E., Aydemir, O. & İnkaya, A. (2011). The direction of causality between financial development economic growth: evidence from Turkey. *International Journal Of Management*, 28(1), 3-19.
- Dickey, D. & Fuller, W. (1981). Likelihood ratio statistics for autoregressive time series with a unit root. *Econometrica*, 49(4), 1057–1072.
- Dinc, I. S. (2005). Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging markets, *Journal of Financial Economics*, 77, 453– 479.
- Dritsaki, C. & Dritsaki-Bargiota, M. (2005). The causal relationship between stock, credit market and economic development: An empirical evidence for Greece. *Economic Change and Restructuring*, 38 (1), 113-127.
- Engle, R. & Granger, C. W. J. (1987). Cointegration and error correction: representation, estimation and testing. *Econometrica*, 55, 251–276.
- Foos, D. (2009). Lending conditions, macroeconomic fluctuations and the impact of bank ownership. Erişim: 18 Haziran 2018, https://www.academia.edu/4929779/Bank_Lending_Procyclicality_and_Credit_Quality_during_Financial_Crises.
- Fouad, M., Hemming, R., Lombardo, D. & Maliszewski, W. (2004). *Fiscal transparency and public banks*. Washington D.C.: World Bank.
- Ghirmay, T. (2005). Financial development and economic growth in Sub-Saharan African Countries: Evidence From Time Series Analysis. *African Development Review*, 16(3), 415-432.
- Güven, S. (2002). Türkiye’de banka kredileri ve büyüme ilişkisi. *İktisat İşletme ve Finans Dergisi*, 17(197), 88-100.
- Hanson, J. A. (2004). *Public sector banks and their transformation*. Washington D.C.: World Bank.
- Hasanov, F. & Huseynov, F. (2013). Bank credits and non-oil economic growth: evidence from Azerbaijan. *International Review of Economics and Finance*, 27(C), 597–610.
- Hassan, M. K., Sanchez, B. & Yu, J. S. (2011). Financial development and economic growth: new evidence from panel data. *The Quarterly Review Of Economics And Finance*, 51(1), 88-104.

- Hondroyiannis, G., Lolos, S. & Papapetrou, E. (2005). Financial markets and economic growth in Greece, 1986–1999. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 15(2), 173-188.
- Johansen, S. (1988). Statistical analysis of cointegration vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, 231-254.
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, 169–210.
- Kandır, Y. S., İskenderoğlu, Ö. & Önal, B. Y. (2007). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması. *Ç. Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16(2), 311-326.
- Kar, M. & Pentecost, E. J. (2000). *Financial development and economic growth in Turkey: Further Evidence On The Causality issue* (rapor no: 00/27). Loughborough: Loughborough University.
- Korap, L. H. & Aslan, Ö. (2006). Türkiye’de finansal gelişme ekonomik büyüme ilişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17, 1-20.
- Körner, T. & Schnabel, I. (2011). Public ownership of banks and economic growth. *Economics of Transition*, 19(3), 407-441.
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F. & Shleifer, A. (2002). Government ownership of banks. *Journal of Finance*, 57(1), 265-301.
- Leony, L. & Romeu, R. (2011). A model of bank lending in the global financial crisis and the case of Korea. *Journal of Asian Economics*, 22(4), 322–334.
- Levine, R. & Zervos, S. (1998). Stock markets, banks, and economic growth. *The American Economic Review*, 88(3), 537-558.
- Luintel, K. & Khan, M. (1999). A quantitative reassessment of the finance-growth nexus: evidence from a multivariate VAR. *Journal of Development Economics*, 60(2), 381-405.
- McCaig, B., & Stengos, T. (2005). Financial intermediation and growth: Some robustness results, *Economics Letters*, 88(3), 306-312.
- Menyah, K., Nazlioglu, S. & Wolde-Rufael, Y. (2014). Financial development, trade openness and economic growth in African Countries: New insights from A panel causality approach. *Economic Modelling*, 37(2), 386–394.
- Micco, A., Panizza, U. & Yeyati, E. L. (2004). *Should the government be in the banking business? the role of state-owned and development banks* (Rapor No: IADP: 517). Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Narayan, S. & Narayan, P.K. (2004). Determinants of demand of Fiji’s export: an empirical investigation. *The Developing Economics*, 42(1), 95–112.

- Önder, Z. & Özyıldırım, S. (2013). Role of bank credit on local growth: do politics and crisis matter?. *Journal of Financial Stability*, 9(1), 13–25.
- Öztürkler, H. & Çermikli, A. H. (2007). Türkiye'de bir parasal aktarım kanalı olarak banka kredileri. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44(514), 57–68.
- Pehlivan, P., Demirlioğlu, L. & Yurtseven, H. (2017). Türkiye'de bankacılık faaliyetleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin analizi. V. *Anadolu International Conference in Economics*, Erişim: 12 Kasım 2018, http://2017.econanadolu.com/admin1/dn_content/59063dbac60ac.pdf.
- Pesaran, M. H., Shin, Y. ve Smith, R. J. (2001). Bound Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16(3), 289–326.
- Phillips, P. C. B. & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335–346.
- Pradhan, R. P. (2009). The nexus between financial development and economic growth in India: Evidence from multivariate VAR Model. *International Journal of Research and Reviews in Applied Sciences*, 1(2), 141-151.
- Saarenheimo, T. (1995). *Credit crunch caused investment slump? an empirical analysis using finnish data* (Rapor No: Bank of Finland: 6/95). Helsinki: Bank of Finland.
- Sağlam, Y. & Sönmez, F. E. (2017). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: avrupa geçiş ekonomileri örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 12(1), 121- 140.
- Schumpeter, J. A. (1961). *The theory of economic development* (7. bs.). Cambridge: Harvard University Press.
- Shahbaz, M. & Khan, A. (2010). Old wine in new bottles: saving-growth nexus: Innovative accounting technique in Pakistan. *Theoretical and Applied Economics*, 17(7), 49-60.
- Shan, J. & Jianhong, Q. (2006). Does financial development 'lead' economic growth? The case of China. *Annals of Economics and Finance*, 1, 197–216.
- TBB. (2017). *Türkiye`de bankacılık sistemi (1958'den İtibaren)*. Erişim: 12 Mart 2017, <https://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59>.
- Türedi, S. & Berber, M. (2010). Finansal kalkınma, ticari açıklık ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Türkiye üzerine bir analiz. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 35, 301-316.

- Türkoğlu, M. (2016). Türkiye’de Finansal Gelişmenin Ekonomik Büyümeye Etkileri: Nedensellik Analizi. *Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi SBE Dergisi*, 6(1), 84-93.
- Ünalrıış, D. (2002). *The causality between financial development and economic growth: the case of Turkey* (Rapor No: TCMB: 0203). Ankara: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.
- Wurgler, J. (2000). Financial markets and the allocation of capital. *Journal of Financial Economics*, 58, 187–214.

INCOME INEQUALITY AND THE NEED FOR NEO-PUBLIC INTERVENTIONISM: COMPARISON OF U.S. AND EUROPE¹



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 08.10.2019 Accepted Date: 16.06.2020

Ersin ERKAN

Prof. Dr
Bingol University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Political Science and Public
Administration
Turkey
erkaners@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-
9854-0368

Zeki AKBAKAY

Assistant Professor
Bingol University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Economics
Turkey
zekiakbakay@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-
6736-6483

ABSTRACT¹ Historical data show that income inequality has been steadily increasing since the 1980s. In fact, income inequality has reached the level of the early 20th century in many countries, especially in the USA. The main reason for this trend is the neo-liberal understanding. With neo-liberal policies, the economic sphere has distanced itself from the public/political sphere and intervention, and has gained so-called autonomy. On the other hand, the increase in income inequality, which is universal, appears in different forms and levels in the USA and Europe. The basis of this differentiation lies in the role of the state in economic and social life. Despite all contradictory discourses, facts and statistics indicate that the state is still an important tool in reducing income inequality. When the income inequality of the European countries and the USA are compared, the importance and necessity of the social state becomes concrete.

Keywords: *Income Inequality, Role of State, Public Policies, U.S. and Europe*

Jel codes: D63, H11, I38

Scope: *Economics*

Type: *Review*

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.018

Cite this Paper: Erkan, E., Akbakay, Z. (2020). Income inequality and the need for neo-public interventionism: comparison of U.S. and Europe. *KAUJEASF*, 11(21), 387-409.

¹This paper is an extended version of the abstract which was presented to the II. International Congress on Social Sciences and Innovation in 2019.

GELİR EŞİTSİZLİĞİ ve YENİ KAMUSAL MÜDAHALE İHTİYACI: ABD ve AVRUPA ÖRNEKLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 08.10.2019

Yayına Kabul Tarihi: 16.05.2020

Ersin ERKAN

Prof. Dr.
Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Siyaset Bilimi ve Kamu
Yönetimi
Türkiye
erkaners@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9854-
0368

Zeki AKBAKAY

Dr. Öğr. Üyesi
Bingöl Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
İktisat Bölümü
Türkiye
zekiakbakay@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-6736-
6483

ÖZ Tarihsel veriler göstermektedir ki, gelir eşitsizliği 1980'lerden beri istikrarlı biçimde artmaktadır. Öyle ki, gelir eşitsizliği günümüzde başta ABD'de olmak üzere birçok yerde 20. yüzyılın başındaki düzeye tekrar ulaşmıştır. Söz konusu yönelimin başlıca nedeni neo-liberal anlayıştır. Neo-liberal politikalarla ekonomik alan kamusal/siyasal alan ve müdahaleden uzaklaşmış, sözde serbestiyet ve özerklik kazanmıştır. Diğer yandan, evrensellik arz eden gelir eşitsizliği artışı, ABD ve Avrupa'da farklı biçim ve düzeyde belirmektedir. Bu farklılaşmanın temelinde ekonomik ve toplumsal yaşama dair devlete biçilen rol yer almaktadır. Tüm aksi söylemlere karşın, olgular ve istatistikler, gelir eşitsizliğinin azaltılması konusunda devletin halen önemli bir araç olduğuna işaret etmektedir. Avrupa ülkeleri ile ABD'nin gelir eşitsizliği karşılaştırıldığında sosyal devletin önemi ve gerekliliği somutlaşmaktadır.

Anahtar Kelimeler: *Gelir Eşitsizliği, Devletin Rolü, Kamu Politikaları, ABD ve Avrupa*

JEL Kodu: D63, H11, I38

Alanı: *İktisat*

Türü: *Derleme*

Atıfta bulunmak için: Erkan, E., Akbakay, Z. (2020). Gelir eşitsizliği ve yeni kamusal müdahale ihtiyacı: ABD ve Avrupa örneklerinin karşılaştırılması. *KAÜİİBFD*, 11(21), 387-409.

1. INTRODUCTION

Income inequality, which is one of the fundamental problems of humanity, is one of the leading study topics of political economy. It is also a major source of the world's problems with poverty, hunger and health (Giddens, 2009, p. 527) that arise at global/regional/national levels. On the other hand, income inequality has been steadily increasing around the world since the 1980s and as Branko Milanovic (2018, p. 1) correctly puts it, it is not only a national but a global phenomenon. The world we live in at the beginning of the twenty-first century is extremely unequal and inequality has become so dramatic that our world today is still a world in which the place where we were born or where we live matters enormously, determining perhaps as much as two-thirds of our lifetime income (Milanovic, 2016, p. 5). Most of the world does not have this advantage, which Milanovic calls it "citizenship rent". Presently the birthplace is perhaps the most important factor affecting a person's living conditions.

There is no conflict that inequality is not only an economic issue in terms of both its causes and consequences, and a significant portion of the studies focus on globalization, growth, inequality, poverty (and of course deprivation). As Milanovic (2018) called 'global sovereignty of plutocrats' or 'global plutocracy', the problem is more of a question of 'wealth' than 'poverty'. If the problem is presented in this way, it is 'wealth', not 'poverty' that needs to be tackled. It is a matter of the fact that while low-income groups count in place, a wealth and income concentration is observed where income and wealth are collected at the top 1%. This orientation corresponds to the situation in which Faulkner (2013, p. 296) stated that created unprecedented resources of know-how and wealth – the fruits of five millennia of collective human labour – yet they are harnessed to the greed and violence of a tiny minority who do no productive work at all.

Although poverty is the problem of all ages, as Bauman (2005) argues, poverty in the consumer society should be more humiliating, exclusion and greater deprivation than other types of society. Besides, increasing in equality of income, however, undercuts some of capitalism's mainstream ideological dominance by showing its unpleasant sides: an exclusive focus on materialism, a winner-take-all ideology, and the disregard of nonpecuniary motives (Milanovic, 2016, p. 193).

Likewise, tragically, inequality, as a natural and ominous part of global capitalism, creates rivalry competition between states, nations, communities and individuals on a world scale, and creates repeated crises and devastations. The era of globalization, imprinted by the ominous cycle, is in fact an endless war. In

other words, it is a "global 'civil war'" with its dispersed and illegal violence (Hardt & Negri, 2004, p. 239). One of the leading reasons for describing the global environment as "Pax Imperii" (Hardt & Negri, 2004, p. xiii) is the price or the result of global inequality. In that sense, Stiglitz (2012, p.13) one of the critics of neo-liberal capitalism, points out that capitalism is unsuccessful about realizing of its promises, contrarily, it has created huge problems such as inequality, environmental pollution and, most importantly, erosion of social and political values.

On the other hand, inequality is asymmetrical in the world. Global economic inequality primarily refers to systematic differences between countries in terms of wealth, income and working conditions. There are, of course, many differences within countries: even the wealthiest countries today have growing numbers of poor people, while less wealthy nations are producing many of the world's super-rich (Giddens,2009, p. 527). Academic and popular studies on inequality have often compared the US as a "developed" country and the rapidly developing China. However, this study will include a comparison of the USA and Europe. The basis of this comparison is the comparison of the neo-liberal market with the social state. In this study, it is argued that in order to eliminate the inequality and the political-social problems that it has caused, approaching to the nature, organizational form and functions of the state is vital. In other words, social state should be reintroduced; and this is only possible with modernized policies in the context of the reality of the global economy.

The main motivation of the study (and other critical and normative studies on inequality) is that the increasing and deepening inequality becomes a threat to social, political, economic and legal structures (Stiglitz, 2012) such as decline of middle class and democracy (Milanovic, 2016, p. 195). In addition, many researchers have warned wisely that changes in recent years have led to new and heavier social conflicts and divisions. For instance, Milanovic advocates that the middle class becomes increasingly irrelevant; production shifts toward luxuries, and social expenditures change from being directed toward education and infrastructure to policing (2016, p. 198-199). Developed capitalist regions such as the USA and Europe are also affected by this negative trend.

In this study, it will be focused on USA and Europe cases where politics could be defined as plutocracy and populism respectively (Milanovic, 2016, p. 207) and argued that updating or modernization of the social state is essential to exit from today's global political-social congestion (Piketty, 2014). It is known that even though market forces help shape the degree of inequality, government policies

also shape those market forces. Much of the inequality that exists today is a result of government policy, both what the government does and what it does not do. Government has the power to move money from the top to the bottom and the middle, or vice versa (Stiglitz, 2012, p. 43).

In the first part of the study, the historical course of income inequality from the beginning of the twentieth century to the present day will be discussed along with the economic-political processes that characterize this course. In this part, also, the situation in the United States (and the United Kingdom) and Europe, which are symbols of the two major economic-political approaches to the nature and the political-social role of the state, will be compared. In the second part, it is tried to display which concrete policies (tax, labor policies, transfer expenditures, etc.) developed in the USA and Europe, which present different approaches about income inequality. In the third part, the new and re-assumed roles and duties of the state in order to reduce the income inequality and overcome the political and social problems caused by the dominant global market system will be discussed.

2. TWO STORIES OF INEQUALITY: EXAMPLES OF US AND EUROPE

Income has never been equally distributed in any period of modern history. However, historical data show that income inequality, which has been steadily increasing since the 1980s, has recaptured its historic peak before the century. While the share of the top 1% in global income was around 16% in 1980, it increased to over 20% in 2016. Estimates set out in the 2018 World Inequality Report show that 1% of the global income will be around 24%. On the other hand, it is estimated that if global income inequality follows the path in the US, it will be around 28% and 19% in the EU (Alverado Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez & Zuckman 2018, p.252). This is a very significant difference.

The other side of the coin in income inequality is the comparison of the situation in the country. Comparing incomes between the rich and the poor in a single country reveals that in recent years some countries (USA, UK, Brazil) have experienced a growing income inequality, while others (France, Canada) remain stable. If we measure global inequality on an individual level since 1970, the average 'global citizen' has become more rich, regardless of the country in which he/she lives. However, this has been greatly influenced by the rapid growth of a small number of large countries, such as Brazil, Russia, India and China (BRIC). Excluding China, India and Vietnam, the World Bank reclassified thirteen countries as 'developing economies', with a total population of only two percent of the global population; thus they represent a small minority of developing

countries. Despite these statistics, the economic expansion in East Asia in particular has not been without its costs. These have included the sometimes violent repression of labour and civil rights, terrible factory conditions, the exploitation of an increasingly female workforce, the exploitation of immigrant workers from impoverished neighbouring countries and widespread environmental degradation (Giddens, 2009, p. 545).

Contrary to expectations, income convergence failed to materialize between 1980 and 2000. But after 2000, as all three regions (Latin America, Eastern Europe, and Africa) picked up growth, and the rich world was struck by the financial crisis, convergence did happen (Milanovic, 2016, pp. 165-166). Milanovic argues that this gap was the key force behind the decline in global inequality, resulting in a decrease of the global Gini value starting in around 2000 (2016, p. 168). However, the sharing style of the created wealth (as is the production process) has been uneven, conflicting and bumpy. Indeed, as Piketty determines (2014, pp. 20-21), the history of the distribution of wealth has always been deeply political, and it cannot be reduced to purely economic mechanisms. Level of inequality is the joint result of relevant factors (economic, social, and political factors) combined. For instance, there was reduction of inequality which was produced by war and post-war social policies while inequality has increased after 1980s due to the neo-liberal government policies.

The above explanations in the context of the historical development of income inequality coincide with the developments in the US and Continental European countries. The reflection of the political and economic developments in both regions on income inequality can be seen clearly in Figure 1. During the 1900-2010 period, the United States could only be more egalitarian than Europe between 1900 and 1910. The decline in wealth, especially in the United States, was later (1930), slower, shorter, and consequently recovery process started earlier (1950), while in Europe, the decline was earlier (1910s), faster and longer due to war shocks, recovery was naturally later. Decreasing income inequality was due to decreasing physical capital and increasing taxes due to wars until the 1945s, while in the thirty-year period thereafter, as Atkinson stated, the main factor explaining the decline in income inequality, especially in Europe, was the welfare state practices (Atkinson, 2015, p. 65).

However, the phenomenon of globalization that emerged after the 1970s and the neo-liberal policies implemented especially in the US reversed the trend of income inequality. Today, income inequality in the US has returned to record levels it reached in the period 1910-1920 (Price and Sommeiller, 2018). In

Europe, income inequality tends to increase, but the share of the top 1% of national income is still about 10% lower than the level of the early twentieth century.

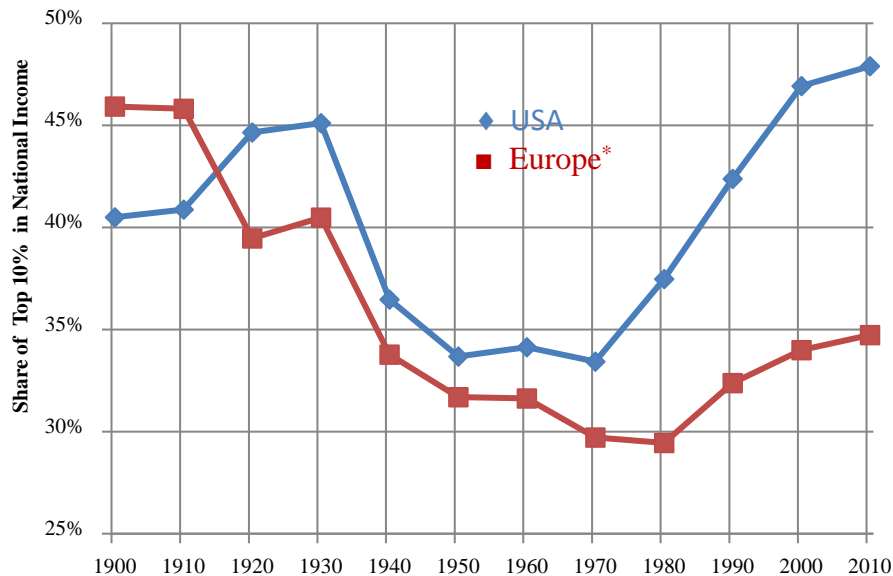


Figure 1: Share of Top 10% in National Income in Europe and USA (1900-2010)

*Average of data for England, Germany, France and Sweden.

Source: Created from data of World Inequality Database.

Income inequality is usually a magnitude measured by the Gini coefficient which is developed by Italian statistician Corrado Gini. When the Gini coefficient approaches zero, the income inequality in society decreases, and the approach to one shows that income inequality increases. Although the Gini coefficient provides a general picture of income inequality, it does not show income inequality among certain income groups. Therefore, the comparison of the share of upper and lower income groups from national income in the comparison of income inequality between regions or countries allows a more detailed analysis. From a historical perspective, when the share of the top 1% and the bottom 50%

income groups in the US and EU countries is compared, it is possible to see whether the dimensions of income inequality coincide with the public policies followed in this process.

In this context, Figure 2 clearly shows the dramatic dimensions that income inequality has reached in the US, while income inequality has increased in European countries, but remains lower than in the United States and is relatively stable than in the United States. European countries and the United States, which had a similar level of inequality in the early 1980s, are now quite different. In 1980, the difference between the shares of the top 1% in national income in both regions was four points (11-7) in favor of the USA, whereas in 2014 the difference increased to ten points (20-10).

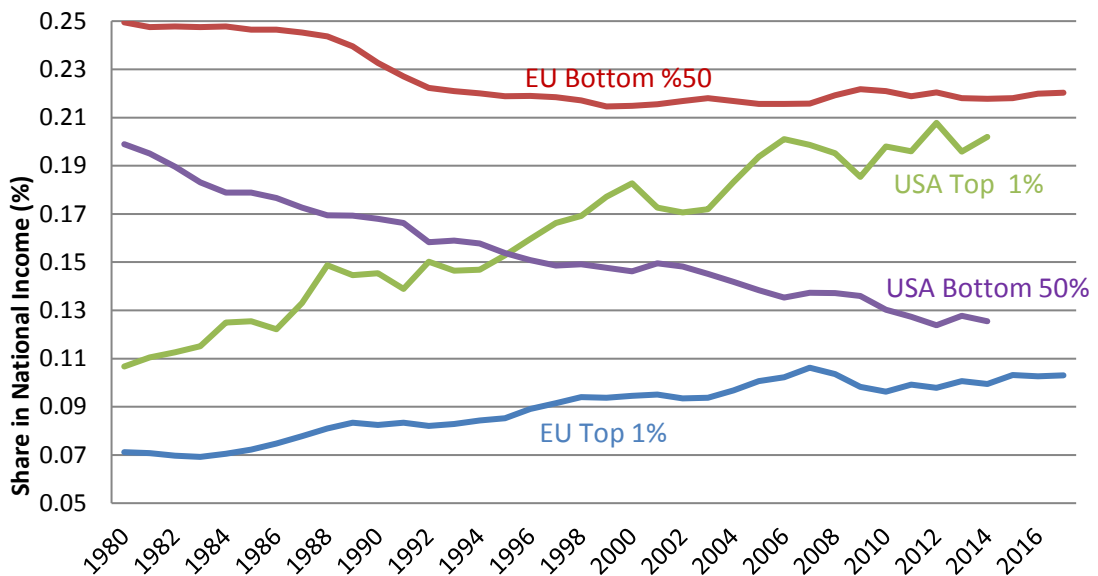


Figure 2: Share of Top 1% and Bottom 50% in National Income in US and EU Countries

Source: Created from World Inequality Database data.

Similarly, in 1980, the difference between the shares of the lowest 50% in national income was 5 points in favor of EU countries (25-20), while the difference increased to 9 points (22-13) in 2014. In the early 1980s, while the share of the lowest 50% in national income was about 3.5 times that of the top

1% (25/7) in the EU countries, today the difference has decreased to about 2 times (22/10). In the US, the relative status of these income groups has been reversed: while the share of national income of the lowest 50% was approximately twice that of the top 1% (20/11) in 1980, the difference has been changed in favor of 1% in 1995 and this trend continues increasingly. In sum, the continued increase in income inequality in both regions is slow in European countries and quite rapid in the USA.

3. INCOME INEQUALITY AND ROLE OF INSTITUTIONAL FACTORS

The causes of increase of income inequality in the literature and public debates are based on two different sources: market and institutional. According to the approach, which sees income inequality as a market-based phenomenon, since technological development is skilled-biased, it leads to an increase in wage inequality and thus income inequality by increasing the demand for qualified labor and decreasing the demand for unqualified labor. Although the market is effective in shaping today's inequality, also the state plays an active role in this process. State can essentially shape the inequality of income generated by the market as an actor who determines and applies the rules of the game. In this context, according to the approaches linking income inequality to institutional factors, regulations in labor and financial markets play a key role in the evolution of income inequality. The main problem with pure market disclosures is that it cannot take into account the fact that higher income shares in developed countries such as Japan, Germany or France, which are subject to the same technological developments, have increased more modestly than in the US and other Anglo-Saxon countries (Piketty, Saez & Stantcheva 2011, p. 1). This divergence between the US and developed countries is consistent with Stiglitz's hypothesis: market forces are real, but that are shaped by political processes. According to Stiglitz, markets are shaped by laws, regulations, and institutions. Every law, every regulation, every institutional arrangement has distributive consequences- and the way we have been shaping America's market economy works to the advantage of those at the top and to the disadvantage of the rest (Stiglitz, 2012, p.60).

Then, what could be the main dynamics of the divergence in the context of income inequality between Europe and the United States, especially since the 1970s, despite having similar technology and economic development? In order to understand these dynamics, the impacts of the state and public policies in this context and the mechanisms through which these impacts take place are important in shaping income inequality. To put it again, although social and

economic factors such as technological progress, demographic shifts and globalization are effective in increasing income inequality, public policies can alleviate or strengthen this increase in income inequality depending on politicians' political aims and priorities. In this context, according to the political scientist Larry Bartels (2008, p. 3), who states that the ideological beliefs of political elites are influential in increasing income inequality in the USA, income inequality is largely a political phenomenon. In other words, although the increase in income inequality is universal, policies implemented at the national level can play an important role in how income is distributed. Different inequality trends in countries show that institutional and political frameworks are effective in shaping income inequality. Therefore, increasing inequality of income should not be seen as an inevitable end that cannot be controlled.

Clearly, national policies have been influential in the history of income inequality in the US and Europe as well as global factors. In this process, where institutional and political factors play an important role at the national level, the application of social state policies towards social government expenditures, tax, education and labor market at different intensities forms the basis of different income inequalities between countries. In short, the role of the state in economic and social life has been decisive in the level of inequality. Although the weight of this role is different in the US and Europe, Atkinson (2015, p. 67) states that the main reason for the increase in global income inequality in the 1980s was the erosion of the social state practices implemented after the war.

The driving force behind income inequality is market inequality, which means income distribution before taxes and government transfers. Most OECD countries are constantly trying to reduce market inequality through the tax and transfer system, thus achieving much lower levels of inequality in terms of disposable income. However, using tax and transfer expenditures to combat income inequality is a policy choice. In this context, market forces and public policies can balance each other. A fiscal policy that is pro-disadvantaged groups as correction tool to market reduces the inequalities (Bucheli, Rossi, & Amabile, 2019). In case of US, however, market forces are not balanced by the government policies. Government, rather, fully frees market forces or in other words, does nothing to balance the disparities created by the market (Stiglitz, 2012, p.50). In other words, it is very difficult to reverse this process called "perfect storm" of inequality in US which is formed by the act of economic, social and political factors together. Due to this reality, Milanovic (2016, p.180) argues that US society lacks the power to reduce income inequality.

As a result, contrary to the widespread neo-liberal discourse, states can and

should take various measures and put forward various economic and social policies in order to reduce the income inequality created and deepened by the global market. These measures and policies, which can be described as a kind of correction instruments may cover a wide range, but only the tax, transfer expenditures and labor market policies will be examined below.

3.1. Tax Revenues and Progressive Taxation

Taxes are one of the most important instruments used by the state to intervene in the economy. Piketty argues that (2014, p. 321) the simplest way to measure the change in the government's role in the economy and society is to look at the total amount of taxes relative to national income. The higher the share of tax revenues in national income, the easier it is for the state to combat income inequality. Otherwise, this will limit efforts and expected outcomes. The social state can increase the personal income of low-income groups by making social expenditures such as on education, health, pension and transfer payments with the tax revenues. The high inequality created by the market can thus be corrected to a certain extent.

Until the early 1900s, when the classical economic principles prevailed in the economy, tax revenues were very low in all countries. Again, within the framework of the classical economic understanding, the state did not have to make social expenditures or finance other public services which were thought to be outside of its 'essential duties' such as security. The increasing effectiveness of the state in order to solve the problems created by capitalism was made possible by increasing tax revenues especially after the Great Depression. In the post-war restructuring period, the increase in tax revenues accelerated. Although the data put forward by Piketty (2014, p. 322) indicate that similar developments are taking place all over the world, this rate of increase and duration of tax revenues vary for each country. In this context, the increase in tax revenues in Europe, which lasted until 1980s and remained constant afterwards, reached 50% of national income on average. In the USA, the rate of increase in tax revenues has been slower and shorter and has remained stable around 30% of national income since the early 1970s. This process provides important clues about the divergence of income inequality between Europe and the USA. Indeed, the 1970s and 1980s were also turning points in the rise in income inequality in the US and Europe, respectively.

Another important issue in the relationship between income inequality and tax is the degree of tax progressivity. Briefly, tax progressivity, which is defined as increasing tax rates as income increases, is a frequently used method to reduce

income inequality. The main purpose of the tax system is to finance public services. On the other hand, the main challenge in designing a good tax system is to increase revenues in a way that minimizes economic losses. This can be accomplished by a tax system with increasing rates at acceptable rates applied by basing tax rates on income and ability to pay (Greenstone & Looney, 2012). According to Piketty (2014, p.349, 360), who stated that income tax progressivity was the most important invention of taxation in the 20th century, this method was effective in reducing inequalities in the last century. The main reason for the decline in capital revenues in the US, France and Great Britain due to the wars and economic crisis in the first half of the twentieth century, could not return to the former high level was the dynamic effects of progressive taxes on capital revenues (Piketty & Saez, 2003, p.36).

Progressive taxation to the highest incomes was introduced in both the USA and European countries, particularly in the UK after the First World War. The marginal tax rates in the USA, which were higher than the marginal tax rates applied to the highest incomes in France and Germany, started to decrease from 90% levels in the 1960s and fell below these countries in 1980. After Reagan's tax reform in 1986, the marginal tax rates on the highest incomes in the United States have reached the historical bottom with 28%. We are witnessing a similar trend in the United Kingdom, another Anglo-Saxon country, which is more similar to the US in income inequality (Piketty, 2014, p.344).

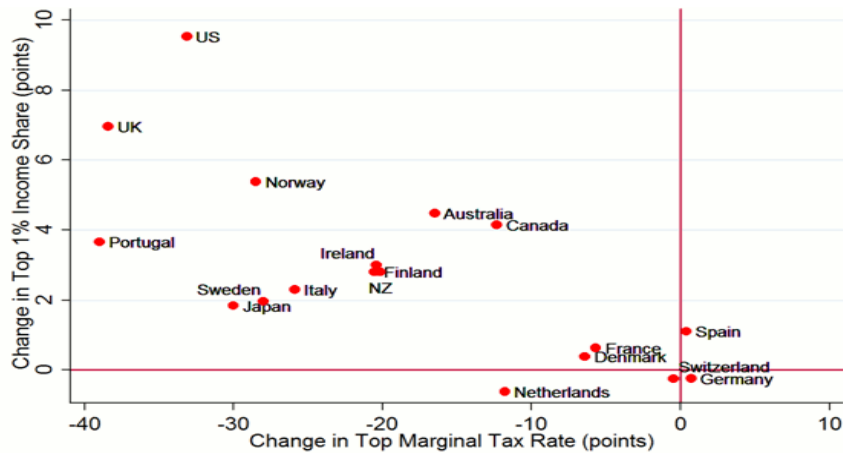


Figure 3: Changes in Top Marginal Tax Rates and National Income Share of Top 1% (1960s-2009)

Source: Piketty et al. 2011.

As can be seen in Figure 3, this decrease in tax rates applied to the highest incomes coincides with the increase in the share of the highest income from the national income after the 1970s in the USA. In the US and the UK, where the highest marginal tax rates have been declined sharply, the share of the top 1% in national income has almost doubled. In continental Europe, such as Germany and France, the decline in marginal tax rates and the rise in the share of highest income group were more moderate. This increase in revenues of the top 1% did not occur in other income segments. For example, in the USA, the revenues of the top 1% increased by 233% between 1979 and 2015, while the bottom 80% increased only 33% (CBO, 2018, p. 14). This means that after 1980s, the highest income earners were subject to the highest rate of tax cuts. This situation can clearly explain why the US and Europe differ in terms of income inequality.

Piketty and Saez argues that there was no significant change in the marginal tax rates of the remaining income groups in the face of this dramatic decline in the marginal tax rates of the top income earners (Piketty & Saez, 2007, p. 13). In this context, two features of the US tax system come to the fore: today the US tax system is less progressive than other developed countries, and the progressivity in the US tax system is gradually decreasing over the last forty-fifty years. This is reflected in the average tax rates paid by income groups. In the 1970s, the top 1% paid 40-45% of their incomes on average, while the lowest 50% tax rates were around 20-22%. In 2014, while the tax rate of the top 1% decreased to 35%, the tax rate of the bottom 50% increased to 25%, and the difference between the tax rates applied to the income of both segments decreased gradually (Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez & Zuckman, 2018, p. 87 -88). All these facts and findings reveal that the state's tax policy has direct and comprehensive effects on income inequality.

3.2. Transfer Expenditures

Cash transfer expenditures should also be taken into account when assessing the impact of public policies on income inequality. United States is a relatively low-spending country for cash transfers. According to the OECD report published in 2008, in the mid-2000s, US cash transfers accounted for 9.4% of household cash disposable income, 32.9% in France and 28.2% in Germany. According to the same report, transfer expenditures of France and Germany are claimed to be twice as effective in reducing income inequality as in the USA (OECD, 2008, p. 103-110).

At this point, it is very important to analyze the effect of taxation and transfer expenditures on income inequality after 1970s in the context of divergent public policies. For this, it is necessary to examine the progressivity of tax and transfer systems. In order to assert that a tax system is progressive, the distribution of post-tax income should be more equal (Piketty & Saez, 2007, p. 5). The difference between the Gini coefficient measured before tax or market income and the Gini coefficient after tax and transfers gives an idea of the progressivity in taxation, but also shows the effect of the tax and transfer system on income inequality. Compared to European countries, the impact of tax and transfer expenditures on income inequality in the US is very limited (see Figure 4).

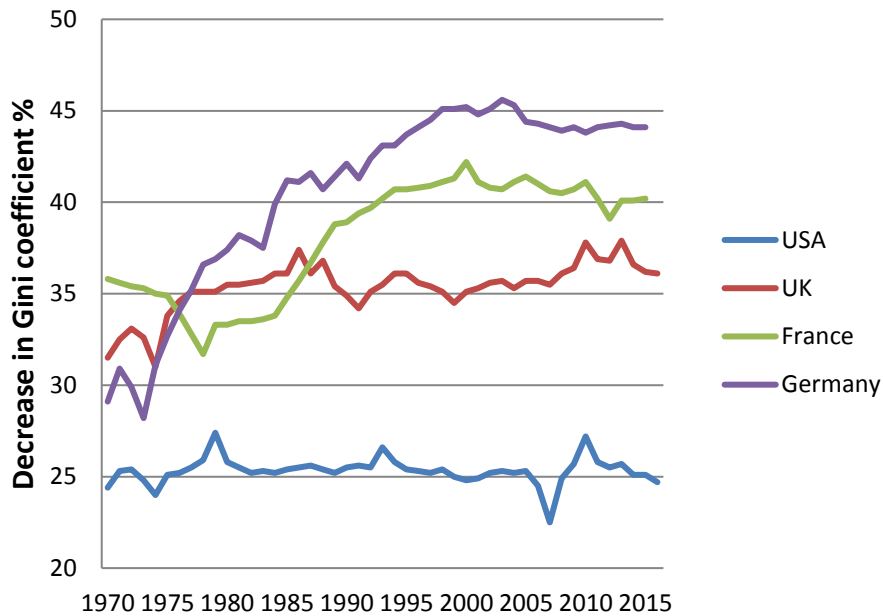


Figure 4: Impact of Tax and Transfer Expenditures on Income Inequality (1970-2016)

Source: Standardized World Income Inequality Database, 2019

According to the Standardized World Income Inequality Database (SWIID), created by Frederick Solt, it has been observed that since 1970s, tax and transfers have reduced the Gini coefficient by approximately 25% and this ratio has remained almost constant in US. Although the decrease in Gini coefficient after tax and transfers was higher, there was a similar trend in England. However, the

effect of tax and transfers on the Gini coefficient is stronger in Germany and France and this effect is increasing over time. Considering the fact that Gini coefficients that is measured by pre-tax and transfers market revenues are very close to each other in the US and Europe, the change in the Gini coefficient based on disposable income after taxes and transfers clearly shows the importance of public policies implemented in reducing national income inequality.

3.3.Labor Market and Minimum Wage

In order to understand the inequality trends among countries in the income inequality analysis, it is necessary to take into account the changes in labor market institutions among other institutional factors. It is observed that the increase in wage inequality especially after 1980s coincided with policies towards labor market institutions such as minimum wages and trade unions. The declining role of institutions and policies reduces governments' potential to redistribute income, becoming governments inadequate to limit the increase in income inequality (OECD, 2011, p. 99).

Therefore, it is useful to look closely at the functioning of the labor market in both regions in order to understand the divergence in the ongoing income inequality between the US and Europe and role of institutions in this context. Actually, the labor market is not a mathematical abstraction whose workings are entirely determined by natural and immutable mechanisms and implacable technological forces: it is a social construct based on specific rules and compromises. Regulations and rules in the labor market are primarily effective in determining the minimum wage. Developments in minimum wage in Europe and the United States are important institutional factors that affect wage inequality and consequently income inequality (Piketty, 2014, p.213). The minimum wage, which has an impact on income inequality through three ways, is an important mechanism for redistributing income from upper-income segments to lower-income groups by increasing the income of low-wage earners, lowering the purchasing power of other consumers and reducing the rate of profit (Freeman, 1996, pp. 641-643).

As Stiglitz (2019a) argues US has been experiencing striking decline today, for instance America has higher inequality and less upward social mobility than most other developed countries. After rising for a century, average life expectancy in the US is now declining. And for those in the bottom 90% of the income distribution, real (inflation-adjusted) wages have stagnated: the income of a typical male worker today is around where it was 40 years ago. With regard to wages, as Stiglitz points out, the downward trend in the US also applies to the

minimum wage. As can be seen in Figure 5, the different trends in the development of minimum wage in both regions are part of the divergence in income inequality between regions. In the early 1970s, the minimum wage per hour in the US was \$ 1 more than the minimum wage in the Netherlands, and about 2.5 times that in France. Since these years, the minimum wage has decreased in the USA and has started to increase in Europe and the gap has decreased gradually. Especially after the 1980s, the situation was reversed and the minimum wage gap between the two regions increased in favor of Europe. By 2018, the minimum wage was \$ 7.4 in the US, \$ 10.4 in the Netherlands and \$ 11.6 in France. A similar process has been experienced in Germany, Belgium and some other European Union countries.

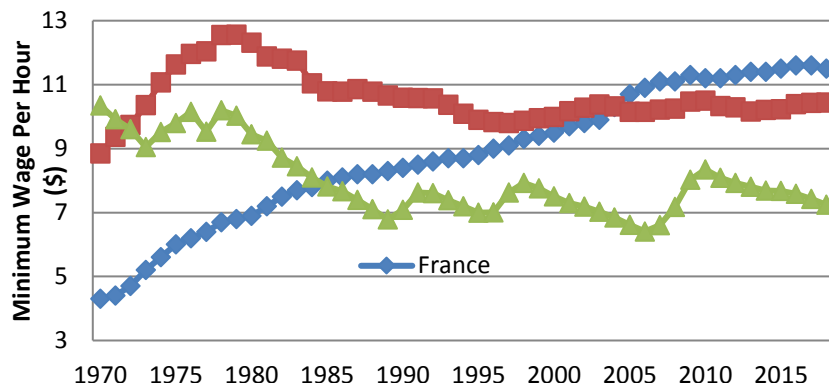


Figure 5: Minimum Wage Per Hour in the USA, France and the Netherlands (1970-2018)

Source: OECD.Stat

4. RE-PUBLIC INTERVENTIONISM AND BACK TO THE SOCIAL STATE

As stated above, due to the plurality of historical, socio-economic contexts and the internal dynamics of capitalism, income inequality (and its consequences) differs between regions and countries. For example, as highlighted above, the universal increase in income inequality has consequences in different forms and levels in the US and Europe. The reason for this is the different and sometimes contradictory approaches to economic and social life and the political-social role of the state. In other words, the 'redistributive role' of the state was very effective in reducing income inequality during the interwar period and Thirty Golden Years after the World WarII. However, the mechanisms leading to the

reduction of income inequality in the 20th century do not function effectively in the 21st century, which limits the redistributive role of the state.

Indeed, in order to reduce income inequality, a new understanding of public and social policy is needed. So what required is, as Piketty (2014, p. 518) argues, "not to destroy the social state but to modernize it." According to this approach, which is defined as defending of the collective guarantee of individual welfare by Bauman (2005), it is necessary to fortify and reconstruct the social-welfare state in Europe in the light of global realities. Modern redistribution, as exemplified by the social states constructed by the wealthy countries in the twentieth century, is based on a set of fundamental social rights: to education, health, and retirement. Whatever limitations and challenges these systems of taxation and social spending face today, they nevertheless marked an immense step forward in historical terms (Piketty, 2014, p. 325). As seen above, in Europe, especially in Sweden, Germany, and even in France, the role of tax policies are clearly understood when compared to the United Kingdom and the United States.

Thus, even within the global economy and the free market conditions, it should be ensured that disadvantaged groups receive more shares from the cake by reducing income inequality and redistribution policies. In order to minimize social segregation, a set of agreed consociational policies should be put forward. Partisan conflict aside, a broad consensus has formed around these social systems, particularly in Europe, which remains deeply attached to what is seen as a "European social model" (Piketty, 2014, pp. 325). The central theme of this model is the idea of a social market; that is, an attempt to marry the disciplines of market competition with the need for social cohesion and solidarity. As it seen, it differs from American capitalism which could be called as 'shareholder capitalism' (Hutton, 1995 cited by Heywood, 2013, p. 133).

As we look out at the world, the United States not only has the highest level of inequality among the advanced industrial countries, but the level of its inequality is increasing in absolute terms relative to that in other countries. The United States was the most unequal of the advanced industrial countries in the mid-1980s, and it has maintained that position. (Stiglitz 2012, pp.37-38; OECD, 2011). In fact, the gap between US and other countries has increased.

Despite all this, the hegemonic rhetoric, which has given rise to hopes for the future in the United States, dominates public debate with its extraordinary weight and majesty. It is one of the common discourses in the US that collecting the taxes necessary to meet public services such as education, health, etc. will hinder growth. Far from it, over the period 2000 to 2010, high-taxing Sweden, for

example, grew far faster than the United States (Stiglitz 2012, p.38).As a result, globalization and Anglo-American individualist capitalism have created a distinct situation among developed countries with low tax and limited social policy.

Contrarily, pro-public tax policy is the basis of the social state. It is a fact that higher tax policy in Europe -compared to the US- does not hinder growth. As Stiglitz points out, this reality is evidenced by examples in European countries where rapid growth and public policies can be realized through high tax rates: the taxes financed public expenditures -investments in education, technology, and infrastructure- and the public expenditures were what had sustained the high growth- more than offsetting any adverse effects from the higher taxation (2012, p. 38).Therefore, it is seen that income inequality and the political-social problems caused by this can be overcome by public policies and this will not have negative consequences on economic growth.The neo-liberal experiment -lower taxes on the rich, deregulation of labor and product markets, financialization, and globalization- has been a spectacular failure (Stiglitz, 2019b).In essence, neo-liberal discourses and clichés, which are circulated uncritically, are not only hollow molds, but also serve to hinder and postpone the solution of destructive socio-political problems.

However, when it comes to combating income inequality, the reality of a global economy must be kept in mind at all times. Capitalism has long existed as a global economic system (Wallerstein, 1989), and this is decisive in the case of social functions and roles imposed on the state. In other words, although states are active subjects, there is a need for a global social policy (George & Wilding, 2002, p. 174). As David Held's proposes (2004), a global social democratic agreement or compromise is needed to overcome the economic inequalities created by the neo-liberal capitalism based on the Washington Accord and the social, political and global problems caused by it.

In the new capitalist reality of the dialectic between the state and the global context, Atkinson reminds us that increasing global inequality cannot be explained entirely by general reference to rapid globalization, as national taxation and other economic policies continue to play an important role. For example, in Scandinavian countries like Sweden, where the welfare state operates in a redistributive way, global trends towards the widening of social inequality have been more effectively prevented than in other countries, such as the United Kingdom, which have adopted a more right-of-centre approach to welfare reform(Giddens, 2009, p.531).

Gøsta Esping-Andersen's (1990) comparison of the famous tripartite welfare state

reflects the difference in approaches and policies on the issue of inequality between the US and Europe and sheds light on the current situation in general. In his study of welfare regimes, Esping-Andersen refers the United States as the most important example of the regime he defines as the Liberal Welfare Regime. Like many things in liberal welfare regimes, welfare is highly commodified and sold in the market. However, "the modernization of the social state", referring to Piketty (2018), is the consolidation or even extended and deepened form(s) of the "Social Democratic Welfare Regime" which is practiced in Europe, especially in Scandinavian countries such as Sweden and Norway. In the welfare regime, welfare services have been largely excluded from being commodities and are subsidized by the state and made available to all citizens. Nevertheless, it should be noted that past welfare regimes were positioned and structured within the nation-state paradigm. Today's welfare regime has to be envisaged and designed largely in global paradigm.

Recently, in the long crisis of capitalism, which has been going on since 2008, the bill of the crisis has been raised again to the poor and the national income inequality has increased compared to the past. Against this situation, socio-political reactions have become widespread all over the world and the concept of 'welfare state' has been frequently used in public debates. This is also an imposition of historical and objective conditions. The concept of the 'welfare state' conveys the idea that it is the duty and the obligation of the state to guarantee the 'welfare' (that is, something more than sheer survival: survival with dignity, as understood in a given society at a given time) of all its subjects (Bauman, 2005, p. 45).

As specified, the welfare state, which was occurred by certain conditions favorable, has been transformed since its emergence. This transformation (of welfare state) which was characterized by enlargement and deepening from the beginning of World War II until the end of the 1970s. Then, the process of shrinkage and marketization was experienced from the late 1970s to the 2008 crisis. After the '2008 Great Financial Crisis', a consensus was reached on the necessity of the welfare state, but there was a great increase in the questions and inquiries about how the welfare state should acquire form and content. Shortly, today, the first what to do is, as pointed out by Stiglitz (2019b), to restore the balance between markets, the state, and civil society.

On the other hand, the tense and dialectical relationship between national (political-social) and global (economic) needs to reduce inequality and achieve social cohesion has been evolving rapidly. It is difficult to predict where these contingencies, which Piketty (2018, p. 25) called convergence and divergence

forces, will lead. Even so (...) it is possible to imagine public institutions and policies that would counter the effects of this implacable logic: for instance, a progressive global tax on capital. But establishing such institutions and policies would require a considerable degree of international coordination. It is unfortunately likely that actual responses to the problem -including various nationalist responses- will in practice be far more modest and less effective (Milanovic, 2016, p. 189). Obviously, the state's redistribution of income and the design of tax with a pro-public understanding will not be effective without global consensus and coordination. Worse still, protectionist policies that are not based on international consensus create conflict and instability are among the options.

All these dangers or risks do not change the fact that politics should be involved in economics to protect or realize the public interest. In the neo-liberal process in which politics became inactive or unsuccessful after 1980, this deficiency or failure was in favor of the rich against the poor. All statistics clearly indicate this situation. In other words, as Stiglitz specifies (2012, p. 14), the failures in politics and economics are related, and they reinforce each other.

In fact, as Milanovic argues (2016, p. 189), to believe that the rich do not use their money to buy influence and promote policies they like is not simply to be naïve. Such a stance contradicts the key principles of economics as well as the ways in which the rich people have amassed their wealth- surely not by throwing it around while expecting no return on it. At this point, the issue is tied to the point of building counter-hegemony which Gramsci (1995) describes as ideological collision. In other words, as Milanovic (2016, p. 217) points out by using Marxist literature; (...) if the losers remain disorganized and subject to false consciousness, not much will change.

5. CONCLUSION

Income inequality is not a simple economic problem, it is produced and maintained by the social-political system. Economic and political elite manipulates political decisions and public debates to prevent discussion of income inequality or discuss it in a meaningful and realistic way. Moreover, the relationship between income inequality and social-political problems is left in the dark. There is a direct relationship between the development of democracy and the level of political participation of the lower classes and inequality.

Obviously, the shrinking of the state and its de-socialization is the political choice of the socio-economic elite and they present it as a requirement of global

competition and market relations. The opposite is also possible; if states can enable inequality to deepen, and prosperity in the hands of a small minority at the expense of the vast majority of society, by implementing policies in favor of capital and the rich on a national and global scale, or by doing nothing for social solidarity and prosperity. The consensus that emerged after the World War II on the necessity of the welfare state and the statistics about that time clearly indicates this situation.

Besides, the comparing of the USA and Europe cases is another proof that the social state is necessary and functional for reducing inequality, social solidarity and healthy democracy. Governments play an active role in reducing income inequality and stimulating economic growth through redistribution policies by implementing high-income tax practices, pro-labor policies and transfer expenditures. Today, it is clear that there is a need for a global consensus on the universality of social rights and state's role for securing these rights. Otherwise, the social state practices in Europe that need to be globalized (by becoming more competent) will remain partial and regional.

In order to truly solve the problem of income inequality, public policies need to be established on the basis of "sustainable equality". It is a matter of fact that it is not easy to tax capital revenues in today's global conditions. However, the state's role in redistribution through transfer expenditures and taxes has limited impact on the fight against income inequality. Therefore, it is essential that the state equips the individual with the rights and abilities that can make the individual strong against the market. State-financed quality education, which is accessible to everyone regardless of their income, is very important in this regard.

6. REFERENCES

- Alvaredo, F., L. Chancel, T. Piketty, E. Saez & G. Zuckman (2018). *World Inequality Report*. 2018.
- Atkinson, A. B. (2015). *Inequality: what can be done?*. Massachusetts: Harvard University Press.
- Bartels, L. (2008). The New Gilded Age, In *Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age* (pp. 1-28). Princeton University Press. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/j.ctt7t9ks.4>
- Bauman, Z. (2013). *Does the richness of the few benefit us all?* Maldenand Cambridge: Polity.
- Bauman, Z. (2005). *Work, consumerism and the new poor*. Berkshire: Open University Press.

- Bucheli, M., Rossi, M. & Amábile, F. (2019). Correction to: Inequality and fiscal policies in Uruguay by race, *The Journal of Economic Inequality* (2019) 17:435–436 <https://doi.org/10.1007/s10888-019-09416-8>
- Congressional Budget Office (2018). The distribution of household income. 2015 (<https://www.cbo.gov/publication/54646>)
- Esping-Andersen, G. (1990). *The three worlds of welfare capitalism*. Cambridge: Polity.
- Faulkner, N. (2013). *A Marxist history of the world: from neanderthals to neoliberals*. London: Pluto Press.
- Freeman, R. B. (1996). The minimum wage as a redistributive tool. *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 436 (May, 1996), pp. 639-649.
- George, V. & Wilding, P. (2002). *Globalization and human welfare* New York: Palgrave.
- Giddens A.,(2009). *Sociology*.6th edition, Cambridge: Polity Press.
- Gramsci, A. (1995). *Further Selections from the Prison Notebooks*. Ed. Boothman, USA: University of Minnesota Press.
- Greenstone, M. & Looney, A. (2012). Just how progressive is us tax code?.(<https://www.brookings.edu/blog/up-front/2012/04/13/just-how-progressive-is-the-u-s-tax-code/>)
- Greig, A., Hulme, D., & Tuner, M. (2007). *Challenging global inequality: development theory and practice in the 21st century*. London: Palgrave Macmillan.
- Hardt, M. & Negri, N. (2004). *Multitude: war and democracy in the age of empire*, New York: Penguin Press.
- Held, D. (2004). *The global covenant: the social democratic alternative to the washington consensus*. Cambridge: Polity.
- Held, D., & Kaya, A. (ed.) (2007). *Global inequality: patterns and explanations*. Cambridge: Polity.
- Heywood, A. (2013). *Politics*, 4th Edition, New York: Palgrave.
- Milanovic, B. (2016). *Global Inequality: A new approach for the age of globalization*, Massachusetts: Harvard University Press.
- OECD (2008). *Growing unequal? income distribution and poverty in oecd countries, 2008*, OECD Publishing, <http://www.oecd.org/els/soc/growingunequalincomedistributionandpovertyinoecdcountries.htm>.
- OECD (2011), *Divided we stand: why inequality keeps rising*, OECD Publishing <http://dx.doi.org/10.1787/9789264119536-en>.
- Piketty, T., & Saez, E., (2003). Income inequality in the united states, 1913-1998, *Quarterly Journal of Economics* 118 (1), 1-39.

- Piketty, T., & Saez, E. (2007). How progressive is the u.s. federal tax system? a historical and international perspective. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 21, Winter 2007, pp. 3–24.
- Piketty, T., Saez, E. & Stantcheva, S. (2011). Optimal taxation of top labor incomes: a tale of three elasticities, NBER Working Paper, No.17616.
- Piketty, T. (2014). *capital in the twenty-first century*, Massachusetts: Harvard University Press.
- Price, M. & Sommeiller, E., (2018). The new gilded age: income inequality in the u.s. by state, metropolitan area, and county. Economic Policy Institute, <https://www.epi.org/files/pdf/147963.pdf>
- Solt, F. (2019). Measuring income inequality across countries and over time: the standardized world income inequality database. SWIID Version 8.1
- Stiglitz, J. E., (2012). *The price of inequality: how today's divided society endangers our future*, New York: W.W. Norton & Company.
- Stiglitz, J. E. (2019a). The economy we need, <https://www.project-syndicate.org/onpoint/the-economy-we-need-by-joseph-e-stiglitz-2019-05?barrier=accesspaylog>
- Stiglitz, J. E. (2019b). After neoliberalism, <https://www.project-syndicate.org/commentary/after-neoliberalism-progressive-capitalism-by-joseph-e-stiglitz-2019-05>
- Wold Inequality Database (2019). https://wid.world/world/#sptinc_p99p100_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;W/O/last/eu/k/p/yearly/s/false/5.487/30/curve/false/country

MAX WEBER’DE PATRİMONYALİZM VE BÜROKRASI KAVRAMLARI: ANTİK VE ÇİN İMPARATORLUĞU ÜZERİNE ANALİZLER



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 10.09.2019 Yayına Kabul Tarihi: 20.02.2020

Kadir Caner DOĞAN
Doç. Dr.
Gümüşhane Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Türkiye
kadircanerdogan@gumushane.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-3476-
8865.

ÖZ Çin medeniyeti, siyasal manada 3000 yıllık tarihsel bir geçmişe sahip kadim bir toplumdur. Antik dönemden başlayarak imparatorluk döneminde de farklı hanedanlıklar tarafından yönetilen Çin’de Konfüçyüsçülük devletin siyasal ve toplumsal felsefesi olarak görülmüştür. Antik ve imparatorluk dönemleri Çin’indeki bürokrasi de bu oluşumlardan etkilenmiştir. Nitekim Batılı sosyolog Max Weber, Çin’deki bürokrasiyi patrimonyal olarak nitelendirmektedir. Bu çalışmada da esas olarak Weber’in kapitalizm, modernite ve Doğu algısı tezlerinden hareketle Çin bürokrasisi üzerinde analizler yapılması amaçlanmaktadır. Weber’in temel bilimsel metodolojisi çerçevesinde konuya bakış açısı, kültürel sosyolojisinin temelleri ve bürokrasi kavramını Çin’e nasıl uyarladığı üzerinde durulmak istenmektedir. Bu bakımdan çalışmada Çin’de bürokrasinin temelleri ve Weber’in bu gerçekleşen bürokrasi konusunda görüş ve analizleri çalışmanın odağını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Weber, Patrimonyalizm, Bürokrasi, Çin.

JEL Kodu: D73, I18, N45

Alan: Kamu Yönetimi

Türü: Araştırma

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.019

Atıfta bulunmak için: Doğan, K. C. (2020). Max Weber’de patrimonyalizm ve bürokrasi kavramları: Antik ve Çin imparatorluğu üzerine analizler. *KAÜİİBFD*, 11(21), 410-433.

PATRIMONIALISM AND BUREAUCRACY CONCEPTS IN MAX WEBER: ANALYSIS ON ANTIQUE AND CHINESE EMPIRE



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 10.09.2019

Accepted Date: 20.02.2020

Kadir Caner DOĞAN
Associate Professor
Gumushane University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
kadircanerdogan@gumushane.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-3476-
8865.

ABSTRACT | Chinese civilization is an ancient society with a historical background of 3,000 years in the political sense. Confucianism was seen as the political and social philosophy of the state in China, which was ruled by different dynasties starting from the ancient period and during the imperial period. The bureaucracy in ancient and imperial China was also influenced by these formations. As a matter of fact, Western sociologist Max Weber describes the bureaucracy in China as patrimonial. In this study, it is mainly aimed to make analyzes on Chinese bureaucracy based on Weber's theses of capitalism, modernity and Eastern perception. Weber's point of view on the subject, the basics of his sociology and how he adapted the concept of bureaucracy to China within the framework of his basic scientific methodology. In this respect, the basics of bureaucracy in China and Weber's views and analyzes on this realized bureaucracy are the focus of the study.

Keywords: *Weber, Patrimonialism, Bureaucracy, China*

Jel codes: : D73, I18, N45

Scope: *Public Administration*

Type: *Research*

Cite this Paper: Doğan, K. C. (2020). Patrimonialism and bureaucracy concepts in Max Weber: analysis on Antique and Chinese empire. *KAUJEASF*, 11(21), 410-433.

1. GİRİŞ

Çin, kadim bir medeniyet olarak binlerce yıllık siyaset ve kültürel tarihe sahip bir devlettir. Bu topraklarda ilk insan yerleşimlerinin tarihi 4000 yıl kadar geriye götürülse de siyasi bir topluluk olarak siyasal iktidar ve devlet olguları 3000 yıl önce ortaya çıkmıştır. Antik Çin, hanedanlar tarafından derebeylik rejimi ile yönetilirken, belirli bir dönem sonra Çin'de imparatorluklar kurularak merkezîyetçi, bürokratik esaslara göre işleyen bir siyasal sistem yerleşmiştir. Derebeylik rejimi bu dönemde de kısmen devam etse de devlette birleşme sağlanmıştır. Farklı hanedanlıkların yönetimi ele geçirdiği Çin'de belirli bir kurumsallaşma aşamasından sonra sistem, kurumlar ve anlayışlar yerleşmiştir.

Çin'de kamu yönetimi teşkilatı veya bürokratik yönetim anlayışına bakıldığında da, yine çok eski bir bürokratik örgütlenmenin kurulduğu anlaşılmaktadır. Çin bürokrasisi, iklim ve coğrafi şartlar, iktisadi yapı ve siyasi sistemin bir yansıması olarak ortaya çıkmıştır. Bir Doğu toplumu olarak Çin, dinin ve kültürel geleneklerin sosyolojik yaşamda çok fazla etkili olduğu bir devlet olmuştur. Nitekim Çin'in etik/ahlak anlayışını belirleyen Konfüçyüsçülük devletin resmi doktrini haline gelmiş ve bürokrasinin/bürokratların gelişmesinde ve yetiştirilmesinde rol oynamıştır. Çin, zamanla Konfüçyüsçü etiğin topluma hakim kılındığı ve siyasal iktidarın imparatorun elinde toplandığı merkezi bir devlet haline gelmiştir. Bazı dönemlerde Çin'de ayaklanmalar ve isyanlar çıkarsa, mahalli otoriteler arasında dengesizlik görülse ve devlet bölünmenin eşiğine gelse de katı bürokratik yapı ve kültür sürmüştür.

Bu çalışmanın görüşleri ve analizleri ile temel temasını oluşturan Max Weber'in genelde Doğu toplumları, özeldir ise Antik ve imparatorluk Çin'i hakkındaki değerlendirmeleri önem taşımaktadır. Nitekim Weber'in Çin konusundaki patrimonyalizm ve bürokrasi kavramları ilişkisinden kurduğu analizler, Batı sosyolojisi ve siyaset bilimi literatürü olmak üzere geniş alanda yankı uyandırmış ve günümüzde dahi bu tip tartışmalar sürdürülmeye devam etmektedir. Bu çalışmanın amacı, Weber'in Çin bürokrasisi konusundaki görüşlerini hangi tezler üzerine inşa ettiğini analiz etmektir. Çalışmanın yöntemi ise öncelikle Weber'in birincil düzeyde ele aldığı kaynaklardan yola çıkarak, ikincil düzey kaynaklardan da faydalanarak söz konusu konuyu analiz eden bir literatür taramasına dayanmaktadır.

Bu çalışmanın amacına ve yöntemine uygun bir biçimde; birinci bölümünde Weber'de patrimonyalizm ve bürokrasi kavramları açıklanmıştır. İkinci bölümde Weber'in Çin ile ilgili görüş ve analizlerine geçmeden önce genel olarak Doğu toplumları hakkındaki tutumu ve patrimonyalizmi burada nereye yerleştirdiği

üzerinde durulmuştur. Üçüncü bölümde kısa Çin siyasi tarihi ifade edilmiştir. Dördüncü bölümde de Weber'in Çin bürokrasisi hakkındaki değerlendirmeleri detaylandırılmıştır.

2. MAX WEBER'DE PATRİMONYALİZM, BÜROKRASİ KAVRAMLARI VE MEŞRU OTORİTE TİPLERİ

Max Weber, bürokrasi kavramını tarihsel süreçte bilimsel manada sistematik bir şekilde analiz eden ilk bilim adamı ve filozoftur (Yılmaz & Doğan, 2014, s. 240). Bürokrasi olgusu, tarihin ilk dönemlerine kadar farklı uygarlık ve devletlerde görülmüş, devlet ve siyaset ile iç içe olmuş bir sosyal gerçekliktir. Weber'e göre bürokrasi, modern döneme özgüdür ve modern devletle beraber yasal-ussal bir konuma gelmiştir. Weber, geleneksel ya da antik dönem uygarlıkları üzerine yapmış olduğu analizlerde çok genel olarak özellikle Doğu toplumlarında (Hint, Mısır ve Çin gibi) buradaki bürokratik teşkilatlanma ve kültürü patrimoniyalizm kavramı ile açıklamaktadır. Weber'in siyasal, sosyolojik, ekonomik ve kültürel değerlendirmelerinin sonucu olan bu görüş, düşünürün bürokrasi konusundaki metodolojik yaklaşımı ile de bütünleşmektedir.

2.1. Bürokrasi Kavramı ve Meşru Otorite Tipleri

Bürokrasi kavramı, ilk defa 1745 yılında Fransız fizyokrat iktisatçı Vincent de Gournay tarafından kullanılmıştır. Bu kavram, “güç, iktidar ve devlet yönetimini etkileme”; “kamu yönetimi ve kamu görevlileri” ve “kırtasiyecilik” gibi olumlu ve olumsuz farklı anlamlarda kullanılmaktadır (Göktürk, 2015, ss. 17-18). Bürokrasi kavramı, kelime kökü bakımından Latince “burra” ve Yunanca “kratos” sözcüklerinin bir araya gelmesiyle meydana gelmektedir (Tortop vd., 1999, s. 205). Bunlardan “burra” masaları örtmede kullanılan koyu renkli kumaş olarak, “kratos” ise egemenlik/yönetim olarak ifade edilmektedir. Bu çerçevede bürokrasi kelimesi “masaların ya da büroların egemenliği” şeklinde tanımlanabilmektedir. Dolayısıyla bürokrasi kavramı, ilk ortaya çıktığında belirli bir meslek grubunu oluşturan kamusal görevlilerin (memur) bulunduğu mekân ve bu mekânın temsil ettiği egemenlik biçiminde açıklanmıştır (Abadan, 1959, s. 11'den aktaran Doğan, 2017, s. 203). Weber (2011b, s. 332)'e göre bürokrasi, modern dönemin rasyonel akılcı mantığıyla örtüşen örgütlenme modelidir. Bürokratik örgütlerin gelişmesinin belirleyici nedeni ise zaman içinde tüm öteki örgütlere göre salt teknik üstünlükleridir.

Weber, bürokrasiyi; “iş bölümü, uzmanlaşma, örgütlenme, otoriter hiyerarşik yapı, gayri şahsılık, yazışmaların ve faaliyetlerin dosyalanması, yazılı kurallara

bağlılık ve planlama çerçevesinde geniş grupların disiplinli bir şekilde yönetilmesini gerektiren toplumsal örgütlenme biçimi” şeklinde tanımlamaktadır (Dönmez, 2018, s. 4030).

Weber (1947, ss. 329-341)’e göre bürokrasinin temel özellikleri ise şu şekilde açıklanabilmektedir:

- Belirli bir işlev ya da işlevler ile varlığını sürdüren bir örgütün ve onun kuralları ile çevrilmiş işleyiş tarzı,
- Personelin örgütlenmesinin hiyerarşi temeline dayanması,
- Personelin genel liyakat ilkesine göre atanarak göreve gelmesi,
- Personelin yönetim ve üretim araçlarına sahip olmaması,
- Personelin sabit bir ücretinin ve çalışma süresinin olması.

Weber’e göre bürokrasi ve bürokratik teşkilatlanmanın tarihi oldukça eskilere dayanmaktadır. Birçok Antik Çağ Batı ve Doğu toplumunda (Mısır, Çin ve Bizans) bürokrasinin kökenleri görülmüştür (Eryılmaz, 2010, s. 220; Kiser & Cai, 2003, s. 511). Nitekim bu bağlamda değerlendirildiğinde günümüzün büyük tarihsel miraslarından kabul edilen Çin Seddi ve Mısır Piramitleri gibi yapılar çok sistemli bir devlet yapısının ve bu yapıyı harekete geçiren bir bürokrasinin bulunduğunu kanıtlamaktadır. Bunların yanında, yine Çin devletinde devlet memurluğuna girebilmek için sınavların yapılmış olduğunu tarihi belgeler göstermektedir. Nitekim bu sözü edilen sınavlara katılan öğrenciler Konfüçyüsçülüğün metinlerinden sorumlu tutulmuştur. Bunlar Dört Kitap ve Beş Klasik denilen (Four Books and Five Classics) ve çeşitli öğretilerin yer aldığı kitaplardır. Dört Kitap: Analects (Konfüçyüs’ün Konuşmaları), Mensiyüs’ün Kitabı (Mencius), Büyük Bilgi (Great Learning) ve Orta Yol Doktrini (Doctrine of the Mean)’dir. Beş Klasik ise Dokümanlar Kitabı (Book of Documents), Şiirler (Classic of Poetry), Değişiklikler Kitabı (I Ching/Book of Changes), Ayinler Kitabı (Book of Rites) ve İlkbahar ve Sonbahar Yıllıkları (Spring and Autumn Annals)’dır (Doğan, 2017, s. 205; Kaçer, 2017, s. 153).

Weber, sosyolojiyi anlamacı/yorumsal ve nedensel olarak açıklayıcı bir yaklaşım ile kullanmaktadır (Özlem, 2001, s. 119). Nitekim Weber, pozitivist metodun deterministik metodu yerine rölativizmi tercih ederek kendine has bir metodoloji geliştirmiştir. Weber’e göre toplum, çok karmaşıktır ve birçok değişken birimin etkileşiminden meydana gelmektedir. Bunun üstesinden gelebilmek için ideal tip gibi kavramsallaştırmalar ile zihinde somut görünüm oluşturmak mümkündür. Weber’e göre ideal tip, “belirli bir sosyal olayın bütün tipik özelliklerini kapsayan ve özellikleri bir araya getiren düşünsel bir soyutlamadır”. Weber, kavram ile gerçeklik arasında bunları bir değerlendirme ölçüsü olarak kullanmaktadır

(Torun, 2003, s. 26). Bu bakımdan Weber, ideal tip tasarımı ile düşünüldüğünde hem Batı'nın tarihsel özgüllüğünü incelemekte, hem de kapitalizmin evrenselliğine dair temel dinamiklerini kurgulamaktadır. Weber'in bürokrasiyi kavrayışı da aynı mantığın bir yansımasıdır. Bu çerçevede Weber, bürokrasinin bazı toplum biçimlerinde, değişik tarihsel dönemlerde ortaya çıkan bir olgu olduğunu kabul etmekte, aynı zamanda bürokrasinin tarihsel süreç içerisinde benzer uygulama pratikleri ile "yazılı kurallara dayanması, sorumluluk ve yetki dağılımı ile hiyerarşik düzeni bakımından tekrar eden bir olgu olduğunu" söylemektedir (Eşki, 2010, s. 190). Buna göre burada, tarihsel ve karşılaştırmalı incelemelerle bir bürokrasi kavramsallaştırması yapıldıktan sonra, somut olgu ve analizlerle araştırmalar yapılarak eşleşmenin ne düzeyde olduğu belirlenmektedir. Bu durumda Weber'in genel olarak sosyoloji alanında ve özelde bürokrasi konusunda ideal tipler ile bir tasarım ortaya koymakta olduğu ve somut gerçeklikte bunun ne düzeyde oluştuğunu değerlendirdiğini ya da analiz ettiğini söylemek mümkündür.

Weber'in bürokrasiye yaklaşımı ise, ileri sürdüğü otorite teorisine ya da tiplerine dayanmaktadır (Acar, 2018, s. 673). Birçok siyaset bilimci, otorite ve meşruiyet kavramlarına ilişkin farklı görüşler ve tartışmalar olmasına rağmen, meşruiyete ilişkin konularda Weber'i bir öncül olarak tanımaktadırlar (Özdemir, 2014, s. 73). Nitekim Weber, bürokrasinin toplumun genelindeki iktidar yapısı ile ilişkisini otorite kavramı üzerinden kurmaktadır. Bu hususta Weber, öncelikle otorite ile güç kavramını birbirinden ayırmaktadır. Buna göre "eğer bir kişi, sosyal bir ilişki içerisinde kendi iradesini, başkasının direnmesine rağmen, yerine getirebiliyorsa burada bir güç vardır. Bu kişi de güce sahip demektir. Otorite ise gücün özel bir durumunu taşımaktadır. Bir emir, başkasına itaat görevi yüklüyorsa, bu otoritedir. Otorite "meşruluk" esasına dayanmakta olup meşruluğunda bir "inanç" temeli bulunmaktadır. Bu inanç da, verilen emirlerin doğru olduğunu ve ona itaat edilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır" (Albrow'dan aktaran Akçakaya, 2016, s. 678). Meşruluk kavramını, sosyolojik anlamda kullanmış olan Weber, onu "sosyal gerçeklikte var olan ve otorite için, otorite altında bulunanlar tarafından beslenen gerçek bir inancın" ifadesi şeklinde tanımlamıştır. Bu bakımdan, egemenliği elinde bulunduran otorite sahibinin meşruluğuna, emredilenlerin (yönetilenlerin) inanmış olmaları otoritenin temelini teşkil etmektedir (Dursun, 1992, s. 136).

Weber'e göre üç tür meşru otorite tipi vardır (Lai, 2015, s. 43; Peters, 2001, s. 71): Karizmatik, geleneksel ve yasal-ussal. Bunlardan karizmatik otoritede tekil bir kişinin ve onun tarafından buyurulan ya da ortaya çıkarılan normatif kalıpların ya da düzenin istisnai kutsallığına, kahramanlığına ya da örnek gösterilen

karakterine bağlılık vardır. Geleneksel otoritede çok eski geleneklerin kutsallığına duyulan yerleşmiş inanca ve onların altında uygulanan otoritenin meşruluğuna dayanak bulunmaktadır. Yasal-ussal otoritede de yasallaştırılmış kuralların ve bu tür kurallara göre otorite konumuna yükselmiş olanların emirler yayınlama hakkının yasallığına olan inanç yer almaktadır (Weber, 2012a, ss. 334-335). Bununla birlikte, yukarıda açıklanan ve Weber tarafından kavramsallaştırılan üç meşru otorite tipinin hiçbiri uygulamada tek başına saf halde gerçekleşmemektedir. Genel olarak bu otorite tipleri, her üç otorite tipinin bir birleşimi şeklinde uygulanmaktadır (Yılmaz vd., 2013, s. 270).

2.2. Patrimonyalizm Kavramı

Patrimonyalizm kavramı, bir yönetim tarzıdır ve geleneksel toplumlara özgü olan idare tarzının kültürel boyutlarını ifade etmektedir. Burada yönetici erkek ile yönettiği ev halkı arasındaki iktidar-itaat ilişkisinin nitelik olarak değişim geçirmeden geniş toplumsal kesimlere yayılması söz konusudur. Bu sistemde bütün iktidar kullanım biçimleri, yönetici şefin şahsında toplanmaktadır. Tebaa da şefe sadakatle itaat etmekte, şef de tebaasını ayırım gözetmeksizin korumakta ve sorumluluk taşımaktadır. Ayrıca yasama, yürütme ve yargı erkleri de şefte toplanmış bulunmaktadır (Aslan, 2003, s. 246). Bu da esas manada bir karşılıklı itaat ve iktidar ilişkisine dayalı bir otorite şeklinin varlığını göstermektedir.

Weber (2011a, s. 77)'in sıraladığı üç meşru otorite tipinden biri olan geleneksel otoritenin bir alt dalı olan patrimonyal otoritede şef, otoritesini etkili bir biçimde kullanabilmek amacıyla meslek loncaları, tüccar birlikleri, tımarlar gibi örgütler kurmaktadır. Bu şekilde kurulan düzende toprağa ya da meslek birliklerine bağlı olan uyruklar, yaptıkları hizmetler ve vergiler açısından birliklere, birlikler de patrimonyal şefe karşı sorumludurlar. Bu bağlamda bir toplumda patrimonyal otorite, aile şefinin ev topluluğu üzerindeki geleneksel kurallara bağlı, üstün ve özel bir hakkı sayılan otoritesinin, mal varlığının artması, otorite alanının genişlemesiyle birlikte belirli bir yönetim örgütüne ve düzenli askeri birliklere gereksinim duyması sonucu ortaya çıkmaktadır (Aslan, 2003, s. 246). Patrimonyalizmde otorite, hanedan ailesinin kullandığı kişisel ve bürokratik güce bağlıdır. Bu güç de resmi olarak keyfidir ve hükümdarın doğrudan denetimi altında bulunarak, sübjektif esaslı kural ve kaidelerin ağırlıkta olduğu bir düzene göre idare edilmektedir (Çakır & Şahin, 2015, s. 26). Patrimonyalizmde hükümdar, iktidarını gelecekte kendilerinin elinde olan bir "patrimonyal bürokrat sınıf" tarafından sürdürmektedir (Aslan, 2003, s. 245). Nitekim Weber, patrimonyal bürokrasiyi ya da otoriteyi özgür olmayan memurların hiyerarşik düzene göre örgütlenmesi olarak tanımlamıştır (Weber, 1964, s. 163'den aktaran Doğan, 2011, s. 175).

Weber, temelde patrimonyal ve rasyonel olmak üzere iki tür bürokrasiden söz etmektedir. Patrimonyal bürokrasi, geleneksel yöneticilere dayanmış, kölelik sisteminin yaygın olduğu dönemdeki sisteme gönderme yapmaktadır. Bu doğrultuda patrimonyal bürokrasi, rasyonel ya da yasal-ussal bürokrasiden önceki dönem zarfında uygulanan sistemlerdeki anlayışları ve uygulamaları kapsamına almaktadır (Eryılmaz, 2010, s. 220).

3. MAX WEBER'DE İKTİSADİ, SİYASAL VE SOSYO-KÜLTÜREL BAĞLAMDA DOĞU TOPLUMLARI VE PATRİMONYALİZM

Batı'da 18. Yüzyılda "feodalizmden kapitalizme dönüş" ekseninde bir yükseliş gerçekleştiği sıkça vurgulanmaktadır (Wallerstein, 1999, ss. 10-11). Bu yükseliş, aynı zamanda gelenekselden modern topluma dönüşümü de simgelemektedir. Modern toplum ise, doğa bilimlerinin gelişimi, düşünce ve sanattaki gelişmeler (Rönesans, Reform ve Aydınlanma), teknolojik yenilikler (sanayi devrimi) ve siyasal gelişmeler (Fransız İhtilali) olmak üzere dört temel süreçten geçmiştir. Geleneksel Batı Avrupa toplumunun feodalite ve Kilise etrafında şekillenen toplum biçiminin dönüşümü ve Avrupa'nın dünyada elde ettiği konum, 18. Yüzyılın ortalarından itibaren yeni bir toplum biçimi meydana getirmiştir. Bir bilim olarak sosyoloji de bu toplumu açıklamak üzere ortaya çıkmıştır. Bu süreçte sosyoloji, bir ölçüde toplumlar arasındaki farklılıkları anlamaya çalışan karşılaştırmalı bir bilim olarak belirmiştir. Bu anlamda tarihsel bakımdan model olan Doğu toplumlarıyla karşılaştırmalar yapmak ve modern toplum biçimini onun karşısında konumlandırmak popüler hale gelmiştir (Sunar, 2012a, ss. 25-29). Nitekim bu dönemde ortaya çıkan Şarkiyatçılık¹ ve sosyoloji birbirini tamamlayarak Batı'nın "benlik" yaratımı karşısında "ötekiyi" meydana getirmiştir (Sunar, 2012a, s. 45).

Weber'in sosyolojik tahayyülündeki odak alanlarından biri ekonomidir. Nitekim Weber, kendi iktisat sosyolojisini özellikle kapitalizmin doğuşunun hemen öncesinde yaşanan zihniyet dönüşümü ve bu dönüşümün uzun tarihsel arka planını inceleyerek geliştirmiştir (Sunar, 2012b, s. 26). Batı merkezi çerçevesinin hakim olduğu Weber'de, dönemin birçok sosyal bilimcisi gibi Batıyı önceleyen açıklamalar bulunmaktadır (Doğan, 2011, s. 174; Giddens, 1999, s. 17). Weber'in Doğu'ya ilişkin algısını oluşturan temel kavramlardan biri, evrimci değişme anlayışının sonuçlarından biri olan "Şark Despotizmi" kavramıdır (Çakır & Şahin, 2015, s. 23). Nitekim Weber'in oluşturmaya çalıştığı modernite teorisi

¹ Şarkiyatçılık, Doğu ve Batı arasında ontolojik ve epistemolojik olarak farklılık üzerine temellendirilen ve genel bir yazma eylemi ve düşünüş mizacı olarak değerlendirilebilmektedir (Balci, 2016, s. 75).

dâhilinde Doğu toplumlarına dair incelemelerinde dayandığı temel nokta şark despotizmi tezleridir (Sunar, 2011, s. 42). Bu çerçevede, Weber'de Şark Despotizmi düşüncesi, geleneksel otorite tiplerinde kendine yer bulmaktadır ve patrimonyalizm, burada Doğu'nun egemenlik biçimi olarak görünmektedir (Çakır & Şahin, 2015, s. 24; Subramaniam, 2019). Çin, Mısır ve Hindistan gibi oldukça büyük uygarlıkları inceleyen ve analiz eden Weber, merkez-çevre kavramsallaştırması üzerinden çevreyi baskılayıcı bir siyasal geleneğin bu toplumlarda belirgin olduğunu ve patrimonyalizmin bu uygarlıklarda yaygın bir otorite biçimi olarak ortaya çıktığını belirtmektedir (Çakır & Şahin, 2015, s. 26). Weber, aslında Batı'nın gelişmeci bir yola girmesine koşut olarak, Doğu'nun durağan bir hal aldığını göstermeye çalışmaktadır (Özel, 2000, s. 2). Bu bağlamda Batı toplumlarının akılcılaşıma/rasyonelleşme ekseninde bir dinamizm ve tam karşıtı olarak da Doğu toplumlarının patrimonyal pasif bir durağanlığa olan karakteristiği belirlenmektedir (Sunar, 2012a, s. 155). Weber, bu patrimonyal yapıyı açıklarken de Doğu'nun iklimsel ve coğrafi şartlarının, kültürel geleneklerinin ve iktisadi şartlarının; sulama sistemleri ve bayındırlık girişimleri başta olmak üzere merkezileşmeyi beraberinde getirdiğini, ordunun bizzat hükümdarın kontrolü altında olduğunu, toprak rejiminin kollektifliğini, vergi sisteminin keyfi düzenlendiğini ve özel mülkiyetin bulunmayışını, serbest ticaretin önünün tıkandığını siyasal, iktisadi ve kültürel tezlerle kanıtlamaktadır (Sunar, 2012a, ss. 162-163). Weber'e göre merkezileşme artıkça kapitalizmin şartları zayıflamaktadır. Patrimonyal sistemin "zorunlu emek, angarya, aynı vergiler ve tımar" gibi uygulamaları modern kapitalizmin gelişmesini durdurmaktadır (Sunar, 2012a, s. 188).

Modern toplumsal hayatın kültürel ayırt ediciliğini açıklayan nedir? sorusu bağlamında Weber, bu ayırt edici görünümünün saptanabilmesi için yalnızca modern Batı dünya görüşünün oluşumunun izini sürmenin yeterli olmayıp, aynı zamanda öbür modern olmayan yani Batılı olmayan dünya görüşlerinden nasıl ayrıldığına incelenmesi gerektiğini düşünmüştür (Schroeder, 1996, s. 53). Weber, Batı uygarlığını çözümlmek için kapitalizmin; kapitalizmin anlaşılması için de Batı toplumu zihniyet yapısının bilinmesi gerektiğini belirtmektedir (Torun, 2003, s. 73). Batı toplumu zihniyet yapısının temelinde de Protestan ahlakını yerleştirmektedir. Bu bakımdan, Weber'e göre ekonomik teşkilatlanmadan önce ideolojik etmenler gelmektedir. Kapitalizmin ruhu, Protestanlığın ruhudur. Sadece iktisadi alanda değil, toplumu tüm alanı ile saran modernleşme yalnızca Batı'da gerçekleşmiştir (Torun, 2003, ss. 77-79). Weber'e göre; kapitalizmin tamamlayıcı ve zorunlu olmak üzere iki temel şartı bulunmaktadır. Bunlardan kapitalizmin tamamlayıcı şartları; "burjuva sınıfının ortaya çıkması, kentleşme, endüstriyel teknolojinin gelişmesi ve rasyonel

hukuktur”. Tamamlayıcı şartlar, kapitalizmin maddi vücudu oldukları için somut olarak yer almaktadırlar. Ancak, vücudu canlandıran ve ona hayat veren ise ruhtur. Bu bağlamda, modern kapitalizmin ruhu, “Protestan Ahlâk”ı şeklinde vurgulanmaktadır. (Torun, 2002, s. 90). Nitekim kapitalizmin zorunlu şartı, işte bu ruhtur. Protestan ahlak ise, etkin, üretken ve çalışma disiplinine sahip bireyler ve girişimciler yaratmaktadır. Nitekim Batı iktisadi kapitalist zihniyetine dayalı dünyevi asketik/Protestanlık, mülk sahibi olmanın verdiği doğal zevke var gücüyle karşı çıkmış, tüketimi-özellikle de lüks tüketimi sınırlamıştır (Weber, 2009, s. 147). Weber’e göre “gerçek kapitalist, rasyonel işletme mantığı ile sürekli yenilenen kazancının daha verimli hale gelmesi için uğraşan müteşebbistir. Bu alanda başarılı olabilmesi için bu yöntemi uygulamak zorundadır. Aksi takdirde kapitalist ekonomik sistemde rasyonel olmayan ve verimliliği artırmayan işletme sistemi iflâsa mahkûmdur” (Doğan, 2015, s. 206).

Batı, Yeniçağda dünyanın hiçbir yerinde gelişmemiş olan tamamen farklı bir tür kapitalizm ile karşılaşmıştır (Weber, 2009, s. 18). Weber’e göre kapitalizm, “modern yaşamımızın yazgısı üzerinde en fazla ağırlık taşıyan güçtür” (Fleury, 2009, s. 52). Weber, Batı’da kapitalizmin doğuşunu Protestanlık ekseninde iktisadi etiğin gelişimi ile ilişkilendirerek (Ishiyama, 2012, s. 89) açıkladığı için diğer uygarlıklarla karşılaştırmalarından da buradan hareket etmiştir. Bu bakımdan Hindistan, Çin, Antik Mezopotamya ve İslam toplumları ile ilgili çalışmalarını dini etiğin gelişimi ekseninde analiz etmiştir (Sunar, 2011, s. 42). Bu yaklaşım tarzı, Weber’in kapitalizm ve rasyonelleşmedeki olaylara ve olgulara bakış tarzının dolayısıyla bu konudaki bilimsel metodolojisinin merkezini oluşturmaktadır.

Weber, Batı’da modernitenin ve kapitalizmin ortaya çıkmasının temel sebeplerini şu şekilde açıklamaktadır (Curtis, 2009, s. 268’den aktaran Doğan, 2011, s. 175):

- Batının Yunan bilimsel rasyonalizm geleneği,
- Roma hukuku rasyonalizmi,
- İbrani prensipleri,
- Otonom şehirler,
- Siyasal yapılar,
- Bağımsız üniversiteler,
- Gönüllü kuruluşlar,
- Özel mülkiyet hakkı,
- Ekonomik örgütlenme ve rekabet,
- Dinsel inanış,
- Değişime yol açan sosyal yapı ve kültür.

Görüldüğü üzere Weber'in yukarıda kapitalizmin ve modern bir toplumun temellerini oluşturan bu etmenler, bir Doğu imgesi üzerinden karşılık üzerine inşa edilmektedir. Weber'e göre bu tür rasyonelleşme esaslı akılcı örgüt ve anlayışlar Doğu'da bulunmamaktadır ya da oldukça sınırlıdır.

Diğer taraftan Weber'in Doğu algısı ile ilişkili olmak üzere toplumlar sırasıyla büyü, din ve bilim aşamalarından geçmektedirler ve her bir aşama bir diğerine göre daha rasyonel bir aşamayı bünyesinde taşımaktadır. Weber, çalışmalarında hem büyüü dinden ayırmış, hem de büyü ile bilimi de karşılaştırmıştır. Din aşamasında da halk kitlesinin büyüye eğilimli olduğunu belirterek ve sadece eski Musevilik ve Protestanlığı bundan istisna tutmuştur (Arslan, 2008, s. 61). Weber'e göre bilim, verili bir amaca ulaşmanın en verimli yolunu oluşturma tekniğini düşünsel, politik ve iktisadi küre²lere genişletmektedir. Bu ise düşünsel hayat küresinde irrasyonel güçlerin bertaraf edilmesine, politika ve iktisat kürelerinde daha verimli yönetim ve örgüt biçimlerinin yaratılmasına yol açmaktadır (Schroeder, 1996, ss. 29-30). Weber'e göre Protestanlıkta dini, iktisadi ve siyasi hayat küreleri birbirlerinden rasyonel olarak ayrılmıştır. Örneğin Çin geleneksel etiği Konfüçyüsçülükte ise bu hayat küreleri kaynaşmıştır (Arslan, 2008, s. 62). Dolayısıyla bu yapı tahakkümcüdür. Dinleri akılcılaştırma/büyü bozumu seviyelerine göre sınıflandıran Weber, büyüün tamamen ortadan kalktığı Protestanlığı en üste koymaktadır (Sunar, 2012a, s. 131). Bu çerçevede Protestanlıkta hem zihniyet hem de kullanılan araçlar nedeniyle bilimde ve toplumda kültürel bağlamda dini, iktisadi ve siyasi alanlar birbirinden ayrılarak kapitalizmin gelişimi için uygun ortam ortaya çıkmaktadır.

4. KISA ÇİN SİYASİ TARİHİ

Çin medeniyeti, Bronz Çağı sırasında, Sarı Nehir boyunca küçük krallıklar biçiminde ortaya çıkmıştır (Roskin, 2012, s. 504). Çin, 20. yüzyıl başlarına kadar çok uzun bir süre farklı hanedanlıklarca yönetilmiş, imparatorluk tecrübesine de sahip bir medeniyettir. Nitekim Çin, 4000 yıllık yazılı tarihe sahiptir ve bu bakımdan da dünyanın en eski medeniyetlerinden biridir (Kaçer, 2017, s. 150; Türker, 2007, s. 289). Çin'deki kültür birleşik bir yönetimi olanaklı kılmıştır ve

² Weber'e göre dine dayalı bir dünya görüşünün bir toplumda hayatın tüm alanlarına etkide bulunması, o toplumdaki dinamizmi, verimliliği, uzmanlaşma ve dünyaya yönelik gayreti azaltmaktadır. Aslında Weber burada dine dayalı tahakküm ve benzeri toplumu kolektiviteye iten durağan dünya görüşü ya da ideolojilerin toplumda ve bireylerde üretkenliği azaltarak durgunluğa yol açtığını anlatmak istemektedir. Yine Weber'in burada vurgu yaptığı konulardan biri, parçalanmış ve kendi alanlarında rasyonel esaslarla faaliyet gösteren alanlarda işbölümü ve uzmanlaşma üzerine getirdiği görüşlerdir (Schroeder, 1996).

çok erken bir tarihte kendi koşullarına uyan kurumlar ve tutumlar şekillenerek kalıcı hale gelmiştir (Roberts, 2014, s. 75).

Çin siyasi tarihi incelendiğinde; antik, imparatorluk ve modern dönemler görülmektedir (Kaçer, 2017, s. 152). Antik ve imparatorluk dönemlerinde hanedanlıklar tarafından yönetilen Çin’de, antik dönemde yöneticiler Kral unvanı ile anılmaktadır (Keay, 2011, s. 30). Antik dönemde uzun süre ayakta kalabilecek toprak bütünlüğünü sağlayan hanedanlar, basit bir bürokrasi ile sürdürülmüştür (Roberts, 2014, s. 79). Nitekim Çin’de antik dönemde bazı küçük beylikler (Hsien adlı ile bilinir) merkezi yönetimin altındaki bürokratlar tarafından yönetilmiştir (Creel, 1964, s. 171; Ponting, 2017, s. 164).

Çin tarihi bölümlere ayrılarak açılanmaya çalışıldığında; ilk imparatorun küçük beylikleri bir araya getirerek bir imparatorluğa dönüştürdüğü söylenmektedir (Wasserstrom, 2015, s. 47). Çin’de imparatorluk dönemi, M.Ö. 221’de Qin Hanedanlığı ile başlamaktadır (Kaçer, 2017, s. 150; Huang, 2007, s. 21). Bundan sonra Han Hanedanlığı döneminde ise imparatorluk merkezi bürokrasisi güçlendirilmiş ve kurumsallaşmıştır (Huang, 2007, s. 46). İlk Han imparatorları, Çin toplumunun başat ögesi olan toprak sahipleriyle ittifak kurmuşlardır. Bunların Konfüçyüsçü kalıplarla eğitilmiş olan oğulları imparatorluk bürokrasisine alınmışlardır. Bu uygulama devlet memurları sınıfı ile toprak sahiplerinin her alanda uyumunu meydana getirmiştir. Böylece köylü ve merkezi otorite arasında kaynaşma sağlanmıştır (McNeill, 1989, s. 146). Çin’de antik dönemde kölelik sistemi yaygın olmasına rağmen tarımın gelişmesi sonrasında feodalleşme ile toprak önem kazanmış ve toprak ağalığı ortaya çıkmıştır (Batmaz, 2012, ss. 424-425; Okandan, 1968, s. 114). Nitekim Han Hanedanlığı, ilk defa toprak rejimiyle ilgili iktidar ilişkilerini biçimlendirerek devleti birleştirmiştir. Bundan sonra gelen hanedanlıklarda da sistemin korunduğu söylenebilmektedir.

Aşağıda Tablo 1’de Çin siyasi tarihi boyunca kurulmuş olan hanedanlıklar ve iktidar aralıkları gösterilmektedir.

Tablo 1’e göre; Çin, Xia Hanedanlığından başlayarak yaklaşık olarak üç bin yıllık bir uygarlığa sahiptir (Çam, 2000, s. 319). Nitekim binlerce yıllık zaman aralığında antik ve imparatorluk dönemleri ile yönetilen Çin devleti, 1912 tarihinde Cumhuriyet rejimini benimsemiş ve 1949 tarihinde de Çin Halk Cumhuriyeti adlı altında komünist sisteme geçmiştir. 1989 yılında ise dünya boyunca sosyalist sistemlerin çökmesi sonucunda komünist sistemin devam ettiği Çin’de, ekonomik, yönetsel ve kültürel manada önemli dönüşümlerin gözlemlendiği görülmektedir. Çin, özellikle 1980’li yıllardan sonra kapitalizme uygun bir biçimde dünya ile eklemlenmeye başlamış ve ekonomik serbestleşme

ve yerel yönetim reformlarını uygulamıştır (Parlak & Caner, 2005, ss. 258-260).

Tablo 1. Çin Siyasi Tarihide Hanedanlıklar ve İktidar Aralıkları

Dönem	Hanedanlık	İktidar Aralığı
Antik	Xia	2070-1600 (M.Ö)
	Shang	1600-1029 (M.Ö)
	Zhou (Batı)	1029-771 (M.Ö)
	Zhou (Doğu)	770-256 (M.Ö)
İmparatorluk	Qin	221-206 (M.Ö)
	Han	206 (M.Ö)-220 (MS)
	Jin	265-420
	Sui	580-618
	Tang	618-907
	Beş Hanedanlık-On Krallık	907-980
	Song	980-1271
	Liao	907-1125
	Yuan	1271-1368
	Ming	1368-1644
	Qing	1644-1911
	Modern	Çin Cumhuriyeti
Çin Halk Cumhuriyeti		1949- ...

Kaynak: Kaçer, 2017, s. 152; Eberhard, 2007; Keay, 2011.

5. WEBERYAN BAĞLAMDA ANTİK VE İMPARATORLUK ÇİN'İNİN BÜROKRASİSİ ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER

Çin, oldukça kadim bir medeniyet olarak kendine özgü yönetim ve toplumsal yapı kültür/geleneklerine sahip “ataerkil” bir medeniyettir (Braudel, 2014, s. 228). Bu kadim medeniyet binlerce yıldır, tecrübe etmiş olduğu siyaset ve yönetim yaşantısı ile bürokrasi ve bürokratik teşkilatlanma konusunda da çok eski dönemlerde yapılar kurmuş ve bunun üzerine düşünceler üretmiştir. Weber de özellikle Batı ve Doğu toplumları üzerinden karşılaştırmalı olarak yürüttüğü siyasal, ekonomik ve kültürel/toplumsal çalışmalarında Çin uygarlığı antik ve imparatorluk dönemi bürokrasisini patrimonyal olarak değerlendirmektedir. Buna göre Çin bürokrasisi, antik dönemde patrimonyalizmin izlerini taşıyan modern döneme özgü olmayan bir yapı ve işleve sahiptir.

5.1. Antik Çin’de Hanedanlıklar ve Temel Bürokrasi Anlayışı

Çin’de kurumsal anlamda sürekliliklere ve benzerliklere rastlansa da hanedanlıklar arasında önemli farklılıklar da ortaya çıkmıştır. Bu hanedanlıkların her biri tarihe kendi damgasını vurmuştur (Wasserstrom, 2015, s. 51). Yine her hanedan bir yükseliş ve çöküş dönemlerinden geçmiştir (Roskin, 2012, s. 506). Bir çöküş döneminin başlangıcı genellikle sınırın yeni barbar istilalarına karşı korunmaması, içte açlık ve isyanlarla zor zamanların gelmesiyle başlardı. Böyle durumlar, çoğu zaman normal vergilendirmenin, kanunun ve düzenin çökmesine yol açardı. Kendi krallıklarını yönetmeye başlayan mahalli idareciler ortaya çıkardı. Çin’de 1000 yıllık kimi zaman gerçekleşen ayaklanmalara ve isyanlara rağmen hanedanlıkların otoritesine ve imparator tahtına saygı gösterilmiştir (Roberts, 2014, ss. 210-211). Bu yapı, imparatorluk sistemi, devlet bürokrasisinin yaratılması ve devlet etiğini besleyen Konfüçyüsçü akım ile karakterize olmuştur (Batmaz, 2012, s. 424).

Çin imparatorluk sisteminin süreklilik gösteren özelliklerinden biri, dini ve siyasi bir figür olarak imparatorun öne çıkmasıdır (Wasserstrom, 2015, ss. 48-49). Çin’de hanedanlık ve imparatorlukların temel yönetim biçimi, merkezi yönetim esasları altında bürokrasi modeli ile idare edilmiştir. İmparatorluk sisteminde ve devlet yönetiminin diğer kademelerinde daha çok Konfüçyüsçü düşüncenin hakim olduğu söylenebilmektedir. Bu anlayışa göre; “bir ülkenin yönetimi aile düzenine benzemektedir. Bu bağlamda ferdi ahlakın oluşturulması ve geliştirilmesi ile aile düzeni kurulmaktadır. Aile düzeni devletin temellerini ve yönetimini oluşturmaktadır. Konfüçyüs’e göre, yönetimin başındaki kralın erdemli ve örnek bir kral olması gerekir ki halk da ona saygı duysun ve insanlar uyum içinde yaşasın. Bu hiyerarşik yapının tepesinde imparator, ortasında bakanlar ve en altında da halk yer almaktadır. Kral halk için hizmet edecek, bakanlar ona bu hususta yardım edecek, sıradan halk ise kendinden üstün olan idarecilerine itaat edecektir”. Konfüçyüs, böyle bir yapının ve buna dair özelliklerin ideal bir toplum ahlakı için gerekli olduğunu söylemektedir (İsmail & Aliu, 2017, ss. 181-182). Bu bakımdan patrimonyal bir yönetimde memurun yöneticiye bağlılığı, tıpkı evlatların ebeveynlerine saygınlığı ölçüsünde işlemektedir (Weber, 2012b, s. 414).

Çin bürokrasisinde hükümdar ailesine mensup kişilerin dışında nüfus sahibi bir kesim daha vardı: Mandarinler³ (memurlar) ve harem ağaları. Birinci grubu, imparator tarafından kullanılan yerel yetkileri yerel düzeyde kullanan bakanlar, valiler, hâkimler gibi kamu görevlileri oluşturmaktadır. İmparatorluk

³ Çin’de mandarinler, Çin bürokrasisinin temelini meydana getirmektedir. Sınav sistemi ile Konfüçyüsçü etik çerçevesinde göreve alınan ve eğitilen mandarinler, daha sonrasında önemli sivil ve askerî memurluklara atanmışlardır (Kaçer, 2017, s. 153).

yerleşesine girme hakkına sahip harem ağaları, sarayın düzen ve intizamından sorumluydular (Wasserstrom, 2015, s. 49). Ayrıca Çin, sınırlı olmakla beraber liyakate dayanan bir sisteme sahipti. Kimi zaman kötüye kullanma ve satın alınmalar olabiliyordu, ama bu tür çöküş belirtileri genellikle hanedanlık döneminin sonlarına doğru yazılan kayıtlarda ortaya çıkmaktadır. Memurlar, imparatora bağlıydı, hizmet ettikleri vilayette toprak sahibi olmalarına, kendi vilayetlerinden görev yapmalarına veya aynı devlet dairesinde akrabalarının olmasına izin verilmezdi. Aralarında resmi hiyerarşide yükselerek en üst düzeye çıkan ve imparatorluk danışmanı olanların yegane rakipleri saraydaki harem ağalarıydı (Roberts, 2014, s. 210).

Konfüçyüs döneminde resmi görevlere yükselme diye bir şey de, sınav sistemi de bilinmiyordu. Öyle anlaşılıyor ki genelde, hiç değilse derebeyliklerde, iktidar nüfuslu ailelerin elindeydi. Han Hanedanı ile birlikte resmi görevlerin liyakate göre verilmesi ilke düzeyine çıkmıştır. Merkezi monarşi döneminde mandarinler, maaşlı memuriyetlere talip diplomalı bir statü grubu haline gelmiştir. Bu sistem, patrimonyal bir hükümet düzeninde kapalı bir zümrenin, feodal vasalların ve memuriyetleri kapatmış soylu ailelerin maaşlı görevleri tekelleştirmesini önlemiştir (Weber, 2011b, ss. 558-559). Konfüçyüsçülüğün gelişmesi okumuşların elinde olan eğitimin gelişmesini sağlamıştır (Braudel, 2014, s. 210). Mandarinler, toplumun, ekonominin ve kültürün dengelenmesinde rol almışlardır. Merkezi idare, feodal beyler ve köylüler arasında köprü kurmuşlardır. Yine Taoçuluğ⁴a karşılık olarak hiyerarşinin, kamu düzeninin ve halkın erdemini öne çıkarmışlardır (Braudel, 2014, s. 225). Weber'e göre Konfüçyüsçü mandarinler, hayatın dinsel ve politik kürelerinde iktidarlarını pekiştirmişlerdir (Schroeder, 1996, s. 46). Nitekim Konfüçyüsçü mandarinler, Çin'in göreceli durağan politik ilişkilere sahip istikrarlı bir patrimonyal bürokrasi olmasından ötürü bu tabakanın etik anlayışı sağlam bir şekilde yerleşmiştir. Bir beyefendi mandarin, Batı'da Prutenin yaptığı gibi aksine hayatının bütününe aşkın bir amaca yönlendirmeyip, daha ziyade ait olduğu tabakadan umulan törelere uyma idealini yansıtıyordu. Mandarinlerin etiğini karakterize eden nokta, dünya üzerinde egemenlik kurmak değil, dünyaya uyum sağlamaktır (Schroeder, 1996, ss. 69-70). Bu bakımdan durağan bir toplumsal yapının hakim olduğu Çin'de en üstte yer alan imparator, yönü ve tarzı belirlemekte, mandarinler, merkezin emrini yerine getirmekte, orta tabaka yerel işleri yürütmektedirler. Köylüler ve az da olsa zanaatkarlar ise tarlada ekip biçerler, el işlerini yaparlar ve otoriteye saygı gösterirlerdi (Roskin, 2012, s. 508).

⁴ Taoizm, Çin'in en büyük ve en eski dinlerinden biridir.

5.2. Konfüçyüsçülük, İdeoloji ve Çin Felsefi Kökenleri

Konfüçyüs, İ.Ö. 551-479 yılları arasında Zhou (Chou) Hanedanlığı döneminde hayatını sürdürmüş bir bilgedir. Shantung eyaletinde doğmuştur ve yine orada hayata veda etmiştir (Eberhard, 2007, s. 45). Ölümünden bu yana eyalet, Çin'de kutsal kabul edilmektedir (Özmen & Buluş, 2017, s. 11). Konfüçyüs'ün görüşleri ve eserleri, Çin'de siyaset felsefesinin kökenini ve toplumun temel ahlak/etik anlayışını meydana getirmiş, önemli devlet görevlileri bu ahlak çerçevesinde uzunca yıllar yetiştirilmiştir. Bu felsefi doktrin başka etik anlayışların gelişmesini de önlemiş ve katı bir nitelik göstermiştir. Dolayısıyla bu felsefe, devletin uzunca yıllar kültürel kodlarını ve ideolojisini meydana getirmiştir.

Konfüçyüs'e göre kişinin içinde yaşadığı ülke aslında onun dünyaya geldiği ailesinin bir uzantısıdır. Bu anlayışa göre devletin hükümdarı ailenin reisi olan baba, yetkililer ebeveyn ve halk da ailenin çocukları gibi algılanmaktadır (Aydın, 2015, s. 236). Konfüçyüs'e göre halk eğitilmelidir. Halkın içinden çıkan akıllı ve çalışkan kişilerin de devlet yönetiminde görev alabilmesinin yolu açılmalıdır (Okay, 2017, ss. 19-20). Ayrıca Konfüçyüs'e göre insanlar erdemli olmalı, bilgisini artırmalı ve uygun bir ortam bulduğunda da insanlara hizmet etmelidir (Okay, 2017, s. 64). Yine Konfüçyüs'e göre yöneticiler de halkı sevmeli, hoşgörülü olmalı ve eziyet etmemelidirler (Okay, 2017, s. 80). Bunların da yanında Konfüçyüs, halkın yönetiminde töreye büyük önem vermektedir. Ona göre ceza halkı yönetmekte ve yönlendirmede en son kullanılacak çare olmalıdır. Töre ve hoşgörü ile yönetilen insanlar, hükümdarlarına karşı daha saygılıdırlar (Okay, 2017, s. 102). Han Hanedanlığı döneminde Konfüçyüsün fikirleri devletin resmi ideolojisi olmuştur (Özmen & Buluş, 2017, s. 12; Subramaniam, 2009, s. 59). Konfüçyüs'un amacı ise Çin'in birliği, feodal devletin ortadan kaldırılması ve sosyal yapının düzenlenmesi olarak sıralanabilmektedir (Mumcu, 2019, s. 267). Görüldüğü üzere Konfüçyüsçülük düşüncesinde bürokrasinin ahlaki temeline vurgu yapılmaktadır. Ataya saygı ve hayırsever hükümet gibi fikirlere de odaklanılmaktadır (Assadullayev, 2018, s. 133).

Konfüçyüs'un eserleri bütün Çin imparatorluğu boyunca devletin resmi görüşü olmuştur ve bunlar, 1905 yılında iptal edilinceye kadar devlet memurları giriş sınavında ölçüt olarak benimsenmiştir (Özmen & Buluş, 2017, ss. 12-13; Kaçer, 2018, s. 755; Eisenstadt, 1962, s. 289). Çin devlet hayatında bu kadar önem taşıyan Konfüçyüsçülük, "dünyanın akılcı açıdan açıklanmasına yönelik bir denemeden ibaret olmayıp, aynı zamanda siyasal ve toplumsal bir ahlaktır; çoğu zaman iddia edildiği gibi gerçek bir din değilse de, en azından belirli bir dinsellikte olduğu kadar kuşkuculuk ve hatta en açık bilinmezlikle uyum sağlayan felsefi bir tutumdur" (Braudel, 2014, s. 209).

Çin'in kültürel ve toplumsal hayatında Konfüçyüsçü gelensekselcilik ile Taozim ve Budizm⁵ birleşince Weber tarafından belirlenen iktisadi kapitalist zihniyet Çin'de gelişmemiştir (Arslan, 2008, s. 66; Assadullayev, 2018, s. 142). Weber açısından bu durum ise modern endüstriyel kapitalizmin önündeki en büyük engeldir (Lai, 2015, s. 41).

5.3. Weber'de Çin Bürokrasisi ve Patrimonyal Gelenek

Çin'de bürokrasi, Çin'in büyük ve yaygın bir devlet olması, kuzeyden gelen akınlara karşı büyük bir ordu beslemesi, sulama sistemleri, Çin Seddi gibi çok büyük bayındırlık işine girilmesi vb. faktörlerin etkisiyle ortaya çıkmıştır (Çevikbaş, 2014, s. 82). Weber, Han Hanedanlığı'ndan son Qing Hanedanlığı'na kadar, bazı rasyonel esaslar olsa da, tüm antik ve imparatorluk dönemi boyunca Çin bürokrasisinin patrimonyal bir karakter taşıdığını söylemektedir (Kaçer, 2017, s. 146; Sprenkel, 1964, s. 353; Creel, 1964, ss. 158-159). Nitekim Çin imparatorları, modern zamanlara kadar diğer hanedanların ortak özelliklerini göstermiş ve taşımışlardır (Eisenberg, 1998, s. 84).

Weber'e göre Protestan ahlakının en güçlü karşıtı, Çin Konfüçyüsçülüğü'dür ve bir dinin toplumunu şekillendirmesi onun dünya görüşü yoluyla gerçekleşmektedir (Arslan, 2008, s. 59). Weber'e göre Çin'de yüzlerce yıl Çin bürokrasisinin temelini oluşturan Konfüçyüsçü mandarinler, maddi refahlarını artırdıkları halde bu kapitalist bir ahlak oluşturmaya yetmemiştir. Bu tür bir ahlaki gelişime yol açabilecek ruhani oluşumlar bunlarda mecburiyet taşımamıştır (Arslan, 2008, s. 62). Diğer taraftan Weber, Çin'de kapitalizmin gelişmesine bir diğer engel olarak Çin hukuk sistemindeki yetersizlikleri göstermektedir. Bir diğer engelleyici unsur da çok sıkı aile bağları ve sülale dayanışmasıdır. Patrimonyal devletin bir sonucu olarak gördüğü sülale dayanışması rasyonel ve gayrişahsi ticari ilişkiler kurulmasını engellemiştir. Sonuç olarak Weber'e göre Çin'de rekabet yerine uyum kavramı önde olmuştur. Bir burjuva ahlakı oluşturacak zihinsel ve maddi unsurlar burada gerçekleşmemiştir (Arslan, 2008, ss. 69-70; Lai, 2015, s. 52; Kalberg, 2009, s. 98; Marsh, 2000, s. 284). Weber açısından Çin'de etik, hukuk, rekabet ve burjuva vb. üzerine ortaya konan tezler, kapitalizmin burada gelişmemesinin bir dinamiği olarak sunulmaktadır.

Buna göre Weber, Çinlilerin dininin ya da ahlak anlayışının kapitalizmin ortaya çıkmasının önünde baş edilemez bir engel olmasının nedenleri olarak şunları

⁵ Çin'de bir dönem etkili olmuş ama devlet felsefesi haline gelememiş Hint kaynaklı bir din.

saymaktadır (Arslan, 2008, s. 63):

- Konfüçyüsçü dünya görüşü,
- Konfüçyüsçü etik,
- Siyaset küresiyle dinin bağlantısı,
- İktisadi davranış üzerinde dinin etkisi,
- Heterodoks dinlerin doğası.

Yukarıdaki analizlerinin yanında Weber, Çin’de imparatorun hem manevi hem de toplumsal lider olarak görülmesinin (Braudel, 2014, s. 221), yöneticinin aynı zamanda dinsel ve büyüsel bir yapıya sahip olmasının patrimonyalizmin sebeplerinden biri olduğunu söylemiştir. Buna göre keyfi idare patrimonyalizmin sonucu olmaktadır (Doğan, 2011, s. 178). Böylece Çin imparatoru, uyruklarının refahından ve güvenliğinden sorumlu bir otorite ve aynı zamanda toplumsal düzenin korucusuydu. Burada yine Webe’ göre devletin otoritesinin hükümdarın ve mandarinlerin dinselliği tarafından meşrulaştırılmasının söz konusu olduğu dinsel ve politik küreler birleşmektedir (Schroeder, 1996, ss. 72-73).

Bu doğrultuda, Weber’e göre Çin’de devletin bürokratik aygıtı, işlevsel çizgiler doğrultusunda örgütlenmiş ve yarırcı bir ruhla çevrili olsa da memuriyet ve kişi arasında, yönetsel ve yasal yordam arasında, biçimsel hukuk ve tözsel adalet arasında katı bir ayırım yapılmamasından dolayı modern (rasyonel) bir bürokrasiden ziyade patrimonyal bürokrasi meydana gelmiştir (Schroeder, 1996, s. 74).

6. SONUÇ

Çin devleti, devlet kültürü ve bürokrasi geleneği bakımından oldukça eskilere dayanan kadim bir uygarlıktır. Devletin gerek coğrafi büyüklüğü, gerekse nüfusu dünyanın önemli yerlerinden biri olmasını beraberinde getirmiştir. Birçok hanedanlık altında, antik, imparatorluk ve modern dönemler gibi aşamalardan geçen Çin’de zamanla derebeylik rejimi kısmen kaldırılarak merkezîyetçi bürokratik imparatorluklar kurulmuştur.

Karşılaştırmalı dinler, din sosyolojisi ve modern kapitalizm üzerine tezler üreten Weber de çeşitli araştırmalarında Doğu toplumlarını bu alanlardan incelemiştir. Weber, içinde yetişmiş ve tanık olmuş olduğu olaylardan etkilenmiş, modern toplumun yarattığı sorunlara dönük çözüm önerileri ileri sürmüş ve vatani olan Almanya’nın entelektüel zenginliğinden de faydalanmıştır. Weber’de de kendisinden önceki ya da çağdaşı olan bazı düşünürlerde olduğu gibi bir Doğu algısı ve bunun karşısında Batı’nın ortaya konması olarak anlaşılan şarkiyatçı ve

sosyolojik görüşler bulunmaktadır. Bu bağlamda Weber'e göre akılcılaşıma odaklı rasyonel esaslı kapitalizm Batı'da Protestan Ahlak ile oluşmuştur. Weber, burada kapitalizmin gelişimi açısından iktisadi, siyasi, sosyolojik ve kültürel analizler üretmektedir. Bunlar Weber'in kültür sosyolojisi ve bilimsel metodolojisinin temellerini de sunmaktadır. Örneğin din ya da ahlak üzerine ileri sürdüğü tezlerde büyü, din ve bilim ilişkisi üzerinde durmakta, Doğu'da büyüün toplum ve ekonomi üzerindeki belirleyiciliğinden söz etmektedir. Weber'e göre rasyonelleşme, modernleşme ve kapitalizm ile kaynaşan Batı, bu dünyaya yönelik çaba ve hırsı içerisindeyken; Doğu, büyü vb. mistik arzuların peşinde durağan ve rasyonel yaşantıdan uzak bir konumdadır.

Weber'e göre Çin toplumu da Konfüçyüsçülüğün himayesindedir ve bu durum Protestan ahlakın ve kapitalizmin ruhunun tam karşıtıdır. Weber'e göre Çin'de bu şekilde tahakküm esaslı kapsayıcı dini/ahlaki oluşumlar, irrasyonel hukuki sistem ve ekonomik yapı toplumu ve devleti pasif hale getirerek, uygarlığın rasyonel esaslarla ilerlemesinde engel oluşturmaktadır. Weber'e göre Çin'de siyaset, din, ekonomi iç içe geçmiştir. Bu ise modern endüstriyel kapitalizmin gelişmesinde en büyük engeldir. Nitekim Çin bürokrasisi, imparator ve kendine bağlı memurlar kadrosu ile merkezîyetçi patrimonyal bir yapı kurmuştur. Weber'de Batı ve Doğu tezahürlerinin bir karşılığı olarak modernleşme odaklı rasyonel/akılcı endüstriyel kapitalizmin ortam bulduğu Batı, modern bürokrasi ile ifade edilirken, durağan, kapalı bir ekonominin hakim olduğu, kolektif yapıya sahip Doğu, bu çalışma özelinde Çin, patrimonyal bürokrasi ile analiz edilmektedir.

Sonuç olarak bu çalışmada, Weber'in genel bilimsel metodolojisinin ve sosyolojiye bakış açısının bir neticesi olarak görülebilecek olan Çin patrimonyal bürokrasisine dair tezleri, iktisadi, sosyal, kültürel ve siyasal bağlamda bir eksene oturtulmaya çalışılmaktadır. Weber, Çin bürokrasisinin toplumun genel kültürü ile olan geniş bağlantısı üzerine bir analiz yapmaktadır. Buna göre, Batı'da gözlemlenen modern bürokrasiyi ortaya çıkaran fırsatlar ya da olanaklar, Doğu'da Çin'de görülemediği için patrimonyalizm temelli bürokrasi burada kendisine yer bulmuştur.

7. KAYNAKÇA

- Acar, H. (2018). Kamu güvenliğinin sağlanmasında weberyen bürokrasi ve hiyerarşi kavramı. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 14(3), 667-684.
- Akçakaya, M. (2016). Bürokrasi kuramları ve türk kamu yönetiminde bürokratik sorunlar. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*,

18(3), 669-694.

- Arslan, M. (2008). Weberci görüşlere göre konfüçyüsçülüğün çin iş kültürü üzerine etkileri. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 26(19), 59-83.
- Aslan, S. (2003). Osmanlı siyasi rejimini şekillendiren bir olgu olarak patrimonyalizm. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17(1-2), 245-253.
- Assadullayev, E. (2018). Bureaucratic tradition of china: confucianism and legalism. *Medeniyet Araştırmaları Dergisi*, 3(6), 133-148.
- Aydın, M. (2015). *Ana hatlarıyla dinler tarihi: tarih, inanç ve ibadet*. İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Balçı, A. (2016). Şarkiyatçılık nedir? edward said'in şarkiyatçılık eserindeki giriş bölümüne 10 şerh. 13 Mayıs 2019 tarihinde https://ormer.sakarya.edu.tr/uploads/files/19_alibalci.pdf adresinden erişildi.
- Batmaz, N. Y. (2012). Çin halk cumhuriyeti. B. Aykaç & Ş. Durgun (Eds.), *Çağdaş siyasal sistemler içinde* (ss.421-448). Ankara: Binyıl Yayınevi.
- Braudel, F. (2014). *Uygurlukların grameri*. M. A. Kılıçbay (çev.), Ankara: İmge Kitabevi.
- Creel, H. G. (1964). The beginnings of bureaucracy in china: the origin of the hsien. *The Journal of Asian Studies*, 23(2), (Feb.), 155-184.
- Çakır, H., & Şahin, B. (2015). Max weber'de doğu algısı ve türkiye özelinde tartışmalar. *Sosyoloji Araştırmaları Dergisi*, 18(2), 18-45.
- Çam, E. (2000). *Çağdaş devlet sistemleri*. İstanbul: Der Yayınları.
- Çevikbaş, R. (2014). Bürokrasi kuramı ve yönetsel işlevi. *Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 3(2), Aralık, 75-102.
- Doğan, K. C. (2017). Kamu yönetiminde post-bürokratik değişimin yansımalarının öncülleri: yeni kamu yönetimi eksenli bir bakış. *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 57, Kasım, 201-220.
- Doğan, N. (2011). Patrimonyalizm kavramına eleştirel bir yaklaşım. *Liberal Düşünce*, 64, Güz, 161-184.
- Doğan, Ş. (2015). Max weber ve sabri f. ülgener'de zihniyet-din ilişkisi. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(2), Temmuz, 203-226.

- Dönmez, Ö. (2018). Kamu tercihi teorisi perspektifinde bürokrat davranışı, şeffaflık ve yolsuzluk, sistemi değişecek türkiye. *Social Sciences Studies Journal (SSS Journal)*, 4(22), 4027-4041.
- Dursun, D. (1992). Bürokrasi teorisi ve yönetim. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 37-38, 133-149.
- Eberhard, W. (2007). *Çin tarihi*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Yayınları.
- Eisenberg, A. (1998). Weberian patrimonialism and imperial chinese history. *Theory and Society*, 27(1), (Feb.), 83-102.
- Eisenstadt, S. N. (1962). Religious organizations and political process in centralized empires. *The Journal of Asian Studies*, 21(3), (May), 271-294.
- Eryılmaz, B. (2010). *Kamu yönetimi*. Ankara: Okutman Yayıncılık.
- Eşki, H. (2010). Bugünü anlamak için max weber'i yeniden okumak. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(11), 187-198.
- Fleury, L. (2009). *Max weber*. I. Ergüden (çev.), Ankara: Dost Kitabevi.
- Giddens, A. (1999). *Max weber düşüncesinde siyaset ve sosyoloji*. A. Çiğdem (çev.), Ankara: Vadi Yayınları.
- Göktürk, İ. (2015). Modernizmden postmodernizme: bürokratik kültür ve insan. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 1(1), 17-28.
- Huang, R. (2007). *Çin tarihi: bir makro tarih yaklaşımı*. A. Sönmez (çev.), İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Ishiyama, J. T. (2012). *Comparative politics: principles of democracy and democratization*. United Kingdom: Wiley- Blackwell Publishing.
- İsmail, A., & Aliu, A. (2017). Geçmişten günümüze çin halk cumhuriyeti idare hukukunun kısa gelişimi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 32(2), 179-197.
- Kaçer, M. (2017). Çin bürokrasi sınavları: patrimonial bürokraside rasyonel bir gelenek. *Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(2), 145-166.
- Kaçer, M. (2018). Liyakat temelli bürokrasi: kore kamu sınavları (gwageo) (958-1894). *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(26), 754-769.

- Kalberg, S. (2009). *Max weber'i anlamak*. B. Gencer (çev.), Ankara: Lotus Yayınevi.
- Keay, J. (2011). *Çin tarihi*. N. K. Tayanç & D. Tayanç (çev.), İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Kiser, E., & Cai, Y. (2003). War and bureaucratization in qin china: exploring an anomalous case. *American Sociological Review*, 68(4), (Aug.), 511-539.
- Lai, J. (2015). "Patrimonial bureaucracy" and chinese law: max weber's legacy and its limits. *Modern China*, 41(1), (January), 40-58.
- Marsh, R. M. (2000). Weber's misunderstanding of traditional chinese law. *American Journal of Sociology*, 106(2), (September), 281-302.
- Mcneill, W. H. (1989). *Dünya tarihi*. A. Şenel (çev.), Ankara: İmge Kitabevi.
- Mumcu, A. (2019). Çin meselesi. 03 Haziran 2019 tarihinde <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/38/344/3558.pdf> adresinden erişildi.
- Okandan, R. G. (1968). *Umumi amme hukuku (devletin doğuşu, pozitif ve teorik gelişmesi, unsurları)*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Yayınları No: 1349.
- Okay, B. (2017). *Konfüçyüs ve çin felsefesinin temelleri*. İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Özdemir, G. (2014). Weberyen anlamda türklerde otorite ve meşruiyet ilişkisi (15.yüzyıl osmanlı dönemine kadar). *Akademik İncelemeler Dergisi*, 9(2), 69-90.
- Özel, M. (2000). İktisadî oryantalizmin sonu: çin, hind ve osmanlı ekonomilerine yeni bakış. *Divan*, 1, 1-28.
- Özlem, D. (2001). *Max weber'de bilim ve sosyoloji*. İstanbul: İnkılap Kitabevi.
- Özmen, İ., & Buluş, A. (2017). Başlangıçtan devrime çin'i anlamak (mı)?. *Medeniyet ve Toplum*, 1(1), Bahar, 9-33.
- Parlak, B., & Caner, C. (2005). *Karşılaştırmalı siyasal ve yönetsel yapılar*. İstanbul: Alfa Aktüel.
- Peters, B. G. (2001). *The politics of bureaucracy*. London: Routledge.
- Ponting, C. (2017). *Yeni bir bakış açısıyla dünya tarihi*. E. B. Özbilen (çev.), İstanbul: Alfa Basım Yayım.
- Roberts, J. M. (2014). *Kısa dünya tarihi*. M. T. Akad (çev.), İstanbul: İnkılap Yayınları.

- Roskin, M. G. (2012). *Çağdaş devlet sistemleri: siyaset, coğrafya, kültür*. B. Seçilmişoğlu (çev.), Ankara: Adalet Yayınları.
- Schroeder, R. (1996). *Max weber ve kültür sosyolojisi*. M. Küçük (çev.), Ankara: Bilim ve Sanat Yayınları.
- Sprenkel, O. B. V. D. (1964). Max weber on china. *History and Theory*, 3(3), 348-370.
- Subramaniam, V. (2009). Indian legacy of bureaucracy and administration. A. Farazmand (Ed.), *Bureaucracy and Administration* içinde (pp.53-64). The United States of America: CRC Press.
- Subramaniam, V. (2019). Ancient bureaucracies of india and china, and modern administration. *Public Administration and Public Policy*-Vol. I, 07 Ağustos 2019 tarihinde <https://www.eolss.net/sample-chapters/c14/e1-34-02-04.pdf> adresinden erişildi.
- Sunar, L. (2011). Klasik sosyolojinin şarkiyatçı kaynakları: marx ve weber'in karşılaştırmalı bir incelemesi. *İnsan ve Toplum*, 1(2), 29-56.
- Sunar, L. (2012a). *Marx ve weber'de doğu toplumları*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Sunar, L. (2012b). Weber'in iktisat sosyolojisi: uygarlığı anlamının anahtarı olarak iktisadi zihniyet. *Sosyoloji Konferansları*, 1(45), 19-42.
- Tortop, N., İsbir, E. G., & Aykaç, B. (1999). *Yönetim bilimi*. Ankara: Yargı Yayınevi.
- Torun, İ. (2002). Kapitalizmin zorunlu şartı "protestan ahlâk". *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2), 89-98.
- Torun, İ. (2003). *Max weber'de iktisadi gelişme düşüncesi*. İstanbul: Okumuş Adam Yayınları.
- Türker, N. K. (2007). Çin'deki düşünce akımlarına genel bakış. *Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(22), 289-298.
- Wallerstein, I. (1999). The west, capitalism, and the modern world-system. T. Brook & G. Blue (Eds.), *China and historical capitalism genealogies of sinological knowledge* içinde (pp.10-56). Cambridge: Cambridge University Press.
- Wasserstrom, J. N. (2015). *21. yüzyılda çin: çin hakkında bilmek istediğiniz her şey*. H. Güldü (çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.

- Weber, M. (1947). *The theory of social and economic organisations*. A. M. Handerson & T. Parsons (çev.), New York: The Free Press.
- Weber, M. (2009). *Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu*. Z. Gürata (çev.), Ankara: Ayraç Yayınları.
- Weber, M. (2011a). *Bürokrasi ve otorite*. H. B. Akın (çev.), Ankara: Adres Yayınları.
- Weber, M. (2011b). *Sosyoloji yazıları*. T. Parla (çev.), İstanbul: Deniz Yayınları.
- Weber, M. (2012a). *Ekonomi ve toplum*. Cilt-1, L. Boyacı (çev.), İstanbul: Yarın Yayınları.
- Weber, M. (2012b). *Ekonomi ve toplum*, Cilt-2, L. Boyacı (çev.), İstanbul: Yarın Yayınları.
- Yılmaz, N., Doğan, K. C., & İnankul, H. (2013). Tek parti iktidarı döneminde (1923-1946) bürokrasi ve siyaset ilişkisinin weberyan değerlendirmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(3), 265-286.
- Yılmaz, N., & Doğan, K. C. (2014). Siyaset bilimi açısından bürokrasi. Ö. Kutlu (Ed.), *Siyaset Bilimine Giriş* içinde (ss.239-258). İstanbul: Lisans Yayıncılık.

HAZAR DENİZİ'NİN HUKUKİ STATÜSÜ



Makale Gönderim Tarihi: 24.10.2019 Yayına Kabul Tarihi: 01.04.2020

Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Firdes Şeyda

KAHRAMAN

Doktor Öğretim Üyesi
Çankırı Karatekin Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
fkahraman@karatekin.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-6169-9420

Ali Samir MERDAN

Doktor Öğretim Üyesi
Çankırı Karatekin Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
samirmardanov@karatekin.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-0699-0549

ÖZ Hazar Denizi, altında bulunan petrol ve doğalgaz kaynakları ile mevcut stratejik konumundan dolayı hem küresel hem de bölgesel güçlerin ilgisine odak teşkil eden jeopolitik bir önem arz etmektedir. 1991'den önce sadece Sovyetler Birliği ile İran'ın kontrolünde bulunan Hazar Denizi, 1991'de Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan'ın da kıyıdaş olmasıyla beş devletin ortak kullanımına açıldığından burada güç mücadeleleri yaşanmaya başlamıştır. Güç mücadelelerin başlamasıyla birlikte Hazar Denizi'nin paylaşım sorunu da ortaya çıkmıştır. Hukuki statüsü ve ne şekilde bölüneceği belirlenemediğinden Hazar Denizi'nin paylaşım sorunu 2018'e kadar devam etmiştir. 2018 yılına kadar özellikle hukuki statüsünün belirlenememesi, Hazar Denizi'ndeki mevcut enerji kaynaklarına yeterli şekilde ulaşıp uluslararası pazarlara arzının istenilen şekilde sağlanmasına engel teşkil etmiştir. 2018'de ise kıyıdaş beş devlet tarafından Hazar Denizi Sözleşmesi imzalanarak denizin hukuki statüsü belirlenmiştir. Bu makalede, bölge devletlerinin tezleri de göz önüne alınarak Hazar Denizi'nin uluslararası hukuk çerçevesinde göl mü, deniz mi yoksa özel bir su havzası mı olduğu değerlendirilecek ve 2018'de imzalanan Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme incelenecektir.

Anahtar Kelimeler: *Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme, Göl, Deniz*

JEL Kodu: K33, F53, F59

Alanı: *Uluslararası İlişkiler*

Türü: *Derleme*

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.020

Atıfta bulunmak için: Kahraman, F. Ş., Merdan, A. S. (2020). Hazar Denizi'nin hukuki statüsü. *KAÜİBFD*, 11(21), 434-468.

LEGAL STATUS OF CASPIAN SEA



Article Submission Date: 24.10.2019 Accepted Date: 01.04.2020

Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Firdes Şeyda

KAHRAMAN

Assist. Prof. Dr.
Cankiri Karatekin University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey

fkahraman@karatekin.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-6169-9420

Ali Samir MERDAN

Assist. Prof. Dr.
Cankiri Karatekin University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey

samirmardanov@karatekin.edu.tr

ORCID ID: 0000-0002-0699-0549

ABSTRACT | The Caspian Sea has a geopolitical importance that focuses on the interest of both global and regional powers due to its oil and gas resources and its current strategic position. The Caspian Sea, which was only under the control of the Soviet Union and Iran before 1991, was opened to the common use of the five states- Azerbaijan, Kazakhstan and Turkmenistan being a riparian state after the dissolution of the Soviet Union and power struggles began to take place there. The problem of sharing of the Caspian Sea arose with the start of power struggles. Since the legal status of the Caspian Sea could not be determined, the problem of the definition of national borders on the Caspian Sea has continued until 2018. In particular, the lack of legal status until 2018 prevented the existing energy resources in the Caspian Sea from being supplied adequately and supplying to international markets in the desired manner. In 2018, the Caspian Sea Convention was signed by five littoral states and the legal status of the sea was determined. In this article, taking into consideration the theses of the states of the region, it will be evaluated that whether the Caspian Sea is a lake, a sea or a special water basin within the framework of international law and the Convention on the Legal Status of the Caspian Sea signed in 2018 will be examined.

Keywords: Convention on the Legal Status of the Caspian Sea, Lake, Sea

Jel codes: : K33, F53, F59

Scope: International Relations

Type: Review

Cite this Paper: Kahraman, F. Ş., Merdan, A. S. (2020). legal status of Caspian Sea. *KAUJEASF*, 11(21), 434-468.

1. GİRİŞ

Asya ile Avrupa arasında stratejik bir kavşakta konuşlanmış olan Hazar Denizi'nin önemi (Buradaki "Deniz" ifadesi, hukuki bir ifade olmayıp sadece tarihî kullanımı yansıtmaktadır.), bilinen enerji kaynakları rezervlerine ilaveten yeni rezervlerin de keşfedilmesinin ardından jeopolitik açıdan önemi daha da artmıştır. 20. yüzyılın başlarında Sovyetler Birliği'nin en önemli petrol ve doğalgaz üretim merkezi olan Hazar Denizi, 20. yüzyılın yarısına kadar bu özelliğini korumuş ancak Sibirya bölgesinde zengin petrol ve doğalgaz kaynaklarının keşfedilmesiyle ikinci planda kalmıştı.

1991'de Sovyetler Birliği'nin dağılmasının ardından Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan'ın bağımsızlıklarını ilan etmesiyle birlikte Hazar Denizi'ne kıyısı olan devlet sayısı ikiden beşe yükselmiştir. Kıyıdaş devlet sayısının ikiden beşe yükselmesi, Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün uluslararası bir sorun haline gelmesine neden olmuştur. Bağımsızlıklarını kazanan bu devletler, ekonomilerini yeniden inşa ederken zengin petrol ve doğalgaz rezervlerine sahip Hazar Denizi'ne umutla bakmaktadırlar. Bu devletler Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün ulusal sektörlere ayrılarak her bir kıyı devletinin münhasır yetkilere sahip olacağı egemenlik alanlarına bölünmesi gerektiğini ileri sürmüşler ve bu bağlamda Hazar Denizi'nin bir "göl" ya da "deniz" olarak değerlendirilebileceği görüşünü savunmuşlardır. Diğer yandan Hazar Denizi'nin ve Kafkasya ile Orta Asya bölgesinin kendi kontrolünden çıkmasını istemeyen, deniz vesilesi ile bölgeye Amerika Birleşik Devletleri (ABD) önderliğindeki Batılı devletlerin nüfuzunun yayılmasını engellemeye çalışan Rusya Federasyonu (RF) ise ortak egemenlik tezini ileri sürerek Hazar Denizi'nin bir "göl" ya da "özel bir su havzası" olduğunu iddia etmiştir. İran da Hazar Denizi'nin hukuki statüsü konusunda RF ile aynı görüşü paylaşmıştır.

1991'den önce Çarlık Rusya'sı/Sovyetler Birliği ile İran arasında Hazar Denizi'ne ilişkin çeşitli antlaşmalar yapılmıştı. Ancak bu antlaşmaların hiçbirinde Hazar Denizi'nin hukuki statüsü ele alınmamış; sadece kıyıdaş iki devletin, Hazar Denizi'nde sahip olacağı seyrüsefer ve balıkçılık hakları düzenlemişti. Dolayısıyla geçmişte yapılan antlaşmalarla Hazar Denizi'nin hukuki statüsü sorununu çözmek mümkün olmamıştı. Bu yüzden tarafların Hazar Denizi'ne ilişkin tarihî uygulamaları önem kazanmıştı. Tarihî uygulamalara bakıldığında ise iki kıyıdaş devletin, Hazar Denizi'ne bir "göl" muamelesi yaptığı ve ayrıca Sovyetler Birliği'nin 1970'li yıllarda sahip olduğu deniz alanını kıyıdaş Sovyet Cumhuriyetleri arasında sektörlere böldüğü bilinen bir gerçektir.

1991-2018 döneminde Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne ilişkin bir belirsizlik ile karşı karşıya kalındı. Uzun zamandır devam eden anlaşmazlığın merkezinde, Hazar Denizi'nin bir "deniz", "göl", ikisinin bir birleşimi veya kendine özgü olarak da ifade edilen "sui generis" bir deniz alanı olduğuna ilişkin iddiaların hangisinin uygulanacağı bulunmaktaydı. Bu belirlemenin yapılması, Hazar Denizi'nin hukuki rejiminde farklı sonuçlara yol açacaktı. Hazar Denizi bir "deniz" olarak kabul edildiği takdirde, deniz alanlarının hukuki statüsünü düzenleyen uluslararası sözleşme hükümleri geçerli olacaktı. Hazar Denizi'nin bir göl olarak kabulü durumunda ise kıyıdaş devletler, deniz alanını ve kaynaklarını çok taraflı bir antlaşma ile uygun gördükleri şekilde paylaşacaklardı. İran ve RF, Hazar Denizi'nin bir "göl" olduğunu iddia ettilerse de diğer üç devletten hiçbiri bu görüşü desteklemedi. Görülmektedir ki kıyıdaş devletler arasındaki uyuşmazlıklar, hangi devletin neye sahip olacağından ve deniz yatağının ne şekilde sınırlandırılacağından kaynaklanmaktaydı. Kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nde uygun bir hukuki rejim kurmanın karmaşıklığı konusundaki ihtilafları çözmede çok taraflı bir sözleşmenin en iyi çözüm yolu olacağı konusunda mutabık kaldılar ve çalışmalar sonucunda 12 Ağustos 2018 tarihinde Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme'yi (Hazar Denizi Sözleşmesi) kabul ettiler.

Hazar Denizi Sözleşmesi deniz yüzeyi, deniz alanı, deniz yatağı ve toprak altının hukuki rejimini düzenlemenin yanı sıra Hazar Denizi'nde bulunan kaynaklara ilişkin tüm hakları söz konusu denize kıyısı olan beş devlete tanımıştır. Sözleşmede ayrıca Hazar Denizi'nin toprak altının işletilmesi, balıkçılık faaliyetleri, seyrüsefer serbestisi, açık denize geçiş, biyolojik çeşitliliğin korunması, taraflar arasındaki uyuşmazlıkların çözümü, kaynakların paylaşımı ve askerî dengenin korunmasına ilişkin hükümler yer almıştır.

Bu çalışmada, öncelikle Hazar Denizi'ndeki doğal kaynakların değeri ve Hazar Denizi ile Kafkasya ve Orta Asya'nın küresel ve bölgesel güçler için önemine değinilecek olup ardından Hazar Denizi'ne ilişkin Sovyetler Birliği'nin dağılma süreci öncesinde yapılan antlaşmalar gözden geçirilecektir. Daha sonra da 1991-2018 döneminde Hazar Denizi'nin hukuki durumu ve kıyıdaş devletlerin Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne dair tezleri ele alınarak Hazar'ın "deniz", "göl" ya da "özel bir su havzası" olarak değerlendirilmesinin yarattığı sonuçlar irdelenecektir. Nihayetinde Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne ilişkin 12 Ağustos 2018 tarihinde imzalanan Hazar Denizi Sözleşmesi'nin hükümleri incelenecektir.

2. HAZAR DENİZİ'NİN JEOPOLİTİĞİ

Hazar Denizi, yaklaşık 371.000 kilometrekarelik bir alan kapsayan, başka denizler ve okyanuslar ile nehir ya da kanal şebekesi dışında herhangi bir doğal bağlantısı olmayan bir tuzlu su kütesidir. Don ve Volga nehirlerinin kollarına açılan kanallar vasıtasıyla Karadeniz ile Baltık Denizi'ne bağlantı sağlanmıştır. Hazar Denizi'nin kıyıları kuzeyden güneye yaklaşık 1.200 kilometre uzunluğundadır, genişliği ise doğudan batıya 210 kilometre ile 490 kilometre arasında değişmektedir (Çolakoğlu, 1998, s. 107).

Hazar Denizi, mevcut doğal kaynakları bakımından oldukça zengindir. Bölge için balıkçılık önemli bir gelir kaynağıdır. Dünyadaki siyah havyar ihtiyacının büyük bir bölümü bu bölgeden karşılanmaktadır (Bilici, 1998, s. 43). Fakat Hazar Denizi'nin asıl önemi mevcut petrol ve doğalgaz rezervi ile ortaya çıkmıştır. Gelecek yıllarda Hazar Denizi, Asya ve Avrupa'nın en önemli petrol ve doğalgaz kaynaklarından birisi hâline gelecektir (Clawson, 1997-98, s. 17). Hazar Denizi'nde tahminen 200 milyar varillik petrol ile 10 milyar metre küplük doğalgaz rezervleri olduğu düşünülmektedir ki bu miktar dünya petrol rezervlerinin yaklaşık % 16'sına ve doğalgaz rezervlerinin de yaklaşık % 9'una tekabül etmektedir (Efegil & Özsavaş, 2013, ss. 46-48).

En büyük ve en verimli petrol ve doğalgaz yatakları, Hazar Denizi'nin güneyinde 200.000 kilometrekarelik bir alanda, özellikle de Azerbaycan'ın Apşeron yarımadasından Türkmenistan'daki Per-Balkhan bölgesi arasındaki dar bir şerit üzerinde bulunmaktadır (Croissant & Croissant, 1996-97, s. 24). RF, Sibirya bölgesinde başta doğalgaz olmak üzere zengin enerji kaynağı yataklarına sahip olduğundan enerji rezervlerini geliştirememiştir. Hazar Denizi'nde bulunan enerji rezerv değerinin belirlenebilmesi için de daha fazla araştırma yapması gerekmektedir. Bu bakımdan Hazar Denizi'ndeki enerji kaynakları konusunda RF nispeten zayıf kalmıştır. Ekonomisi doğalgaz üretimine bağlı olan Türkmenistan ise petrol yataklarına ilişkin araştırmalarını en az Hazar Denizi kıyısında yapmıştır. Kıyı devletleri arasında en büyük petrol rezervine sahip olan devlet ise İran'dır. Fakat İran, RF gibi Hazar Denizi kıyısındaki petrol yataklarının işletilmesinde acele etmemiştir. Çünkü bu petrol yatakları Hazar Denizi'nin derin kısmında olması, İran'ın da petrol çıkarma işlemini geciktirmiştir (Gökay, 1998, ss. 52-53).

1991’de RF, Azerbaycan, Türkmenistan ve Kazakistan’ın bağımsızlıklarını ilan etmelerinin ardından zengin petrol ve doğalgaz kaynaklarına sahip olan Hazar Denizi’nin önemi artmaya başlamıştır. Daha önce yabancı şirketlere kapalı olan Hazar Denizi, 1991’de Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra Batılı petrol şirketlerine açılmıştır. Başta Amerikan petrol şirketleri Amoco, Pennzoil, Unocal ve Exxon olmak üzere İngiliz petrol şirketleri British Petroleum (BP) ve Ramco, Japon petrol şirketi Itochu ve Suudi petrol şirketi Delta Nimir; Hazar Denizi’nde yatırım yarışına girmişlerdir (Bölükbaşı, 1999, ss. 220-221). Hazar Denizi ayrıca, Asya ile Avrupa arasında stratejik bir konumda bulunması nedeniyle de önemini artırmıştır (Gökay, 1998, s. 49). Bu bağlamda Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra zengin enerji kaynakları ve stratejik konumu Hazar Denizi’ni küresel ve bölgesel güçler olan ABD, RF, İran ve Türkiye arasındaki jeopolitik çekişmenin odağı hâline getirmiştir. Bu aktörler, Hazar Denizi’ndeki petrol ve doğalgaz kaynaklarından pay almayı, bu kaynakları dünya enerji piyasasına kazandırmayı ve bölgedeki nüfuzunu artırmayı amaçlamışlardır.

Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra Orta Asya ile Kafkasya bölgesine İran, hem umutla hem de korkuyla yaklaşmıştır. Zira İran, bir yandan Orta Asya ve Kafkasya’da oluşan güç boşluğunu doldurma arzusuyla bölge devletlerine nüfuzunu yayarken diğer yandan Azerbaycan’da yaşanan gelişmelerin kendi ülkesi sınırlarında yaşayan Azerbaycan Türklerinin ayrılıkçı duygularını tetiklemesine sebep olmasından korkmuştur. Bu bağlamda İran’ın bölge ile ilgili politikası, nüfuzunu yayarken ulusal güvenliği ve toprak bütünlüğünü korumak arasında denge kurmaya yönelik olarak şekillenmiştir.

Kafkasya ve Orta Asya devletleriyle tarihî, kültürel, dinî ve dil bağlarından dolayı Türkiye, Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra kendisini bu bölgenin potansiyel lideri olarak görmüştür. Ayrıca başta ABD olmak üzere Batılı devletler de bölgede RF ve İran nüfuzunun kırılması ve bölgenin Batı’yla yakınlaşabilmesi açısından Türkiye’yi Orta Asya devletleri için bir model olarak sunmuşlardır. Burada Azerbaycan, Türkiye’nin Orta Asya’yla ilişkileri bakımından bir köprü durumunda olduğundan Türkiye’nin jeopolitik hedefleri açısından ayrı bir öneme sahip olmuştur.

Sovyetler Birliği dağıldıktan sonra RF de İran ve Türkiye gibi Kafkasya ve Orta Asya bölgesini çok önemli bir jeopolitik alan olarak görmüştür. RF, Ortadoğu ile arasında stratejik bir kara köprüsü olma özelliği taşıyan bu bölgeyi çok

önemsemiş ve yüzyıllardır süregelen nüfuzunu devam ettirmeye çalışmıştır. Kendi nüfuz alanı olarak gördüğü bu bölgeye “Yakın Çevre” politikasını uygulamaya başlayan RF (Croissant & Croissant, 1996-97, ss. 25-26), kendisini bu bölgedeki barış ve istikrarın tek garantörü olarak görmüştür.

Orta Asya ile Kafkasya'nın jeopolitik konumunu dikkate alan ve bölge devletlerini Batı'nın güvenlik sistemine dâhil edip dengeleri koruyarak onların bağımsızlıklarını güçlendirmek amacı taşıyan ABD'nin bölge için uyguladığı güvenlik politikalarının da stratejik önemi anlaşılmaktadır. Bu bağlamda Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü (North Atlantic Treaty Organization-NATO) ve Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı (AGİT), bölge devletleriyle geliştirilen ilişkilerde önemli aktörler olmuştur (Yavuz, 2000, s. 76-77). Ayrıca Orta Asya ve Kafkasya'da bulunan petrol ve doğalgaz kaynaklarının doğu-batı boru hatları çerçevesinde Batı'daki pazarlara arzı ve bölgede mevcut olan sorunların barışçıl yollarla çözüme ulaşması ABD'nin bu bölgeye dair temel güvenlik politikasını oluşturmuştur.

Bölgeye ABD önderliğindeki Batılı yatırımcıların girmesi, bölge devletlerini ve özellikle de Azerbaycan'ın ABD'nin siyasi ve ekonomik bakımdan etkisi altına girmesi anlamına gelmiştir. Bu bağlamda RF, Azerbaycan'ın 1994'te Batılı petrol şirketlerinin oluşturduğu bir konsorsiyumla “Asrın Anlaşması”nı imzalaması üzerine Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne dair sorunu sürekli gündemde tutmaya çalışarak Hazar Denizi'nin doğal kaynaklarının diğer kıyıdaş devletlerin izni olmadan tek bir kıyıdaş devlet tarafından işletilemeyeceğini iddia etmiştir (Çolakoğlu, 1998, s. 108). Böylece 1994'ten itibaren Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirlenmesi konusu, uluslararası bir sorun hâline gelmiştir.

3. SOVYETLER BİRLİĞİ'NİN DAĞILMASINA KADAR OLAN DÖNEMDE HAZAR DENİZİ'NİN HUKUKİ DURUMU

Sovyetler Birliği'nin dağılmasına kadar Hazar Denizi'ne kıyıdaş olan Çarlık Rusya'sı/Sovyetler Birliği ile İran arasında Hazar Denizi'ne ilişkin olarak beş adet ikili antlaşma yapılmıştır. Bunlar; 12 Ekim 1813 tarihli Gülistan Barış Antlaşması, 10 Şubat 1828 tarihli Türkmençay Antlaşması, 26 Şubat 1921 tarihli Moskova Dostluk Antlaşması, 27 Ağustos 1935 tarihli Kuruluş, Ticaret ve Seyrüsefer Antlaşması ve 25 Mart 1940 tarihli Tahran Antlaşması'dır.

12 Ekim 1813 tarihli Gülistan Barış Antlaşması: Bu antlaşmaya göre İran'ın askerî donanması Hazar Denizi'nde kullanılmayacaktır (Özdal, 2012, s. 206).

10 Şubat 1828 tarihli Türkmençay Antlaşması: Antlaşmanın 4. maddesine göre Çarlık Rusya'sı ile İran arasındaki sınırın Hazar Denizi'nde sona erdiği ifade edilmekte; 8. maddesinde de Hazar Denizi'nde sadece Çarlık Rusya'sının savaş gemisi bulundurma hakkı bulunduğunu vurgulanmaktadır (Çolakoğlu, 1998, s. 108).

26 Şubat 1921 tarihli Moskova Dostluk Antlaşması: Antlaşmanın 11. maddesiyle Hazar Denizi'nde İran'ın savaş gemisi bulundurma hakkını engelleyen Türkmençay Antlaşması yürürlükten kaldırılarak deniz üzerinde bütün Sovyet ve İran gemilerinin seyrüsefer hakkına sahip oldukları belirtilmiştir. Ancak antlaşmada her iki devletin Hazar Denizi üzerindeki egemenlik hakları konusunda bir hüküm yer almamıştır (Çolakoğlu, 1998, s. 108).

27 Ağustos 1935 tarihli Kuruluş, Ticaret ve Seyrüsefer Antlaşması: Antlaşmada her iki tarafın da Hazar Denizi'nde seyrüsefer hakkına sahip olduğu tekrarlanmıştır. Ayrıca bu antlaşmayla on millik balıkçılık bölgesi kurulmuş, ancak resmî sınır hükmüne yer verilmemiştir. Antlaşmaya ilişkin nota teatisinde Hazar Denizi'nden, bir "Sovyetler Birliği-İran Denizi" olarak söz edilmiştir (Çolakoğlu, 1998, s. 109).

25 Mart 1940 tarihli Tahran Antlaşması: Bu antlaşma da seyrüsefer serbestisi ile 1935 tarihli antlaşmada yer alan balıkçılık hakları tekrarlanmıştır. Antlaşmada, Hazar Denizi'nin on millik su alanındaki balıkçılık haklarının kıyıdaş devletlerin bayrağını taşıyan gemilere ait olduğu belirtilmiştir (Çolakoğlu, 1998, s. 109).

Söz konusu antlaşmalar hiçbir zaman feshedilmemiştir. Bundan dolayı da RF, bu antlaşmaların imzalanacak olan yeni bir antlaşmaya kadar uygulanabilir olduğu konusunda ısrar etmiştir. Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan bu antlaşmaları imzalamamış olsalar da Bağımsız Devletler Topluluğu'nu (BDT) kuran 1991 Alma-Ata Deklarasyonu, Sovyetler Birliği ve eski Sovyet cumhuriyetlerince imzalanmış olan bütün antlaşmaların geçerli olduğunu belirten bir hüküm içermiştir. 1991 Alma-Ata Deklarasyonu'ndaki bu hüküm, Sovyetler Birliği ile İran arasında yapılan 26 Şubat 1921 tarihli Moskova Dostluk

Antlaşması, 27 Ağustos 1935 tarihli Kuruluş, Ticaret ve Seyrüsefer Antlaşması ve 25 Mart 1940 tarihli Tahran Antlaşması'nı geçerli kılmıştır. Ancak söz konusu antlaşmalar, Hazar Denizi'nde seyrüsefer ve balıkçılıkla ilgili konuları düzenlemiş olmasına rağmen Sovyetler Birliği ile İran arasında, ne sınırı belirleyen ne de ortak kullanıma dair herhangi bir hüküm içermemiştir. Bu bağlamda Sovyetler Birliği ile İran arasında yapılmış olan antlaşmalar değerlendirildiğinde, Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü belirlemek mümkün olmamıştır. Dolayısıyla Hazar Denizi'ne kıyıdaş devletlerin 2018'e kadar Hazar Denizi'nin hukuki statüsü konusundaki görüşleri ve yapmış olduğu uygulamalar büyük önem taşımıştır.

4. 1991-2018 DÖNEMİNDE HAZAR DENİZİ'NİN HUKUKİ DURUMU

Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra Hazar Denizi'nin hukuki statüsü tartışma konusu hâline gelmiştir. 1991 öncesinde Hazar Denizi'ne kıyıdaş devlet sayısı iki iken 1991'den itibaren Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan'ın bağımsız olmasıyla birlikte kıyıdaş devlet sayısı beşe yükselmiştir. Bağımsızlıklarını yeni kazanan bu devletler, kendi ekonomilerini inşa etmek, kaynaklarını geliştirmek ve kararlarını kendileri verebilmek için Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi gerektiğini savunmuşlardır. Öte yandan RF; Kafkasya ve Orta Asya bölgesindeki nüfuzunu devam ettirmek, Hazar Denizi'nin doğal kaynakları üzerinde söz sahibi olmak ve Batılı devletlerin bu bölgede siyasi ve ekonomik nüfuzunu engellemek için "ortak egemenlik" fikrini ileri sürmüştür. İran da Hazar Denizi'nin hukuki statüsü konusunda RF ile paralel bir tutum sergilemiştir. Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesini savunan kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nin bir "göl" ya da "deniz" olarak değerlendirilmesi gerektiğini savunurken ortak egemenlik fikrinin tarafları olan RF ve İran ise Hazar Denizi'nin bir "göl" olduğunu iddia etmişlerdir. Kıyıdaş devletlerin, Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne ilişkin temel görüşleri böyle olmakla birlikte tutumlarında zaman içinde değişiklik olduğu görülmüştür. Bundan dolayı önce kıyıdaş devletlerin Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne ilişkin savları incelenecek, sonra da Hazar Denizi'nin "deniz", "göl" ya da "özel bir su havzası" statüsünde değerlendirilmesi yapılacaktır.

4.1. Kıyıdaş Devletlerin Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsü Konusundaki Görüşleri

4.1.1. Azerbaycan

Hazar Denizi'nin, bir "göl" olduğu düşüncesinden hareketle beş ulusal sektöre bölünmesi gerektiğini savunan (Gökay, 1998, s. 57) Azerbaycan, su alanı ile deniz dibinin de tamamen taksim edilerek kıyıdaş devletlerin egemenlik alanlarına bölünmesi ve her kıyıdaş devletin, kendine ait alanda mülkiyet ve egemenlik ilkelerine dayalı olarak kendi devlet mevzuatını uygulanması gerektiği görüşünü ileri sürmüştür (Çolakoğlu, 1998, s. 109).

Azerbaycan ayrıca, Hazar'ın bir "deniz" olarak da değerlendirilebileceği ve 1982 Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi'nin (BMDHS) uygulanabileceği görüşünü de ileri sürmüştür. Bu durumda kıyıdaş devletler, 12 millik karasularının yanında 200 millik kıta sahanlığına ve münhasır ekonomik bölgeye de sahip olacaklardır (Abdullayev, 1999, s. 275).

Azerbaycan, Hazar Denizi'nin, bir "göl" ya da "deniz" olarak tanımlanmasından ziyade kıyıdaş devletlerin münhasır yetkilerini kullanabileceği ulusal egemenlik alanlarının belirleneceği şekilde bölünmesine öncelik ve önem vermiştir. Ayrıca Azerbaycan, Hazar Denizi'nin hukuki statüsü net bir şekilde belirlenene kadar her kıyıdaş devletin kendi bölgesindeki enerji kaynaklarını işletebilmesi gerektiğini savunmuştur (Terzioğlu, 2008, ss. 37-38). Çünkü Azerbaycan, enerji ve özellikle petrol politikasıyla ekonomik gelişimini sağlamak istemiştir.

RF'nin 1996'da ileri sürdüğü her kıyı devleti için 45 millik münhasır ekonomik bölge önerisine Azerbaycan, petrol yataklarının 45 millik bölgenin dışında bulunmasından dolayı sıcak bakmamıştır (Oğan, 2005). 1998'de RF ile Kazakistan arasında imzalanan ve Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen, su kütlelerinin de ortak kullanımını öngören antlaşmayı olumlu olarak değerlendirmesine rağmen yeterli görmeyen Azerbaycan, Hazar Denizi'nin su kütlelerinin de ulusal sektörlere bölünmesi gerektiği düşüncesini tekrarlamıştır (Kocaman, 2018, s. 112).

Daha sonra Azerbaycan, RF ve Kazakistan ile yapılan antlaşmada Hazar Denizi'nin kuzey kesimiyle ilgili oluşan uzlaşmanın bir parçası olmuştur. 2003

Mayıs'ında RF ve Kazakistan ile birlikte Azerbaycan, sadece Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen antlaşmayı imzalamıştır (Lee, 2005, ss. 43-44). Böylece Azerbaycan, Hazar Denizi'nin tabanının kuzey kısmındaki uzlaşmayı resmî olarak üç taraflı bir hâle dönüştürmüştür.

4.1.2. Kazakistan

1998'e kadar Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne dair Azerbaycan ile aynı görüşleri benimseyen Kazakistan bu çerçevede, Hazar'ı bir "deniz" olarak değerlendirmiş ve 1982 BMDHS'nin Hazar Denizi'ne uygulanması gerektiğini savunmuştur (Çolakoğlu, 1998, s. 111). Kazakistan da Azerbaycan gibi Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi görüşünden hareketle ortak mülkiyet önerisini desteklememiştir (Nugman, 1998, s. 87). Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev ile Azerbaycan Cumhurbaşkanı Haydar Aliyev, Kasım 1996'da Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi konusunda ortak bir bildiri yayınlamışlardı (Dion, 1998, s. 81).

Şubat 1998'den itibaren Kazakistan, Azerbaycan'dan farklı bir tutum içine girmiştir. 9-10 Şubat 1998'de Kazakistan ile RF, Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen ve su kütlesini ortak kullanıma bırakan bir uzlaşma metnini kabul etmişlerdir. Bu uzlaşma metni daha sonra antlaşmaya dönüştürüldü ve bu antlaşma, 6 Temmuz 1998'de Moskova'da imzalandı (Çolakoğlu, 1998, ss. 110-111).

2001'de Kazakistan Cumhurbaşkanı Nursultan Nazarbayev, RF Başkanı seçilen Vladimir Putin ile Hazar Denizi'nin tabanının "eşit uzaklık" ilkesine göre bölünmesini içeren protokolü imzalamıştır. Ardından Kazakistan, RF ile yaptığı protokolün bir benzerini Azerbaycan ile de yapmıştır. Ülke daha sonra Mayıs 2003'te, RF ve Azerbaycan ile birlikte sadece Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen antlaşmayı imzalamıştır (Terzioğlu, 2008, ss. 38-39). Böylece Kazakistan, RF ve Azerbaycan, Hazar Denizi'nin tabanının ulusal sektörlere bölünmesi görüşünde birleşmişlerdir.

4.1.3. Rusya Federasyonu

Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirlenmesi konusunda en önemli devlet olan RF, dört farklı tutum içine girmiştir. Birinci tutumu; kıyı şeridinden itibaren 10 mil ya da 20 milin ötesindeki su kütlesi ve deniz tabanının ortak

kullanılmasıdır. Bu çerçevede RF; Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün, Sovyetler Birliği ve İran'ın aralarında yaptıkları antlaşmalarla belirlenmiş olduğunu, söz konusu bu antlaşmalarda münhasır egemenlik alanının yalnızca balıkçılığa yönelik tanınan kıyıdan itibaren 10 millik su alanından ibaret olduğunu, bunun dışındaki bölge sularının ortak kullanıma açık olduğunu ve kıyıdaş devletlerin bu sulardan eşit haklarla yararlanabileceğini ileri sürmüştür. 1993'ten sonra RF'nin öne sürdüğü teze göre kıyıdan itibaren 10 mil ya da 20 milin ötesindeki su alanı ve deniz tabanı ortak kullanıma bırakılmıyordu. Öne sürdüğü bu tezde RF, "özel bir su havzası" şeklinde tanımladığı Hazar Denizi için 1982 BMDHS'nin uygulanamayacağını belirtmiştir (Terzioğlu, 2008, s. 36).

RF'nin ikinci tutumu; Hazar Denizi'nin 45 mil kıyı şeridi dışında ortak kullanımınıdır. 1996'da öne sürdüğü bu tezde RF, her kıyıdaş devletin 45 millik münhasır ekonomik bölgeye sahip olmasını ve 45 milin ötesinde bulunan rezervlerin ise beş kıyıdaş devletin ortak kullanımına bırakılmasını teklif etmiştir (Nugman, 1998, s. 86). Böylece RF, Hazar Denizi'nin bölünmesi konusunda bir adım atmıştır.

RF'nin üçüncü tutumu; 1998'de Kazakistan ile imzaladığı antlaşmada görülür. Bu antlaşmayla RF ile Kazakistan, Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölmüştür, su alanını da ortak kullanıma bırakmıştır. Bu antlaşmada kıyıdaş devletlerin Hazar Denizi üzerinde sahip olacakları ulusal sektörler konusuna dair herhangi bir düzenleme yapılmamıştır (Çolakoğlu, 1998, ss. 110-111). RF'nin bu tutumuyla, Hazar Denizi'nin tabanının bölünebilir olduğu fakat su alanı ile su yüzeyinin ortak kullanıma tabi olduğu görüşünü benimsediği anlaşılmıştır. Bu teziyle RF, Hazar Denizi'nin tam paylaşımını kabul etmemiştir.

RF'nin dördüncü tutumu ise 2003'te Kazakistan ve Azerbaycan ile imzaladığı antlaşmada görülmektedir. Bu antlaşmayla RF, Kazakistan ve Azerbaycan arasında Hazar Denizi'nin tabanı "eşit uzaklık" ilkesine göre bölünmüş, münhasır ekonomik bölge ve ulusal sektörler konusunda da düzenleme yapılmıştır. Buna göre münhasır ekonomik bölgelerin genişliği, kıyıdaş devletlerin kıyı çizgilerine paralel ve eşit uzaklıkta olan orta bir hattın çizilmesi suretiyle çözümlenmiştir. Münhasır ekonomik bölgenin uzunluğu da Hazar Denizi ulusal sektörlerle bölünerek devletlerin kıyıları boyunca orantısız olarak hesaplanmıştır (Joyner & Walters, 2006, ss. 190-191). Bu tutumuyla RF'nin, Hazar Denizi'nin tabanı bölünebilir ancak su alanı münhasır ekonomik bölgelere ve su yüzeyi de ortak

kullanıma tabi olduğu görüşünü benimsediği söylenebilir.

RF, Baltık Denizi ve Karadeniz’le, Don-Volga ve Volga-Baltık Kanalları aracılığıyla bağlantı sağlanmasından dolayı Hazar’ın bir “deniz” olarak değerlendirilmesi görüşüne karşı çıkmıştır. RF, bu kanallarla ilgili geçiş rejimini kendi ulusal mevzuatıyla düzenlemiştir. Bu durumda Hazar’a 1982 BMDHS’nin “deniz” tanımı uygulanacak olursa bu kanallar uluslararası suyolları durumuna gelecektir. Don-Volga ve Volga-Baltık kanallarının uluslararası suyolları vasfını alması halinde ise Hazar Denizi’ne kıyıdaş devletler, bu kanallar üzerinden transit geçiş hakkı elde edeceklerdir (Dion, 1998, s. 81). Bu nedenle RF, Hazar Denizi’ni Baltık Denizi ve Karadeniz’e bağlayan kanalların sun’i olduğunu, bu sun’i kanalların ise uluslararası hukukun objesi olamayacağını, dolayısıyla 1982 BMDHS’nin uygulanamayacağını ileri sürmüştür (Nugman, 1998, s. 84).

RF, Hazar Denizi’nin beş kıyıdaş devlet arasında ulusal sektörlere bölünmesini de istememiştir. Hazar Denizi’nin ulusal sektörlere bölünmesini engellemek için RF, tam bölünmenin doğal çevreye zarar vereceği görüşünü ileri sürmüştür. RF Hazar Denizi’nin korunması gereken çok hassas bir ekosisteminin olduğunu; denizin beş ulusal sektöre bölünmesi ile birlikte ortaya çıkan durumun çevre kirliliğine yol açacağını, bundan dolayı da balıkçılık sanayisinin tehlikeye gireceğini iddia etmiştir. RF, Hazar Denizi’nde ortak kontrolün sağlanması durumunda ise denizdeki doğal kaynakları ve özellikle de balıkçılık ile hakları daha iyi koruyacağını dile getirmiştir (Croissant & Croissant, 1996-97, ss. 30-31). Fakat RF’nin ileri sürdüğü bu görüş pek anlamlı değildir. Çünkü Hazar Denizi Sovyetler Birliği döneminde, çevre açısından dünyanın en tehlikeli bölgelerinden biri durumunda idi. Volga nehri üzerine yapılan hidroelektrik barajlar, çiftçilerce böcekler için kontrolsüz olarak kullanılan zehirli ilaçlar, Volga, Kama ve Ural nehirlerindeki yaygın radyoaktif ve kimyasal denemelerden dolayı Hazar Denizi, Sovyetler Birliği döneminde çevresel bir felaket yaşamıştır (Cohen, 1996, ss. 4-5).

1998’den itibaren RF, Hazar Denizi’nin bölünmesi konusunda yumuşamasına rağmen ortak kullanımdan vazgeçmemiş ve tam paylaşımına karşı çıkmıştır. Çünkü RF, Hazar Denizi üzerinde kontrolünü devam ettirmek istemiştir (Terzioğlu, 2008, ss. 32-33). Zira Hazar Denizi’nin beş ulusal sektöre bölünmesi durumu RF’nin, Kafkasya ve Orta Asya bölgesi üzerindeki etkinliğinin zayıflamasına neden olabilecektir. Bu yüzden RF, ortak egemenlik teziyle bölgede Batı’nın

siyasi ve ekonomik etkinliğini engellemeyi amaçlamıştır.

BP önderliğindeki Azerbaycan Uluslararası Operasyon Şirketi (Azerbaijan International Operation Company-AIOC) ile Azerbaycan Devlet Petrol Şirketi (State Oil Company of Azerbaijan Republic-SOCAR) arasında 20 Eylül 1994'te Bakü'deki Gülistan Sarayı'nda imzalan "Asrın Anlaşması"ndan sonra RF, Hazar Denizi'nin hukuki statüsü sorununu BM'ye taşımıştır (Aliyev, 1997, s. 9). 5 Ekim 1994 tarihinde BM nezdinde RF; diğer denizlerle doğal bağlantısı olmadığından dolayı 1982 BMDHS'nin Hazar Denizi'nde uygulanamayacağını, Hazar Denizi'nin yasal rejiminin İran ile yapılmış olan Sovyetler Birliği dönemi antlaşmalarıyla belirlendiğini ve bu antlaşmaların hâlen yürürlükte olduğunu, bundan dolayı da ortak kullanım durumunun tek çözüm olduğunu açıkladığı bir memorandum yayınlamıştır. Ayrıca bu memorandumda, herhangi bir kıyı devletin Hazar Denizi'ne dair tek taraflı eyleminin kabul edilemeyeceği de belirtilmiştir (Kramer & Müller, 1997, s. 195). Böylece RF, SOCAR'ın AIOC ile yaptığı "Asrın Anlaşması"na Birleşmiş Milletler (BM) nezdinde kınamıştır.

4.1.4. İran

İran, RF gibi Hazar Denizi'nin kıyıdaş devletler arasında beş ulusal sektöre bölünmesine karşı çıkmıştır. İran; Hazar'ın bir "göl" olduğunu vurgulayarak kıyıdaş beş devletin ortak bir şekilde kullanması ancak kıyıdaş olmayan devletlerin bu durumun dışında tutulması gerektiğini ifade etmiştir. Ayrıca İran, Azerbaycan ile Kazakistan'ın Hazar Denizi'ndeki enerji kaynaklarına yönelik tek taraflı eylemlerini eleştirmiştir. İran'a göre 25 Mart 1940 tarihli Tahran Antlaşması, kıyıdaş devletlerin on millik mesafe dışındaki alanları ortak kullanıma bırakmıştır (Çolakoğlu, 1998, s. 112).

1998'e kadar RF'nin görüşünü destekleyen İran'ın; Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen ve su alanını ortak kullanıma bırakan RF ve Kazakistan'ın imzaladığı antlaşmadan sonra, RF ile Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirlenmesi konusunda yolları ayrılmıştır. İran, Türkmenistan ile birlikte 8 Temmuz 1998 tarihinde bir yayınladığı bildiri ile Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen RF-Kazakistan Antlaşması'nı reddetmiş ve BM nezdinde protestoda bulunmuştur. Bu protestoda İran, Hazar Denizi'nin beş kıyıdaş devletin rızası olmaksızın paylaşılamayacağını ve Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü belirleyecek yeni bir antlaşma imzalanana kadar kıyıdaş devletlerin Sovyetler Birliği ile İran arasındaki 26 Şubat 1921 tarihli Moskova Dostluk Antlaşması ve 25 Mart 1940 tarihli Tahran Antlaşması'na bağlı

olduklarını belirtmiştir (Çolakoğlu, 1998, s. 112). Bu bağlamda İran, Hazar Denizi'ndeki kaynakların eşit bir şekilde bölüşülmesi gerektiğini vurgulamıştır. Böylece İran Hazar Denizi politikasında, RF'nin 1998'deki tutum değişikliği nedeniyle yalnız kalmıştır.

İran, 2003'te Hazar Denizi'nin kuzeyine dair yapılan RF-Azerbaycan-Kazakistan Antlaşması'na da karşı çıkmıştır. İran ve Türkmenistan, bu antlaşmanın geçerli olmadığını ve Hazar Denizi için kıyıdaş devletler arasında beş taraflı bir antlaşma yapılması gerektiğini ileri sürmüşler ve hemen ardından 1982 BMDHS'ne uygun olarak Hazar Denizi'nin paylaşımını öngören Tahran Antlaşması'nı imzalamışlardır (Terzioğlu, 2008, ss. 40-41). Böylece İran ve Türkmenistan, Hazar Denizi'nin kuzeyinde ortaya çıkan RF-Azerbaycan-Kazakistan antlaşmasına karşı bir ittifak içine girmişlerdir.

İran'ın Hazar Denizi'nin beş ulusal sektöre bölünmesine karşı çıkmasının temel sebebi, Batılı devletlerin ve özellikle de ABD'nin Kafkasya ve Orta Asya bölgesinde ekonomik ve siyasi varlığının ortaya çıkmasını istememesidir. Bu bağlamda İran, bölgede kendi nüfuzunu artırmayı amaçlamıştır (Croissant & Croissant, 1996-97, ss. 34-35). Ayrıca İran'ın, 1994'te yapılan "Asrın Anlaşması"ndan dışlanması da Hazar Denizi'nin ortak kullanımına ilişkin tutumunda etkili olmuştur.

4.1.5. Türkmenistan

Türkmenistan'ın diğer kıyıdaş devletlerden farklı olarak Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne dair tutumunun belirsiz olduğu söylenebilir. Ocak 1997'ye kadar Türkmenistan, RF ve İran'ın siyasi baskılarının etkisiyle bu devletlerin politikalarına yakın bir çizgide tutum sergilemiştir. Bu bağlamda Türkmenistan, kıyıdaş devletlere bırakılacak 45 millik münhasır ekonomik bölge alanı dışındaki alanın ortak kullanıma tahsis edilmesi gerektiği yönünde bir görüş bildirmiştir. Daha sonra Türkmenistan bu görüşünü değiştirerek idari paylaşımın, eşit uzaklıkta olan orta bir hat çizilmeyle gerçekleşmesi gerektiği görüşünü ileri sürmüştür. Ayrıca Türkmenistan, Hazar Denizi'nin mevcut kaynaklarını, beş kıyıdaş devletin kendi sektörlerinde kalan bölümlerde münhasıran kullanmakta serbest olması gerektiğini belirtmiştir (Çolakoğlu, 1998, ss. 112-113).

Türkmenistan Ocak 1997 tarihinde, Azerbaycan Türkçesi olan Azeri ve Çırac

petrol sahalarının isimlerini değiştirerek Türkmen Türkçesi ile yeni isimler vermiştir. Bu petrol sahaları, Azerbaycan kıyı şeridinden 45 mil ötede yer almaktadır. Ancak Hazar Denizi'nin beş ulusal sektöre bölünmesini destekleyen Türkmenistan, benzer bir tezi savunan Azerbaycan ile bu petrol sahalarından dolayı anlaşmazlık yaşamıştır (Nugman, 1998, s. 88).

1998'den itibaren Türkmenistan'ın tekrar tutum değiştirdiği görülmüştür. Türkmenistan 8 Temmuz 1998 tarihinde, İran ile yayınladığı ortak bir bildiriyle Hazar Denizi'nin tabanını "eşit uzaklık" ilkesine göre bölen RF-Kazakistan Antlaşması'nı reddetmiş ve Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü belirleyecek yeni bir antlaşma imzalanana kadar Sovyetler Birliği ile İran arasında imzalanmış olan antlaşmaların geçerli olacağını bildirmiştir (Çolakoğlu, 1998, s. 113). Yayınladığı bu ortak bildiriyle Türkmenistan'ın, Hazar Denizi'nin tabanı ve su alanının ortak kullanımını savunan İran'ın görüşlerine daha yakın bir tutum içine girdiğini söylemek mümkündür.

2003'te gerçekleşen RF-Azerbaycan-Kazakistan Antlaşması'na karşı çıkan Türkmenistan, İran ile 1982 BMDHS'ne uygun olarak Hazar Denizi'nin paylaşımını öngören Tahran Antlaşması'nı imzalamıştır (Terzioğlu, 2008, ss. 42-43). Böylece Türkmenistan, Hazar Denizi'nin kuzeyine dair imzalanan RF-Azerbaycan-Kazakistan Antlaşması'na karşı İran'la ortak bir tutum sergilemiştir.

Türkmenistan'ın İran ile birlikte ortak bir tutum sergilemesinin nedeni, Azerbaycan'la aralarında yaşanan Azeri ve Çırak petrol sahalarından kaynaklanan anlaşmazlığın çözümü konusunda İran'ın desteğini almak istemesidir. Hazar Denizi'nin hukuki statüsü konusunda açık bir tutum sergilemeyen Türkmenistan, kıyılarına 65 mil uzaklıktaki Serdar/Kepez petrol sahası üzerinde tek taraflı egemenlik iddiasından da vazgeçmemiştir.

4.2. Hazar'ın "Deniz", "Göl" ya da "Özel Bir Su Havzası" Statüsünde Değerlendirilmesi

12 Ağustos 2018 tarihinde kabul edilen Hazar Denizi Sözleşmesi'ne kadar Hazar'ın hukuki statüsünün belirlenmesinde üç yol öne çıkmıştır. Bunlar; Hazar Denizi'ne ilişkin Sovyetler Birliği'nin dağılmasına kadar yapılmış antlaşmalar, 1982 BMDHS ve Hazar Denizi'ne ilişkin uluslararası teamül hukuku kurallarıdır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasına kadar Çarlık Rusya'sı/Sovyetler Birliği ile İran

arasında Hazar Denizi'ne ilişkin olarak beş adet ikili antlaşma yapılmıştır. Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla bağımsızlıklarını ilan eden RF, Azerbaycan, Kazakistan ve Türkmenistan; BDT'yi kuran 1991 Alma-Ata Deklarasyonu'yla Sovyetler Birliği'nin yapmış olduğu bütün antlaşmalara bağlı olduklarını bildirmişlerdir (Croissant & Croissant, 1996-97, s. 28). Dolayısıyla Hazar Denizi'ne kıyıdaş olan beş devlet, Sovyetler Birliği döneminde yapılan Hazar Denizi'yle ilgili bütün antlaşmalara bağlı durumda olmuştur. Ancak bu antlaşmalar, Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü açıklığa kavuşturmaktan uzak kalmıştır.

4.2.1. Hazar'ın “deniz” statüsünde değerlendirilmesi

12 Ağustos 2018 tarihinde kabul edilen Hazar Denizi Sözleşmesi'ne kadar Hazar'ın hukuki statüsünün belirlenmesinde ikinci yol, 1982 BMDHS ile öne çıkmıştır. 1982 BMDHS'nin 122. maddesinde “kapalı veya yarı kapalı deniz”, iki ya da daha çok devlet tarafından çevrelenen ve başka bir denizle veya okyanusla dar bir çıkışla bağlantısı olan ya da bütünüyle ya da ağırlıklı olarak iki veya daha çok kıyı devletinin karasuları ve münhasır ekonomik bölgelerinden oluşan körfez, havza ya da deniz şeklinde tanımlanmıştır (United Nations Convention on the Law of the Sea, 1982). Bu sözleşmeyi Hazar Denizi'ne kıyıdaş devletlerden RF ile İran imzalamış olmasına rağmen sadece RF onaylamıştır. Ancak RF sürekli olarak Hazar'ın bir “deniz” olduğunun kabulü tezine karşı çıkmıştır. Dolayısıyla Hazar'ın, bir deniz olduğu kabul edilmiş olsa bile 1982 BMDHS uygulanamamıştır (Janusz, 2005, s. 6).

Bu tanıma göre bir denizin “kapalı” ya da “yarı kapalı” olmasını belirleyen temel faktör “dar bir çıkış”ın olmasıdır. Böyle “dar bir çıkış” bulunuyor ise “yarı kapalı deniz”, bulunmuyor ise de “kapalı deniz” olma durumu söz konusu olacaktır (Terzioğlu, 2008, s. 34). Tanımda vurgulanan “dar bir çıkış”, Hazar Denizi açısından değerlendirilirse Don-Volga ve Volga-Baltık kanallarıdır. Hazar'ın “deniz” olduğunu kabul etmesi durumunda RF, Don-Volga ve Volga-Baltık kanallarında uluslararası suyolları rejimini uygulamak zorunda kalacaktı. Bu bağlamda Hazar Denizi'ne kıyıdaş diğer devletler de bu kanallardan transit geçiş hakkına sahip olabilecekti (Dion, 1998, s. 81). Ancak gerek Sovyetler Birliği döneminde ve gerekse de RF döneminde, bu kanallara iç sular rejimi uygulanmış ve RF bu kanallar üzerinde münhasır yetkisini kullanmıştır (Çolakoğlu, 1998, s. 114). Bu nedenle RF, Hazar'ın “deniz” olarak değerlendirilmesine sürekli karşı çıkmıştır.

Bununla birlikte 1982 BMDHS'ye göre Hazar Denizi'nin "kapalı veya yarı kapalı deniz" olması durumunda da hukuki statüsünde bir farklılık oluşturmayacaktır. Yani 1982 BMDHS'ye göre Hazar Denizi, "kapalı deniz" olarak kabul edilse de, "yarı kapalı deniz" olarak kabul edilse de sözleşmeye taraf olan RF bakımından kıyıdaş her devletin "karasuları, kıta sahanlığı ve münhasır ekonomik bölgesi" olacak ve karasuları dışında kalan bölge için ise "açık deniz" statüsü uygulanacaktır (Nugman, 1998, s. 83). Böyle bir durumda kıyıdaş devletler; karasularında, kıta sahanlığında ve münhasır ekonomik bölgelerinde doğal kaynaklardan yararlanma hakkı elde edebileceklerdi. 1998'e kadar deniz tabanının ortak kullanıma bırakılmasını savunan RF, Hazar Denizi'ni "özel bir su havzası" olarak tanımlamış ve "deniz" olarak değerlendirilmesine bu nedenle karşı çıkmıştır.

4.2.2. Hazar denizinin "özel bir su havzası" statüsünde değerlendirilmesi

Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne ilişkin başka bir değerlendirme de Hazar Denizi'nin "özel bir su havzası" olduğu görüşüdür. Bu görüşe göre Hazar Denizi'nin hukuki statüsü belirlenirken sadece deniz hukuku ilkeleri ve göllerin bölünmesinde uygulanan yöntemlerle mümkün olmayacağı ileri sürülmüştür. RF tarafından öne sürülen bu görüşle, Hazar Denizi'nde, kıyıdaş her devletin yetki alanı dışında kalan kısımların ortak kullanımı gibi geleneksel olmayan yöntemler uygulanması savunulmuştur (Ünal, 1999, s. 21). Bu bağlamda RF, 1998'de Kazakistan ile imzalanan antlaşmaya kadar Hazar Denizi'ni "özel bir su havzası" olarak nitelendirmiş ve 1982 BMDHS'nin Hazar Denizi'ne uygulanmasının mümkün olmadığını belirtmiştir.

4.2.3. Hazar denizinin "göl" statüsünde değerlendirilmesi

Uygulanan uluslararası hukukta deniz statüsü, iki niteliğe göre belirlenmiştir. Bunlar; tuzlu su alanı olması, tüm dünya düzeyinde doğal bir ulaşım ve iletişim alanı olmasıdır. Uluslararası ulaşım ve iletişime olanak vermeyen tuzlu su alanları ise göl olarak değerlendirilmiştir (Pazarcı, 2014, s. 270). Ancak göllerin "ortak kullanım"ına ve "sektörel paylaşım"ına ilişkin genelgeçer uluslararası hukuk kurallarından söz etmek mümkün değildir. Bu sebeple Hazar Denizi'ne kıyısı olan devletlerin uzlaşması büyük önem taşımıştır. 12 Ağustos 2018 tarihine kadar Hazar Denizi'nin kullanımı ve paylaşımıyla ilgili iki önemli öneri vardı. Bunlardan biri "condominium" olarak belirtilen "ortak kullanım" önerisi iken, diğeri de "sektörel paylaşım" önerisiydi. Tarafların bu önerileri gözden

geçirmeleri bakımından tarihî uygulamaların da değerlendirilmesi gerekli olmuştur. Böylece Hazar Denizi ile ilgili uluslararası teamül hukuku kurallarının var olup olmadığı konusu da açıklığa kavuşmuş olacaktır.

4.2.3.1. Hazar denizine ilişkin tarihî uygulamaların değerlendirilmesi

1995'te Azerbaycan, Sovyetler Birliği ile İran arasında yapılan antlaşmalarla Hazar Denizi'nin sektörlere bölündüğünü ileri sürmüştür. Bu durum Sovyetler Birliği'nin; Hazar Denizi'nin petrol, doğalgaz, balıkçılık ve ulaşım alanlarındaki faaliyetlerinden açıkça anlaşılmaktaydı (Çolakoğlu, 1998, s. 115).

1964'te Sovyetler Birliği ile İran arasında Hava Antlaşması imzalanmıştı (Dabiri, 1994, ss. 32-33). Bu antlaşma, Hazar Denizi'nin hava sahasını konu dışında tutmuş ve bu konuda herhangi bir düzenleme getirmemişti. Ancak bu antlaşma ile Sovyetler Birliği ve İran karasularının uç noktalarından (Astara-Esenguli) düz bir hat çizilerek Hazar Denizi için bir Flight Information Region (FIR) hattı belirlenmişti (Nugman, 1998, s. 82). Bu hat, her ne kadar bir resmî sınır olarak tanınmış olmasa bile fiili uygulamalara bakıldığında tarafların Hazar Denizi'ne bir "göl" muamelesi yaptıklarını söylemek mümkündür. Çünkü 1964 yılından itibaren Sovyetler Birliği, kendi on millik kıyı şeridinin dışındaki doğal kaynakları İran'a damısmadan çıkarmıştı. Aynı zamanda İran da Hazar Denizi'nin kendi kıyılarına yakın olan kesimlerindeki deniz tabanı ile su alanında tek taraflı faaliyetler gerçekleştirmiştir. Ayrıca Sovyetler Birliği ve İran gemileri, Astara-Esenguli hattını geçmemişlerdi (Nugman, 1998, ss. 83-90). Bu bağlamda İran'ın zımnî olarak Astara-Esenguli hattını Hazar Denizi'nde kendi egemenlik alanının sınırı olarak kabullendiği izlenimini vermişti.

1970'te Sovyet Cumhuriyetleri olan Azerbaycan, Kazakistan, Türkmenistan ve Rusya; Hazar Denizi'ni kendi aralarında "eşit uzaklık" ilkesine göre paylaşmışlardır (Kepbanov, 1997-98, s. 14). Bu tarihten itibaren Rusya dâhil, Sovyet Cumhuriyetleri'nin hiçbiri bu paylaşımından dolayı tepki göstermediği gibi İran'ın da herhangi bir tepkisi söz konusu olmamıştır (Çolakoğlu, 1998, s. 116). Hazar Denizi'nin bu paylaşımında Sovyet Cumhuriyetleri olan Kazakistan'a 113.000 kilometrekare, Rusya'ya 64.000 kilometrekare, Azerbaycan ile Türkmenistan'a da 80.000'er kilometrekarelik alanlar düşmüştür (Yusifzade, 1994, s. 2). Her bir Sovyet Cumhuriyeti kendi alanı dâhilinde petrol ve doğalgaz arama, işletme çalışmaları ile her türlü araştırma yapmak için münhasır haklara

sahip olmuştur (Çolakoğlu, 1998, s. 116).

1993 yılının Kasım ayında Astarhan'da düzenlenen bir seminerde RF Başbakanı Victor Chernomirdin, 1970'te yapılan bu paylaşımı onayladığını açıklamıştır (Çolakoğlu, 1998, s. 116). Yine 1993'te, Sovyetler Birliği'nin dağılmasıyla bağımsızlıklarını kazanan yeni kıyıdaş devletlerin liderleri, Sovyetler Birliği döneminde yapılan Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere göre bölünmesini öngören Moskova Anlaşması'nı imzalamışlardır (Croissant & Croissant, 1996-97, s. 29).

Tarihî uygulamalardan anlaşıldığı üzere yakın geçmişte Hazar Denizi'nin bir "göl" olarak değerlendirildiğini ve sektörel olarak da paylaşıldığını söylemek mümkündür. Bu da Hazar Denizi'nin sektörlere bölünmüş bir göl olduğu yönünde uluslararası teamül hukukunun varlığını desteklemektedir (Çolakoğlu, 1998, s. 116).

4.2.3.2. Hazar denizine ilişkin condominium (ortak kullanım) ve sektörel bölünme uygulamalarının değerlendirilmesi

Kapalı denizler olan göllerin "ortak kullanım"ı ve "sektörel paylaşım"ı ile ilgili uluslararası hukuk kurallarından söz etmek mümkün değildir. Bir göl, tek bir devletin topraklarıyla çevriliyse o devletin ülke sınırları bakımından bir parçası sayılmaktadır. Şayet bir göl, iki veya daha fazla devletin topraklarıyla çevrili olması durumunda ise bir "sınır gölü" niteliği kazanmaktadır. Sınır göllerinin hukuki rejimiyle ilgili uluslararası hukuk kurallarından söz etmek mümkün olmamakla birlikte bu hukuki rejim, kıyı devletlerinin aralarında yapacakları bir antlaşmayla tespit edilir (Kuran, 2016, s. 34). Uluslararası uygulamalara bakıldığında ise devletlerin sınırlarının belirlenerek göllerin tamamen paylaşılması ya da ortak kullanımıyla ilgili örnekler görmek mümkündür.

Uluslararası hukukta "ortak kullanım" rejimi genel olarak "Condominium" şeklinde belirtilmiştir. 1998'e kadar RF'nin ve İran'ın Hazar Denizi'ne dair görüşü de "ortak kullanım" yönünde olmuştur. Uluslararası hukukta kapalı bir su kütlesi ile ilgili ortak kullanıma ilişkin sadece tek bir örnek bulunmaktadır. Bu da El Salvador, Honduras ve Nikaragua ile çevrelenen Fonseca Körfezi'nin ortak kullanımındadır. Her ne kadar ortak kullanım genellikle ilgili tarafların kendi aralarında yaptıkları bir antlaşmayla oluşturuluyorsa da Fonseca Körfezi örneğinde "ortak kullanım", Uluslararası Adalet Divanı (UAD) tarafından alınan

bir karar sonucu gerçekleşmiştir. Bu kararın veriliş nedeni, Fonseca Körfezi'nin eskiden tek devlet olan İspanya'nın sınırları dâhilinde olması ve uzun yıllar boyunca bütün bir su kütlesi olarak değerlendirilmesidir. UAD, halef devletlerin ortaya çıkmasından sonra Körfez'in su bütünlüğünün bozulmasına dair bir avantaj görmemiştir. Fonseca Körfezi örneği, Sovyetler Birliği'nin halefi olarak yeni kıyıdaş devletlerin ortaya çıkmasıyla Hazar Denizi'ndeki duruma çok benzemiştir. Fakat Hazar Denizi, tek bir devlete ait olmaması nedeniyle farklılık arz etmiştir (Croissant & Croissant, 1996-97, ss. 28-29). Bundan dolayı Fonseca Körfezi örneğinin Hazar Denizi'nde uygulanmasının pek mümkün olmadığı söylenebilir.

Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi ile ilgili konu daha geniş bir hukuki geçerlilik dâhilindedir. Ancak bu bölünmenin ne şekilde yapılacağı ise bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Uluslararası hukukta, iki veya daha fazla devlet arasında sınır teşkil eden bir gölün kullanımı ve paylaşımıyla ilgili herhangi bir düzenleme mevcut değildir. Bu bağlamda uluslararası hukuka daha önceki örnekler kaynaklık edecektir. "Sınır gölü"nün, bütün kıyıdaş devletlerin sahillerinden çizilen merkez hattı ile bu merkez hattın üzerinde bulunan kara sınırlarının son noktasından çizilen dikey bir hatla ulusal sektörlere bölünmesi mümkün olabilir. Ardından kıyıdaş devletlerin sınırları, göl üzerinde bulunan sınır çizgisi boyunca devletlerin topraklarına bölünen kısımların eklenmesiyle geçer. Bu bölgeler dâhilindeki doğal kaynakların çıkarılma hakkı, devletlerin sınır çizgisine kadar olan göl sularını kapsar (Nugman, 1998, s. 83). Sınır gölünün sektörel bölünmesiyle ilgili örnekler mevcuttur. Kenya, Tanzanya ve Uganda arasında bulunan Victoria Gölü; Malauri ve Mozambik arasında bulunan Malauri Gölü; Kanada ile ABD arasında bulunan Büyük Kuzey Amerika Gölleri; Nijerya, Nijer ve Kamerun arasında bulunan Çad Gölü ve Fransa ile İsviçre arasında bulunan Cenevre Gölü bu durumun en önemli örneklerindedir (Çolakoğlu, 1998, s. 119).

5. HAZAR DENİZİ'NİN HUKUKİ STATÜSÜNE İLİŞKİN SÖZLEŞME

5.1. Sözleşmenin Önemi

2002 yılının Nisan ayında beş kıyıdaş devletin lideri, ilk kez Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü belirlemek için Türkmenistan'da toplanmıştır. Bu toplantıda; denizalanı, deniz yatağı ve toprak altının hukuki rejimini belirlemek amacıyla bir Çalışma Grubu oluşturulmuştur (O'lear, 2004, s. 175). Bu Çalışma Grubu'nda, on altı yılda elliden fazla toplantı yapılmıştır. Bu toplantılardaki istişareler

neticesinde bölge açısından dönüm noktası olarak görülen bir gelişme gerçekleşmiştir (Aliyeva, 2018, ss. 18-22). 12 Ağustos 2018 tarihinde Kazakistan'da, Hazar Denizi'nin Hukuki Statüsüne İlişkin Sözleşme (Hazar Denizi Sözleşmesi) kabul edilmiştir (Staikos, 2018). Kıyıdaş devletler tarafından kabul edilen Hazar Denizi Sözleşmesi, "sui generis" bir çözüm belirleyerek uzun süredir süregelen paylaşım ilişkisi hukuki sorunları çözüme kavuşturmuştur (Müller & Betaneli, 2018). Bu sözleşme, Hazar Denizi'ne ilişkin sorunların çözümüyle ilgili atılmış önemli bir adımdır. Hazar Denizi Sözleşmesi'nde öngörülen yeni rejim, kıyıdaş devletler arasında bir uzlaşma teşkil etmektedir.

Hazar Denizi Sözleşmesi, dünyanın en büyük iç su oluşumunu deniz ya da göl olarak ilan etmek yerine Hazar Denizi'ne "özel hukuki statü" tanımıştır (Zafar, 2018, s. 1). Böylece sözleşme, kıyıdaş devletlerin Hazar Denizi'ni "kıtalararası su kütleleri" olarak tanıdığını göstermiştir. Sözleşmede yer verilen yeni kavramsal yaklaşım Hazar Denizi'nde, ne BMDHS'nin uygulanacağı ne de kıyıdaş beş devlet arasında eşit olarak bölüneceği anlamına gelmektedir (Aliyeva, 2018, s. 20). Bu sözleşme ile Hazar Denizi'ne tanınan özel statünün, onu "deniz" olarak tanımlayanlar ile "göl" olarak belirlenmesini önerenler arasında bir uzlaşma sağlaması bakımından önemlidir. Sözleşmede açık bir şekilde Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirtilmemiş olması, ilerleyen süreçte bu sözleşmenin yorumlanmasında sorunlara neden olabileceği düşünülmektedir.

Hazar Denizi Sözleşmesi, deniz alanı ve toprak altındaki kaynaklarıyla ilgili tüm hakları kıyıdaş beş devlete tanımıştır. Sözleşmenin ele aldığı temel konular; deniz yüzeyi, deniz alanı, deniz yatağı ve toprak altının hukuki rejimine ilişkindir. Söz konusu hukuki rejimin daha detaylı ele alınabilmesi; Hazar Denizi'nin toprak altının işletilmesi, balıkçılık faaliyetleri, seyrüsefer serbestisi, açık denize geçiş, biyolojik çeşitliliğin korunması, taraflar arasındaki uyuşmazlıkların çözümü, kaynakların paylaşımı ve askerî dengenin korunmasına ilişkin hükümlerin açıklanması ile mümkün olabilecektir.

5.2. Hazar Denizi'nin Sınırlandırılması

Hazar Denizi Sözleşmesi, taraflara denizin kullanımı bakımından münhasır ve egemen haklar vermiştir (Raimbekova, 2018). Sözleşme; kıyıdaş devletlerin, karasuları ve münhasır balıkçılık bölgesi olacak şekilde egemenliği altında bulunan deniz alanının, ulusal sektörler üzerinde egemen ve münhasır haklarını kullanabilecekleri deniz yatağını belirlemenin yanı sıra ortak kullanıma açık bir

deniz alanının varlığını da tanımıştır.

Taraflar, medyan çizgisine dayanarak sınırları belirlemeyi destekleyen “eşit uzaklık” ilkesi üzerinden bir çözümü reddederek deniz yatağı ve yüzeyini farklı şekilde düzenlemişlerdir. Hazar Denizi Sözleşmesi’ne göre deniz alanı ile deniz yatağı, farklı şekilde bir hukuki rejime tabi tutulmuştur. Bu bağlamda deniz yatağı bölgelere ayrılırken karasuları ile balıkçılık bölgelerinin dışında kalan ortak deniz alanı ise uluslararası bir su alanı olarak kabul edilmiştir (Aliyeva, 2018, s. 20).

Hazar Denizi Sözleşmesi’nin 6., 7. ve 8. maddelerine göre deniz alanının iç sulara, en fazla 15 deniz mili olacak şekilde karasularına ve en fazla 10 mil olacak şekilde balıkçılık bölgelerine bölüneceği öngörülmüştür. Deniz alanının kalan kısmı ve bu alanda bulunan kaynaklar, kıyıdaş devletler tarafından ortaklaşa kullanılacaktır (Convention on the legal status, 2018). Diğer bir deyişle 25 milin ötesi, ortak kullanıma açık deniz alanı olarak kabul edilmiştir.

Hazar Denizi’nde karasularının belirlenememesi nedeniyle doğal kaynakların kullanımı ve denizcilik endüstrisinin gelişimi engellenmekteydi (Amanzholova, 2018). Hazar Denizi Sözleşmesi’nin 7. maddesi ile karasularının kıyı devletinin esas hattan itibaren 15 mil mesafede olacağını belirlenmesi, süregelen bir belirsizliği giderip doğal kaynakların kullanımındaki ve denizcilik endüstrisinin gelişimindeki engellerin kaldırılması yönünde olumlu bir adım olmuştur. Sözleşme’nin 7. maddesinin 3. fıkrasına göre kıyıdaş devletler arasında karasularına ilişkin sınırlandırmanın, söz konusu devletler arasındaki bir anlaşmadan etkilenmeyeceğini belirtilmiştir (Convention on the legal status, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi’nden önce yapılan anlaşmaların hiçbirinde açıkça deniz yatağı ve toprak altındaki kaynakların paylaşımını düzenleyen bir hükme yer verilmemiştir (Hatamzade, t.y.). Söz konusu bu sözleşme ile kabul edilen yeni ve özel statü, Hazar Denizi’nin deniz yatağını ulusal sektörlere bölünmesidir (Convention on the legal status, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi’nde; bir taraftan deniz alanının sınırlandırılmasına yönelik genel kurallar konulurken diğer taraftan deniz yatağının nihai olarak ne

şekilde sektörlerle sınırlandırılacağı belirtilmemiştir. Sözleşmede sadece genel olarak kabul görmüş uluslararası hukukta yer alan kural ve normlar dikkate alınarak sınırlandırmanın, Hazar Denizi'ne kıyıdaş devletler arasında bir antlaşma ile yapılacağı belirtilmiştir (Convention on the legal status, 2018). Bu bağlamda Hazar Denizi Sözleşmesi'nde 1982 BMDHS'ye doğrudan atıf olmamasına rağmen denizalanı, 1982 BMDHS'dekine benzer düzenlemelere tabi tutulmuştur. Örneğin, 1982 BMDHS'nin "limanlar"ın düzenlendiği 11. maddesinin ve "sun'i adalar inşa etme"nin düzenlendiği 60. maddesinin 1. fıkrasına (United nations convention on the law of the sea, 1982); Hazar Denizi Sözleşmesi'nde 7. maddenin 2. fıkrası ve 8. maddenin 2. fıkrasında (Convention on the legal status, 2018) aynı şekilde yer verilmiştir.

5.3. Deniz Tabanı ve Toprak Altının İşletilmesi

Hazar Denizi'ni dünyanın stratejik olarak en önemli bölgelerinden biri hâline getiren, enerji kaynakları bakımından zengin olmasıdır. Bu bakımdan Hazar Denizi Sözleşmesi, kıyıdaş devletlerin her birine karasularının ötesinde yer alan deniz yatağı ve toprak altının işletilmesine ilişkin egemen haklar tanımıştır. Böylece Hazar Denizi'nin deniz tabanı ve toprak altındaki kaynakları, beş kıyıdaş devlet arasında paylaşılacağı öngörülmüştür. Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 8. maddesinin 1. fıkrası ile kıyıları bitişik veya karşı karşıya olan devletlerin kendi aralarında deniz yatağının ve altındaki kaynakların paylaşımının, ilgili devletler arasında yapılacak bir antlaşmayla gerçekleşeceğini öngörülmüştür (Convention on the legal status, 2018). Söz konusu hüküm ile tarafların, Hazar Denizi'ndeki haklarını ortaklaşa kullanmak yerine deniz dibi ve toprak altındaki kendi bölgeleri üzerinde münhasır egemen haklara sahip olmalarını sağlamıştır (Müller & Betaneli, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 8. maddesinin 2. fıkrasına göre kıyı devletlerine, sun'i adalar veya sektörlerinde yer alan deniz yatağında yapılar inşa etme hakkını münhasıran vermiştir (Convention on the legal status, 2018). Böylece kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nin deniz yatağına denizaltı kablo ve boru hatları döşeme hakkına sahip olmuşlardır. Bunun yanı sıra denizaltı kablo ve boru hatlarının güzergâhlarının belirlenmesi, sektöründen kablo veya boru hattı geçirilecek olan tarafla yapılacak bir antlaşma ile gerçekleştirileceği düzenlenmiştir (Convention on the legal status, 2018). Bu bağlamda sözleşme, bölgelerinden boru hattı geçecek olan devletlerin onayını gerektiren bir boru hattı döşenmesi usulünü öngörmüştür. Böylece bu sözleşme; kıyı devletlerinin, Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirsizliği nedeniyle durdurulan boru hattı projelerinin

tamamlanmasını kolaylaştırabilir ve yeni projelerin yapılmasını da teşvik edici bir rol oynayabilir (Müller & Betaneli, 2018).

Doğal kaynaklar bakımından zengin olan Hazar Denizi'nin deniz tabanının ve toprak altındaki kaynaklarının kıyıdaş beş devlet arasında paylaşılması, taraflar arasında başka bir düzenleme ile gerçekleştirilecektir. Deniz yatağı sınırlarının henüz müzakere edilmemiş olmasından dolayı sınırların belirlenmesi, sözleşme öncesi dönemde olduğu gibi ikili veya çok taraflı antlaşmalar yoluyla yapılacaktır (Raimbekova, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi, taraf devletlerin sektörlere sahip olacağını belirtmiştir. Fakat sözleşme, sektörlerin saptanmasına ilişkin herhangi bir yöntem öngörmemiştir. Böylece kıyıdaş devletler, deniz tabanının ve toprak altının ulusal sektörlerle sınırlandırılması konusunu ertelemişlerdir. Sektörlerin sınırlandırılması, genel olarak kabul görmüş uluslararası hukuktaki ilke ve normlar dikkate alınarak kıyıları yan yana ve karşılıklı olan devletler arasında yapılacak ikili veya çok taraflı antlaşmalara bırakılmıştır (Convention on the legal status, 2018). Hazar Denizi Sözleşmesi'nin hükümleri, deniz yatağının sınırlandırılmasına ilişkin önceden yapılmış ikili ve çok taraflı antlaşmalardan söz etmese de bu antlaşmaları imzalamaları konusunda yetkilendiren önceki antlaşmaları kaldırmıştır (Müller & Betaneli, 2018).

5.4. Balıkçılık Faaliyeti

Hazar Denizi'nde, petrol ve doğalgaz kaynaklarına ek olarak önemli biyolojik kaynaklar da bulunmaktadır (Özden, Varlık & Erkan, 2018, s. 27). Bu bakımdan Hazar Denizi Sözleşmesi, sudaki biyolojik kaynakların kullanımını üç kategoride düzenlemiştir. Bunlar; kıyı devletlerinin egemenliği altındaki karasuları, münhasır balıkçılık bölgeleri ve kıyıdaş devletlerin ortak kullanacağı deniz alanıdır (Convention on the legal status, 2018). Bu sözleşmeyle ortak deniz alanında biyolojik kaynakların kullanılması için ortaklaşa yönetilen bir rejim oluşturulmuştur. Bu rejim sayesinde kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nde izin verilen toplam avlanma miktarını ve ulusal kotaları ortaklaşa belirleyeceklerdir (Convention on the legal status, 2018). Başka bir ifadeyle taraflar, paylaşılan biyolojik kaynakların ne kadarının toplanacağını ve ulusal kotalarını, antlaşmalar veya düzenlemeler yoluyla birlikte belirleyeceklerdir. Hazar Denizi Sözleşmesi'nde, bir devletin kotasını tam olarak dolduramaması durumunda ise avlanmaya ilişkin haklarını sözleşmeye taraf olan diğer devletlere nasıl

devredeceği düzenlenmiştir (Convention on the legal status, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi, geniş kapsamlı bir balıkçılık rejimi öngörmüştür. Sözleşme'nin 9. maddesinin 1. fıkrasına göre Hazar Denizi'ne kıyısı olan her devletin karasularına bitişik 10 deniz mili boyunca bir balıkçılık bölgesine sahip olacağı belirtilmiştir. Sözleşme'nin 9. maddesinin 2. fıkrasına göre ise taraf her devletin, biyolojik kaynaklar bakımından kendi balıkçılık bölgesindeki münhasır haklara sahip olması düzenlenmiştir. Taraf devletlerin aralarında yapılan önceki antlaşmalar da balıkçılık bölgelerinin sınırlandırılmasını etkilemeyecektir (Convention on the legal status, 2018).

5.5.Seyrüsefer Serbestisi

Hazar Denizi Sözleşmesi'nde, kıyı devletlerinin gemilerine seyrüsefer serbestliği tanınmıştır. Bu sözleşme, Hazar Denizi'ne kıyıdaş olan devletlerin bayraklarını taşıyan gemilerin karasularının ötesinde seyrüsefer serbestisine sahip olmalarını güvence altına almıştır. Ayrıca sözleşme, taraflardan her birinin, diğer tarafların bayrağını taşıyan ticaret gemilerine Hazar Denizi'ndeki limanlarına serbest giriş ve çıkışın kendi ulusal gemileriyle aynı muameleye tabi tutulacağını düzenlemiştir (Convention on the legal status, 2018). Burada önemli olan sözleşmenin, kıyıdaş devletlerin bayrağını taşıyan gemilere denize giriş ve çıkış serbestisi sağlamasının yanı sıra seyrüsefer hakkını korumasıdır (Zafar, Talukdar & Sing, 2018, s. 2).

Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 11. maddesi, “zararsız geçiş” hakkını düzenleyen kapsamlı bir hükümdür. Söz konusu hükümde, kıyı devletinin zararsız geçişe ilişkin kanun ve düzenlemelerin yanı sıra kıyıdaş devletlerin korunma hakları ile görevleri ve bir savaş gemisi veya ticari amaçlarla kullanılmayan bir devlet gemisinin neden olduğu zarar sebebiyle bayrak sahibi devletin sorumluluğu düzenlenmiştir (Convention on the legal status, 2018). Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 11. maddesinin metni oluşturulurken 1982 BMDHS'nin bazı maddelerindeki metinlerine doğrudan yer verilmiştir.

Hazar Denizi Sözleşmesi, denizdeki ulaşım potansiyelini de artırmıştır. Sözleşmenin 16. maddesinde “Hazar Denizi'ndeki tarafların, bu sözleşmeye taraf olmayan devletlerin gerçek ve tüzel kişiler ile iş birliği yapmaları ve uluslararası kuruluşların da bu sözleşmenin hükümlerine uygun olması gerekmektedir.”

hükmü yer almıştır (Convention on the legal status, 2018). Böylece sözleşme, bölgesel ve bölgeler arası ticaret için ulaşım bağlantısı ve transit tesisler konusunda iş birliği öngörmüştür (Zafar vd., 2018, s. 6).

5.6.Açık Denizlere Geçiş

Hazar Denizi Sözleşmesi, Hazar Denizi'nden çıkışı ve bu denize girişi de düzenlemiştir. Sözleşmenin 10. maddesinin 4. fıkrasına göre taraflar, Hazar Denizi'nden diğer denizler ile okyanuslara serbest çıkış ve Hazar Denizi'ne tekrar geri dönme hakkına sahiptir. Söz konusu ulaşım hakkı, transit devletlerin karasularından diğer tarafların bayrağını taşıyan ticaret gemilerinin serbest transit geçiş hakkının kullanılmasına ilişkindir (Convention on the legal status, 2018). Transit devlet olabilmenin koşullarını beş taraf devletten sadece RF ve İran taşımaktadır. Coğrafi yönden RF'nin Karadeniz'e, Baltık Denizi'ne ve Beyaz Deniz'e; İran'ın ise Basra Körfezi'ne kıyısı olmasından dolayı transit devlettirler (Müller & Betaneli, 2018). Azerbaycan'ın, Türkmenistan ve Kazakistan'ın ise Hazar Denizi dışında herhangi bir denize kıyısı mevcut değildir.

Hazar Denizi Sözleşmesi'ne göre transit geçiş hakkının kullanımı, transit devletler ile diğer devletler arasında yapılacak ikili antlaşmalarla belirlenecektir. Şayet bu tür antlaşmalar yapılmamışsa transit geçiş, transit devletin ulusal mevzuatına göre gerçekleşecektir. Bu durumda transit devletler, haklarının ihlal edilmesini engellemek için gerekli tüm önlemleri alacaklardır (Convention on the legal status, 2018). Söz konusu hükmün transit geçiş hakkı konusunda sınırlamalara neden olabileceği söylenebilir. Buna karşın transit geçiş rejimi konusunda Hazar Denizi Sözleşmesi'nde 1982 BMDHS ile benzer şekilde yer verilmesi, Hazar Denizi ile diğer denizler ve okyanuslar arasındaki bağlantıyı geliştirecektir.

5.7. Ekolojik Sistemin ve Biyolojik Çeşitliliğin Korunması

Hazar Denizi, uzun zamandır gerçekleşen petrol üretiminden ve diğer endüstriyel faaliyetlerden kaynaklanan kirliliğe maruz kalmıştır. Bu nedenle sözleşmenin 11. ve 15. maddelerinde, Hazar Denizi'nin ekolojik sisteminin ve biyolojik çeşitliliğinin korunmasına dair düzenlemeler de yapılmıştır. Sözleşmede, taraf devletlerin bu korumayı sağlamak için gerekli önlemleri almaları gerektiği belirtilmiş ve Hazar Denizi'nin biyolojik çeşitliliğine zarar verebilecek faaliyetler yasaklanmıştır (Convention on the legal status, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 14. maddesinin 3. fıkrası, taraf devletlerin ikili antlaşmalarla deniz yatağına kablo ve boru hattı döşemelerine izin vermiştir (Convention on the legal status, 2018). Sözleşmenin 14. maddesinin 2. fıkrasında ise 2003'te imzalanan Deniz Çevresinin Korunmasına Dair Tahran Sözleşmesi (Tahran Sözleşmesi) de dâhil olmak üzere uluslararası antlaşmalarda yer alan çevresel standartlara ve gerekliliklere uyulması gerektiği belirtilmiştir. Bu durum, Hazar Denizi'nde yapılacak herhangi bir boru hattı projesine ilişkin taraf devletlerin, çevrenin korunmasına yönelik endişelerini ileri sürebileceği anlamına gelmektedir (Karle, 2018). Tahran Sözleşmesi kapsamında ayrıca ek protokoller de imzalanmıştır. Bunlardan biri, 20 Temmuz 2018 tarihinde imzalanan Sınır Aşan Bağlamda Çevresel Etki Değerlendirmesi'ne İlişkin Protokol'dür. Bu protokolda, önerilen bir faaliyetin deniz ve kara çevresi üzerindeki olası etkilerini değerlendirmeye yönelik tarafların bildirimlerini de içeren bilgi alışverişi ve danışma gibi önemli yükümlülükler eklenmiştir. Bu yükümlülüklerin uygulanması; denizaltı kablo ve boru hatlarına, hidrokarbonların çıkarılmasına ve balıkçılık faaliyetlerine ilişkin Hazar Denizi'ndeki mevcut ve gelecekteki projeleri etkileyecektir (Müller & Betaneli, 2018).

Hazar Denizi'nin çevresinin korunması, uzun zamandır kıyıdaş devletlerin gündeminde olan bir konuydu. Hazar Denizi Sözleşmesi ile kıyıdaş devletler, denizin ekolojik sistemini muhafaza etmek ve biyolojik çeşitliliğe zarar veren herhangi bir faaliyetten kaçınmak için yapılan önceki antlaşmalardan kaynaklanan yükümlülüklerini yeniden teyit etmişlerdir (Hatamzade, t.y.).

5.8.Uyuşmazlıkların Çözümü

Hazar Denizi Sözleşmesi'nin 21. maddesinin 1. fıkrasında, taraf devletler arasında bu sözleşmenin yorumlanması ve uygulanmasına ilişkin ortaya çıkacak uyuşmazlıkların müzakereler yoluyla nasıl çözüleceğine dair düzenleme yapılmıştır. Sözleşmenin yorumlanmasına veya uygulanmasına ilişkin aralarındaki uyuşmazlığı çözmek konusunda başarısız olmaları durumunda ise taraflar, takdirlerine bağlı olarak söz konusu uyuşmazlığı uluslararası hukukun öngördüğü diğer barışçıl yollarla çözeceklerdir (Convention on the legal status, 2018). Böylece taraf devletlerin, Hazar Denizi ile ilgili herhangi bir uyuşmazlık durumunda Uluslararası Adalet Divanı (UAD) da dâhil olmak üzere herhangi bir uluslararası yargı organına başvurmasına yönelik tek taraflı girişiminin yasaklandığı söylenebilir. Bu durum sözleşme taraflarının, Hazar Denizi'nde yaşanacak bir uyuşmazlığı diplomatik yollar ve diğer barışçıl müzakere araçları ile çözeceklerini doğrulamaktadır.

Sözleşmenin öngördüğü herhangi bir uyuşmazlık çözüm yöntemi mevcut değildir. Bağlayıcı tahkim veya diğer yargı yollarının şart koşulması yerine Hazar Denizi Sözleşmesi, uygun bir uyuşmazlık çözüm mekanizması üzerinde karşılıklı olarak anlaşmaya varmalarını tarafların takdirine bırakmıştır (Hatamzade, t.y.). Bununla birlikte sözleşme hükümleri, tarafların uyuşmazlığın çözüm yöntemi konusunda anlaşamamaları durumunda bir çözüm sunmamıştır. Uygulamada ise bu durum, tarafların aralarındaki uyuşmazlıkları çözmelerini zorlaştırabilir.

Sözleşme kapsamında tanınan haklar, yalnızca devletlerarası ilişkilerle ilgilidir. Bununla birlikte deniz yatağının sınırlandırılmasına, ortak kaynakların kullanılmasına ve işletilmesine veya çevre sorunlarına ilişkin problemler, devletler ile özel yatırımcılar arasında bir uyuşmazlık olarak da ortaya çıkabilir (Müller & Betaneli, 2018).

5.9. Askerî Dengenin Korunması

Güvenlik, Hazar Denizi'ne kıyısı bulunan devletlerin en önemli sorunu olmuştur. Hazar Denizi, Orta Doğu ve Afganistan gibi uluslararası çatışma bölgelerine yakın konumdadır. Özellikle RF ve İran için sözleşmenin en önemli faktörlerinden biri, yabancı orduların Hazar Denizi'ne girmelerini engellemek ve bölgenin güvenliğini artırmaktır (Staikos, 2018).

Hazar Denizi Sözleşmesi'nde yer alan önemli düzenlemelerden biri, kıyıdaş beş devletten herhangi birine ait olmayan silahlı kuvvetlerin denizde bulunması yasağıdır. Hazar Denizi'ne kıyısı olmayan devletlerin silahlı kuvvetlerinin bölgede bulunamayacağına ilişkin hüküm sözleşmede açık bir şekilde yer almıştır. Sözleşmenin 3. maddesinin 6. fıkrası, taraflara ait olmayan silahlı kuvvetlerin Hazar Denizi'nde bulunmamasını düzenlemiştir (Convention on the legal status, 2018). Böylece sözleşme, Hazar Denizi'ne kıyısı olmayan devletlerin Hazar Denizi'nde askerî faaliyette bulunmalarını yasaklamıştır (Legucka, 2018, s. 2). Ayrıca sözleşme, Hazar Denizi'ne kıyısı olmayan devletlerin denizde silahlı kuvvetler bulundurmalarını engelleme yanı sıra kıyıdaş bir devletin de saldırı suçu işlemek üzere ülkesinin başka bir devlet tarafından kullanılmasını önlemiştir (Karle, 2018).

Kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nde güvenlik ve istikrarın sağlanması sorumluluğunu toplu olarak üstlenmeyi taahhüt altına almışlardır. Bu durum ABD'nin veya NATO'nun da dâhil olduğu üçüncü tarafların silahlı kuvvetlerinin Hazar Denizi'ne erişimini engellemiştir (Hatamzade, t.y.). Üçüncü devletlere ait

askerî gemilerin bulunması yasağının, Azerbaycan ve Kazakistan ile iş birliği içerisinde olan NATO ve üyesi devletlerin Hazar Denizi'nde askerî gemi veya birlik görevlendirememesi gibi etkileri olmuştur (Müller & Betaneli, 2018).

6.SONUÇ

Hazar Denizi, hem büyüklüğünden hem de tuzlu bir suya sahip olmasından dolayı tarih boyunca sürekli “deniz” olarak adlandırılmıştır. Fakat Hazar Denizi'nin nehirler ya da boğazlar yoluyla denizlere veya okyanuslara doğal bir bağlantısının olmaması, onun “göl” olarak değerlendirilmesi sonucunu ortaya çıkarmıştır. Hazar Denizi'nin hukuki statüsünün belirlenmesinde ise asıl önemli nokta, onun göl ya da deniz olması konusu değildir. Hazar Denizi'nin hukuki statüsüne dair sorunun temel nedeni, özelde Hazar bölgesinin ve genelde de Kafkasya ve Orta Asya bölgesinin çok önemli bir jeopolitik alan olmasıdır. Bağımsızlığını kazanmasının ardından RF, Kafkasya ve Orta Asya bölgesi üzerindeki nüfuzunu kaybedebileceği endişesi taşımaktaydı. Bu durum RF politikalarını, bölgedeki ABD önderliğindeki Batılı devletlerin nüfuzunu sınırlamaya ve kendi kontrolünü arttırmaya yöneltmişti. Bu bağlamda RF, Kafkasya ve Orta Asya bölgesinin ABD önderliğindeki Batılı devletlerin siyasi ve ekonomik kontrolü altına girmesini engellemek için Hazar Denizi'nde “ortak egemenlik” tezini ileri sürmüştü. 1998'den itibaren Kafkasya ve Orta Asya bölgesinde nüfuzunu arttırmaya başlayan RF, Hazar Denizi'nin sektörlere bölünmesi konusunda yumuşadı. 2018'de, bölgedeki etkinliği tekeline geçiren RF, Hazar Denizi'nin hukuki statüsünü belirleyen Hazar Denizi Sözleşmesi'nin imzalanmasına öncülük etmiştir. Zaten RF'nin, Kafkasya ve Orta Asya bölgesindeki etkisinin kaybolmasına yol açacak bir çözümü kabul etmesinin mümkün olmadığı bilinen bir gerçektir.

2018'e kadar ki tarihî uygulamalara bakıldığında, kıyıdaş devletler tarafından Hazar Denizi'ne bir “göl” muamelesi yapıldığı ve sektörel paylaşım konusunun esas olduğu bir uygulamanın oluştuğuna dair bir izlenim doğmuştur. Buna ek olarak Hazar Denizi'nin kendine özgü bir şekilde ifade edilen “sui generis” göl olduğu ortaya çıkmıştır. Fakat bu durumun, Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi ile ilgili bir engel teşkil etmesi söz konusu değildir. Hazar'a kıyısı olan devletler, Hazar Denizi'nin “sui generis” özelliği sebebiyle özellikle çevre sorunlarının çözümüne dair sıkı bir iş birliğine girişmek zorunda kalmışlardır. Buna ek olarak 1978'den itibaren Hazar Denizi su seviyesinin yılda yaklaşık on

santim yükselmesi de ayrı bir sorun teşkil etmiştir. Bu durum, başka çevre sorunlarına yol açtığı gibi Hazar Denizi'nin doğuya doğru genişlemesine de neden olmuş ve böylece ulusal sınırların saptanmasını güçleştirmiştir. Bu nedenle kıyıdaş devletler, ulusal sınırları da içeren Hazar Denizi'nin hukuku statüsünün belirlenmesi için Çalışma Grubu oluşturmuş ve bu grubunun çalışmaları sonucunda 12 Ağustos 2018 tarihinde Hazar Denizi'nin Hukuki Rejimine İlişkin Sözleşme kabul edilmiştir.

Hazar Denizi Sözleşmesi; ulusal egemenlik, toprak bütünlüğü, üyeler arasında eşitlik ve kuvvet kullanmama ilkelerine dayanan güvenlik, ekonomik iş birliği, çevre koruma ve deniz taşımacılığı konularına ilişkin çerçeveyi belirleyen bir düzenlemedir. Sözleşme, Hazar Denizi'nde yalnızca kıyıdaş devletlerin egemen olduğu ve yargı yetkilerini sadece bu devletlerin kullanabileceğine dair konuları düzenlemiştir.

“Bölgesel Anayasa” olarak nitelendirilen Hazar Denizi Sözleşmesi, aynı zamanda bir çerçeve sözleşme olup uzun vadede ikili veya çok taraflı daha ayrıntılı ek düzenlemelerle daha da desteklenebilecektir. Kıyıdaş devletler, Hazar Denizi'nin güney kesiminin sınırlandırılmasını ve tartışmalı enerji alanlarının mülkiyetine ilişkin ihtilafli durumlarını çözememiş olmalarına rağmen denizin hukuki statüsüne açıklık getirmişlerdir. Bu bağlamda Hazar Denizi Sözleşmesi'nin, uzlaşma sağlanması bakımından tüm kıyıdaş devletlerin yararına bir düzenleme olduğu söylenebilir. Sözleşmenin ortaya çıkardığı en önemli sonuçlardan biri de RF'nin, Hazar Denizi ile Kafkasya ve Orta Asya bölgesi üzerindeki kontrolünü elinde tutması olmuştur.

Hazar Denizi Sözleşmesi her ne kadar zorlu bir süreçten geçilerek imzalanmış olsa da beş kıyıdaş devlet arasında süregelen çeşitli sorunlar mevcudiyetini korumaktadır. Sözleşme, Hazar Denizi ile ilgili 1991-2018 döneminde biriken tüm sorunları çözebilme potansiyeline sahip bir düzenleme değildir. Hazar Denizi Sözleşmesi'nin kapsamı geniş ve belirsizdir. Sözleşme'de, taraf devletlerin sektörlere sahip olacakları öngörülmüş olsa da bu konunun belirlenmesine yönelik bir usul belirtilmemiştir. Bu nedenle taraflar, BM ilkeleri uyarınca Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölüneceği bir antlaşmanın hazırlık çalışmalarına başlamışlardır. Günümüzde kıyıdaş devletler arasında Hazar Denizi'nin ulusal sektörlere bölünmesi konusunun görüşüldüğü zirveler yapılmaktadır.

7. KAYNAKÇA

- Abdullayev, C. (1999). Uluslararası hukuk çerçevesinde Hazar'ın statüsü ve doğal kaynaklarının işletilmesi sorunu. Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, 48 (1-4), 255-290.
- Aliyev, H. (1997). Azerbaycan nefti dünya siyasetinde cıı. Bakü: Azerbaycan Neşriyatı.
- Aliyeva, S. (2018). Caspian Sea status. The long-awaited convention. Think Bridge, 1 (4), 18-22. 25 Mayıs 2019 tarihinde http://prismua.org/wp-content/uploads/2018/10/ETB_4_2018_en-2.pdf adresinden erişildi.
- Amanzholova, Z. (2018). Caspian Sea legal status: From disassociation to collaboration. The Astana Times. 2 Mayıs 2019 tarihinde <https://astanatimes.com/2018/08/caspian-sea-legal-status-from-disassociation-to-collaboration/> adresinden erişildi.
- Barylski, R. (1995). Russia, the west and the Caspian energy hub. Middle East Journal, 2 (2), 217-232.
- BBC News. (2018). Caspian Sea: Five countries sign deal to end dispute. 25 Mayıs 2019 tarihinde <https://www.bbc.com/news/world-45162282> adresinden erişildi.
- Bilici, A. (1998). Petrolü, doğalgazı, havyanı var; statüsü yok, Aksiyon, 30 Mayıs-5 Haziran, 42-44.
- Bovt, G. (1995). Russia, Iran agree that rules on Caspian Sea and affair of littoral states, none of which should take unilateral steps. Current Digest of the Soviet Press, 47 (44), 14-15.
- Bölükbaşı, S. (1999). Türkiye ve Hazar Denizi petroleri. M. B. Altunışık (Ed.) Türkiye ve Ortadoğu içinde (ss.219-248). İstanbul: Boyut Yayınları.
- Clawson, P. (1997-98). Iran and Caspian basin oil and gas. Perceptions, 2 (4), 353-367.
- Cohen, A. (1996). Yeni büyük oyun: Avrasya'da boru hatları siyaseti. Avrasya Etüdüleri, 3 (1), 2-15.
- Convention on the legal status of the Caspian Sea. (2018). 6 Mayıs 2019 tarihinde <http://en.kremlin.ru/supplement/5328> adresinden erişildi.
- Croissant, C., & Croissant, M. (1996-97). Hazar Denizi statüsü sorunu: İçeriği ve yansımaları. Avrasya Etüdüleri, 3 (4), 23-40.
- Çolakoğlu, S. (1998). Uluslararası hukukta Hazar'ın statüsü sorunu. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, 53 (1-4), 107-122.
- Dabiri, M. R. (1994). A new approach to the legal regime of the Caspian Sea as a basis for peace and development. The Iranian Journal of International Relations, 6 (1-2), 26-39.
- Dion, R. (1998). Cutting up the Caspian. The World Today, 54 (3), 80-82.

- Efegil, E., & Özsvaşı, S. (2013). Hazar havzası enerji kaynaklarının jeo-stratejik önemine genel bakış: Türkiye, Avrupa Birliği ve uluslararası petrol şirketleri. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1 (1), 43-61.
- Gökay, B. (1998). Caspian uncertainties: Regional rivatries and pipelines. *Perceptions*, 2 (5), 52-53.
- Gündüz, A. (2003). *Milletlerarası hukuk, temel belgeler-örnek kararlar*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Hatamzade, E. (t.y.). The legal status of the Caspian Sea. Caspian Policy Center. 31 Mayıs 2019 tarihinde <http://www.caspianpolicy.org/caspian-affairs-magazine-2/the-legal-status-of-the-caspian-sea/> adresinden erişildi.
- Janusz, B. (2005). *The Caspian Sea, legal status and regime problems*, Londra: Chatham House.
- Joyner, C., & Walters, K. Z. (2006). The Caspian conundrum: Reflections on the interplay between law, the environment and geopolitics. *The International Journal of Marine and Coastal Law*, 21 (2), 173-216.
- Kanada Çevre Bakanlığı. (2001). CITES tanımlama klavuzu-mersin balıkları. 1-71. 8 Ağustos 2019 tarihinde <https://cites.unia.es/cites/file.php/1/files/sturgeons-paddlefish-TR.pdf>, adresinden erişildi.
- Karle, P. (2018). Caspian agreement: Many issues still to be settled. Observer Research Foundation. 4 Temmuz 2019 tarihinde <https://www.orfonline.org/expert-speak/caspian-agreement-many-issues-still-to-be-settled-44871/> adresinden erişildi.
- Kepbanov, Y. (1997-98). The new legal status of the Caspian Sea is the basis of regional co-operation and stability. *Perceptions*, 2 (4), 11-18.
- Kocaman, M. E. (2018). Hazar havzasının hukuki statüsü. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9 (1), 99-114.
- Kramer, H., & Muller, F. (1997). Relations with Turkey and the Caspian basin countries. R. Blacwill & M. Sturmer (Ed.) *Allied divided içinde* (ss.191-202). Londra: The MIT Press.
- Kuran, S. (2016). *Uluslararası deniz hukuku (5.b)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Lee, Y. (2005). Toward a new international regime for the Caspian Sea. *Problems of Post-Communism*, 52 (3), 37-48.
- Legucka, A. (2018). Establishing the legal status of the Caspian Sea. *The Polish Institute Of International Affairs*, 116 (1187), 1-3.
- Müller, D., & Betaneli, K. (2018). The new convention on the legal status of the Caspian Sea: New opportunities and new challenges. *Freshfields Bruckhaus Deringer*. 29 Mayıs 2019 tarihinde

- http://knowledge.freshfields.com/en/Global/r/3848/the_new_convention_on_the_legal_status_of_the_caspian_sea adresinden erişildi.
- Nugman, G. (1998). Hazar Denizi'nin hukuki statüsü. *Avrasya Etüdüleri*, 1 (13), 81-89.
- Oğan, S. (2005). Yeni global oyun ve Hazar'ın statüsü. *Türksam*. 19 Şubat 2019 tarihinde <http://www.turksam.org/tr/a153.html> adresinden erişildi.
- O'lear, S. (2004). Resources and conflict in the Caspian Sea. *The Geopolitics of Resource Wars*, 9 (1), 161-186.
- Özdal, B. (2012). Orta Asya ve Kafkaslarda bölgesel ihtilaflar. H. Kılıç & E. Toprak (Ed.) *Orta Asya ve Kafkaslarda siyaset içinde* (ss.196-219). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Özden, Ö., Varlık, C., & Erkan, N. (2018). Havyar. *Aydın Gastronomy*, 2 (2), 21-34. 8 Ağustos 2019 tarihinde <https://dergipark.org.tr/download/article-file/531242> adresinden erişildi.
- Pazarcı, H. (2014). *Uluslararası hukuk dersleri, II. Kitap*. Ankara: Turhan Kitapevi.
- Porter, R. C. (2018). The Caspian Sea treaty. *Fortuna's Corner*. 1 Haziran 2019 tarihinde <https://fortunascorner.com/2018/11/09/the-caspian-sea-treaty> adresinden erişildi.
- Raimbekova, A. (2018). Littoral states agree on Caspian Sea status", *Anadolu Agency*. 10 Mayıs 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/en/politics/littoral-states-agree-on-caspian-sea-status/1229011> adresinden erişildi.
- Roberts, J. (1996). *Caspian pipelines*. Londra: Royal Institute of International Affairs.
- Romano, C. P. R. (2010). Hazar: Hukuki bir bulanıklık, uyuşmazlıkların kaynağı. *Erciyes Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 14 (3-4), 271-289.
- Staikos, A. (2018). Five nations sign landmark deal on status of Caspian Sea. *Euronews*. 10 Mayıs 2019 tarihinde <https://www.euronews.com/2018/08/16/five-nations-sign-landmark-deal-on-status-of-caspian-sea> adresinden erişildi.
- Terzioğlu, S. S. (2008). Hazar'ın statüsü hakkında kıyıdaş devletlerin hukuksal görüşleri. *Orta Asya ve Kafkasya Araştırmaları Dergisi*, 3 (5), 26-47.
- United Nations convention on the law of the sea. (1982). 6 Haziran 2019 tarihinde https://www.un.org/depts/los/convention_agreements/texts/unclos/unclos_e.pdf adresinden erişildi.
- United Nations Group of Experts on Geographical Names [UNGEGN]. (2006). *Manual for the national standardization of geographical names*. New York: United Nations.

- Ünal, Ö. F. (1998). Azerbaycan ve Türkmenistan arasında “Kepez” problemi. *Journal of Qafqaz University*, 1 (2), 43-53.
- Ünal, Ö. F. (1999). Azerbaycan Rusya ilişkilerinde Hazar sorunu. *Journal of Qafqaz University*, 2 (2), 18-34.
- Yavuz, K. (2000). Orta Asya'nın Batı'ya açılan kapısı: Kafkasya. *Ulusal Strateji*, 1 (2), 74-81.
- Yusifzade, K. (1994). The status of the Caspian Sea. *SOCAR*, 1-4.
- Zafar, A., Talukdar, I. S., & Rakesh, P. (2018). Convention on Caspian Sea rekindles hope for regional cooperation. *Indian Council of World Affairs*, 1-9. 4 Temmuz 2019 tarihinde <https://icwa.in/pdfs/IB/2014/CaspianSeaRekindlesVP26102018.pdf> adresinden erişildi.

2000'LERDE FİLİSTİN'DE MEŞRU TEMSİLCİLİK TARTIŞMALARI: HAMAS İLE EL-FETİH ARASINDAKİ REKABET



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 12.12.2019 Yayıma Kabul Tarihi: 12.05.2020

Pınar ÖZDEN CANKARA
Dr. Öğr. Üyesi
Bilecik Şeyh Edebali
Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
pınar.cankara@bilecik.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3739-
4771

Yavuz CANKARA
Dr. Öğr. Üyesi
Bilecik Şeyh Edebali
Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
yavuz.cankara@bilecik.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-9553-
9708

ÖZ Filistin, sadece bir toprak savaşımı değildir. Aynı zamanda Filistin halkı yaşamsal varlık mücadelesi vermektedir. Her yitirilen toprak, binlerce ailenin yurtsuz kalması demektir. Oysa Batılı devletler meseleye, bir insani dramdan ziyade politik bir sorun olarak bakmaktadır. İsrail hakkında alınmış Birleşmiş Milletler Örgütü (BM) kararları olmasına rağmen, bunları göz ardı etmektedir. Filistinliler zorlu yaşam koşulları ve fiziksel bölünmenin yanı sıra, bir de siyasal açıdan iki farklı örgüt arasında bölünmüştür; Hamas ve El Fetih. El-Fetih, Batılı devletler ile kurduğu ilişkiler neticesinde bazı Filistinliler tarafından eleştirilmektedir. Hamas ise silahlı mücadeleyi bırakmaması nedeniyle meşruiyet krizi geçirmektedir. Hamas, Batılı devletlerin ve İsrail'in gözünde bir terör örgütü olarak görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, bu iki örgüt arasındaki farklılardan ve rekabetten söz ederek, iki aktör arasında bölünmüş olmanın Filistin direnişine olan etkisini ortaya koymaktır. Çalışmada örgüt liderlerinin ve Filistinli bürokratların resmi açıklamalarına da yer verilmektedir.

Anahtar Kelimeler: *El-Fetih, Hamas, Yüzyılın Antlaşması*

JEL Kodu: F50, F52, F53
Alanı: *Uluslararası İlişkiler*
Türü: *Derleme*

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.021

Atıfta bulunmak için: Cankara, P. Ö., Cankara, Y.. (2020). 2000'lerde Filistin'de meşru temsilcilik tartışmaları: Hamas ile el-Fetih arasındaki rekabet. *KAÜİİBFD*, 11(21), 469-503.

DEBATES ON BEING A LEGITIMATE REPRESENTATIVE AT PALESTINE IN 2000'S: THE RIVALRY BETWEEN HAMAS-AL-FATAH



Article Submission Date: 12.12.2019 Accepted Date: 12.05.2020

Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Pınar ÖZDEN
CANKARA
Assistant Professor
Bilecik Seyh Edebali
University
Economics and Administrative
Sciences
Turkey
pinar.cankara@bilecik.edu.tr
ORCID ID: 0000-0003-3739-4771

Yavuz CANKARA
Assistant Professor
Bilecik Şeyh Edebali
University
Economics and Administrative
Sciences
Turkey
yavuz.cankara@bilecik.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-9553-9708

ABSTRACT | Palestine is not only a struggle for land but it's also Palestinian people's fight for a vital being. Every land that has been losing means that thousands of families become homeless. But Western states view it as a political problem rather than a humanitarian drama. Even though there are decisions taken by the United Nations Israel ignores them all. In addition to physical division and a difficult life standard the Palestinians are divided between two different organizations politically; Hamas and Fatah. Fatah has been criticized by some Palestinians because of its relations with Western states. Hamas is experiencing a crisis of legitimacy because of not abandoning the armed struggle. Hamas has been seen as a terrorist organization in the eyes of Western states and Israel. The aim of this study is to reveal the effect of the split between the two actors on the Palestinian resistance by mentioning the differences and competition between these two organizations. The study will also include official statements of the leaders of the organization and Palestinian bureaucrats.

Keywords: *Al-Fatah, Hamas, Deal of Century*

Jel codes: : F50, F52, F53

Scope: *International Relations*

Type: *Review*

Cite this Paper: Cankara, P. Ö., Cankara, Y.. (2020). Debates on being a legitimate representative at Palestine in 2000's: the rivalry between Hamas-al-Fatah. *KAUJEASF*, 11(21), 469-503.

1. GİRİŞ

Osmanlı İmparatorluğu'nun vilayetler bazında örgütleyerek yönettiği Arap Ortadoğu'su I. Dünya Savaşı'nın ardından bağımsızlıklarını kendi çabalarıyla elde etmedikleri ve önce manda yönetimi altına alınıp, 1930'ların ikinci yarısından itibaren görece olarak bu rejim sisteminden kurtulabilmeye başladıkları için, bu bölgede sınırlar hep sorunludur. Hiç şüphesiz sınır kavramı yapaydır ve yirminci yüzyılda yaratılmıştır ama Ortadoğu'nun temel sorunu ontolojik açıdan sorunlu sınırları bölge halklarının kendilerinin çizmemiş olmasıdır. Bu duruma bir de 1948'de bağımsızlık ilan eden İsrail devleti eklenince, bölge hepten kaosa sürüklenmiştir. Daha kendi devletlerinin sınırlarından memnun olmayan, tarihi ve dinsel dokusuyla Kudüs'ü de içerecek "genişletilmiş" devlet hayalleri kuran Araplar, bu ülkülerinin tam ortasında bir Yahudi devleti bulunca, hayal kırıklığı yaşamıştır.

İsrail Devletinin varlığı, Mısır'ın, Ürdün'ün, Suriye'nin ve hatta Irak'ın kendi devletlerine katmak istedikleri coğrafyanın elden yitirilmesi demektir. Bu yüzden yıllar içerisinde her Arap devletinin, kendi politik çıkarlarına göre bir Filistin politikası oluşmuştur. Üç defa İsrail'e karşı savaştan "birleşik Arap orduları", Filistin halkı adına bir şey kazandıramamıştır. Filistin halkı, sorunlarını sadece kendileri üstlenirlerse bağımsız bir Filistin Devleti'nin kurulabileceğini 1967 Savaşı'nda alınan ağır yenilgiden sonra anlamışlardır. İşte bu tarihten itibaren, başta El-Fetih olmak üzere, parça parça olan Filistin örgütleri, "Filistin Kurtuluş Örgütü" (FKÖ) adlı şemsiye örgütte birleşebilmiştir. Uzun bir süre bu örgüt sorunun liderliğini ve temsilciliğini üstlenmişse de, aslında bu yapı sol siyaset üzerine inşa edildiği için, kurtuluşun bir Filistin İslam Devleti'nin inşası ile olacağına inanan İslamcı gruplar, bu yıllarda bu oluşumun dışında kalmışlardır. Dolayısıyla FKÖ içerisinde, Soğuk Savaş koşullarında pasif direnişte bulunan, üye sayısını arttırmaya odaklanan İslamcı örgütler yoktur.

1980'ler Avrupa'da sağ siyasetin yeniden yükselişe geçtiği, sol siyasetin ise adım adım geri planda kalmaya başladığı bir eşiktir. Soğuk Savaş'ın dinamizmini yitirmeye başlamasıyla, uluslararası sistemde uygun bir boşluk da oluşmuştur. Hamas İslamcı bir örgüt olarak bu atmosferde, 1988'de sistemde belirmiştir. Hamas yayınladığı ilk bildirgesinde, hem yöntem, hem de amaç olarak FKÖ'den farkının ana hatlarını çizmiştir. Bu yıllar, FKÖ'nün de bir dönüşüm geçirerek, sistemde görece olarak geri plana düşen sol söylemden uzaklaştığı, İsrail ile belli parametrelerde anlaşılırsa, belki sorunun taraflar açısından çözümlenebileceğine

inandığı bir dönemeçtir. Filistin Sorunu gittikçe iki farklı bakış açısına sahip iki örgüt tarafından sahiplenilen parçalanmış bir görünüm kazanmaya başlamıştır.

Filistin'in başına gelen bu çok aktörlülük, sorunun tek elden yürütülmesini engellediği gibi, aslında en çok İsrail'in işine yaramıştır. Filistinliler, ulus-devletin popüler söylem haline geldiği modern zamanlarda, ulusun hangi kimlik üzerine inşa edileceğinde uzlaşmadığı gibi, devleti kuracak toprak unsurunu da her geçen gün yitirmiştir. Hamas silahlı mücadeleyi bırakmadığı için, İsrail ve Batı'nın gözünde "radikal İslamcı terör örgütü" olarak adlandırılırken, silahlı mücadeleyi bırakan ve 1967 sınırları içerisinde İsrail'in varlığını kabullenen FKÖ, Arafat'ın ölümüyle, yeniden çekirdek El-Fetih Örgütü'ne dönüşmüş ve bu görüntüsüyle İsrail ve ABD nezdinde makbul bir kimlik kazanmıştır. FKÖ mirasından yükselen El-Fetih ve Filistin Ulusal Hükümeti'nin Başkanı Mahmut Abbas, Filistin halkının meşru temsilcisi iken, özellikle Gazze'de ciddi taraftar sayısı bulunan, 2006 yılında silahlı direnişi bırakarak, yasal sivil siyasete dönen ve bu dönemde yapılan seçimlerden zaferle çıkan Hamas ve örgütün lideri Halid Meşal gayrimeşru olarak görülmektedir. Bu çalışmanın amacı, iki örgüt arasındaki ayrışma ve farkları ortaya koyarak, taraflar arasında yaşanan meşru temsilcilik tartışmalarının Filistin halkı nezdinde yarattığı olumsuzluklara dikkat çekmektir. Çalışma, "Yüzyılın Antlaşması" gibi güncel meselelere de değinerek, Filistin'de ulusal uzlaşımın tesis edilmesinin neden gerekli olduğunu da ortaya koyma iddiasındadır.

2. FİLİSTİN'DE HAMAS-EL FETİH AYRIŞMASI

Filistin Sorunu, Ortadoğu'nun en temel meselesidir ve bu nedenle bölgenin lideri olma hedefi taşıyan liderler her zaman bu sorun hakkında aktif bir tutum benimseyerek, önceliklerini sorunu çözümleyecek teoriler geliştirmeye vermektedirler. Tarihsel süreçte bu hususta öne çıkan liderlerden bir tanesi Mısır Cumhurbaşkanı Cemal Abdul Nasır'dır. Cumhurbaşkanı Nasır, Arap milliyetçiliği ideolojisi ile bölgenin lideri olmaya çalışırken, dağınık Filistin örgütlerini tek bir çatı altında toplama ve böylelikle Filistin halkı adına tek meşru temsilci yaratabilmek umuduyla, Filistin Kurtuluş Örgütü'nün (FKÖ) kurulmasına ön ayak olmuştur. FKÖ'nün bünyesine katmaya çalıştığı örgütlerden bir tanesi de 1957-1959 yılları arasında, Yaser Arafat ve arkadaşları tarafından Kuveyt'te kurulan El-Fetih Örgütü'dür (Ayhan, 2009, ss. 103-104).

El-Fetih Örgütü Cumhurbaşkanı Nasır'ın Arap Birliği ideolojisi ile ters düşüp, Mısır'ın tepkisini çekmemek için faaliyetlerini mümkün olduğunca gizli tutmaya

çabalamıştır. Bu amaçla El-Fetih üyelerini hücreler halinde Lübnan, Suriye ve Ürdün'de tutmaya çalışmıştır. Ancak 1960'lı yıllarda yaşanan iki kritik gelişme olan Birleşik Arap Cumhuriyeti'nin iflasi ve Cezayir'in bağımsızlığını kazanması, El-Fetih hareketini derinden etkilemiştir. Mısır Cumhurbaşkanı Nasır, Arap-İsrail mücadelesinde Filistin direniş hattının olmamasının Arapları zayıflattığını düşünüp, El Fetih'in İsrail'e karşı yürüttüğü mücadeleyi desteklemeye başlamıştır (Ahmad, 1975, s. 82).

Örgüt, 1964 yılında İsrail'e karşı direnişin ancak silahlı mücadele ile yapılabileceği şeklinde bir yöntem belirlemiş ve bir yıl sonra ilk harekâtını gerçekleştirmiştir. Örgüt ideolojik kimliğini belirlerken, o dönem bölgede yaygın olan Arap milliyetçiliğinin, Marksizm-Sosyalizm söyleminin ya da Suriye ve Irak'ta belirginleşen Baasçılık hareketinin uzağında kalmaya özen göstermiştir. El-Fetih, Arap devletlerinin hamiliği ile bu sorunun çözümlenemeyeceğini anlamış ve "Filistin sorunu, Filistinlilerindir" yaklaşımını benimsemiştir. Örgütün bundan sonraki hedefi Filistinlilik kimliğinin inşası olmuştur (Demir, Demir, Torlak & Ziya, 2012, s. 11). Arap Ligi örgütü desteklediği gibi, Cumhurbaşkanı Nasır'ın dışında, Suudi Arabistan Kralı Faysal, Cezayir Devlet Başkanı Ahmed Ben Bella ve Tunus Devlet Başkanı Habib bin Burgiba da örgüte destek vermiştir (Ahmad, 1975, s. 82).

El Fetih Örgütü kurulduğundan beri İsrail'in varlığını reddeden bir yaklaşım benimsemiştir. Filistin'i savunan diğer paramiliter örgütlerle birlikte El-Fetih, bir şemsiye örgüt olan FKÖ'ye katılmış ve Yaser Arafat da bu toplayıcı örgütün lideri olmuştur. FKÖ, 1967 Savaşı sonrasında Birleşmiş Milletler (BM) Örgütü'nün aldığı 242 sayılı Güvenlik Konseyi kararını da kabul etmemiştir¹. Ancak FKÖ, 1980'li yıllarda başlayan intifada hareketleri esnasında güç kaybetmeye başlayınca, meşruiyetini ve Filistin halkının tek meşru temsilcisi olma sıfatını yitirmemek için, 1988'de İsrail politikasını değiştirmiş ve İsrail'i 1967 Savaşı öncesindeki sınırlar içerisinde tanımıştır. FKÖ'nün inşa etmek istediği Filistin devleti, Batı Şeria ve Gazze'den oluşacaktır. Böylelikle

¹ 22 Kasım 1967'de oybirliği ile benimsenen karara göre şu iki madde kabul edilirse bölgede adil ve uzun soluklu bir barışın tesisi mümkün olacaktır: "İsrail silahlı kuvvetlerinin son çatışmada işgal edilen bölgelerden çekilmesi ve tüm iddialardan vazgeçilmesi ve çatışmaya mahal verecek davranışlardan kaçınması; egemenlik, toprak bütünlüğü ve bölgedeki her devletin siyasi bağımsızlığı ve barış içinde, her türlü tehditten ve şiddet hareketinden uzak, güvenli ve kabul edilen sınırlar içinde yaşama hakkına saygı duyulması." Karara göre bölgedeki her devletin toprak bütünlüğüne saygı duyulmalı ve mülteci sorununa adil bir çözüm bulunmalıdır. Bkz.: (BM Enformasyon Merkezi, 2019a).

Kudüs'ün başkent olacağı Filistin Devleti bağımsızlık ilan etmiştir (BM Enformasyon Merkezi, 2019b).

1991'de Madrid'de başlayan görüşmeler neticesinde, 13 Eylül 1993'de Washington'da İsrail ile FKÖ arasında bir anlaşma imzalanmıştır. Buna göre "Filistin Özerk Yönetimi" kurulmuş, FKÖ, Filistin halkını temsil eden meşru bir siyasi parti haline gelmiş ve silahlı mücadeleyi bırakarak, siyasi mücadele veren bir yöntem benimsemiştir (Demir vd., 2012, s. 13). Böylelikle Filistinlilerin beş yıllık bir süreçte kendi kendilerini yönetebilir hale gelmeleri amaçlanmıştır (Israel Ministry of Foreign Affairs, 1993). 28 Eylül 1995'de ise "İsrail-Filistin Geçiş Dönemi Anlaşması" imzalanmıştır. Böylelikle Gazze ve Batı Şeria'da İsrail yönetimi son bulmuş ve İsrail askeri hükümeti ve sivil idaresi yetki ve sorumluluklarını devretmeyi kabul etmiştir (Israel Ministry of Foreign Affairs, 1995). Beytullahim, Cenin, Nablus, Kalkilya, Ramallah, Tulkarim ve El-Halil'in bir bölümü ve 450 köy, Filistin Özerk Yönetimi'ne devredilmiş lakin Yahudi yerleşimlerinin varlığına da müsaade edilmiştir (Hürriyet Gazetesi, 2003). Ancak İsrail Başbakanı İshak Rabin'in 5 Kasım 1995'te öldürülmesi, barış sürecini olumsuz yönde etkilemiştir (BM Enformasyon Merkezi, 2018). Üstelik bu anlaşmalarla Filistin'in toprak bütünlüğünün sağlanacağına ilişkin taahhütler verilmiş olmasına rağmen, Batı Şeria ve Gazze farklı statülere sahip birimler haline getirilmiş ve Doğu Kudüs, taraflar arasında kalıcı bir barış anlaşması tesis edilinceye kadar İsrail'in kontrolü altına bırakılmıştır. Dahası Doğu Kudüs ve Batı Şeria'da Yahudi yerleşimcilere büyük alanlar açılmaya devam edilmiş ve 2002 yılından beri inşa edilen duvar nedeniyle Batı Şeria'nın %8'i ayrıştırılmış ve Doğu Kudüs Filistin topraklarından ayrılmıştır. Bu nedenle artık Filistin'in toprak bütünlüğünü tesis etmek imkansız hale getirilmiştir (Asseburg, 2018, s. 22).

Bu esnada, 1987 yılında, Şeyh Ahmed Yasin, Abdülaziz el Rantisi ve Muhammed Taha önderliğinde, Müslüman Kardeşler Örgütü'nün Gazze Kolu olarak Hamas Örgütü kurulmuştur (Aljazeera, 2011). Örgüt hızla taraftar bulmaya başlamıştır. Hamas resmi internet sitesinde kendisini şu şekilde tarif etmektedir (Hamas, 2017a):

"Hamas; İsrail işgaline karşı direnen Filistin halkı, ulusal ve İslami gruplar ve kuruluşlar ile birlikte çalışmalar yürüten, Filistin topraklarını, Kudüs'ü ve İslam'ın ve Hıristiyanlığın kutsal yerlerini özgürleştirmeye çalışan, Filistinli mültecilerin vatanlarına geri dönme haklarını sağlamaya ve bağımsız bir Filistin devletinin inşa edilmesine çabalayan ulusal bir Filistin hareketidir. Hamas, stratejik planı ve asıl amacı İsrail işgaline karşı direnmek olan geniş kapsamlı kurumsal bir harektir. Örgüt, Filistin

topluluğunda siyasal, ekonomik, eğitimsel, sosyal ve kültürel yaşamda yer almaktadır.”

Filistin Özerk Yönetimi ise Ocak 1996’da ilk demokratik seçimini gerçekleştirmiş ve 88 milletvekiline sahip Filistin Yasama Konseyi’ni hayata geçirmiştir. Yaser Arafat, bu konseyin başkanı seçilmiştir (BM Enformasyon Merkezi, 2019b). 1994 ve 1999 yılları arasında imzalanan “Oslo Antlaşmaları” uyarınca, Filistinlilerin yoğun olarak yaşadığı bölgeler olan Gazze ve Batı Şeria’da güvenlik ve sivil halkın sorumluluğu Filistin Ulusal Yönetimi’ne bırakılmıştır. İsrail, uzun yıllar terörist olarak gördüğü FKÖ ile, ondan daha radikal bir örgüt olan Hamas ortaya çıkınca, barış masasına oturmuş ve böylelikle Filistinlilerin kendi aralarında bölünmelerini derinleştirmiştir (Özkoç, 2009, s. 174) Hamas’ın İsrail devletine bakışını ve kendisini nasıl gördüğünü göstermesi açısından Şeyh Ahmed Yasin’in bir Amerikalı gazeteciye Hamas’ın terör örgütü olmadığına ilişkin yapmış olduğu şu açıklama önem kazanmaktadır (Yeni Akit Gazetesi, 2016):

“Hamas herhangi bir terör eylemi gerçekleştiriyor. O, halkını, toprağını ve kendini savunuyor. İsraililer Mescidi Aksa’da ve Hz. İbrahim Camisi’nde sivil Filistinlilere yönelik terörist saldırılar gerçekleştirmeden önce Hamas sivillere yönelik en ufak bir eylem gerçekleştirmedi. Hamas esas itibarıyla bir askeri örgüt değil insani bir örgüt, hizmeti esas alan toplumsal bir harekettir. Fakat bizim toprağımızı zorla elimizden alan, evlatlarımıza saldıran bir yerleşimciye karşı savaşma hakkımız yok mu? Böyle birine karşı savaşmak bizim meşru hakkımız değil mi? İkinci olarak, bizim halkımıza karşı Deir Yasin’de, Kana’da ve sair yerlerde gerçekleştirilen katliamları niye görmüyorsunuz? Bizim insanlarımız BM binalarına sığınıyor, İsrail uçakları gelip onların sığındıkları binaları bombalıyor ve suçsuz insanları topluca katlediyorlar. Neden olaylara sadece tek gözle bakıyorsunuz. Bütün bu katliamları neden görmezlikten geliyorsunuz? Eğer işgale karşı toprağını savunanın yaptığını terör olarak nitelendiriyorlarsa bizzat işgalin kendisini ne olarak niteleyecekler? Amerika’nın topraklarının herhangi bir bölümü işgal edilseydi sizin tutumunuz ne olurdu acaba?”

2000’li yıllara gelirken Filistin halkının meşru temsilcisi FKÖ olduğu halde, Hamas hızla halk arasında taraftar bulmaya başlamış ve intifada hareketlerini tıpkı FKÖ gibi sahiplenerek, mücadelede bir aktör haline gelmiştir. FKÖ yasal çerçevede kaldıkça Hamas üyelerine ve taraftarlarına silahlı mücadeleden yana olduklarını söyleyerek, hedefini İsrail’e karşı direnmek olarak çizmiştir.

3. 2000-2005 ARASI İSRAİL'İN FİLİSTİN'E UYGULADIĞI ASKERİ OPERASYONLAR

2003 yılında, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Avrupa Birliği (AB), BM ve Rusya Federasyonu, iki tarafa da çağrıda bulunarak, 2005 yılında kalıcı barış antlaşması yapmak üzere bir yol haritası sunmuştur (CIA The World Factbook, 2019). 2003 yılında Türkiye de harekete geçerek “Filistin Eylem Planı” hazırlamış ve 2004 yılında “Filistin Ekonomik, Sosyal İşbirliği Koordinatörlüğü” kurulmuştur. Hatta Türkiye, kalıcı bir barışın tesisi için taraflar arasında “kolaylaştırıcı rolü” benimsemeye çalışmıştır (Bozçalışkan, 2006). Ancak 2004 yılı, tüm bu barış ihtimallerinin ötesinde İsrail'in Filistin bölgesine uyguladığı askeri operasyonlar ile geçmiştir.

23 Şubat 2004'de İsrail Başbakanı Ariel Şaron, Filistin Ulusal Yönetimi şiddeti durduramazsa, ABD Başkanı Bush'tan işgal edilmiş topraklarda İsrail'in güvenlik hatlarını “uzun vadeli geçici düzenleme” olarak tanımasını isteyeceğini açıklamıştır. 15 Mart 2004'ten 5 Nisan 2004'e kadar İsrail, Sürekli Hikaye Operasyonu (Operation Continous Story) başlatarak, kısmen Refah bölgesinde olmak üzere, terörist organizasyonların üst seviye üyelerini ele geçirebilmek için, ani baskınlar, suikastlar ve operasyonlar yaparak, 37 Filistinlinin hayatını kaybetmesine, en az 80 kişinin yaralanmasına, 111 evin yıkılmasına ya da ağır hasar almasına ve 100 dönümden fazla arazinin alt üst edilmesine neden olmuştur. Bu operasyonlar esnasında Hamas'ın kurucularından ve örgütün dini lideri olan Şeyh Ahmet Yasin, havadan atılan bir füze ile suikasta kurban giderek 22 Mart 2004'de öldürülmüştür (y.a.y, 2009, ss. 125, 127).

13 Mayıs 2004 ve 24 Mayıs 2004 tarihlerinde İsrail, bu defa Gökkuşluğu Operasyonu (Operation Rainbow) başlatarak, Gazze'nin güneyinde Mısır sınırı boyunca saldırılar düzenlemiş ve operasyonlar yapmıştır. Bu olaylarda en az 43 Filistinli hayatını kaybetmiş, 100 kişi yaralanmış, 1000 Filistinli yerlerinden edilmiş, 167 ev yıkılmış ya da ağır hasar görmüş ve 181 dönümlük arazi yerle bir edilmiştir (y.a.y, 2009, s. 127).

2004 yılında İsrail tarafından yapılan ve Filistinlilere ağır kayıplar yaşatan diğer operasyonlar ise şöyledir; 28 Haziran 2004-5 Ağustos 2004 tarihleri arasında İleri Kalkan Operasyonu (Operation Active Shield), 8-11 Eylül 2004 tarihleri arasında Kuzey Gazze Tampon Bölgesini Genişletme Operasyonu (Operation to Widen the North Gaza Buffer Zone), 1-15 Ekim 2004 tarihleri arasında Nedamet Günleri Operasyonu (Operation Days of Penitence), 24-26 Ekim 2004

tarihlerinde Kral Sarayı Operasyonu (Operation King's Court), 17-18 Aralık 2004'de Turuncu Demir Operasyonu (Operation Orange Iron) ve 22 Aralık 2004 ile 2 Ocak 2005 arasında gerçekleştirilen Mor Demir Operasyonu (Operation Violet Iron) (y.a.y, 2009, ss. 127-129). Tüm bu operasyonlar ve bir de İsrail tarafından güvenlik nedeniyle inşa edildiği söylenen ve Batı Şeria'yı çevreleyen duvar inşası, bu dönemde taraflar arasında sağlıklı bir müzakere sürecinin işletilmesini engellemiştir.

4. 2005 FİLİSTİN ULUSAL YÖNETİMİ BAŞKANLIK SEÇİMLERİ

Yıllardan beri hareketin lideri olan ve bu siyasal durumunu 1996'da yapılan bir seçimle meşru hale getiren Yaser Arafat'ın, 11 Kasım 2004'de ölümü ile Filistin mücadelesinde yeni bir sayfa açılmıştır. Filistin halkı lidersiz kalmamak için seçim sürecine gitmiştir. Ancak seçimlerin hemen öncesinde, 4-5 Ocak 2005'de dönemin Dışişleri Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Abdullah Gül, İsrail, Filistin ve Ürdün'ü kapsayan bir Ortadoğu gezisine çıkmıştır. 4 Ocak'ta İsrail Cumhurbaşkanı Moşe Katsav ve Dışişleri Bakanı Silvan Şalom ile görüşen Dışişleri Bakanı Gül; "Türkiye'nin barışa her türlü katkı yapmaya hazır olduğunu" söylerken, Dışişleri Bakanı Şalom; "Türkiye'nin de bölgedeki tek demokratik İslam ülkesi olarak diğer bölge ülkelerine yardımcı olabileceğini" ve Türkiye'nin katkılarına ihtiyaçları olduğunu söylemiştir (Aydın Tarihi, 2005a). Dışişleri Bakanı Şalom; "Türkiye'nin önemini farkındayız" dedikten sonra, Türkiye ile İsrail'in bölgede teröre yer olmadığı hususunda mutabık olduklarını, Filistin yönetimi sivilleri hedef alan saldırıları sona erdirirse müzakerelere dönülebileceğini ifade etmiştir (Sabah Gazetesi, 2005a).

Dışişleri Bakanı Gül ertesi gün Filistin tarafına geçerek, Filistin Parlamentosu'nda bir konuşma yapmış ve "Barışın hüküm sürdüğü bir Filistin'i en kısa zamanda görmek dileğiyle şahsım ve Türk ulusu adına, haklı Filistin davasına desteğimi sunarım." demiştir. Dışişleri Bakanı Gül, Filistin Başbakanı Ahmed Kurey ve Dışişleri Bakanı Nebil Şaat ile de görüşmüştür. Yapılan ortaklaşa basın toplantısında Dışişleri Bakanı Şaat; "İKÖ, AB ve İsrail'le iyi ilişkiler çerçevesinde, Türkiye'nin Filistin halkı için büyük rol oynayabileceğini" ifade etmiştir (Aydın Tarihi, 2005b). Filistin halkı seçimlere gitmeden önce taraflar arasında oluşan atmosfer bu şekilde bir seyir almıştır.

9 Ocak 2005'de yapılan Filistin Ulusal Yönetimi Başkanlık seçimini, aldığı %62 oyla Mahmut Abbas kazanmıştır. Bu gelişmelerin ardından İsrail ve Filistin barış görüşmelerini bir başka zamana erteleme kararı almıştır (CIA The World Factbook, 2019). Seçime katılan diğer adaylar şu şekilde oy almıştır (Çubukçu,

2005); bağımsız aday Mustafa Barguti %20, Yaser Arafat %7, Filistin Halk Partisi'nden Bassam El Salih %2,5 ve Filistin'in Özgürlüğü İçin Demokratik Cephe'den Tayseer Khalid %3,5.

Türkiye, FKÖ Başkanı Mahmut Abbas'ın, Filistin Ulusal Yönetimi Başkanı seçilmesini tebrik etmiş ve en kısa sürede barış sürecinin yeniden başlatılmasını umduğunu belirten bir açıklama yapmıştır (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2005). Mahmut Abbas ise seçimlerin ardından; "Filistin halkının acılarını sona erdireceğim. Çünkü bu halk saygımızı ve bağlılığımızı hak ediyor." dedikten sonra, İsrail Başbakanı Ariel Şaron ile görüşmeye hazır olduklarını belirterek, "İsrail ile 1967 sınırlarında, başkenti Doğu Kudüs olan bağımsız Filistin devletini garanti altına almayan bir anlaşma yapılamayacağını" ifade etmiştir (Sabah Gazetesi, 2005b).

İsrail, Gazze'ye yönelik operasyonlarını bu bölgeden kendisine yönelik saldırı olduğu iddiası üzerinden meşrulaştırmaya çalışırken, Filistin Otoritesi Lideri Mahmut Abbas, Filistinli gruplar ile Mart 2005'de bir araya gelerek, bunu engellemeye çalışmıştır. Kahire'de yapılan bu görüşmelerden, "Kahire Deklarasyonu" çıkmış ve Hamas'ın da dahil olduğu Filistinli gruplar, 2005 yılının sonuna kadar ateşkes kurallarına uymayı kabullenmiştir. Bu karar üzerine İsrail, 2005 yılında Gazze'den askerlerini çekmiş ve askeri tesisini de boşaltmıştır ama bu bölgeyi karadan, denizden ve havadan denetlemeye devam etmiştir. Böylelikle Hamas ve El Fetih arasında, Gazze'nin kontrolünün kimde olacağına ilişkin yeni bir çekişme yaşanmaya başlamıştır (Cohen vd., 2017, s. 22).

5. 2006 FİLİSTİN YASAMA KONSEYİ GENEL SEÇİMLERİ

2005 yılında Filistin'de en çok tartışılan hususların başında Hamas'ın İsrail ile ateşkes sağlanmasına uygun davranması ve El Fetih iktidarının istikrarsızlık, yolsuzluk ve yaşanan onca operasyon sonrasında kamu düzeninin tesisinde başarısızlıkla suçlanması konuları gelmiştir. Filistin Parlamentosu Başkanı Rawhi Fattuh, hükümet hakkında güvensizlik önergesini yürürlüğe koymaya kalkışmış ve yine bazı milletvekilleri hükümetin düşürülmesini veya Başbakan Ahmet Kurey'in kabinde yer alan bazı bakanları değiştirmesini istemiştir (BBC, 2005a).

25 Ocak 2006'da, 132 sandalyeli Filistin Yasama Konseyi için Filistin'de seçimler yapılmış ancak İsrail, Doğu Kudüs'te yaşayan Filistinlilerin seçime katılımını engellemeye çalışmıştır. Filistin yönetimi iki temel organdan

oluşmaktadır; doğrudan halk tarafından seçilen bir Başkan ve Ramallah'ta bulunan Konsey. 1996 yılında yapılan seçimlerin ardından güvenlik kaygıları nedeniyle ilk defa 2006 yılında tekrar seçimler yapılmıştır. Seçime bağımsız adaylar ve farklı siyasal partiler katılmışsa da, asıl çekişme Hamas ve El Fetih arasında yaşanmıştır. Seçimlere “İslami Direniş Hareketi” adıyla Hamas ilk defa katılım göstermiştir. Hamas, İsrail'e operasyonda bulunan bir örgüt olmanın dışında, Filistin halkı nezdinde Gazze ve Batı Şeria'da sosyal yardımlaşma hizmeti veren bir yapılanma olarak görülmektedir. Ancak İsrail için Hamas, sivil halkı hedef alan bir terör örgütüdür ve bu nedenle İsrail, “yasadışı yollar ve demokratik olmayan yöntemler” kullandığını söylediği Hamas'ın, seçimlere katılmasını meşru bulmamaktadır. Batı medyası ise, bir yandan Hamas'ın silah bırakarak, siyasal mekanizma içerisinde yasal yollardan faaliyet göstermesini olumlu bulurken, diğer yandan örgütün önceki faaliyetlerine odaklanarak, rahatsız olmaktadır (BBC, 2005b).

Yapılan seçimler sonucunda, İslami Direniş Hareketi adıyla Hamas, mecliste 74 sandalye kazanırken, El Fetih 45 sandalye kazanabilmiştir. Hamas ve El Fetih arasında bir koalisyon hükümeti oluşturma girişimleri başarısızlıkla sonuçlanmıştır çünkü bazı El Fetih üyeleri siyasal iktidarın devredilmesini kabullenmek istememiştir ve Filistin'de güvenlik birimlerini kimin kontrol edeceği hususundaki tartışmalar sonlandırılmamıştır. 27 Mart'ta Hamas'ın atadığı Başbakan İsmail Haniye, Filistin Ulusal Yönetimi Başkanı Mahmut Abbas'a, parlamentonun kabineye atanmasını istediği ve Hamas üyelerinin olduğu bir liste sunmuştur. Hamas, aslında bir koalisyona katılmak isteyen El Fetihlilerin yer almadığı ve sadece Hamas üyelerinin olduğu bir hükümet kurmaya çalışmıştır. Böylelikle El Fetih, 13 yıl aradan sonra Filistin Ulusal Yönetimi'nden dışlanmış. El Fetih, Başkanın kendisinden olmasının verdiği avantajla, dışarıdan da destek bularak, Hamas'ı devirmek istemiştir (Cohen vd., 2017, s. 23). Bu esnada ABD ve AB ülkeleri Hamas'ın terörist bir örgüt olduğunu vurgulayarak, onu meşru bir siyasal aktör olarak görmeyeceklerini belirtmişlerdir (SETA, 2011).

6. FİLİSTİN İÇ SAVAŞI

Genel seçimlerde Hamas'ın oyların çoğunluğunu almasıyla, başta ABD ve İsrail olmak üzere, pek çok Avrupa ülkesi bu sonuçtan memnun olmayarak Filistin'e yaptıkları yardımları kesmiştir. Gazze'de, Hamas ile El Fetih arasında iktidar mücadelesi başlamıştır. Mısır ve Katar taraflar arasında uzlaşa sağlanabilmesi için Dışişleri Bakanlarını göndermiş, İslami Cihat Örgütü ve Filistin Halk

Kurtuluş Cephesi gibi farklı ideolojik örüntüdeki Filistinli gruplar arabuluculuk yaparak, sorunun çözümlenmesini sağlamaya çalışmıştır (Aljazeera, 2015).

17 Mart 2007'ye gelindiğinde Hamas ve El Fetih arasında Mekke'de sağlanan uzlaşının ardından, İsmail Haniye'nin Başbakanlığında Ulusal Birlik Hükümeti kurulmuş ve böylelikle Filistin'in 11. Hükümeti güvenoyu alarak görevine başlamıştır. Başbakan Haniye'nin okuduğu kabine programında² İsrail'in var olma hakkı tanınmadığı için, yeni kurulan hükümet İsrail tarafından boykot edilmeye başlanmıştır (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2007). 132 milletvekilinin hazır bulunduğu, 41 milletvekilinin İsrail hapishanelerinde tutuklu bulunduğu için katılmadığı, 4 milletvekilinin ise iştirak etmediği meclis toplantısında Başbakan Haniye; "Geçici sınırlarla kurulacak Filistin devletinin kabul edilmeyeceğini" belirtmiştir (y.a.y, 2007, <https://www.haberler.com/filistin-de-ulusal-birlik-hukumeti-guvenoyu-aldi-haberi>).

Türkiye'de, Dışişleri Bakanlığı yazılı bir açıklama yaparak, yeni kurulan hükümeti bir umut olarak gördüğünü ve Filistin ile İsrail arasında yeniden müzakere yollarının açılabilmesi için uluslararası toplumun hükümeti desteklemesinin ve önyargısız yaklaşımının yararlı olacağı belirtilmiştir (T.C. Dışişleri Bakanlığı, 2007).

Gazze Şeridi'nde El Fetih ile Hamas arasında başlayan siyasal liderlik tartışması taraflar arasında sıcak çatışmaların yaşandığı bir mücadeleye dönüşmüştür.

² Hükümet programında yer alan ifadelerden en önemlileri şunlardır: "Siyasi Alanda: 1-Hükümet, İsrail'in Filistin'deki askeri işgalinin sona erdirilmesini ve Filistin halkının kendi kaderini tayin etme hakkının tanınmasını, bölgedeki barış ve güvenliğin korunmasının anahtarı olarak görmektedir. Hükümet, işgalin sona erdirilmesi, Filistin halkının meşru haklarının alınması ve bölgede barışı, istikrarı ve gelişmeyi koruyabilmek için uygun zeminlerin yaratılması konusunda uluslar arası toplumla birlikte hareket edecektir. 2-Hükümet, Filistin halkının yüksek çıkarlarını ve haklarını korumakla ve elde edilen kazanımları geliştirmekle kendini yükümlü saymaktadır. Halkın ulusal hedeflerinin gerçekleştirilmesi yönünde ulusal meclisin kararları, anayasa maddeleri, ulusal uzlaşma belgesi ve Arap liderleri kurulunun hükümleri doğrultusunda uluslar arası yasalara ve FKÖ'nün yaptığı anlaşmalara bağlı kalmaya kendini yükümlü görmektedir. 3-Hükümet, Filistin halkının haklarını ihlal edecek bir, "belirlenmiş sınırlarıyla devlet"i kabul etmemektedir. 4-Hükümet, mültecilerin hakları ve mültecilerin kendi yurtlarına dönüş hakkı konusunda kendini yükümlü görmektedir. 5-Kudüs işgalcisi rejimin cezaevlerinde bulunan Filistinli esirlerin özgürlüğüne kavuşturulması için geniş çaplı çalışmalar yapılacaktır." Devamı için bkz.: (Özel, 2007).

Mahmut Abbas İsrail'in yanında bir Filistin devleti kurulabileceğini düşünürken, Hamas'ın İsrail'in varlığını reddetmesi tarafların ortak bir noktada buluşabilmesini olanaksızlaştırmıştır. Mahmut Abbas seçimlerin yeniden yapılması fikrini gündeme getirmiştir. Şubat 2007'de İsmail Haniye ve kabinesi istifalarını sunmuştur fakat Mahmut Abbas, Haniye'den yeniden hükümet kurmasını talep etmiştir. Bu esnada İsrail'in Gazze'ye operasyon yapmaya devam edeceğini açıklaması, zaten kırılğan olan ilişkileri iyice zorlamıştır. Hamas, bu duruma sessiz kalmayacağını açıklamıştır (SETA, 2011).

Haziran 2007'de Hamas ve El Fetih arasında devam eden tartışmalar boyut atlayarak çatışmaya dönüşmüştür. Bu durum uluslararası kamuoyunda "Filistin İç Savaşı" olarak yer edinmiştir. Hamas'a bağlı El Kassam Tugayları, Filistin yönetimine bağlı askerlere karşı silahlı mücadeleye başlamıştır. Filistin Ulusal Yönetimi Başkanı Abbas; "Filistin'in devlet başkanı ve tüm silahlı kuvvetlerin başı olarak, halkımızın ulusal çıkarlarını korumak ve daha fazla kan dökülmesini engellemek için derhal ateşkes çağrısında bulunuyorum." demişse de, tarafları uzlaşma masasına çekmek sorun olmuştur (Deutsche Welle, 2007). Nihayetinde Mahmut Abbas, olağanüstü hal ilan ederek, hükümetin görevini sonlandırmıştır. 23 Mart 2008'de taraflar Yemen'de bir araya gelerek, ulusal birlik hükümetinin yeniden hayata geçirilmesi hususunda anlaşmış ve ortak bir deklarasyon imzalamıştır. Deklarasyonun altında El Fetih Parlamento Lideri Azzam al-Ahmed ve Hamas'ın iki numaralı ismi Musa Abu Marzuk'un imzaları bulunmaktadır (The Palestine Chronicle, 2008). Ancak bu deklarasyon da başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Bu esnada İsrail, Gazze'den kendisine yönelik füze saldırıları olduğu bahanesi ile 27 Aralık 2008-18 Ocak 2009 tarihleri arasında, "Dökme Kurşun Operasyonu"nu başlatarak orantısız güç uygulamış ve derin insan hakları ihlalleri yapmıştır.

Filistinlilerin kendi aralarında meşru temsilci tartışmalarına düşmeleri, İsrail'in çeşitli bahaneler ile bölgeye kapsamlı askeri operasyonlar düzenlemesini kolaylaştırmıştır. Tüm bu süreçte İsrail kısaca bölgeye şu operasyonları yapmıştır; İsrail askeri Gilad Şalit esir alındığı için Haziran 2006'da yapılan "Yaz Yağmuru Operasyonu", aynı aileden 18 kişinin ama toplamda 78 Filistinlinin hayatını kaybettiği Kasım 2006'da yapılan "Sonbahar Bulutları Operasyonu", Şubat 2008'de yapılan "Sıcak Kış Operasyonu", 2012'de yapılan "Geri Gelen Eko Operasyonu", "Savunma Taşı Operasyonu" ve "Bulut Operasyonu" (Anadolu Ajansı, 2014).

7. FİLİSTİNLİ GRUPLAR ARASINDA ULUSAL UZLAŞI ÇABALARI

2011 yılında taraflar arasındaki sorunları çözümlenebilmek adına, FKÖ, İslami Cihat, Halk Direnişi Komiteleri ve Hamas'ın katıldığı bir birlik antlaşması imzalanmıştır. Hatta imza törenine dönemin Dışişleri Bakanı Ahmet Davutoğlu da katılmıştır (SETA, 2011). 6 Şubat 2012'de ise Katar'da, Halid Meşal ve Mahmut Abbas bir araya gelmiş ve "Doha Uzlaşma Deklarasyonu" ile Mahmut Abbas'ın başkanlığında bir geçiş hükümeti kurulması hususunda anlaşmaya varılmıştır (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2016). Geçiş hükümetinin amacı, başkanlık ve milletvekilliği seçimlerini sağlıklı bir şekilde yürütmek ve yaşanan çatışmalardan dolayı hasar alan Gazze Şeridi'nin yeniden inşa edilmesidir. Ancak bu plan hayata geçirilememiştir.

Taraflar arasında uzlaşma, Filistin iç savaşının üzerinden yedi yıl geçtikten sonra, 2 Haziran 2014'de, Rami Hamdallah'ın Başbakanlığında bir birlik hükümeti kurularak sağlanmaya çalışılmıştır. Gazzeli Ziyad Ebu Amr, bu yeni hükümetin siyasi işlerden sorumlu Başbakan Yardımcısı olmuştur. İsmail Haniye, uzun uğraşlar sonucu tesis edilen bu birlik hükümeti için şu şekilde bir yorum yapmıştır (Aljazeera, 2014):

"Bundan sonra medyada ayrıntı haberleri okumayacaksınız artık, tek halk olarak devam edeceğiz, bu an tarihi bir andır. Diyalog çabalarımız başarılı oldu. Yedi yıllık ayrışmayı bitirdik, yeni bir aşamaya geldik, ortak siyasete kapı açtık. Biz ve Ramallah'taki kardeşlerimiz haklar ve özgürlükleri esas almak noktasında uzlaştık. Geçen süre içerisinde bazı gelişmeler bizi engelledi ama halkın iradesi güçlü olduğu için zorlukları aştık. Tüm zorluklara rağmen birlikte durmayı sürdürmemiz gerekiyor. Üzerimizde büyük sorumluluk var. Tüm şehitlerimize ve esirlerimize selam yolluyorum."

2014'te kurulan bu hükümet, Gazze'de hayatın normale döndürülmesinde başarısız olmuştur. Üstelik 2014 yılında İsrail, gerilimi arttırıcı eylemlerde de bulunmuştur. Örneğin 47 yıl sonra İsrail askerleri ve polisi postallarıyla, kutsal mekan olan Mescid-i Aksa'ya girmiştir. Cumhurbaşkanı Erdoğan burada yaşananlar üzerine hem Mahmut Abbas, hem de Halit Meşal ile görüşmüştür. Cumhurbaşkanı Erdoğan Mescid-i Aksa'nın sadece Filistin ya da Arapların bir meselesi olmadığına, Müslümanlar için iki kibleden birisi olması sebebiyle, dünya Müslümanlarını ilgilendiren bir mekan olduğuna dikkat çekmiştir. Yaşanılan olaylar nedeniyle intifada hareketlerinin bile yeniden başlayabileceğini belirten Cumhurbaşkanı Erdoğan, Mescid-i Aksa'nın yeniden

Müslümanlara açılması temennisinde bulunmuştur (T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi, 2014).

23 Eylül 2015'te Cumhurbaşkanı Erdoğan, Rusya'ya yaptığı ziyarette Mahmut Abbas ile görüşmüş ve Kudüs'te Harem-i Şerif bölgesinde İsrail tarafından yapılan ihlaller ve bölgedeki gelişmeler değerlendirilmiştir (T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi, 2015). Hatta 2017 yılında İstanbul'da Uluslararası Kudüs Vakıfları Forumu toplantısı yapılmış ve Cumhurbaşkanı Erdoğan buradaki konuşmasında; "Camilerde sabah ezanlarının okunmasını yasaklamayı amaçlayan bir yasa tasarısı hâlen İsrail Parlamentosunda bekliyor. Böylesi bir konunun gündeme gelmesi dahi utanç vericidir. Bize her fırsatta din ve vicdan özgürlüğünden dem vuranların, bu konuda sessiz kalarak, adeta atılan bu adımı onaylaması ise ibretlikdir. Öz yurdundan uzaklarda yaşamaya mecbur bırakılmış 8 milyon Filistinli kardeşime selamlarımı ve dualarımı gönderiyorum." diyerek, İsrail'in Filistin halkına ilişkin uygulamalarına karşı tavrını ortaya koymuştur (T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi, 2017a). 28 Ağustos 2017'de Mahmut Abbas, Türkiye'ye resmi ziyarette bulunmuş ve Cumhurbaşkanı Erdoğan ile görüşmüştür (Akşam Gazetesi, 2017). Taraflar hem Türkiye-Filistin ilişkilerini, hem de Filistinliler arasında yaşanan uzlaşma sürecini ele almıştır (CNN Türk, 2017). Sonuçta Türkiye bu süreçte hem Hamas, hem de El-Fetih yetkilileri ile temasta bulunarak, Filistin halkına desteğini yinelemiştir.

Öte yandan Mart 2017'de Hamas, Gazze'de İdari Komite kurmuş ancak bu oluşum Filistin Ulusal Yönetimi tarafından meşru görülmemiştir. 1 Mayıs 2017'de ise Hamas, Katar-Doha'da yaptığı toplantıda yeni siyaset belgesini açıklamıştır. Bu belgede yer alan ifadeler son derece önemlidir çünkü Hamas, hem Müslüman Kardeşler Örgütü ile organik bir bağı olsa da aslen "bağımsız bir Filistin örgütü" olduklarını ifade etmiş, hem de İsrail'in varlığını toptan reddetmek anlayışından uzaklaşarak, FKÖ'nün çizgisine bir nebze de olsa yaklaşan bir anlayış benimsemiştir (Fırat, 2017). Belgede örgüt kendisini kısaca şu ifadelerle tanımlamakta ve Filistin ile ilgili olarak şu söylemleri benimsemektedir (Hamas, 2017b):

"Filistin, Filistin Arap halkının doğduğu, bağlı ve ait olduğu, irtibatlı olduğu vatanıdır. İslami Direniş Örgütü Hamas, Filistinli bir İslami kurtuluş ve direniş hareketidir. Hedefi Filistin'i özgürleştirmek ve Siyonist proje ile mücadele etmektir. Referansı, ilkeleri, amaçları ve araçlarını belirleyen İslam'dır. Filistin, bir Arap İslam vatanıdır. Kudüs, Filistin'in başkentidir. Hamas, Filistinli mültecileri, Filistin dışındaki yerlere yerleştirme ya da onlara alternatif yurt verme projeleri dahil olmak üzere, mültecilerin haklarını ortadan kaldırmaya yönelik her türlü girişimi

reddetmektedir. Şunlar hükümsüz ve geçersiz sayılmaktadır: Balfour deklarasyonu, İngiliz manda belgesi, BM Filistin'i taksim kararı ve bunlardan doğan ya da bunlara benzeyen her türlü karar ve önlemler. İsrail'in kurulması tamamen yasadışıdır ve Filistin halkının devredilemez haklarına, ümmetlerin iradesine ve aynı zamanda uluslararası sözleşmelerle güvence altına alınan insan haklarına aykırıdır ve hatta bunlardan önce en başta gelen kendi kaderini tayin hakkına aykırıdır. Siyonist varlığın meşruiyetini asla tanımıyoruz. Hamas, ulusal fikir birliğinin oluşması için, 4 Haziran 1967 sınırlarına uygun olarak, Kudüs'ün başkent olduğu, egemen ve bağımsız bir Filistin devletinin kurulması ve mültecilerin geri dönmesi ve sürgün edildikleri evlerine yerleşmeleri gerektiğini düşünmektedir. Hamas, Oslo Antlaşmalarının ve onların eklerinin, uluslararası hukuk kurallarına uymadığını, Filistin halkının devredilemez haklarını ihlal ettiğini beyan etmektedir. Bu nedenle Hamas, bu antlaşmaları ve güvenlikle ilgili bağlantıları olan ve halkımızın çıkarlarına zarar veren yükümlülükleri olan her şeyi reddeder.”

Hamas'ın bu yeni vizyonu ile ilgili olarak El Fetih Sözcüsü ve Devrim Konseyi Üyesi Usame el-Kavasmi (Fırat, 2017); “Hamas'ı 30 yıllık tekfir ve ihanetin yanı sıra Filistin sahasında derin ayrılığa yol açması nedeniyle FKÖ'den özür dilemeye çağırıyoruz.” şeklinde bir yorum yapmıştır. Hamas ve FKÖ arasında yıllardır yaşanan gerilimin kritik nedenlerinden birisi Hamas'ın FKÖ'yü İsrail'e toprak vermekle suçlaması ve İsrail'i tanınması olduğu için, El Fetih Sözcüsü el-Kavasmi, Hamas'ın 1967 sınırlarını baz almasını bir geri adım olarak görmektedir.

17 Eylül 2017'de ise Hamas yazılı bir açıklama yaparak, İdari Komiteyi fesih ettiğini açıklamıştır. Hamas seçimlerin yapılması ve El Fetih ile uzlaşma için diyalog kapısının açılmasından yana tavır sergilemiştir. Bu olumlu hava ile birlikte, Rami Hamdallah'ın Başbakanlığında bir Filistin Ulusal Uzlaşma Hükümeti kurulmuş ve Gazze'de 2014 yılından sonra ortak bir bakanlar kurulu toplantısının yeniden yapılabildiği tarih 3 Ekim 2017 olmuştur (Euronews, 2017). Mahmut Abbas'ın Gazze'deki resmi konutunda yapılan toplantıda Rami Hamdallah (BBC, 2017); “Bölünmenin üzerine yeni bir sayfa açmak, ulusal projenin yönünü doğrultup Filistin devletini kurmak için buradayız” diyerek, birleşmeye yönelik iradelerini ortaya koymuştur. 12 Ekim 2017'de ise taraflar arasında “Uzlaşma Antlaşması” imzalanmıştır (Dünya Bülteni, 2018).

Söz konusu Uzlaşma Antlaşması uyarınca, Filistin Ulusal Yönetimi 1 Kasım 2017'den itibaren Gazze-İsrail geçişini devralmayı, 1 Aralık 2017'den itibaren de Hamas Gazze'deki yetkisini Filistin Ulusal Yönetimi'ne devretmeyi kabul

etmiştir. Böylelikle Gazze'nin açık hava hapishanesi görünümünden kurtulması, elektrik kesintileri ve su sorununun çözümlenmesi ve Gazze'ye uygulanan ambargonun son bulması planlanmıştır (Köse, 2017). Şubat 2018'e gelindiğinde İsrail hala Gazze ablukasını sonlandırmadığı için, Gazze'de Ablukayla Mücadele Halk Komitesi, uzlaşma antlaşmasının hükümlerinin uygulanması çağrısında bulunmuştur (TRT Haber, 2018). Hatta Mısır'da El Fetih ve Hamas yetkilileri bir araya gelerek, uzlaşma antlaşmasının uygulanma koşullarını konuşmaya devam etmiştir. Üzerinde en çok durulan hususlardan birisi Gazze'de devam eden elektrik kesintileri ve ortak bir emniyet teşkilatının oluşturulması hususları olmuştur (Şarku'l Avsat, 2018).

2017 yılında Filistinliler açısından yaşanan en sarsıcı gelişme, ABD Başkanı Trump'ın Kudüs'ü resmen İsrail'in başkenti olarak tanımasıdır. Bu gelişme Ortadoğu dünyasında geniş yankı bulmuştur. İsrail Başbakanı Netanyahu'nun ülkesinde “yolsuzluk, rüşvet ve görevi kötüye kullanma” suçlarıyla itham edilerek, hakkında soruşturma açıldığı ve dolayısıyla siyasal krize sürüklendiği bir atmosferde Başkan Trump'ın aldığı bu karar, en çok Başbakan Netanyahu'yu rahatlatmıştır (Dilek, 2018, s. 113). ABD'nin bu hamlesine karşılık olarak, 3 Aralık 2017'de Cumhurbaşkanı Erdoğan, Mahmut Abbas'ı arayarak, “Başkenti Doğu Kudüs olan bağımsız ve egemen bir Filistin devleti kurulmasının gerekliliğine” vurgu yapmış ve Türkiye'nin Filistin'i desteklediğini dile getirmiştir (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2017a). Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın çağrısıyla İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT), İstanbul'da Olağanüstü Zirve toplamış ve burada söz alan Mahmut Abbas, eğer ABD bu karardan geri adım atmazsa, 1993 ve 1995 Oslo Antlaşmaları dahil, İsrail ile taraf oldukları tüm antlaşmaları iptal etme kararı aldıklarını açıklamıştır (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2017b). Aynı toplantıda İran Cumhurbaşkanı Hasan Ruhani de söz almış ve “İran olarak Müslüman ülkelerin her biriyle iş birliğine hazırız. Böylece Kudüs'ü korumaya hazırız. Bu konuda hiçbir çekincemiz ve ön koşulumuz yoktur.” diyerek, Filistin halkına desteğini sunmuştur (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2017c).

Zirve sonrası ortak basın toplantısında Cumhurbaşkanı Erdoğan (T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi, 2017b); “İİT'nin varlık gayesi, “Kudüs'ün kutsiyetinin ve tarihî statüsünün muhafazasıdır. Biz teşkilat olarak 1967 sınırlarında, başkenti Kudüs olan egemen ve bağımsız Filistin Devleti talebinden asla geri adım atmayacağız. İşgal bitene kadar mücadelemizi hukuk, demokrasi ve meşruiyet çizgisinde kararlılıkla yürüteceğiz. BM başta olmak üzere tüm uluslararası platformlarda Filistin davasına ve Kudüs'e sahip çıkmaya

devam edeceğiz.” şeklinde bir açıklama yapmış ve Türkiye’nin Filistin halkına olan desteğini dile getirmiştir.

BM Genel Kurulu konu hakkında bir karar alarak, ABD’nin Kudüs kararının gayri hukuki olduğunu onaylamıştır. 172 ülkenin katıldığı karar tasarısı oylamasında 35 ülke çekimser kalmış, 9 ülke karşı oy kullanmış ama 128 ülke olumlu oy kullanmıştır. Oylama bittikten sonra Dışişleri Bakanı Mevlüt Çavuşoğlu, Filistin Dışişleri Bakanı Riyad Maliki ile birlikte açıklama yaparak; “Bundan sonra 1967 sınırları içinde başkenti Doğu Kudüs olan Filistin Devleti için daha çok çalışacağız” demiştir (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2017d). Cumhurbaşkanı Erdoğan, kuruldaki oylamada verdiği destekten ötürü Almanya Federal Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Frank Walter Steinmeier’ı telefonla arayarak teşekkür etmiş ve Mahmut Abbas’la yaptığı telefon görüşmesinde de, Filistin devletine uluslararası desteğin artırılması için birlikte çalışma kararı almıştır (Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2017e).

Filistinliler uzlaşma antlaşmasını bir türlü hayata tam anlamıyla geçiremez ve ABD İsrail’i destekleyen eylemler yaparken, İsrail Kara Kuvvetleri Komutanı Tümgeneral Kobi Barak, “savaş hiç olmadığı kadar yakın” şeklinde bir açıklama yapmıştır (Şarku’l Avsat, 2018). Filistinli gruplar, varlıklarını devam ettirmek ve Filistin halkı için kalıcı bir çözüm üretmek istiyorlarsa, güçlerini birleştirmek ve İsrail’e karşı güçlü bir şekilde durmak zorundadır. Ancak Filistinli karar alıcılar bu tür bir eylemden uzak durmaktadır. Mahmud Abbas’ın, 9 Aralık 2018’de Ramallah’ta yapılan bir uluslararası konferansta, 2006 yılından beri yaşanan siyasal istikrarsızlık ve kriz nedenleriyle işlemez durumda olan Filistin Meclisini feshedeceği açıklaması, bu duruma örnek teşkil etmektedir. Mahmud Abbas, çoğunluğu Hamas üyeleri oluşturduğu için meşruiyet krizinde gördüğü meclisi tek taraflı ortadan kaldırmayı rasyonel bulmuş ancak bu işlem için herhangi bir tarih belirtmemiştir (Evrensel, 2018).

22 Temmuz 2019’da Mahmud Abbas, Yüksek Yargı Konseyi’ni feshettiğini ve bir yıl süreyle görev yapacak geçici yargı konseyinin oluşturulacağını açıklayarak, yeni bir siyasal krizin daha doğmasına yol açmıştır. Bu durum, “yürütme organının yargıya müdahalesi” tartışmalarının ve alınan kararın anayasaya aykırılık teşkil ettiği söylemlerinin gündeme gelmesine neden olmuştur (Dünya Bülteni, 2019). 23 Temmuz 2019’da bu defa Hamas bir açıklama yapmış ve Filistin Otoritesi Lideri Mahmud Abbas’ın yargı alanında aldığı bu kararı kınayarak, onun bu hareketini “Filistin sistemini bozmak ve ülkede ortaklık ihtimali ve demokrasiyi yok etmek” olarak gördüklerini

belirtmiştir. Hamas, Mahmud Abbas'ın seçilmiş yasama konseyini feshetme kararının kanun dışı olduğunu, onun yürütme organları üzerinde yasadışı hakimiyet kuramayacağını ifade ettikten sonra Mahmud Abbas'ı diktatör olmakla suçlamıştır. Aynı zamanda Hamas, Abbas'ın demokratik seçim yapılmasına karşı olan duruşunu da kınamıştır. Hatta Hamas, Abbas'ın Filistin halkının iradesini çiğneyen tavırlarına dikkat çekerek, ona karşı birleşik bir ulusal çaba sergilenmesi çağrısında bulunmuştur (Hamas, 2019a).

Filistin'de bu tartışmalar sürerken İsrail, Yüksek Mahkeme'nin aldığı bir kararı gerekçe göstererek, Oslo Antlaşmaları ile Filistinlilere bırakılmış olan Doğu Kudüs'te Filistinlilere ait evleri yıkmaya başlamıştır. Yaklaşık 70 Filistinlinin evi yıkılırken, Mahmud Abbas bu konu ile ilgili olarak yaptığı ilk açıklamada İsrail'in bu şekilde hareket etmesinin nedenini Yüzyılın Antlaşması'nı uygulama girişimi olarak yorumlamış, bunun kabul edilemezliğini vurgulamış ve İsrail'in hukuk dışı uygulamalarıyla mücadele edebilmenin tek yolunun "Doğu Kudüs'ün başkent olduğu bir Filistin devletinin kurulması" olduğunu ifade etmiştir (İhlas Haber Ajansı, 2019). Bu açıklamadan kısa bir süre sonra, 25 Temmuz 2019'da ise Mahmud Abbas Ramallah'ta bir başka açıklama daha yaparak, İsrail'i "etnik temizlik yapıp, insanlığa karşı suç işlemekle" itham etmiştir. Abbas, İsrail ile gelinen noktada sürecin tıkandığının altını çizerek; "Yönetimimizin İsrail tarafı ile imzalanmış antlaşmaların uygulanmasını durdurma konusundaki kararını ilan ediyoruz" demiştir (BBC News, 2019).

Mahmut Abbas, 26 Eylül 2019'da BM Güvenlik Konseyi'nde Filistin'de yeni bir genel seçimlerin yapılması çağrısında bulunmuştur. Bu çağrının üzerine Filistin Merkezi Seçim Komisyonu'ndan bir grup delege Gazze'ye gelerek, 28 Ekim 2019'da Hamas liderliği ile görüşmüştür. FKÖ üyesi tüm kuruluşlar ve direniş hareketleri Filistin halkının geleceği için ortak bir ulusal duruş sergilemek hususunda anlaşmıştır. Söz konusu delege, Ramallah merkezli Filistin Otoritesi ile de temas halindedir. Filistin halkını birleştirmek ve bölünmeyi ortadan kaldırmak için ulusal seçimlerin yapılması zorunluluğu taraflara iletilmiştir. Tüm Filistinli fraksiyonlar, seçimlerin aynı anda yapılması, şeffaflığı ve sonucun tüm taraflarca tanınması gerektiği hususunda hemfikir olmuştur. 24 ve 27 Ekim 2019 tarihleri arasında FKÖ mensupları ve diğer Filistinli fraksiyonlar ile karşılıklı toplantılar gerçekleştirdikten sonra Hamas, seçim delegasyonu ile yaptığı görüşmede, ulusal duruş sergilenmesi hususunda mutabık olduklarını açıklamıştır. Söz konusu toplantıda Hamas amaçlarının Filistinliler arasında ulusal uzlaşa sağlamak ve birlik içinde hareket etmek olduğunu vurgulamıştır. Bu amaçla seçimlerin başarıya ulaşabilmesi için Filistin

Otoritesi ve El-Fetih'in yaptığı ulusal toplantı çağrısının Filistin içi çekişmeleri sonlandırma ve bir uzlaşının sağlanması noktasında önemli bir adım olacağı düşünülmüştür (Hamas, 2019b).

8. YÜZYILIN ANTLAŞMASI'NA HAMAS VE EL FETİH'İN VERDİĞİ TEPKİ: HAMAS İLE EL-FETİH ARASINDA TARİHSEL UZLAŞI

ABD Başkanı Donald Trump göreve geldiğinden beri sansasyonlarla dolu bir yönetim dönemi geçirmektedir. Başkanlık gelenek ve teamüllerine aykırı tavırlarıyla uluslararası basın tarafından takibe alınan Donald Trump, işadamlığı geçmişini göz önüne alarak, uluslararası sistemde ülkenin iç ve dış politikasını bir şirket gibi yorumlama ve yönetme dönemini başlatmıştır. Uluslararası siyasi uyumsuzlukların ekonomik araçlarla çözümlenebileceğini savunan siyasi liberalizm ilkesinin de ötesine geçen Başkan Trump, Ortadoğu'nun en köklü sorunu olan Filistin meselesi hakkında "Yüzyılın Antlaşması" olarak nitelendirilen bir barış antlaşmasından söz ederek, Filistinlilere ekonomik kalkınma vaat etmiştir. Başkan Trump'ın açıklama yaptığı tarih de oldukça ilgi çekici olmuştur. Başkan'ın açıklamalarından kısa bir süre sonra İsrail'de parlamento seçimleri gerçekleşecektir. Barış planının detaylarının ne zaman açıklanacağı ise belirsiz bırakılmıştır. Başkan Trump, barış planından söz ettikten kısa bir süre sonra, 9 Nisan 2019'da İsrail'de seçimler yapılmış ama siyasi partilerin aldıkları oy oranlarının açıklanmasının ardından ortaya çıkan tabloda ülkede 42 günde bir koalisyon hükümeti kurulamamıştır. 29 Mayıs 2019'da seçimlerde %36 oy alan Benyamin Netanyahu'nun Likud Partisi hükümet kurmada başarısız olunca, seçimlerin 17 Eylül'de tekrarlanması kararlaştırılmıştır (Parstoday, 2019; Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu, 2019).

Başbakan Netanyahu'nun ülkesinde siyasi kriz yaşadığı ve Yahudi yerleşimciler için Filistin topraklarında daha fazla yer ilhak etmeyi vaat ederek seçim yarışını sürdürdüğü bir atmosferde Başkan Trump'ın bir anda ortaya bir barış planı atmasının çok da tesadüf olamayacağı düşünülmektedir. İsrail'de on yıldır başbakanlık koltuğunda yer alan Netanyahu'nun girdiği son seçimlerde hep Filistin sorununu tırmandırdığı ve Filistin topraklarında genişleme vaadinde bulunduğu gözlemlenmektedir (Parstoday, 2019).

Başkan Trump'a barış planı hazırlayarak sunan ise danışmanı ve aynı zamanda damadı olan ve Ortodoks Yahudi geleneklerine göre yetiştirilmiş olan Jared Kushner'dir. Jared Kushner'in babası Charles Kushner de en az oğlu kadar siyasetle iç içedir. Charles Kushner, 2007 yılında Benyamin Netanyahu'nun

seçim kampanyasının başışçı listesinde yer almaktadır. Kushner ailesinin İsrail savunma güçlerine de maddi yardımda buldukları ve Yahudi lobisi ile sıkı ilişkileri olduğu da öne sürülmektedir (Kardaş, 2018). Bu tür bir siyasal geçmişe sahip olan Jared Kushner'in hazırladığı barış planının tarafsız hazırlanması ve Filistin tarafını tatmin etmesi zaten oldukça zordur. Planın hazırlanmasında Jared Kushner'e yardımcı olan diğer isimler ise Başkan Trump'a ticari geçmişinde hukuk danışmanlığı yapan Başkan'ın Uluslararası Barış Görüşmelerinden Sorumlu Özel Temsilcisi ve bir Haredim Yahudisi olan Jason Greenblatt (Baykan, 2019) ve ABD'nin İsrail Büyükelçisi David Friedman'dır (Asseburg, 2019, s. 1).

Planın tam içeriği uzun zaman açıklanmayınca basına çeşitli bilgiler yansımaya başlamıştır. İsrail basınının önemli yayın organlarından Haaretz'de Zvi Bar'el imzasıyla Haziran 2018'de yayımlanan bir yazıya göre, FKÖ Yürütme Komitesi Genel Sekreteri ve Filistin Baş Müzakerecisi Saeb Erekat, barış planı ile ilgili olarak; "Amacı Filistin liderliğini düşürmek ve Mahmut Abbas'ı değiştirmek." şeklinde bir yorum yapmıştır. Baş müzakereci Erekat, ABD'nin BM mülteci ajansı olan UNWRA'yı devre dışı bırakarak, mültecilere ulaştırılmaya çalışılan maddi yardımların, onlar yerine, onları barındıran ülkelerin kontrolüne gitmesinden duydukları endişeyi de dile getirmektedir (Bar'el, 2018). Yine aynı haberde eski bir Filistin Otoritesi yetkilisinin konu ile ilgili olarak yaptığı bir açıklamaya yer verilmiştir. Adı belirtilmeyen bu kişiye göre Filistin Otoritesi'nin en büyük endişesi, bir işbirliği içerisinde hareket eden İsrail, ABD, Mısır ve Suudi Arabistan'ın istekleri üzerine, Gazze'nin Batı Şeria'dan kopartılması, Gazze'ye ekonomik kalkınma sözü verilerek burada Hamas'ın daha da güçlenmesi ve Filistin'in geleceği hususunda barış masasında bir müzakere yapma gereğinin kalmamasıdır. Zvi Bar'el bu endişeyi haklı bulmaktadır. Zira Mısır basınının Batılı diplomatlara dayandırdığı bir habere göre ABD'nin bu barış planında Sina'da, Gazze ile El Ariş arasında serbest ticaret bölgesi oluşturarak, beş büyük sanayi tesisi inşa etmeyi planlamaktadır. Zvi Bar'el bu tesislerin Mısır'da inşa edilmesini İsrail'in istediğini, böylelikle işçilerin Gazze'den Sina'ya geçişlerini Mısır'ın kontrol edebileceğini öne sürmektedir. Bar'el, Gazze'nin kontrolünün Hamas'ta kalacağını ama sınır geçişlerinde Hamas ile Mısır'ın birlikte hareket edeceğini belirtmektedir (Bar'el, 2018).

1990'larda dönemin İsrail Başbakanı Ehud Barak'ın yardımcısı olan Yossi Alpher ve Oslo Barış sürecinde yer almış bir politikacı olan Yossi Beilin, barış planı ile ilgili olarak Ocak 2019'da değerlendirmelerde bulunmuştur. Yossi Beilin, Netanyahu'nun süreci manipüle edeceğini çünkü onun Filistinlilerin barış

planını kabul etmeyeceklerini bildiğini söylemektedir. Beilin'e göre Netanyahu, planda İsrail tarafını rahatsız edecek noktalar olsa bile, planı kabul edeceğini ve içeriğini tartışmaya açacağını iddia etmektedir. Yossi Alpher de ona katılmakta ve plan Filistin tarafından reddedilirse, Başkan Trump'ın sorunu çözümlmek için elinden gelenin en iyisini yaptığını söyleyeceğini belirtmektedir (Cook, 2019).

Plana Filistin tarafının nasıl tepki verdiğine bakılacak olursa, antlaşmaya hem El Fetih kanadı, hem de Hamas başından beri karşı çıkmıştır. Antlaşmanın içeriğine ilişkin ipuçları belirginleştikçe de bu karşı duruşlarını tekrarlamışlardır. El Fetih Sözcüsü Usame el-Kavasmi: "Ne ABD, ne İsrail Kudüs'ün satılmasına razı olacak tek bir Arap bile bulamaz ve bulamayacaktır." şeklinde sert bir açıklama yapmış ve antlaşmayı "Utanç Antlaşması" olarak nitelendirmiştir. Kudüs'ün uluslararası hukuka göre Filistin'in başkenti olduğuna ve El Fetih'in bunun dışında bir çözüme yanaşmayacağına dikkat çekmiştir. El-Kavasmi, El Fetih'in FKÖ'nün Yüzyılın Antlaşması'na karşı olan çağrularına uymayı ve Filistinlilerin bu durumda partililik yapmaksızın ulusal çıkarlarını öne almaları ve bölünmeyi sonlandırmaları gerektiğine dikkat çekmiştir (Palestinian News and Info Agency-WAFA, 2019a). El-Kavasmi, açıklamalarında Hamas ve İslami Cihad örgütü ile yaşanan ayrışmaya bir son verilmesi gerektiğine ilişkin de yorum yapmış ve hem ABD ve İsrail ile olan duruma, hem de 2006'dan beri Filistinliler arasında devam eden ayrışmaya ilişkin şu şekilde bir çözüm bulunabileceğini belirtmiştir (Şarku'l Avsat, 2019):

"Durum son derece ciddi, parti ve tarafların yerine ülkenin çıkarlarına öncelik verilmesini gerektiriyor. Siyonist- ABD utanç anlaşması ile mücadele, İsrail ile bağlantılı tüm projelerin gerçek bir şekilde ve fiili reddi ile mümkün. Kahire'de sağlanan anlaşmanın uygulanması, parlamento seçimlerinin yapılması ve FKÖ'nün halkımızın meşru ve tek temsilcisi olarak görülmesi temelinde bölünmenin sona ermesi; Gazze'deki insani yardımlara karşılık uzun vadeli bir ateşkes uyarınca İsrail kapanının ve utanç anlaşmasının fiili olarak reddedilmesi ile mümkün. Vakit, diyalog ve müzakere değil, bölünmeyi sonlandırma vakti. Son 12 yılda Hamas ile pazarlık yapmadığımız hiçbir konu kalmadı ve uzlaşma sağladığımız hiçbir şey yok. Bunlar, Ekim 2017'de Kahire Anlaşması ile de özetlendi. Yeni müzakerelere ve diyaloglara gitmek, kendimiz ve halkımız için bir aldatmacadır."

Mahmud Abbas, gelinen noktada devlet başkanı olarak tüm FKÖ fraksiyonlarının Yüzyılın Antlaşması'nı ve İsrail ile ilişkilerin hangi boyutta yürütüleceğinin tartışılıp, bir karara bağlanması için Merkezi Komite'nin toplanması çağrısında

bulunmuştur. Her ne kadar Merkezi Komite İsrail ile daha önce yapılan antlaşmaların iptal edilmesi kararı almışsa da, bu defa tartışılmak istenen hususlar İsrail'in tanınmasından vazgeçilmesi ve işgal altında Filistin devletinin ilan edilmesi olmuştur. Ancak Cumhurbaşkanı Abbas bu konularda daha ihtiyatlı olunması gerektiğini çünkü bu gibi adımlar atılması halinde İsrail'in tepkisinin ne yönde olacağını bilinemeyeceğini söylemektedir (Şarku'l Avsat, 2019).

Filistin Dışişleri Bakanı Riyad el-Maliki de söz konusu antlaşma ile ilgili yorumda bulunarak: "Antlaşma ile İsrail, tıpkı Başbakan Netanyahu'nun istediği gibi, Kudüs'ü ve Batı Şeria'da işgal ettiği geniş arazilerde bağımsızlığının tanınmasını istemektedir. Bu nedenle gelecek günler bizi üzeceğe benzemektedir." demiştir. Dışişleri Bakanı el-Maliki, Amerikan yönetiminin İsrail işgallerini meşru kılabilmek için Filistin halkı ve yönetimi nezdinde çok fazla siyasi baskı uyguladığını da sözlerine eklemiştir (Wafa, 2019b).

Başkan Trump'ın danışmanı Jared Kushner'in antlaşmada iki devletli çözüm seçeneğinin olmayacağını açıklamasının ardından Devlet Başkanı Mahmud Abbas, 4 Mayıs 2019'da bir açıklama yaparak, Filistin'in ABD'nin önerdiği Yüzyılın Antlaşması'nı reddettiğini yinelemiştir. Mahmud Abbas konuyla ilgili olarak şu şekilde bir yorum yapmıştır (Wafa, 2019c): "Amerikalıların önemli bir şey teklif etmelerini beklemiyoruz çünkü önemli olarak sundukları her şey bizim çıkarlarımıza aykırı. Biz Amerikalıların sunduklarının tamamen kabul edilemez olduğunu söylüyoruz. Kushner'in söylediği her şeyi reddediyoruz. Amerikalıların sunduğu Kudüs, mülteciler, sınırlar, yerleşimler ya da her hangi şeyi reddediyoruz."

Filistin Ulusal Haber Ajansı Wafa tarafından yapılan bir araştırmaya göre, Filistin'de Arapça günlük yayın yapan üç gazete konu ile ilgili olarak şu şekilde haberler yapmıştır; Al-Hayat al-Jadida gazetesi, El Fetih'in, Yüzyılın Antlaşması ve onun 24 Haziran'da Bahreyn'de yapılması planlanan ekonomik çalıştay gibi uzantılarına karşı topluca direnme ve karşı gelme çağrısında bulunduğunu aktarmıştır. Al-Quds gazetesi ise antlaşmanın yazarlarından olan ABD temsilcisi Jason Greenblatt'ın, ABD'nin İsrail Büyükelçisi olan ve aynı zamanda İsrail'in işgal ettiği bazı toprakları ilhak edebileceğini söyleyen David Friedman tarafından desteklendiğini vurgulamaktadır. Al-Quds gazetesinin haberine göre İsrail, Bahreyn Konferansı'na resmi bir diplomatik heyetle katılmayacak, sadece işadamlarını gönderecektir. Buna karşılık al-Ayyam gazetesi ilk sayfasında İsrail'in Batı Şeria'da işgal altında tuttuğu topraklardaki yapıları yıkması, arazileri alt-üst etmesi ve ağaçları kesmesi gibi eylemlerine yer vermiştir. Gazete

aynı zamanda İsrail'in Doğu Kudüs'te insanların evlerini yıkması ve sokak isimlerini değiştirmesi gibi uygulamalarını aktarmıştır. Dolayısıyla üç gazetede antlaşmaya ve İsrail'in bölgedeki uygulamalarına karşı gelmiştir (Wafa, 2019d).

Antlaşma ile ilgili olarak Devlet Başkanı Mahmud Abbas'ın Sözcüsü Nabil Abu Rudeineh, 15 Haziran 2019'da resmi bir açıklama yapmış ve "Amerikan komplosu tökezledi ve süreci değiştiriyor. Bunun nedeni Filistin'in antlaşmayı reddetmesi ve Cumhurbaşkanı'nın, Filistin halkını şaşırtmak ve bocalamaya sürüklemek için yaratılan komploların dönüm noktaları olan Kudüs, mülteciler ve ulusal öncelikler hakkındaki kararlı duruşudur." demiştir. Hükümet Sözcüsü ve aynı zamanda Filistin Enformasyon Bakanı olan Rudeineh, antlaşmanın gittikçe Bahreyn-Manama'da yapılacak olan ekonomik çalışmaya dönüştürülüyor olduğunu da ifade etmiştir. Sözcü Rudeineh'e göre ekonomik çalıştayın hedefi, "uluslararası yasallık temelinde yapılacak ama muhtemelen başarısızlıkla sonuçlanacak olan siyasal görüşmeleri engellemektir." Rudeineh, Amerikan yönetimi ve uluslararası toplumun yaklaşık yetmiş yıldır denenmiş ve başarısız olmuş olan çözüm önerilerini tekrar tekrar gündeme getirmemelerini istemektedir. El Fetih kanadından antlaşmaya ilişkin bu yorumlar gelirken, Ramallah'da toplanan bir grup sivil toplum örgütü mensubu Filistinliler, hem yüzyılın antlaşmasını, hem de Manama çalıştayını protesto etmişlerdir. Bu gruplar aynı zamanda Filistin otoritesinin Amerikan planlarına karşı sergilediği güçlü tavrı da desteklediklerini açıklamıştır (Wafa, 2019e).

Nihayet ABD, 22 Haziran 2019'da "Refah İçin Barış: Ekonomik Plan-Filistin Halkı İçin Yeni Bir Vizyon" adlı belgeyi yayımlamıştır. Bu belge Yüzyılın Antlaşması'nın ekonomik ayağını oluşturmaktadır. Belgenin başlangıç kısmında amacın Filistin halkının müreffeh ve dinamik bir Filistin toplumu inşa edebilmesini sağlamak olduğu ve bunun için üç alanda çalışma yapılacağı belirtilmektedir; ekonomi, halk ve hükümet. Bu program dahilinde on yılda Filistin'e 50 milyar dolardan fazla yeni yatırımlar yapılacağı ve Batı Şeria ve Gazze'de bir dönüşüm gerçekleştirileceği ifade edilmektedir. Batı Şeria ile Gazze'yi birbirine bağlamak için ulaşım koridoru yapılması, hastaneler, okullar açılması, Filistin'de turizmin canlandırılması ve Mısır'ın da Sina bölgesinde yeni yatırımlar yapması planda yer alan diğer söylemlerdir (The White House Official Web Site, 2019).

Hamas Sözcüsü Fevzi Bahoum bu detaylar belli olduktan sonra 23 Haziran 2019'da bir basın açıklaması yapmış ve Filistin halkının bu gibi plan ve projeleri

kabul etmeyeceğini belirterek, tüm Arap devletlerine Bahreyn Konferansı'na katılmama çağrısı yapmıştır. Hamas açıkça Yüzyılın Antlaşması'nı reddetmektedir. Hamas'ın tutumu nettir; Bahreyn Konferansı'na gidilmemeli ve buna karşı birleşik bir Filistin cephesi oluşturularak desteklenmelidir. Hamas, Yüzyılın Antlaşması'nı "Kushner'in Filistin davasını ve Filistin halkının haklarını para ve ekonomik projeler karşılığında yapılan ucuz bir takas" olarak nitelendirmektedir (Hamas, 2019c). ABD öncülüğünde Bahreyn'nin başkenti Manama'da yapılması planlanan Manama Konferansı ile ilgili olarak Hamas Siyasi Bürosu ve Ulusal İlişkiler Ofisi Başkanı Hüsam Badran da aynı tarihte resmi bir açıklama yapmıştır. Hüsam Badran yüzyıldan fazla bir süredir bağımsızlık mücadelesi veren Filistinlilerin, anavatanlarına dönme hakkı gibi kritik önemdeki bir varoluşsal hakka karşılık olarak dünya servetini kabul etmeyeceklerine dikkat çekmiştir. Üstelik Badran, bazı Arap devletlerinin bu konferansa katılım hususunda olumlu açıklamalar yapmalarına karşı duydukları üzüntüyü de dile getirmiştir. Bardan, konferansı boykot edeceğini söyleyen Arap ülkelerini de selamladıklarını söylemektedir. Öte yandan Bardan, sorunun velayet yöntemi ile çözülmeye çalışılmasının da başarısızlıkla sonuçlanacağına vurgu yapmaktadır (Hamas, 2019d).

24 Haziran 2019'da Hamas resmi bir açıklama yaparak, Filistin halkının dışında kimsenin Filistinlileri temsil edemeyeceğini, Manama'da toplanacak olan siyasi oluşumların ya da devletlerin yasal açıdan Filistin halkını temsil edemeyeceğini ve bu konferansta alınacak herhangi bir hükmün de bu nedenle geçersiz olacağını beyan etmiştir. Örgüt tarafından yapılan resmi açıklamanın ilgi çekici bazı kısımları şu şekildedir (Hamas, 2019e):

"Kudüs'te yaşayan Filistin halkını, Batı Şeria'yı, işgal altındaki 48 Filistin topraklarını ve diasporayı "Yüzyılın Antlaşması'nı" ve Filistin halkının haklarına ilişkin tüm argümanları reddettikleri için selamlıyoruz. Buna ilaveten Hamas, Trump'ın anlaşmasına karşı olan tutumları ve Filistin halkına karşı komployu derinlemesine anlamalarından dolayı dünyadaki diğer özgür insanlarla birlikte Arap ve İslam ülkelerine şükretmektedir. Hamas, Yüzyılın Antlaşması ve Bahreyn Konferansı'nın reddini yinelemektedir. Bu komployu bozmak için çalışacağız. Hamas ayrıca Kudüs ve Filistin'in Arap kimliğine sahip olduklarını ve Filistinli mültecilerin 1984'te Siyonist çeteler tarafından zorla yerlerinden edildikleri memleketlerine ve köylerine dönme hakkına sahip olduklarını vurgulamaktadır. Filistinli fraksiyonların bu kumpasa karşı tamamen hazırlıklı olmalarını ve ortak pozisyonlar benimseyerek

mücadele etmelerini istiyoruz. Dahası Hamas Filistin halkını konferansın Bahreyn’de başladığı gün olan 25 Haziran’daki genel greve katılmaya çağırmaktadır. Vurgulamaktayız ki Hamas, Filistin’deki İsrail işgaline karşı silahlı mücadeleden önce her türlü direnme hakkına sahiptir. Hamas, özellikle ABD Büyükelçisinin İsrail işgallerine ilişkin yaptığı açıklamalardan sonra Batı Şeria’dan herhangi bir toprağın İsrail’e eklenmesine karşı uyarılarda bulunmaktadır.”

Hamas’ın dışında FKÖ de Bahreyn Konferansı’nın; “Bu çalıştay, toprak karşılığında barış ilkesini, para karşılığında barış ilkesiyle değiştirmeyi hedefliyor.” gerekçesiyle, boykot edilmesi çağrısında bulunmuştur (TRT Haber, 2019). Hatta Filistin’in Cezayir Büyükelçisi Emin Makbul, Devlet Başkanı Abbas’ın Bahreyn Konferansı’nı anlamsız kılmak için ABD-İsrail blokajına karşı diplomatik bir atağa geçerek, Rusya ve Fransa’nın yer aldığı alternatif bir konferans düzenlemeye çalıştığını ifade etmiştir (Topçu, 2019).

25-26 Haziran 2019’da “Refah İçin Barış” söylemiyle gerçekleştirilen konferans Arap dünyasını Filistin sorunu nezdinde bir kez daha bölmeyi başarmıştır. Mısır, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Fas, Ürdün ve Katar diplomatik açıdan farklı düzeylerde de olsa konferansa katılım sağlarken, Filistin’in yanı sıra Irak ve Lübnan katı ve sert bir yaklaşımla Filistinlilerin yanında yer almış ve katılmamıştır. Öte yandan Cezayir, Yemen, Suriye, Sudan, Libya, Kuveyt ve Somali konuya sessiz kalarak kendilerini mevzunun dışında tutmayı başarmıştır. Konferansa İsrail de katılım sağlamamıştır (Okuducu & Canlı, 2019). 27 Haziran’da Lübnan gazetesi “Lübnan el Ahbar” konferans ile ilgili olarak şu başlığı kullanmıştır (Bulut, 2019): “Manama ruhuna Fatiha”.

Bahreyn’de düzenlenen bu konferansa karşı Filistinli ulusal ve İslamcı gruplar “Filistin Ulusal Konferansı” düzenlemeyi başarabilmiştir. Burada bir konuşma yapan Hamas Siyasi Büro Başkanı İsmail Haniyye, hem Bahreyn’de alınan kararlara, hem de İsrail’in topraklarını genişletme stratejisine karşı Filistinlilerin yeni bir intifada süreci başlattıklarını belirtmiştir. Burada yapılan en önemli açıklama ise İsmail Haniyye’nin Hamas’ın Devlet Başkanı Mahmut Abbas ile Gazze ya da Kahire’de yan yana gelmeye hazır olduğunu ifade etmesidir. Aynı toplantıda İslami Cihad Hareketi Genel Sekreteri Ziyad en-Nehale ise; “Silahlarımızı ve direnişimizi korumak zorundayız. Düşman direnişçi de olsak barışçıl da olsak bizi istemez. Filistin halkı komplolara karşı birlik içinde.” şeklinde bir açıklama yapmıştır. Fetih Hareketi Devrim Konseyi Genel Sekreter

Yardımcısı Fayiz Ebu İyta da Filistin halkının birlikteliğine dikkat çekmiştir (Yenihaber, 2019). Dolayısıyla ABD'nin Filistin için öngördüğü barış planı, tahmin edilenin aksine Filistinli fraksiyonların plana karşı aynı noktada buluşmalarını ve aralarındaki ayrılığı çözümlenmeleri gerektiği sonucuna ulaşmalarını sağlamıştır.

9. SONUÇ

Filistin halkının en önemli sorunu devleti kuracak ortak bir mekan olarak topraklarının fiziksel bütünlüğünün kalmamış olmasıdır. Üstelik bu sorun İsrail devleti işgal ettiği topraklardan geri çekilmediği için aşılammaktadır. Oysa Filistinli örgütlerin, aynı hedefe yani devleti inşa etmeye varabilmek için farklı yöntemler benimsemekten ve uzlaşmamaktan vazgeçmesi gerekmektedir. Başkenti Doğu Kudüs olan tam bağımsız bir Filistin devletini oluşturmak ve mültecilerin vatanlarına dönerek yeniden yerleşebilmelerini sağlamak yegane amaçları olduğu halde, bu amaca nasıl ulaşacakları konusunda anlayamayan Filistinli örgütler, bu tavırlarıyla Filistin mücadelesine zarar vermektedirler. Hatta onların bu parçalanmış halleri ve bu nedenle oluşan nispi güç kayıpları İsrail'in işine yaramaktadır.

FKÖ yıllarca askeri direniş göstererek sorunun liderliğini üstlenmiş, BM Örgütü nezdinde bu yönde bir pozisyon kazanmış ve yasal bir statüye ulaşabilmek için İsrail'i 1967 sınırlarında bir devlet olarak tanımak zorunda kalmıştır. FKÖ'nün bu stratejisi "toprak karşılığı barış" olarak adlandırılmıştır. Hamas ise FKÖ'nün aksine İsrail'in varlığını uzun yıllar kabullenmemiş ve tüm Filistin toprakları bağımsızlaştırılmaya kadar askeri mücadeleye devam etmeye yemin etmiştir. Ancak 2005 yılı itibarıyla Hamas da askeri direnişin masum Filistinlilere zarar vermeye başladığını çünkü İsrail'in karşı misilleme yaparken orantısız güç kullanarak, operasyonların şiddet dozajını her geçen gün arttırdığını görmüştür. Bu nedenle Hamas, silah bırakarak sivil siyasete entegre olmaya başlamıştır. Ancak bu seferde Hamas'ın siyasallaşması hem İsrail nezdinde, hem de politik pozisyonu zarar gören El-Fetih nezdinde hoş karşılanmamıştır. Günün sonunda en istenmeyen şey olmuş ve Filistinli gruplar birbirine karşı gelmiştir. Toprak bütünlüğü kalmayan Filistin bir de politik açıdan bu defa birbirlerine karşı ayrılmıştır.

ABD'de Donald Trump'ın iktidara gelmesi ve kendisine karşı ülkesinde baş gösteren karşıt kampanyaları göğüsleyebilmek için gündem değiştirerek, bir anda Kudüs'ü resmen İsrail'in başkenti olarak gördüğünü açıklaması, ayrılmış

ve siyasal iktidar kavgasına düşmüş Filistinli örgütlerin bu durumlarını geri plana atmalarına yol açmıştır. Gelinek noktada hem Hamas, hem de El Fetih Filistin hakkında bir başarı elde etmek istiyorlarsa yapmaları gereken şeyin aralarındaki ayrışmayı noktalamak olduğunu anlayabilmiştir. ABD tarafından öne sürülen ve Filistinlilerden ziyade İsrail'in çıkarlarını öne aldığı görünen Yüzyılın Antlaşması, Arap devletlerini bölerken, farklı ideolojik argümanları olan Filistinlilerin bir araya gelmelerini ve ortak bir paydada buluşabilmelerini sağlamıştır. Filistinli grupların bu andan itibaren yapmaları gereken şey şeffaf, adil ve denetlenebilir bir seçim gerçekleştirerek, Filistin halkının demokratik taleplerine saygı duymak ve asıl amaç olan elde kalan toprakların korunması ve Filistin halkının hak ettiği şekilde insan onuruna yaraşır bir hayat sürebilmelerini sağlamaktır. Yüzyılın Antlaşması her ne kadar taraflara bir barış planı gibi sunulmuşsa da, içeriği "ekonomik kalkınma karşılığı toprak" olarak formüle edildiğinden, Filistin halkı ve Filistinli örgütler, bu antlaşmaya sıcak bakan Arap devletlerinin tavırlarını da görebilmiş ve bir kez daha "Filistin halkının tek gerçek dostu ve savunucusu yine bir Filistinlidir!" sonucuna ulaşarak, aralarındaki ayrışmayı noktalamaya çalışmak için gayret sarf etmeye başlamışlardır. Üstelik bu süreç Hamas'ın tıpkı FKÖ gibi şiddetten uzaklaşarak, bundan sivil siyaset içerisinde varlık göstermesini sağlayabilecek en önemli gelişmedir. Hamas, FKÖ'nün izlediği yoldan gelecek olup, İsrail'e askeri misilleme yapmaktan vazgeçerse, İsrail'in derin insan hakları ihlalleri uluslararası sistemde daha görünür olacak ve uluslararası kamuoyu Filistin meselesine daha duyarlı hale gelecektir.

10. KAYNAKÇA

- Ahmad, N. (1975). The Palestine liberation organization, *Pakistan Horizon*, 28 (4), 81-115.
- Akşam Gazetesi. (2017). 5 Ağustos 2019 tarihinde <http://www.aksam.com.tr/guncel/cumhurbaskani-erdogan-abbasi-resmi-torenle-karsiladi/haber-655516> adresinden erişildi.
- Aljazeera. (2011). 19 Mart 2019 tarihinde <http://www.aljazeera.com.tr/haber/filistinde-tarihi-birlesme> adresinden erişildi.
- Aljazeera. (2014). 21 Temmuz 2019 tarihinde <http://www.aljazeera.com.tr/haber/filistinde-birlik-hukumeti-kuruldu> adresinden erişildi.
- Aljazeera. (2015). 8 Temmuz 2019 tarihinde <http://www.aljazeera.com.tr/kronoloji/kronoloji-1915ten-gunumuze-filistin> adresinden erişildi.

- Anadolu Ajansı. (2014). 20 Temmuz 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/israil-operasyon-isimlerini-tevrat-metinlerinden-seciyor/146891> adresinden erişildi.
- Asseburg, M. (2018). The Palestinian authority and the hamas government: accessories to the occupation. *Actors in the Israeli-Palestinian Conflict*, (Editör: Peter Lintl), German Institute for International and Security Affairs, 21-31.
- Asseburg, M. (2019). The “deal of the century” for Israel-Palestine, *German Institute for International and Security Affairs*, 1 Ekim 2019 tarihinde https://www.swp-berlin.org/fileadmin/contents/products/comments/2019C20_ass.pdf adresinden erişildi.
- Ayhan, V. (2009). Hamas: Filistin direnişinde politik İslam. *Ortadoğu Etütleri*, 1 (1), 99-134.
- Ayın Tarihi. (2005a). Basın Yayın Enformasyon Genel Müdürlüğü. 14 Mayıs 2019 tarihinde <http://ayintarihi.byegm.gov.tr/m/date/2005-01-01> adresinden erişildi.
- Ayın Tarihi. (2005b). Basın Yayın Enformasyon Genel Müdürlüğü. 15 Mayıs 2019 tarihinde <http://ayintarihi.byegm.gov.tr/m/date/2005-01-01> adresinden erişildi.
- Bar’el, Z. (2018). Trump’s ‘Deal of the Century’ for the middle east might live or die in Cairo, *Haaretz*, 1 Ekim 2019 tarihinde <https://www.haaretz.com/middle-east-news/trump-s-deal-of-the-century-for-middle-east-peace-might-live-or-die-in-cairo-1.6199973> adresinden erişildi.
- Baykan, D. (2019). ABD’nin orta doğu özel temsilcisi istifa etti, *Anadolu Ajansı*, 1 Ekim 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/abdnin-orta-dogu-ozel-temsilcisi-istifa-etti/1574211> adresinden erişildi.
- BBC News. (2005a). 10 Haziran 2019 tarihinde http://www.bbc.co.uk/turkish/news/story/2005/10/051026_abbas_exhamas.shtml adresinden erişildi.
- BBC News. (2005b). 15 Haziran 2019 tarihinde http://www.bbc.co.uk/turkish/news/story/2005/12/051223_eastjerusalem.shtml adresinden erişildi.
- BBC News. (2017). 20 Ağustos 2019 tarihinde <http://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-41481396> adresinden erişildi.
- BBC News. (2019). 9 Ekim 2019 tarihinde <https://www.bbc.com/turkce/haberler-dunya-49121431> adresinden erişildi.

- BM Enformasyon Merkezi. (2019a). 10 Haziran 2019 tarihinde <http://www.unicankara.org.tr/filistin/3.html> adresinden erişildi.
- BM Enformasyon Merkezi. (2019b). 20 Şubat 2019 tarihinde <http://www.unicankara.org.tr/filistin/5.html> adresinden erişildi.
- Bozçalışkan, A. (2006). Türkiye'nin Filistin açılımı ve filistin serbest sanayi bölgesinin canlandırılması projesi, *Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi*, T.C. Dışişleri Bakanlığı Yayınları, XXI. 15 Nisan 2019 tarihinde http://www.mfa.gov.tr/turkiye_nin-filistin-acilimi-ve-filistin-serbest-sanayi-bolgesinin-canlandirilmasi-projesi-.tr.mfa adresinden erişildi.
- Bulut, F. (2019). Bahreyn-İsrail hattında neler yaşandı?, *Gazete Duvar*, 14 Kasım 2019 tarihinde https://www.gazeteduvar.com.tr/forum/2019/07/05/bahreyn-israil-hattinda-neler-yasandi/_adresinden erişildi.
- CIA The World Factbook. (2019). Gaza strip. 10 Şubat 2019 tarihinde <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/gz.html> adresinden erişildi.
- CNN Türk. (2017). 5 Ağustos 2019 tarihinde <https://www.cnnturk.com/dunya/filistin-devlet-baskani-abbas-turkiyeye-geliyor> adresinden erişildi.
- Cohen, R. S., Johnson, D. E., Thaler, D. E., Allen, B., Bartels, E. M., Cahill, J. & Efron, S., (2017). *From Cast Lead to Protective Edge Lessons From Israel's Wars in Gaza*, RAND Corporation.
- Cook, J. (2019). What's in Trump's 'deal of the century'? the answers are in plain sight, *Middle East Eye*, 5 Ekim 2019 tarihinde <https://www.middleeasteye.net/news/whats-trumps-deal-century-answers-are-plain-sight> adresinden erişildi.
- Çubukçu, M. (2005). Filistin seçimleri: ortadoğu'da demokratikleşme, *Birikim Dergisi*, 190. 10 Haziran 2019 tarihinde <http://www.birikimdergisi.com/birikim-yazi/5049/filistin-secimleri-ortadogu-da-demokratiklesme#.WoaA1K51-M8> adresinden erişildi.
- Demir, G. N., Demir, Z. S., Torlak, F. & Ziya, S. (2012). *Filistin'de Siyasi Aktörler ve Partiler*, (Editörler: Selin Bölme ve Ufuk Ulutaş). 10 Şubat 2019 tarihinde <http://file.setav.org/Files/Pdf/filistin%E2%80%99de-siyasi-aktorler-ve-partiler.pdf> adresinden erişildi.
- Deutsche Welle. (2007). 19 Temmuz 2019 tarihinde <http://www.dw.com/tr/filistinde-i%C3%A7-sava%C5%9F-ya%C5%9Fan%C4%B1yor/a-2606842> adresinden erişildi.
- Dilek, M. S. (2018). Trump yönetiminin Kudüs kararına analitik bir bakış, *International Journal of Social Inquiry*, 11, (1), 97-137.

- Dünya Bülteni. (2018). 18 Ağustos 2019 tarihinde <http://www.dunyabulteni.net/filistin/416197/isgal-guclerinden-filistinli-gostericilere-mudahale-42-yarali> adresinden erişildi.
- Dünya Bülteni. (2019). 7 Ekim 2019 tarihinde <https://www.dunyabulteni.net/filistin/filistin-de-gecici-yargi-krizi-abbas-yukse-yargi-konseyi-ni-feshetti-h445604.html> adresinden erişildi.
- Euronews. (2017). 19 Ağustos 2019 tarihinde <http://tr.euronews.com/2017/10/03/filistin-hukumeti-gazzedeki-ilk-toplantisini-gerceklestirdi> adresinden erişildi.
- Evrensel. (2018). 15 Eylül 2019 tarihinde <https://www.evrensel.net/haber/368004/mahmud-abbas-filistin-meclisini-feshediyor> adresinden erişildi.
- Fırat, E. (2017). Hamas, Fetih hareketini siyasi arenada sıkıştırabilir, *Anadolu Ajansı*. 10 Ağustos 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/hamas-fetih-hareketini-siyasi-arenada-sikistirabilir/809689> adresinden erişildi.
- Hamas. (2017a). About us. 20 Nisan 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/page/2/> adresinden erişildi.
- Hamas. (2017b). A Document of general principles&policies. 13 Ağustos 2019 tarihinde <https://hamas.ps/ar/uploads/documents/06c77206ce934064ab5a901fa8bfef44.pdf> adresinden erişildi.
- Hamas. (2019a). Press release on PA measures against palestinian judiciary. 8 Ekim 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/post/2206/press-release-on-pa-measures-against-palestinian-judiciary> adresinden erişildi.
- Hamas. (2019b). Press release on Palestinian election commission's visit to Gaza. 10 Ekim 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/post/2393/press-release-on-palestinian-election-commission-rsquo-s-visit-to-gaza> adresinden erişildi.
- Hamas. (2019c). Press release on details of 'deal of century'. 1 Kasım 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/post/2152/press-release-on-details-of-lsquo-deal-of-century-rsquo> adresinden erişildi.
- Hamas. (2019d). Press release on Manama conference. 5 Kasım 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/post/2153/press-release-on-manama-conference> adresinden erişildi.
- Hamas. (2019e). Important Press Release on Manama Conference. 7 Kasım 2019 tarihinde <https://hamas.ps/en/post/2156/important-press-release-on-manama-conference> adresinden erişildi.

- Hürriyet Gazetesi. (2003). 24 Mart 2019 tarihinde <http://www.hurriyet.com.tr/dunya/israil-filistin-baris-sureci-kronolojisi-151187> adresinden erişildi.
- Israel Ministry of Foreign Affairs. (1993). Declaration of principles-main points. 1 Mart 2019 tarihinde <https://mfa.gov.il/MFA/ForeignPolicy/Peace/Guide/Pages/Declaration%20of%20Principles%20-%20Main%20Points.aspx> adresinden erişildi.
- Israel Ministry of Foreign Affairs. (1995). Israeli-Palestinian interim agreement on the West Bank and the Gaza Strip. 15 Nisan 2019 tarihinde <https://mfa.gov.il/mfa/foreignpolicy/peace/guide/pages/the%20israeli-palestinian%20interim%20agreement.aspx> adresinden erişildi.
- İhlas Haber Ajansı. (2019). 15 Ağustos 2019 tarihinde <https://www.ihb.com.tr/haber-filistin-devlet-baskanligi-israilin-yikimlari-sozde-yuzyilin-anlasmasi-planinin-parcasi-791526/> adresinden erişildi.
- Kardaş, İ. (2018). İsrail'in yeni hamisi Kushner'lerin hikayesi, *İktibas Dergisi*, 25 Eylül 2019 tarihinde <http://iktibasdergisi.com/2018/01/08/israilin-yeni-hamisi-kushnerlerin-hikayesi/> adresinden erişildi.
- Köse, E. (2017). 6 Soruda Hamas ve El Fetih uzlaşısı. 1 Eylül 2019 tarihinde <http://haber.sol.org.tr/dunya/6-soruda-hamas-ve-el-fetih-uzlasisi-213819> adresinden erişildi.
- Okuducu, İ. ve Canlı, E. (2019). Filistinlilerin katılmadığı Manama'daki Filistin çalışmayı, *Anadolu Ajansı*, 13 Kasım 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/filistinlilerin-katilmadigi-manamadaki-filistin-calistayi/1515541> adresinden erişildi.
- Özel, S. (2007). Filistin ulusal birlik hükümetinin hükümet programı, *Yakın Doğu Haber Ajansı*. 18 Temmuz 2019 tarihinde http://www.ydh.com.tr/HD2672_filistin-ulusal-birlik-hukümetinin-hukümet-programi.html adresinden erişildi.
- Özkoç, Ö. (2009). Savaş ve barış: doksanlı yıllarda Filistin-İsrail sorunu, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 64 (3), 167-195.
- ParsToday. (2019). 20 Eylül 2019 tarihinde https://parstoday.com/tr/news/middle_east-i135681-%C4%B0srail%E2%80%99de_parlamento_se%C3%A7imleri_ve_netanya_hu%E2%80%99nun_taktikleri adresinden erişildi.
- Sabah Gazetesi. (2005a). 15 Mayıs 2019 tarihinde <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/01/04/siy98.html> adresinden erişildi.
- Sabah Gazetesi. (2005b). 14 Haziran 2019 tarihinde <http://arsiv.sabah.com.tr/2005/01/10/dun90.html> adresinden erişildi.

- SETA. (2011). 2 Temmuz 2019 tarihinde <https://www.setav.org/hamas-ile-el-fetih-arasindaki-catisma-ve-muzakere-sureci/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2007). 17 Temmuz 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/turkish.ruvr.ru/2007/03/20/1155715.html> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2016). 19 Temmuz 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/ortadogu/201602091020740747-hamas-fetih-kadar/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2017a). 5 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/turkiye/201712031031237093-erdogan-filistin-devlet-baskani-abbas-telefon-gorusmesi/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2017b). 28 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/ortadogu/201712131031390360-abbas-israil-oslo-dahil-tum-anlasmalar-ret/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2017c). 28 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/turkiye/201712131031385765-ruhani-israil-birlik-cagrisi/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2017d). 5 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/ortadogu/201712211031502541-bm-reddetti/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2017e). 5 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/turkiye/201712221031520222-erdogan-steinmeier-abbas-kudusu-gorustu/> adresinden erişildi.
- Sputnik Haber Ajansı ve Radyosu. (2019). 20 Eylül 2019 tarihinde <https://tr.sputniknews.com/infografik/201904111038729287-israilde-parlamento-secimleri/> adresinden erişildi.
- Şarku'l Avsat. (2018). 2 Eylül 2019 tarihinde <https://turkish.aawsat.com/2018/02/article55376436/hamas-ile-fetih-arasindaki-uzlasi-cabalari-suruyor-2> adresinden erişildi.
- Şarku'l Avsat. (2018). 6 Eylül 2019 tarihinde <https://turkish.aawsat.com/2018/03/article55379154/israil-muhtemel-savasi-hesap-ederek-sinir-muhafiz-birliklerini-bati-seriaya-yerlestirdi> adresinden erişildi.
- Şarku'l Avsat. (2019). 20 Ekim 2019 tarihinde <https://aawsat.com/turkish/home/article/1691691/filistin-merkezi-komitesi-y%C3%BCzy%C4%B1%C4%B1n-anla%C5%9Fmas%C4%B1n%C4%B1-tart%C4%B1%C5%9Facak?amp> adresinden erişildi.

- T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi. (2014). 5 Ağustos 2019 tarihinde <https://tccb.gov.tr/haberler/410/1482/israilin-yapmis-oldugu-bu-barbarca-hareket-affedilir-bir-girisim-degildir.html> adresinden erişildi.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi. (2015). 5 Ağustos 2019 tarihinde <https://tccb.gov.tr/haberler/410/35421/cumhurbaskani-erdogandan-rusyada-ikili-temaslar.html> adresinden erişildi.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi. (2017a). 5 Ağustos 2019 tarihinde <https://tccb.gov.tr/haberler/410/75108/kudus-semalarinda-ezanin-susturulmasına-izin-vermeyeceğiz.html> adresinden erişildi.
- T.C. Cumhurbaşkanlığı Resmi İnternet Sitesi. (2017b). 5 Eylül 2019 tarihinde <https://tccb.gov.tr/haberler/410/87711/kudusun-sahipsiz-olmadigini-tum-dunyaya-gosterdik.html> adresinden erişildi.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2005). 12 Haziran 2019 tarihinde http://www.mfa.gov.tr/no__7--10-ocak-2005__filistin_de-9-ocak-2005-tarihinde-duzenlenen_filistin-ulusal-yonetimi-baskanlik-secimleri_hk_.tr.mfa adresinden erişildi.
- T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2007). 17 Temmuz 2019 tarihinde http://www.mfa.gov.tr/no_47---17-mart-2007_-filistin_de-kurulan-ulusal-birlik-hukumeti-hk_-.tr.mfa adresinden erişildi.
- The Palestine Chronicle. (2008). 19 Temmuz 2019 tarihinde http://www.palestinechronicle.com/hamas-fatah-in-reconciliation-deal/#.U2Ikh_mSx8E adresinden erişildi.
- The White House Official Web Site. (2019). 30 Ekim 2019 tarihinde https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2019/06/MEP-narrative-document_FINAL.pdf adresinden erişildi.
- Topçu, G. (2019). Abbas, Bahreyn çalıştayına karşı uluslararası konferans düzenlenmesi için çalışacak, *Anadolu Ajansı*, 11 Kasım 2019 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/abbas-bahreyn-calistayina-karsi-uluslararasi-konferans-duzenlenmesi-icin-calisacak/1515742> adresinden erişildi.
- TRT Haber. (2018), 2 Eylül 2019 tarihinde <http://www.trthaber.com/haber/dunya/hamas-ve-fetih-arasindaki-uzlasi-anlasmasi-348875.html> adresinden erişildi.
- TRT Haber. (2019). 11 Kasım 2019 tarihinde <https://www.trthaber.com/haber/dunya/fkoden-arap-ulkelerine-bahreyn-calistayini-boykot-edin-cagrısı-419226.html> adresinden erişildi.
- Wafa. (2019a). 20 Ekim 2019 tarihinde <http://english.wafa.ps/page.aspx?id=GRqSfea110193010587aGRqSfe> adresinden erişildi.

- Wafa. (2019b). 20 Ekim 2019 tarihinde <http://english.wafa.ps/page.aspx?id=GRqSfea110097835287aGRqSfe> adresinden erişildi.
- Wafa. (2019c). 21 Ekim 2019 tarihinde <http://english.wafa.ps/page.aspx?id=GRqSfea110288185887aGRqSfe> adresinden erişildi.
- Wafa. (2019d). 23 Ekim 2019 tarihinde <http://english.wafa.ps/page.aspx?id=GRqSfea110653659039aGRqSfe> adresinden erişildi.
- Wafa. (2019e). 31 Ekim 2019 tarihinde <http://english.wafa.ps/page.aspx?id=GRqSfea110634623979aGRqSfe> adresinden erişildi.
- y.a.y., (2007). 17 Temmuz 2019 tarihinde <https://www.haberler.com/filistin-de-ulusal-birlik-hukumeti-guvenoyu-aldi-haberi/> adresinden erişildi.
- y.a.y.. (2009). Israeli military operations against Gaza, 2000-2008, *Journal of Palestine Studies*, 38 (3), 122-138.
- Yeni Akit Gazetesi. (2016). 25 Nisan 2019 tarihinde <https://www.yeniakit.com.tr/haber/filistin-islami-direnisinin-manevi-lideri-seyh-ahmet-yasin-152053.html> adresinden erişildi.
- Yenihaber. (2019). 15 Kasım 2019 tarihinde <http://www.yenihaberden.com/gaztede-bahreyn-calistayina-karsi-ulusal-konferans-1051381h.htm> adresinden erişildi.

KOMŞULUK POLİTİKASI VE DOĞU ORTAKLIĞI PROGRAMI ÇERÇEVESİNDE AZERBAYCAN – AVRUPA BİRLİĞİ İLİŞKİLERİ¹



Makale Gönderim Tarihi: Yayına Kabul Tarihi: 08.06.2020

Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Halit HAMZAOĞLU
Dr. Öğretim Üyesi.
Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
halithamzaoglu85@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5249-
1911

ÖZ | Azerbaycan – AB ilişkileri açısından 2004 yılı büyük önem taşımaktadır. Azerbaycan, 2004 yılından itibaren Avrupa Komşuluk Politikası'na dâhil edilmiş ve böylece Azerbaycan – AB ilişkileri yeni bir boyut kazanmıştır. Azerbaycan'ın Avrupa Komşuluk Politikasına katılımı bu ülkenin demokrasi, hukukun üstünlüğü ve temel özgürlükler gibi AB'nin temel kriterleri olan alanlarda gelişimine olanak sağlamıştır. Diğer taraftan, AB Komşuluk Politikası çerçevesinde Azerbaycan ekonomisinin liberalizasyonu ve özellikle enerji sektörünün AB standartlarına ulaştırılması için mali yardımlarda bulunmaktadır. Azerbaycan – AB ilişkileri 2009 yılından itibaren AB “Doğu Ortaklığı” Programıyla yeni bir aşamaya girmiştir. Çalışmamızda Avrupa Komşuluk Politikası ve Doğu Ortaklığı Programı perspektifinden Azerbaycan – Avrupa Birliği ilişkileri incelenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Azerbaycan – Avrupa Birliği İlişkileri, Doğu Ortaklığı Programı, Komşuluk Politikası

JEL Kodu: F-50, F-53, F-59
Alanı: Uluslararası İlişkiler
Türü: Derleme

DOI: 10.36543/kauuibfd.2020.022

Atıfta bulunmak için: Hamzaoğlu, H. (2020). Komşuluk politikası ve doğu ortaklığı programı çerçevesinde Azerbaycan – Avrupa Birliği ilişkileri, *KAÜİBFD*, 11(21), 504-520.

¹ Bu makale 2013'te Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde, Doç. Dr. Fırat PURTAŞ danışmanlığında hazırlanan “Azerbaycan'ın Bölgesel Politikaları ve Avrupa Birliği ile ilişkileri” başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

RELATIONS BETWEEN AZERBAIJAN - EUROPEAN UNION IN THE FRAMEWORK OF THE NEIGHBORHOOD POLICY AND THE EASTERN PARTNERSHIP PROGRAM



Article Submission Date: Accepted Date: 08.06.2020

Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Halit HAMZAOĞLU

Asst. Prof.
Kafkas University
Faculty of Economics and
Administrative Sciences
Turkey
halithamzaoglu85@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-5249-1911

ABSTRACT The year 2004 is very important for Azerbaijan - EU relations. Since 2004, Azerbaijan has been included in the European Neighborhood Policy and thus Azerbaijan-EU relations have gained a new dimension. Azerbaijan's participation in the European Neighborhood Policy has enabled this country to develop its basic EU criterias such as democracy, the rule of law and fundamental freedoms. On the other hand, within the framework of the Neighborhood Policy, the EU provides financial assistance for the liberalization of the Azerbaijani economy and the energy sector to reach EU standards. Azerbaijan-EU relations have entered a new stage since 2009 with the EU “Eastern Partnership” Program. In this study, Azerbaijan-EU relations are examined from the perspective of European Neighborhood Policy and Eastern Partnership Program.

Keywords: Azerbaijan – European Union Relations, Eastern Partnership Program, Neighborhood Policy

Jel codes: F-50, F-53, F-59

Scope: International Relations

Type: Review

Cite this Paper: Hamzaoglu, H. (2020). Relations between Azerbaijan - European Union in the framework of the neighborhood policy and the eastern partnership program, *KAUJEASF*, 11(21), 504-520.

1. GİRİŞ

1990'lı yıllarda Avrupa Birliği (AB) Güney Kafkasya'da mevcut olan siyasi anlaşmazlıkları kendi güvenliğine tehdit olarak görmüştür. Bu nedenle söz konusu dönemdeki ilişkilerin temel konusunu bölgedeki güvenlik sorunsalı ve bölgenin AB güvenliği için meydan okuyucu karakter taşıması teşkil etmiştir. AB 1994 yılında Dağlık Karabağ sorununu çözümü için oluşturulan ABD, Rusya Federasyonu ve Fransa'dan oluşan Minsk Grubu sürecini destekleyerek bölgedeki çatışmaların sonlandırılması yönünde girişimlerde bulunmuştur. Bu süreçte AB Rusya'nın Güney Kafkasya'daki sorunlar üzerindeki etkisini göz ardı etmeyerek işbirliğine açık bir tutum sergilemiştir. (Marsh,&Mackenstein, 2005, ss. 195-203).

Bu dönemden itibaren Dağlık Karabağ sorunu AB için doğu sınırında en uzun ve çözümü zor olan bir mesele haline dönüşmüştür. Azerbaycan ve Ermenistan arasındaki çatışmanın çözülmemesi Güney Kafkasya'da büyük ölçekli AB projelerinin hayata geçirilmesi yönündeki en büyük engel olarak meydana çıkmıştır. (Huseynov, 2009, s. 74).

AB, Azerbaycan'ın bağımsızlığını ilan etmesinden itibaren bu ülkenin toprak bütünlüğünü desteklemiş ve sorunların barışçıl yöntemlerle halledilmesi gerektiğini belirtmiştir. Bu bağlamda 17 Ocak 1994'te AB adına bir başkanlık bildirisi yayınlayarak, konuyla ilgili yaklaşımda bulunmuştur. Ayrıca 9 Şubat 1994'te alınan Avrupa Parlamentosu kararında Ermenistan ile Azerbaycan arasındaki çatışmadan duyulan endişe ve sorunun uluslararası nitelik kazanmasının yaratacağı güvenlik tehditleri vurgulanmıştır. (Demir, 2003, s. 374-378)

1999 yılında diğer Güney Kafkasya ülkeleriyle birlikte Azerbaycan'la da "Ortaklık ve İşbirliği" anlaşması imzalanmış ve ilişkiler yeni bir boyut kazanmıştır. Söz konusu anlaşmanın altyapısı 22 Nisan 1996'da Lüksemburg'da hazırlanmıştır. "Ortaklık ve İşbirliği" anlaşması Azerbaycan – AB ilişkilerinin hukuki ve siyasi temellerini oluşturmuştur. (Partnership and Cooperation Agreement, 1999, ss. 1-49)

Bu süreçte AB ve Azerbaycan arasında 12 Ekim 1999'da yapılan ilk İşbirliği Konseyi Toplantısında Azerbaycan AB'nin temel önceliklerinden olan demokratikleşmeye, insan haklarına saygıya ve pazar ekonomisi ilkelerine olan

bağlılığını ifade etmiştir. (Demir, 2003, s. 369) 1999’da imzalanan “Ortaklık ve İşbirliği” anlaşması Azerbaycan ve AB ilişkilerinin geleceğini tayin etmiş, özellikle işleyebilir demokratik kurumların ve serbest piyasa ekonomisi için koşulların oluşturması açısından bir vizyon belirlemiştir. Bu dönemle birlikte, Azerbaycan’da serbest pazar ekonomisi için başarılı reformlar hayata geçirilse de, demokratikleşme alanında yüzeysel değişiklikler yapılmıştır.

Söz konusu dönemde AB, Dağlık Karabağ meselesinde tarafların barış yoluyla sorunları çözmesi isteklerini desteklemiştir. AB, Azerbaycan’ın toprak bütünlüğünü desteklediği yönündeki beyanlarına ve kınamalarına devam etmiştir. Bu süreçte AB, 2 Ağustos 2002 yılında Dağlık Karabağ’daki sözde Cumhurbaşkanlığı seçimlerini kabul etmemiş ve bu adımı kınamıştır. (Huseynov, 2010)

Böylece, 1999 yılında imzalanan “Ortaklık ve İşbirliği” anlaşmasıyla AB’nin Azerbaycan politikası ikili ilişkilerde etkileşim ve ortak bölgesel stratejinin oluşturulması üzerine şekillenmiştir. (Yumatov, 2012, s. 127) Bu anlaşma günümüzde de Azerbaycan – AB ilişkilerinin hukuki ve siyasi temelini oluşturmaya devam etmektedir. 2003 yılından itibaren AB Güney Kafkasya özel temsilcisi atayarak bölgeyle ilişkileri yeni bir düzeye taşımıştır. Bu çerçevede ilk Özel Temsilci olarak Finlandiya eski Moskova Büyükelçisi ve Finlandiya’nın Minsk Grubu temsilcisi Hayke Talvitie göreve getirilmiştir. (Yumatov, 2012, s.127)

2006 yılında ise bu göreve İsveçli diplomat Peter Semneby atanmıştır. AB bu süreçle birlikte Güney Kafkasya ülkeleriyle ilişkilerini daha gerçekçi bir temellere oturtmuş, bölgesel stratejisine yeni bir perspektif kazandırmıştır.

2004 yılında Azerbaycan AB’nin “Genişleyen Avrupa: Avrupa Komşuluk Politikası”na (Wider Europe: European Neighbourhood Policy) dâhil edilmiştir. Böylelikle, 2004 yılından itibaren AB Azerbaycan’la ve Güney Kafkasya ülkeleriyle ilişkilerini yeni bir aşamaya taşımıştır.

2. AB'NİN KOMŞULUK POLİTİKASI VE AZERBAJCAN'LA İLİŞKİLER

AB doğuya doğru genişlemeyi Avrupa'nın güvenliğini güçlendirecek bir yol olarak görmüştür. Eski Doğu Bloğu grubu ülkelerinin - Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin - AB'ye katılımı bu perspektifte gerçekleştirmiştir. (Dinan, 2009, s. 333)

Diğer taraftan Soğuk Savaşın sona ermesinin ardından Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri işleyen bir demokratik sistemi ve ekonomik gelişmelerini güvenceye almak amacıyla AB'ye üyeliği temel bir strateji olarak benimsemiştir. (Erhan & Akdemir, 2009, s. 30) Böylelikle AB'nin 2004'de gerçekleştirdiği beşinci genişleme süreciyle birlikte Doğu Avrupa'da 1945 – 1989 yıllarında gelişen Soğuk Savaş psikolojisini ortadan kaldırmıştır.

Mayıs 2004'de AB'ye on yeni üye ülkenin katılması, AB'nin iç politika konularının yanı sıra dış ilişkilerinde de yeni bazı girişimleri gündeme getirmiştir. Bu on yeni üyenin katılmasından birkaç gün sonra Avrupa Komisyonu, AB komşuluk politikası stratejisi belgesini yayınlamıştır. Bu bağlamda Komşuluk Politikası stratejisinin ortaya çıkma temel nedenlerinden biri de AB'nin genişlemeden dolayı yaşadığı yorgunluk süreci olmuştur. (Kahraman, 2006, ss. 19-23)

Avrupa Komşuluk Politikası'na on altı ülke dâhil edilmiştir. Bu ülkelerin dokuzu AB Akdeniz Birliği sürecine de katılan Akdeniz bölgesi (Cezayir, Mısır, İsrail, Ürdün, Lübnan, Fas, Filistin, Suriye, Libya ve Tunus) ülkeleridir. Diğer altı üye ise doğu komşularını – Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Ukrayna, Belarus, Moldova – kapsamaktadır. (Witney&Denisson, 2015,s.3)

Ocak 2007'den itibaren Komşuluk Politikasının temel ilkelerinden olan “ortaklık” prensibinin gerçekleştirilmesi yönünde “Avrupa Komşuluk ve Ortaklık Aracı” isimli yenilikçi finansman mekanizması işleve konulmuştur. (Regulation (EC) No 1638/2006 of The European Parliament , 2006, ss. 1- 14)

Genel olarak Avrupa komşuluk politikasının faaliyet yönü dört alanı kapsamaktadır. Söz konusu faaliyet alanları hukukun üstünlüğü, demokrasi ve insan haklarına saygı, piyasa reformları, istihdam ve sosyal uyumun teşviki

olarak sıralanmıştır. Ayrıca temel dış politika hedeflerinden olan terörizmle mücadele ve kitle imha silahlarının kullanımını önleme gibi faaliyet alanları da vardır.

Avrupa komşuluk politikasının temel işleyiş mekanizması her katılımcı ülkeyle idari, hukuki, ekonomik konuları kapsayan eylem planları vasıtasıyla hayata geçirilmektedir. Eylem planı, kısa ve orta vadeli öncelikler ile siyasi ve ekonomik gündemi belirlemektedir. (European Commission, 2014) Söz konusu gündem her bir ülke için ayrı bir rapor halinde ifade edilmektedir.

AB Komşuluk Politikasının faaliyetleri “Genişleme ve Komşuluk Politikasından Sorumlu Komiser ve Komisyon üyeleri tarafından hayata geçirilmektedir. 2004 yılından beri görevde olan Finlandiyalı politikacı Olli Rehn’in yerine 2010 yılı itibariyle Çek diplomat Stefan Füle AB’nin Genişlemeden ve Komşuluk Politikasından Sorumlu Komiseri görevine getirilmiştir.

Güney Kafkasya devletlerinin Avrupa Komşuluk Politikasına dâhil edilmesi AB’nin bölgedeki rolü için umut üreten bir algılamaya sebep olmuştur. Bu hamleyle AB Güney Kafkasya devletlerine demokratikleşme yolunda ve sürdürülebilir bir pazar ekonomisinin oluşturulması sürecine söz konusu devletlerin kararlı bir şekilde devam etmesine destek vermiştir. (Nuriyev, 2008, ss. 155- 168)

Bu süreçte AB kurumları ve özellikle üye devletlerden Almanya, İngiltere ve İsveç 2004 Orta ve Doğu Avrupa genişlemesinden sonra doğu komşularla ilişkilerin demokratik kurumlar ve sivil toplum vasıtasıyla ilerletilmesini desteklemişlerdir. (Tocci, 2006, s. 2)

Komşuluk politikası, Güney Kafkasya ülkelerine AB ile daha fazla entegrasyon için iyi bir fırsat sunmuştur. Bu bağlamda söz konusu ülkelerin demokratikleşme sürecinde AB’yi bir çita olarak görmesi önem taşımaktadır.

Avrupa komşu bölgelerinde iyi bir yönetişime sahip ülkeleri tasavvur etmektedir. Güney Kafkasya’daki bölgesel çatışmalar ve bölge ülkelerindeki zayıf demokrasi AB için ciddi tehdit oluşturmaktadır. Bu bağlamda AB Güney Kafkasya’nın yer aldığı doğu sınırlarında iyi bir yönetişime ve işbirliğine sahip olan ülkelerin

teşekkül bulması için Komşuluk Politikasını ileri sürmüştür. (Evropeyskaya Politika Sosedstva, 2006, s. 5)

Güney Kafkasya bölgesi dış dünya için umut verici potansiyele sahip olmasına karşın, bölge ülkelerinin kendi iç ve uluslararası karmaşıklıktan doğan yapısı itibarıyla bölgenin refahı ve huzurlu bir geleceği bölgedeki çapraz ilişkilerin çizeceği görüntüye bağlıdır. (Swietochowski, 1999, s. 431) Bu bağlamda AB komşuluk politikası bölge ülkelerine söz konusu çapraz ilişkileri güven ve istikrara dönüştürme fırsatı tanımaktadır.

Böylelikle, AB Güney Kafkasya için stratejik bir vizyon formülasyonuna sahip olmasa da Avrupa Komşuluk Politikası aracılığıyla Güney Kafkasya'nın üç küçük devletinin politikalarında ve ekonomik kalkınmalarında daha fazla etki imkânına sahip olmuştur. (Nuriyev, 2008, s. 156)

Avrupa Komşuluk Politikasının Güney Kafkasya ayağının önemli bir boyutunu güvenlik konusu oluşturmaktadır. Bölgesel güvenlik sorunlarının başında ayrılıkçılık, toprak anlaşmazlıkları, dini ve etnik temelli aşırı gruplar, terörizm, bölgesel silahlanma yarışı, ekolojik kaygılar ve ulus ötesi organize suçlar gibi konular gelmektedir. (Nuriyev, 2008, s. 156)

Özellikle çözümlenmesi zor olan etnik çatışmalarla yenilenen düşmanlıklar, istikrarsızlaşma, bölge üzerinden yeni göç akımlarının oluşturduğu risk ve bölge genelindeki insan hakları ihlalleri AB'nin Güney Kafkasya politikasının ve bu bağlamda oluşturulan Komşuluk Politikasının güvenlik ayağını oluşturan temel kaygılardır. Bu anlamda AB ve ABD'nin Kafkasya'yla ilgili güvenlik kaygıları benzerlik taşımaktadır. Fakat AB'nin Güney Kafkasya'yla artan coğrafi yakınlığı göz önüne alındığında bölgedeki istikrarla güvenlik politikaları arasında bir paralelliği gözlemlemek mümkündür. (Cornell & Starr, 2006, s. 22) AB'nin 2007 genişlemesiyle birlikte Kafkasya bölgesiyle deniz sınırını kapsayan bir Karadeniz gücü haline gelmesi, söz konusu istikrarın önemini daha artırmıştır.

Azerbaycan diğer Güney Kafkasya ülkeleri Gürcistan ve Ermenistan'la birlikte 2004 yılında kendi inisiyatifiyle Avrupa Komşuluk Politikasına dâhil olmuştur. Mayıs 2005'te Avrupa Komisyonu'nun Komşuluk Politikası kapsamında hazırlanmış olduğu raporda Azerbaycan'la ilgili Eylem Planı çerçevesinde piyasa

ekonomisine verilen desteğin ölçüsü, politik reformların hayata geçirilmesi, yoksulluğun azaltılmasına yönelik bir dizi tedbirlerin alınması gibi AB kriterlerine yakınlaştıran konuların ele alınması gerektiğini ifade etmiştir. (Evropeyskaya Politika, 2006, s. 18)

AB'nin siyasi konular çerçevesinde demokratik gelişim, seçimlerin mükemmel düzeyde geçirilmesi ve insan hakları ve temel özgürlükler konularında Azerbaycan'a destek vermeye hazır olduğu Eylem Planında kendine yer edinmiştir. Bu istikamette Avrupa Komisyonu tarafından Avrupa Komşuluk Politikası kapsamında hazırlanan Azerbaycan Eylem Planı 14 Kasım 2006 tarihinde onaylanmıştır. (EU-Azerbaijan, 2015, s.1)

25 Mayıs 2011'den itibaren Avrupa Komisyonu komşularına yönelik "komşu ülkelerdeki değişimlere cevap" yeni bir strateji benimsemiştir. Söz konusu strateji Avrupa Komşuluk Politikası çerçevesinde komşu ülkelerle işbirliğine yeni temeller getirmiştir. (Novaya Evropeyskaya Politika, 2011, s.8) Stratejinin temel hedefi bu ülkelerde "derin demokrasinin (deep democracy) inşa edilmesine destek " olarak belirlenmiştir. AB Dış İlişkiler Yüksek Temsilcisi Catherine Ashton "AB'nin yakın çevresindeki ülkelerde yaşanan değişimler her zamankinden daha önemli olduğunu ve komşu ülkelerle kapsamlı ve kalıcı ortaklıklar kurulmasının zaruretine vurgu yapmıştır". (A New and Ambitious European Neighbourhood Policy, 2011)

2011 stratejisiyle birlikte AB komşularına yönelik "üç m" (money, mobility, market access) reform politikası izlediğini gözlemlemek mümkündür. Nitekim AB 2011- 2013 yıllarında Avrupa Komşuluk Politikasının gerçekleşmesi istikametinde önceden belirlenen 5,7 milyara ek olarak 1,24 milyarlık bütçe belirlemiştir. (Novaya Evropeyskaya, Politika, 2006, s. 8) Piyasalara erişim (market access) politikasıyla AB komşu ülkelerin pazarlarının liberalizasyonun yanında, küçük ve orta ölçekli ticarete destek vermeyi ve böylece yeni iş yerlerinin açılmasını hedeflemektedir.

AB Komşuluk Politikası kapsamında 2004 – 2006 yılları arasında Azerbaycan'a 30 milyon Avro para yardımında bulunmuştur. Söz konusu yardımın temel amacı ülkede kurumsal, hukuki ve idari reformların hayata geçirilmesini kapsamıştır. (Evropeyskaya Politika, 2006, , s. 18)

Bu reformlara sosyal ödemeler sistemi, sınır güvenliğinin modernizasyonu ve insan kaçakçılığı gibi kurumsal alanlar dâhildir. Ayrıca, AB yardımları çerçevesinde özel sektör ve ekonomik kalkınma, profesyonel ulusal eğitim stratejisinin hazırlanması gibi konular da dikkat merkezinde olmuştur.

AB Komşuluk Politikası çerçevesinde Azerbaycan'a aşağıdaki konularda destek vermektedir:

-Fuzuli bölgesinin 22 köyünün hayat şartlarının iyileştirilmesine yönelik elektrik dağıtım şebekeleri işletmesinin kurulması, içme suyunun sağlanması, sulama kanallarının yenilenmesi ve başkent Bakü'yle demiryolu hattının onarılması gibi yardımlar yapılmıştır. Yapılan bu destekler sonucunda bölgenin hayat koşullarında değişim yaşanmış, Azerbaycan'ın muhtelif bölgelerine göç etmiş yaklaşık 35 000 insan kendi bölgesine geri dönmüştür;

-Ekonomik ve sosyal kalkınma alanında, özellikle sosyal güvenlik alanının modernizasyonu, İktisadi Kalkınma Bakanlığı'nın kurumsal yapısının yeniden yapılanması, KOBİ'lere (Küçük ve Orta Bütçeli İşletmeler) destek sağlanmıştır. Sağlanan söz konusu destekler hayat seviyesinin yükseltilmesine ve yoksullukla mücadeleye hizmet etmektedir. Gıda güvenliğinin sağlanması, tarımın geliştirilmesi istikametindeki AB yardımları da aynı hedefe doğru – hayat şartlarının yükseltilmesine – yönelmiştir. (Evropeyskaya Politika, 2006, s. 18)

2005 yılında Avrupa Komisyonu tarafından Komşuluk Politikası kapsamında hazırlanan Azerbaycan ülke raporunda Azerbaycan ve AB arasındaki ikili ilişkilerin geniş değerlendirilmesine yer verilmiştir. Raporda siyasi ilişkiler kapsamında 1999'da imzalanan "Ortaklık ve İşbirliği" anlaşmasından sonra ilişkilerdeki ilerlemelerden bahsedilmiş, demokratik değerlere, hukukun üstünlüğüne ve insan haklarına dayalı siyasi kurumların gelişiminin ön planda tutulduğuna dair vurgu yapılmıştır. (European Neighbourhood Policy, 2005, ss. 2- 25)

2006 – 2009 yılları arasında Azerbaycan AB Komşuluk Politikasının sunduğu Eylem Planı çerçevesinde kısmi başarılar kazanmıştır. Söz konusu başarılar özellikle ekonomik ve sosyal yönetim alanlarında kendini göstermiştir. (ES i Azerbaydjan, 2010, s. 1)

2012 yılı Eylem Planı raporunda Azerbaycan'a sunulan tavsiye ve öneriler

aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

- 1) Siyasi mahkûmlar üzerinde AKPM (Avrupa Konseyi Parlamenterler Asamblesi) raportörü ile ilgili işbirliğinin uzatılması;
- 2) Aralık 2011’de kabul edilen İnsan Hakları Eylem Planının hızla uygulanması;
- 3) Minsk Grubu çerçevesinde Ermenistan ve Azerbaycan Cumhurbaşkanları tarafından yapılan taahhütler uyarınca Madrid prensipleri anlaşmaya varmak için Ermenistan’la birlikte çabaların hızlandırılması;
- 4) Dağlık Karabağ ve çevresindeki bölgelere AB temsilcileri için koşulsuz erişimin sağlanması;
- 5) Zorunlu tahliye süreçlerini yöneten yasaların uygulanmasında şeffaflığın sağlanması;
- 6) İftira ve hakaret için cezai sorumluluğun kaldırılmasının öngörüldüğü iftiraya ilişkin yasa tasarısının kabul edilmesi;
- 7) Seçimlerle ilgili mevzuatın, serbest toplanma özgürlüğü, medya özgürlüğünün uluslararası standartlara uygun hale getirilmesi ve tam olarak uygulanması;
- 8) Yargılanma, ceza, gözaltı itirazları: yargı sisteminin tüm yönleriyle reform çabalarının hızlandırılması;
- 9) Özellikle bütçe döngüsü ile ilgili olarak şeffaflık ve hesap verebilirlik, kamu mali yönetiminde önemli konuların ele alınması;
- 10) Yolsuzlukla mücadele ve ekonominin oligopolistik yapısının azaltılması dâhil, iş ve yatırım ortamını iyileştirmeye yönelik kapsamlı tedbirleri kararlılıkla uygulatılması. (Implementation of the European Neighbourhood Policy in Azerbaijan Progress in 2011 and Recommendations for Action, 2012, ss. 2-14)

3. DOĞU ORTAKLIĞININ GELİŞİM SÜRECİ

Mayıs 2008’de Polonya ve İsveç’in inisiyatifi ve Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen AB “Doğu Ortaklığı” girişimi katılımcı ülkelere AB ile daha yakın siyasi ve ekonomik entegrasyon için fırsat sunmuştur. Avrupa Komşuluk Politikasının Doğu boyutunu oluşturan söz konusu program Doğu Avrupa ve Güney Kafkasya ülkeleri istikametinde sürdürülebilir reform süreçlerini desteklemeyi amaçlamıştır. (New EU Funding to Improve Border Management and Regional Cooperation in the Eastern Partnership, 2012)

Avrupa Komisyonu tarafından Aralık 2008’de “Doğu Ortaklığı” olarak

isimlendirilen program 20 Mart 2009'da AB Konseyi'nde onaylanmıştır. 7 Mayıs 2009 tarihinde ise Prag'da Doğu Ortaklığı programının resmi açılış merasimi yapılmış ve söz konusu program faaliyete başlamıştır.

Doğu Ortaklığı programına altı Post – Sovyet ülkesi – Azerbaycan, Ermenistan, Gürcistan, Ukrayna, Moldova ve Belarus - dâhil edilmiştir. Katılımcı ülkelerden Ermenistan ve Belarus Rusya'nın stratejik müttefikleri olmaları itibariyle, Doğu Ortaklığı'nda aktif yer almamaktadırlar. Ermenistan sadece Doğu Ortaklığının kültürel ve sosyal ayağına faal olarak katılmaktadır. (Secieru&Saari, 2019, s.3)

Ukrayna ve Moldova ise Doğu Ortaklığı programını AB'ye entegrasyon için önemli bir araç olarak görmüşlerdir. Özellikle Ukrayna güçlü kamuoyu desteğiyle AB'yle ilişkileri Rusya'ya rağmen dış politikasının temel önceliği olarak değerlendirmektedir. AB yeni Doğu Avrupa (New Eastern Europe) olarak nitelendirdiği bu ülkelerin demokratikleşme sürecine açık bir şekilde destek vermektedir. Bu istikamette 30 Mart 2012'de AB ve Ukrayna arasında "Ortaklık Anlaşması" imzalanmıştır. (Ukraina i ES Parafirovali Soglasheniya ob Assotsatsyi, 2012)

Doğu Ortaklığı programının hazırlanma süreci 2008'deki Rusya – Gürcistan savaşıyla hız kazanmıştır. Beş günlük Rusya – Gürcistan savaşıyla birlikte Güney Kafkasya'daki "donmuş ihtilaflar" ve Rusya'nın bölgedeki askeri varlığı yeniden AB'nin dikkat merkezine gelmiştir. (Depo, 2011) Bu bağlamda Rusya – Gürcistan savaşı sonrası 1 Ekim 2008 itibariyle Abhazya ve Güney Osetya'ya bitişik tampon bölgelerde Rus askeri birimlerinin yerini AB gözlemci misyonu almıştır.

Bununla birlikte, Doğu Ortaklığı girişimini tam anlamıyla 2008 savaşıyla ilişkilendirmek de yanlış olacaktır. Ağustos 2008'deki Rusya – Gürcistan savaşı söz konusu girişimin gelişim sürecini hızlandırırsa da, Doğu Ortaklığı Avrupa Komşuluk Politikasının doğu cenahının efektif bir şekilde yürütülmesi için öne sürülen bir inisiyatif özelliği taşımaktadır. (Strelkov, 2010, s. 1) Bu bağlamda Doğu Ortaklığı programı Komşuluk Politikası çerçevesinde Post – Sovyet ülkelerle yapılan farklılaşma ve koşulluk ilkeleri gibi anlaşmaların tamamlayıcısı olarak ortaya çıkmaktadır.

4. AZERBAJYAN VE DOĞU ORTAKLIĞI PROGRAMI

Doğu Ortaklığı programı Azerbaycan'a Batıyla ilişkilerinde yeni fırsatları beraberinde getirmektedir. Azerbaycan dış politikası ve ekonomisi açısından Avrupa enerji pazarına ulaşım konusu ve Dağlık Karabağ sorununda AB'den alacağı destek önem taşımaktadır.

Ağustos 2008'de Güney Osetya sorunu üzerinden Rusya ve Gürcistan arasında patlak veren savaş sonrası AB Güney Kafkasya'daki siyasi durumun kendi güvenliği açısından bir tehdit oluşturduğunu görmüştür. Bu bağlamda Rusya – Gürcistan savaşı AB Doğu Ortaklığı girişiminin Güney Kafkasya ayağını daha da hızlandıran önemli bir faktör olmuştur. (Lapczynski, 2009, s. 150)

AB, Azerbaycan ve Hazar petrollerine ihtiyaç duyması ve bölgesel aktör rolü oynamak istemesi nedeniyle Doğu Ortaklığı programı ve politikalarında önem vermektedir. Azerbaycan ise sahip olduğu hammaddeyi Avrupa gibi güvenilir pazara ulaştırması açısından AB'ye gereksinim duymaktadır. Bu bağlamda Azerbaycan – AB ilişkilerinde karşılıklı bir bağımlıktan söz etmek mümkündür.

Azerbaycan resmi düzeyde AB'nin Doğu Ortaklığı sürecini tam olarak desteklediğini ve taahhütleri yerine getirmeye hazır olduğunu beyan etmiştir. Dışişleri Bakanı Elmar Memmedyarov Azerbaycan'ın Doğu Ortaklığı çerçevesinde ikili düzeydeki spesifik programlar aracılığıyla AB'yle çalışmak için iradeye sahip olduğunu ifade etmiştir. (Lapczynski, 2009, s. 149)

Azerbaycan resimleri Avrupa entegrasyonu, demokratikleşme ve ortak değerler açısından Doğu Ortaklığına katılan diğer ülkelerden geride olunduğuna dair fikirleri paylaşmamaktadır. (Guliyev, 2010) Bu bağlamda Azerbaycan AB'nin demokrasi, insan hakları ve hukukun üstünlüğü konularındaki eleştirilerin karşısına sahip olduğu ekonomik kalkınmayı ve siyasi istikrarı ön plana çıkarmaktadır.

Azerbaycan sivil toplum, insan hakları ve özgürlükler korunmasına yönelik güçlendirici tedbirler gördüğünü, bu istikamette 2011 yılında mevzuat, mahkeme – hukuk sistemi, normatif ve yasal esasın geliştirilmesi konusunda reformları öngören kapsamlı bir kalıcı belge olan “ulusal faaliyet programını” ilan ettiğini beyan etmektedir. Bu erevede 29 – 30 Kasım 2012 tarihinde Stockholm'de

düzenlenen Doğu Ortaklığı ülkeleri IV. Sivil Toplum Forumu'na Azerbaycan'dan 25 sivil toplum kuruluşu katılmıştır. (Stockholm annual Forum, 2012)

Temmuz 2010'dan itibaren Azerbaycan ve AB arasında Doğu Ortaklığı çerçevesinde Ortaklık Anlaşması müzakereleri başlamıştır. Bu konuda belirgin bir ilerleme sağlanmamış olsa da Azerbaycan ve AB vize serbestleşmesi ve bir geri kabul anlaşması imzalanmasına ilişkin bir teknik diyalog oluşturmuşlardır.

AB 2007 – 2010 yılları arasında AKOA finansal aracılığının bir parçası olarak Azerbaycan'a 92 milyon avro ayırmıştır. (National Indicative Programme, 2007-2010, s. 5) 2011 – 2013 yılları için söz konusu finansal yardım 122 milyon avro değerinde olmuştur. (National Indicative Programme, 2011-2013, s. 7) Ocak 2011'de AB ve Azerbaycan Kapsamlı Kurumsal Yapılanma ile ilgili Mutabakat Zaptı imzalanmıştır. Söz konusu mutabakat zaptı Azerbaycan'la AB kurumlarını daha uyumlu hale getiren, böylece Azerbaycan'ın kamu kurumu yeteneklerini geliştirmeyi amaçlayan bir program olma özelliği taşımaktadır. Bu program için AB tarafından 19 milyon avro ayırmıştır. (National Indicative Programme, 2011-2013, s. 12)

Aynı süre zarfında Doğu Ortaklığı programı çerçevesinde Azerbaycan – AB siyasi ilişkilerinde de önemli gelişim yaşanmış ve karşılıklı ziyaretler artmıştır. 2011 – 2012 yıllarında AB Komisyonu Başkanı Jose Manuel Barroso, Dış Politika Yüksek Temsilcisi Catherine Ashton ve AB Genişlemeden Sorumlu Komiseri Stefan Füle Bakü'ye resmi ziyarette bulunmuşlardır. Diğer taraftan, 2011 yılında ise Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev Brüksel ziyaretinde AB Konseyi Başkanı Herman van Rumpsey'le bir görüşme gerçekleştirmiştir. (Kobzova & Aliyeva, 2012, s. 1)

Özellikle 13 Ocak 2011'de AB Komisyon Başkanı Jose Manuel Barroso'nun ziyareti sırasında Azerbaycan ve AB arasında "Güney Doğalgaz Koridorunun" kurulması hakkında deklarasyon imzalanmış ve kurumsal ilişkileri kapsayan bir dizi anlaşmalar yapılmıştır. (Mamedli, 2011)

5. SONUÇ

Doğu Ortaklığı çerçevesinde Azerbaycan - AB ilişkilerinin temel unsurları aşağıdaki şekilde oluşmuştur:

-Enerji güvenliği konusu Azerbaycan ve AB ilişkileri Komşuluk Politikasında olduğu gibi Doğu Ortaklığı çerçevesinde de temel öncelik olarak devam etmiştir;

-Ağustos 2008 Rusya – Gürcistan savaşının ardından Güney Kafkasya’da oluşan yeni koşullarda AB bölgedeki “donmuş çatışmaları” başta enerji hatlarını ve bölgesel istikrarsızlığı tehdit eden bir güvenlik boşluğu olarak görmüştür. Ayrıca Güney Kafkasya’da Azerbaycan ve Ermenistan arasındaki siyasi sorunlarının çözülmesinin Doğu Ortaklığının gerçekleşmesi ve gelecek perspektifi açısından önemiyet taşıdığı AB tarafından kabul edilmektedir.(Sergunin, 2008, s.208)

-Azerbaycan’ın Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyeliğine verilen destek Doğu Ortaklığı perspektifinde somutlaşmış ve Azerbaycan ekonomisinin, özellikle petrol ve doğalgaz sektörünün hızla liberalizasyonu temel politika olarak belirlenmiştir;

-Temel özgürlükler, insan hakları, hukukun üstünlüğü gibi siyasi kavramlar AB’nin Azerbaycan’la ilişkilerinde enerji politikalarının gölgesinde kalsa da, AB misyonu ve politikalarının doğası gereği ilişkilerin geleceği açısından önemli olmuştur.

Doğu Ortaklığına dâhil olan ülkelerin stratejik konumu ve enerji yolları açısından önemi AB’nin bu istikamette aktif bir dış politika sahip olmasını gerektirmiştir. Almanya Fransa’nın güney istikametinde oluşturmaya çalıştığı Akdeniz Birliği projesine karşın Doğu Ortaklığını kullanmaktadır. 2004 yılında AB’nin eski Doğu Bloğu üyeleri olan Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerini içine alması, AB’nin Post – Sovyet coğrafyada etkili bir aktör olma imkânlarını daha da genişletmiştir. Bu çerçevede Komşuluk Politikası Azerbaycan – AB ilişkilerinin gelişimi ve AB’nin Kafkasya’daki etkinliği açısından önemli bir araç olmuştur.

Azerbaycan – AB ilişkilerinde temel gündem maddelerinden biri enerji güvenliği meselesidir. AB, Hazar kaynaklarının Avrupa pazarlarına ulaştırılmasındaki transit rolü itibariyle Azerbaycan’ı istikrarlı bir ortak olarak görmek istemektedir. Dolayısıyla, Azerbaycan ve AB ilişkileri pragmatik bir nitelik kazanmaktadır.

6. KAYNAKÇA

- A New and Ambitious European Neighbourhood Policy, (2011) Brüksel, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-643_en.htm (20.09.2019)
- Cornell S. Starr F. (2006). The Caucasus: A Challenge for Europe, Silk Road Paper, Central Asia- Caucasus Institute Silk Road Studies Program, Washington DC, Johns Hopkins University, ss. 5 – 20.
- Demir, A.F. (2003). AB'nin Güney Kafkasya Politikaları, Dünden Bugüne Avrupa Birliği. Der. Beril Dedeoğlu, İstanbul, Boyut Kitapları.
- Depo, B. (2011). The Eastern Partnership Two Years On: Success or Failure for the Diversified ENP?. Eastern Partnership Community, Debating Ideas for the Partnership, 7 Temmuz 2011, <http://www.easternpartnership.org/publication/2011-07-07/eastern-partnership-two-years-success-or-failure-diversified-enp>
- Dinan, D. (2009). Avrupa Birliği Tarihi. Çev. Hale Aktay, II. Baskı, İstanbul, Kitap Yayınevi.
- Erhan Ç. Akdemir E. (2009). Avrupa Bütünleşmesinin Tarihsel Gelişimi. Avrupa Birliği Temel Konular. Ed. Erhan Ç. Ankara, İmaj Yayınevi.
- EU-Azerbaijan. (2015). Eastern Partnership: Support Reforms, Promoting Change, <https://www.consilium.europa.eu/media/21862/eu-azerbaijan.pdf> (22.09.2019)
- Evropeyskaya Politika Sosedstva – Do Segodnyaşnego Dnya, (2006) Evropeyskaya Komissiya, Generalniy Direktorat po Vneşnim Svyazam, ss. 5 – 12.
- European Commission, (2014). European Neighbourhood Instrument, Glossary, https://ec.europa.eu/regional_policy/en/policy/what/glossary/e/european-neighbourhood-investment (22.09.2019)
- European Neighbourhood Policy, Commission of the European Communities, Commission Staff Working Paper, (2005). Country Report -Azerbaijan, COM 72 Final, 2.3, SEC 286/3,Brüksel, ss. 2 – 25.
- ES i Azerbaydjan, Euro – East, Press Paket po Strane (2010) ENPI Info Centre, ss. 1 – 3.
- Guliyev,Z. (2010). Azerbaydjan i ES: Partnerstvo, No Vostochnoe. Novoe Vostochnoe Obozrenie Otkritiy Diskussiionniy Jurnal, <http://www.ru.journal-neo.com/node/9789> (Erişim Tarihi: 31.08.2019)
- Huseynov, F. (2010). Azerbaydjan v Geopolitiçeskoy Strategii Evropeyskogo Soyuza, CA&CC Press, İzdatelskiy Dom , http://www.ca-c.org/c-g/2010/journal_rus/c-g-3-4/05.shtml (22.09.2019)
- Huseynov T. (2009).The EU and Azerbaijan: Destination Unclear, The European Union and the South Caucasus, Three Perspectives on the Future of the

- European Project, Europe in Dialogue, Sayı. 1, ss. 49 – 89.
- Implementation of the European Neighbourhood Policy in Azerbaijan Progress in 2011 and Recommendations for Action, European Commission (2012), High Representative of the European Union for Foreign Affairs and Security Policy, SWD, 111 Final, Brüksel, ss. 2 – 14.
- Karaman, S. (2006). AB'nin Genişleme Stratejisi", Avrupa Birliği'nde Değişen Dinamikler, Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı ve TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü Ortak Çalıştay Raporu, ss. 19 – 23.
- Kobzova, J, Aliyeva, L. (2012). The EU and Azerbaijan: Beyond Oil, European Council On Foreign Relations, Policy Memo 57, ss. 1 – 8.
- Lapczynski, M. (2009). The European Union's Eastern Partnership: Chances and Perspectives. *Caucasian Review of International Affairs*, 3 (2), ss. 143 – 155.
- Marsh, S, Mackenstien H. (2005). The International Relations of the European Union, Pearson Longman, ss. 195 – 203.
- Mamedli, A. (2011). Demokratiya i Nadlejashee Upravlenie v Kontekste Vostochnogo Partnerstva: Vzgljad iz Azerbaydjana. *Vostoçnoe Partnerstvo dlya Yujnogo Kavkaza*, ss. 133 – 142.
- National Indicative Programme, 2007 – 2010. https://eeas.europa.eu/sites/eeas/files/national_ind_progr_azerbaijan.pdf (20.09.2019)
- National Indicative Programme, 2011 – 2013, https://ec.europa.eu/europeaid/sites/devco/files/nip-azerbaijan-2011-2013_en.pdf (22.09.2019)
- New EU Funding to Improve Border Management and Regional Cooperation in the Eastern Partnership, (2012). European Commission, Press Release, Brüksel, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-12-1007_en.htm (25.09.2019)
- Novaya Evropeyskaya Politika Sosedstva, (2011). *Evro Bylluten*, No. 5, İyuli, ss. 8 – 9.
- Nuriyev, E. (2008). Azerbaijan and the European Union: New Landmarks of Strategic Partnership in the South Caucasus – Caspian Basin. *Southeast European and Black Sea Studies*, 8(2), 155 – 168.
- Partnership and Cooperation Agreement Between the European Communities and Their Member States, of the One Part, and Azerbaijan, of the Other Part. (1999). *Official Journal of the European Communities*, L 246/3, ss. 1 – 49.
- Regulation (EC) No 1638/2006 of The European Parliament and of the Council

- of 24 October 2006, (2006). Laying Down General Provisions Establishing a “European Neighbourhood and Partnership Instrument”, Official Journal of the European Union, L 310, ss. 1 – 14.
- Secrieru, S. Saari, S. (2019). The Eastern Partnership a Decade On, Institute for Security Studies, Chaillot Paper, ss. 2-28.
- Stockholm annual Forum, 2012, <http://archive.eap-csf.eu/en/news-events/news/participants-in-stockholm-forum/> (22.092019)
- Strelkov, A. (2010). Vostochnoe Partnerstvo: Pervie Rezultati, Perspektivi, ss. 1 – 9.
- Swietochowski, T. (1999). Azerbaijan: Perspectives From the Crossroads. Central Asian Survey, 18 (4), 419 – 434.
- Tocci, N. (2006). Can the EU Promote Democracy and Human Rights Through the ENP? The Case for Refocusing on the Rule of Law, Workshop The European Neighbourhood Policy: A Framework for Modernisation?. European University Institute, ss. 1 – 15.
- Vaida, P. (2012). Ignatavichyus v Varşave Obsudil Osnovnie Problemi v Regione Vostočnogo Partnerstva. The Baltic Course, http://www.baltic-course.com/rus/baltija_sng/?doc=65209
- Ukraina i ES Parafirovali Soglaşeniya ob Assotsatsyi (2012). Rosbalt Ukraina, <http://www.rosbalt.ru/ukraina/2012/03/30/963760.html>
- Yumatov, K. (2012). Evolutsiya Politiki Evropeyskogo Soyuz na Yujnom Kavkaze. Vestnik Tomskogo Gosudarstvennogo Universiteta, 1 (17), 126 – 131.
- Witney, N. Denisson, S. (2015). Europe’s Neighbourhood: Crisis as the New Normal, European Council on Foreign Relations, Policy Memo, ss. 1-10

REGIONAL AND HEGEMONIC IMAGE OF THE UNITED STATES: ANALYSIS OF TURKISH AND FOREIGN STUDENTS' US PERCEPTION THROUGH TWO MOVIES



Kafkas University
Economics and Administrative
Sciences Faculty
KAUJEASF
Vol. 11, Issue 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Article Submission Date: 18.11.2019 Accepted Date: 16.06.2020

Fatih ERTUGAY

Assoc. Dr
Sivas Cumhuriyet University
Faculty of Economic and
Administrative Sciences
Turkey
fertugay@cumhuriyet.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-
8469-4393

Ergin ULUSOY

Asst. Dr.
Nuh Naci Yazgan University
Faculty of Economic and
Administrative Sciences
Turkey
eulusoy@nyy.edu.tr
ORCID ID: 0000-0002-
0145-7729

ABSTRACT The aim of this study is to understand and explain how the US instrumentalizes and perceives cinema for its own hegemonic policies. Our work is a qualitative one and is based around two Hollywood films. In this context, interviews and focus group interviews were conducted with Turkish and foreign, Muslim and Christian students and their opinions about two Hollywood productions were analyzed and the data obtained were analyzed within the framework of descriptive analysis and thematic analysis methods. The data obtained from the students participating in the study give an idea of how educated young people evaluate, perceive and use the relationship between cinema films and the global hegemony of the USA. In this sense, the results of our study is about the use of cinemanion in the presentation of the United States and how the situation is perceived and understood by young people from different regions, countries, religions and ethnicities.

Keywords: American hegemony, Hollywood and politics, Movie analysis

Jel codes: F51, F54, N40

Scope: International Relations

Type: Review

DOI: 10.36543/kauibfd.2020.023

Cite this Paper: Ertugay, F., Ulusoy, E.. (2020). Regional and hegemonic image of the United States: analysis of Turkish and foreign students' US perception through two movies, *KAUJEASF*, 11(21), 521-543.

ABD’NİN BÖLGESEL VE HEGEMONİK İMAJİ: TÜRK VE YABANCI ÖĞRENCİLERDE AMERİKA İMAJININ FILMLER ÜZERİNDEN ANALİZİ



Kafkas Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
KAÜİBFD
Cilt, 11, Sayı 21, 2020
ISSN: 1309 – 4289
E – ISSN: 2149-9136

Makale Gönderim Tarihi: 18.11.2019 Yayına Kabul Tarihi: 16.06.2020

Fatih ERTUGAY

Doç. Dr
Sivas Cumhuriyet Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
fertugay@nny.edu.tr
ORCID ID: 0000-0001-8469-4393

Ergin ULUSOY

Dr. Öğr. Üyesi
Nuh Naci Yazgan Üniversitesi,
İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesi
Türkiye
eulusoy@nny.edu.tr
ORCID ID:0000-0002-01457729

ÖZ | Bu çalışmanın amacı ABD'nin sinemayı kendi hegemonik politikaları için nasıl araçsallaştırdığını ve bunun nasıl algılandığını anlamaya ve açıklamaya çalışmaktadır. Çalışmamız niteliksel bir çalışmadır ve iki Hollywood filmi çevresinde kurgulanmıştır. Bu çerçevede Türk ve Yabancı, Müslüman ve Hristiyan öğrencilerle mülakatlar ve odak grup görüşmeleri gerçekleştirilmiş ve iki Hollywood yapımı film hakkındaki düşünceleri alınarak elde edilen veriler betimsel analiz ile tematik analiz yöntemleri ile analiz edilmiştir. Çalışmaya katılan öğrencilerden elde edilen veriler sinema filmleri ile ABD'nin küresel hegemonyası arasındaki ilişkiyi eğitilmiş gençlerin nasıl değerlendirdiği, algıladığı ve kullandığına dair bir fikir vermektedir. Bu anlamda çalışmamızın ulaştığı sonuçlar, ABD'nin sunumunda sinemanın kullanılması ve durumun farklı bölgelerden, ülkelerden, din ve etnisitelerden gençler tarafından nasıl algılandığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: *Amerikan hegemonyası, Hollywood ve politika, Film analizi*

JEL Kodu: *F51, F54, N40*

Alanı: *Uluslararası İlişkiler*

Türü: *Derleme*

Atıfta bulunmak için: Ertugay, F., Ulusoy, E.. (2020). ABD'nin bölgesel ve hegemonik imajı: Türk ve yabancı öğrencilerde Amerika imajının filmler üzerinden analizi, *KAÜİBFD*, 11(21), 521-543.

1. INTRODUCTION AND METHODOLOGY

Hollywood movies are integral part of US hegemonic strategy and constitute one of the cultural instruments of hegemony¹ establishment devoted to soft power. As much as Hollywood contributes to expression and spreading of US policies and perspective, it also helps explain and spread criticisms directed at their government. In this sense “Since 1960, American culture, cinema and politics have been sources of intense political arguments... From this perspective, modern Hollywood can be understood as a representation contest and competition field where current social struggles and transforming political discourses are reproduced.” (Kellner, 2010, p. 1-2). In fact, just as Hollywood movies supporting US government like Rambo, Black Hawk Down, Justice League, Hurt Locker, Zero Dark Thirty etc. exist, Hollywood has also movies like Fair Game, Redacted, In the Valley of Elah, Avatar that criticize the perspective and actions of US government.²

The binary opposition of us vs. them is processed and normalized in Hollywood movies as one of the most striking characteristics hereof. And this method has an impact that nurtures and normalizes historical and cultural ruptures all around the world. The binary opposition of us vs. them is processed and normalized in Hollywood movies as one of the most striking characteristics hereof. And this method has an impact that nurtures and normalizes historical and cultural ruptures all around the world. “Within both Hollywood cinema and US political culture, paradox is predominantly resolved in favour of the concept of America as a ‘Redeemer Nation’, rather than the less-vaunted notion that the United States is merely one nation among many. This particular brand of American Exceptionalism is by no means restricted to the realms of movies and politics (Coyne, 2008, p. 16).”

¹ Further more for Hegemony Theory; Herrmann, Andrew. (2017). Hegemony In book: The International Encyclopedia of Organizational Communication, Edition: First, Publisher: Wiley, Editors: Craig R. Scott, Laurie Lewis, James R. Barker, Joann Keyton, Timothy Kuhn, Paaige K. Turner; Dirzauskaite, G.; Ilinca N. C. (2017). Understanding “Hegemony” in International Relations Theories. Aalborg University. https://projekter.aau.dk/projekter/files/260247380/Understanding__Hegemony__in_International_Relations_Theories.pdf; Lears, T. J. J. (1985). The Concept of Cultural Hegemony: Problems and Possibilities The American Historical Review, Vol. 90, No. 3 (Jun., 1985), pp. 567-593. <http://www.jstor.org/stable/1860957>

² Further more Coyne, Michael (2008) Hollywood Goes to Washington American Politics on Screen, UK/London: Reaktion Books; Haas, Elizabeth (2005) Projecting Politics: Political Messages in American Films, New York: M. E. Sharpe

Distinctions and definitions like East-West, North-South , democratic states- unsuccessful states, developed countries-developing countries, civilized world-primitive world, modern world-third world are frequently discussed in Hollywood movies in social, historical, cultural, political and/or economical terms. These oppositions, allowed in Hollywood movies, are generally given meaning over a denoted good or ideal. The good, the right and also the ideal are always represented in a context where U.S dominates, which expresses the cultural dimension of its hegemony.

Binary oppositions and political messages of Hollywood movies are seasonal. These two movies, objects of our research within the same framework, reflect the atmosphere of the era and political attitude and position of US. In this respect, both movies (*London Has Fallen* and *13 Hours: The Secret Soldiers of Benghazi*) have been preferred in that they be productions parallel to US hegemony. In *London Has Fallen*, terrorist actions emerged in cities, the safe and sound places of modern states, and US attitude and position vis-a-vis these actions are narrated, while in the second movie, US attitude and position against unsuccessful states and terrorists arising from these states are narrated based on a true story. It is really eye-catching that both movies pay special attention to fictionalize their own stories in a close relationship with realities.

On the other hand, whether these messages of Hollywood movies have hit the target, whether a clear message is aimed at another target deep down inside and to what extent emerging results make contributions to current politics and hegemonic strategy of US are quite uncertain. We will try to reveal the emotions and thoughts these two movies (*London Has Fallen* and *13 Hours: The Secret Soldiers of Benghazi*), objects of our study, have cast upon students and indicate what kind of loads they, their binary oppositions and political burdens have left. The research focuses on how people from different countries with various cultural roots perceive and interpret these content packages that the called hegemony creates through movies. And accordingly, the essential point researched throughout this study is how target audience of Hollywood movies perceive the relationship between these movies and hegemony tried to be established. “The power of cinema is equal to the power of industrial and military tools and even much more. The power of cinema is equal to power of Pentagon and governments and even much more.” (Baudrillard, 2016, p. 89).

Surely, scientific studies based on field researches are far from generalizations. What’s more, we are conducting a flexible design qualitative research here.

Having said that, this kind of studies is of utmost importance since they present in-depth findings about the event, fact and/or situation subject to the relevant research. To this aim, we made a series of conceptual categories via messages, emotions and thoughts the movies arose. And concepts expressed frequently were transformed into content of analysis through feelings and categories.

This study evaluates political and cultural reflections of movies called *London Has Fallen* and *13 Hours: The Secret Soldiers of Benghazi* shot under the influence of US hegemony and conservative policies. With this study, we search for possible impacts of clear attitudes on concepts and facts presented in both movies and precise judgments and sharp discourses on Turkish and foreign students studying in Turkey and whether these made any kind of contribution to US hegemonic policy. We preferred using case analysis approach, one of the flexible design research strategies. Case analysis approach is a research strategy involving empirical questioning through employing multiple data sources within a real-life context of a specific current fact (Yin, 2009). The most important characteristics of case study is its concentration on a specific or rare situation. Case studies do not necessarily require handling individual situations. A case study is a limited field study that can be conducted over a group, an institution, a neighborhood relationship, an innovation, a decision, a service (Robson and McCartan, 2016, p. 150) or a program etc. (Merriam, 2015, p. 40). Analysis units of this case study will be messages, representation strategies, dramatic narrations, idealized components, schemes, vision and similar elements of two Hollywood movies that narrate and process US global hegemony claims and power relations and also how all of these are perceived, interpreted and experienced by foreign (13) and Turkish (14) students studying in Turkey. Distribution of students among classes and departments were completely random, however we paid special attention to a balanced distribution for foreign students according to their countries and regions. Students were distributed according to their regions as such: Balkans, Middle East, central Asia, south and central Africa, south Asia and southeastern Asia. Four students of them were Christians while nine of them were Muslims. Five of them were female, while eight of them were male. There were six female students and eight male ones among Turkish students. Another point to be specified is that there was no homogeneity among Turkish students in terms of political preferences (determined with a control question).

Within this context, we tried to bring together and describe certain themes related to the case by using detailed and in-depth data collected from various sources (visual-audial material, face-to-face interviews and focus group meetings) for a

limited case. Initially, participants were informed about the research and then both movies were watched together with participation groups. Then, interviews with foreign students and Turkish students were made separately. Within this framework, interviews including a comprehensive information source where we used semi-structured interview forms consisting of eight questions with both student groups were conducted and these meetings were extended with some other questions during interviews (in addition to these eight questions, approximately 10 more questions were asked). The initial eight questions were as such: What are the most striking scenes of both movies and why? What kind of feeling do these scenes arise in your soul? There are good and bad people in movies and what do you say about such a distinction? What do you say about the general atmosphere and attitude of both movies? How do you describe the impact movies left on you? What do you think about easy death of all world leaders and survival of US president in the first movie (London Has Fallen) ? Which message do they try to convey in your opinion? How do you consider the personality, attitude, goal and murder of ambassador in the second movie (13 Hours: The Secret Soldiers of Benghazi) ? What kind of relationship can we build between the main theme and democracy and concepts like human rights in both movies? What is the main message of the movies in your opinion?

On the other hand, neither any specific manipulation was conducted nor any scene-specific question (apart from two scenes) was asked during face-to-face interviews. One of these two scenes is the murder scene towards the end of the first movie and the other is the one where “a guy wearing t-shirt with Turkish flag” appears. In focus group meetings, we tried to concentrate on seemingly most important headings, meanings and feelings with the help of participants’ interaction and increase the amount and depth of data. During focus group study, we worked on whether certain themes and emphases arose during the individual interviews with students were repeated or not and a general group attitude in accordance with this was emerged or not. Eventual narrative structure was such a one that all details were defined and gathered together from interviewees, interpreted around given themes and centered on positional and emotional aspects, which leads to a descriptive style. Not all face-to-face interviewees were quoted wholly but expressions with strong emphasis on the relevant subject were quoted. Additionally; while determining, explaining and interpreting each and every theme, evaluations of each student were taken into account. Another point to be made is that these data were collected long before the period with high tension in Turkish-American relations. In other words, these data were collected in an environment where a perspective less motivated by tempering developments

in foreign policies compared to current situation for both Turkish and foreign students dominated.

2. THEMES

In *London Has Fallen*, whose first film was shot previously and included White Palace's occupation by a North-Korean terrorist group, the plan of kidnapping US president in a funeral where other heads of state participate and struggle of president and secret service agent against the plan is narrated. This second terrorist group is the one financed by a Middle-Eastern prosperous family. The second movie, based on a true story, mentions the attack on US Embassy in Libya in 2012 and developments throughout this period (US ambassador and three employees working at Embassy lost their lives due to this attack) And another point to be made before passing on to apparent themes is that texts of interviews contain much richer oral material than themes we will mention here. However, it is impossible to utilize all of them in a single article, which leads us to deal with students' emphases and attracting themes voiced with different words and hints. And thus, we had to exclude the rest of it from our article.

a. Distinction between the Good and the Bad

Neither Turkish nor foreign students found this distinction between the good and the bad employed in both movies favorable. Participants expressed that the good-the bad distinction, justification of this distinction and minor distinctions of the good and the bad in the side narrations besides the whole fiction did not correspond to realities. When these evaluations of students were expounded, we could understand that they criticized this distinction basically in two terms. First, according to students' view, this kind of distinction about the good and the bad in movies contained a sharp categorization and implied a certain homogenization. In other words, students clearly thought that the good (on an abstract plane) and the bad were absolutized and characteristics of each group (the good is always good while the bad is always bad) were treated with a single dimension.

"When we consider these two movies, we always see that America is the absolute good and whatever against him is always and certainly bad, which I completely disagree. Such a propaganda" (Y-3). And some students stated that relationships based on self-interest and interest-seeking activities underlay this distinction of communities and countries and movies only reflected what was existing. "The US is fighting for own interests and security not for democracy" (Y-1). "I can only say that they write all these on their own. There is a socio-psychological theory called 'self-

service'. They only serve for themselves. I wish we could see what they really did. Things like bombing civilians or other bestial things. These movies do not show their activities. What they only reveal is the deeds of other party, which they call terrorist. The wilder, worse and less conscious deeds" (Y-4).

This last quote is of great importance in that it sets forth the available perception related to both cases. It expresses that in these movies, the general narration about "the good and the bad" distinction is depicted with "self-service" concept, which means relationships based on self-interest and a one-sided opposition of "the good versus the bad". Students declared that on the one hand a social comparison³ was made in movies, while on the other they themselves made such a comparison. Moreover, this social comparison was also available for the second dimension of "the good – the bad" perception.

As a second point, students attracted attention to dehumanization, trivialization and objectification of people falling into the bad side of "the good and the bad" distinction, especially in the second movie. According to participants, with the help of binary opposition categories and de-identification/dehumanization of *the bad* in these movies (See: Brown & Turner, 2002, p. 68) and presentation of *the good* as "normal people", both undesired characteristics are attributed to the bad group and this dehumanization procedure is used as a tool for justification. Students also remarked that this was a unilateral evaluation and represented an approach far from being just and fair:

Libya, close to USA, is presented as somewhere clean, beautiful and innocent. Their opponents are presented as enemies and bad people. For example; all soldiers are father and their children wait and long for them. But no any terrorist has children! (Y-5)

There are people with families, with children, leaving all these crying for them behind on the one hand and there are some who came out of blue just like tomatoes pulled off their stem. As if they had no families. (T-1)

US citizen has a family, he is good; but the terrorist has no family. The family represents the good. US citizen misses his family and cries for them since he has a big heart full of mercy and love but

³ Comparison of oneself and internal group with other individuals and groups. See (McLeod, 2008).

the terrorist is cruel and merciless. US citizens have humanist values. But a terrorist is never humane. (Y-2)

On the other hand, students also expressed that they never approved such a categorical distinction and set forth that the good and the bad was always intermingled and produced each other in some contexts and sometimes the good was responsible for evil deeds of the bad. “We must not forget the share of good people in bad people’s situation” (Y-2). “We look at bad guys, they cause innocent people to die but when we look at the bright side full of good people, we see that they also kill so many innocent people just to kill a single bad one. Therefore, we can argue that the good and the bad is intermingled in this movie, too” (T-1). There is a general consensus that absolute categories like the good and the bad cannot exist, the good and the bad constantly feed and trigger each other. One of the most gripping expressions by a student focused on the common thing underlying both sides (the good and the bad as depicted in the movie), which we can mention as being *human*, and also leads us to concentrate on these sentences indirectly:

“They bring them to airport. The last thing movie shows is the lying bodies of hired US soldiers. But there are also families and children of people raiding the police station at night. And his mother comes and laments for her dead. Indeed, their common point is being human. (T-2)

b. Us-Them/East-West

In both movies, defense of US and other countries under danger against the enemy stands out as a representation strategy. When especially viewed from the perspective of the good-the bad opposition discussed in the previous theme and disapproved by students, another binary opposition like us vs. them/East vs. West was also realized by both foreign and Turkish students. Moreover, they stated that the validity of this discourse involving good-us (US and its allies) and bad-them (countries and societies far from American policies) had to be questioned. “Libya, close to USA, is presented as somewhere clean, beautiful and innocent. Their opponents are presented as enemies and bad people” (Y-5). Students also put forward that this *us vs. them* opposition was fictionalized over another opposition of East/ (Islam)-West when certain movie scenes were taken into consideration and “us” with good traits and “them” (See: Baumann ve May, 200: 43) with bad traits were narrated throughout both movies. Students who kept evaluating from this very point of view specified that this distinction might become a distinction between civilization and primitiveness and so US was represented as the center

of Western civilization in movies, yet this representation might also be regarded as a tool for advertisement and propaganda:

*This discourse like we are always right, we have a tidy and neat life as US or British citizens, we are civilized, we have plans never ends. We act with plans but these come and die all they know is to come and die. They never stop and seemingly we will never be fed up with killing them.*⁴ (T-2)

In direct relation to previous theme, participants stated that they never approved this framework of movies putting the opposition of “us vs. them”. An important point which makes this theme different from the previous one is a striking scene and some gripping catchwords, holding Turkish and foreign students together. This scene is the one where praying people and guns stand together within one frame (there is a similar tendency in the first movie but students emphasized the second movie in this term). As can be remembered, praying people and guns standing by them are presented to us in a way that leads us to make an association between them. To students’ opinion, this scene, *azan* and words like “holy war” make it possible to understand the opposition of us-them and East-West as a distinction of Islam-West. We must underline that Christian students had similar thoughts about the general attitude that becomes apparent with this scene:

This might be the beginning of holy war... US occupied so many places after 9/11 and required such explanations to justify the occupations. We can see this on London Has Fallen, they say ‘you started this and it won’t end.’ They mean the violence between the East and the West won’t end. (Y-5)

We see guns standing by praying people. This may be regarded as insult. And any person watching these movies looks at Islam with different eyes. (Y-6)

Terrorists, saying in inverted commas, pray before their final attack. Azan comes. While they are praying, the camera turns and Kalashnikovs become visible and then praying people. They try to say and make an image that Islam is the only source of terror. Very clear, really precise... (T-3)

Interpretations and comments of participants on these scenes underline that the called scenes and catchwords are those with heaviest messages. When these scenes and relations between communities and religions allowed in both movies are considered, included messages will not yield positive outcomes even with a good-hearted and optimist evaluation, according to participants.

⁴ Emphases within the text belong to us.

Islam equals to violence as to these scenes. And another thing attracting my attention is that production years of movies are really close: 2015, 2016. Movies shot during the years of rising Islamophobia. This is a little bit eye-catching since it fuels the hostility against Islam. I watched two movies, where Muslims are terrorists. If I were a Christian, this would wake my Islamophobic ideas. (T-1)

c. Justice-Injustice

Another important point to be problematized by participants based on movies is about the representation of rights and injustice. Nearly all participants found the way Americans justify themselves wrong and disapproved them. Thus, they described this approach as a unilateral perspective and thought that it involved a kind of injustice towards *the other*. “My perspective is unilateral, which makes the justification of murdering them (terrorists) easier. Rebels are always presented as wrong people doing wrong things. I think both sides have soldiers shooting each other and everything is reciprocal” (Y-5). Participants supposed that the justification in movies was unilateral and had propagandist messages, mentioned in the themes above and made use of the concept “unfairness” in addition to injustice while trying to explain their points. In the final analysis, they stated that they never threw in with such a justification and distinction:

Why didn't they get the opinions of people living in this country? Why didn't they ask what they were seeing, feeling or thinking? Well, they are not objective in my opinion. They defend something biased. With subliminal messages or real events... The other side is already killer and has no aim. All they wanted was to kill people, they are completely wrong. I do not agree with this shitty representation...They put something unfair on. (Y-4)

Another dimension of injustice apparent in the movies is the violation of “principle of individual criminal responsibility” according to participants. Under this principle, the only individual who commits the crime must be punished, which is fair, but in the movies this principle is violated and justice principle is damaged. That is why our participants regarded the case not just as an injustice or unethical problem but also cruelty.

When someone does something unethical, we must head for this person. The revenge must only be taken from the very person committing crime not from his family. Barkawi did not do something right but what he got in turn was also cruelty” (Y-5).

Again, a Turkish student directly emphasized this dilemma of justice-injustice and principle of individual criminal responsibility:

They try to highlight in the movie that we are indeed wrong but since they attacked us, what we are going to do is completely right. We are wrong while bombing the wedding or blowing the tent up but they are also wrong because they came to London and blew us up... What they try to say in the movie is that: We want peace with our civilized tongues but they killed us. (T-2)

On the other hand, participants disagreed with the main message of both these movies and US explanations that democracy and democratic values and principles directed their foreign policies. To them, the reality was completely different:

We all know that Hollywood works purposefully writing all these plots. They are partially based on truths but generally the main goal of movies is to present US as a righteous democrat. (Y-4)

They are not fighting for what they claim, which is valid for each country. They only fight for self-interests and security, not for democracy. (Y-1)

Students regarded the struggle between two sides in the movies not as one for democratic principles and values or any other kind of values the other side believes in but as a struggle of self-interests and wholeheartedly expressed that consideration of this struggle in favour of one side might be an overt injustice when the favorable side's usage of power and struggle for interests as one of the main messages were taken into consideration. To their opinion, having a disproportionate force and using this force to derive some benefits meant being unfair and wrong:

In fact, they try to tell us that we will be the one saying the final words yet with violence. We see that they cannot always find solution exerting politics or claiming justice. They always use force. But force is not always righteous. (Y-4)

This force they have makes them dareful. But this is unfair. Being powerful does not always mean being righteous. (T-1)

d. Violence

Participants considered the violence in the movies overdone and problematic, even though the first movie was based on a true story, and also expressed that target people of this violence did not fall into acceptable boundaries. Participants generally attracted attention to two types of violence existing in the movies, first of which belonged to terrorists and was already not approved by participants. By the way, one of the main emphases of these movies is the illegitimacy of this type of violence. On the other hand, there is another type of violence exerted by US forces and depicted as legitimate. The message of movies is such that US forces

had to exert this inevitable type of violence. Moreover, participants completely agreed with the idea that this narration throughout the movies was not relied on a proper and acceptable reason:

There is a tent and wedding blown up, which is not good. But after seeing this, US goes to London and bombs metro stations and people... Which is also not good... But to what extent was it a terrorist action? It became a terrorist action when they came to London and used their guns. And were they right? Of course, they were. What were their planes from US or Europe doing in this country's airfield? Why did this bomb fall down there? As I said, Western people were right until they came and blew up London. But their method is very very wrong. (T-2)

Barkawi killed so many innocent people, which makes him wrong and unfair. Yes, I find it normal to have a desire for revenge. But it is not okay to kill many more innocent people to reach this aim, either. (T-1)

Students disapproved both types of violence, neither their way nor amount of usage. To their opinion, violence does not resolve anything and brings more pain as well. In addition to all these, they remarked that one of the messages hidden in the movies was the ultimate suffering that those engaging with US (real-time agents, women and children) would experience, whose internal reasoning was right and perfect:

Here they say if you harm us, you harm yourself eventually. And with another message, they say violence does not resolve anything. Families of US citizens are away from danger. But women are crying in that scene. I mean they try to say that if you fiddle with us, you will have to leave your crying women and children behind. (Y-5)

They constantly show the families of US soldiers and exploit our emotions giving the message that US soldiers are always right even if they murder people. (Y-3)

Nothing can be solved using violence. Darker is not the solution of dark. To me, the very best thing is to destroy violence. (Y-4)

On the other hand, murder of ambassador is considered something completely wrong by students. In other words, they insisted on that murder of ambassador and violent acts against embassy were wrong and unfair deeds, which even led them to feel negative emotions for relevant actors. Besides, they also noted that it was improper to use this case to legitimate the violence and depicted the event

as just a self-defensive one.

To me, people killing ambassador are absolutely wrong and did something bad, which made me unhappy and left broken. I think he did nothing to deserve death. The message is like this: They are killing a very good person. (Y-4)

Eventually, it is not proper to make a distinction between just violence and unjust one, according to students. And they also argued that US claim about its “just violent acts” was not right and appropriate while they invited people to act violently due to their apparent foreign political and military preferences and evil deeds on a micro-level. In students’ opinion, US itself makes concessions to violence and acts with a Machiavellist attitude:

Attitude of soldiers seemingly says ‘The ends justify the means’. Kind of Machiavelist approach. If we have to kill the people against us for self-interest, yes we can do it. We must do it, otherwise we cannot be successful. (T-1)

US makes concessions to violence. US directs to violence. It takes on an attitude saying ‘Do whatever you want. (Y-6)

e. Arrogance and Show of Force

Nearly all participants found US image and its way of presentation in movies very arrogant. And they also noted that this arrogant state of mind, accompanied by an overrated show of force, caught the eye both in the general framework and subliminal messages of movies, which arose various feelings in them including disturbance to say the least and irritation and annoyance to say the most:

They say we are the best. This is a show of force. I’m really against it and getting furious. It cast so much anger upon me since there is a monopoly here, not a real justice. As if we always had to interpret the world through the eyes of America. (Y-5)

This challenging and always-winning attitude is arrogance, we can say. This over-confidence, show of force and constant repeat of ‘American’ attract our attention, be it real or fiction. The message of the movie: An American is precious. (Y-3)

Having regarded such an attitude not only as a reflection of great arrogance, but also as challenging and hegemonic depiction of what is happening, students believed that the representation of US, characterised as the ultimate good, as a more *precious* asset indicated an unfair vanity, which was similar to their explanations encountered in previous themes, and this was also a type of advertisement and propaganda (as mentioned in other thematical headings) for which film industry was exploited successfully.

“They have arrogance and patronising attitudes, for which they are a little bit right since they act together in a strong manner. Hollywood challenges in a great way. It can produce a desired effect on our minds, an effect that cannot be achieved with guns and finance” (Y-2).

Messages of both movies are very clear, a little childish but still successful, according to students’ mind.

I’m against terror and do not want it in my life. But the whole terror is controled. US creates the chaos and leaves the party. However, US shows itself in such a way that even a child cannot believe in what they did in Libyan events. (Y-6)

It may be arrogance. Amir Barkawi says ‘Now you are finished’ but is beaten eventually. There is a message there. You will not destroy our capitalist system. They try to make it a holy system and that’s a sign of arrogance. (T-3)

On the other hand, the interests and favor of US and those of world seemingly correspond to each other. To put in a different way, we can understand the interests of US and the rest of the world become exactly the same after watching these movies. Students emphasized this narration in both movies and especially accounted for the last scene of second movie, where “Libyan people apologize”, within this framework:

The general message: If US wins, you all win. If we win, we do it for you, too. US is introduced as structure that makes people happy all around the world. I don’t know, this may just be my perspective. And I’d be happy if I did not mind all these. (T-3). Libyan people apologize in the last scene of the second movie. When Americans become unsuccessful, Libya surrenders to terror and becomes the center of terror. (Y-7)

And they stated similar opinions about US hegemonic and military power as such: “To have, to get. US is all about this. US is there for this and needs excuses” (Y-7). These expressions signify the movies as means of US struggle for self-interests. Students also noted that even if there is an awareness on this problem, such a gigantic technologic and military capacity may lead people to despair:

“It makes you desperate since you see the devices and means used by US. The greatest and most functional policy of US is about advertisement and public relations, of course. US Empire is represented something really big and high, to which no one can oppose.” (Y-5)

f. Annoyance-offense

Participants also implied that this approach of one single truth and the ultimate good annoyed and offended them. As the reason underlying their annoyance, they indicated that while American imperialism and their economy-based foreign policy preferences caused certain adverse results in both US and non-European countries, the movies completely ignored this and depicted this single and one-sided source of violence and terror. “In each movie, they are democrat, right and solution-oriented. This makes me unhappy and angry. I cannot see any bite of justice” (Y-4). The reason underlying this offense, as they stated, is removal of certain countries, religions and races from global prosperity and exclusion from safe boundaries of global peace-seeking and human rights concepts. Similarly, students underlined that the unilateral narration, unfair and injustice representation of reality and a mentality supporting just one side all the time empowered the feelings of annoyance and offense. On the other side, students also told that they developed two affections within the framework of general attitude arising from the themes mentioned above following the annoyance and offence:

I mean I'm asking why some media are such liars. What to do is clear: Just report fair and real news. I'm expecting this. Really important. And lack of it offended and disappointed me. Why do they choose sides and backbite the other? For justice? This will just go on. (Y-4)

I got angry while watching movies, in fact. When you just look at it, you can say these regions called Middle East or Mesopotamia are those bearing civilizations. Now, they are just playgrounds, if I'm talking about based on the movie. This annoyed me. I didn't like it at all. (T-1)

Lastly, participants felt annoyed when Muslims were wholly depicted as terrorists in both movies.

The gun and praying scene in the movie is one that aims to spread Islamophobia. I found it wrong and got angry. It's really upsetting to put religion and terror in one frame. This is wrong. I defend justice and cannot accept this (Y-5).

Participants regarded this as tricky and emphasized how disturbing the sub-liminal message was. “They want to spread this message: We are behaving well to you but you try to kill us and you deserve the bullet. But this is not true, they are deceiving people” (Y-6). On the other side, one of the foreign students devastatingly expressed how adverse effects general and sub-liminal messages of

movies were produced on participants as such:

There is a scene where the soldier says 'He has no gun, just cellphone'. US soldiers are not that humane, I think. For instance; there are crying women and children in the end of second movie. We should not be like Americans, we should not make women and children cry (Y-7).

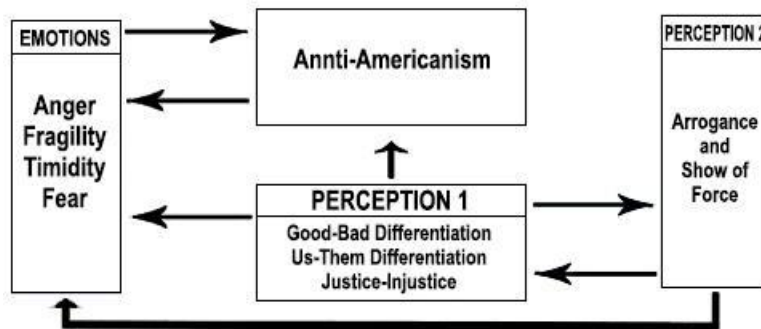


Figure 1. Emotions and Perceptions

g. The Guy with Turkish Flag T-shirt

As stated in Methodology section, students were asked a single question about the guy wearing t-shirt with Turkish flag. While responding to this question, explanations of foreign and Turkish students turned out to be highly similar. At first, they had difficulty in interpreting the existence of such scenes in a movie based on a true story. One of Turkish students stated that “There was an atmosphere like Turkey went there to create chaos and US tries to fix it. But Turkish flag on the vehicles made me surprise... It is a movie, I know, but US does not act like our ally even though it is one of them.” (T-1).

Students also emphasized that this kind of scenes sought propaganda and tried to manipulate audience, which caused them to feel dissatisfied. While Turkish students specified that they found it wrong to associate their own countries with terror over *representation of their flag*, foreign students responded in the same direction, either. “There used to be Hollywood movies depicting Chinese people like cockroaches. Then Japan and Russian people replaced them. The new bad guy is Turkish. They try to make bad guy out of Turk for their energy corridor in the region” (T-3); “Five different parts of movie include the scene. Different scenes, different messages. I did not think well when I saw someone with Turkish

flag as a terrorist” (Y-6). Another point which attracts our attention here is that: Both Turkish and foreign students agreed that these scenes were shot to associate Turkey with terror. Especially foreign students responded more reactively to this problem compared to Turkish students:

I think this is kind of crime. Ambassador mentions Turkey in his speech, which is a certain indicator of manipulation. I got angry. I do not accept this scene. (Y-3)

Far from respect, too bad. Why? It is upsetting since it is far from respect. That flag the terrorist carries. This country’s people think similarly, as far as I understand? I think this is a special message. A message saying that a Muslim country supports the terrorist. (Y-4)

Students also remarked that conveying a message with visual means could produce much greater effect than written or verbal methods.

They try to give a message like Turkey supports terrorists. It would not be lasting when told, yet concentration on visual tools lead some associations in visual memory and you begin thinking that Turkey is one of the bad guys (Y-2).

Within this context, another emotion emerging in addition to annoyance and anger is astonishment. While foreign students found it meaningless to associate Turkey and Turks with terror since they lived in Turkey and knew the country as well based on their personal experiences, Turkish students denied such a relationship since their own realities opposed to such a narration.

Too much visuality that leads people to characterize Turkey as a terror supporter. I’ve been studying in Turkey for 5-6 years, I know Turkish people. I normally don’t generalize but they are really good-hearted people. And I don’t think they suppose terrorism. (Y-5); I got surprised after seeing Turkish flag there. The desired message is this: Turkey helps terrorists by standing their side (T-4).

3. DISCUSSION AND CONCLUSION

In sum, Hollywood may function as a means of US hegemonic strategy since American policies and values are agitated in these movies, where a kind of “us” perception is tried to be built. In this frame “it is clear, that Hollywood and Washington are closer bedfellows than ever before. They collaborate on and work towards an emphasis on the efficacy of the American polity, a facet even more crucial in the second decade of the twenty-first century. ...It is also true that, over the longer historical period, Hollywood has often been accused of simplifying democratic debate (Scott, 2011, p. 10).” With the help of marginalization strategy, this perception, based on binary oppositions, determines who the ally

and the enemy is, forms the way of thinking, feeling and reacting and ultimately tries to justify all these mechanisms within a fiction.

Therefore, our study aims to reveal the effect of movies “London Has Fallen” and “13 Hours: Secret Soldiers of Benghazi” that propagandize US hegemonic politics on the “others”. Turkish and foreign students studying in universities of Kayseri (Turkey) were asked to utter their opinions about the messages related to main themes of this article after watching the called movies. And via open-end questions and semi-structured interviews, basic ideas and feelings of students were observed and recorded.

One of the most important findings of our study is the similarity between Turkish and foreign students in terms of thinking and feeling regardless of their religions or countries, which have a minimum effect on the outcomes. As per this point, there is a negative perception about the main messages of movies, which also leads to a negative US perception. Students considered the argument of “first they did it”, on which Americans relied to take action, unserious and illegitimate. When viewed from this aspect, US, as an expression of hegemonic power in the international arena, triggered anti-American thoughts and feelings in students as it makes use of terrorism and violence as a means for agitation and manipulation. In fact, student had such feelings because what they derived from movies was these very messages.

The movies were generally criticized by students for making US propaganda and trying to shape some binary opposition like the good and the bad, arrogance and pride, justice and ethics and their perception. As to our students’ considerations, such basic concepts are directly connected to human values and shape our inferences about anything. Accordingly, US effort for shaping these concepts through propaganda drew reactions and was harshly criticized.

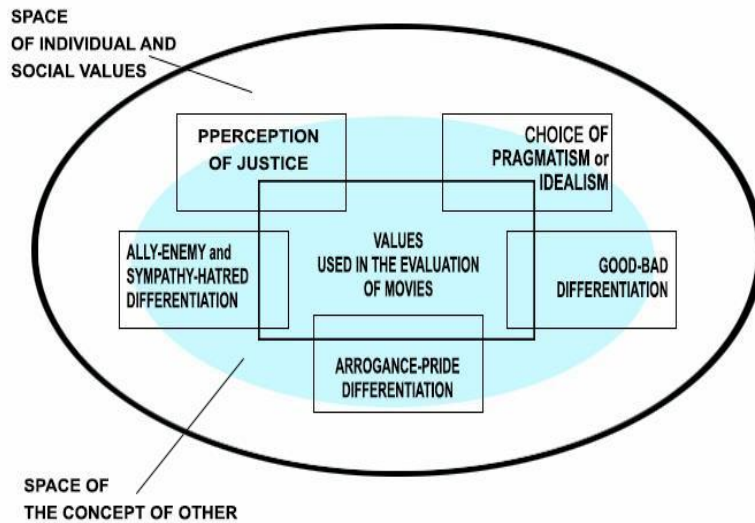


Figure 2. Social space where students considerations on movie are shaped

The relationship between terrorism and Islam, terrorism and undeveloped countries disappointed and annoyed Turkish and foreign students belonging not to US and the world represented by it. As a result of interviews with students, we have come to a conclusion that universalization of US tendencies and values is impossible and thus an interpretation and explanation grounding on these values will get no reaction from specifically US and generally non-Western world and in the last instance increase anti-American reactions, leave alone arousing sympathy.

Another point that students attract attention and show reaction to is that US can easily point someone or a country as a target, violate international legal rules and stand-alone during its struggle with the bad guys. It is a harsh criticism that US constantly emphasizes illegality and inhumanity of terrorism and approaches to international law on the one hand but can completely ignore the legal codes when desired and engage in actions disregarding human life on the other. Students interpreted this case as such: US exploits its hegemonic and peerless power unfairly in favor of its own interests and makes a despotic pressure on the rest of the world.

Eventually, we can summarize our concerns like this: Anti-Americanism is a perspective put into words by specifically US and generally non-Western world, which in general terms defines US as the center of imperialism, police force of exploitation system and the chief responsible of world's injustices and wars and the only reason underlying discontents. The anti-Americanism perspective is a fundamental and lasting solution as well as a simple respond to all concerns and unhappy issues arising from the life we are living. Therefore, uneducated and hopeless masses can easily be directed and manipulated to a legal or illegal fight against US. And terrorism, within this context, is being instrumentalized just to attract attention, voice the unheard, be addressed and create a micro-domain of power based on violence and fear due to an anti-Americanist motivation. The proposed method for such an unequal fight is of course terror which can unexpectedly hurt people and produce important effect on masses. So, we can argue that anti-Americanism is a matter of oppressed nations but the masses which combine it with violence and transform it into a tool for rebellion and self-expression, be it emotional or physical, are the young people, who made the first reaction to adverse events. US policies and actions all around the world contribute to the anti-Americanist movements of these people, who instrumentalize violence. Thus, propagandist Hollywood movies may function as an ideological material for anti-Americanist movements with their global messages and access opportunities. The world needs more dialogue than ever. That is why the effect of marginalization and target-pointing fictions of Hollywood on deeper layers have to be realized and cultural propaganda must be controlled based on human rights and freedom if a more cooperative, peaceful and prosperous world is desired.

The end goal of this study is to find out and reveal what kind of thoughts and feelings the worldview narrated by propagandist US movies trigger among university students living in countries otherized by US and how these thoughts and emotions correspond to parameters of anti-Americanist tendencies. It would be proper to repeat this study since it is restricted to a certain student group, one of them being foreign, and only two movies. And in repetitive studies, it would also be appropriate to diversify movies, increase the number of students and more importantly, include young people studying in universities of other cities.

Table 1. List of foreign students in the study by code number

Student Code	Come From	Sex	Age	Relegion	Class	How Many Years in Turkey
Y-1	Balkans	Woman	20	Christian	1	2
Y-2	South	Woman	20	Christian	1	2
Y-3	Middle	Man	22	Muslim	2	3
Y-4	Central	Man	24	Muslim	4	5
Y-5	Central	Man		Christian	3	4
Y-6	Caucasus	Man	22	Christian	2	3
Y-7	Caucasus	Man	22	Muslim	2	3
Y-8	South	Woman	21	Muslim	1	2
Y-9	South	Woman	22	Muslim	2	3
Y-10	North	Man	23	Muslim	1	2
Y-11	Middle	Man	22	Muslim	2	3
Y-12	Balkans	Man	21	Muslim	1	2
Y-13	Middle	Woman	21	Muslim	2	3

Table 2. List of Turkish students in the study by code number

Student Code	Sex	Age	Relegion	Class
T-1	Woman	21	Muslim	3
T-2	Man	25	Muslim	3
T-3	Man	22	Muslim	4
T-4	Man	22	Muslim	1
T-5	Kız	19	Muslim	1
T-6	Man	19	Muslim	1
T-7	Man	21	Muslim	2
T-8	Woman	20	Muslim	2
T-9	Woman	19	Muslim	1
T-10	Man	22	Muslim	4
T-11	Woman	22	Muslim	4
T-12	Man	22	Muslim	4
T-13	Man	22	Muslim	4
T-14	Woman	20	Muslim	2

4. References

- Baudrillard, J. (2001). *Simulakra and simulation*. İstanbul: East-West Publishing
- Baumann, Z. and Tim May (2001). *Thinking Sociologically*. UK: Wiley-Blackwell.
- Brown, P. M. and Turner, J. C. (2002). "The role of theories in the formation of stereotype content". In Craig McGarty, Vincent Y. Yzerbyt, Russell Spears (Der.). *Stereotypes as explanations: the formation of meaningful beliefs about social groups.*, Cambridge: Cambridge University Press. Pp:67-89
- Coyne, M. (2008). *Hollywood goes to washington american politics on screen*. UK/London: Reaktion Books
- Haas, Elizabeth (2005). *Projecting politics: political messages in american films*. New York: M. E. Sharpe
- Kellner, D. (2010). *Cinema Wars: Hollywood Film and Politics in the Bush-Cheney Era*. UK: Wiley-Blackwell.
- McLeod, S. (2008). *Social Identity Theory*. Available at: www.simplypsychology.org/social-identity-theory.html. Access Date: 15.02.2018.
- Merriam, S. (2015). *Qualitative Research: A Guide to Design and Implementation*. UK: Wiley-Blackwell.
- Robson, C. and McCartan, K. (2016). *Real World Research*. UK: Wiley-Blackwell.
- Schindler, Colin (2015). *Hollywood goes to war: films and society 1939-1952.* : London: Routledge
- Scott, Ian (2011). *American politics in hollywood film*. UK: Edinburgh University Press
- Yin, R. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. London: Sage Publication.