

23

SDÜ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ

THE JOURNAL OF FACULTY OF ECONOMICS ADMINISTRATIVE SCIENCES

İB

SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

İKTİSADİ ve İDARİ
BİLİMLER FAKÜLTESİ
D E R G İ S İ

THE JOURNAL OF FACULTY OF
ECONOMICS
ADMINISTRATIVE
S C I E N C E S

Cilt/Volume 23 • Yıl/Year 2018 • Sayı/Issue 02

İB

ISSN 1301-0603

İB

ISSN 1301-0603



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
DERGİSİ



Editor / Editor-in-Chief

Prof. Dr.

Mustafa Zihni TUNCA

Editor Yardımcıları / Associate Editors

Prof. Dr.
Adem EFE

Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr.
Mehmet Hakan KİRİŞ

Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr.
Çiğdem AKMAN

Danışmanlar Kurulu / Editorial Board

Prof. Dr. Adem KORKMAZ
Prof. Dr. Bekir GÖVDERE
Prof. Dr. Can Deniz KÖKSAL
Prof. Dr. Durmuş ACAR
Prof. Dr. Hayrettin USUL
Prof. Dr. Hüseyin GÜL
Prof. Dr. İbrahim Atilla ACAR
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Nuri ÖMÜRBEK

Prof. Dr. İlker Hüseyin ÇARIKÇI
Prof. Dr. İsa İPÇİOĞLU
Prof. Dr. Murat Ali DULUPÇU
Prof. Dr. Murat OKCU
Prof. Dr. Mustafa GÜLMEZ
Prof. Dr. Ramazan ERDEM
Prof. Dr. Şeref KALAYCI
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Hakan DEMİRGİL

Bilim Kurulu / Scientific Board

Prof. Dr./Prof. Dr. A. Argun AKDOĞAN (TODAİE)
Prof. Dr./Prof. Dr. Abdullah Mesud KÜÇÜKKALAY (Osmangazi University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Ahmet NOHUTÇU (Medeniyet University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Ayşe ŞAHİN (Mersin University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Birdoğan BAKI (Karadeniz Technical University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Cem SAATÇIOĞLU (İstanbul University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Falah F. ALSUBAIE (Al-Imam Mohammad Ibn Saud Islamic University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Fatma Bahar ŞANLI GÜLBAHAR (İstanbul University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Fatma Neval GENÇ (Adnan Menderes University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Fuat SEKMEN (Sakarya University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Gökhan ORHAN (Bandırma 17 Eylül University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Hasan BÜLBÜL (Ömer Halisdemir University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Hüseyin ÖZGÜR (Pamukkale University)
Prof. Dr./Prof. Dr. İdil KAYA (Galatasaray University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Kamil Ufuk BİLGİN (TODAİE)
Prof. Dr./Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU (Süleyman Demirel University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Mahmut GÜLER (Trakya University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Mete YILDIZ (Hacettepe University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Mohamed Gamal ABOELMAGED (University of Sharjah)
Prof. Dr./Prof. Dr. Muammer ZERENLER (Selçuk University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Murat YILDIZ (Cumhuriyet University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Nurhan PAPATYA (Süleyman Demirel University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Selma KARATEPE (İnönü University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Semih BİLGE (Anadolu University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Şaban UZAY (Erciyes University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Tuncay ÇELİK (Erciyes University)
Prof. Dr./Prof. Dr. Walailak ATTHIRAWONG (King Mongkut's Institute of Technology)
Prof. Dr./Prof. Dr. Zerrin Toprak KARAMAN (Dokuz Eylül University)



SÜLEYMAN DEMİREL UNIVERSITY

THE JOURNAL OF

FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



- Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Abdulaziz H. ALGAEED (Riyadh Imam University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Abed Al-Nasser ABDALLAH (American University of Sharjah)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Ahmet MUTLU (On Dokuz Mayıs University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Barış ÖVGÜN (Ankara University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Can Umut ÇİNER (Ankara University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Erbay ARIKBOĞA (Marmara University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Ferruh TUZCUOĞLU (Sakarya University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Gökhan AKYÜZ (Akdeniz University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Hacı KURT (Mersin University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Hakan AY (Dokuz Eylül University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Hasan Engin ŞENER (Yıldırım Beyazıt University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. İbrahim Güray YONTAR (Dokuz Eylül University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. İhsan KAMALAK (Mersin University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. İlker Murat AR (Karadeniz Technical University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Khodakaram SALIMIFARD (Persian Gulf University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI (Mehmet Akif Ersoy University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Menaf TURAN (Yüzüncü Yıl University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Murat ÇUHADAR (Süleyman Demirel University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Murat KAYALAR (İzmir Katip Çelebi University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Mustafa ÖZTÜRK (Süleyman Demirel University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Naci KARKIN (Pamukkale University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Nasser ALOMAIM (Riyadh College of Technology)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Savaş Zafer ŞAHİN (Atılım University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Serdar ÖZTÜRK (Nevşehir Hacı Bektaş Veli University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Şenol BABUŞCU (Başkent University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Vesile ÖMÜRBEK (Süleyman Demirel University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Vural ÇAĞLIYAN (Selçuk University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Yunus Emre ÖZER (Dokuz Eylül University)
Doç. Dr./Assoc. Prof. Dr. Zahid SOBACI (Uludağ University)
Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr. Dilek MEMİŞOĞLU (Kâtip Çelebi University)
Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr. İbrahim ARAP (Dokuz Eylül University)
Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr. Mahmut SÖNMEZ (The University of Texas at San Antonio)
Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr. Ozan ZENGİN (Ankara University)
Yrd. Doç. Dr./Assist. Prof. Dr. Sibel BİLGİN (Gazi University)
Dr./Dr. Neriman HANAHMEDOV (Azerbaijan State University of Economics)



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
DERGİSİ



Yayın Ofisi / Editorial Office

Arş. Gör./Res. Assist. Ahmet Kuntay DEMİRAL
Arş. Gör./Res. Assist. Murat KARA
Bil. İşl./Computer Op. Ramazan DAĞ

Dergi Sekreteri / Secretary of the Journal
Kapak Tasarım / Cover Design
Dizgi / Type Setting

Baskı / Printing

SDÜ Basımevi Isparta / SDU Publication House Isparta

© SDÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Isparta – 2017 / Faculty of Economics and Administrative Sciences of SDU Isparta – 2018

Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi ISSN 1301-0603 Ocak, Nisan, Temmuz ve Ekim aylarında olmak üzere yılda dört sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir. Dergide yayınlanan yazılardaki görüşler derginin görüşleri değildir. Tüm sorumluluk yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan yazıların her hakkı saklıdır. Yazarlara nakit olarak telif ücreti ödenmez. Telif ücreti olarak yazının yayımlandığı dergi gönderilir. Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi; EBSCO, Türkiye Makaleler Bibliyografyası, ASOS ve SOBİAD İndeks tarafından taranan dergiler arasında yer almaktadır.

Journal of Faculty of Economics and Administrative Sciences (ISSN 1301-0603) is an international refereed publication of Süleyman Demirel University, published every January, April, July and October. Editorial board claims no responsibility for the opinions, expressed in the published papers. The authors are responsible for the content of their papers. All rights are reserved. No parts of this publication may be reproduced, or transmitted in any forms or by any means without appropriate citation. No royalty will be paid for the published papers. Instead, a complimentary copy of the issue will be sent to the authors. The journal is indexed by EBSCO, Türkiye Makaleler Bibliyografyası, ASOS and SOBİAD index databases.

İletişim Adresi / Contact Info

Süleyman Demirel Üniversitesi / Süleyman Demirel University
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi / Faculty of Economics and Administrative Sciences
Dergi Yayın Komisyonu Başkanlığı / Head of Journal Publication Office
Doğu Kampüsü, 32260, Çünür / East Campus, 32260, Çünür
İSPARTA / İSPARTA, TURKEY

☎ : 0 246 211 04 01
Fax : 0 246 237 09 20
E-mail : iibfdergi@sdu.edu.tr
Web : http://iibfdergi.sdu.edu.tr

BU SAYININ HAKEMLERİ / LIST OF THE REFEREES OF THE CURRENT ISSUE

Prof. Dr./Prof. Dr. Ali DERAN	Mersin University
Prof. Dr./Prof. Dr. Can Deniz KÖKSAL	Akdeniz University
Prof. Dr./Prof. Dr. F. Bahar ŞANLI GÜLBAHAR	İstanbul University
Prof. Dr./Prof. Dr. Hayrettin USUL	İzmir Kâtip Çelebi University
Prof. Dr./Prof. Dr. Hüseyin GÜL	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. İsa İPÇİOĞLU	Bilecik Şeyh Edebali University
Prof. Dr./Prof. Dr. İsmail BEKÇİ	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. Kürşat ÖZDAŞLI	Mehmet Akif Ersoy University
Prof. Dr./Prof. Dr. Levent KÖSEKAHYAOĞLU	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. Mustafa Zihni TUNCA	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. Nuri ÖMÜRBEK	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. Ramazan ERDEM	Süleyman Demirel University
Prof. Dr./Prof. Dr. Serdar ÖZTÜRK	Nevşehir Hacı Bektaş University
Prof. Dr./Prof. Dr. Süleyman BARUTÇU	Pamukkale University
Prof. Dr./Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU	Pamukkale University
Prof. Dr./Prof. Dr. Şenol KANTARCI	Akdeniz University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Ece ARMAĞAN	Adnan Menderes University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Erbay ARIKBOĞA	Marmara University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Esin BARUTÇU	Pamukkale University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Fevzi Serkan ÖZDEMİR	İzmir Demokrasi University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Gökhan AKYÜZ	Akdeniz University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Gültekin ÖZDEMİR	Süleyman Demirel University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Hakan Mehmet KIRIŞ	Süleyman Demirel University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Hüseyin Güçlü ÇİÇEK	Süleyman Demirel University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Mehmet MERT	Akdeniz University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Nilüfer NEGİZ	Süleyman Demirel University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Ömer Kürşad TÜFEKÇİ	Süleyman Demirel University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Tayfur BAYAT	İnönü University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Vural ÇAĞLIYAN	Selçuk University
Doç. Dr. /Assoc. Prof. Dr. Yetkin BULUT	Öndokuz Mayıs University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. A. Buğra HAMŞİOĞLU	Mehmet Akif Ersoy University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Ahmet SONGUR	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Ayşegül ŞENTÜRK	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Dilek ÇETİN	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. D. Gökhan TURHAN	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Düriye TOPRAK	Mehmet Akif Ersoy University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Eda ORUÇ ERDOĞAN	Akdeniz University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Fatma Gül ALTIN	Mehmet Akif Ersoy University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Ferhat BİTLİSLİ	Mehmet Akif Ersoy University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. İsmail Sadık YAVUZ	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Melih GÖRGÜN	Yeditepe University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Murad Alpaslan KASALAK	Akdeniz University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Murat ERDOĞAN	Akdeniz University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Murat İÇMEN	Mehmet Akif Ersoy University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Mustafa ÖZTÜRK	Akdeniz University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Nezihe TÜFEKÇİ	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Okan BÜTÜNER	Düzce University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Onur DEMİREL	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Ömer Akgün TEKİN	Süleyman Demirel University
Dr. Öğr. Üyesi/Assist. Prof. Dr. Özge ÇOPUROĞLU	Yeditepe University



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
DERGİSİ



İ ç i n d e k i l e r / C o n t e n t s

- Bankacılık Sektöründe Pazarlama ve Satış Yönlü Hedef Baskısının
Banka Personeli Üzerindeki Etkisinin Analizi
Analysis Of Impact Of Pressure On Bankers For Marketing And Sales In Banking Sector
Dr. İsmail Cüneyt SOYGÜR
Dr. Öğr. Üyesi Sonay Zeki AYDIN
347-371
- Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkileri: Merkezi ve
Doğu Avrupa (CEEC) Ülkeleri Üzerine Panel Veri Analizi
*The Effects Of Health Expenditures On Economic Growth:
Panel Data Analysis On Central And Eastern Europe (CEEC) Countries*
Dr. Öğr. Üyesi Nazife Özge KILIÇ
Dr. Öğr. Üyesi Murat BEŞER
373-382
- Sağlık Kurumlarında İşyeri Şiddeti ve Dokuz Eylül Üniversitesi Uygulama ve
Araştırma Hastanesi'nde Beyaz Kod Başvurularının Değerlendirilmesi
*Workplace Violence In Health Care Organizations And Evaluation Of "Code White"
Application In Dokuz Eylul University Application And Research Hospital*
Dr. Öğr. Üyesi Nevzat DEVEBAKAN
383-399
- Mevduat Bankası Seçimi Sürecinde TOPSIS ve ELECTRE Yöntemlerinin Kullanılması
Use Of TOPSIS And ELECTRE Methods In The Deposit Money Bank Selection Process
Damla YALÇINER
Doç. Dr. Meltem KARAATLI
401-423
- Finansal Kurumların Modifiye Edilmiş Dijital Mantık
(MDL) Temelli Gri İlişkisel Analiz İle Performans Değerlendirmesi
*Performance Evaluation Of Financial Institutions With
Modified Digital Logic (MDL) Based Gray Related Analysis*
Öğr. Gör. Koray ÇETİNCELİ
Doç. Dr. Vesile ÖMÜRBEK
Esra AKSOY
425-438



SÜLEYMAN DEMİREL UNIVERSITY

THE JOURNAL OF

FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES



Kurumsal Yönetim Endeksi Ve Katılım 30 Endeksi İle
BİST 50 Endeksi'nin Performanslarının Değerlendirilmesi
*Evaluation Of Performance Of Participation 30 Index And
Corporate Governance By BIST 50 Index*

Prof. Dr. Şakir SAKARYA
Dr. Öğr. Üyesi Hasan Hüseyin YILDIRIM
Dr. Öğr. Üyesi Mehmet YAVUZ
439-454

Mortgage Piyasası ve Para Politikasının Konut Fiyatlarına Etkisi:
Türkiye Üzerine Bir Uygulama
*The Effect Of Mortgage Market And Monetary Policy On Housing Prices:
An Application On Turkey*

Dr. Bahar İSLAMOĞLU
Prof. Dr. Abdulkadir BULUŞ
455-466

Muhasebede ve Denetimde Blok Zinciri Teknolojisi
Blockchain Technology In Accounting And Auditing

Doç. Dr. Tuğba UÇMA UYSAL
Prof. Dr. Ganite KURT
467-481

Usta Olmak Mı Diğerlerinden Daha İyi Olmak Mı?
Çoklu Başarı Hedeflerine Dair Teorik Çerçeve
*To Be A Master Or Better Than Others?
A Theoretical Framework Regarding The Multiple Achievement Goals*

Öğr. Gör. Tuğba ERHAN
Prof. Dr. İlker Hüseyin ÇARIKÇI
Doç. Dr. Ali Murat ALPARSLAN
483-498

Psikolojik Yıldırmannın Örgütsel Strese ve Çalışan Davranışına Etkisi:
Antalya Alan Araştırması
*The Effect Of Mobbing To Organizational Stress And Employee Behavior:
Antalya Field Research*

Dr. Öğr. Üyesi Nezihe TÜFEKÇİ
499-508

Televizyon Reklam Mesajlarında Kullanılan Görsel Estetik Unsurlar:
Televizyonda Yayınlanan Otomobil Reklamları Üzerine Bir Uygulama
*Visual Aesthetic Elements Used In Television Advertisements Message:
An Empirical Study On Automobile Advertisements Broadcasted In Televisions*

Dr. Ali Alper AKGÜN
Prof. Dr. Nurhan PAPTAYA
509-534



SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ

İktisadi İdari Bilimler Fakültesi
DERGİSİ



Giyim Alışverişlerinde İçgüdüsel Satın Alma Eğilimleri ve
Satın Alma Nedenleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Uygulama
*A Comparative Application On The Instinctive Buying Tendencies
And Reasons For Purchase In Clothing Shopping*

Doktorant Nilgün TUZCU
Doç. Dr. Didar BÜYÜKER İŞLER
535-561

Ulaştırma Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Performanslarının
Gri İlişkisel Analiz İle Değerlendirilmesi
*Gray Relational Analysis Based Financial Performance Assessment
Of The Companies In The Transportation Industry*

Agâh BAŞDEĞİRMEN
Öğr. Gör. Barış İŞILDAK
563-577

Türkiye’de Göç Yönetimi
Migration Administration In Turkey

Prof. Dr. Mehmet AKTEL
Dr. Öğr. Üyesi Ümmühan KAYGISIZ
579-604

Yeni Büyükşehir Belediye Sistemine Yönelik Kamuoyu
Algısı ve Memnuniyet Düzeyi: Alanya Örneği
*The Public Opinion On The Metropolitan Law And The Level Of
Satisfaction Among Local Residents: A Case Study In Alanya*

Yaşar Yiğit KAÇMAZ
Adem ER
605-629

1923-1938 Dönemi Arşiv Belgeleri Işığında Eşkiryalık Faaliyetlerine Genel Bir Bakış
An Overview On Bandit Activities During 1923-1938 In The Light Of Archive Documents

Suna ALTAN
631-642

Askeri Güvenlik Çalışmalarına Dönüş: Önleyici Savaş
Preventive War: Military Security Studies Make A Come-Back

Arş. Gör. Selin ERKUL
643-654

Türkiye’de Kamu Görevlilerinin Vergi Algıları Üzerine Bir İnceleme
A Study On Tax Perceptions Of Public Officials In Turkey

Dr. Öğr. Üyesi Şaban ERTEKİN
655-668

BANKACILIK SEKTÖRÜNDE PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNLÜ HEDEF BASKISININ BANKA PERSONELİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN ANALİZİ

ANALYSIS OF IMPACT OF PRESSURE ON BANKERS FOR MARKETING AND SALES IN BANKING SECTOR

İsmail Cüneyt SOYGÜR*, **Sonay Zeki AYDIN****

* Dr., Yapı Kredi Bankası, Uzman, cuneytsoygur@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6810-5613>

** Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, sonayaydin@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1422-6049>

ÖZ

Hedef baskısının banka personeli üzerindeki etkisini ölçmek amacıyla Türkiye sınırları içindeki devlet ve özel sektör banka personeli üzerinde çeşitli bankaları, yaş ve cinsiyetleri kapsamı için 5 aylık zaman dilimine yayılan bir çalışma yapılmış ve 4 farklı ölçekten yararlanılmıştır. Zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle veriler Kartopu Örnekleme Tekniği ile toplanmıştır. Anketleri geçerli sayılan toplamda 397 adet katılımcının verileri SPSS 24 programına yüklenmiştir. İlk önce güvenilirlik ve normallik testleri yapılmış ve katılımcıların demografik özellikleri tespit edilmiştir. Ardından tüm ölçeklerin faktör analizleri tamamlanmıştır. Faktör analizlerine göre ölçekler ile demografik özellikler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak amacıyla ANOVA ve t testleri yapılmıştır. Son olarak hedef baskısı ölçeği ile diğer ölçekler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak için regresyon ve korelasyon analizleri ile oluşturulan hipotezler test edilmiştir. Çalışmanın modelini oluşturan sonuçlara göre; Hedef baskısı çalışanlarda tükenmişlik hissini ve seviyesini artırmaktadır. Hedef baskısı artışı iş stresi düzeyini artırmamakta tam tersine azaltmaktadır. Hedef baskısındaki artış iş tatmin düzeyini olumsuz etkileyerek işten elde edilen tatmin düzeyinin düşmesine neden olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Bankacılık, Hedef Baskısı, Tükenmişlik, İş stresi, İş Tatmini.

Jel kodları: G21, L29, M31

ABSTRACT

In this study to analyze of impact of pressure on bankers, a survey is conducted on a sample that includes staff from both government and private banks within the boundaries of Turkey. Sample includes staff from different age groups, different genders. Surveying process took five months and four different scales were used in the analysis. Responses are collected immediately via Snowball Sampling Method due to costs and time restrictions. Responses of 397 valid surveys were uploaded on SPSS-24 and initially tested for demographics-based results. Factor analysis were conducted for all scales. Results that find relationships between demographics and scales based on factor analyses were tested by ANOVA and t tests. Lastly, regression and correlation analysis performed in order to test the hypothesis that relates target pressure scale to other scales. Results of this study show that target pressure increases the level and feeling of burnout. Contrary to expectations target pressure do not increase the level of job stress. Increase in target pressure decreases the level of job satisfaction.

Keywords: Banking, Target pressure, Burnout, Job Stress, Job Satisfaction

Jel Codes: G21, L29, M31

1. GİRİŞ

Günümüzde bankacılık sektöründe satış ve pazarlama birimleri ve satış hedefleri olan operasyon birimleri banka işletmesinin karlılığı üzerinde en üst seviyede rol oynayan birimler haline gelmişlerdir. Bireysel Pazarlama, Kobi Pazarlama ve Ticari ve Kurumsal Pazarlama olarak hedef kitle yönünden farklı bölümlere ayrılan birimlerde çalışan personel aynı zamanda müşteriler nezdinde bankanın görünen yüzünü oluşturmaktadırlar. Burada yapılan çalışmanın temel amacı yurt çapında şube ağı olan bankaların personellerinin banka yönetimleri tarafından verilen pazarlama ve satış yönlü hedefler kapsamında kendilerini hedef baskısı altında hissedip hissetmediklerinin ve hedef baskısının personel üzerindeki tükenmişlik düzeyi, iş stresi ve iş tatmini yönünden etkilerini analiz edilip ölçülmesine yöneliktir.

Araştırma bölümünde Türkiye sınırları içindeki devlet ve özel sektör banka personeli üzerinde bir uygulama yapılmış ve dört farklı ölçekten yararlanılmıştır. Bunlardan ilki hedef baskısı ölçeği olup ölçek geliştirme aşamalarına uygun olarak bu çalışma kapsamında literatüre kazandırılmıştır. Katılımcılardan anket soruları ile ilgili olumlu geri bildirimler alınmıştır. Çalışmada kullandığımız diğer ölçekler ise sırasıyla Maslach Tükenmişlik Ölçeği (Maslach ve Jackson, 1981), İş Stresi Ölçeği (Aktaş, 1996) ve Minnesota İş Tatmin Ölçeğidir (Weiss vd. , 1967). Veriler zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle Kartopu Örnekleme Tekniği ile toplanmıştır. Anketleri geçerli sayılan toplamda 397 adet katılımcının verileri SPSS 24 programına yüklenmiştir. İlk olarak güvenilirlik ve normallik testleri yapılmış ve katılımcıların demografik özellikleri tespit edilmiştir. Ardından tüm ölçeklerin faktör analizleri tamamlanmıştır. Faktör analizlerine göre ölçekler ile demografik özellikler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak amacıyla ANOVA ve t testleri yapılmıştır. Son olarak hedef baskısı ölçeği ile diğer ölçekler arasındaki ilişkileri ortaya çıkarmak için regresyon ve

korelasyon analizleri ile oluşturulan hipotezler test edilmiştir.

2. HEDEFİN TANIMI VE TÜRLERİ

Hedefler, arzulanan nihai sonuçlar olup kilit sonuç alanları ile ilgilidir. Kilit sonuç alanları ise yüksek performansın, şirketin vizyonunu gerçekleştirmesinde esas aldığı konulardır. Amaçlar ise bir hedefe varmak için yapılacak eylemler dizisini anlatan cümlelerdir. Bir hedefe ulaşmak da bir dizi eylemi beraberinde getirecektir. (Clayton, 2000: 129-130) Satış hedefi, bir satış görevlisinin belli bir zaman diliminde yapması beklenen belirli bir satış miktarıdır. Hedeflerin amaçları ise şu şekilde belirtilebilir: (Karabulut, 1998: 262)

- Kantitatif ve kalitatif performans standardı oluşturmak.
- Satış gücünü yönlendirmek.
- Hizmet kalitesi ve taahhütleri koruyarak satışçıların yarışmacı ruh ve çabalarını geliştirmek.
- Ücret, prim ve ikramiyelerin altyapısını oluşturmak.
- Satış harcamalarını kontrol etmek.

Hedef, ulaşılabilirlik ile tutkuyu dengelemektir ve bu denge çok kırılıktır. Konulan hedefler çok tutkulu olduğu durumlarda çalışanlar hedefleri gerçekleştiremezler. Bu yalnızca çalışanlar için huzursuz edici olmaz, çok ciddi sonuçlar da doğurabilir. Örneğin hedefi kaçırdığı için çalışanın priminin azaltılması, hayal kırıklığı ve motivasyonsuzluğa neden olabilir. Ayrıca ulaşılmayan hedefler çalışanların da tepkisini çekecektir. (HBSP, 2010: 49)

Hedeflerde olması gereken bazı özellikler şu şekildedir; (Uyargil, 2008: 89-90)

- Spesifik olmalıdır. Hedefler kişiye göre değişiklik gösterebilmelidir.
- Motive edici olmalıdır. Ulaşılması imkânsız olmamalıdır.

- Ölçümlenebilir olmalıdır. Hedeflerin sayısal nitelikte olması performansın ölçümlenebilmesini hızlandırıp kolaylaştıracaktır.
- Gerektiğinde değiştirilebilir olmalıdır. Beklenmeyen olağanüstü durumlarda hedeflerin gözden geçirilmesi gerekebilir.
- Hedeflerin gerçekleştirilme süresi belirtilmelidir. Hedefi görevden ayıran en önemli özelliktir. Kişiyi ve koşullara göre zaman sınırının belirlenmiş olması gerekmektedir.

Hedef türleri ile ilgili olarak pazarlama yönünden iki ana sınıflandırma çeşidine ulaşılmıştır. (Yükselen, 2008: 139)

- **Satış Hacmini Esas Alan Hedefler:** Nicel hedeflerdir. En yaygın kullanılan hedef türüdür. Satış hedefi miktar veya tutar üzerinden belirlenebilir. Ürün ve ürün grupları itibarıyla satış hedefi miktar veya tutar olarak belirlenebilir.

- **Personelin Faaliyetlerini Esas Alan Hedefler:** Nitel Hedeflerdir. Pazarlama ve satış faaliyetleri sadece miktar demek değildir. Müşteri ziyaretleri, yeni müşteri kazanma, müşteri destekleri, ürün tanıtımları gibi faaliyetler için de hedefler oluşturulabilir.

Hedeflerin türleri organizasyonlara göre değişiklik gösterebilir. Hedefler sınıflandırılırken kişisel hedef ve birim hedefi olarak iki başlık altında da sınıflandırılabilir: (HBSP, 2010: 15-16)

- **Birim hedefleri:** Belirli bir zaman dilimi içinde ekibin bir bütün olarak başarıyla tamamlamaya çalışacakları şeylerdir. Bazen birim hedefleri beraberinde kuruluşun diğer bölümlerindeki insanlarla da işbirliği yapmasını gerektirebilir.

- **Bireysel Hedefler:** Çalışanların her birinin birimin genel hedeflerine ulaşmasındaki üstüne düşecek olan payı ifade eder. Birim hedefin bir alt kümesinin oluşturur.

2.1. Hedeflerin Belirlenmesi

Hedef belirlemek, iş birimi ya da ekip için bir gündem belirlenmesini ifade eden resmi

bir süreçtir. Hedefler belirlendiğinde kişisel olarak ya da ekip olarak başarıyla tamamlanabilecek sonuçlara katkıda bulunulmuş olur. Hedefler ile ekip için birleşik bir yön tayin edilmiş olmakla birlikte kritik görevlere odaklanmak için iş yüklerini önem sırasına göre dizmek mümkün olur. (HBSP, 2010: 14)

Personelin performansını yönetmek onlarla ve çalışma yöntemleri ile ilgilenmeyi gerektirdiği gibi hedef belirlemede işbirlikçi bir yaklaşım kullanmayı ve onları amaçların tespitine dahil etmek gerekecektir. Çalışanların kendilerini adayacakları hedeflere sahip olmaları gerçekten çok önemlidir. (Clayton, 2000: 137)

Hedef belirleme görüşmesinde hem ast hem de üstün hazırlıklı olmaları gerekir. Hedef belirleme yolu ile çalışanların performanslarının planlandığı ve değerlendirildiği sitemlerde öncelikle çalışanların iş tanımına ihtiyaç duyulur. Kişilerin iş tanımlarındaki temel sorumluluk alanları ve bunların içerdiği görev ve faaliyetlerden hareket ederek, hedeflerin belirlenmesi en sağlıklı ve etkin olan yoldur. (Uyargil, 2008: 86-87) Birçok endüstri kolunda geçmişte çalışan kendilerine hedef koymasına yönetime bağlı olmuş ve çoğu kez bu hedeflere ulaşamadıkları için azarlanmış veya ulaştıkları için ödüllendirilmişlerdir. Günümüzde ise hedefler ve amaçlar koyarak çalışanların performansını yönetmek çok daha fazla işbirliğine gitmeyi gerektiriyor. İşbirliği içinde hedef koymak: güçlü ikili ilişkiler, etkili bir üslup ve çalışanları güdüleme yeteneği istemektedir. (Clayton, 2000: 131-132)

Hedef belirleme, “Ne derece başarılıyım? , Nereye gidiyorum ve oraya nasıl varacağım?” sorularının cevaplarına göre yapılır. Etkin olabilmesi için hedef belirlenirken hem yöneticinin hem de çalışanın düzenli olarak durum değerlendirmesi yapması, hedeflerin gözden geçirilmesi, işletmenin şeffaf yapıda olması, hedeflerin karmaşaya yol açmamak

için tek bir noktadan gelmesi koşullarını sağlamalıdır. (Lawson, 2001: 12)

Hedef belirlemede “SMART” kavramından bahsedilmektedir. Her harfi farklı bir anlam içeren bu ifadeye göre hedef belirleme şu şekilde yapılır: (Daudkhane, 2017: 138-140)

Belirli (Specific): Hedef açıkça belirlenmiş ve tanımlanmış olmalıdır. Aksi durumda hedefe ulaşılamaz. Hedefler belirlenirken şu sorulara cevap aranmalıdır: Neden hedef önemlidir? , Ne yapmak isteniyor? , Hedefi kim gerçekleştirecek? , Nerede yapacak? , Nasıl yapılacaktır?

Ölçülebilir (Measurable): Verilen hedefin ölçülebilir olması ve bu ölçümün nasıl olacağı önemlidir. Hedefe ulaşmış olup olmadığı, ulaşılan oranın ne olduğu gibi bir çok detayı içermelidir. Ölçüm işlemi için ölçü birimini tanımlamakta önemlidir. Hedef, ne kadar ve nereye kadar sorularına da cevap vermelidir.

Ulaşılabilir (Achievable): Hedef, gerçekçi ve başarılabılır olmalıdır. Hedefin zorlayıcı olması ve hedefi gerçekleştirecek kişilerin yeteneklerini olabildiğince esnetmesi olumlu bir durumdur. Fakat hedefler kişilerin yeteneklerinin çok üzerinde olursa hedefe ulaşmak hayal olabilir.

Uygun (Relevant): Hedefler, yaşam tarzı, şu an ve gelecek ile uyumlu olmalıdır. İş veya meslek ile ilgili gereksinimler hedefleri gerçekleştirme sonuçlarını da etkileyecektir. Bununla birlikte hedefleri gerçekleştirmek için destek ve yardıma ihtiyaç duyulabilir. Ancak unutulmamalıdır ki her zaman hedefi gerçekleştirecek kişide en fazla sorumluluk vardır. Hedefe odaklanma ve motivasyonu canlı tutma adına, doğru adımların doğru zamanda atılması gerekir

Zaman Sınırı (Time bound): Hedefler belirlenirken, her hedefin başlangıç ve bitiş tarihi belirlenmelidir. Tarih belirlemenin odaklanma açısından çok büyük önemi vardır. Hangi hedefe öncelik verileceği hangisinin en sona bırakılacağı ve hedeflerin ne kadar süre içerisinde

tamamlanacağı hedefin zaman sınırı kavramı içerisinde yer almaktadır. Hedeflerin gerçekleştirilmesi için zaman zaman süre konusunda revizyona gidilebilir.

Bankacılık sektöründe satış görevi olan personelin her birine ayrı ayrı hedef dağıtımı yapılır. Bölgeye, şubeye, ağırlıklı hitap edilen sektöre ve portföyde bulunan müşteri tipine göre farklı farklı hedefler verilebilir. Bankanın genel hedefleri öncelikli olarak bölgeler arasında paylaşılır. Ardından bölge yönetimleri ilgili şubelerine hedeflerini deklare eder. Bölge hedefi deklare edilen hedeflere eşit olmalıdır. Satış personelinin hedefi de genellikle bölge yönetimi tarafından paylaşılır. Kime ne kadar kart satış hedefi, kredi hedefi veya sigorta hedefi verileceği netleştirilir. Hedefler verilirken şubenin hinterlandı ve portföyün tecrübesi de göz önüne alınmalıdır.

2.2. Hedefte Bulunması Gereken Özellikler

İyi bir hedef, gerçekleştiğinde ortaya çıkan sonuç önceden öngörüldüğü ve tanımlandığı şekilde olan hedefdir. Hedefe ulaşıldığında tanımlanan hedef ve gerçekleşen hedefin karşılaştırılması sonucu hedefin ne oranda başarılı olduğu ortaya çıkar. Bu yüzden hedeflerin sayısal ve ölçülebilir olması gerekir.

İyi bir hedefin özelliklerinin biri de hangi zaman aralığında gerçekleştirileceğinin öngörülmesidir. Son olarak iyi bir hedefte maliyetin belirlenmesi gerekmektedir. Hedefin gerçekleşmesi için kaynakların önceden planlanması ve bütçelenmesi gerekmektedir. (Öztürk, 2009: 145-146)

Hedefte bulunması gereken özellikler şu şekildedir; (Yükselen, 2008: 138)

- İyi bir hedef gerçekçi olmalıdır.
- İyi bir hedef çekici olmalıdır.
- İyi bir hedef gerçekleştirilebilecek düzeyde olmalıdır.
- İyi bir hedef personel tarafından kolayca anlaşılabilir olmalıdır.

2.3. Hedeflerin Olumlu ve Olumsuz Yönleri

Hedefin çalışanlar üzerinde olumlu ve olumsuz olmak üzere iki farklı etkisi mevcuttur.

Hedefler önemli bir performans kistası olarak kullanılır. Banka yönetimi personelin performansını değerlendirme olanağını elde eder. Hedefler sayesinde personel görev ve sorumluluklarına giren faaliyetleri daha etkin yerine getirmeyi amaçlayacaktır. Hedeflere ulaşmak üzere zamanının, ziyaretlerini daha iyi planlayıp uygulayacaktır. Bu bağlamda hedeflerin sağladığı yararlar şunlardır; (Yükselen, 2008: 136)

- Çalışanların değerlendirilmesinde kullanılacak standartları belirler.
- Personelin daha etkin bir biçimde çalışmasını teşvik eder.
- Bankanın amaçları doğrultusunda personelin faaliyet göstermesini sağlar.
- Bankaya ekonomi sağlar.

Hedefin çalışanlar üzerindeki olumlu etkileri ise şu şekilde belirtilebilir; (Lawson, 11: 2001)

- Çalışanların beceri, kabiliyet ve bilgisini artırmak.
- Çalışanlarda başarı bilincini ve hissini uyandırmak.
- Çalışanların performanslarını geliştirmek.

Hedefler, iç ve dış faktörlerin etkisi altındadır. Beklentiler, gerçekleşen iş sonuçları, hata oranları, pazardaki gelişmeler, politik ve yasal gelişmeler bankayı ve dolayısıyla bankanın hedeflerini etkileyecektir. (Öztürk, 2009: 144) Hedefin olumsuz yönleri yüksek ve baskılı olduğu durumlarda ortaya çıkmakta olup maddeler halinde şu şekilde belirtilebilir;

- Çalışan üzerinde baskıya yol açar.
- Çalışanda tükenmişliği tetikler.
- İş stresine neden olur.
- Çalışanın iş tatminini etkiler.

Hedeflerin gerçekleştirilmesi için bazen normal mesai süreleri yetmemekte, çalışanlar da gerek mesai bitiminden sonra, gerekse hafta sonları çalışarak bu hedeflerini gerçekleştirme yoluna gitmektedirler. Belirlenen hedeflere ulaşma çabası da çalışan üzerinde bazı olumsuz sonuçlara da neden olabilmektedir. Buna, bir de işe duyulan güven eklendiğinde, çalışanın üzerindeki baskı artmaktadır.(Bakan vd. , 2015: 160)

3. BANKACILIKTA HEDEF BASKISI

Günümüzde çalışanlar, işleri gereği her gün ahlaki/etik ikileme düştükleri çok çeşitli olaylarla karşılaşabilmektedirler. Özellikle bir işletmede çalışan satış personelleri karşılaştıkları problemler bağlamında etik açıdan en fazla eleştirilen kesimi oluşturmaktadırlar. Bunun yanı sıra uzun dönemli örgütsel amaçlar açısından da satışçıların davranışları daha fazla önem taşımaktadır. Performans/ hedef tutturma, Kısa dönemde, yoğunlukla satış miktarına göre de performansı ve ücreti belirlenen, üstlerinden gelen satış baskısı ve müşteriye memnun etmek arasında kalan oldukça stresli bir iş tanımına sahip çalışanların, performans/ hedef yönelimli olmaları etik olmayan davranışlara yol açabileceği düşünülebilir. (Aybas ve Türkmen, 2015: 577-578)

3.1. Bankacılıkta Hedef Baskısı Çeşitleri

Hedeflerde neyin, nasıl yapılacağı, önceden belirlenmiş olması ve bu hedeflerin çalışanlarca anlaşılır olması, oldukça önemli bir konudur. Çünkü başarı ancak hedeflerin doğru bir şekilde belirlenmesiyle gelir. Bu yüzden hedeflerin, olumlu olması, faydalı olması, somut ve ölçülebilir olması, mantıklı, ulaşılabilir ve zamanı iyi ayarlanmış olması, sürekli olması, detaylandırılabilir olması, hedefe ulaşmak için gerekli olan kaynakların belirlenmesi gibi özelliklere sahip olması gerekmektedir.(Bakan vd. , 2015: 160)

Bankacılıkta hedefler personelin çalıştığı bölümlere göre değişiklik göstermekle birlikte ağırlıklı olarak satış yönlü baskılar

daha ön plana çıkmaktadır. Bankacılık sektöründe şubelerde çalışan personel direkt olarak müşterilerle ilgilenirken genel müdürlük ve bölge müdürlüklerindeki personel ise ağırlıklı olarak şubelere yardım eder ve şubelerin daha hızlı, doğru ve hatasız çalışmaları için şubelere destek verirler. Hedef baskısında genel müdürlük personeli ile şube personeli arasında farklılık olması doğaldır. Örneğin krediler tahsis biriminde çalışanlar için şubeden gelen teklifleri değerlendirme ve sonuçlandırma sayısı hedef kriteri iken şubedeki bir portföy yönetmeni için müşteriye kredi kullanırmak bir hedef kriteridir. Buradan yola çıkarak bankacılıktaki hedef baskıları kendi içinde ikiye ayrılabilir;

1) Pazarlama ve Satış Yönlü Hedef Baskısı: Yeni müşteriler bulmak, bankayı, ürünleri ve hizmetleri tanıtmak, satış yapmak, hizmetleri gerçekleştirmek, bilgi toplamak ve yaymak, pazarlama ve satış yönlü hedef baskısı kapsamında satış gücünden gerçekleştirilmesi istenen hedeflerdir. (İslamoğlu, 2008: 448) Kredi, kredi kartı, bireysel emeklilik, pos, mevduat toplama ve sigorta satışları gibi nicelik yönü ağır basan baskı çeşididir. Bankaların gelirlerinin ağırlıklı kısmını oluşturan ürünlere yönelik baskı çeşididir.

2) Tamamlayıcı Hizmet Yönlü Hedef Baskısı: Bankacılıkta günlük işlerin yürütülmesinde tepe yöneticilerinin yardımcıları ve onlara bağlı çalışan kurmay ve diğer personel etkilidir. Banka personelinin bir bölümü müşteriler ile doğrudan ilişkiye girerken (satış temsilcileri gibi) diğer personel bu gruba destek hizmetleri sağlar (bilgi işlem, muhasebe, haberleşme, kredi tahsis gibi). Bankaların ihtiyaca cevap verecek tek tip bir örgütlenmesi yoktur. Her banka farklı bir yapılanmaya gidebilir. (Takan ve Boyacıoğlu, 2015: 395-396) Tamamlayıcı Hizmet Yönlü Hedef Baskısı Şubelerdeki hizmet ve ürün satışlarını artırmak için destekleyici geri hizmetleri kapsayan personel üzerindeki baskıdır. Bu baskı çeşidinde şubelere yardımcı olacak personelin yaptığı işlerin nicelik ölçümü ile

birlikte personelin yaptığı işin teknik bilgi yönlü nitelik ölçümü birlikte öne çıkmaktadır. Yani bu baskı çeşidinde yapılan işin sayısı yanında kalitesi de çok önemlidir.

3.2. Bankacılıkta Hedef Baskısına Yol Açan Nedenler

Satış anlayışı kapsamında bankaların girişken bir şekilde satış yapılmadığında müşterilerin bankalardan hizmet veya kredi ürünleri satın almayacağı düşüncesi hakimdir. Bu anlayış tüketicinin ihtiyaçlarını ve uzun soluklu çıkarlarını gözetmeyen, bankanın müşteri kitlesine ve genel olarak topluma karşı sorumluluklarını göz ardı eden bir yaklaşımdır. Bankalar zaman zaman tüketicilerin gerçekten istemedikleri, ihtiyaç duymadıkları ürünleri baskıcı satış teknikleri kullanarak satmaya çalışmışlardır. Özellikle istenmeyen/aranmayan ürünler kategorisinde olan sağlık, kaza, yaşam sigortaları ve BES işlemleri satışında baskıcı satış teknikleri kullanılmaktadır. (Koç, 2011: 55)

Bankacılıkta bir satış elemanının kariyerinde ilerleme isteği, daha fazla kazanç elde etme isteği, başarılı olma arzusu yadırganacak konular değildir. Ancak bu istek ve güdülerin müşterilerin istemedikleri, arzu etmedikleri ya da ihtiyaç duymadıkları ürünlerin satılması noktasında müşterilere baskı yapması ahlaki açmazları da beraberinde getirir. Hedef baskılı satış yapma noktasında bankacıları etkileyen değişik faktörler vardır. Bu faktörlerden bazıları şu şekilde ifade edilebilir; (Torlak, 2003: 228)

- Satış yöneticilerinin veya müdürlerin zorlamaları
- Satış kotasını doldurma zorunluluğu
- Daha fazla prim kazanma arzusu
- Rakiplerini geçme hırsı
- Mesleki kariyerinde hızlı ilerleme amacı

3.3. Pazarlama ve Satış Yönlü Hedef Baskısı

Pazarlamadaki dinamikler ile tüketicilerin sonsuz arzuları arasında uyum sağlamada bir köprü görevi gören satış elemanları,

özellikle bankalarda pazarlama eylemlerinde en etkin ve en aktif rolü oynayan birimdir. Bu nedenle satış elemanlarını çok iyi şekilde bilgiyle donatmak, onların sorunlarını gidermek ve motive etmek pazarlama eylemlerinin başarısı açısından büyük önem taşımaktadır. Artık modern yönetim anlayışına göre insanın önemini anlaşılması ardından müşteri ile daha yakından ilişki kurmak ve inovasyona dayalı satış yapmak önem kazanmıştır. Bunun yanında satışlarını büyük ölçüde ya da tamamı ile satış elemanı aracılığıyla gerçekleştiren işletmelerde satış gücü temel pazarlama aracı olarak izlenmektedir. (Gavcar ve Tavşancı, 2004: 83)

Satış elemanı performansı ve firma hedeflerine yaptığı katkı son yıllarda birçok araştırmaya konu olmuştur. Bu ilginin nedeni satış elemanlarının performansları aracılığıyla firmaların hayatta kalabilmesi ve iyi bir kârlılık yakalamasında oynadığı önemli rol olarak ifade edilebilir. Ayrıca, satış elemanlarının performansı pazarlama faaliyetleri arasında da önemli bir yere sahiptir ve bu bağlamda satış elemanının görevi de pazarlamaya paralel şekilde zaman içerisinde sürekli bir değişim göstermiştir. Bankalarda çalışan personelin faaliyetleri çalışma yaşamlarının her aşamasında gözlem ve sonuç itibarıyla değerlendirilmektedir. Bu faaliyetler, ancak performans değerlendirme sistemi içinde yapılırsa anlam kazandığından, performans değerlendirme faaliyetleri geleneksel olarak insan kaynakları yönetiminin en önemli gerekliliklerinden biri olarak ortaya çıkmaktadır. (Dinçer ve Dinçer, 2011: 163-164)

Hedef Baskısı, pazarlama stratejileri kapsamında satış yönetimlerinin ürün bazında satışların adet ve/veya kazanç yönünden eşzamanlı veya ayrı ayrı artışları için bu artışları sağlayacak olan satış ekipleri üzerinde oluşturdukları şiddetli ve stres oluşturan yönetsel kota istekleri olarak tanımlanabilir. Günümüzde özellikle bankacılıkta personel üzerinde çok ciddi baskı unsuru oluşturan yoğun satış stratejileri uygulanmaktadır. Yıllar geçtikçe

hedefler de artmakta önceki yıllarda yıllık verilen hedefler artık aylık hatta günlük bazda verilebilmekte ve yine günlük olarak takip edilebilmektedir. Örneğin banka satış yönetimleri personeli olan satış temsilcilerine günlük kredi kartı satış kotası verebilmekte ve hedefleri günlük takip etmektedir. Bunu yaparken de gün sonlarında rapor istemektedirler. Aybas ve Türkmen'e (2015) göre satış personelinin ağır rekabet koşulları altında satış performanslarını arttırabilmek adına sürekli yüzleşmek zorunda kaldıkları etik davranma ikilemleri çalışma yaşamı için önemli bir sorunu oluşturmaktadır. Gerek müşteri bazında düşünüldüğünde, gerek sürdürülebilir güvene dayalı performans için örgütler açısından, gerekse de satış çalışanlarının yaşadıkları rol çatışmaları ve etik karar verme kaygı ve stresinin yönetilmesi açısından konunun incelenmesinde yarar bulunmaktadır.

Hedeflere ulaşma veya kotaları doldurma baskısı, satış temsilcilerini etik olmayan davranışlarda bulunmaya zorlayabilmektedir. Yapılan araştırmalarda satış temsilcilerinin yaklaşık yarısının satışta yalan söylediğini, üçte birinin müşteriye gerçek olmayan sözler verdiğini ve beşte birinin, müşterinin ihtiyacı olmadığı halde müşteriye ürün satmaya çalıştığını ortaya koymaktadır. Satış yönlü artan rekabet, müşterilerin artan talepleri ve satış temsilcilerinin üzerindeki kotayı doldurma baskısı etik olmayan davranışların nedenleri olarak gösterilebilmektedir. Satış temsilcilerinin etik olmayan davranışının bir nedeni de, firmaların bu konularda sıkı etik kurullar koyamaması olarak belirtilmektedir. (Bozyiğit ve Akkan, 2013: 52-53)

4. ARAŞTIRMA

4.1. Amaç

Çalışmanın temel amacı yurt çapında şube ağı olan bankaların personellerinin banka yönetimleri tarafından verilen pazarlama ve satış yönlü hedefler kapsamında kendilerini hedef baskısı altında hissedip

hissetmediklerinin ve hedef baskısının personel üzerindeki tükenmişlik düzeyi, iş stresi ve iş tatmini yönünden etkilerini analiz edilip ölçülmesine yöneliktir.

4.2. Yöntem

Araştırmamızda farklı ölçeklerden oluşan veri seti demografik bilgiler ile birlikte SPSS 24 programına yüklenmiş ve analizler bu program üzerinden yapılmıştır. Çalışmada 4 farklı ölçekten yararlanılmıştır. Bunlardan ilki hedef baskısı ölçeği olup bu çalışmada literatüre yeni bir ölçek sunmak ve hedef baskısının etkilerini görmek amacıyla bankacıların sorunlarına uygun olarak geliştirilip denenmiştir. Katılımcılardan anket soruları ile ilgili kendi duygu ve düşüncelerini yansıtan ifadeleri içeren bir anket olduğu yönünde olumlu geri bildirimler alınmıştır. Geliştirilen bu anketin aynı zamanda pazarlama birimlerinde çalışan personellere de uyarlanabileceği düşünülmektedir. Çalışmada kullandığımız diğer ölçekler ise sırasıyla Maslach Tükenmişlik Ölçeği (Maslach ve Jackson, 1981), İş Stresi Ölçeği (Aktaş, 1996) ve Minnesota İş Tatmin Ölçekleridir. (Weiss vd. , 1967) Zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle veriler Kartopu Örnekleme Tekniği ile anlık olarak toplanmıştır.

4.3. Kapsam ve Sınırlılıklar

Çalışmanın ana kütlesi Türkiye sınırları içindeki devlet ve özel sektör banka personeli. Çalışmada kartopu örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Ankete katılacak banka şubeleri ve personeli ilk olarak tesadüfi belirlense de sonrasında kendileri gibi hedef baskısına maruz kaldıklarını düşündükleri bankacılara da anketi ulaştırmaları istenmiştir. Özel ve devlet bankalarının hepsi çalışma kapsamına dahil edilmiştir. Haziran 2017

itibariyle çalışmanın ana kütesini oluşturan bankalarda çalışan personel sayısı 196.019 kişidir. Elektronik posta adresleri yine banka çalışanlarının yardımı ile elde edilmiş olup kurum içinde çalışanlardan elektronik postaları diğer arkadaşlarına da iletmeleri istenmiştir.

Elektronik posta gönderilen kişi sayısı yaklaşık ikibine ulaşmış olup bu kişilerin kaç kişiye yönlendirme yaptıkları ise bilinmemektedir. Demografik özelliklere anketi dolduranların yönetici pozisyonunda mı yoksa çalışan mı olduğu sorusu çekince oluşturabileceği için ankete eklenmemiştir. Aynı şekilde katılımcıların hangi bankadan ve hangi şehirden ankete katıldıkları sorusu da katılımcılar için çekince oluşturabileceği için anket formuna dahil edilmemiştir.

Elektronik posta yoluyla çalışanlara ulaşmak ve anketin hızlı ve doğru doldurulmasını sağlamak amacıyla surveey.com üzerinden hesap açılmış olup katılımcılar online olarak anketleri doldurmuşlardır. Böylece elektronik ortamda boş soru bırakılmasının da önüne geçilmiştir. Aynı zamanda isteyen katılımcılara anketler matbu şekilde verilmiş ve soruları boş bırakmadan doldurmaları istenmiştir.

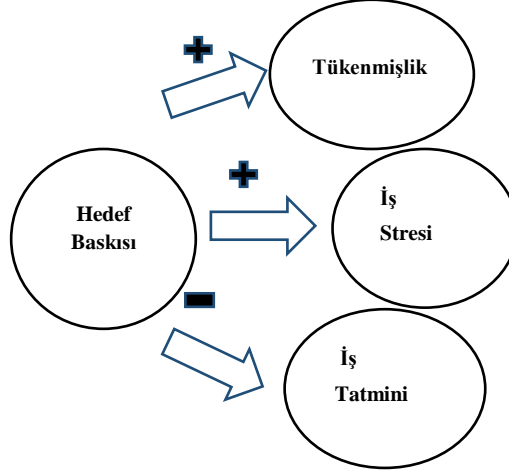
Anketlerin tamamlanması, çeşitli bankaları ve yaş ve cinsiyetleri kapsamı için 5 aylık zaman dilimine yayılmış olup toplam 397 adet katılımcıdan dönüş alınabilmiştir. Örneklem büyüklüğünün hesabı %95 güven düzeyinde ve 0,05 hata marjı ile ihtiyaç duyulacak minimum örneklem büyüklüğü 383 olarak bulunmuştur. (Gegez, 2014: 225) Araştırmamızda elde ettiğimiz 397 kişilik örneklem büyüklüğü analiz yapmak için yeterli sayıya ulaştığımızı göstermektedir. Tablo 1' de örneklem büyüklüğü hesaplaması için gerekli bilgiler mevcuttur.

Tablo1: Örneklem Büyüklüğü Hesap Tablosu

Hata Marjı %5	
Anakütle	Örneklem Büyüklüğü
10.000	370
100.000	383
1.000.000	384

Kaynak: (Gegez, 2014: 225)

Şekil 1: Araştırmanın Modeli



Tablo 2: Araştırmanın Hipotezleri

Hipotezler
H1:Hedef baskısındaki artış tükenmişlik düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.
H2: Hedef baskısındaki artış duygusal tükenme düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.
H3: Hedef baskısındaki artış duyarsızlaşma düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.
H4: Hedef baskısındaki artış kişisel başarı düzeyini negatif yönde etkileyerek düşürmektedir.
H5: Hedef baskısındaki artış iş stresi düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.
H6: Hedef baskısındaki artış iş tatmini düzeyini azaltmaktadır.
H7: Hedef baskısındaki artış içsel doyum düzeyini azaltmaktadır.
H8: Hedef baskısındaki artış dışsal doyum düzeyini azaltmaktadır.

4.4. Analizler ve Bulgular

Anketimizde kullanılan hedef baskısı ifadeleri için güvenilirlik değeri incelendiğinde ölçek %90 oranında güvenilir bulunmuştur. Güvenilirlik analizinde Cronbach's alpha katsayısı hesaplanmıştır. Cronbach tarafından geliştirilen α (alpha) katsayısı yöntemi, maddeler doğru/yanlış olacak şekilde puanlanmadığında, kullanılması gereken bir iç tutarlılık tahmini metodudur. Puanlama kuralının (0, 1) olmadığı durumlarda

(1,3;1,4; 1,5; gibi) Cronbach's alpha katsayısını veren formül kullanılır.

Cronbach's alpha katsayısı, ağırlıklı (örneğin, kesinlikle katılıyorum, katılıyorum, kararsızım, reddederim, kesinlikle reddederim gibi) 1'den 5'e kadar ölçümlenmiş maddelerle veya iki değerli ölçümlenmiş (örneğin, evet-hayır, doğru-yanlış gibi) maddelerle kullanılabilir (Bademci, 2006: 439-440). Literatürde yapılan incelemede elde edilen Cronbach's alpha değerinin yeterli olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 3: Ölçeklerin Güvenilirlik Analizleri

Ölçekler	Cronbach's Alpha	Soru Sayısı
Hedef Baskısı Ölçeği	,904	8
Tükenmişlik Ölçeği	,860	22
İş stresi Ölçeği	,620	7
İş tatmini Ölçeği	,940	20

Anketimizde kullanılan tükenmişlik ölçeği ifadeleri için güvenilirlik değeri incelendiğinde ölçek %86 oranında güvenilir bulunmuştur. Literatürde yapılan incelemede elde edilen Cronbach's Alpha değerinin yeterli olduğu sonucuna varılmıştır.

Anketimizde kullanılan iş stresi ifadeleri için güvenilirlik değeri ilk olarak %52 olarak bulunmuştur. Literatürde ilgili değer düşük olarak kabul edilmektedir. Konu ölçek için güvenilirlik düzeyi çalışmada kullanılan diğer ölçeklere kıyasla düşük düzeyde çıkmış olduğu için 4,5 ve 9 numaralı sorular çıkarılarak yapılan yeni analizde ölçeğin güvenilirliği %62 seviyesine kadar çıkmıştır. Aktaş'ın (1996) güvenilirlik çalışmasında bütün soruların birbiriyle ilişki düzeyi ($\text{Alpha } r \leq 0.8789$) olarak aktarılmış olsa da çalışmaya benzer şekilde aynı ölçeğin kullanıldığı diğer bazı çalışmalarda da güvenilirlik düzeylerinin daha düşük kaldığı görülmektedir. Yıldırım, Gülşınar ve Uğuz (2012) 'un yaptıkları çalışmada güvenilirlik düzeyi çalışmaya benzer şekilde düşük gerçekleşmiş, 2, 4 ve

5 nolu soruların atılması ile ancak %63,5 seviyesine yükselebilmektedir. Ayrıca (Yıldırım, 2008) çalışmasında ölçek 0, 67 güvenilirlik puanı almıştır.

Anketimizde kullanılan dördüncü ölçek olan iş tatmini ölçeği ifadeleri için güvenilirlik değeri incelendiğinde ölçeğin %94 oranında güvenilir bulunduğu Cronbach's alpha değerinden de görülebilmektedir. Literatürde yapılan incelemede elde edilen Cronbach's alpha değerinin yeterli olduğu sonucuna varılmıştır. Tabachnick'e (2013) göre sosyal bilimlerde skewness (basıklık) ve kurtosis (çarpıklık) değerleri -1,5 ile +1,5 arasında çıkıyorsa veri setinin normal dağıldığından bahsedilebilir.

Yine benzer şekilde George & Mallery (2010) 'e göre skewness ve kurtosis değerleri -2 ila +2 arasında ise normal dağılımdan bahsedilebilir. Buna göre basıklık ve çarpıklık tablosundaki istatistikî değerlerden de görülebileceği üzere tüm ölçeklerimizin normal dağılım gösterdiği sonucuna varılmaktadır.

Tablo 4: Basıklık ve Çarpıklık değerleri

		İstatistik	Std. Hata
Hedef Baskısı Ölçeği	Skewness	-,909	,122
	Kurtosis	,909	,244
Tükenmişlik Ölçeği	Skewness	,219	,122
	Kurtosis	,020	,244
Stres Ölçeği	Skewness	-,560	,122
	Kurtosis	,542	,244
İş tatmin Ölçeği	Skewness	-,445	,122
	Kurtosis	,265	,244

4.4.1. Demografik Özelliklerle İlgili Bulgular

Anket formunu cevaplayan toplam 397 banka çalışanının %51,4'u (204 kişi) erkek, %48,6'sı (193 kişi) kadındır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre sayısal ve oransal dağılımı Tablo 15'de gösterilmektedir. Ankete katılan katılımcıların da cinsiyet yönünden birbirlerine yakın çıkması olumlu değerlendirilmiştir. Ülkemizde kamuda çalışan kadın sayısı erkeklerden az

olmasına karşın özel sermayeli ve yabancı sermayeli bankalarda erkeklerden fazladır. Katılımcılar ağırlıklı olarak 30-39 yaş grubunda izlenmektedir. Oransal olarak katılımcıların %69' u bu grupta yer almaktadır. 20-29 yaş grubunu oluşturan ve nispeten daha genç olan grup 55 kişi ile %13,9'luk kısmı oluşturmaktadır. 40 yaş ve üstü olan ve olgun grup diye tanımlayabileceğimiz katılımcıların sayısı 68 olup oransal olarak %17,1 seviyesinde izlenmektedirler.

Anketimize katılan katılımcıların %82,1'lik kısmı (326 kişi) üniversite mezunu olup sadece %2,5'lik kısmı oluşturan 10 kişi lise ve altı okullardan mezun olmuştur. Lisansüstü katılımcıların oranı %15,4 (61 kişi) ile ikinci sırada yer almaktadır. Bankacılık sektörü eğitim düzeyi en yüksek sektörler arasında yer almaktadır. Yapılan işin gereklilikleri dikkate alındığında çalışanların da nitelik yönünden donanımlı olması gerekmektedir. 5 sene ve altında iş tecrübesine sahip katılımcı oranı %15,6 ve sayısı 62 kişidir. Orta derece Tecrübeye sahip kitle %41,8 ile 166 kişidir. 10 sene ve üstünde tecrübeye sahip olan kişi sayısı ise 169 kişi ile %42,6 orana sahip en yüksek katılımcı oranıdır. Katılımcıların hemen hemen yarısının çalıştıkları banka ilk bankalarıdır. Hemen arkasından %32,5 oran ile (129 kişi) ikinci bankasında çalışan katılımcılar gelmektedir. 3. bankası olanlar (36 kişi) ile toplamda 4 ve üzeri banka

değiştiren banka personelinin (34 kişi) sayısı birbirine yakın çıkmıştır.

Katılımcılar kendilerini %82,6 (328 kişi) ağırlıklı olarak orta gelir düzeyinde görmektedirler. Kendini düşük gelir düzeyinde gören bankacıların oranı %14,4 (57 kişi), kendini yüksek gelir düzeyinde gören bankacıların oranı sadece %3 (12 kişi) olarak izlenmektedir. Kartopu örneklem yöntemi ile doldurulan ankete en fazla katılım özel sermayeli bankalardan olmuştur. Özel sermayeli bankada çalışan katılımcıların oranı %87,7 (348 kişi) 'dir. En az katılım ise %4,8 oran ve 19 kişi ile katılım bankalarındandır. Katılım bankaları çalışanlarının hedef baskısı anketini doldurmaktan imtina ettikleri yönünde izlenim oluşmuştur. Kamu bankası çalışanları da ankete fazla ilgi göstermemiş olup %7,6 ile toplam 30 kişi olarak ankete katılmışlardır.

4.4.2. Faktör Analizleri

Tablo 5: Ölçeklerin KMO Değerleri

Ölçekler	KMO Değeri
Hedef baskısı Ölçeği	0,917
Tükenmişlik Ölçeği	0,910
İş Tatmin Ölçeği	0,907

KMO ve Bartlett's testi verilerin faktör analizi için uygun olup olmadığını belirleyen bir analiz türüdür. 8 soruya indirilen hedef baskısı ölçeği için aşağıdaki tabloda da görüleceği üzere verilerimizin faktör analizi için mükemmel derecede uygun olduğu izlenmektedir. Yeterlilik seviyesi 1'e çok yakın çıkmış olup literatürde 0,9'un üzeri mükemmel kabul edilmektedir. Hedef baskısı ölçeği ile yapılan faktör analizi sonucunda veri seti tek faktör altında toplanmış olup bu faktör veri setini %60,79 oranında açıklayabilmektedir. Tükenmişlik ölçeği faktör analizi sonucunda beklenildiği gibi veriler üç faktör altında toplanmıştır. KMO ve Bartlett's testi sonucu verilerimizin faktör analizi için uygun olduğu izlenmektedir. Değerimiz 0,91 ile faktör analizi için mükemmel seviyede uygun bulunmuştur. SPSS üzerinden yapılan

faktör analizi sonucunda verilerin %58,02'si 3 faktör ile açıklanabilmektedir. Buna göre bu faktörler literatüre uygun olarak duygusal tükenme, kişisel başarı ve duyarsızlaşma olarak isimlendirilmiştir.

İş stresi ölçeği hariç çalışmada kullanılan tüm ölçekler için faktör analizi yapılmıştır. İş stresi ölçeği puanlama esasına dayandığı için bu ölçekte faktör analizi uygulanmamıştır.

İş Tatmin ölçeğine yönelik KMO ve Bartlett's testi sonucu verilerimizin faktör analizi için uygun olduğu izlenmektedir. Yeterlilik değerimiz 0,907 ile faktör analizi için mükemmel seviyede uygun bulunmuştur.

4.4.3. Katılımcıların Anket Sorularına Verdikleri Cevapların Demografik Özelliklerine Göre Farklılaşması

Katılımcıların hedef baskısı sorularına verdikleri cevapların demografik özelliklere göre farklılaşıp farklılaşmadığını sınamak

üzere ANOVA analizi yapılmıştır. Çalışmamızda cinsiyet harici demografik özellikler en az üç bağımsız değişkenden oluştuğu için ANOVA analizi uygulanmıştır. Analiz sonuçları aşağıda Tablo 6’ da detaylı olarak belirtilmiştir.

Tablo 6: Katılımcıların Hedef Baskısı Anket Sorularına Verdikleri Cevapların Demografik Özelliklerine Göre Ayrımı

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D
Hedef Baskısı	Yaş	Gruplar Arasında	2,273	2	1,136 ,680	1,671	, 189
		Gruplar İçinde	267,895	394			
		Toplam	270,167	396			
	Eğitim Durumu	Gruplar Arasında	2,782	2	1,391 ,679	2,049	, 130
		Gruplar İçinde	267,386	394			
		Toplam	270,167	396			
Tecrübe	Gruplar Arasında	11,118	2	5,559 ,657	8,455	, 000	
	Gruplar İçinde	259,049	394				
	Toplam	270,167	396				
Çalışılan Banka Sayısı	Gruplar Arasında	3,196	3	1,065 ,679	1,568	, 197	
	Gruplar İçinde	266,971	393				
	Toplam	270,167	396				
Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	15,482	2	7,741 ,646	11,976	, 000	
	Gruplar İçinde	254,685	394				
	Toplam	270,167	396				
Banka türü	Gruplar Arasında	,286	2	,143 ,685	,209	, 811	
	Gruplar İçinde	269,881	394				
	Toplam	270,167	396				

Çalışmada katılımcıların hedef baskısı anket sorularına verdikleri cevaplar üzerinde ANOVA testleri uygulanarak demografik yönden farklılık olup olmadığı araştırılmıştır.

Buna göre elde edilen sonuçlar şu şekildedir;

Hedef baskısı algısının ortalaması katılımcıların tecrübe yılına göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Önem düzeyi 0,05’den düşük olduğu için yapılan Post-Hoc Testi sonuçlarına göre 6-10 sene arasında tecrübeye sahip olan bankacıların 1-5 sene arasında tecrübeye sahip bankacılar ve 10 yıl ve üstü tecrübeye sahip olan bankacılara göre kendilerini daha fazla

hedef baskısına maruz kalmış hissettikleri görülmüştür.

Hedef baskısı algısının ortalaması katılımcıların gelir düzeyine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Önem düzeyi 0,05’den düşük olduğu için yapılan Post-Hoc Testi sonuçlarına göre düşük gelir düzeyine sahip olan bankacıların orta gelir düzeyine sahip bankacılara göre kendilerini daha fazla hedef baskısına maruz kalmış hissettikleri görülmüştür.

Çalışmamızda katılımcıların tükenmişlik anket sorularına verdikleri cevaplar üzerinde ANOVA testleri uygulanarak demografik yönden farklılık olup olmadığı araştırılmıştır.

Tablo 7: Katılımcıların Tükenmişlik Anket Sorularına Verdikleri Cevapların Demografik Özelliklerine Göre Ayrımı

Boyutlar	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D			
Duygusal Tükenme	Yaş	Gruplar Arasında	4, 562	2	2, 281 , 812	2,808	, 062			
		Gruplar İçinde	320, 049	394						
		Toplam	324, 611	396						
Kişisel Başarı		Gruplar Arasında	2, 348	2						
	Gruplar İçinde	87, 325	394	1, 174 , 222	5,297	, 005				
	Toplam	89, 674	396							
Duyarsızlaşma	Gruplar Arasında	5, 127	2							
	Gruplar İçinde	333, 763	394				2, 564 , 847	3,026	, 050	
	Toplam	338, 890	396							
Toplam Tükenmişlik	Gruplar Arasında	1, 102	2							
	Gruplar İçinde	105, 603	394	, 551 , 268	2,057	, 129				
	Toplam	106, 706	396							
Duygusal Tükenme	Eğitim Durumu	Gruplar Arasında	5, 737				2	2, 869 , 809	3,544	, 030
		Gruplar İçinde	318, 874				394			
		Toplam	324, 611	396						
Kişisel Başarı		Gruplar Arasında	1, 946	2						
	Gruplar İçinde	87, 727	394	, 973 , 223	4,371	, 013				
	Toplam	89, 674	396							
Duyarsızlaşma	Gruplar Arasında	11, 882	2							
	Gruplar İçinde	327, 009	394				5, 941 , 830	7,158	, 001	
	Toplam	338, 890	396							
Toplam Tükenmişlik	Gruplar Arasında	1, 577	2							
	Gruplar İçinde	105, 128	394	, 789 , 267	2,956	, 053				
	Toplam	106, 706	396							
Duygusal Tükenme	Tecrübe	Gruplar Arasında	15, 555				2	7, 777 , 784	9, 915	, 000
		Gruplar İçinde	309, 057				394			
		Toplam	324, 611	396						
Kişisel Başarı		Gruplar Arasında	, 964	2						
	Gruplar İçinde	88, 710	394	, 482 , 225	2,141	, 119				
	Toplam	89, 674	396							
Duyarsızlaşma	Gruplar Arasında	7, 931	2							
	Gruplar İçinde	330, 960	394				3, 965 , 840	4,721	, 009	
	Toplam	338, 890	396							
Toplam Tükenmişlik	Gruplar Arasında	3, 581	2							
	Gruplar İçinde	103, 125	394	1, 790 , 262	6,840	, 001				
	Toplam	106, 706	396							
Duygusal Tükenme	Çalışılan Banka Sayısı	Gruplar Arasında	5, 347				3	1, 782 , 812	2, 194	, 088
		Gruplar İçinde	319, 264				393			
		Toplam	324, 611	396						
Kişisel Başarı		Gruplar Arasında	2, 027	3						
	Gruplar İçinde	87, 646	393	, 676 , 223	3, 030	, 029				
	Toplam	89, 674	396							
Duyarsızlaşma	Gruplar Arasında	12, 222	3							
	Gruplar İçinde	326, 668	393				4, 074 , 831	4, 901	, 002	
	Toplam	338, 890	396							

Boyutlar	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D
Toplam Tükenmişlik		Gruplar Arasında	2, 319	3	, 773	2, 911	, 034
		Gruplar İçinde	104, 386	393			
		Toplam	106, 706	396	, 266		
Duygusal Tükenme		Gruplar Arasında	21, 353	2	10, 677	13, 871	, 000
		Gruplar İçinde	303, 258	394			
		Toplam	324, 611	396	, 770		
Kişisel Başarı	Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	7, 204	2	3, 602	17, 208	, 000
		Gruplar İçinde	82, 470	394			
		Toplam	89, 674	396	, 209		
Duyarsızlaşma	Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	14, 087	2	7, 044	8, 544	, 000
		Gruplar İçinde	324, 803	394			
		Toplam	338, 890	396	, 824		
Toplam Tükenmişlik	Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	3, 907	2	1, 954	7, 488	, 001
		Gruplar İçinde	102, 798	394			
		Toplam	106, 706	396	, 261		
Duygusal Tükenme	Banka türü	Gruplar Arasında	2, 093	2	1, 047	1, 279	, 280
		Gruplar İçinde	322, 518	394	, 819		
		Toplam	324, 611	396			
Kişisel Başarı	Banka türü	Gruplar Arasında	1, 183	2	, 591	2, 633	, 073
		Gruplar İçinde	88, 491	394	, 225		
		Toplam	89, 674	396			
Duyarsızlaşma	Banka türü	Gruplar Arasında	, 954	2	, 477	, 556	, 574
		Gruplar İçinde	337, 936	394	, 858		
		Toplam	338, 890	396			
Toplam Tükenmişlik	Banka türü	Gruplar Arasında	, 293	2	, 146	, 542	, 582
		Gruplar İçinde	106, 413	394			
		Toplam	106, 706	396	, 270		

Katılımcıların anket sorularına verdikleri cevaplar dikkate alınarak elde edilen sonuçlar şu şekildedir;

Katılımcılar kişisel başarı boyutu yönünden yaş değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Katılımcıların yaşlarına göre kişisel başarılarının farklı olduğu sonucuna varılmıştır. Yapılan Post-Hoc testinde 40 yaş üstü çalışanların 30-39 yaş aralığındaki çalışanlara göre kişisel başarı boyutu düzeylerinde farklılık olduğunu göstermektedir. 40 yaş üstü çalışanlarda kişisel başarı boyutu daha yüksektir.

Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu yönünden yaş değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde 30-39 yaş aralığındaki çalışanların 40 yaş ve üstüne göre

duyarsızlaşma boyutu ortalamasının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Katılımcılar duygusal tükenmişlik boyutu yönünden eğitim değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalamalar üzerinde yapılan değerlendirmede tüm eğitim düzeyleri arasında fark olduğu ve en yüksek duygusal tükenmişlik yaşayan eğitim grubunun ise lise ve altı eğitim seviyesine sahip olanlar olduğu görülmektedir.

Katılımcılar kişisel başarı boyutu yönünden eğitim değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalamalar üzerinde yapılan değerlendirmede tüm eğitim düzeyleri arasında fark olduğu ve en yüksek kişisel başarı yaşayan eğitim grubunun ise lisans eğitim seviyesine sahip olanlar olduğu görülmektedir.

Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu yönünden eğitim değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde lisans eğitim düzeyindekilerin en az duyarsızlaşma yaşayan eğitim grubu olduğu lise ve altı eğitim seviyesi ile lisansüstü eğitim seviyesinde sahip bankacılara göre daha az duyarsızlaşma yaşadıkları sonucuna varılmıştır.

Katılımcılar duygusal tükenmişlik boyutu yönünden tecrübe değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde hem 10 sene ve üstü tecrübeye sahip hem de 6-10 senelik tecrübeye sahip bankacıların 1-5 senelik tecrübeye sahip bankacılara göre daha yüksek duygusal tükenmişlik yaşadıkları izlenmektedir. Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu yönünden tecrübe değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır.

Yapılan Post-Hoc testinde 6-10 seneliklerin duyarsızlaşma düzeylerinin 1-5 seneliklere ve 10 ve üstü sene çalışanlara göre daha yüksek olduğu görülmektedir. Tecrübeye göre katılımcıların duyarsızlaşma yönünden farklılık gösterdiği sonucuna varılmıştır.

Katılımcıların toplam tükenmişlik düzeyleri tecrübe durumlarına göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde maksimum 6-10 yıllık tecrübeye sahip bankacıların 5 seneye kadar tecrübeye sahip olan bankacılara göre tükenmişlik düzeylerinde farklılık olduğunu göstermektedir.

Katılımcılar kişisel başarı boyutu yönünden banka sayısı değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde banka değiştirmeyen bankacıların 2. bankalarında çalışan bankacılara göre kişisel başarı boyutu ortalamalarının daha düşük olduğu görülmüştür.

Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu yönünden banka sayısı değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde banka değiştirmeyen bankacıların 3 ve 4 kez banka değiştiren bankacılara göre

duyarsızlaşma boyutu ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

Katılımcıların toplam tükenmişlik düzeyleri toplam çalışılan banka sayısına göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalamalara bakıldığında banka değiştirmeyen çalışanların toplam tükenmişlik düzeyleri daha yüksek izlenmektedir.

Katılımcılar duygusal tükenmişlik boyutu gelir düzeyi değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde düşük gelirli bankacıların orta ila yüksek gelirli bankacılara göre daha fazla duygusal tükenmişlik yaşadığı görülmektedir.

Katılımcılar kişisel başarı boyutu gelir düzeyi değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde yüksek gelirli bankacıların orta ila düşük gelirli bankacılara göre daha fazla kişisel başarı ortalamasına sahip oldukları orta gelir düzeyinin ise düşük gelir düzeyine göre anlamlı düzeyde kişisel başarı ortalamasının yüksek olduğu izlenmektedir.

Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu gelir düzeyi değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde düşük gelirli bankacıların orta ila yüksek gelirli bankacılara göre duyarsızlaşma boyutu ortalamalarının anlamlı düzeyde yüksek olduğu izlenmektedir.

Katılımcıların toplam tükenmişlik düzeyleri gelir düzeyi değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde düşük gelir düzeyindeki bankacıların orta gelire sahip olan bankacılara göre toplam tükenmişlik düzeylerinin daha yüksek olduğu belirlenmiştir.

Katılımcıların iş stresi anket sorularına verdikleri cevaplar üzerinde ANOVA testleri uygulanarak demografik yönden farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Ancak bundan önce katılımcıların iş stresi anket sorularına verdikleri cevaplardan yola çıkarak hesaplanan puanlamada toplam

puan 12'den düşük birey olmadığından bankacıların işteki baskı ve sıkıntılarla etkin bir şekilde baş edemediği sonucuna varılmaktadır.

Toplam puan 12-30 arasında olan 215 bankacıda fiziksel ve ruhsal stres

belirtilerinin bulunduğu sonucuna varılmış olup toplam puan 30'dan yüksek 182 bankacıda iş stresinin tehlikeli bir boyutta olduğu görüşü oluşmuştur. Yani bankacıların %47'sinde iş stresi tehlikeli boyuttadır. Bununla ilgili tablo aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 8: İş Stresi Testi Puanlarına Göre Sayı Dağılımı

12'den Az Puan Alan Kişi Sayısı	12-30 Arasında Puan Alan Kişi Sayısı	30'dan Yüksek Puan Alan Kişi Sayısı
0	215	182

Güvenilirlik analizi kapsamında ölçekten tablosu ve ANOVA testi sonuçları ise şu 4,5 ve 9 numaralı sorular çıkarılarak şekildedir; yapılan yeni analize göre demografik ayırım

Tablo 9: Katılımcıların İş Stresi Anket Sorularına Verdikleri Cevapların Demografik Özelliklerine Göre Ayrımı

	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D
İş Stresi	Yaş	Gruplar Arasında	,978	2			
		Gruplar İçinde	144,182	394	,489	1,336	,264
		Toplam	145,160	396	,366		
	Eğitim Durumu	Gruplar Arasında	3,082	2			
		Gruplar İçinde	142,079	394	1,541	4,273	,015
		Toplam	145,160	396	,361		
	Tecrübe	Gruplar Arasında	1,141	2			
Gruplar İçinde		144,020	394	,570	1,560	,211	
Toplam		145,160	396	,366			
Çalışılan Banka Sayısı	Gruplar Arasında	1,382	3				
	Gruplar İçinde	143,778	393	,461	1,259	,288	
	Toplam	145,160	396	,366			
Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	3,189	2				
	Gruplar İçinde	141,972	394	1,594	4,425	,013	
	Toplam	145,160	396	,360			
Banka türü	Gruplar Arasında	,224	2				
	Gruplar İçinde	144,936	394	,112	,305	,737	
	Toplam	145,160	396	,368			

Katılımcıların iş stresi düzeyleri eğitim durumuna göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde lise ve altı eğitim düzeyindeki çalışanlar ile diğer eğitim düzeyleri arasında fark olduğu ve lise ve altı eğitim düzeyindeki çalışanların kendilerini en az iş stresi altında hisseden grup olduğu sonucuna varılmıştır.

Katılımcıların iş stresi düzeyleri gelir düzeyine göre anlamlı bir şekilde

farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde düşük gelire sahip bankacıların orta düzey gelire sahip olan bankacılara göre iş stresi düzeylerinde farklılık olduğu görülmüştür.

Katılımcıların İş tatmini anket sorularına verdikleri cevaplar üzerinde ANOVA testleri uygulanarak demografik yönden farklılık olup olmadığı araştırılmıştır. Katılımcıların verdikleri cevaplara göre

oluşturulan ve test edilen verilerin analiz sonuçları şu şekildedir;

Katılımcılarının toplam iş tatmini düzeyleri eğitim durumuna göre anlamlı bir şekilde

farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde lise ve altı eğitim düzeyine sahip bankacıların lisans eğitimine sahip olan bankacılara göre iş tatmini düzeylerinde farklılık olduğu görülmektedir.

Tablo 10: Katılımcıların İş Tatmini Anket Sorularına Verdikleri Cevapların Demografik Özelliklerine Göre Ayrımı

Boyutlar	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D
İçsel Doyum	Yaş	Gruplar Arasında	2, 804	2	1, 402 , 477	2, 939	, 054
		Gruplar İçinde	187, 932	394			
		Toplam	190, 736	396			
Dışsal Doyum		Gruplar Arasında	2, 460	2	1, 230 3, 650	1, 891	, 152
		Gruplar İçinde	256, 202	394			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum		Gruplar Arasında	2, 534	2	1, 267 , 502	2, 525	, 081
		Gruplar İçinde	197, 644	394			
		Toplam	200, 177	396			
İçsel Doyum	Eğitim Durumu	Gruplar Arasında	1, 520	2	, 760 , 480	1, 583	, 207
		Gruplar İçinde	189, 216	394			
		Toplam	190, 736	396			
Dışsal Doyum		Gruplar Arasında	7, 267	2	3, 633 , 638	5, 695	, 004
		Gruplar İçinde	251, 394	394			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum		Gruplar Arasında	3, 183	2	1, 592 , 500	3, 183	, 043
		Gruplar İçinde	196, 994	394			
		Toplam	200, 177	396			
İçsel Doyum	Tecrübe	Gruplar Arasında	4, 624	2	2, 312 , 472	4, 895	, 008
		Gruplar İçinde	186, 112	394			
		Toplam	190, 736	396			
Dışsal Doyum		Gruplar Arasında	3, 948	2	1, 974 , 646	3, 054	, 048
		Gruplar İçinde	254, 713	394			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum		Gruplar Arasında	4, 320	2	2, 160 , 497	4, 346	, 014
		Gruplar İçinde	195, 857	394			
		Toplam	200, 177	396			
İçsel Doyum	Çalışılan Banka Sayısı	Gruplar Arasında	3, 762	3	1, 254 , 476	2, 635	, 049
		Gruplar İçinde	186, 974	393			
		Toplam	190, 736	396			
Dışsal Doyum		Gruplar Arasında	3, 328	3	1, 109 , 650	1, 708	, 165
		Gruplar İçinde	255, 333	393			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum		Gruplar Arasında	3, 309	3	1, 103 , 501	2, 202	, 087
		Gruplar İçinde	196, 868	393			
		Toplam	200, 177	396			
İçsel Doyum	Gelir Düzeyi	Gruplar Arasında	11, 761	2	5, 880 , 454	12, 945	, 000
		Gruplar İçinde	178, 975	394			
		Toplam	190, 736	396			

Boyutlar	Bağımsız Değişken		Karelerin Toplamı	S.D	Ortalama Kare	F	Ö.D
Dışsal Doyum		Gruplar Arasında	28, 860	2	14, 430 , 583	24, 740	, 000
		Gruplar İçinde	229, 802	394			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum		Gruplar Arasında	17, 686	2	8, 843 , 463	19, 092	, 000
		Gruplar İçinde	182, 491	394			
		Toplam	200, 177	396			
İçsel Doyum		Gruplar Arasında	, 732	2	, 366 , 482	, 759	, 469
		Gruplar İçinde	190, 004	394			
		Toplam	190, 736	396			
Dışsal Doyum	Banka Türü	Gruplar Arasında	, 281	2	, 140 , 656	, 214	, 807
		Gruplar İçinde	258, 380	394			
		Toplam	258, 661	396			
Toplam Doyum	Banka Türü	Gruplar Arasında	, 404	2	, 202 , 507	, 399	, 672
		Gruplar İçinde	199, 773	394			
		Toplam	200, 177	396			

Katılımcıların içsel doyum düzeyi tecrübe değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde 5 seneye kadar tecrübeye sahip bankacıların diğer bankacılara göre içsel doyum boyutu düzeylerinde farklılık olduğu görülmektedir.

Katılımcıların dışsal doyum düzeyi tecrübe değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde 5 seneye kadar tecrübeye sahip bankacıların diğer bankacılara göre dışsal doyum düzeylerinde farklılık olduğu görülmektedir.

Katılımcıların toplam iş tatmini düzeyleri tecrübe değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde 5 seneye kadar tecrübeye sahip bankacıların diğer bankacılara göre iş tatmini düzeylerinde farklılık olduğu görülmektedir.

Katılımcıların içsel doyum düzeyi çalışılan banka sayısı değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalamalar incelendiğinde en düşük iş tatmin ortalamasının 4 ve üzeri banka değiştiren bankacılara ait olduğu görülmüştür.

Katılımcılar içsel doyum boyutu çalışılan gelir değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc

testinde tüm gelir düzeylerinde içsel doyum boyutu yönünden farklılık olduğunu göstermektedir. Ortalamalar incelendiğinde düşük gelirli bankacıların diğerlerine göre daha düşük içsel doyuma sahip oldukları görülmüştür.

Katılımcılar dışsal doyum düzeyi çalışılan gelir değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Yapılan Post-Hoc testinde tüm gelir düzeylerinde içsel doyum boyutu yönünden farklılık olduğunu göstermektedir. Ortalama değerleri incelendiğinde düşük gelirli bankacıların diğerlerine göre daha düşük dışsal doyuma sahip oldukları görülmüştür.

Katılımcıların toplam iş tatmini düzeyleri gelir değişkenine göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalamalar incelendiğinde düşük gelirli bankacıların diğerlerine göre daha düşük toplam iş tatmini ortalamasına sahip oldukları görülmüştür.

4.4.4. Cinsiyet Yönünden Ölçeklerin t-testleri

Çalışmada cinsiyet faktörü cevap olarak 2 farklı seçenekten oluştuğu için diğer demografik özelliklerden farklı her ölçek için anlamlı olarak farklılaşmış t-testleri ile test edilmiştir.

Tablo 11: Cinsiyet yönünden t-Testi Sonuçları

Ölçek Ortalamaları		F	Ö.D	T değeri	S.D	Ö.D (2 Kuyruklu)
Hedef Baskısı Ölçeği Ortalaması	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	2,372	, 124	-1,704 -1,711	395 390,333	, 089 , 088
Duygusal Tükenme	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	, 767	, 382	-2, 592 -2, 589	395 391, 210	, 010 , 010
Duyarsızlaşma	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	3, 092	, 079	-2, 178 -2, 174	395 388, 858	, 914 , 914
Kişisel Başarı	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	8, 060	, 005	2, 043 2, 034	395 377, 049	, 042 , 043
Tükenmişlik Ölçeği Ortalaması	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	2, 417	, 121	-2, 044 -2, 040	395 388, 122	, 042 , 042
Stres Ölçeği Ortalaması	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	, 001	, 975	, 108 , 108	395 394, 135	, 247 , 247
İçsel Doyum	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	, 041	, 839	1, 723 1, 723	395 393, 959	, 086 , 086
Dışsal Doyum	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	1, 596	, 207	2, 232 2, 235	395 394, 982	, 026 , 026
İş tatmin Ölçeği Ortalaması	Eşit varyanslar farzedildi Eşit varyanslar farzedilmedi	1, 342	, 247	2, 025 2, 027	395 394, 867	, 044 , 043

Analiz sonucunda elde edilen sonuçlar şu şekildedir;

Katılımcılar duygusal tükenme boyutu yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde kadınların erkeklere göre daha fazla duygusal tükenme ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

Katılımcılar duyarsızlaşma boyutu yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde kadınların erkeklere göre daha fazla duyarsızlaşma ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

Katılımcılar kişisel başarı boyutu yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde erkeklerin kişisel başarı ortalaması kadınların ortalamasından daha fazladır. Cinsiyetler arasında kişisel başarı düzeyleri yönünden anlamlı bir fark oluşmaktadır.

Katılımcılar toplam tükenmiş yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde kadınların erkeklere göre daha fazla tükenmişlik ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

Katılımcılar içsel doyum boyutu yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır.

Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde erkeklerin kadınlara göre daha fazla içsel doyum ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

Katılımcılar dışsal doyum boyutu yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde erkeklerin kadınlara göre daha fazla dışsal doyum ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

Katılımcılar toplam iş tatmini yönünden cinsiyete göre anlamlı bir şekilde farklılaşmaktadır. Ortalama değerleri tablosu incelendiğinde erkeklerin kadınlara göre daha fazla iş tatmini ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir.

4.4.5. Hedef Baskısı ile Tükenmişlik Düzeyi, İş Stresi Düzeyi ve İş Tatmini Düzeyleri arasındaki İlişkiler

Çalışmanın bu bölümünde, hedef baskısı ölçeği ile diğer ölçekler arasındaki ilişkiler incelenmiştir. İnceleme sürecinde regresyon ve korelasyon analizleri kullanılmıştır. Ölçekler arasındaki ilişkiler buna göre test edilmiştir.

Tablo 12: Korelasyon Sonuç Tablosu

		Duyusal Tükenme	Duyarsızlaşma	Kişisel Başarı	Tükenmişlik Ort.	Stres Ort.	İçsel Doyum	Dissal Doyum	İş Tatmin Ort
Hedef Ort.	Pearson Korelasyon	, 798**	, 600**	-, 223**	, 739**	-, 467**	-, 605**	-, 624**	-, 638**
Duyusal Tükenme	Pearson Korelasyon	1	, 768**	-, 314**	, 920**	-, 570**	-, 741**	-, 731**	-, 766**
Duyarsızlaşma	Pearson Korelasyon	, 768**	1	-, 292**	, 856**	-, 501**	-, 594**	-, 595**	-, 619**
Kişisel Başarı	Pearson Korelasyon	-, 314**	-, 292**	1	-, 009	, 097	, 374**	, 305**	, 358**
Tükenmişlik Ort.	Pearson Korelasyon	, 920**	, 856**	-, 009	1	-, 577**	-, 645**	-, 661**	-, 678**
Stres Ort.	Pearson Korelasyon	-, 570**	-, 501**	, 097	-, 577**	1	, 523**	, 559**	, 560**
İçsel Doyum	Pearson Korelasyon	-, 741**	-, 594**	, 374**	-, 645**	, 523**	1	, 845**	, 970**
Dışsal Doyum	Pearson Korelasyon	-, 731**	-, 595**	, 305**	-, 661**	, 559**	, 845**	1	, 950**
İş Tatmin Ort.	Pearson Korelasyon	-, 766**	-, 619**	, 358**	-, 678**	, 560**	, 970**	, 950**	1

** %99 güvenilirlik düzeyindeki korelasyon değerini ifade etmektedir.

Yukarıda korelasyon tablosundan ölçeklerin boyutları arasındaki ilişki ve bu ilişkinin yönü belirlenmiştir. Buna göre kişisel başarı ile genel stres düzeyi ve kişisel başarı ile genel tükenmişlik düzeyleri arasında korelasyon kurulamamıştır. Saydıklarımız dışında kalan tüm boyutlar arasında %99 güvenilirlik düzeyinde negatif veya pozitif yönlü bir ilişki bulunmaktadır.

Çalışmamızda yapılan regresyon ve korelasyon analizi sonuçları kapsamında oluşturulan hipotezler test edilmiş ve hedef baskısı ile diğer ölçeklerin arasındaki ilişkiye yönelik toplamda 7 adet hipotez kabul görmüştür.

Hipotezlerin listesi ve kabul/red bilgileri ekli tabloda mevcuttur.

Tablo 13: Hipotez Test Sonuçları Genel Tablosu

Hipotezler	Kabul/Red
H1: Hedef baskısındaki artış tükenmişlik düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.	Kabul
H2: Hedef baskısındaki artış duygusal tükenme düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.	Kabul
H3: Hedef baskısındaki artış duyarsızlaşma düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.	Kabul
H4: Hedef baskısındaki artış kişisel başarı düzeyini negatif yönde etkileyerek düşürmektedir.	Kabul
H5: Hedef baskısındaki artış iş stresi düzeyini pozitif yönde artırmaktadır.	Red
H6: Hedef baskısındaki artış iş tatmini düzeyini azaltmaktadır.	Kabul
H7: Hedef baskısındaki artış içsel doyum düzeyini azaltmaktadır.	Kabul
H8: Hedef baskısındaki artış dışsal doyum düzeyini azaltmaktadır.	Kabul

4.5. SONUÇ

Çalışmamızın temel amacı pazarlama ve satış yönlü hedef baskısının banka çalışanların üzerinde tükenmişlik düzeyleri, iş stresi ve iş tatmini yönünden etkilerini analiz edilip değerlendirilmesine yöneliktir. Çalışmamızda 4 farklı ölçekten yararlanılmıştır. 397 kişi üzerinde yapılan anketlerde elde edilen sonuçlara göre ankete katılan bankacılar hemen hemen eşit oranda kadın ve erkeklerden oluşmakla birlikte eğitim düzeyi yönünden ağırlıklı lisans mezunlardır. Katılımcıların yarısına yakın kısmının çalıştıkları bankanın ilk bankaları olduğu ve ortalama tecrübe süresinin 5 yıldan fazla olduğu görülmektedir. Katılımcıların ağırlıklı kısmı kendini orta gelir düzeyinde görmektedir. Genel olarak anketimize dönüş yapan bankacılar özel sermayeli bankalarda çalışmaktadırlar. Hedef baskısı anket sorularına verilen cevaplardan, orta derecede tecrübeye (6 ile 10 yıl) sahip banka çalışanlarının 1-5 yıllık ve 10 yıl

üzeri tecrübeye sahip olan banka çalışanlarına göre kendilerini daha fazla baskıya maruz kalmış hissettikleri tespit edilmiştir. Düşük gelire sahip bankacılar kendilerini orta düzey gelirli bankacılara göre daha yüksek hedef baskısı altında hissetmektedirler.

Çalışmamızda 40 yaş üstü çalışanlarda kişisel başarı boyutu ortalama puanı daha yüksektir. Tükenmişlik düzeyi ile kişisel başarı ters ilişkili olduğundan beklenenin aksine 40 yaş üstünün kişisel başarı ortalamasının yüksek olması dikkate çekici bir bulgudur. Öztürk (2017) hastane çalışanları üzerinde yaptığı çalışmada kişisel başarıyı 30-39 yaş arasında en yüksek olarak tespit etmiştir. Bu çalışmada 30-39 yaş aralığındaki çalışanların 40 yaş ve üstüne göre duyarsızlaşma boyutu ortalamasının daha yüksek olduğu görülmüştür. Duygusal tükenmişlikle yaş değişkeni arasında anlamlı fark

oluşmamaktadır. Araştırma bulgusunu destekler nitelikte Ok (2004) 'un bankacılar üzerindeki çalışmasında da yaş değişkenine göre duygusal tükenmişlik düzeyi yönünden fark oluşmamıştır. Güner vd. 'nin (2014) bankacılar üzerindeki çalışmasına benzer şekilde eğitim değişkenine göre katılımcıların duygusal tükenmişlik boyutu yönünden aralarında fark olduğu tespit edilmiştir. En yüksek duygusal tükenmişlik yaşayan eğitim grubunun ise lise ve altı eğitim seviyesine sahip olanlar olduğu görülmektedir. Bu çalışmadan farklı olarak Öztürk'ün (2017) çalışmasında çalışanların eğitim düzeyleri arasında tükenmişlik yönünden fark bulunmamıştır. Öztoprak'ın (2014) yaptığı çalışmada en yüksek tükenmişlik düzeyi lisansüstü çalışanlarda ortaya çıkmıştır. Bu çalışmada tüm eğitim düzeyleri arasında kişisel başarı yönünden fark olduğu ve en yüksek kişisel başarı yaşayan eğitim grubunun lisans eğitim seviyesine sahip bankacılar olduğu belirlenmiştir. Aynı zamanda lisans mezunlarının kişisel başarı seviyelerinin en yüksek olduğu aynı zamanda en az duyarsızlaşma yaşayan grup oldukları belirlenmiştir. Çalışmamızda 6-10 senelik tecrübeye sahip bankacıların 1-5 senelik tecrübeye sahip bankacılara göre daha yüksek duygusal tükenmişlik yaşadıkları izlenmektedir. Tecrübe değişkenine göre katılımcıların duyarsızlaşma boyutu yönünden aralarında fark çıkmıştır. 6-10 senelik bankacıların diğerlerine göre duyarsızlaşma düzeylerinin daha yüksek dolayısıyla tükenmişliklerinin de daha yüksek olduğu görülmektedir. Çalışma süreleri boyunca banka değiştirmeyen çalışanların 2. bankalarında çalışan bankacılara göre kişisel başarı boyutu ortalamalarının daha düşük olduğu görülmüştür. Banka değiştirmeyen bankacıların 3 ve 4 kez banka değiştiren bankacılara göre duyarsızlaşma boyutu ortalamalarının daha yüksek olduğu görülmüştür. Banka değiştirme sayısı arttıkça duyarsızlaşma boyutu ortalaması düşmektedir. Düşük gelirli bankacıların orta ila yüksek gelirli bankacılara göre daha fazla duygusal tükenmişlik yaşadığı görülmektedir. Sat (2011) çalışmasında da

benzer sonuç izlenmektedir. Yüksek gelirli bankacıların orta ila düşük gelirli bankacılara göre daha fazla kişisel başarı ortalamasına sahip oldukları, orta gelir düzeyinin ise düşük gelir düzeyine göre anlamlı düzeyde kişisel başarı ortalamasının yüksek olduğu izlenmektedir. Gelir düzeyine göre toplam tükenmişlik düzeyi farklılaşmaktadır.

İş stresi yönünden yapılan analizlerde lise ve altı eğitim düzeyindeki çalışanların kendilerini en az iş stresi altında hisseden grup olduğu sonucuna varılmıştır. Öztoprak (2014) çalışmasında bu sonucun tam tersi ortaya çıkmış ve eğitim seviyesi arttıkça iş stresinin azaldığı sonucuna varılmıştır. Düşük gelire sahip bankacıların orta düzey gelire sahip olan bankacılara göre iş stresi düzeylerinde farklılık olduğu görülmüştür. Tecrübe değişkenine göre iş tatmini yönünden yapılan analizlerde yaş değişkenine göre iş tatmin düzeyinin farklılaşmadığı sonucuna varılmıştır. Bu sonuç Efeoğlu ' nun (2006) çalışmasındaki sonuca benzer bir sonuçtur. Ancak Örucü ve Demir 'in (1999) yaptığı çalışmada bankacılarda yaş değişkenine göre iş stresinin farklılaştığı sonucuna ulaşmıştır. Güner vd.'nin (2014) çalışmasında eğitim durumuna göre bankacılar arasında fark oluşmuş ancak en düşük iş tatmini lisans ve lisansüstü çalışanlarda izlenmiştir. Bu çalışmada ise lise ve altı eğitim düzeyine sahip bankacıların daha düşük iş tatmini ortalamasına sahip oldukları görülmüştür. Doğan (2013) yaptığı araştırmada bankacılar arasında tecrübe değişkenine göre fark oluşmamıştır. Araştırmamızda ise 5 seneye kadar tecrübeli bankacıların diğerlerine göre daha yüksek içsel/dışsal doyum ve toplam iş tatmini ortalamasına sahip oldukları belirlenmiştir. Düşük gelirli bankacıların diğerlerine göre daha düşük içsel/dışsal doyuma ve daha düşük toplam iş tatminine sahip oldukları görülmüştür. Söyük (2017) araştırmasında da benzer sonuç çıkmıştır. Soysal ve Tan'ın (2013) banka personeli üzerinde yaptıkları çalışmadan farklı olarak bu çalışmada banka türü yönünden iş tatmini düzeyleri arasında fark görülmemiştir. Çalışmamızda

hedef baskısı yönünden erkeklerle kadınlar arasında fark yoktur. Kadınların erkeklere göre daha fazla tükenmişlik ortalamasına sahip oldukları görülmektedir. Buna karşın erkeklerin kişisel başarı ortalaması kadınların ortalamasından daha fazladır. Bu sonuç Ok (2004)' un çalışması ile benzerlik göstermektedir. Aynı zamanda erkeklerin kadınlara göre toplamda daha fazla iş tatmini ortalamasına sahip oldukları görülebilmektedir. Farklı olarak Zeynel (2014) akademisyenler üzerinde yaptığı çalışmada cinsiyet yönünden iş tatmini arasında fark bulmamıştır.

Ölçekler arasında yapılan regresyon ve korelasyon testleri sonucunda hedef baskısındaki artışın toplam tükenmişlik düzeyini pozitif yönde artırdığı sonucuna ulaşılmıştır. Hedef baskısındaki artış ile iş stresi arasında nedensellik bulunsa da ilişkinin yönü ters izlenmektedir. Hedef baskısındaki artış beklenenin aksine iş stresini artırmamakta tam tersine azaltmaktadır. İş tatmini ile hedef baskısı arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu ve hedef baskısındaki artışın iş tatmini düzeyini azalttığı sonucuna varılmıştır.

KAYNAKÇA

1. AKTAŞ, A. (1996) "Üst ve Orta Düzey Yöneticilerde Stres", KHO Dergisi.
2. AYBAS, M. ve Türkmen, E. (2015) "Örgütsel Etik İnancı Ve Hedef Yönelimliliğin Etik Olmayan Satış Davranışı Üzerindeki Etkisi: Satış Personeli Üzerine Bir Araştırma." 23. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi, 14-16 Mayıs 2015, Muğla.
3. BADEMCİ, Vahit (2006) "Tartışmayı Sonlandırmak: Cronbach'ın Alfa Katsayısı, İki Değerli [0, 1] Ölçümlenmiş Maddeler İle Kullanılabilir", Kazım Karabekir Eğitim Fakültesi Dergisi Sayı:13.
4. BAKAN, İ.-Erşahan, B-Sezer, B.-Sünbül, Ş. (2015) "Bankacılıkta Mesai, Hedef Ve Güven Olgularının Performans ve Mobbing Üzerindeki Etkisi", Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 5.01: 159-172.
5. BOZYİĞİT, S. ve Akkan, E. (2013) "Kişisel Satışta Etik: Adana İlindeki Tıbbi Satış Temsilcilerinin Etik Tutumlarının İncelenmesi" , Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Cilt:28, Sayı:1, ss.49-79
6. CLAYTON, S. (2000) Takımınızın Yeteneklerini Geliştirmede Yönetim (Supervision) ,Hayat Yayıncılık, İstanbul.
7. DAUDKHANE, Y. S. (2017) "Why SMART Goals are not 'Smart' enough?", Imperial Journal of Interdisciplinary Research (IJIR) Vol-3, Issue-6, ISSN: 2454-1362, p.137-143.
8. DİNÇER, B.- Dinçer, C. (2011) "Satış Elemanı Performans Değerlemesinde Bir Öneri: Üçgenel Performans Değerleme Yöntemi" <http://dSPACE.marmara.edu.tr> 163-167.
9. DOĞAR, N. (2013) Kişilik, Örgütsel Bağlılık ve İş Tatmini Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi: İstanbul'da Faaliyet Gösteren İki Ticarî Bankada Bir Araştırma Türkiye Cumhuriyeti Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Adana.
10. EFEÖĞLU, İ. E. (2006) , İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Stresi, İş Doyumu Ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Etkileri: İlaç Sektöründe Bir Araştırma, T.C. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Adana.
11. GAVCAR E. ve Tavşancı, S. (2014) "Pazarlama İşletmelerinde Satış Elemanlarının İş Memnuniyeti ve

- Sorunları”, Yönetim ve Ekonomi, Cilt:11, Sayı:1, Celal Bayar Üniversitesi İ.İ.B.F. , Manisa,83-90.
12. GEGEZ, E. A. (2014), Pazarlama Araştırmaları, Beta Yayınları, İstanbul
 13. GEORGE, D. ve Mallery, M. (2010). SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference, 17.0 update (10a ed.) Boston: Pearson
 14. GÜNER, F.-Çiçek, H.-Can, A.(2014) “Banka Çalışanlarının Mesleki Stres ve Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu ve Yaşam Doyumu Düzeyleri İle İlişkisi”, Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi International Journal of Alanya Faculty of Business , C:6, S:3, s. 59-76
 15. Harvard Business School Press (HBSP), (Setting goals) Hedefler Belirlemek, Çeviri: Melis İnan, Optimist Yayınları, 2010, İstanbul
 16. İSLAMOĞLU, A. H. (1998), Pazarlama Yönetimi, Beta Yayınları, İstanbul.
 17. KARABULUT, M. (1998), Profesyonel Satışçılık ve Yönetimi, Universal Dil Hizmetleri ve Yayıncılık, İstanbul.
 18. KOÇ, E. (2011) Tüketici Davranışı ve Pazarlama Stratejileri-Global ve Yerel Yaklaşım, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
 19. LAWSON, I. (2001) Hedef Belirleme, Çeviren, Mesut Aykan, Yeryüzü Yayınevi, Ankara.
 20. MASLACH, C. ve Jackson, S.E. (1981) “The Measurement of Experienced Burnout.” Journal of organizational Behavior, 2.2, 99-113.
 21. OK, S. (2004), “Banka Çalışanlarının Tükenmişlik Düzeylerinin İş Doyumu, Rol Çatışması, Rol Belirsizliği ve Bazı Bireysel Özelliklere Göre İncelenmesi ” Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi, Cilt:3, Sayı:21
 22. ÖRÜCÜ, E.-Demir, B. (1999),” Banka Çalışanlarında İş Stresi ve Muğla İli Örneği” Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt:13, Sayı:1
 23. ÖZTOPRAK, Tarhan, M. (2014) Psikolojik Şiddetin Tükenmişlik Üzerindeki Etkisinde İş Stresinin Aracılık Rolü (Ankara İlindeki Sosyal Güvenlik Kurumuna Bağlı Çalışanlar Üzerinde Bir Analiz), T.C. Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi,Tokat.
 24. ÖZTÜRK, İ. (2017), İşgörenin Görev Bağımlılığı, Politik Davranışları, Rol Çatışması Ve Belirsizliğinin Tükenmişlik Üzerindeki Etkisi: Sağlık Kurumlarında Bir İnceleme, T.C. Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Tarsus / Mersin.
 25. ÖZTÜRK, Ü. (2009) “Performans Yönetimi”, Alfa Yayıncılık, 20, İstanbul.
 26. SAT, S. (2011) Örgütsel Ve Bireysel Özellikler Açısından İş Doyumu İle Tükenmişlik Düzeyi Arasındaki İlişki: Alanya'da Banka Çalışanları Üzerinde Bir İnceleme, Türkiye Cumhuriyeti Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Adana.
 27. SOYSAL, A. Ve Tan, M. (2013) “İş Tatminini Etkileyen Faktörlerle İlgili Hizmet Sektöründe Yapılan Bir Araştırma: Kilis İli Kamu Ve Özel Banka Personeli Örneği” Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 2, s.45-63
 28. SÖYÜK, S.(2007) Örgütsel Adaletin İş Tatmini Üzerine Etkisi ve İstanbul İlindeki Özel Hastanelerde Çalışan Hemşirelere Yönelik Bir Çalışma, T.C İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Yönetimi ve Organizasyon Bilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul.
 29. TAKAN, M.- Boyacıoğlu, Acar M. (2015) Bankacılık, Teori, Uygulama ve

- Yöntem, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara.
30. TORLAK, Ö.(2003) , Pazarlama Ahlakı Sosyal Sorumluluklar Ekseninde Pazarlama Kararları ve Tüketici Davranışlarının Analizi, Beta Yayınları, İstanbul.
31. TABACHNICK ve Fidell, (2013) B.G. Tabachnick, L.S. Fidell Using Multivariate Statistics (sixth ed.)Pearson, Boston.
32. UYARGİL, C. (2008) İşletmelerde performans yönetimi Sistemi, Arıkan Basım Yayım Dağıtım ltd.şti., İstanbul.
33. WEISS, D. J.- Dawis, R. V. - England, G. W. - Lofquist, L. H. (1967) "Manual For The Minnesota Satisfaction Question-naire." Minneapolis. Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation, 22.
34. YILDIRIM, S. (2008) "Muhasebe Öğretim Elemanları ve Meslek Mensuplarının Mesleki Stres Düzeyi Üzerine Bir Araştırma." Muhasebe ve Finansman Dergisi 38 ss.153-162
35. YILDIRIM, M. H. –Gülpınar, Ş. -Uğuz Ş.(2012), " İş Yaşamında Öğrenilmiş Güçlülük İle İş Stresi Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma" Organizasyon Ve Yönetim Bilimleri Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, ISSN: 1309 -8039 (Online).
36. YÜKSELEN, C. (2008), Satış Yönetimi Detay Yayıncılık, Ankara.
37. ZEYNEL, E. (2014) Akademisyenlere Yönelik Mesleki Motivasyon, İş Tatmini Ve Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkiler Üzerine Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Doktora Tezi, Isparta,

SAĞLIK HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜME ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ: MERKEZİ VE DOĞU AVRUPA (CEEC) ÜLKELERİ ÜZERİNE PANEL VERİ ANALİZİ

THE EFFECTS OF HEALTH EXPENDITURES ON ECONOMIC GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS ON CENTRAL AND EASTERN EUROPE (CEEC) COUNTRIES

Nazife Özge KILIÇ*, Murat BEŞER**

* Dr. Öğr. Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, nokilic@agri.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-6738-3638>

** Dr. Öğr. Üyesi, Ağrı İbrahim Çeçen Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, mbeser@agri.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-8487-4586>

ÖZ

Bir ülkede ekonomik büyümenin sağlanıp sürdürülebilir olması için o ülkede yaşayan bireylerin bedensel ve ruhsal yönden iyi olmaları gerekmektedir. Sağlık, bireyin verimliliğini artırarak beşeri sermayenin oluşmasında önemli rol oynarken aynı zamanda ekonomik büyümeye de katkı sağlamaktadır. Bu çalışmanın amacı, komünizm sisteminin çöküşünden sonra Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinde (CEEC) sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu doğrultuda çalışmada 1995-2016 yıllarını kapsayan dönemde sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi 8 Doğu ve Merkezi Avrupa ülkesi için panel veri analizi yardımıyla araştırılmıştır. Çalışmanın sonucu, ekonomik büyümeden sağlık harcamalarına doğru çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Sağlık Harcamaları, Panel Veri Analizi, CEEC Ülkeleri.

Jel Kodları: E0, I0, I1.

ABSTRACT

In order to maintain and sustain an economic growth in a country, it is necessary for the individuals living in that country to be good both physically and psychologically. Health plays an important role in the formation of human capital by increasing the productivity of the individuals and at the same time contributes to economic growth. The aim of the study is to examine the relationship between economic growth and health expenditure in Central and Eastern European countries (CEEC) after the collapse of the communist system. For this purpose, the relationship between health expenditures and economic growth in the 1995-2016 period is investigated by panel data analysis for 8 Eastern and Central European countries. The result of the study reveals that there is a bi-directional causality relationship between economic growth and health expenditures.

Keywords: Economic Growth, Health Expenditure, Panel Data Analysis, CEEC Countries.

Jel Codes: E0, I0, I1.

1. GİRİŞ

Dünyada yapılan araştırmalarda ülkelerin iktisadi kalkınması üzerinde beşeri sermayenin önemli payının olduğu vurgulanmaktadır. Yapılan çalışmalar ülkelerin ekonomik büyümelerinde fiziki

faktörlerin yanında sosyal faktörlerin de etkilerini ortaya koymaktadır. Büyümenin itici gücü olan faktörlerin birikimini ve büyüme sürecinin işleyişini araştıran İçsel Büyüme Teorisi, ekonomilerde yaşanan

büyüme sürecinde fiziki sermaye ile açıklanamayan faktörlerin de var olduğu düşüncesine dayanmaktadır.

Gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmada gösterdikleri başarının altında beşeri sermaye unsuru yatmaktadır. Bu nedenle insan sağlığını da içinde barındıran beşeri sermayeye her geçen gün daha da önem verilmeye başlanmıştır. Dolayısıyla ülkelerin sağlık harcamalarının payı da gün geçtikçe artmaya başlamıştır.

Ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklılık gösteren sağlık harcamaları gelişmiş ülkelerde daha yüksektir. Ekonomik büyüme ve kalkınma ile toplumun sağlık ve ekonomik düzeyi yükselirken, diğer taraftan sağlıklı bir yapıya sahip olup beşeri sermayelerini artıran bireyler ekonomik gelişme için önemli bir girdiyi oluşturmaktadır. Bu amaçla çalışma, Orta ve Merkezi Avrupa Ülkeleri'nde sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin yıllar içindeki seyrini tespit etmek açısından önem taşımaktadır.

Bu çalışmada özellikle komünizm sisteminin çöküşünden sonra Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinde 1995-2016 yılları

arasında sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkileri ortaya konmaya çalışılmıştır. Çalışmanın girişi takip eden ikinci bölümünde sağlık harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen ampirik çalışmalara yer verilmiş olup üçüncü ve son bölümde ise Merkezi ve Doğu Avrupa ülkelerinde sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ekonometrik modellemeyle test edilmiştir.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası büyüme literatüründe, sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisi sıkça araştırılan konular arasında yer almaktadır. Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri inceleyen çalışmaların çoğunda kullanılan ilgili değişkenler arasında pozitif ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasında negatif ve anlamsız ilişkilerin varlığına literatürde az da olsa rastlanmaktadır. Sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar Türkiye'de yapılan çalışmalar ve uluslararası yapılan çalışmalar olmak üzere ikiye ayrılmıştır.

Tablo 1: Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisini Araştıran Ulusal Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Yöntem	Bulgular
Kar ve Ağır (2006)	1926-1994	Johansen Eşbütünleşme ve Nedensellik Testi	GSYH→sağlık harcamaları
Kıymaz vd. (2006)	1984-1998	Eşbütünleşme analizi	GSYH→sağlık harcamaları
Taban (2006)	1990-2003	Nedensellik	GSYH ↔sağlık göstergeleri
Yumuşak ve Yıldırım (2009)	1980-2005	Zaman serisi analizi	Doğuşta yaşam beklentisi→GSYH
Bozkurt (2010)	1980-2005	Engle-Granger, Johansen Kointegrasyon ve Stock Watson	Sağlık→GSYH
Arısoy vd. (2010)	1960-2005	Zaman serisi analizi	Pozitif ilişki
Tan vd. (2010)	1969-2003	Zaman serisi analizi	İlişki yok
Tıraşoğlu ve Yıldırım (2012)	2006:01-2012:03	Lee ve Strazicich (2004) birim kök testi ve tek kırılmalı Gregory ve Hansen (1996) eş bütünleşme testi	Uzun dönemli bir ilişki
Ay vd. (2013)	1968-2006	Eşbütünleşme testi	Pozitif ilişki
Akar (2014)	2004-2013	Zaman serisi analizi	Uzun dönemli bir ilişki
Şimşir vd. (2015)	1975-2012	ARDL sınır testi	Negatif ilişki
Uçan ve Atay (2016)	2006Q1-2014Q4	ARDL Test	Pozitif ilişki

Tablo 1, Türkiye’de sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini göstermek üzere yapılan ampirik çalışmalardan oluşmaktadır. Tabloda yer verilmiş olan 12 çalışmadan yalnızca ikisinde sağlık harcamaları ile ekonomik

büyüme arasında herhangi bir ilişkiye rastlanamamıştır ve bir tanesinde negatif etki bulunmuştur. Geriye kalan 9 çalışmada ise iki değişken arasında anlamlı ve pozitif bir ilişki olduğu sonucuna varılmıştır.

Tablo 2: Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisini Araştıran Uluslararası Çalışmalar

Yazar(lar)	Dönem	Ülke(ler)	Yöntem	Bulgular
Bhargava vd. (2000)	1965-1990	Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler	Panel veri analizi	Pozitif zayıf ilişki
Gerdtham ve Jönsson (2000)	1960-1997	22 OECD ülkesi	Panel veri analizi	Eşbütünleşik ilişki
Chakraborty (2004)	1970-1990	95 ülke	EKK	Pozitif ilişki
Dreger ve Reimers (2005)	1975-2001	21 OECD ülkesi	Panel veri analizi	Uzun dönemli ilişki
Chang ve Ying (2006)	1980-1998	15 OECD ülkesi	Panel veri analizi	Pozitif ve anlamlı bir ilişki
Akram (2009)	1972-2006	Pakistan	Zaman serisi analizi	Kısa dönemde ilişki yok
Bloom vd. (2004)	1960-1990	104 ülke	Panel veri analizi	Pozitif ilişki
Çetin ve Ecevit (2010)	1990-2006	15 OECD ülkesi	Panel veri analizi	İlişki yok
Narayan vd. (2010)	1974-2007	5 Asya ülkesi	Panel veri	Pozitif etki
Elmi ve Sadeghi (2012)	1990-2009	Gelişmekte olan ülkeler	Panel eşbütünleşme ve VECM	GSYH↔sağlık harcamaları
Selim vd. (2014)	2001-2011	27 AB ülkesi ve Türkiye	Panel eşbütünleşme ve VECM	Kısa dönemde pozitif ilişki
Hayaloğlu ve Bal (2015)	2000-2013	54 Üst orta gelirli ülke	Panel veri analizi	Pozitif ilişki

Tablo 2’de ise dünyada sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin incelendiği çalışmalara yer verilmiştir. Gerçekleştirilen 12 çalışmanın yalnızca

ikisinde ilişkiye rastlanamamıştır. Geri kalan 10 çalışmada ise sağlık harcamalarıyla ekonomik büyüme arasında pozitif ve anlamlı sonuçlar ortaya çıkmıştır.

3. AMPİRİK ANALİZ

3.1. Araştırma Dönemi ve Veri Seti

Çalışmada Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri olan 8 ülkeye (Polonya, Slovakya, Slovenya, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Macaristan, Letonya, Litvanya) ait 1995-2015 dönemi yıllık verileri kullanılmıştır. Ekonomik büyümeyi göstermek üzere

bağımlı değişken olarak logaritması alınmış kişi başına GDP (logkbgdp) değişkeni kullanılmıştır. Analiz için Gauss 10, Eviews 9 programları ve bu program için yazılmış kodlar kullanılmıştır. Modelde kullanılan değişkenler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 3: Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenin Kullanılması	Elde Edildiği Kaynak
logkbgdp	Kişi Başı Reel GSYH	Dünya Bankası WDI
sh	Sağlık Harcamaları (%GDP)	Dünya Bankası WDI
logser	Gayri Safi Sermaye Oluşumu	Dünya Bankası WDI

Panel veri modelinin tahmininde yararlanılacak olan model aşağıdaki gibidir. Bu model kullanılarak ekonomik büyüme ile sağlık harcamaları, sermaye arasındaki ilişki açıklanmaya çalışılmıştır.

$$\log kbgdp_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 sh_{it} + \beta_2 \log ser_{it} + e_{it} \quad (1)$$

Tablo 4, bu çalışmada kullanılan değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikleri göstermektedir.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

	logkbgdp	sh	logser
Ortalama	4,1098	6,5494	9,0267
Medyan	4,1275	6,4077	9,9521
Maximum	4,4054	9,1519	11,0916
Minimum	3,7103	4,8440	1,3921
Std. Hata	0,1582	0,7967	2,8966
Çarpıklık	-0,3802	0,4679	-2,1701
Basıklık	2,6118	3,1353	5,9045

Ekonometrik analizde kullanılacak olan değişkenlerin tanımlayıcı istatistiklerinin verildiği Tablo 4'den hareketle tüm değişkenlerin ortalama değerlerinin ne maksimum değerlerine ne de minimum değerlerine çok yakın olmadığı görülmektedir. Aynı zamanda değişkenlerin standart sapmalarının da ortalamadan dağılık olduğu tespit edilmiştir. Sonuç olarak veri setinde örneklem sapmasının olmadığı söylenebilir.

Değişkenler için öncelikle yatay kesit bağımlılığı testi ve homojenlik testi yapılmıştır. Seriler arasında yatay kesit bağımlılığı varken, bu durum dikkate alınmadan analiz yapılması elde edilecek sonuçları önemli ölçüde etkilemektedir (Pesaran, 2004).

3.2. Homojenlik Testi

Homojenlik testi, Pesaran vd. Yamagata (2008)'nin delta testleri aracılığı ile

araştırılmaktadır. Eğitim homojenitesinin yokluk hipotezi altında $\sqrt{N}/T \rightarrow \infty$ sürece hata terimleri normal dağılım sergilemekte dolayısıyla Pesaran ve Yamagata'nın delta_tilde istatistiği standart normal dağılım göstermektedir. Küçük örneklem için ise Pesaran ve Yamagata (2008) düzeltilmiş delta_tilde istatistiğini önermiştir. Bu istatistik de normal dağılım özelliklerine sahiptir. Dolayısıyla test istatistiklerinin olasılık değerlerinin 0.05 anlamlılık düzeyinden küçük olması durumunda eğitim katsayılarının homojen olduğunu savunan sıfır hipotezi reddedilecektir. Eğitim katsayılarının her bir ülke için homojen mi yoksa heterojen mi olduğunun test edilmesine imkân veren homojenlik testinin sıfır ve alternatif hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H_0 : Eğitim katsayıları homojendir.

H_1 : Eğitim katsayıları homojen değildir.

Tablo 5: Homojenlik Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Olasılık Değeri
delta_tilde	11,186	0,000***
delta_tilde_adj	12,307	0,000***

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 5'e göre delta ve düzeltilmiş delta test istatistiklerinin olasılık değerleri 0.05

anlamlılık düzeyinden küçük olduğu için eğim katsayılarının homojen olduğunu savunan sıfır hipotezi reddedilmektedir. Yani eğim katsayıları heterojendir. Bundan dolayı çalışmada kullanılan serilerin birim kök analizi yapılırken yatay kesit bağımlılığını ve heterojenliği dikkate alan testler kullanılmıştır.

3.3. Yatay Kesit Bağımlılığının Test Edilmesi

Yatay kesit bağımlılığının varlığı; zaman boyutu yatay kesit boyutundan büyük olduğunda; Breusch-Pagan (1980) CDLM₁ testiyle, zaman boyutu yatay kesit boyutuna eşit olduğunda Pesaran (2004) CDLM₂ testiyle, zaman boyutu yatay kesit boyutundan küçük olduğunda ise Pesaran (2004) CDLM testiyle kontrol edilmektedir. Bu testler, grup ortalama sıfırdan farklı olduğunda sapmalı olmaktadır. LM test istatistiği ilk haliyle aşağıdaki gibidir:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (\hat{\rho}_{ij}^2) \sim \frac{\chi_{N(N-1)}^2}{2} \quad (2)$$

Pesaran vd. (2008), sonucu sapmalı olan testlerin istatistiğine varyans ve ortalamayı

ekleyerek sorunu ortadan kaldırmışlardır. Bu nedenle ismi sapması düzeltilmiş LM testi olarak ifade edilmektedir (LM_{adj}). LM_{adj} istatistiği şöyledir:

$$LM_{adj} = \left(\frac{2}{N(N-1)} \right)^{1/2} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \left(\frac{(T-K-1)\hat{\rho}_{ij} - \hat{\rho}_{Tij}}{v_{Tij}} \right) \sim N(0,1) \quad (3)$$

Denklemden $\hat{\rho}_{Tij}$ ortalamayı, v_{Tij} notasyonu ise varyansı temsil etmektedir.

Çalışmada yer alan kesitler arası bağımlılığın varlığını test eden yatay kesit bağımlılığı testinin sıfır ve alternatif hipotezleri aşağıdaki gibidir:

H₀: Yatay kesit bağımlılığı yoktur.

H₁: Yatay kesit bağımlılığı vardır.

Test sonucunda elde edilecek olasılık değeri 0.05'ten küçük olduğunda H₀ hipotezi %5 anlamlılık düzeyinde reddedilmekte ve paneli oluşturan birimler arasında yatay kesit bağımlılığının olduğuna karar verilmektedir (Pesaran vd., 2008).

Değişkenler arasında yatay kesit bağımlılığının varlığı aşağıdaki Tablo 6'da gösterilmektedir.

Tablo 6: Yatay Kesit Bağımlılığı Testi Sonuçları

CD Testleri	logkbgdp	sh	logser
CD _{lm} (BP,1980)	67,853 (0,000)	98,232 (0,000)	60,814 (0,000)
CD _{lm} (Pesaran,2004)	5,326 (0,000)	9,385 (0,000)	4,385 (0,000)
CD (Pesaran, 2004)	-2,980 (0,001)	-2,776 (0,003)	-0,543 (0,294)
LM _{adj} (PUY, 2008)	26,853	12,722 (0,000)	19,272 (0,000)

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Tablo 6'da görüldüğü gibi olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için H₀ hipotezleri güçlü bir şekilde reddedilmiştir. Serilerde yatay kesit bağımlılığının olduğuna karar verilmiştir. Bu durumda paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı vardır. Ülkelerden birine gelen bir sağlık harcamaları veya gayri safi yurtiçi hasıla şoku diğerlerini de etkilemektedir. Bu nedenle bu ülkelerdeki karar vericiler ekonomi politikalarını belirlerken diğer ülkelerin uyguladıkları politikaları ve bu ülkelerin sağlık harcamaları veya

GSYH'larını etkileyen şokları göz önünde bulundurmaldırlar.

3.4. Panel Birim Kök Testleri

Verilerde hem zaman hem de yatay kesit boyutunu dikkate alan panel birim kök testleri; zaman serileri analizine göre istatistiksel olarak daha anlamlı ve güçlü kabul edilmektedir (Güloğlu ve İspir, 2008).

Literatürde sıklıkla kullanılan panel birim kök sınamaları Levin vd. (2002) ve Im vd. (1997) sınamalarıdır. Bu testler literatürde

birinci kuşak birim kök sınamaları şeklinde tanımlanır ve yatay kesit bağımlılığını dikkate almamaktadır. Dolayısıyla birinci kuşak birim kök sınamaları yaygın olarak bahsedilen ekonomik değişkenler arasında karşılıklı etkileşimin varlığına karşın, bunu dikkate almayarak paneli oluşturan yatay kesit birimlerinin bağımsız olduklarını varsaymaktadırlar.

Ancak yatay kesit birimlerinin aynı tür şoktan etkilendiği durum için, yatay kesit bağımsızlığını öne sürmek gerçekçi bir yaklaşım olmayacaktır. Ve bunu varsaymak, O'Connell (1998)'e göre, sıfır ön savının aşırı ret edilmesine neden olacaktır.

Birinci kuşak panel birim kök testlerinden farklı olarak yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci kuşak panel birim kök testleri, paneli oluşturan seriler için tek tek hangilerinin durağan olup olmadığı konusunda bilgi vermektedir.

Çalışmada paneli oluşturan ülkeler arasında yatay kesit bağımlılığı tespit edildiği için

serilerin durağanlığını incelemek için yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil birim kök testlerinden Hadri- Kruzomi (2012) panel birim kök testi uygulanmıştır.

Hadri- Kruzomi (2012) testi, zaman serisindeki KPSS testinin yatay kesit bağımlılığını dikkate alan panel birim kök testi olarak geliştirilmiştir. Test istatistikleri şöyle hesaplanmaktadır:

$$Z_A^{SPC} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iSPC}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^W)^2 \quad (4)$$

$$Z_A^{LA} = \frac{1}{\hat{\sigma}_{iLA}^2 T^2} \sum_{t=1}^T (S_{it}^W)^2 \quad (5)$$

Hadri-Kruzomi testinin boş ve alternatif hipotezleri şöyle gösterilmektedir (Hadri, Kruzomi, 2012: 31):

$H_0: \theta_i \neq 0$: Seriler durağandır.

$H_0: \theta_i = 0$: Seriler durağan değildir.

Aşağıdaki Tablo 7'de Hadri-Kruzomi panel birim kök testi sonuçları verilmiştir.

Tablo 7: Hadri-Kruzomi Panel Birim Kök Testi

Seviyede	İstatistik Değeri	Sabitli Olasılık Değeri
logkbgdp		
ZA_spc	-1,1503	0,8750
ZA_la	-1,7027	0,9557
sh		
ZA_spc	-2,1990	0,9861
ZA_la	-2,3860	0,9915
logser		
ZA_spc	-1,3701	0,9147
ZA_la	-2,0350	0,9791

Tablo 7'de yer alan sonuçlara göre; bütün değişkenlerin seviyede durağan ve yatay kesit bağımlılığına sahip oldukları görülmektedir. Bu amaçla çalışmada Westerlund-Edgerton (2007), LM bootstrap panel eşbütünleşme testi kullanılmıştır.

3.5. Panel Eşbütünleşme Testi

Seriler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin varlığı, Westerlund-Edgerton (2007), tarafından geliştirilen LM bootstrap panel

eşbütünleşme testiyle incelenmiştir. LM bootstrap testi, McCoskey ve Kao (1998)'nin geliştirmiş olduğu Lagrange Multiplier testine dayanmakta olup, yatay kesit bağımlılığının olması durumunda LM testi bootstrap kritik değerler ile ekonometrik modellerde panelin geneli için eşbütünleşmenin olup olmadığı test edilmektedir. Geliştirilen panel eşbütünleşme denklemi aşağıdaki denklemden türetilmektedir.

$$y_{it} = \alpha_i + x'_{it}\beta_{it} + z_{it} \quad (6)$$

$$z_{it} = u_{it} + v_{it} \quad (7)$$

$$v_{it} = \sum_{j=1}^t \eta_{ij} \quad (8)$$

η_{ij} ortalaması sıfır ve varyansı σ_i^2 olan bir hata terimidir. Aşağıda testin hipotezleri gösterilmiştir.

$\sigma_i^2 = 0$ Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi vardır.

$\sigma_i^2 > 0$ Seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur.

Westerlund tarafından oluşturulan LM istatistiği aşağıdaki gibidir:

$$LM_N^+ = \frac{1}{NT^2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^t \hat{\omega}_i^{-2} S_{it}^2 \quad (9)$$

LM istatistiğinde $\omega_{it} = (u_{it}, \Delta x'_{it})'$ ve S_{it} FMOLS ile tahmin edilmiş olan modeldeki \hat{z}_{it} hata terimlerinin kısmi toplamlarıdır (Westerlund-Edgerton, 2007:186-188).

Tablo 8: LM Bootstrap Eşbütünleşme Testi

Seviyede	Sabit	
	İstatistik	Bootstrap p-değeri
LM_N^+	3,460	0,448

Not: *Bootstrap olasılık değerleri 10000 tekrarlı dağılımdan elde edilmiş olup, k gecikme uzunluğu 4 olarak alınmıştır. Asimptotik olasılık değerleri standart normal dağılımdan elde edilmiştir.

Tablo 8, Westerlund-Edgerton (2007) LM bootstrap panel eşbütünleşme testi sonuçlarını vermektedir. Tablodan elde edilen sonuçlara göre yatay kesit bağımlılığı altında hem sabitli modelde hem de sabit ve trendli modellerde test olasılık değerlerinin 0.05'ten büyük olmasından dolayı eşbütünleşme ilişkisi vardır hipotezi kabul edilmektedir. Dolayısıyla seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu sonucuna varılmaktadır.

3.6. Panel Nedensellik Testi

Emirmahmutoğlu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen Panel Fisher testi zaman serilerindeki Toda-Yamamoto (1995) nedensellik testi mantığına dayanmaktadır. Bu test, aynı zamanda seriler durağansa, seriler arasında eşbütünleşme ve yatay kesit bağımlılığı varsa kullanılmaktadır.

Testin ilk aşamasında aşağıdaki model tahmini yapılır:

$$Z_{i,t} = U_i + A_{i1}Z_{i,t-1} + \dots + A_{ik}Z_{i,t-k_i} + \sum_{l=k_i+1}^{k_i+d_{max_i}} A_{il}Z_{i,t-1} + u_{i,t} \quad (10)$$

$$i = 1,2,3 \dots \dots N, \quad t = 1,2,3T \quad (11)$$

d_{max_i} = her bir i için maksimum entegre düzeyini ifade etmektedir.

H_0 =Nedensellik ilişkisi yoktur.

H_1 =Nedensellik ilişkisi vardır.

Sıfır hipotez, nedensellik ilişkisinin bulunmadığını ifade ederken, alternatif hipotez ise nedensellik ilişkisinin bulunduğunu ifade etmektedir (Emirmahmutoğlu ve Köse, 2011: 872).

Tablo 9: Panel-Fisher Nedensellik Testi Sonuçları

	Fisher İstatistik	Olasılık Değeri
logkbgdp=>sh	40,336	0,001***
sh=>kbgdp	40,973	0,001***
logser=>sh	31,594	0,011**
sh=>logser	30,935	0,014**
logser=>logkbgdp	40,336	0,001***
logkbgdp=>logser	40,973	0,001***

Not: *, **, *** sırasıyla %10, %5 ve %1 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. Gecikme uzunluğu 3 olarak alınmıştır.

Tablo 9, panel nedensellik testi sonuçlarını göstermektedir. Ekonomik büyüme, sağlık harcamaları ve sermaye değişkenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırıldığı çalışmada bütün değişkenler arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir.

4. SONUÇ

Beşeri sermayenin gelişmesine katkıda bulunan önemli faktörlerden biri de sağlıktır. Toplumdaki bireylerin sağlık düzeyi ile ekonomik gelişmişlik arasındaki ilişkiler gerek teorik gerekse de ampirik çalışmalar sonucu ortaya konulmakta ve yapılan çalışmaların çoğunda sağlık durumuna ilişkin gelişmelerin ülkelerin ekonomik performanslarını artırdığı sonucuna varılmaktadır. Dolayısıyla, beşeri sermayenin artmasını sağlayan sağlık harcamalarının da artırılması gerekmektedir.

Bu çalışmada, sağlık harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki 8 Doğu ve Merkezi Avrupa Ülkeleri için 1995-2016 dönemi yıllık verileri kullanılarak panel veri analizi yardımıyla araştırılmıştır. Çalışmada öncelikle yatay kesit bağımlılığı testi uygulanmıştır. Daha sonra yatay kesit

bağımlılığına dayanan panel birim kök testi, eşbütünleşme testi ve nedensellik testlerine yer verilmiştir.

Yatay kesit bağımlılığının varlığı, Breusch-Pagan (1980) tarafından bulunan ve Pesaran vd. (2008) tarafından sapması düzeltilen LM_{adj} testi ile incelenmiş ve serilerin tamamında yatay kesit bağımlılığının olduğuna karar verilmiştir. Analizde serilerde birim kökün varlığı Hadri-Kruzomi testiyle analiz edilmiş ve serilerin düzeyde durağan olduklarına karar verilmiştir. Eşbütünleşme ilişkisinin varlığı ise Westerlund-Edgerton (2007) tarafından geliştirilen LM Bootstrap testi ile analiz edilmiş ve seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. Seriler arasındaki nedensellik ilişkisi sonucuna göre ise bütün değişkenler arasında nedensellik olduğu görülmüştür.

Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkelerinde sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanması için bireyin beşeri sermayesinde etkili olan başta sağlık gibi her türlü faktöre önem vermesi gerekmektedir. Dolayısıyla, politika yapıcıların bireyin sağlık durumlarında iyileştirme adına sağlık harcamalarını da artırma yoluna gitmeleri gerekmektedir.

KAYNAKÇA

1. AKRAM, N. (2009). "Short Run and Long Run Dynamics of Impact of Health Status on Economic Growth Evidence From Pakistan", Munich Personal RePEc Archive (MPRA) Papers, No. 15454, ss.1-2.
2. AKAR, S. (2014). "Türkiye’de Sağlık Harcamaları, Sağlık Harcamalarının Nispi Fiyatı ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin İncelenmesi", Yönetim ve Ekonomi, 21(1), ss. 311-322.
3. ARISOY, İ., ÜNLÜKAPLAN, İ. ve ERGEN, Z. (2010). "Sosyal Harcamalar ve İktisadi Büyüme İlişkisi: Türkiye Ekonomisinde 1960–2005 Dönemine Yönelik Bir Dinamik Analiz", Maliye Dergisi, Sayı 158.
4. AY, A., KIZILKAYA O. ve KOÇAK E. (2013). "Sağlık Göstergeleri ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği", Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 1, ss. 163-172.
5. BHARGAVA, A.; JAMISON, D.T.; Lau, L. ve MURRAY C.J. (2000). Modeling the Effects of Health on Economic Growth, GPE Discussion Paper Series, 33: 1-33.
6. BLOOM, D.E.; CANNING, D. ve SEVILLA, J. (2004). "The Effect of

- Health on Economic Growth: A Production Function Approach”, *World Development*, 32(1): 1–13.
7. BOZKURT, H. (2010). “Eğitim, Sağlık ve İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkiler: Türkiye İçin Bir Analiz”, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(1).
 8. BREUSCH, T.S. and PAGAN A.R. (1980). “The Lagrange Multiplier Test and its Application to Model Specification in Econometrics”, *Review of Economic Studies* 47, pp.239-254.
 9. CHAKRABORTY, S. (2004). “Endogenous Lifetime and Economic Growth”, *Journal of Economic Theory*, 116: 119–137.
 10. CHANG, K. and YING Y.-H. (2006). “Economic Growth, Human Capital Investment, And Health Expenditure: A Study of OECD Countries”, *Hitotsubashi Journal of Economics*, 47(1), s.1-16.
 11. ÇETİN, M. ve ECEVİT, E. (2010). “Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Regresyon Analizi”, *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 11(2): 166-182.
 12. DREGER, C. ve REIMERS, H. E. (2005). “Health Care Expenditures in OECD Countries: A Panel Unit Root and Cointegration Analysis”, *IZA Discussion Paper*, 1469: 1-20.
 13. ELMİ, Z. M. ve SADEGHI, S. (2012). “Health Care Expenditures and Economic Growth in Developing Countries: Panel Co-Integration and Causality”, *Middle-East Journal of Scientific Research*, 12(1): 88-91.
 14. EMİRMAHMUTOĞLU, F. ve KÖSE, N. (2011). “Testing for Granger Causality in Heterogeneous Mixed Panels”, *Economic Modelling*, 28: 870-876.
 15. GERDTHAM, U. ve JONSSON, B. (2000). “International comparisons of health expenditure: Theory, Data and Econometric Analysis”, Elsevier, Vol. 1, pp 11-53.
 16. GREGORY, A. W. and HANSEN, B. E. (1996), “Residual-Based Tests for Cointegration in Models With Regime Shifts”, *Journal of Econometrics*, 70(1): 99-126
 17. GÜLOĞLU, B. ve İSPİR, S. (2009). *Yeni Gelişmeler Işığında Türkiye’de Satın Alma Gücü Paritesi Hipotezinin Panel Birim Kök Sınaması*, Pamukkale Üniversitesi İ.İ.B.F. İktisat Bölümü Yayınları.
 18. HADRI, K. ve KURIZOMI, E. (2012). “A Simple Panel Stationarity Test in the Presence of Serial Correlation and a Common Factor”, *Economics Letter*, Sayı:115, ss.31-34.
 19. HAYALOĞLU, P. ve BAL H. Ç. (2015). “Üst Orta Gelirli Ülkelerde Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi”, *İşletme ve İktisat Çalışmaları Dergisi*, Cilt:3, Sayı:2, ss. 35-44.
 20. İM, K. S., PESARAN, M. H. and SHIN Y. (2003). “Testing for Unit Roots in Heterogeneous Panels”, *Journal of Econometrics*, 115, pp.53-74.
 21. KAR, M. ve AĞIR H. (2006). “Türkiye’de Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Eşbütünleşme Yaklaşımı ile Nedensellik Testi, 1926-1994”, *Selçuk Üniversitesi İİBF Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi* 6(11) ss.51-68.
 22. KIYMAZ, H., AKBULUT Y. ve DEMİR A. (2006). “Tests of Stationarity and Cointegration of Health Care Expenditure and Gross Domestic Product”, *The European Journal of Health Economics* 7(4): 285- 289.
 23. KÖKSAL, T., B., MERT, M. ve ÖZDEMİR, A. Z. (2010). “Kamu Yatırımları ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Bir Bakış: Türkiye 1969-2003”, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Cilt 25, Sayı 1, s. 25-39.

24. LEE, J. and STRAZIČIĆ, M. C. (2004). Minimum LM Unit Root Test with One Structural Break. Appalachian State University Working Papers. No.04-17: 1-15.
25. LEVIN, A., LIN, C.F. ve CHU, C.S.J. (2002). "Unit Root Tests in Panel Data: Asymptotic and Finite Sample Properties", *Journal of Econometrics*, 108,1-24.
26. MCCOSKEY, S., and KAO, C. (1998). "A Residual-based Test of the Null of Cointegration in Panel Data", *Econometric Reviews*, 17(1), 57-84.
27. NARAYAN, S., NARAYAN, P.K. and MISHRA, S. (2010). "Investigating The Relationship between Health and Economic Growth: Empirical Evidence from A Panel of 5 Asian Countries", *Journal of Asian Economics*, 21: 401-411.
28. O'CONNELL P.G.J. (1998). "The Overvaluation of Purchasing Power Parity", *Journal of International Economics* 44, 1-19.
29. PESARAN, H. M. (2004). "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", Discussion Paper No. 1240 August, p.5.
30. PESARAN, M. H. and YAMAGATA, T. (2008). "Testing Slope Homogeneity in Large Panels", *Journal of Econometrics*, 142, pp.50–93.
31. PESARAN, M.H., ULLAH, A. and YAMAGATA, T. (2008). "A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross-Section Independence", *Econometrics Journal*, 11, 105-127.
32. SELİM S., UYSAL D. ve ERYİĞİT, P. (2014). "Türkiye’de Sağlık Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisinin Ekonometrik Analizi", *Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi*, 7(3), ss.13-24.
33. ŞİMŞİR CÖMERTLER N., ÇONDUR F., BÖLÜKBAŞ M. ve ALATAŞ, S. (2015). "Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı", *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar* 2015 Cilt: 52 Sayı: 604.
34. TABAN, S. (2006). "Türkiye’de Sağlık ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisi", *Sosyo Ekonomi*, 2006-2: 31-46.
35. TIRAŞOĞLU, M. ve YILDIRIM B. (2012). "Yapısal Kırılma Durumunda Sağlık Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Uygulama", *Electronic Journal of Vocational Colleges* 2(2), ss.111-117.
36. UÇAN, O. ve ATAY S. (2016). "Türkiye’de Sağlık Harcamaları ve Büyüme Arasındaki İlişki Üzerine Bir İnceleme", *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Temmuz 2016; 9(3).
37. WESTERLUND, J. ve EDGERTON, D.L. (2007). "A Panel Bootstrap Cointegration Test", *Economic Letters*, 97(3), 185-190.
38. YUMUŞAK, İ. G. ve YILDIRIM, D. Ç. (2009). "Sağlık Harcamaları İktisadi Büyüme İlişkisi Üzerine Ekonometrik Bir İnceleme", *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi* 5(1) ss.57-70.

SAĞLIK KURUMLARINDA İŞYERİ ŞİDDETİ VE DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ UYGULAMA VE ARAŞTIRMA HASTANESİ'NDE BEYAZ KOD BAŞVURULARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

WORKPLACE VIOLENCE IN HEALTH CARE ORGANIZATIONS AND EVALUATION OF “CODE WHITE” APPLICATION IN DOKUZ EYLUL UNIVERSITY APPLICATION AND RESEARCH HOSPITAL

Nevzat DEVEBAKAN*

* Dr. Öğr. Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, Sağlık Kurumları İşletmeciliği Programı,
nevzatdevebakan@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8444-7066>

ÖZ

Sağlık kurumlarında işyeri şiddeti kritik bir sorun olmaya devam etmektedir. Sağlık kurumlarında şiddet çalışanların motivasyonunu, verimliliğini ve çalışma yaşamı kalitesini olumsuz etkilemektedir. Beyaz kod uygulaması işyeri şiddetine uğramış sağlık çalışanlarına hukuki yardım sağlamak için oluşturulmuştur. Bu çalışmanın amacı İzmir’de bulunan Dokuz Eylül Üniversitesi Hastanesi Uygulama ve Araştırma Hastanesi’nde Beyaz Kod bildirim yapılmış şiddet vakalarını araştırmak ve söz konusu işyeri şiddetini ilişkili değişkenler açısından analiz etmektir. Araştırmada 2015-2017 yılları arasında bildirim yapılmış 160 şiddet vakasındaki 88 erkek ve 72 kadın sağlık çalışanı tam sayım yöntemiyle araştırmaya dâhil edilmiştir. Veri analizinde SPSS 23 paket programı kullanılmıştır. Bulgular, çalışanların %86,9 oranında sözel şiddete, %13,1 oranında fiziksel şiddete, %57,5 oranında tehdide ve %71,3 oranında küfre maruz kaldıkları göstermektedir. Araştırma bulguları ayrıca; acil servislerinde sözel şiddetin daha fazla meydana geldiğine, “bekleme süresi” faktörünün diğer faktörlere göre daha fazla sözel şiddete, “yasal/uygun olmayan hasta isteklerinin” daha fazla fiziksel şiddete neden olduğuna, kadın saldırganların daha fazla sözel şiddete ve erkek saldırganların daha fazla fiziksel şiddete neden olduklarına işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler: Sağlık Kurumları, İşyeri Şiddeti, Beyaz Kod

Jel Kodları: M1, I10, L30, J81

ABSTRACT

Workplace violence continues to be a critical issue in health care organizations. Violence in healthcare organizations negatively affects employees' motivation, productivity and quality of working life. A code white application provides legal assistance to health workers who have suffered workplace violence. The aims of this study investigate workplace violence against the healthcare workers at Dokuz Eylul University Application and Research Hospital in Izmir -Turkey and analyze it by related variables. Samples consisted of 88 male, 72 female and totally 160 healthcare organization workers who were reported between 2015 and 2017 in 160 violence cases. The SPSS 23 program was used for data analysis. The findings have shown that 86.9% of the employees were exposed to verbal abuse, 13.1% were physical abuse, 57.5% were threatened and 74.4% were subjected to swearing. The findings also have shown that emergency departments are exposed to more verbal abuse than other departments, “waiting time” led to more verbal abuse than other violence factors and “non-legal patients’ requests” led to more physical violence, female perpetrators led to more verbal abuse and male perpetrators led to more physical violence.

Keywords: Health Care Organizations, Workplace Violence, Code White

Jel Codes: M1, I10, L30, J81

1. GİRİŞ

Sağlık çalışanları için sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamının yaratılmasında devletin, sağlık kurumları yöneticilerinin ve sağlık çalışanlarının yükümlülükleri bulunmaktadır. Tarafların konu ile ilgili görev, yetki ve sorumlulukları dünyanın birçok yerinde olduğu gibi Türkiye’de de yasal düzenlemelerle güvence altına alınmıştır. Söz konusu sağlık çalışanlarının maruz kaldığı işyeri şiddetinin günümüzde güncelliğini koruması, şiddet vakalarının çalışan, sağlık kurumları ve ülke ekonomisi açısından neden olduğu ekonomik ve sosyal kayıpların bertaraf edilmesine yönelik devlet düzeyinde bir takım düzeltici ve önleyici faaliyetlerin başlatılması kaçınılmaz olmuştur. Sağlık çalışanlarına yönelik şiddetin giderek artması, Sağlık Bakanlığı’nın çalışanların güvenliğinin sağlanması amacıyla bir takım düzenlemeleri yapmasını zorunlu hale getirmiş ve sağlık çalışanlarına yönelik şiddeti önlemeyi ve çalışan güvenliğini sağlamayı amaçlayan acil beyaz kod durum yönetim aracı oluşturulmuştur. Çalışmanın bundan sonraki bölümlerinde; şiddet ve ilgili kavramlar, dünyada ve Türkiye’de sağlık kurumlarında şiddet ile ilgili literatür, sağlık kurumlarında şiddetin nedenleri, şiddetin sağlık çalışanları ve sağlık kurumları açısından sonuçları ile Türkiye’de “beyaz kod” uygulamaları ile ilgili yasal düzenlemeler ve konu ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışmalara yer verildikten sonra, Dokuz Eylül Üniversitesi Uygulama ve Araştırma Hastanesi’nde (DEÜUAH) beyaz kod bildirim yapılmış şiddet vakalarını ve söz konusu işyeri şiddetini ilişkili değişkenler açısından analizini kapsayan bir araştırmaya yer verilecektir.

2. ŞİDDET VE İLGİLİ KAVRAMLAR

Dünya Sağlık Örgütü şiddetin bir hak sağlığı problemi olduğu ilan etmiştir (WHO, 1996). Uluslararası Çalışma Örgütü şiddeti, işyerinde yaşanan eylem veya olayın çalışanda doğrudan veya dolay

olarak bıraktığı zarar ya da tehditler şeklinde tanımlamaktadır (Chappell ve Di

Martino, 2006). Amerika İş İstatistikleri Bürosu’na göre sağlık ve sosyal yardım sektörlerinde işyeri şiddeti, diğer sektörlerde meydana gelen şiddet olaylarına kıyasla daha sık meydana gelmekte ve söz konusu şiddet vakaları, tüm ölümcül olmayan şiddet vakalarının %60’ını oluşturmaktadır (Janocha, 2000). İş yerinde şiddet sözel, fiziksel veya tehdit şeklinde gerçekleşebilir (Taylor, 2000). Konu ile ilgili literatür incelendiğinde şiddetle ilgili; saldırı (atak), tehdit, istismar, taciz ve cinsel taciz kavramlarının çok sık kullanıldığı görülmektedir (Di Martino, 2003). Şiddetle ilgili belirtilen kavramlara bakıldığında; fiziksel ve sözel şiddetin gerçekleşmesi paralel olarak gözdağı, tehdit, zorbalık, taciz, küfür, her türlü hakaret veya ayrımcılık gibi olumsuzluklara da eş zamanlı maruz kaldıkları görülmektedir. Fiziksel şiddet, bir kişi ya da gruba karşı, fiziksel, cinsel ya da psikolojik zarara neden olacak şekilde fiziksel kuvvet uygulanmasıdır. Bu şiddet türü, diğerlerinin yanı sıra, vurma, fırlatma, tekmeleme, yakma gibi bireyde ciddi fiziksel yaralanmalara neden olan tehlikeli davranışları, fiziksel saldırıları içerir (Tel, 2000). Psikolojik şiddet ise, çalışanın iş doyumunun azalmasına, moral ve motivasyonunun düşmesine, yüksek düzeyde stres yaşamasına, psikosomatik ve fiziksel hastalıkların ortaya çıkmasına ve işgücü piyasasından dışlanmasına neden olmaktadır (Salin, 2003). İşyeri şiddeti üzerine yapılan araştırmalar, günümüzde psikolojik şiddetin fiziksel şiddetten daha tehlikeli boyutlara ulaştığını ve çalışanlar bakımından işyerinde önemli bir mesleki sağlık ve güvenlik sorunu haline geldiğini göstermektedir (Chappell ve Di Martino, 2006).

3. DÜNYA’DA SAĞLIK KURUMLARINDA ŞİDDET

Sağlık kurumları ve sağlık kurumları çalışanları şiddet olayları bakımından riskli işyerleri ve meslekler grubunda yer

almaktadır (Lancet ve Guay, 2014; Vartia, 2003; Chappell ve Di Martino, 2006; McPhaul ve Lipscomb, 2004:168–185). Sağlık sektöründe görülen şiddet vakalarının toplam vakaların çeyreğini oluşturduğu düşünülmektedir (Di Martino, 2002). Araştırmalar, sağlık çalışanlarının şiddete uğrama riskinin diğer hizmet sektörü çalışanlarına oranla 16 kat daha fazla olduğunu, hemşirelerin ise diğer sağlık çalışanları arasında üç kat daha fazla risk altında olduğunu göstermektedir (Kingma, 2001). Sağlık sektörünün kadın çalışan ağırlıklı bir sektör olması şiddet riskini artırmakta ve şiddet iş sağlığı ve güvenliği riski olarak güncelliğini koruyan küresel bir sorun olmaya devam etmektedir (Di Martino, 2003).

Dünya sağlık örgütüne göre dünyada her yıl yaklaşık 1,3 milyon insan kişiler arası şiddet nedeniyle ölmekte ve bu sayı toplam ölümlerin %2,5'ine denk gelmektedir (WHO, 2014). Dünyada sağlık çalışanları arasında şiddet bildirim oranları %36-95 arasında değişmektedir. Bu oran Bulgaristan'da %75,8 iken, Avustralya'da %67,2'dir. Ölümle sonuçlanan işyeri şiddet vakaları son 10 yılda tüm sektörlerde azalırken sağlık sektöründe değişmemiştir. Sağlık çalışanlarına ve hemşirelere, özellikle de acil servislerde çalışan en savunmasız hemşirelere karşı yapılan fiziksel ve sözel saldırılar küresel düzeyde ciddi bir sorun olup sık görülmektedir (Ramacciatia, 2018: 23).

ABD'de CINAHL, Medline ve PsycInfo akademik veri tabanları kullanılarak dünya genelinde hemşirelerin karşılaştığı şiddetin tahmin edilmesine yönelik yapılan bir çalışma (n=151,347); hemşirelerin toplamda %36,4 oranında fiziksel, %66,9 oranında fiziksel olmayan şiddet, %39,7 oranında zorbalık ve %25 oranında cinsel tacize maruz kaldığını göstermektedir (Spector vd., 2014:72-84). ABD'de acil servis çalışanları üzerinde yapılan bir başka şiddet araştırmasında da, sözel şiddet en fazla görülen şiddet türü olarak saptanmış, bu şiddet türünü lakap takma, tehdit, dava açma tehdidi, fiziksel şiddet, cinsel ima ve

cinsel taciz takip etmiştir (Copeland ve Henry, 2017).

Sağlık çalışanlarının meslektaşları tarafından da şiddete maruz kalması söz konusudur. ABD'de hemşirelerin maruz kaldığı meslektaş şiddeti ile ilgili yapılan bir çalışmada yaklaşık dörtte birinin şiddete maruz kaldığını ortaya koymaktadır (Barber vd., 2017) Nepal'de hemşirelerin son 6 ayda karşılaştığı şiddet düzeyi ile ilgili yapılan bir çalışma; katılımcıların üçte ikisinin şiddete maruz kaldığını ve sözel şiddetin fiziksel şiddet ve cinsel tacizden daha gerçekleştiğini göstermektedir (Pandey vd., 2018: 235-241). Güney Kıbrıs'ta hemşire ve doktorların son 12 ayda maruz kaldığı işyeri şiddetin araştırıldığı bir çalışmada doktor ve hemşirelerin %88,8 oranında sözel şiddete maruz kaldıklarını ortaya koymaktadır (Vezyridis vd., 2015:1210-1222). Yine Ürdün'de hemşireler üzerinde yapılan bir çalışmada; son bir yılda katılımcıların %58,2 oranında fiziksel, %67,8 oranında ise sözel şiddete maruz kaldıkları tespit edilmiştir (Al-Omari, 2015: 111–118). Hong Kong'da hemşire üzerinde yapılan bir araştırma; hemşirelerin yaklaşık yarısının bir önceki yılda şiddete maruz kaldığını ve söz konusu şiddetin en fazla sözel şiddet olarak gerçekleştiğini ortaya koymaktadır. İlgili çalışmada hasta yakınları en fazla şiddete neden olan kesim olmuştur (Cheung ve Yip, 2017:1-10). İran'da hemşireler üzerinde yapılan bir çalışma hemşirelerin yaklaşık dörtte üçünün sözel, dörtte birinin fiziksel şiddete maruz kaldığı ve şiddet eylemlerinin en fazla acil serviste medyama geldiğini göstermektedir (Mostafavian vd., 2018: 219-225). İran'da tıp uzmanlık eğitimi alan sağlık çalışanları arasında yapılan bir çalışmada katılımcıların sözel şiddeti fiziksel şiddete göre daha fazla yaşadığı saptanmıştır (Pouryaghoub vd., 2017:15-20).

Sağlık çalışanlarının karşılaştığı şiddet olaylarının bildirim oranları ile ilgili düzeltici ve önleyici faaliyetlerin planlanması ve sorunun genel çerçevesini çizme ve kök nedenlerini bulma açısından önem taşımaktadır. Ancak sağlık çalışanlarının

şiddet olaylarını çeşitli gerekçelerle sıklıkla rapor etmediği görülmektedir. Örneğin Kanada’da hemşireler üzerinde yapılan bir şiddet araştırmasında (n=8780), hemşirelerin %70’nin taciz vakalarını bildirmedeği tespit edilmiştir (Duncan, 2016). Yine İran’da 5874 sağlık çalışanı üzerinde yapılan bir araştırmada katılımcıların dörtte üçünün son 12 ayda psikolojik şiddete maruz kaldığını ve söz konusu şiddet vakalarının %70’nin (şiddeti rapor etmenin yararsız olduğu gerekçesi ile) bildirilmediği görülmektedir (Khoshknab vd., 2015:1-6).

Gambia’da yapılan bir çalışmada katılımcıların %62’inin son 12 ayda sözel şiddete, %59’8’inin fiziksel şiddete ve %17,2’sinin cinsel tacize maruz kaldıklarını ortaya koymaktadır (Sisawo, 2017). Pakistan’da yapılan bir araştırma hemşirelerin mesleki kariyerleri %80 oranında sözel, %20 oranında fiziksel şiddete maruz kaldıkları tespit edilmiştir (Shahzad ve Malik, 2014: 2021–2034). İsrail’de yapılan bir araştırma doktorların son 12 ayda yarısından fazlasının sözel şiddete maruz kaldığını ortaya koymaktadır. Çalışmada, şiddetin doktorların ve ailelerinin yaşam kalitesini olumsuz etkilediği istatistikî anlamda tespit edilmiştir. Araştırmada şiddete neden olan en önemli faktörün uzun bekleme süresi olduğu tespit edilmiştir (Carmi vd., 2005).

Brezilya’da yapılan ve birinci basamak sağlık çalışanları üzerinde yapılan bir araştırmada en fazla, hakaret söyleminin gerçekleştiğini göstermektedir (Da Silva vd., 2015:1347-1355). Çin Halk Cumhuriyeti’nde farklı mesleklerdeki 1899 sağlık çalışanı üzerinde yapılan bir çalışmada doktor ve hemşirelerin daha fazla şiddete maruz kaldığını ortaya koymuştur (Sun vd., 2017).

Filistin’deki hastanelerde acil servislerde çalışan hemşireler üzerinde (n=444) yapılan işyeri şiddeti ile ilgili yapılan kesitsel bir araştırmada; katılımcıların %76,1 oranına son 12 ayda şiddetin bir türü ile karşılaştıkları tespit edilmiştir (Hamdan, 2015). Yine Bahreyn’de acil servis

biriminde çalışan doktor, hemşire ve personel yardımcılarının örneklem olarak alındığı bir araştırmada, katılımcıların son 12 ayda %78 oranında sözel, %11 oranında fiziksel ve %3 oranında ise cinsel tacize maruz kaldıkları saptanmıştır (Rafeea vd., 2017:113–121). Mısır’da acil serviste çalışanlarının acil servislerde çalışmayanlara kıyasla daha fazla şiddete maruz kaldıkları tespit edilmiştir (Abou-ElWafa, 2015: 857-872). Yine Kanada’da yapılan bir çalışmada, acil servislerde çalışan paramediklerin %67,4 oranında sözel saldırı, %41,2 oranında gözdağı ve %26,2 oranında fiziksel saldırı ve %13,7 oranında cinsel istismara maruz kaldıkları saptanmıştır (Bigham, 2014:489-494). Mısır’da yapılan bir çalışmada acil serviste çalışanların %58,2 oranında sözel şiddete ve %15,7 fiziksel şiddete maruz kaldığını ortaya koymuştur. İlgili çalışmada “bekleme zamanı” ve “hasta ve hasta yakınlarının beklentilerinin karşılanmaması” en fazla şiddete neden olan faktörler olarak tespit edilmiştir (Abdellah ve Salama, 2017: 1-8).

Myanmar’da hastanelerde çalışan doktorların (n=196) mevcut işyeri şiddeti düzeylerini saptamaya yönelik bir çalışmada; doktorların kayda değer bir şekilde sadece %8,7 oranında sözel şiddete, %1 oranında da fiziksel şiddete maruz kaldıklarını ortaya koymaktadır. Araştırmacılar Myanmar’da hastanelerde çalışan doktorların maruz kaldığı şiddet sıklığının gelişmiş ülkelere oranla en az düzeyde olduğunu ve bu sonucun işyeri şiddetini tartışma açısından önemli olduğuna dikkat çekmektedir (Kasai vd., 2018).

4. TÜRKİYE’DE SAĞLIK KURUMLARINDA ŞİDDET

Daha önce ifade edildiği üzere sağlık çalışanlarına uygulanan şiddet küresel düzeyde bir halk sağlığı sorunu olmaya devam etmektedir. Konu ile ilgili literatüre bakıldığında ülkelerin coğrafik konumları,

yönetim şekilleri, sağlık sistemlerinin yapısı veya genel olarak kalınlık-gelişmişlik düzeyleri farklılıklarının sağlık çalışanlarının şiddete uğrama gerçekliğini etkilemediği görülmektedir. Türkiye’de konu ile ilgili literatüre bakıldığında sorunun günümüzde halen güncelliğini koruduğunu ve sağlık çalışanlarının şiddete maruz kalmaya devam ettikleri görülmektedir. Türkiye’de 12.944 sağlık çalışanı üzerinde yapılan ulusal bir araştırmada da sözel şiddet %43,2, fiziksel şiddet %6,8, mobbing %2,4 ve cinsel taciz %1 oranında tespit edilmiştir (Pinar vd., 2015).

Türkiye genelindeki devlet, eğitim ve araştırma, üniversite ve özel hastanelerde çalışan 713 doktor üzerinde yapılan bir çalışma; katılımcıların %78,1’nin son bir yıl içinde en az bir kez, %65,9’nun ise birden fazla şiddete maruz kaldığını göstermektedir (Pinar vd., 2015). Türkiye’de konu ile ilgili sağlık çalışanları üzerinde yapılan başka bir çalışmada (n=1209) çalışmada; sağlık çalışanlarının %49,5 oranında herhangi bir fiziksel, sözel ve hem fiziksel hem de sözel şiddete maruz kaldığı tespit edilmiştir (Ayrancı vd., 2006:276-296).

Türkiye’de tıpta uzmanlık eğitimi süreçlerinde 1712 uzman doktor aday üzerinde yapılan bir araştırma; doktorların %67’nin (n=1142) sözel şiddete, %16’sının (n=272) fiziksel şiddete ve %3’nün (n=53) de cinsel tacize uğradığı görülmektedir (Açık vd., 2008: 361-366). Kocaeli’nde yapılan bir çalışmada; sözel saldırı %98,5, fiziksel saldırı %15,8, zorbalık / Psikolojik taciz %24 ve cinsel taciz %6,1 oranında tespit edilmiştir. İlgili çalışmada şiddetin en fazla hasta yakınları ve erkekler tarafından uygulandığı saptanmıştır (Çamcı ve Kutlu, 2011: 9-16). Türkiye’de hemşire ve doktorların maruz kaldığı işyeri şiddeti ile ilgili bir çalışmada sözel şiddet uğrama oranı %87,3, fiziksel şiddete uğrama oranı %12,2 olarak tespit edilmiştir. İlgili çalışmada katılımcılar tarafından (50,8%)“mevcut sağlık sistemi” şiddetin en büyük nedeni olarak değerlendirilmiştir (Kaya vd., 2016: 26-34).

Yardımcı acil sağlık personeline yönelik şiddetin belirlenmesine yönelik Ankara’da yapılan bir araştırmada çalışanların yaklaşık %50’sinin sözel, %46’sının fiziksel, kalan %3,5inin de cinsel şiddete maruz kaldığı tespit edilmiştir (Şahin vd., 2011:110-114). Erzurum’daki devlet hastanelerinde çalışan sağlık çalışanları üzerinde yapılan bir çalışmada; katılımcıların %73 oranında sözel istismar, %42’sinin fiziksel ve %65’inin psikolojik şiddete maruz kaldıkları görülmektedir (Çelik vd., 2017: 328-339). Dursun’un doktor, hemşire, idareci, sekreter, kat hizmetleri vb. sağlık çalışanları arasında yaptığı bir çalışmada fiziksel şiddeti uygulayanların (%64,1)’inin erkek olduğu saptanmıştır (Dursun, 2012: 105-115). Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesinde çalışan araştırma görevlileri ve intörn doktorlarda şiddete maruz kalma düzeylerinin belirlenmesi amacıyla yapılan bir araştırmada; doktorların %60,9’unun çalışma yaşamı boyunca iş yerinde en az bir kez şiddetle karşılaştığını ortaya koymaktadır (İlhan, 2009: 15-23).

Acil servisler şiddetin en çok yaşandığı birimler arasında ilk sıralarda gelmektedir (Annagür, 2010:161-173). Acil servis birimleri, acil müdahale gerektiren vakaların, yaralanmaların ve riski yüksek hastaların olduğu, kısacası yaşam ile olum arasındaki çizginin yüksek gerilimle yaşandığı yerlerdir ve bu sebeple hem acil servis çalışanları hem de hasta ve hasta yakınları için stresli mekânlardır (Daş, 2014). Türkiye’nin çeşitli illerinden acil servislerde çalışan 73 doktor örneklem alınarak şiddet ile ilgili yapılan bir çalışmada katılımcıların %91,8’nin profesyonel iş yaşamları boyunca en az bir kez şiddete maruz kalığını ve en çok karşılaşılan şiddet türünün sözel şiddet olduğu saptanmıştır (Kaya vd., 2014). Acil sağlık çalışanlarının acil serviste şiddet yaşama durumuna bakıldığında %58,1’nin şiddete uğradığını, bunların %60,2’sinin sözel, %21,6’sının fiziksel, %14,8’inin duygusal şiddete maruz kaldığını ortaya koymaktadır (Pak vd., 2017: 636). Yine acil sağlık çalışanlarının hasta ve hasta yakınları kaynaklı karşılaştığı şiddet düzeylerinin

araştırılmasına yönelik Antalya’da yapılan bir çalışmada; araştırma kapsamına alınan hastane acil servisleri ve 112 acil yardım ambulansları çalışanlarının %94,5’inin sözel, %62,3’ünün fiziksel şiddete maruz kaldıklarını göstermektedir (Cebeci, 2007:156-162). Türkiye’de acil servislerde çalışan hemşireler ile ilgili yapılan bir çalışma, hemşirelerin büyük çoğunluğunun sözel şiddete maruz kaldığını ve özellikle hasta ve yakınları tarafından gece vardiyasında sözel şiddete uğradıkları tespit edilmiştir (Bahar vd., 2015:57-64).

5. SAĞLIK KURUMLARINDA ŞİDDET NEDENLERİ VE ÇALIŞANLAR ÜZERİNE ETKİSİ

Sağlık çalışanlarına yönelik gerçekleştirilen şiddet nedenlerini doktor, hasta, medya, hukuk, ekonomik ve sosyal nedenler ile ilişkilendirmek mümkündür (Mittal ve Garg, 2017:2748-2752). Diğer taraftan ilaç, cihaz, yatak vs. gibi kurum yetersizlikleri nedeniyle şiddet meydana gelmektedir (Özcan, 2011:1442-1456). İngiltere’de yapılan bir çalışmada bekleme süresinin uzunluğu ve şiddet arasında bir ilişki saptanmıştır (Hobbs, 1991: 329-332). Yine Gambia’da hemşireler üzerinde yapılan bir çalışmada şiddetin algılanan nedenleri; hastalar-hemşire anlaşmazlığı kaynaklı nedenler, yeterli kadro, ilaç kıtlığı ve temini, güvenlik zaafı hastane yönetiminin işyerinde şiddet konusundaki ilgi yetersizliği olarak sıralanmıştır (Sisawo vd., 2017). İsrail’de doktor üzerinde yapılan bir çalışma; uzun bekleme süreleri, tedaviden memnuniyetsizlik ve doktorlarla uyuşmama/anlaşmama olarak sıralanmıştır (Carmi vd., 2005:1-6). Sağlık çalışanları, hasta ve yakınlarının sağlık hizmeti alımı sırasında yasal olmayan taleplerini elde edemedikleri zaman da şiddete başvurdukları bilinmektedir (Dağ ve Baysal, 2017: 95-118). Güney Kıbrıs’ta yapılan bir çalışmada da bekleme süresi en önemli şiddet nedeni olarak saptanmıştır (Vezyridis vd., 2015:1210-1222). Türkiye’de bir üniversite hastanesinde

yaşanan çalışmada; katılımcıların şiddetin en büyük nedenlerini; hasta ve hasta yakınlarının eğitim yetersizliği ve uzun bekleme süreleri olduğunu ifade etmiştir (Yaşar vd., 2017: 65-69). Sağlık kurumlarında meydana gelen bazen de Tayvan’da yapılan bir çalışmada olduğu gibi yüksek stres ile ilişkilendirilmiştir (Chen vd., 2008:288-293). İran’da acil servis çalışanlarına yönelik gerçekleştirilen işyeri şiddetinin %85,4 oranında hastaların neden olduğu tespit edilmiştir (Emam vd., 2018:1-7). Yine Ürdün’de ve Mısırda yapılan konu ile ilgili çalışmalarda; uzun bekleme süresi, aşırı kalabalık ve hasta ve yakınlarının beklentilerinin karşılanmamasının en çok şiddete neden olan faktörler olduğu saptanmıştır (ALBashtawy, 2016: 61-65; Abdellah ve Salama, 2017: 1-8). Avustralya’da yapılan bir çalışmada şiddete en fazla uyuşturucu ve alkol etkisindeki hastaların neden olduğu saptanmıştır (Crilly vd., 2004:67-73).

Şiddet strese neden olmaktadır (Shen vd., 2005:218-225). Örneğin Çin Halk Cumhuriyeti’nde yapılan bir çalışma şiddetin çalışanların psikolojisi, stresi, uyku kalitesi ve doktorların kendi sağlıklarını değerlendirmesini önemli ölçüde etkilediği saptanmıştır (Sun vd, 2017). Avustralya’da yapılan bir çalışma aşırı iş yükü, çalışan güvenliğine öncelik verme ve iş sağlığı ve güvenliği şiddetin azaltılmasında en güçlü belirleyiciler olarak saptanmıştır (Shea vd., 2017:236-243). Tayvan’da yapılan bir çalışmada; hemşirelerin karşılaştığı işyeri şiddetinin hemşirelerin üzerinde fiziksel, psikolojik, sosyal, kişisel ve profesyonel iş yaşamı açısından olumsuz etkilere sahip olduğu belirlenmiştir (Han vd., 2017: 428-435). Yine Tayvan’da yapılan bir çalışma, yüksek stresin fiziksel şiddete neden olduğu bildirilmiştir (Chen vd., 2008:288-293). Türkiye’de yardımcı acil sağlık personeline yönelik şiddetin belirlenmesine yönelik yapılan bir başka çalışmada sağlık çalışanlarının şiddet sonrası tutumları değerlendirildiğinde; %70,1’inin hastaya bakmaya devam ettiği, %29,6’sının ise hastayı başka arkadaşına devrettikleri saptanmıştır (Şahin vd., 2011:110-114).

6. SAĞLIK KURUMLARINDA BEYAZ KOD UYGULAMASI

Türkiye’de Hizmet Kalite Standartları kapsamında 2008 yılında mavi kod, 2009 yılında pembe kod, 2011 yılı Temmuz ayında ise beyaz kod sisteminin uygulanmaya başlaması ile 3 farklı renkli kod uygulaması yürürlüğe girmiştir. Bu kodlardan beyaz kod; hastanelerde çalışanlara yönelik şiddeti önlemeyi amaçlayan acil durum yönetim aracıdır (Akça vd., 2014: 1-11).

Sağlık Bakanlığı Personeline Karşı İşlenen Suçlar Nedeniyle Yapılacak Hukuki Yardımın Usul ve Esasları Hakkında Yönetmeliğin yayınlanmasından sonra, “beyaz kod” uygulamasına başlanmış ve hukuki yardım ve beyaz kod uygulamasının içeriğine ilişkin 2016/3 sayılı bakanlık genelgesi yayınlanmıştır. Sağlık çalışanlarının karşılaşılabileceği şiddet olaylarının 7 gün 24 saat takip etmek amacıyla 113 Beyaz Kod Çağrı Merkezi Kurulmuş ve www.beyazkod.saglik.gov.tr adresi oluşturulmuştur. Bu kapsamda sağlık hizmeti sunumu sırasında veya görevlerinden dolayı personele karşı işlenen suçlar sebebiyle yapılacak vaka bildirimlerinde kamu veya özel bütün sağlık kuruluşlarında gerçekleşen vakaların tamamı beyaz kod sistemine girilmektedir. Söz konusu bildirimlerinin; <http://www.beyazkod.saglik.gov.tr> adresine giriş yapılarak veya 113 numaralı çağrı merkezi (7/24) aranarak ya da “Çalışan Hakları ve Hasta Güvenliği Birimi”ne veya bu amaçla kurulmuş birime veya görevlendirilen personele müracaat edilerek yapılması gerekmektedir. Uygulamanın yürürlüğe girmesi hasta, hasta yakınları ve sağlık çalışanları kadar araştırmacıların da dikkatini çekmiştir. Nitekim Türkiye’de beyaz kod uygulamalarına ilişkin akademik çalışmaların arttığını görülmektedir.

Antalya’da yapılan bir araştırma; beyaz kod bildiriminde bulunanların %59’unun doktorlar, %17’sinin hemşireler ve %22’sinin diğer sağlık çalışanları olduğunu göstermektedir (Bilişli ve Hızay, 2016:473-486). Diğer taraftan Ankara Tabip Odası

tarafından paylaşılan verilere göre; Alo 113, sağlık çalışanlarına şiddet ihbar hattına, Mayıs 2012–Mart 2013 tarihleri arasında toplam 7773 şiddet bildirimini olmuştur. Söz konusu bildirimlerin 5345’inin sözel, 2428’inin ise fiziksel şiddet olarak gerçekleştiği rapor edilmiştir. Söz konusu bildirimlerden doktorların en fazla şiddete uğrayan kesim olduğu (n=4403) ve şiddete maruz kalan hekim dışı sağlık çalışanının sayısının da doktorların yarısından fazla olduğu anlaşılmaktadır (Sert, 2014).

İstanbul bir eğitim ve araştırma hastanesindeki “beyaz kod” bildirimlerinin analiz edilmesine yönelik yapılan bir çalışmada en fazla şiddet vakasının acil serviste gerçekleştiği saptanmıştır. İlgili çalışmada hastaların kanunsuz işlem yapma talebi (%35) karşılanmadığında şiddete başvurdıkları da ortaya koymaktadır (Avcı vd., 2015: 211-214).

Türkiye’de bir kamu hastanesinde şiddetle ilgili yapılan bir çalışma “Beyaz Kod” sisteminin çalışanların %98,1’i, 113 numaralı ihbar hattının da çalışanların %76,9’u tarafından bilindiğini ortaya koymaktadır (Bıçkıcı, 2013: 43-56). Ancak daha önce ifade edildiği gibi beyaz kod uygulamaları çalışanlar tarafından önemli ölçüde bilindiği halde, şiddete maruz kalma vakalarının yine önemli oranda bildirilmediği bilinmektedir. Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında DEÜUAH’nde Kod bildirimini yapılmış şiddet vakalarını kapsayan bir araştırmaya yer verilecektir.

7. GEREÇ VE YÖNTEM

Bu çalışmanın amacı İzmir’de bulunan DEÜUAH’inde Beyaz Kod bildirimini yapılmış şiddet vakalarını araştırmak ve söz konusu işyeri şiddetini ilişkili değişkenler açısından analiz etmektir. Tanımlayıcı olarak planlanan araştırmanın yapılabilmesi için öncelikle DEÜUAH yönetiminden yazılı izin alınmıştır. DEÜUAH’inde 2015-2017 yılları arasında şiddete uğramış ve Beyaz Kod bildirimini ile kayıt altına alınmış 160 şiddet vakası Tam sayım yöntemi ile

söz konusu sağlık çalışanlarının tamamı araştırmaya dahil edilmiştir. Araştırma kullanılan ikincil veriler, hastanenin “Çalışan Hakları ve Güvenliği” birimi ile “Beyaz Kod ve Mobilizasyon Birimi”nde toplanan beyaz kod olay bildirim formları üzerinden retrospektif (geriye dönük) olarak toplanmıştır. Araştırma verileri şiddet mağdurunun cinsiyeti, mesleği, yaşı, şiddet türü, şiddet sırasında tehdit veya küfrün olup olmadığı, şiddetin zamanı, şiddet nedeni, şiddetin gerçekleşme yeri, saldırganın yaşı, saldırganın kim olduğu ve saldırganın cinsiyeti gibi değişkenlere göre sınıflandırılmış ve veri seti oluşturulmuştur.

Araştırma verilerinin analizinde SPSS.23 programı kullanılmıştır. Kategorik değişkenlerin analizinde “sayı yüzde” yöntemi, gruplara göre şiddete (fiziksel-Sözel) maruz kalma durumu için Ki-kare analizi kullanılmıştır. Veri analizinde istatistiksel anlamlılık düzeyi “ $p<0,05$ ” olarak belirlenmiştir. Araştırmanın bir üniversite hastanesinde ve ilgili hastanenin sadece 2015-2017 yılları arasında bildirim yapılmış beyaz kod uygulamalarını kapsamı; araştırmanın sınırlılıklarını oluşturmuştur.

“beyaz kod” bildirim yapmış sağlık çalışanlarının %45’i kadın, %55’i erkeklerden oluşmaktadır. Örneklemin %80’ni doktor, %12,5’i hemşire, %7,5’i diğer sağlık çalışanlarından oluşmaktadır. Şiddet mağdurlarının %75,6’sı 18-35, %24,4’ü 36-44 yaş aralığındadır. Sağlık çalışanlarının %86,9’u sözel, %13,1’i fiziksel şiddete uğramıştır. Şiddet eylemlerinin %57,5’ine tehdit, %74,4’üne ise küfür eşlik etmiştir. Şiddet olaylarının meydana geldiği zamana bakıldığında; şiddet vakaların %52,5’inin gündüz, %47,5’inin akşam ya da gece saatlerinde gerçekleştiği görülmektedir. Beyaz Kod bildirim nedenlerine bakıldığında şiddete neden olan faktörlerin sırasıyla; “Doktor-Hasta Anlaşmazlığı/İletişimsizliği” (%35,6), “Tedaviden Memnuniyetsizlik” (%31,9), “bekleme süresi” (%27,5) ve “hastaların yasal/uygun olmayan istekleri” (%5) olduğu görülmektedir. Şiddet eylemlerinin yaklaşık üçte biri hastalar (%33,8), üçte ikisi hasta yakınları veya arkadaşları (%66,3) tarafından gerçekleştirilmiştir. Saldırı eyleminde bulunanların %39,4’ü kadın, %60,6’sı ise erkektir. Saldırganların %54,4’ü 11-35, %45,6’sı 36-44 yaş aralığındadır.

8. BULGULAR

Araştırmanın tanımlatıcı istatistikleri Tablo 1’de sunulmuştur. Buna şiddete uğramış ve

Tablo 1: Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler (n=160)	n	%
Şiddet Mağdurunun Cinsiyeti		
Kadın	72	45,0
Erkek	88	55,0
Şiddet Mağdurunun Mesleği		
Doktor	128	80,0
Hemşire	20	12,5
Tıbbi sekreter	4	2,5
Paramedik	3	1,9
İdari ve Yardımcı personel	5	3,1
Şiddet Mağdurunun Yaşı		
18-35	121	75,6
36-44	39	24,4
Şiddetin Türü		
Sözel	139	86,9
Fiziksel	21	13,1

Değişkenler (n=160)	n	%
Şiddet Sırasında Tehdit		
Var	92	57,5
Yok	68	42,5
Şiddet Sırasında Küfür		
Var	119	74,4
Yok	41	25,6
Şiddetin Zamanı (Saat)		
07-18 (Gündüz)	84	52,5
19-06 (Akşam-Gece)	76	47,5
Şiddetin Zamanı (Gün)		
Hafta içi	112	70,0
Hafta sonu	48	30,0
Şiddetin Zamanı (Yıl)		
2015	21	13,1
2016	80	50,0
2017	59	36,9
Şiddetin Nedeni		
Bekleme süresi	44	27,5
Tedaviden memnuniyetsizlik	51	31,9
Doktor-Hasta Anlaşmazlığı/İletişimsizliği	57	35,6
Hastaların Yasal/Uygun Olmayan İstekleri	8	5
Şiddetin Yeri		
Yataklı Servisler	35	21,9
Acil Servisler	104	65
Poliklinikler	14	8,8
Diğer	7	4,4
Saldırgan		
Hasta	54	33,8
Hasta yakını	106	66,3
Saldırganın Cinsiyeti		
Kadın	63	39,4
Erkek	97	60,6
Saldırganın Yaşı		
18-35	87	54,4
36-44 ve üstü	73	45,6

Sağlık çalışanlarının şiddete maruz kalma sıklığının; sağlık çalışanlarının sosyo demografik özellikleri ve diğer bağımsız değişkenler açısından farklılaşp farklılaşmadığının tespiti için verilere Ki-Kare (χ^2) analizi yapılmıştır. Bu kapsamda tespit edilen anlamlı farklılıkların, maruz kalınan sözel ve fiziksel şiddetin sıklığı ile ilişkisi için değerlendirmek için Phi ve Cramer's V testlerinden yararlanılmıştır. Phi ve Cramer's V değerlerine bakılarak değişkenler arasındaki ilişkinin şiddeti ve yönü saptanıp yorumlanmıştır. Bazı değişkenler açısından Ki-kare analizinin yapılabilmesi için gruplar arasında satır

birleştirmesi yapılmıştır. Bu kapsamda; "şiddet mağduru mesleği" grubunda yer alan; "tıbbi sekreter", "paramedik" ve "idari ve yardımcı personel birleştirilip; "diğer" olarak adlandırılmıştır. Benzer şekilde şiddetin meydana geldiği hastane bölümleri de birleştirilip; acil servisler ve "diğer" hastane bölümleri olacak şekilde istatistiksel analize tabi tutulmuştur. Tablo 2'de sağlık personelinin şiddete uğrama durumlarının bağımsız değişkenler açısından analizini kapsayan bilgilere yer verilmiştir.

Tablo 2'de görüleceği üzere, şiddet vakalarının görülme sıklığının mağduru

yaşı, mağdurun cinsiyeti, mağdurun mesleği, saldırganın kim olduğu, saldırganın yaşı, saldırıda tehdit olup olmadığı, saldırıda küfür olup olmadığı ve şiddetin saat-gün-yıl olarak gerçekleşme zamanına göre farklılaşmadığı tespit edilmiştir.

Diğer taraftan sağlık çalışanlarının maruz kaldığı sözel ve fiziksel şiddetin görülme sıklığının; şiddetin meydana geldiği (rapor edildiği) hastane birimleri ($\chi^2=5,210$, $p<0,05$), şiddet vakasının nedenleri ($\chi^2=8,530$, $p<0,05$) ve şiddeti

gerçekleştiren kişilerin cinsiyetleri ($\chi^2=6,374$, $p<0,05$) açısından farklılaştığı görülmektedir. Buna göre hastanenin acil servislerinde sözel şiddet, diğer birimlerden daha fazla meydana gelmektedir. Yine şiddet nedeni olarak “bekleme süresinin” daha fazla sözel şiddete neden olduğu saptanmıştır. Ayrıca kadın hasta veya hasta yakınlarının daha fazla sözel şiddete, buna karşın erkek hasta veya hasta yakınlarının, daha fazla fiziksel şiddete neden oldukları görülmektedir.

Tablo 2: Çalışanlarının Şiddete Uğrama Durumlarının Değerlendirilmesi

Değişkenler	Şiddetin Türü		χ^2	P
	Fiziksel [n (%)]	Sözel [n (%)]		
Mağdurun Cinsiyeti				
Kadın	6(8,3)	68(91,7)	2,636	0,104
Erkek	15(17)	73(83)		
Mağdurun Yaşı				
18-35	14 (11,6)	107(88,4)	1,052	0,305
36-44 ve üstü	7(17,9)	32(82,1)		
Mağdurun Mesleği				
Doktor	16(12,5)	112(87,5)	1,699	0,428
Hemşire	2(10)	18(90)		
Diğer	3(25)	9(75)		
Saldırgan				
Hasta	8(14,8)	46(85,2)	0,204	0,651
Hasta yakını	13(12,3)	93(87,7)		
Saldırganın Cinsiyeti				
Kadın	3(4,8)	60(95,2)	6,374	0,012*
Erkek	18(18,6)	79(81,4)		
Saldırganın Yaşı				
18-35	13(14,9)	74(85,1)	0,552	0,457
36-44 ve üstü	8(11)	65(89)		
Saldırıda Tehdit				
Var	6(8,8)	62(91,2)	1,919	0,166
Yok	15(16,3)	77(83,7)		
Saldırıda Küfür				
Var	5(12,2)	36(87,8)	0,42	0,838
Yok	16(13,4)	103(86,6)		
Şiddetin Yeri				
Acil Servisler	9(8,7)	95(91,3)	5,210	0,022*
Diğer bölümler	12(21,4)	44(78,6)		
Şiddetin Zamanı (saat)				
07-18 (Gündüz)	10(11,9)	74(88,1)	0,231	0,631
19-06 (Akşam-Gece)	11(14,5)	65(85,5)		
Şiddetin Zamanı (Gün)				
Hafta İçi	16(14,3)	96(85,7)	0,441	0,507
Hafta Sonu	5(10,4)	43(89,6)		

Değişkenler	Şiddetin Türü		χ^2	P
	Fiziksel [n (%)]	Sözel [n (%)]		
Şiddetin Zamanı (Yıl)				
2015	2 (9,5)	19 (90,5)	0,501	0,778
2016	10 (12,5)	70 (87,5)		
2017	9 (15,3)	50 (84,7)		
Şiddetin Nedeni				
Bekleme süresi	3(6,8)	41(93,2)	8,530	0,036*
Tedaviden memnuniyetsizlik	10 (19,6)	41(80,4)		
Doktor-Hasta Anlaşmazlığı/İletişimsizliği	5 (8,8)	52(91,2)		
Hastaların Yasal/Uygun Olmayan İstekleri	3(37,5)	5(62,5)		

*p<0,05XX

8. TARTIŞMA

Araştırmanın bulgularından bir tanesi de; sağlık çalışanlarının özellikle hastanenin acil servislerinde şiddete maruz kaldığı ve bu birimlerde gerçekleşen sözel şiddetin sıklığının, diğer bölümlere göre daha fazla olduğuydu. Bu bulgular Türkiye’de acil servisler ve acil sağlık çalışanlarının şiddete maruz kalma ile ilgili yapılmış birçok çalışmanın bulguları ile paralellik göstermektedir (Bıçkıcı, 2013: 43-56; Şahin vd., 2011: 110-114; Ölmezoglu vd., 1999: 420-425.; Cebeci, 2007: 156-162; Pak vd., 2017: 628-644; Kaya vd., 2014; Avcı vd., 2015:211-214). Diğer taraftan ABD (Copeland ve Henry, 2017), Filistin (Hamdan, 2015), Mısır (Abdellah ve Salama, 2017:1-8), Kanada (Bigham vd., 2014: 489-494), İran (Pandey vd., 2018: 235-241), Ürdün (ALBashtawy, 2016: 61-65), Endonezya (Zahra ve Feng, 2017: 184-190) ve Avustralya’da (Crilly vd., 2004:67-73) yapılmış çalışmaların tamamında acil servislerde çalışan sağlık çalışanlarının şiddete maruz kaldığını ve sözel şiddetin daha fazla oranda meydana geldiği saptamıştır.

Bazı araştırmalar hastaların yasal/uygun olmayan taleplerinin karşılanmaması durumunda şiddete başvurduğunu ortaya koymaktadır (Avcı vd., 2015: 211-214). Bu araştırmada da beyaz kod bildirimlerine neden olan şiddet eylemlerinin (%5) bazıları da benzer gerekçeler ile meydana geldiği saptanmıştır.

Türkiye’de beyaz kod ile ilgili yapılan bazı çalışmalarda “beyaz kod” sisteminin ve 113 numaralı hattın sağlık çalışanlarının neredeyse tamamı tarafından bilindiğini, ancak çoğunun şiddet vakası meydana geldiğinde şiddeti bildirmediği (en önemli neden; yasal sürecin uzun olması) tespit edilmiştir (Bıçkıcı, 2013).

Bu çalışmada “bekleme süresinin” diğer nedenlerden daha çok (%27) sözel şiddete neden saptanmıştı. Ankara’da bir üniversite hastanesinde sağlık çalışanları üzerinde şiddetin nedenlerinin araştırıldığı bir araştırmada, uzun bekleme süresi, katılımcıların %58,4’ü tarafından şiddet nedeni olarak değerlendirilmiştir (Yaşar vd., 2016:143-152). Yine Edirne’de yapılan benzer bir çalışmada “bekleme süresi” katılımcıların %17’9’u tarafından şiddet nedeni olarak değerlendirilmiştir. Örneklerdeki sonuçların bu çalışmanın sonuçlarıyla paralellik gösterdiği görülmektedir (Milet ve Yanık, 2017:199-210).

Sağlık kurumlarında meydana gelen şiddet vakalarının önemli bir bölümü etkili yönetsel mekanizmalarla önlenilecektir. Beyaz kod bildirimleri sağlık kurumları yöneticileri açısından süreç iyileştirmeleri için önemli ipuçları olarak değerlendirilebilir. Bu anlamda beyaz kod bildirim formlarındaki verilerin bilgiye dönüşmesi ve yönetim kararlarına rehberlik etmesi için konu ile ilgili

değerlendirmelerin sistematik olması gerekmektedir. Bu çalışmada hastanenin şiddet vakaları ile ilgili 3 yıllık verileri kesitsel olarak değerlendirilmiştir. Bu anlamda konu ile ilgili değerlendirmelerin her hastane bazında rutin olarak yapılması ve elde edilecek bilginin beyaz kod uygulamalarının ulusal düzeyde değerlendirilmesine katkı sağlayacak şekilde ilgili kurum ve kuruluşlarla paylaşılması gerekmektedir.

Daha önce ifade edildiği sağlık çalışanlarının şiddete maruz kalmasına rağmen konu ile ilgili bildirimleri yeterince yapmadıkları görülmektedir. Bu anlamda beyaz kod uygulamaları ile ilgili yasal düzenlemeler kadar ilgili uygulamaların sonuçlarının da analiz edilmesi ve şiddete nedenlerinin kök nedenlerinin saptanması da hayati önem taşımaktadır.

9. SONUÇ VE ÖNERİLER

Şiddet vakalarının sağlık çalışanlarının profesyonel iş yaşamı ve özel yaşamın da neden olduğu kayıpları ortadan kaldırmak, azaltmak ve sağlık çalışanlarına sağlıklı ve güvenli bir çalışma ortamının yaratılmasında kuşkusuz devletin, sağlık kurumları yöneticilerinin ve elbette sağlık çalışanlarına büyük görev düşmektedir. Konu ile ilgili yasal düzenlemelerin yapılması kadar söz konusu düzenlemelerin işlerliğinin ve etkinliğinin de denetlenmesi gerekir. Tahmin edileceği üzere sağlıkta şiddet konusu yönetim, hukuk, ekonomi, sosyoloji, suç bilimi, kamu yönetimi, mühendislik gibi birçok alanı ilgilendiren bir konudur. Bu anlamda şiddetin sağlık çalışanları açısından sonuçlarının değerlendirilmesinde disiplinler arası bir yaklaşımı benimsemek fayda sağlayacaktır.

Bu çalışmada “beyaz kod” bildirimlerine esas teşkil eden işyeri şiddetinin en çok hastanenin acil servislerinden rapor edildiği görülmektedir. Bu anlamda hasta yönetimimin acil servislerde şiddeti tetikleyici faktörlerin kök nedenlerinin saptadıktan sonra şiddetin azaltılmasına yönelik etkin bir politikayı belirlenmesi gerekir. Sağlık kurumlarında bekleme sürelerini ciddi anlamda etkileyen, ülkenin sağlık sisteminin yapısı ile de ilişkilendirilebilen ve sağlık kurumları yöneticilerinin kontrolü dışında olan değişkenlerin varlığına rağmen, sağlık kurumlarında şiddeti tetikleyen bir unsur olarak bekleme sürelerinin kök nedenleri araştırılmalı ve konu ile ilgili süreç iyileştirme faaliyetleri başlatılmalıdır. Hasta ve hasta yakınlarının yasal/uygun olmayan taleplerinin karşılanmamasının da bir şiddet tetikleyicisi olduğunu düşündüğümüzde; hasta ve hasta yakınlarına hastanenin işleyişleri ile ilgili daha detaylı bilgi akışının sağlanması, şiddetin azaltılmasına katkı sağlayabilecektir. Bu çalışmada 2015-2017 yılları arasında beyaz kod bildirimleri yapılmış şiddet vakalarının tamamı araştırmaya dâhil edilmiştir. Ancak çeşitli nedenlerle gerçekleşmesine rağmen rapor edilmeyen şiddet vakaları ile ilgili bilgi doğal olarak elde edilememiştir. Bu anlamda konu ile ilgili gelecekte yapılacak çalışmalarda, hizmet süreçlerinde şiddete uğramış ancak beyaz kod bildirimleri yapmamış sağlık çalışanlarını kapsayan araştırmaların ve söz konusu bildirimleri engelleyen faktörlerin belirlenmesine yönelik detaylı araştırmaların yapılması tavsiye edilmektedir.

KAYNAKÇA

1. ABDELLAH, R. F., SALAMA, K. M. (2017). Prevalence and risk factors of workplace violence against health care workers in emergency department in Ismailia, Egypt. *Pan African medical journal*, 26(1), 1-8.
2. ABOU-ELWAF, H. S., EL-GILANY, A. H., ABD-EL-RAOUF, S. E., ABD-ELMOUTY, S. M., EL-SAYED HASSAN EL-SAYED, R. (2015). Workplace violence against emergency versus non-emergency nurses in Mansoura university hospitals, Egypt. *Journal of interpersonal violence*, 30(5), 857-872.
3. ACIK, Y., DEVECI, S. E., GUNES, G., GULBAYRAK, C., DABAK, S., SAKA, G., VURAL, G., CAN, G., BILGIN, N.G., DUNDAR, P.E., ERGUDER, T., TOKDEMIR, M. (2008). Experience of workplace violence during medical speciality training in Turkey, *Occupational medicine*, 58(5), 361-366.
4. AKÇA, N., YILMAZ, A., IŞIK, O (2014). Sağlık Çalışanlarına Uygulanan Şiddet: Özel Bir Tıp Merkezi Örneği, *Ankara Sağlık Hizmetleri Dergisi*, 13(1), 1-11.
5. ALBASHTAWY, M. (2016). Emergency nurses' perspective of workplace violence in Jordanian hospitals: A national survey. *International emergency nursing*, 24, 61-65.
6. AL-OMARI, H. (2015). Physical and Verbal Workplace Violence Against Nurses in Jordan, *International Nursing Review*, 62, 111-118.
7. ANNAGÜR, B. (2010). Sağlık çalışanlarına yönelik şiddet: risk faktörleri, etkileri, değerlendirilmesi ve önlenmesi, *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 2, 161-173.
8. ARZU BAHAR, SİMGE ŞAHİN, ZEHRA AKKAYA, MUHAMMED ALKAYIŞ (2015). Acil Serviste Çalışan Hemşirelerin Şiddete Maruz Kalma Durumu ve İş Doyumuna Etkili Olan Faktörlerin İncelenmesi, *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*; 6(2):57-64
9. AVCI, N., ARSLAN, M.K., TİMLİOĞLU, S.İ., TAY, S., MERİÇ, K., ERTENÜ, M., YEKELER, İ. (2015). 2012-2015 Yılları arasında Haydarpaşa Numune Eğitim ve Araştırma Hastanesi'ndeki Beyaz kod bildirimleri, *Sağlık Akademisyenleri Dergisi*, 2(4), 211-214.
10. AYRANCI, U., YENİLMEZ, C., BALCI, Y., KAPTANOĞLU, C. (2006). Identification of Violence in Turkish Health Care Settings, *Journal of Interpersonal Violence*, 21(2), 276-296.
11. BARBER, C., DAGUE, R., MCLAUGHLIN, T., MULLEN, E., SCOTT, J. (2017). Horizontal Violence Among Nursing Students in the Clinical Setting, Proceedings of The National Conference On Undergraduate Research (NCUR), University of Memphis, TN, 1167-1173.
12. BAŞAK, B; ÇETİN, M; ORAY, N.Ç; CAN, I.Ö (2017). "Workplace violence against physicians in Turkey's emergency departments: a cross-sectional survey, *BMJ Open*; 7:e013568. doi:10.1136/bmjopen-2016-013568.
13. BIGHAM, B.L., JENSEN, J.J., TAVARES, W., DRENNAN, I.R., SALEEM, H., DAINTY, K.N., MUNRO, G. (2014). Paramedic Self-Reported Exposure to Violence in The Emergency Medical Services (Ems) Workplace: Mixed-Methods Cross-Sectional Survey, *Prehospital Emergency Care*, 18(4), 489-494.
14. BIÇIKÇI, F (2013). Sağlık Çalışanlarına Yönelik Şiddet ve Neden Olan Faktörler: Bir Devlet Hastanesi

- Örneği, *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 5 (1), 43-56.
15. BİLİŞLİ, Y., HIZAY, D (2016). Sağlık Çalışanlarına Yönelik İşyerinde Şiddet: Üniversite Hastanesi Örneği, *International Journal of Social Science*, 52, 473-486.
 16. ÇAMCI, O., KUTLU, Y. (2011). Kocaeli’nde Sağlık Çalışanlarına Yönelik İşyeri Şiddetinin Belirlenmesi, *Psikiyatri Hemşireliği Dergisi*, 2(1), 9-16.
 17. CARMILUZ, T., PELEG, R., FREUD, T., SHVARTZMAN, P. (2005). Verbal and physical violence towards hospital-and community-based physicians in the Negev: an observational study, *BMC Health Services Research*, 5(54), 1-6.
 18. CEBECİ, F (2007). “Acil Birim Çalışanlarında Hasta ve Yakınları Tarafından Uygulanan Şiddet”, *Türkiye Acil Tıp Dergisi*, 7(4), 156-162.
 19. ÇELİK, A.K., OKTAY, E., ÇEBİ, K. (2017). Analyzing Workplace violence towards health care staff in public hospitals using alternative ordered response models: the case of north-eastern Turkey”, *International Journal of Occupational Safety and Ergonomics*, 23(3), 328-339.
 20. CHAPPELL, D., DI MARTINO, V (2006). *Actions Against Workplace Violence by International Agencies, Violence at Work, Third Edition*. Geneva.
 21. CHEN, W. C., HWU, H. G., KUNG, S. M., CHIU, H. J., & WANG, J. D. (2008). Prevalence and determinants of workplace violence of health care workers in a psychiatric hospital in Taiwan, *Journal of Occupational Health*, 50(3), 288-293.
 22. CHEUNG, T., YIP, P. S. (2017). Workplace violence towards nurses in Hong Kong: prevalence and correlates. *BMC public health*, 17: 196, 1-10.
 23. COPELAND, D., HENRY, M. (2017). Workplace violence and perceptions of safety among emergency department staff members: Experiences, expectations, tolerance, reporting, and recommendations. *Journal of trauma nursing*, 24(2), 65.
 24. CRILLY, J., CHABOYER, W. AND CREEDY, D. (2004). VIOLENCE towards emergency department nurses by patients, *Accident Emergency Nursing*, 12(2), 67-73.
 25. DA SILVA, A. T. C., PERES, M. F. T., DE SOUZA LOPES, C., SCHRAIBER, L. B., SUSSER, E., MENEZES, P. R. (2015). Violence at work and depressive symptoms in primary health care teams: a cross-sectional study in Brazil. *Social psychiatry and psychiatric epidemiology*, 50(9), 1347-1355.
 26. DAĞ, E., BAYSAL, H (2017). Hasta ve Yakınlarını Şiddete Yönelten Sebeplerin Araştırılması - Burdur İli Örneği, *Avrasya Sosyal ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi (ASEAD)*, 4 (1), 95-118.
 27. DAŞ, G.Y (2014). Acil Servis Personeli Öfke Kontrol Düzeyleri ve İletişim Becerilerinin Şiddete Maruz Kalma Durumlarına Etkisi, Ondokuz Mayıs Üniversitesi, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Samsun.
 28. DI MARTINO, V (2003). *Definition of Stress and Violence, Workplace Violence in The Health Sector*. Geneva.
 29. DI MARTINO, V. (2002), *Workplace violence in the health sector. Country case studies Brazil, Bulgaria, Lebanon, Portugal, South Africa, Thailand and an additional Australian study*, Organización Internacional del Trabajo, Geneva.
 30. DI MARTINO, V. (2003). *Relationship between Work Stress and Workplace Violence in the Health Sector*, ILO/ICN/WHO/PSI, Geneva.

31. DUNCAN, S. M., HYNDAMN, K., ESTABROOKS, C. A., HESKETH, K., HUMPHREY, C. K., WONG, J. S., ... & GIOVANNETTI, P. (2016). Nurses' experience of violence in Alberta and British Columbia hospitals. *Canadian Journal of Nursing Research Archive*, 32(4).
32. DURSUN, S. (2012). İşyeri şiddetinin çalışanların tükenmişlik düzeyi üzerine etkisi: Sağlık sektöründe bir uygulama, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 3, 105-115.
33. EMAM, G. H., ALIMOHAMMADI, H., SADRABAD, A. Z., HATAMABADI, H. (2018). Workplace Violence against Residents in Emergency Department and Reasons for not Reporting Them; a Cross Sectional Study, *Emergency*, 6(1), 1-7.
34. FATMA, B. (2013). SAĞLIK Çalışanlarına Yönelik Şiddet ve Neden Olan Faktörler: Bir Devlet Hastanesi Örneği, *Sağlıkta Performans ve Kalite Dergisi*, 5, 43-56.
35. HAMDAN, M (2015). Workplace violence towards workers in the emergency departments of Palestinian hospitals: a cross-sectional study, *Human resources for health*, 13(1), 28.
36. HAN, C. Y., LIN, C. C., BARNARD, A., HSIAO, Y. C., GOOPY, S., CHEN, L. C. (2017). Workplace violence against emergency nurses in Taiwan: A phenomenographic study, *Nursing Outlook*, 65(4), 428-435.
37. HOBBS. F.D. (1991). Violence In General Practice: A Survey of General Practitioners' Views, *British Medical Journal*, Vol. 302, No. 6772, pp.329-332.
38. JANOCHA, J.A., SMITH, R.T.(2010). Workplace safety and health in the health care and social assistance industry, 2003-07 US Bureau of Labor Statistics, Washington, DC, www.bls.gov/opub/mlr/cwc/workplace-safety-and-health-in-the-health-care-and-social-assistance-industry-2003-07.pdf, Erişim Tarihi: 12.03.2018.
39. KASAI, Y., MIZUNO, T., SAKAKIBARA, T., THU, S., KYAW, T.A., HTUN, K. A. (2018). A survey of workplace violence against physicians in the hospitals, Myanmar. *BMC research notes*, 11(1), 133.
40. KAYA, A., KARADAYI, B., KOLUSAYIN, M. Ö., ASLAN, N. A., ORAL, G. (2014). Violence in the health sector and its properties: A questionnaire toward physician working in the emergency departments, *Journal of Academic Emergency Medicine*, 13(3), 124.
41. KAYA, S., DEMIR, I. B., KARSAVURAN, S., ÜREK, D., İLGÜN, G. (2016). Violence against doctors and nurses in hospitals in Turkey, *Journal of Forensic Nursing*, 12(1), 26-34.
42. KHOSHKNAB, M.F., OSKOUIE, F., NAJAFI, F., GHAZANFARI, N., TAMIZI, Z., AHMADVAND, H. (2015). "Psychological Violence in the Health Care Settings in Iran: A Cross-Sectional Study", *Nurs Midwifery Stud.* 4(1):e243202, 1-6.
43. KINGMA, M. (2001). Workplace Violence in the Health Sector: A Problem of Epidemic Proportion, *International Nursing Review*, 48, 129-130.
44. LANCTÔT, N., GUAY, S. (2014). "The aftermath of workplace violence among healthcare workers: A systematic literature review of the consequences. *Aggression and Violent Behavior*", 19(5), 492-501.
45. MCPHAUL, K. M., LIPSCOMB, J. A. (2004). Workplace violence in health care: recognized but not regulated, *Online journal of Issues in Nursing*, 9(3). 168-185.
46. MİLET, M., YANIK, A. (2017). Sağlık Çalışanlarına Karşı İşyeri Şiddeti, *Uluslararası Sağlık Yönetimi ve Stratejileri Araştırma Dergisi*, 3(2): 199-210.

47. MITTAL, S., GARG, S. (2017). Violence against doctors--an overview, *Journal of Evolution of Medical and Dental Sciences*, 6(33), 2748-2752.
48. MOSTAFAVIAN, Z., FARAJPOUR, A., RAISOLSADAT, S. M. (2018). Prevalence of Violence against Nurses and Some Relevant Factors in the Hospitals Affiliated with Islamic Azad University of Mashhad: Frequency of Violence against Nurses, *Journal of Research in Medical and Dental Science*, 6(1), 219-225.
49. İLHAN, M.N., ÖZKAN, S., KURTCEBE, Z.Ö., AKSAKAL, F.N. (2009). Gazi Üniversitesi Tıp Fakültesi Hastanesinde Çalışan Araştırma Görevlileri ve İntörn Doktorlarda Şiddete Maruziyet ve Şiddetle İlişkili Etmenler, *Toplum Hekimliği Bülteni*, 28(3),15-23.
50. ÖLMEZOĞLU, Z.B., VATANSEVER, K., ERGÖR, A. (1999). İzmir Metropol Alanı 112 Çalışanlarında Şiddet Maruziyetinin Değerlendirilmesi, *Toplum ve Hekim*, 14(6), 420-425.
51. ÖZCAN, N.K (2011). Türkiye’de sağlık çalışanlarına yönelik şiddet: Sistemik derleme. *Türkiye Klinikleri Tıp Bilimleri Dergisi*, 31: 1442-1456.
52. PAK,M.D., ÖZCAN, E., ÇOBAN, A.İ. (2017). Acil Servis Çalışanlarının İkincil Travmatik Stres Düzeyi ve Psikolojik Dayanıklılığı, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 628-644.
53. PANDEY, M., BHANDARI, T. R., DANGAL, G. (2018). Workplace Violence and its Associated Factors among Nurses. *Journal of Nepal Health Research Council*, 15(3), 235-241.
54. PINAR, T., ACIKEL, C., PINAR, G., KARABULUT, E., SAYGUN, M., BARISKIN, E., TEE L. GUIDOTTI, T.L., AKDUR, R, SABUNCUOĞLU, H, BODUR, S., EĞRİ, M., BAKIR, B. AÇIKGÖZ, E.M., ATÇEKEN, İ., CENGİZ, M. (2015). Workplace violence in the health sector in Turkey: A national study, *Journal of Interpersonal Violence*, Advance online publication. doi:0886260515591976.
55. CENGİZ, M. (2015). Workplace violence in the health sector in Turkey: A national study, *Journal of Interpersonal Violence*, Advance online publication. doi:0886260515591976
56. POURYAGHOUB, G., MEHRDAD, R., ALIREZAEI, P. (2017). Workplace violence in medical specialty training settings in Iran: a cross-sectional study. *International journal of occupational hygiene*, 9(1), 15-20.
57. RAFEEA, F., ANSARI A.A., ABBAS, M.M., ELMUSHARAF, K, ZEID, M.S. (2017). Violence toward health workers in Bahrain Defense Force Royal Medical Services’ emergency department”, Open Access, *Emergency Medicine*, 9, 113–121.
58. RAMACCIATIA, N; CECCAGNOLIB, A; ADDEYB, B; RASEROA, L (2018). Violence towards Emergency Nurses. The Italian National Survey 2016: A qualitative study, *International Journal of Nursing Studies*, 81, 21–29.
59. ŞAHİN, B., GAYGISIZ, Ş., BALCI, F.F., ÖZTÜRK, D., SÖNMEZ, M.B., KAVALCI, C. (2011). Yardımcı Acil Sağlık Personeline Yönelik Şiddet, *Türkiye Acil Tıp Dergisi*, 11, 110-114.
60. SALIN, D. (2003), Ways of explaining workplace bullying: A review of enabling, motivating and precipitating structures and processes in the work environment, *Human Relations*, 56(10), 1213–1232.
61. SERT, İ (2014). Sağlıkta Şiddet, Nedenleri ve Çözüm Önerileri, <http://sahipkiran.org/2014/03/14/saglikta-a-siddet/#prettyphoto/0/>, 16.03.2018

62. SHAHZAD, A., MALIK, R.K. (2014). Workplace Violence: An Extensive Issue for Nurses in Pakistan: A Qualitative Investigation, *Journal of Interpersonal Violence*, 29(11), 2021–2034.
63. SHEA, T., SHEEHAN, C., DONOHUE, R., COOPER, B., CIERI, H. (2017). Occupational violence and aggression experienced by nursing and caring professionals. *Journal of nursing scholarship*, 49(2), 236-243.
64. SHEN, H. C., CHENG, Y., TSAI, P. J., GUO, Y. L. (2005). Occupational stress in nurses in psychiatric institutions in Taiwan, *Journal of Occupational Health*, 47(3), 218-225.
65. SISAWO, E. J., OUÉDRAOGO, S. Y. Y. A., HUANG, S. L. (2017). Workplace violence against nurses in the Gambia: mixed methods design. *BMC Health Services Research*, 17(1), 311.
66. SPECTOR, P. E., ZHOU, Z. E., CHE, X. X. (2014). Nurse exposure to physical and nonphysical violence, bullying, and sexual harassment: a quantitative review, *International Journal of Nursing Studies*, 51(1), 72-84.
67. SUN, P., ZHANG, X., SUN, Y., MA, H., JIAO, M., XING, K., KANG, Z., NING, N., FU, Y., WU, Q., YIN, M. (2017). Workplace Violence against Health Care Workers in North Chinese Hospitals: A Cross-Sectional Survey, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 14, 96, doi:10.3390/ijerph14010096.
68. SUN, T., GAO, L., LI, F., SHI, Y., XIE, F., WANG, J., WANG, S., ZHANG, S., LIU, W., DUAN, X., LIU, X., ZHANG, Z. LI, L., FAN, L (2017). Workplace violence, psychological stress, sleep quality and subjective health in Chinese doctors: a large cross-sectional study, *BMJ Open* ;7:e017182. doi:10.1136/bmjopen-2017-017182.
69. TAYLOR, D. (2000). Student Preparation in Managing Violence and Agression, *Nursing Standard*, 14, 39-41.
70. TEL, H. (2002). Gizli Sağlık Sorunu: Ev İçi Şiddet ve Hemşirelik Yaklaşımları, *Cumhuriyet Üniversitesi Hemşirelik Yüksek Okulu Dergisi*, 6(2), 1-9.
71. VARTIA, M. (2003), Workplace Bullying- A Study on the Work Environment, Well-being and Health, People and Work Research Reports 56, Finnish Institute of Occupational Health, Helsinki.
72. VEZYRIDIS, P., SAMOUTIS, A., & MAVRIKIOU, P. M. (2015). Workplace violence against clinicians in Cypriot emergency departments: a national questionnaire survey. *Journal of clinical nursing*, 24(9-10), 1210-1222.
73. WHO (1996). Prevention of violence: a public health priority , WHA49.25, http://www.who.int/violence_injury_prevention/resources/publications/en/WH A4925_eng.pdf, 22.02.2018.
74. WHO (2014). Global status report on violence prevention, Geneva.
75. YAŞAR, Z. F., DURUKAN, E., BÜKEN, E. (2017). A university hospital patients and their relatives' opinions on violence in health, *Romanian Society of Legal Medicine*, 25, 65-69.
76. YAŞAR, Z.F., DURUKAN, E., HALIBEYOĞLU, B., ERDEMİR, I., YÖNEY, E.B., KANAT, A.C., ASLAN, Ö.D (2016). Sağlık Çalışanlarında Şiddet, Nedenler, Tutumlar, Davranışlar, *Adli Tıp Dergisi*, 30(2), 143-152.
77. ZAHRA, A.N., FENG, J.Y (2017). Workplace violence against nurses in Indonesian emergency departments, *Enfermeria Clinica*, 27, 184-190.

MEVDUAT BANKASI SEÇİMİ SÜRECİNDE TOPSIS VE ELECTRE YÖNTEMLERİNİN KULLANILMASI

USE OF TOPSIS AND ELECTRE METHODS IN THE DEPOSIT MONEY BANK SELECTION PROCESS

Damla YALÇINER*- Meltem KARAATLI**

* Mezun YL Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ekonometri ABD, damlayalciner@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-9232-3063>

** Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, meltemkaraatli@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7403-9587>

ÖZ

Karar verme hayatın her alanında yer alan bir süreçtir. Karar verme sürecinde, karar vericinin birbirleri ile çelişen kriterler olduğunda karar vermesi oldukça zor olmaktadır. Bu durumda Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) yöntemlerinden yararlanılabilir.

Bu çalışmada; ÇKKV yöntemleriyle 2002-2015 yılları arasında Türkiye’de sürekli faaliyet gösteren mevduat bankaları dikkate alınmıştır. Çalışmada kriter ağırlıkları Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) yöntemi ile belirlendikten sonra; TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri ile mevduat bankası seçimi yapılmıştır.

Çalışmada 25 mevduat bankası değerlendirilmiştir. Değerlendirme aşamasında dikkate alınan kriterler; toplam aktifler, toplam kredi ve alacaklar, toplam mevduat, toplam öz kaynaklar, ödenmiş sermaye, net dönem kar zararı, net faiz marjı, faiz dışı gelirlerdir. Belirlenen kriterler finans alanında çalışan öğretim üyeleri, bankacılık sektöründe çalışan uzman görüşleri ve literatür taraması dikkate alınarak belirlenmiştir.

Çalışma sonucunda TOPSIS (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) ve ELECTRE (ELimination Et Choix Traduisant la REalité) yöntemleriyle elde edilen sonuçlara göre Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. her iki yöntemde de ilk sırayı almıştır.

Anahtar Kelimeler: Banka Seçimi, Mevduat Bankaları, Çok Kriterli Karar Verme, AHP, TOPSIS, ELECTRE

Jel Kodları: G21, M40

ABSTRACT

Decision making is a process that takes place in every aspect of life. In the decision-making phase, it is very difficult for the decision maker to decide when there are conflicting criteria. In this case, Multi Criteria Decision Making (MCDM) methods can be used.

In this study; It has been tried to determine the best among the deposit banks operating in Turkey by taking into consideration the 2002-2015 years by means of the MCDM methods. After the criteria weights were determined by the AHP method in the study, the deposit bank was selected with the TOPSIS and ELECTRE methods.

25 deposit banks were evaluated in the study. Criteria considered during the evaluation phase; total assets, total loans and receivables, total deposits, total equity, paid-in capital, net period profit loss, net interest margin, non-interest income. The identified criterias were determined by taking into

account the opinions of experts working in the field of finance, experts working in the banking sector and literature review.

At the end of the study, according to the results obtained with TOPSIS and ELECTRE methods, The Republic of Turkey Ziraat Bankası A.Ş. both methods have taken the first order.

Keywords: Bank Selection, Deposit Banks, Multi Criteria Decision Making, AHP, TOPSIS, ELECTRE

Jel Codes: G21, M40

GİRİŞ

Banka, elinde bulunan ya da dışarıdan gelen parayı işleyen, kredi vererek insanların satın alma gücüne sahip olmasını sağlayan, para yerine geçebilecek kambiyo işlemleri yapan, kendi bünyesinde para, değerli belge, eşya saklayan ticari işletmelerdir. Bankalarda oluşturulan işlem çeşitliliğinin artması ve hacminin büyümesinden dolayı bankacılık sektörü ortaya çıkmıştır.

Bankacılık sektörü ekonominin gelişmesi açısından önemli faktörlerden biridir. Bankaların günümüzdeki sermaye birikimleri, firma büyümeleri ve ekonomik zenginliğe katkı sağlamaları açısından ekonomideki yeri oldukça önem taşımaktadır (Taşkın, 2011:289). Gelişen ve büyüyen ekonomiyle birlikte bankacılık sektöründeki büyümeyi bireylerin tercihlerinin yönlendirdiği söylenebilmektedir. Bireyler hizmet almak için yaptıkları tercihlerde bankaların sunmuş oldukları hizmetleri göz önünde bulundurup karar verirler.

Karar verme; karar veren kişi ya da kişilerin farklı seçeneklerle karşı karşıya gelmesi durumunda, kendi amaçlarına uygun ölçütleri baz alarak en uygun olanın seçilmesi işlemidir (Tekin,1996:16). Karar verme işleminde bireyler kendi çıkarları doğrultusunda hareket ederek sonuca varırlar. Bireyler bu aşamada ideal sonuca ulaşabilmek, birden fazla ölçütü değerlendirmek için ÇKKV yöntemlerine başvurabilirler.

ÇKKV; belirli bir karar kümesi içinden karar veren kişi ya da kişiler arasında karar verilen duruma bağlı olarak en iyi kararın verilebilmesidir (Önel, 2014:30). ÇKKV

yönteminin kullanılmasındaki diğer amaç ise fazla sayıda olan ölçüt ve alternatifler arasında karar verme aşamasının kontrolünü sağlamak, hızlı ve basit bir şekilde karar aşamasına ulaşmaktır (Ballı, 2005:12).

Finans sektörüyle ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde genellikle kısa dönem süreçleri ve sayılı sayıda bankalar; belirli finansal rasyolar, buldukları bölgelerde tercih edilme potansiyeline göre inceleme yapılmıştır. Ancak bu çalışmada ülkemizde 14 yıl boyunca büyüyen, gelişen, durmadan faaliyet gösteren mevduat bankalarının bilanço ve gelir tablosundan elde edilen verilerle performanslarına bakılmıştır.

Uygulamada; AHP, TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri kullanılarak Türkiye’de bulunan ve 2002-2015 yılları arasında sürekli faaliyet gösteren 25 mevduat bankasının performansları, 8 kriter ile değerlendirilerek mevduat bankası seçimi yapılacaktır.

1. LİTERATÜR

ÇKKV ile ilgili literatür de birçok çalışmaya rastlanmıştır. Bu çalışma bankalarla ilgili olduğu için bu alanda yapılan çalışmalar incelenmiştir. İncelenen çalışmalardan bazıları:

Telgen tarafından yapılan çalışmada; Rabobank yaklaşık 1000 şube, 3000 ofis (temsilci) ile değerlendirilmiş ve merkezi yönetim organizasyon için bazı hedefler belirlemiştir. Bu hedefler bilançoda belirli bir değişimi gösterecek şekilde ayarlanmıştır. Her şubeye ait bilançolar bu hedefler dahilinde yorumlanmış,

matematiksel programlama ile model kurulmuştur. ÇKKV yöntemleri ile burada amaca ait her bir parametrenin değerlendirilmesi amaçlanmıştır (Telgen, 1982:184-189).

Mareschal ve Brans tarafından yapılan çalışmada; özellikle sigorta ve finans alanında faaliyet gösteren firmalarda olmak üzere her tip firma için bilanço ve gelir tabloları temel alınmıştır. ÇKKV yöntemlerinden olan Promethee yöntemi ile güçlü ve zayıf noktaları dikkate alınarak Bankadviser adlı bir karar destek sistemi geliştirilmiştir (Mareschal ve Brans, 1991:318-324).

Wu vd. tarafından yapılan çalışmada; bankacılık performansında Bulanık ÇKKV yöntemi kullanılarak TOPSIS, VIKOR ve SAW yöntemleri ile finans, müşteri, iç süreç, öğrenme ve gelişim ana kriter ve alt kriterleriyle dikkate alınarak sıralamaları yapılmıştır. Sonuç olarak performansı değerlendirilen üç bankanın sıralaması yapılarak, en iyi performansa sahip olan banka tespit edilmiştir (Wu vd., 2009:10135-10147).

Shen vd., tarafından yapılan çalışmada; Dematel ve Analitik Ağ Süreci hisse senedi yatırımları gibi dinamik, riskli ve karmaşık ortamlarda paydaşlar için en karlı yatırımın nasıl yapılacağına dair ampirik bir çalışma yürütmüşlerdir (Shen vd., 2010:161-165).

Çınar tarafından yapılan çalışmada; uygulamaya konu olan bankanın kuruluş yeri seçimi ele alınmaktadır. Çalışmada toplam nüfus, kişi başı gayri safi milli hasıla, rakip bankaların varlığı, ticari faaliyetler, müşteri potansiyeli kriterleri ile 5 il dikkate alınarak çalışma yapılmıştır. Bulanık TOPSIS yöntemi ile karar vericilerin belirlemiş olduğu kriterlerle iyi performansı hangi şehirde göstereceğini belirlemiştir (Çınar, 2010:37-45).

Chen vd. tarafından yapılan çalışmada; Analitik Ağ Süreci uygulanarak karar vericinin doğru sonuçlara ulaşması amaçlanmıştır. Bankacılık sektöründe ortaya çıkan kredi değerlendirilmesinin

kredi sürecini şekillendirdiği sonucuna varılmıştır (Chen vd., 2011:1343-1352).

Organ ve Kenger tarafından yapılan çalışmada; Mortgage kredisi kullanacak kişilerin kredi seçenekleri arasından en uygun olanın seçilmesi için Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci kullanılarak bankaların sıralaması yapılarak sonuca ulaşılmıştır (Organ ve Kenger, 2012:112-135).

Ginevičius ve Podvieszko tarafından yapılan çalışmada; Litvanya'da kayıtlı ticari bankaların finansal istikrarını, ÇKKV yöntemlerinin en basitinden başlayıp en kapsamlısına kadar uygulanmıştır. Uygulama sonucunda gelişen Litvanya pazarında faaliyette bulunan bankaların finansal istikrarlarında dalgalanma yaşandığı sonucuna ulaşılmıştır (Ginevičius ve Podvieszko, 2013:191-208).

Sedaghat tarafından yapılan çalışmada; İran'da bulunan devlet bankaları, yarı özel olan bankalar ve özel bankalardaki verimliliğin iyileştirilmesi için insan kaynağı, mal ve yönetim performanslarının önem derecelerinin belirlenmesinde Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci uygulanmıştır. Banka sıralaması yapılırken TOPSIS, VIKOR ve SAW yöntemi kullanılarak özel bankaların öncelikte olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Sedaghat, 2013 :235-258).

Ustasüleyman tarafından yapılan çalışmada; amaç bankacılık sektöründe internet sitesi kalitesini etkileyen kriterlerin belirlenmesidir. Kriterler belirlenerek analitik hiyerarşi süreci yöntemi uygulanarak, bankaların hizmet kalitesinde en ideal sıralama yapılmıştır (Ustasüleyman, 2013:146-162).

Çelen tarafından yapılan çalışmada; 13 Türk mevduat bankasının finansal performansları değerlendirilmiştir. Çalışmada; sermaye ağırlıkları, bilanço oranları, varlık kalitesi, likidite oranı, karlılık oranı, gelir gider yapısı kriterlerinin Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci ile ağırlıkları belirlenmiş ve Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden TOPSIS yöntemi

kullanılmış, normalleştirme süreci uygulanmış, alternatifler arasında maksimum ve minimum değerler belirlenerek çift bazlı karşılaştırmalar yapılmış ve tutarlı sonuçlara ulaşılmıştır (Çelen, 2014:185-208).

Kou vd. tarafından yapılan çalışmada; bankalar ve finansal kurumların kredi riski yönetiminde, banka kredilerinin sınıflandırılması için Çin Banka kredi veri seti kullanılarak ÇKKV Yöntemlerinden TOPSIS metodu uygulanmıştır. Banka kredi modelinin tahminlenmesinde iyi bir potansiyele sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır (Kou vd., 2014:292-311).

Soba tarafından yapılan çalışmada; banka seçiminin karmaşık yapısını kolaylaştırmak için ÇKKV yöntemlerinden Analitik Hiyerarşi Süreci ve ELECTRE yöntemi uygulanmıştır. Çalışmada; diğer banka şube sayısı, kira bedeli, il merkezine uzaklık, ödediği vergi, nüfus, diğer faktörler kriterleri ile beş ilçe alternatif arasında ELECTRE yöntemi kullanılmıştır. Yapılan uygulama sonucunda karar veren kişinin daha mantıklı sonuçlar vermesi amaçlanmıştır (Soba, 2014:459-473).

Ayvaz vd., bulanık ortamda TOPSIS yöntemi ile bankacılık sektöründe tedarikçi seçimini yapmışlardır. Çalışmada; elektronik imza satın alma işlemi esnasında kalite, satın alma maliyeti, bakım, eğitim, güncelleme vs. maliyetleri içeren ilave maliyetler, güvenlik düzeyi, firmanın mevcut bilişim alt yapısına uyumluluk, satış sonrası destek, teknik yeterlilik ölçütleri ile alternatif olan üç tedarikçi arasından seçim yapmışlardır (Ayvaz vd., 2015:351-362).

Chang ve Tsai tarafından yapılan çalışmada, banka varlıklarının yönetiminin performansı 2007-2008 yılları arasında yaşanan global kriz ortamında AHP ve VIKOR yöntemleri kullanılarak değerlendirilmiştir. Beş önemli açıdan; hizmet, performans, profesyonellik, risk yönetimi ve müşteri güveni kriter olarak kabul edilmiştir (Chang ve Tsai, 2016:21-46).

Chitnis ve Vaidya tarafından yapılan çalışmada; bir Hindistan Bankası dikkate alınarak performans ve etkinliğin değerlendirilmesi ve kıyaslanması hedeflenmiştir. TOPSIS ve Veri Zarflama Metotları sıralama amacıyla kullanılmıştır. Bu yöntem ile en iyi çözüme olan yakınlık-uzaklık dikkate alınmıştır. Böylelikle negatif işaretli verilerle çalışma mümkün olmuştur (Chitnis ve Vaidya, 2016:165-182).

Ebrahimi vd. tarafından yapılan çalışmada; şirketlerin müşterileri ve müşterileri ile ilgili olan ilişkilerinin, diğer sektörlerde rekabet üstünlüğü kazanmalarına yardımcı olmasını sağlayan müşteri ilişkileri yöntemini kullanmışlardır. ÇKKV Yöntemi ile Mellat Bankası ve şubeleri için anket metodu uygulanarak, Bulanık COPRAS yöntemi ile performans çözümleme yapılmıştır (Ebrahimi, 2016:333-358).

Wanke vd. tarafından yapılan çalışmada; Güney Asya'ya ait 88 banka 2010-2013 yılları özelinde performans değerlendirmesine tabi tutulmuştur. Sermaye yeterliliği, varlık kalitesi, yönetim kalitesi, gelir (kazanç), likidite, piyasa duyarlılığı göstergelerine göre bankalar değerlendirilmiştir. Bu göstergeler ağırlıklandırılarak bağıl verimlilik hesaplanmıştır (Wanke vd., 2016:213-229).

Wanke vd. tarafından yapılan çalışmada; TOPSIS yöntemini iki aşamalı olarak sinir ağlarıyla birlikte bankacılık sektöründe yer alan göstergeler için kullanmışlardır. Malezya'daki katılım bankalarının verimliliklerini değerlendirmişlerdir (Wanke vd., 2016:485-498).

2. ÇALIŞMADA KULLANILAN ÇKKV YÖNTEMLERİ

Bu çalışmada AHP, TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri uygulanmıştır.

2.1. Analitik Hiyerarşi Prosesi

AHP (Analytic Hierarchy Process), 1977 yılında Thomas L. Saaty tarafından, karmaşık yapıda olan karar verme problemlerinin çözümünde kullanılmak

üzere matematiksel basitliği sebebiyle kolay anlaşılabilir ve uygulanan bir teknik olarak geliştirilmiştir. AHP, karar vericilerin farklı alanlardaki problemleri anlama, yapılandırma, analiz etme ve sonuca bağlama sürecinin uygulanmasıdır. Pratik bir yöntem olmasından dolayı; kaynak tahsisi, tahmin, risk analizi, planlama, performans yönetimi vb. çok çeşitli alanlardaki çalışmalarda da uygulanmaktadır (Zahedi, 1986:100-102).

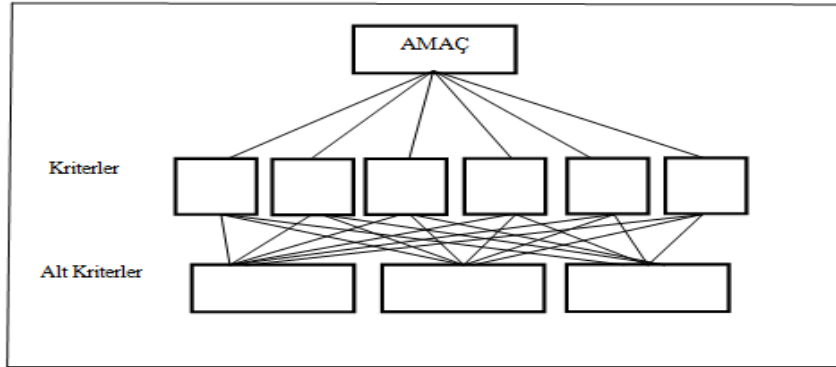
AHP karar vericilerin karmaşık problemleri, problemin ana hedefi, kriterleri alt kriterler ve alternatifleri arasındaki ilişkiyi gösteren bir hiyerarşik yapı olarak, modellemeye olanak vermektedir. AHP'nin en önemli özelliklerinden birisi de karar vericinin hem objektif hem de subjektif olarak karar sürecine dahil olabilmesi durumudur. AHP; edinilen bilginin, yaşanan deneyimin, kişilerin düşüncelerinin ve önsezilerinin mantıksal bir şekilde birleştirildiği bir uygulamadır (Kuruüzüm ve Atsan, 2001:83-105).

AHP yöntemi, alternatiflerin belirli bir kriterlere göre ikili karşılaştırılmasına dayanmaktadır. AHP yöntemi modelin sonuca ulaşmasında karar veren kişiye yol göstermektedir. Bu yöntem ayrıca birden

fazla aşamadan meydana gelen hiyerarşik bir yapı ile oluşturulmaktadır (Saaty, 1990:9-10).

Hiyerarşi oluşturabilmek için ilk aşamada karar verme problemi tanımlanmalıdır. Karar verme probleminin tanımlanması için seçenekler saptanarak işe başlanır. Bu saptama sonucunda kararın kaç sonuç üzerinden değerlendirileceği belirlenmiş olur. Bu işlemden sonra seçenekleri etkileyen ana kriterler saptanır. Ana kriterlerin alt kriterleri, varsa daha alt kriterleri hiyerarşik düzene uygun şekilde tespit edilerek işleme devam edilir. AHP uygulamasının ilk aşaması problemi bölümlere ayırarak bir hiyerarşi geliştirilmelidir (Forman ve Selly, 2001:54). Problem ortaya konulurken mümkün olduğunca detaylara inilmelidir. Ancak detaya inme elemanlarda değişiklik yapıldığı zaman, duyarlılığı kaybettirecek sınırdan olmamalıdır (Saaty, 1990: 9-26). Bu açıdan kriterlerin ikili karşılaştırmalarının doğru, tutarlı ve etkin yapılabilmesi oldukça önemli bir noktadır. Son adım olarak da alternatifler hiyerarşinin en alt seviyesinde yer alır (Braunschweig ve Becker, 2004:79). Bu durum aşağıda ki Şekil 1.'de gösterilmektedir.

Şekil 1. Üç Seviyeli Analitik Hiyerarşi Modeli



Kaynak: (Saaty ve Vargas, 2001:3)

AHP yönteminin ikinci adımı olarak ikili karşılaştırmalar matrisi ($n \times n$); AHP tekniğinin esasını oluşturmaktadır (Saaty, 2005:345-405). İkili karşılaştırma yapabilmek için karşılaştırılan kriterler

açısından bir unsurun diğer unsur üzerinde ne kadar önemli ya da ne kadar baskın olduğunu gösteren ölçeğe ihtiyaç duyulmaktadır (Saaty, 2008(b): 83-98).

AHP yönteminde kullanılmak üzere ikili karşılaştırma matrislerinin oluşturulması ve bununla birlikte önem ağırlıklarının belirlenmesinde Saaty tarafından **Tablo 1'de** önerilen 1-9 önem skalası kullanılmaktadır (Saaty, 1990:15):

Tablo 1: İkili Karşılaştırmalarda Kullanılan 1-9 Ölçeği

Önem Düzeyi	Tanım	Açıklamalar
1	Eşit Önemli	İki aktivite amaca eşit oranda hizmet etmektedir.
3	Zayıf Önemli	Tecrübe ve yargılar, zayıf olarak iki aktiviteden biri lehinedir.
5	Kuvvetli Önemli	Tecrübe ve yargılar, kuvvetli olarak iki aktiviteden biri lehinedir.
7	Çok Kuvvetli Önemli	Tecrübe ve yargılar, çok kuvvetli olarak iki aktiviteden biri lehinedir.
9	Aşırı Derece Önemli	Kanıtlar bir aktivitenin diğerinden olabilecek en yüksek seviyede üstün olduğu yönündedir.
2,4,6,8	Ara Değerler	Yukarıdaki değerler arasında kararsız kaldığı durumlarda kullanılacak değerler

Kaynak: (Saaty, 1990:15)

İkili karşılaştırmalar, konu hakkında uzman kişi ya da kişiler tarafından yapılmalıdır. Bu karşılaştırmalar yapılırken; seviyeler kendi aralarında ikili karşılaştırma şeklinde gerçekleştirilir ve hiyerarşinin en üstünden aşağıya doğru sıralanır (Rençber, 2010:43).

Tablolara göre yapılan değerlendirmelerde, karar kriterleri ve karar kriterlerine ait karar seçeneklerine ilişkin karşılaştırma durumlarında A matrisi elde edilir. Herhangi iki kriterin ya da karar seçeneklerinin karşılaştırılmasında; x değeri karşılaştırma değeri ise; tersi 1/x olacaktır. A12=3 ise a21=1/3'tür (Ömürbek vd., 2014:52).

$$A = [a_{ij}]_{(n \times n)} \quad (1)$$

Karar kriterlerinin, ikili karşılaştırma matrislerine 2 numaralı formül kullanılarak yeni bir B matrisi elde edilir.

$$b_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (2)$$

$$B = [b_{ij}]_{n \times n} \quad (3)$$

Yeni elde edilen B matrisinden 4 numaralı formül kullanılarak karar kriterlerinin ağırlık vektörleri elde edilmektedir.

$$W_i = \frac{\sum_{j=1}^n b_{ij}}{n} \quad (4)$$

$$W_i = |W_i|_{n \times 1} \quad (5)$$

$$\lambda = AW \quad (6)$$

İkili karşılaştırma matrisinde her bir sütun için ayrı ayrı sütun toplamları alınır ve matristeki diğer elemanların ilgili sütun toplamına bölünmesiyle matris normalize edilmektedir. Normalize edilen matriste ayrı ayrı her alternatif ya da kriter için satır ortalamaları alınmaktadır. Hesaplanmış olan değerler kriterler için öncelik değerleri olmaktadır. Öncelik değerlerinin oluşturduğu bu matris ise öncelik vektör matrisidir. Öncelik vektörü ile elde edilen öncelik matrisi, her kriter elde edilmiş olan öncelik değerlerinin, o kriter ya da seçeneğe ait ikili karşılaştırma matrisinde bulunan sütundaki elemanlarla tek tek çarpılmaktadır. Çarpım işlemi sonucunda elde edilen değerler ağırlıklandırılmış toplam matrisi oluşturur. Ağırlıklandırılan toplam matrisin satır toplamı değerleri, öncelik matrisi satır değerlerine bölünür ve (nx1) boyutundaki son matris değerlerinin aritmetik ortalaması alınır. Alınan bu aritmetik ortalama ile λ_{max} değeri hesaplanmaktadır (Özyörük ve Özcan, 2005:627).

Yapılan ikili karşılaştırmalar sonucu belirlenen değerlerin tutarlı olup olmadığını ölçmek için tutarlılık analizi yapılmalıdır.

$$CI = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1} \quad (7)$$

Elde edilen değer ile rassallık indeksi birbirine bölünerek tutarlılık oranı elde edilir. Elde edilen tutarlılık oranı 0.10 değerine eşit ve düşük ise yapılmış olan analizin tutarlı olduğu söylenebilir. Ancak

0.10 değerinden büyük bir sonuç elde edilirse tutarlı bir sonuç elde edilmemiş olur ve yapılmış analizin tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir (Göktolga ve Gökçalp, 2012:75-76).

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (8)$$

Rassallık göstergeleri (RI), farklı n değerlerine göre hesaplanmaları **Tablo 2’de** gösterilmiştir (Saaty ve Tran, 2007:966):

Tablo 2: Rassallık Göstergeleri

N	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
RI	0	0	0,5 8	0,9	1,1 2	1,2 4	1,3 2	1,4 1	1,4 5	1,4 9	1,5 1	1,5 4	1,5 6	1,5 7	1,5 9
Birinci Mertebeden Farklar		0,0 0	0,5 2	0,3 7	0,2 2	0,1 4	0,1 0	0,0 5	0,0 5	0,0 4	0,0 3	0,0 2	0,0 2	0,0 2	0,0 1

Kaynak:(Saaty ve Tran, 2007:966)

2.2. TOPSIS Yöntemi

TOPSIS Yöntemi (Technique For Order Preference By Similarity To An Ideal Solution) 1981 yılında Hwang ve Yoon’un çalışmalarıyla beraber Chen ve Hwang tarafından ortaya konulmuştur (Wei, 2010:182). Bu yöntem Lai ve Liu tarafından 1994 yılında geliştirilmiştir. Geliştirilen TOPSIS Yöntemi ÇKKV sürecinde kullanılarak; uygulanacak veri üzerinde herhangi bir değişiklik yapılmaksızın direkt olarak uygulanır. TOPSIS yönteminde alternatiflerin n sayıda, kriterleri ise m tane olabilen; ÇKKV yönteminde m boyutlu uzayda n noktaları ile gösterilebilmektedir (Eleren ve Karagül, 2008:6).

TOPSIS Yönteminin temel düşüncesi ideal çözüme en yakın olan ve negatif ideal çözüme en uzak olanın seçilmesi esasına dayanır (Cristóbal, 2012:752). Burada, pozitif ideal çözüme göre en yakın alternatifin seçilerek fayda kriterini maksimize ederken maliyet kriterinin de minimize edilmesi amaçlanır. Negatif ideal düşünceye bakıldığında ise en uzak alternatifin seçilerek maliyet kriterini maksimize ederken fayda kriterini de

minimize edecek şekilde olmalıdır (Özdemir ve Seçme, 2009:80).

Alternatiflerin sıralandığı bu yöntem pozitif ve negatif ideal noktaların uzaklıklarını dikkate almaktadır (Ignatius vd., 2012: 3332).

TOPSIS yöntemi 6 adımda aşağıdaki şekilde uygulanmaktadır (Hwang ve Yoon, 1981:130-132):

Karar matrisi satırlarında önem düzeyine göre sıralanan alternatifler, sütunlarda ise kriterler yer alır ve başlangıç matrisi olarak da adlandırılır.

$$D = \begin{matrix} & x_1 & x_2 & & x_j & & x_n \\ \begin{matrix} A_1 \\ A_2 \\ \vdots \\ A_i \\ \vdots \\ A_m \end{matrix} & \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1j} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2j} & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \cdot & \vdots & & \vdots \\ x_{i1} & x_{i2} & \dots & x_{ij} & \dots & x_{in} \\ \vdots & \vdots & \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mj} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (9)$$

A_i: i. alternatifi içerir.

A_j: i. alternatife göre j. kritere göre sonucu

TOPSIS yönteminde fayda ölçütlerinin tercihi ne kadar büyükse, maliyet kriterinin tercihleri de o kadar küçük olmalıdır. Uygun ölçeklendirme tekniğinde tüm kriterlerin eşit ağırlıklı olduğu kabul edilmediğinden çeşitli ağırlıklar almaktadır (Hwang ve Yoon, 1981:130).

Adım 1: Normalize Edilmiş Standart Karar Matrisinin (R_{ij}) Oluşturulması

Standart karar matrisinin oluşturulmasına aynı zamanda normalleştirme de denilmektedir. Burada yer alan bütün değerler 0-1 arasında standart değerlere dönüştürülmektedir.

Standart karar matrisi hesaplanırken karar matrisi üzerindeki her bir kritere ait değerler toplam sonuç vektörünün bağlı değere bölünmesiyle hesaplanır. Bağlı değer (r_{ij}) şu şekilde elde edilir:

$$r_{ij} = \frac{x_{ij}}{\sqrt{\sum_{i=1}^m x_{ij}^2}} \quad (10)$$

$$V_{ij} = W_n \cdot R_{ij} \quad (11)$$

$$V = \begin{bmatrix} V_{11} & V_{12} & \dots & V_{1j} & \dots & V_{1n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ V_{i1} & V_{i2} & \dots & V_{ij} & \dots & V_{in} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ V_{m1} & V_{m2} & \dots & V_{mj} & \dots & V_{mn} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} W_1 r_{11} & W_2 r_{12} & \dots & W_j r_{ij} & \dots & W_n r_{1n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ W_1 r_{i1} & W_2 r_{i2} & \dots & W_n r_{ij} & \dots & W_n r_{in} \\ \vdots & \vdots & & \vdots & & \vdots \\ W_1 r_{m1} & W_2 r_{m2} & \dots & W_j r_{mj} & \dots & W_n r_{mn} \end{bmatrix} \quad (13)$$

Adım 3: Pozitif (A^*) ve Negatif (A^-) İdeal Çözümlerin Oluşturulması

Her bir değerlendirme kriterinin minimum ve maksimum değerler arasında olduğu varsayılmaktadır. İdeal çözüm matrisinin oluşturulabilmesi için V_{ij} matrisinde elde edilmiş ağırlıklı değerler en çok tercih edilen pozitif en büyük (A^*) ve en az tercih edilen negatif en küçük (A^-) olarak belirlenmektedir.

$$A^* = \{\max_i V_{ij} | j \in J_1, (\min_i V_{ij} | j \in J_2) | i = 1, \dots, m\} \quad (14)$$

$$A^* = \{V_1^*, V_2^*, \dots, V_j^*, \dots, V_n^*\}$$

$$A^- = \{\min_i V_{ij} | j \in J_1, (\max_i V_{ij} | j \in J_2) | i = 1, \dots, m\} \quad (15)$$

$$A^- = \{V_1^-, V_2^-, \dots, V_j^-, \dots, V_n^-\}$$

Bağlı değer elde edildikten sonra her vektörün birim uzunluğu eşit olmaktadır. r matrisi aşağıda gösterilen şekil gibi olmalıdır:

$$r_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ r_{n1} & r_{n2} & \dots & r_{nn} \end{bmatrix} \quad (11)$$

Adım 2: Ağırlıklı Normalize Edilmiş Standart Karar Matrisinin (V_{ij}) Oluşturulması

Karar vericiden gelen ağırlıklar ($W = \sum_{j=1}^n W_j = 1$) ile r_{ij} matrisinin her bir sütunu çarpılır. Sonucunda normalize edilmiş standart karar matrisi (V) oluşturulur:

$J = \{j = 1, 2, \dots, n\}$, fayda kriteri}

$J' = \{j = 1, 2, \dots, n\}$, maliyet kriteri}

Adım 4: Pozitif ve Negatif İdeal Çözüme Göre Uzaklıkların Hesaplanması

TOPSIS yönteminde ideal çözüm uzaklıklarının bulunabilmesi için Euclidian Uzaklık Yaklaşımından yararlanılmaktadır. Burada elde edilen sonuçlar Pozitif İdeal Çözüm Uzaklığı (S_i^*) ve Negatif İdeal Çözüm Uzaklığını (S_i^-) oluşturur.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^*)^2}, i=1, \dots, m \quad (16)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (V_{ij} - V_j^-)^2}, i=1, \dots, m \quad (17)$$

Adım 5: İdeal Çözüme Göreceli Yakınlığın Hesaplanması

İdeal çözüme görelî yakınlığın yani yakınsak değerin (C_i^*) hesaplanmasında pozitif ve negatif ideal uzaklık ölçülerinden yararlanılmaktadır.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^+ + S_i^-}, 0 < C_i^* < 1, i=1, \dots, m \quad (18)$$

C_i^* değeri $0 < C_i^* < 1$ aralığında yer almaktadır. $C_i^* = 1$ karar noktasının ideal çözüme göre, $C_i^* = 0$ ilgili karar noktasının negatif ideal çözüme dayalı olarak mutlak yakınlığını göstermektedir.

Adım 6: Tercih Sıralamasının Yapılması

Son olarak bir dizi alternatif aldıkları değerlere göre büyükten küçüğe doğru sıralanır.

2.3. ELECTRE

ÇKKV yöntemlerinden biri olan ELECTRE (ELimination Et Choix Traduisant la REalité) Yöntemi Benayoun tarafından 1966 yılında ilk kez ortaya atılmıştır. Yöntem, alternatiflerin tercih edilme sırasına göre birbirleriyle kıyaslanarak seçim yapılması temeliyle oluşturulmuştur (Kuru, 2011: 39). Karar problemlerinde “Üst derecelendirme ilişkisi” kavramıyla birlikte bir çok uygulama geliştirilmiştir ve geliştirilen en önemli uygulamalardan birisi de ELECTRE yöntemidir (Roy, 1991:49). Karar probleminin yapısında, dikkate alınan kriterlerin anlamlılık derecesine ve tercih bilgilerine göre günümüze kadar sırasıyla ELECTRE I, ELECTRE II, ELECTRE III, ELECTRE IV, ELECTRE IS, ELECTRE TRI yöntemleri geliştirilmiştir (Tzeng ve Huang, 2011: 81).

ELECTRE yönteminin uygulama adımlarını şu şekilde sıralayabiliriz (Pang vd., 2011: 894-900) :

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması

ELECTRE yönteminin ilk adımında karar matrisi oluşturulur. Karar matrisi satırında üstünlükleri sıralanmak istenen alternatifler yer alırken, sütunlarda karar vermede kullanılan kriterler yer almaktadır. Aşağıda yer alan matris karar veren kişi tarafından oluşturulan matristir ve şu şekilde gösterilmektedir:

m = alternatif sayısı

n = kriter sayısı

a_{ij} = m . alternatifin n . kriter açısından değerlendirme puanı

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix} \quad (19)$$

Adım 2: Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

Eşitlik (20) yardımıyla X_{ij} normalize (standart) karar matrisi fayda kriteri için oluşturulmaktadır:

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad i = 1, 2, K, \dots, m; j = 1, 2, K, \dots, n \quad (20)$$

Eşitlik (21) yardımıyla X_{ij} normalize (standart) karar matrisi maliyet kriteri için oluşturulmaktadır:

$$r_{ij} = \frac{\frac{1}{a_{ij}}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m \left(\frac{1}{a_{kj}}\right)^2}} \quad i = 1, 2, K, \dots, m; j = 1, 2, K, \dots, n \quad (21)$$

Yukarıdaki hesaplamalar sonucu X_{ij} matrisi elde edilmektedir:

$$r_{ij} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{m1} & a_{m2} & \dots & a_{mn} \end{bmatrix} \quad (22)$$

Adım 3: Ağırlıklandırılmış Normalize Karar Matrisinin Oluşturulması

Değerlendirilen faktörlerinin önemleri karar vericiler açısından farklı olabilir. Bu önem düzeyi farklılıklarını yansıtabilmek için V matrisi ELECTRE yöntemiyle hesaplanır.

İlk olarak değerlendirilen faktörlerin ağırlıkları (W_i) belirlenmelidir. Sonraki adımda ise normalize edilmiş X matrisinin her bir sütun elemanları ağırlık değeri ile çarpılarak ağırlıklandırılmış normalize karar matrisi oluşturulmaktadır.

$$V_{ij} = W \cdot r = \begin{bmatrix} W_1 r_{11} & W_2 r_{12} & \dots & W_n r_{1n} \\ W_1 r_{21} & W_2 r_{22} & \dots & W_n r_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ W_1 r_{n1} & W_2 r_{n2} & \dots & W_n r_{nn} \end{bmatrix}$$

$$V_{ij} = W_i \cdot r_{ij},$$

$$\sum_{i=1}^n W_j = 1, 0 \leq W_1, W_2, \dots, W_n \leq 1 \quad (23)$$

Adım 4: Uyum ve Uyumsuzluk Kümelerinin Belirlenmesi

Uyum ve uyumsuzluk kümelerinin belirlenebilmesi için V matrisinden yararlanılır. Karar noktaları değerlendirme faktörleri arasında kıyaslandıktan sonra kriterler iki ayrı kümeye ayrılır.

A_a ve A_b ($1, 2, \dots, m$ ve $p \neq q$) uyum kümesinde A_a alternatifi A_b alternatifine tercih edilir.

$$C(a, b) = \{j | V_{aj} \geq V_{bj}\} \quad (24)$$

A_a alternatifi A_b ' dan daha kötü bir alternatif ise uyumsuzluk kümesi oluşturulur.

$$D(a, b) = \{j | V_{aj} < V_{bj}\} \quad (25)$$

Bu yöntemde; her uyum kümesine, uyumsuzluk kümesi karşılık gelmektedir. Yani uyum kümesinin sayısı kadar uyumsuzluk kümesi de bulunmak zorundadır.

Adım 5: Uyum ve Uyumsuzluk İndekslerinin Hesaplanması

Bu yöntemde kriterlerin ilişkisini ölçmek için uyum ve uyumsuzluk indeksleri yer almaktadır. Uyum indeksi $C(a, b)$ yani a'nın en az b kadar iyi olup olmadığını ölçerken; uyumsuzluk indeksi $D(a, b)$ b'nin a'ya göre tercih derecesini göstermektedir. C, uyum

matrisinin oluşturulabilmesi için eşitlik (26) aşağıda gösterilmektedir.

$$C_{ab} = \sum_{j^*} W_{j^*} \quad (26)$$

Yukarıda gösterilen Cab uyum indeksi, ikili karşılaştırmalar sonucundan ne kadar önemli olduğunu göstermektedir. Yani uyum indeksi "A, B'den daha önemlidir" önermesinin tercih edilmiş halidir ve aşağıdaki şekilde gösterilir.

$$C = \begin{bmatrix} - & c_{1,2} & \dots & c_{1,m} \\ c_{2,1} & - & \dots & c_{2,m} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ c_{m,1} & c_{m,2} & \dots & - \end{bmatrix} \quad (27)$$

Uyumsuzluk kümesinden faydalanılarak da uyumsuzluk matrisi (D) oluşturulur. Uyumsuzluk matrisinin elemanları ise eşitlik (28)'de gösterilmektedir.

$$D_{ab} = \frac{\max(\sum_{j=0} |V_{aj}^0 - V_{bj}^0|)}{\max(\sum_j |V_{aj} - V_{bj}|)} \quad (28)$$

Burada yer alan j^0 , uyumsuzluk kümesi D (a,b)'de yer alan faktörlerdir. D matrisi aşağıdaki şekilde gösterilmiştir:

$$D = \begin{bmatrix} - & d_{1,2} & \dots & d_{1,m} \\ d_{2,1} & - & \dots & d_{2,m} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ d_{m,1} & d_{m,2} & \dots & - \end{bmatrix} \quad (29)$$

Adım 6: Üstünlük Karşılaştırılmasının Yapılması

Uyum ve uyumsuzluk indeksleri hesaplandıktan sonra; denetlenerek uygun olmayan alternatifler elenmektedir. Yani A_a alternatifinin A_b alternatifine göre ne kadar baskın olduğu ve uyum indeksi $C(a, b)$ 'nin ne kadar büyük olduğu ve uyumsuzluk indeksi $D(a, b)$ 'nin da ne kadar küçük olduğu bilinmektedir. Bu durumdan dolayı uyum indeksi ortalamaları eşitlik (30)'de ve

uyumsuzluk indeksi ortalamaları eşitlik (32)'de hesaplanmalıdır.

$$\bar{C} = \frac{\sum_{a=1}^m \sum_{b=1}^m c(a, b)}{m(m-1)} \quad (30)$$

Burada ki ortalama yoğun indeks tarafından hesaplanan kritik değerdir. Boolean matrisi (E) aşağıda yer almaktadır:

$$\begin{cases} f(a, b) = 1 & \text{eğer } c(a, b) \geq \bar{C} \\ f(a, b) = 0 & \text{eğer } c(a, b) < \bar{C} \end{cases} \quad (31)$$

$$\bar{D} = \frac{\sum_{a=1}^m \sum_{b=1}^m d(a, b)}{m(m-1)} \quad (32)$$

Uyumsuzluk indeks matrisi aşağıdaki formül yardımıyla hesaplanmaktadır:

$$\begin{cases} f(a, b) = 1 & \text{eğer } d(a, b) \geq \bar{D} \\ f(a, b) = 0 & \text{eğer } d(a, b) < \bar{D} \end{cases} \quad (33)$$

Adım 7: Net Uyum ve Uyumsuzluk İndekslerinin Hesaplanması

Uygulama esnasında birden fazla alternatifin bulunması durumunda; net uyum ve net uyumsuzluk indeksleri hesaplanarak belirlenmektedir. Hesaplanan indeksler hangi alternatifin, hangi alternatifte daha baskın olduğunu da göstermektedir.

C_a ve D_a değerleri net üst ve alt değerleri göstermektedir.

C_a değeri tüm alternatifler arasında en iyi olan değerdir.

$$C_a = \sum_{b=1}^m C(a, b) - \sum_{b=1}^m C(b, a) \quad (34)$$

D_a değeri tüm alternatifler arasında en düşük değere sahip olan alternatiftir.

$$D_a = \sum_{b=1}^m D(a, b) - \sum_{b=1}^m D(b, a) \quad (35)$$

3. MEVDUAT BANKASI SEÇİMİNDE AHP, TOPSIS VE ELECTRE YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI

Bu çalışmada; Türkiye’de sürekli faaliyet gösteren 25 mevduat bankası arasından bir seçim yapabilmek için ÇKKV yöntemlerinden AHP, TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri uygulanmıştır. Çalışmada kullanılan kriterler; uzman görüşleri ve literatür taraması sonucu belirlenmiştir. Bu kriterler “Arıcan ve Yücememiş (2015;2016), Çelik vd. (2016), Kırçalı, (2016) ve Akçakanat vd. (2017)” tarafından yapılan çalışmalarda kullanılarak araştırmanın hazırlanmasında ve geliştirilmesinde öncü olmuştur. Mevduat bankası seçiminde toplam aktifler, toplam kredi ve alacaklar, toplam mevduat, toplam özkaynaklar, ödenmiş sermaye, net dönem kar zararı, net faiz marjı ve faiz dışı gelirler olmak üzere belirlenen sekiz kriter **Tablo 3’te**, 25 alternatif ise **Tablo 4’te** yer almaktadır.

Tablo 3: Mevduat Bankası Seçiminde Kullanılan Kriterler ve Kodları

KRİTER	KOD
Toplam Aktifler	TA
Toplam Kredi ve Alacaklar	TKVA
Toplam Mevduat	TM
Toplam Özkaynaklar	TÖ
Ödenmiş Sermaye	ÖS
Net Dönem Kar Zararı	NDKZ
Net Faiz Marjı	NFM
Faiz Dışı Gelirler	FDG

Tablo 4: Mevduat Bankası Seçiminde Kullanılan Alternatifler ve Kodları

KODU	ALTERNATİFLER
1	Akbank T.A.Ş.
2	Alternatifbank A.Ş.
3	Anadolubank A.Ş.
4	Arap Türk Bankası A.Ş.
5	Bank Mellat
6	Burgan Bank A.Ş.
7	Citibank N.A.
8	Denizbank A.Ş.
9	Fibabanka A.Ş.
10	Finans Bank A.Ş.
11	Habib Bank Limited
12	HSBC Bank A.Ş.
13	ICBC Turkey Bank A.Ş./Tekstil Bankası A.Ş.
14	ING Bank N.V.
15	Société Générale (SA)
16	Şekerbank T.A.Ş.
17	Turkish Bank A.Ş.
18	Turkland Bank A.Ş.
19	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
20	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
21	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
22	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
23	Türkiye İş Bankası A.Ş.
24	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
25	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

Toplam Aktifler: Çeşitli kaynaklardan toplanan fonların nasıl kullanıldığını gösterir. Bankalar aktif kalemler üzerinden kazandıkları faiz gelirleri kar elde etmelerini sağlamaktadır (Kırçalı, 2016:102).

Toplam Kredi ve Alacaklar: Bankalar yurt içi ve yurt dışı şubeleri dâhil olmak üzere, kredi ve diğer alacaklarının tahsiline ve borçlu olanların kredi değerliliğini içermektedir (BDDK, 2006:1).

Toplam Mevduat: Toplam mevduat; gerçek ve tüzel kişiler tarafından, belirli bir süre ya da süresiz olmak koşuluyla bankalara

yatırılan para, döviz ve kıymetli madenlere verilen isimdir (BDDK, 2016:17).

Toplam Özkaynaklar: Ticari faaliyetlerde en sorunsuz kalem olarak görülen özkaynaklar; ay sonu/sonları itibariyle hesaplanmak üzere bankaların ana sermaye ve katkı sermayeleri toplamından, sermayeden indirilen değer çıkarılması işlemi sonucunda elde edilecek tutarı göstermektedir (Yıldırım, 2008:241).

Ödenmiş Sermaye: Ödenmiş sermaye; dönem sonunda yer alan aktifleri olarak; sermaye taahhütlerinden yabancı paranın çıkarılmasıyla oluşan hesaptır (Yıldırım, 2008:242).

Net Dönem Kar Zararı: Bankanın bir dönemde yapmış olduğu faaliyetlerinden elde ettiği, vergi öncesi karını ya da zararını gösteren hesap olarak açıklanmaktadır (Kırcalı, 2016:110).

Net Faiz Marjı: Bankalar arasında aracılık maliyetini gösteren ve sistem üzerinde faaliyetini gösteren önemli bir kriterdir (Kaya, 2001:1). Net faiz marjı; faiz gelirlerinden, faiz giderlerinin çıkarılarak elde edilen sonucun, kazanç getiren aktiflere bölünmesiyle hesaplanmalıdır (Tunay ve Silpar, 2006:3).

Faiz Dışı Gelirler: Banka ya da bankaların elde etmiş oldukları faizlerle birlikte diğer gelirleri de: net ücret komisyon gelirleri/giderleri, temettü gelirleri, net ticari kar/zarar ve diğer faaliyet giderleri olarak alınmaktadır.

3.1. Analitik Hiyerarşi Prosesinin Uygulanması

Bankaların performanslarının belirlenmesinde kullanılan kriterlerin ağırlıklarının belirlenmesinde bu konu üzerinde çalışmış olan 10 uzman görüşü alınmış ve geometrik ortalama ile birleştirilerek ikili karşılaştırma matrisi oluşturulmuş ve ağırlıkları belirlenmiştir. Yapılan tüm ikili karşılaştırma matrislerinin tutarlılık oranları (CR) hesaplanmıştır. CR değerlerinin 0,10'dan küçük olması tutarlı karşılaştırmalarının yapıldığını göstermektedir. Tutarlılık oranı (CR) değeri 0,037 olarak belirlenmiştir. AHP yöntemi ile hesaplanan kriterlerin ağırlıkları **Tablo 5'te** görülmektedir.

Tablo 5: Kriterlerin Ağırlık Değerleri

KRİTERLER	AĞIRLIKLAR
Toplam Aktifler	0,068727
Toplam Kredi ve Alacaklar	0,117536
Toplam Mevduat	0,132242
Toplam Özkaynak	0,132242
Ödenmiş Sermaye	0,115743
Net Dönem Kar Zararı	0,243018
Net Faiz Marjı	0,143961
Faiz Dışı Gelirler	0,046532

Tablo 5'te yer alan sonuçlara göre en önemli kriterler sırasıyla net dönem kar zararı (%24,3018), net faiz marjı (%14,3961), toplam mevduat (%13,2242) ve toplam özkaynak (%13,2242) denilebilir.

3.2. TOPSIS Yönteminin Uygulanması

Çalışmada kullanılan karar matrisi **Tablo 6'da** gösterilmiştir. Karar matrisinde toplam aktifler, toplam kredi ve alacaklar, toplam mevduat, toplam özkaynaklar, ödenmiş sermaye, net dönem kar zararı, net faiz marjı, faiz dışı gelirler kriterlerinin 2002-2015 dönemlerine ait 14 (on dört) yıllık verilerin aritmetik ortalaması dikkate alınmıştır.

Uygulamada kullanılan toplam aktifler, toplam kredi ve alacaklar, toplam mevduat,

toplam özkaynaklar, ödenmiş sermaye, net dönem kar zararı, net faiz marjı (pozitif) ve faiz dışı gelirler fayda kriteri olarak dikkate alınmıştır.

Adım 1: Karar Matrisinin (Aij) Oluşturulması

Bu aşamada Eşitlik 9 kullanılarak karar matrisi oluşturulmuştur. Oluşturulan karar matrisi **Tablo 6'da** gösterilmektedir.

Tablo 6: Çalışmada Kullanılan Karar Matrisi

Bankalar	TA(TL/Yıl)	TKVA(TL/Yıl)	TM(TL/Yıl)	TÖ(TL/Yıl)	ÖS(TL/Yıl)	NDKZ(TL/Yıl)	NFM(TL/Yıl)	FDG(TL/Yıl)
1	1,05304E+11	56340409357	61287567286	13864966429	2894000357	2127950071	20631,70244	1988706357
2	4990313357	3349021429	2726219600	409927857,1	325199642,9	46144642,86	26302,26923	76077142,86
3	4586643499	2791041574	2985203295	623262233,7	365857142,9	85397342,02	30674,5896	75321441,43
4	1554764500	530316000	935633000	260730785,7	179428571,4	26838071,43	19706,81367	24953500
5	610801500	191186571,4	324962071,4	93732428,57	64228428,57	13966785,71	23287,57473	9622928,571
6	3813484000	2194136929	2161766857	406394428,6	355285714,3	11878142,86	15432,08871	48488928,57
7	5065841357	1953237143	3649395357	755293214,3	33753000	84934500	35186,36755	134937071,4
8	29428344571	18275623357	17217360429	2940217786	606942857,1	404289357,1	29210,24376	439286071,4
9	2764097286	2098161214	1942322000	250340071,4	275675428,6	10665714,29	19550,16251	19034071,43
10	35135907714	22836669500	21051238357	4176544214	1699294643	583752357,1	31156,62398	633558500
11	62258857,14	19491500	9533357,143	30953500	20297500	1845857,143	36747,69389	1224428,571
12	17213791016	10362454071	9843814214	2075427021	518361428,6	136987714,3	31070,61718	410914857,1
13	2874557071	1893740429	1658373357	395320928,6	319464285,7	18910571,43	23903,0572	34687357,14
14	18521794571	13055209643	10381756357	1925454786	1537739143	139852714,3	29719,05764	137824214,3
15	573050070	158207857,1	123297285,7	68603285,71	78890142,86	-1678642,857	70094,2236	-15524142,86
16	10192711857	6381138000	6886563786	1151089500	558727642,9	123289142,9	31248,82217	248528571,4
17	815622633,9	297558040	482250785,7	125137214,3	83692857,14	3247857,143	16847,26335	7215285,714
18	1872546929	1222621214	1325775214	270992571,4	225357142,9	7081285,714	21970,63752	30203928,57
19	25221989143	17116845429	15864861286	2497403286	1098521429	273210571,4	24316,0233	363443571,4
20	1,30062E+11	55673885143	93469582571	12471832429	2579277857	2547473643	21825,53514	1331750000
21	1,08422E+11	61179338857	61848527571	12890268714	3050984714	2040998214	20910,98644	2155640286
22	73670084500	41579425000	52535855071	7666143000	1221428571	1478978429	22424,69357	1118109143
23	1,22577E+11	67203017286	73495425429	15193304429	3156885000	1971881910	19475,45235	2685657071
24	73375304923	44291323786	46946778286	7492974714	1952827714	1043924786	20621,05392	1200002786
25	84377275857	51925604857	50431264571	9595993571	3168261214	1040508857	20743,4924	1888940143

Adım 2: Standartlaştırılmış Karar Matrisinin (R_{ij}) Oluşturulması

Bu aşamada Eşitlik 10 ve Eşitlik 11 kullanılarak normalize edilmiş karar matrisi oluşturulur.

Adım 3: Ağırlıklandırılmış Karar Matrisinin (V_{ij}) Oluşturulması

Bu aşamada Eşitlik 12 ve Eşitlik 13 kullanılarak ağırlıklandırılmış karar matrisi oluşturulur.

Adım 4: İdeal (A^*) Ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerinin Oluşturulması

Bu aşamada Eşitlik 14 ve Eşitlik 15 kullanılarak pozitif ideal (A^*) ve negatif ideal (A^-) çözümleri oluşturulur.

Adım 5: Ayrım Ölçülerinin Hesaplanması

Bu aşamada Eşitlik 16 ve Eşitlik 17 dikkate alınarak pozitif ideal çözüm (S_i^*) ve negatif ideal çözüm uzaklığı (S_i^-) hesaplanır.

Adım 6. İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması

Adım 2., 3., 4. ve 5. yapıldıktan sonra son olarak ise Eşitlik 18 kullanılarak ideal çözüme göre yakınlık hesaplaması **Tablo 7'de** gösterilerek; alternatiflerin sıralı şekli verilmiştir.

Tablo 7: TOPSIS Yöntemine Göre Belirlenen Nihai Sıralama

Sıralama	C*	İdeal Çözüme Göre Yakınlık Değeri	Bankalar
1	C20	0,759988873	Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.
2	C23	0,716435358	Türkiye İş Bankası A.Ş.
3	C1	0,706599715	Akbank T.A.Ş.
4	C21	0,700169877	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
5	C22	0,514921792	Türkiye Halk Bankası A.Ş.
6	C25	0,50589821	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.
7	C24	0,44785693	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
8	C10	0,276267765	Finans Bank A.Ş.
9	C15	0,236869214	Société Générale (SA)
10	C8	0,190426242	Denizbank A.Ş.
11	C19	0,168516567	Türk Ekonomi Bankası A.Ş.
12	C14	0,165149345	ING Bank N.V.
13	C12	0,126688154	HSBC Bank A.Ş.
14	C16	0,11048027	Şekerbank T.A.Ş.
15	C7	0,106560631	Citibank N.A.
16	C11	0,106154502	Habib Bank Limited
17	C3	0,089937634	Anadolubank A.Ş.
18	C2	0,066880977	Alternatifbank A.Ş.
19	C13	0,052853681	ICBC Turkey Bank A.Ş.
20	C5	0,041852528	Bank Mellat
21	C18	0,039665904	Turkland Bank A.Ş.
22	C9	0,033096157	Fibabanka A.Ş.
23	C6	0,031662106	Burgan Bank A.Ş.
24	C4	0,028292028	Arap Türk Bankası A.Ş.
25	C18	0,00991739	Turkish Bank A.Ş.

Tablo 7'de bankalar arasında birinci sırada Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. yer almıştır. TOPSIS en iyiyi belirlemekle

birlikte aynı zamanda genel sıralamayı da gösteren bir yöntemdir.

Sıralamada ilk 6 banka Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş., Türkiye İş Bankası A.Ş., Akbank T.A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş., Türkiye Halk Bankası A.Ş. ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. olarak belirlenmiştir.

3.3. Electre Yönteminin Uygulanması

ELECTRE yönteminin adımları ve uygulaması sırasıyla gösterilmektedir.

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması

Bu aşamada TOPSIS yönteminde kullanılan **Tablo 6'da** ki karar matrisi kullanılmıştır.

Adım 2. Normalize Edilmiş Karar Matrisinin Oluşturulması

Burada Eşitlik 20 ve Eşitlik 22 kullanılarak karar matrisinin normalize edilmesi sağlanmıştır.

Adım 3. Normalize Karar Matrisinin Ağırlıklandırılması

Burada Eşitlik 23 kullanılarak normalize edilmiş karar matrisinin ağırlıklandırılması sağlanmıştır.

Adım 4. Uyumluluk ve Uyumsuzluk Setinin Belirlenmesi

Bu adımda Eşitlik 24 ile uyumluluk seti ve Eşitlik 25 kullanılarak uyumsuzluk seti oluşturulur.

Adım 5. Uyum ve Uyumsuzluk Kümeleri

Bu aşamada Eşitlik 26 ve Eşitlik 27 kullanılarak uyum indeksi elde edilirken; Eşitlik 28 ve Eşitlik 29 kullanılarak da uyumsuzluk indeksi elde edilmiştir.

Adım 6. Toplam Üstünlük Matrisinin Belirlenmesi

Bu adımda Eşitlik 30 ve Eşitlik 31 kullanılarak uyumluluk indeksi hesaplanırken; Eşitlik 32 ve Eşitlik 33 yardımıyla uyumsuzluk indeksi hesaplandığı görülmekte ve toplam üstünlük matrisi oluşturulmuştur.

Adım 7. Net Uyum ve Net Uyumsuzluk İndekslerinin Belirlenmesi

Adım 2., 3., 4., 5., ve 6. yapıldıktan sonra son olarak ise Eşitlik 34 kullanılarak net uyum indeksleri, Eşitlik 35 kullanılarak net uyumsuzluk indeksleri **Tablo 8'de** değerleri ve sıralamaları gösterilmiştir.

Tablo 8: Net Uyum ve Net Uyumsuzluk İndeksleri

Bankalar	C	Sıralama	D	Sıralama
Akbank T.A.Ş.	15,51035405	4	-18,36619091	3
Alternatifbank A.Ş.	-4,023830439	16	8,247131396	18
Anadolubank A.Ş.	-1,353584237	14	4,369311073	17
Arap Türk Bankası A.Ş.	-13,46682236	20	18,75285131	23
Bank Mellat	-14,96783445	22	17,0826017	21
Burgan Bank A.Ş.	-11,06164404	18	19,90819768	24
Citibank N.A.	-2,174418697	15	3,264712383	15
Denizbank A.Ş.	7,652771915	9	-4,153557689	11
Fibabanka A.Ş.	-13,33503954	19	17,10388374	22
Finans Bank A.Ş.	10,97950706	7	-10,05388763	8
Habib Bank Limited	-16,79870698	24	3,740587123	16
HSBC Bank A.Ş.	3,946653856	12	-0,922602215	13
ICBC Turkey Bank A.Ş.	-8,423005923	17	11,11931204	19
ING Bank N.V.	5,107610028	11	-4,468658407	10
Société Générale (SA)	-15,72542066	23	-11,31939944	7
Şekerbank T.A.Ş.	2,778388248	13	0,713957004	14
Turkish Bank A.Ş.	-17,85473029	25	23,51494557	25
Turkland Bank A.Ş.	-14,07567458	21	15,00781815	20
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	5,6472333	10	-1,243434302	12

Bankalar	C	Sıralama	D	Sıralama
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	16,88431505	1	-21,69767464	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	16,29723508	2	-17,95183925	4
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	11,54029962	6	-12,44813138	5
Türkiye İş Bankası A.Ş.	15,57419634	3	-19,19700803	2
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	9,302678188	8	-8,974331298	9
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	12,03946945	5	-12,02859397	6

Hesaplanan uyum ve uyumsuzluk değerleri $C_a > 0$ ve $D_a < 0$ olan seçeneklerden seçilmeli, geriye kalan $C_a < 0$ ve $D_a > 0$ seçenekleri ise elenmelidir. C (uyum) değeri 0'dan ne kadar büyük ve D (uyumsuzluk) değeri 0'dan ne kadar küçük olursa seçeneğin tercih edilme durumu o kadar artacaktır (Yürekli, 2008:50).

$C_i < 0$ değerini alan seçenekler elenmelidir. Bu durum dikkate alınarak elenmesi gereken bankalar; Alternatifbank A.Ş., AnadoluBank A.Ş., Arap Türk Bankası A.Ş., Bank Mellat, Burgan Bank A.Ş., Citibank N.A., Fibabanka A.Ş., Habib Bank

Limited, ICBC Turkey Bank A.Ş., Société Générale (SA), Turkish Bank A.Ş., Turkland Bank A.Ş.'dir.

$D_i > 0$ değerini alan seçenekler elenmelidir. Bu durum dikkate alınarak elenmesi gereken bankalar; Alternatifbank A.Ş., AnadoluBank A.Ş., Arap Türk Bankası A.Ş., Bank Mellat, Burgan Bank A.Ş., Citibank N.A., Fibabanka A.Ş., Habib Bank Limited, ICBC Turkey Bank A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., Turkish Bank A.Ş., Turkland Bank A.Ş.'dir.

Uyum ve uyumsuzluk indekslerinin banka sıralaması **Tablo 9'da** gösterilmektedir.

Tablo 9: Uyum ve Uyumsuzluk İndekslerinin Sıralaması

Bankalar	C	D
Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.	1	1
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	2	4
Türkiye İş Bankası A.Ş.	3	2
Akbank T.A.Ş.	4	3
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	5	6
Türkiye Halk Bankası A.Ş.	6	5
Finans Bank A.Ş.	7	8
Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.	8	9
Denizbank A.Ş.	9	11
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	10	12
ING Bank N.V.	11	10
HSBC Bank A.Ş.	12	13
Şekerbank T.A.Ş.	13	14
Anadolubank A.Ş.	14	17
Citibank N.A.	15	15
Alternatifbank A.Ş.	16	18
ICBC Turkey Bank A.Ş.	17	19
Burgan Bank A.Ş.	18	24
Fibabanka A.Ş.	19	22
Arap Türk Bankası A.Ş.	20	23
Turkland Bank A.Ş.	21	20
Bank Mellat	22	21
Société Générale (SA)	23	7
Habib Bank Limited	24	16
Turkish Bank A.Ş.	25	25

ELECTRE Yönteminde Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. uyum ve uyumsuzlukta birinci sırada çıkmıştır.

SONUÇ DEĞERLENDİRME VE ÖNERİLER

Bankalar; kişilerin, kurumların ya da işletmelerin mevduatlarını güvenle teslim ettikleri, kredi alıp-verdikleri, değerli evrak ve ziynetlerini bırakabildikleri ve bu durumlar dışında bütün ekonomik faaliyetlerini sürdürebildikleri yerlerdir. Bireylerin ya da işletmelerin bankacılık faaliyetlerinde bulunabilmeleri için önce bankanın seçimine karar vermeleri gerekmektedir. Karar verme; birden fazla alternatif arasından en iyinin seçimi olarak tanımlanmaktadır.

Karar verme sürecinde kararı etkileyecek birden fazla kriter varsa daha sağlıklı karar verebilmek için ÇKKV yöntemlerinden yararlanılmaktadır.

Bu çalışmada; banka sektörüyle ilgili giriş yapılarak, uygulamada kullanılan ÇKKV yöntemleri açıklanmış ve ÇKKV yöntemleri ile mevduat bankaları değerlendirilerek mevduat banka seçimi yapılmıştır.

Çalışmada belirlenen kriterler, AHP yöntemi ile ağırlıklandırılarak, TOPSIS ve ELECTRE yöntemleri ile mevduat bankası seçimi yapılmıştır. Uygulamalar sonucunda her iki yöntemde de Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. ilk sırada yerini almıştır. Bununla birlikte TOPSIS yöntemi aynı zamanda bir sıralama yöntemi olduğu için Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.'den sonra sırasıyla Türkiye İş Bankası A.Ş., Akbank T.A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş., Türkiye Halk Bankası A.Ş. ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. birbirlerini takip eden bankalar olarak ortaya çıkmıştır. Bu gelişme ile beraber ekonominin büyümesi ve finansman açısından gerekli kaynakların sağlanması ile birlikte bankacılık sektöründe her geçen gün artan rekabetin, sektörde kalıcı olmayı

hedefleyen bankaların kaynaklarını optimal şekilde kullanılmaları amaçlanmaktadır.

Elde edilen sonuçlara göre; bankaların sermaye yapıları açısından bakıldığında ilk altı sırada ağırlığının kamu sermayeli bankalar ve yabancı kökenli sermaye ortaklarına sahip özel sermayeli bankalar olduğu görülmüştür. Bu sonuçlarla Türk Bankacılık sisteminde pazar payında büyük oranda yer alan bankaların piyasada oldukça etkin bir şekilde varlıklarını sürdürdükleri görülmektedir. Pazar payındaki bu etkinlik; sektörde yer alan büyük ölçekli bankalara bireysel ve kurumsal açıdan yaklaşıldığında daha fazla güven hissettirdiği sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

Ayrıca kamu bankalarının sektörde faiz oranlarını değiştirerek piyasadaki paylarını artırma çabalarında piyasayı etkilemektedir. Bu durum sektörde yer alan diğer bankalar açısından haksız rekabet oluşturup, piyasa paylarını arttırarak kendilerine olumlu yönde pay çıkarmalarını sağlamaktadır. Bununla beraber kamu bankalarının, mevduat bankacılığı yapmalarının yanı sıra; belirli kuruluşlara kredi kullandırma, vergi toplama işlemini yapma, devlet adına gerçekleştirilecek bazı ödemeleri almaları gibi işlemlerle de kendileri için büyük etki sağlamaktadır. Bütün bunlarla birlikte liberal piyasada yer alan devlet kavramı üzerinde rekabet etmesi güç olduğundan kaynak toplamak, politik baskı yapmak gibi durumlar rekabet edilebilirliği açısından mevduat bankalarını olumsuz yönde etkileyecek sonuca ulaşmaktadır.

Belirtilen bütün bu durumlar göz önünde bulundurularak Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.'nin 2002-2015 yılları arasında; aktif büyüklüğünün 1,30062E+11 TL, mevduat toplamının 9346958257 TL, sahip olduğu özkaynak toplamının 12471832429 TL, net dönem karının 2547473643 TL ve net faiz marjının 21825,53514 TL olarak belirlenmesiyle birinci sırada yer almasında büyük etki göstermiş ve 2015 yılı itibarıyla toplam aktiflerinin sektördeki payı %12,8 olarak belirlenmiştir (Türkiye Cumhuriyeti Ziraat

Bankası, 2016:3). Belirlenen bu değerler ile birlikte Türkiye’de marka değerini en çok artıran bankalardan birisi olduğunu, yapmış olduğu işlemler ve faaliyetleriyle de birlikte, tanıtım ve reklamcılık bütçelerinde diğer bankalara oranla yüksek olması ürün tanıtımına ve imaj reklamlarında da oldukça etkin olduğunu göstermiştir.

Yapılan çalışmayı desteklemek amacıyla; Uçkun ve Girginer tarafından yapılan çalışmada toplamda 17 (3 kamu ve 14 özel sermaye) banka arasından; kamu bankalarının finansal başarıları dikkate alınmış ve en iyi banka aktif kalitesiyle Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. olmuştur (Uçkun ve Girginer, 2011:46-66). Başka bir çalışmada ise Güneysu’nun toplam 31 (3 kamu, 11 özel sermaye ve 17 yabancı sermaye) banka üzerinden yapmış olduğu çalışmada kamu sermayeli banka Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş. sonucuna ulaşmış ve ticari bankalarda kamu sermayeli bankaların performanslarının çok daha iyi olduğunu söylemiştir (Güneysu, 2015: 71-93).

Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası A.Ş.’nin devlet bankası olmasının vermiş

olduğu güvenle mevduat toplama olarak avantajlı konumda olduğunu göstermektedir. 2002-2015 yılları itibariyle kamu bankalarının, mevduat bankacılığı sektöründe paylarının küçülmesine rağmen mevduat toplama açısından hiçbir şey kaybetmediği görülmüştür. Ekonomide güvensizliğin ve belirsizliğin yaşandığı, mevduatın sınırlı bir şekilde kullanıldığı ortamda devlet bankasına olan güvenin göstergesi konumundadır. Ayrıca finans sektöründe bankacılığın gelişmesi ve büyümesi ekonominin güçlü olmasını destekleyecek ve ekonominin büyümesine de olumlu yönde katkı sağlayacaktır.

Bu durumda; kişilerin, kurumların ya da işletmelerin literatür çalışması sonucu belirlenen kriterlerin banka büyüklüğünü etkilemesinde göz önünde bulundurularak değerlendirildiğinde, mevduat bankası seçiminde belirlenen kriterlere ek olarak likidite oranı, sermaye oranı, borç karşılama, piyasa değeri, şube sayısı, marka değeri, piyasa değeri gibi kriterler eklenirse gelecekte yapılacak çalışmalarda öncü olabilir ve ÇKKV yöntemleri farklı sektörlerde de performans değerlendirmesinde kullanılabilir.

KAYNAKÇA

1. AKÇAKANAT, Ö., H. Eren, E. Aksoy, V. Ömürbek (2017), Bankacılık Sektöründe Entropi ve Waspas Yöntemleri İle Performans Değerlendirmesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2), 285-300.
2. ARICAN, E., B.T. Yücememiş (2015), Para Politikaları Işığında Türk Bankacılık Sektörü Genel Değerlendirmesi, İktisadi Araştırmalar Vakfı, 27, 60-65.
3. ARICAN, E., B.T. Yücememiş (2016), Ekonomik Gelişmeler ve Seçilmiş Göstergelerle Türkiye’de Bankacılık Sektörü, İktisadi Araştırmalar Vakfı, 44-51.
4. AYVAZ, B., E. Boltürk, S. Kaçtıoğlu (2015), Bulanık Ortamda TOPSIS
5. Yöntemi İle Tedarikçi Seçimi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, Sigma Journal Engineering and Natural Sciences, 33 (3), 351-362.
6. BALLI, S. (2005), Fuzzy Çok Kriterli Karar Verme ve Basketbolda Oyuncu Seçimine Uygulanması (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi), Muğla Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Muğla.
7. Bankacılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu (2006); Bankalarca Kredilerin Ve Diğer Alacakların Niteliklerinin Belirlenmesi Ve Bunlar İçin Ayrılacak Karşılıklara İlişkin Usul Ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete, 26333, 1-12.
7. Bankacılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu (2016), Türk Bankacılık

- Sektörü ve Temel Göstergeleri, BDDK, Veri ve Sistem Yönetimi Daire Başkanlığı, 3, 1-22.
8. BRAUNSCHWEIG, T., B. Becker (2004), Choosing Research Priorities By Using The Analytic Hierarchy Process: An Application To International Agriculture, R&D Management, 34(1), 77-86.
 9. CHANG, S.C., P.H. Tsai (2016), A Hybrid Financial Performance Evaluation Model for Wealth Management Banks Following The Global Financial Crisis, Technological and Economic Development of Economy, 22(1), 21-46.
 10. CHEN, Y.S., C.T. Lin, J.H. Lu (2011), The Analytic Network Process for The Banking Sector: An Approach To Evaluate The Creditability of Emerging Industries, African Journal of Business Management, 5(4), 1343-1352.
 11. CHITNIS, A., O.S. Vaidya (2016), Efficiency ranking method using DEA and TOPSIS (ERM-DT): case of an Indian bank ,Benchmarking: An International Journal, 23(1), 165-182.
 12. CRISTÓBAL, J.R.S. (2012), Contractor Selection Using Multicriteria Decision- Making Methods, Journal Of Construction Engineering and Management, 138(6), 751-758.
 13. ÇELEN, A. (2014), Comparative Analysis of Normalization Procedures in TOPSIS Method: With an Application to Turkish Deposit Banking Market, Vilnius University, 25(2), 185–208.
 14. ÇELİK, T., B. Gövdere, U. Ongun (2016), Dezenflasyon Sürecinde Türk Bankacılık Sektöründe Yapısal Dönüşümün İzleri, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, CİEP Özel Sayısı, 845-857.
 15. ÇINAR, N.T. (2010), Kuruluş Yeri Seçiminde Bulanık TOPSIS Yöntemi ve Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, Karamanoğlu Mehmet Bey Üniversitesi Sosyal Ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, 12(18), 37-45.
 16. EBRAHİMİ, E., M.R. Fathi, H.R. Irani (2016), A new hybrid method based on fuzzy Shannon’s Entropy and fuzzy COPRAS for CRM performance evaluation (Case: Mellat Bank), Iranian Journal of Management Studies (IJMS), 9(2), 333-358.
 17. ELEREN, A., M. Karagül (2008), 1986-2006 Türkiye Ekonomisinin Performans Değerlendirmesi, Celal Bayar Üniversitesi İİBF Yönetim ve Ekonomi Dergisi, 15(1), 1-14.
 18. FORMAN, E.H., M.A. Selly (2001), Decision By Objectives (How To Convince Others That You Are Right), World Scientific Pub. Co., ABD.
 19. GINEVIČIUS, R., A. Podviezko (2013), The Evaluation of Financial Stability and Soundness of Lithuanian Banks, Economic Research- Ekonomiska Istraživanja, 26(2), 191-208.
 20. GÖKTOLGA, Z.G., B., Gökalp (2012), İş Seçimini Etkileyen Kriterlerin Ve Alternatiflerin AHP Metodu İle Belirlenmesi, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 13(2), 71-86.
 21. GÜNEYSU, Y., B. Er, İ.M. Ar (2015), Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi, Türkiye’deki Ticari Bankaların Performanslarının AHS ve GİA Yöntemleri İle İncelenmesi, 9, 71-93.
 22. HWANG, C.L., K. Yoon (1981), Multiple Attribute Decision Making Methods and Applications, New York.
 23. IGNATIUS, J., A. Mustafa, M. Goh, (2012), “Modeling Funding Allocation Problems Via AHP-Fuzzy TOPSIS”, International Journal of Innovative Computing, Information and Control, 8(5A), 3329-3340.

24. KAYA, Y.T. (2001), Türk Bankacılık Sisteminde Net Faiz Marjının Modellenmesi, Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Mali Sektör Politikaları Dairesi Çalışma Raporları, 2001/4., 1-31.
25. KIRCALI, S. (2016), Bankacılıkta Karlılığı Oluşturan Faktörlerin İncelenmesi, Türk Bankacılık Sektörü Verileri Baz Alınarak Sürdürülebilir Karlılık Konusunun Analiz Edilmesi, Doktora Tezi, Okan Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı, Bankacılık Programı, İstanbul.
26. KOU, G., Y. Peng, C. Lu (2014), MCDM approach to evaluating bank loan default models, Technological and Economic Development of Economy, 20(2).
27. KURU, A. (2011), Entegre Yönetim Sistemlerinde Çok Kriterli Karar Verme Tekniklerinin Kullanımına Yönelik Yaklaşımlar ve Uygulamaları, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
28. KURUÜZÜM, A., N. Atsan (2001), Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları, Akdeniz İ.İ.B.F Dergisi, 1, 83-105.
29. MARESCHAL, B., J.P. Brans (1991), BANKADVISER: An Industrial Evaluation System, European Journal of Operational Research 54, 318-324.
30. ORGAN, A., M.D. Kenger (2012), Bulanık Analitik Hiyerarşi Süreci Ve Mortgage Banka Kredisi Seçim Problemine Uygulanması, Niğde Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2), 119-135.
31. ÖMÜRBEK, N., M. Karaatlı, H. Eren, B. Şanlı (2014), AHP Temelli Promethee Sıralama Yöntemi İle Hafif Ticari Araç Seçimi, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve Bilimler Fakültesi Dergisi, 19(4), 47-64.
32. ÖNEL, F. (2014), Kuruluş Yeri Seçiminin Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleriyle Uygulanması, Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Sayısal Yöntemler Bilim Dalı, Denizli.
33. ÖZDEMİR, A.İ., N.Y. Seçme (2009), İki Aşamalı Stratejik Tedarikçi Seçiminin Bulanık TOPSIS Yöntemi İle Analizi, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, 11(2), 79-112.
34. ÖZYÖRÜK, B., E.C. Özcan (2005), Otomotiv Sektöründe Tedarikçi Seçimine Etki Eden Faktörler ve Tedarikçi Seçimi, V. Ulusal Üretim Araştırmaları Sempozyumu, İstanbul Ticaret Üniversitesi, 625-629.
35. PANG, J., G. Zhang, G. Chen (2011), "Electre I decision model of reliability design scheme for computer numerical control machine", Journal of Software, 6(5), 894-900.
36. RENÇBER, Ö.F. (2010), Büyük Çaplı Projelerde Karar Verme: Analitik Hiyerarşi Süreci Uygulanması, Yüksek Lisans Tezi. Gebze: Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü.
37. ROY, B. (1991), The outranking approach and the foundations of electre methods, Theory and Decision, 31, 49-73.
38. SAATY, T.L. (1990), "How to Make a Decision: the Analytic Hierarchy Process", European Journal of Operation Research, 48,9-26.
39. SAATY, T.L. (2005), "The Analytic Hierarchy and Analytic Network Processes for the Measurement of Intangible Criteria and for Decision-Making, Multiple Criteria Decision Analysis: State of the Art Surveys, International Series in Operations Research & Management Science, J. Figueira, S. Greco ve M. Ehrgott (der.), Springer, Berlin, 78(4), 345-405.

40. SAATY, T.L. (2008b), Decision Making with the Analytic Hierarchy Process, *International Journal of Services Sciences*, 1(1), 83-98.
41. SAATY, T.L., L.T. Tran (2007), On The Invalidity of Fuzzifying Numerical Judgments in the Analytic Hierarchy Process, *Mathematical and Computer Modelling*, 46(7-8), 962-975.
42. SAATY, T.L., L.G. Vargas (2001), *Models, Methods, Concepts & Applications of The Analytic Hierarchy Process*, Springer, 3.
43. SEDAGHAT, M. (2013), A Productivity Improvement Evaluation Model By Integrating Ahp, Topsis And Vikor Methods Under Fuzzy Environment (Case Study: State-Owned, PARTIALLY Private And Private Banks In Iran), *Economic Computation & Economic Cybernetics Studies & Research*, January, 47(1), 235-258.
44. SHEN, K.Y., Y. Min-Ren, C. Kai (2010), A Fuzzy-MCDM Based Value Investing Method for Banking Stocks Evaluation, *Information and Financial Engineering (ICIFE)*, 2nd IEEE International Conference on, 2010/9, 161-165.
45. SOBA, M. (2014), Banka Yeri Seçiminin Analitik Hiyerarşi Süreci Ve Electre Metodu İle Belirlenmesi: Uşak İlçeleri Örneği, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(25), 459-473.
46. TAŞKIN, D.F. (2011), Türkiye’de Ticari Bankaların Performansını Etkileyen Faktörler, *Ege Akademik Bakış*, 11(2), 289-298.
47. TEKİN, M. (1996), *Üretim Yönetimi*, Arı Ofset, Konya, 1.
48. TELGEN, J. (1982), An MCDM Problem in Banking, *European Journal of Operational Research*, 9(2), 184-189.
49. TUNAY, B., A.M. Silpar (2006), *Türk Ticari Bankacılık Sektöründe Karlılığa Dayalı Performans Analizi-I*, Türkiye Bankalar Birliği, Araştırma Tebliği Serisi, 2006/1,1-43.
50. Türkiye Cumhuriyeti Ziraat Bankası, (2016), 2016 Faaliyet Raporu.
51. TZENG, G.H., J.J. Huang (2011), *Multiple Attribute Decision Making Methods and Applications*, USA: CRC Publishers.
52. UÇKUN, N., N. Girginer (2011), Türkiye’deki Kamu ve Özel Bankaların Performanslarının Gir İlişki Analizi ile İncelenmesi, *Akdeniz İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21, 46-66.
53. USTASÜLEYMAN, T. (2013), Bankacılık Sektöründe İnternet Sitesi Kalitesi Boyutlarının (Kriterlerinin) Önem Derecesinin Belirlenmesi, *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 11(1), 146-162.
54. WANKE, P., A.K. Azad, C.P. Barros (2016), Predicting efficiency in Malaysian Islamic banks: A two-stage TOPSIS and neural networks approach, *Research in International Business and Finance*, 36, 485-498.
55. WANKE, P., A.K. Azad, C.P. Barros, A. Hadi-Vencheh, (2016), Predicting performance in ASEAN banks: an integrate fuzzy MCDM–neural network approach, 2015 Wiley Publishing Ltd., *Expert Systems*, 2016/6, 33(3), 213-229.
56. WEI, J. (2010). TOPSIS Method for Multiple Attribute Decision Making with Incomplete Weight Information in Linguistic Setting, *Journal of Convergence Information Technology*, 5(10), 181-187.
57. WU, HY., G.H. Tzeng, Y.H. Chen (2009), A Fuzzy Mcdm Approach For Evaluating Banking Performance Based On Balanced Scorecard, *Expert Systems with Applications*, 36, 10135–10147.

58. YILDIRIM, M. (2008), Banka Muhasebesi, Türkiye Bankalar Birliği, 7(258), İstanbul. İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
59. YÜREKLİ, H. (2008), Taarruz Helikopterleri Seçiminde ELECTRE Yönteminin Kullanılması, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul:
60. ZAHEDI, F. (1986), "The Analytic Hierarchy Process - A Survey of the Method and its Applications", Interfaces, 16(4), 100-102.

FİNANSAL KURUMLARIN MODİFİYE EDİLMİŞ DİJİTAL MANTIK (MDL) TEMELLİ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ İLE PERFORMANS DEĞERLENDİRMESİ

PERFORMANCE EVALUATION OF FINANCIAL INSTITUTIONS WITH MODIFIED DIGITAL LOGIC (MDL) BASED GRAY RELATED ANALYSIS

Koray ÇETİNCELİ*, Vesile ÖMÜRBEK**, Esra AKSOY***

* Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta Meslek Yüksekokulu, Finans Bankacılık ve Sigortacılık Bölümü, koraycetinceli@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3745-0545>

** Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, vesileomurbek@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8647-1708>

*** YL Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bankacılık ve Finans Anabilim Dalı, esraksy@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0003-1395-2337>

ÖZ

Son dönemlerde aktif olarak rol oynayan finansal piyasalar, finansal varlıkların ticaretinin gerçekleştiği piyasalar olarak ifade edilebilir. Finansal piyasalar ülke ekonomisi içinde önemli fonksiyonları gerçekleştirmektedir. Yani, finansal araçların ve kurumların hem sayı olarak hem de işlev olarak artış göstermesi, ekonomideki işlem ve benzeri fonksiyonlarda ortaya çıkan maliyetleri azaltmaktadır. Bununla birlikte gelişmiş ve gelişmekte olan etkin finansal piyasalar, ekonomide oluşan riski azaltarak, koruma altına alabilmekte ve korunmalarını desteklerken, ticaretlerini yapmalarını daha etkin hale getirmektedir. Bununla birlikte, yatırımları ve bu yönde ekonomik büyümeyi artırmaktadır. Bu çalışmanın amacı, finansal kurumlar birliğine bağlı "finansal kiralama", "faktoring" ve "finansman" sektörlerinin belirlenen kriterler doğrultusunda 2015-2016 değişim oranlarına göre performans analizini yapmaktır. Uygulamada kullanılan kriterler; işlem hacmi, aktif büyüklüğü, alacaklar, alınan krediler, net kar, müşteri sayısı ve takipteki alacaklardır. Finansal şirketlerin performanslarını çok kriterli karar verme yöntemlerinden Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL) ile kriter ağırlıkları hesaplanacak ve hesaplanan kriter ağırlıkları Gri İlişkisel Analiz (GIA) yönteminde uygulanarak şirket gruplarının performansı değerlendirilecektir.

Anahtar Kelimeler: Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL), Gri İlişkisel Analiz, Finansal Kurumlar, Performans, Çok Kriterli Karar Verme

Jel Kodları: C00, C30, G20

ABSTRACT

Financial markets, which have been active in recent times, can be described as the markets in which financial assets are traded. Financial markets perform important functions within the country's economy. In other words, the increase in the number of financial instruments and institutions, both in terms of number and function, reduces costs arising from economic transactions and similar functions. However, developed and emerging effective financial markets are making their trade more effective while reducing the risk of the economy, protecting it and supporting its protection. Nevertheless, investments and economic growth in this direction increase. The aim of this study is to analyze the performance of the "financial leasing", "factoring" and "financing" sectors of the financial institutions in line with the determined criteria according to the change rates of 2015-2016. Criteria used in practice; transaction volume, asset size, receivables, credits received, net profit,

number of customers and follow-on purchases. Criteria weights will be calculated with Modified Digital Logic (MDL) from multi-criteria decision making methods of financial companies and the performance of company groups will be evaluated by applying the calculated criterial weights in Gray Relational Analysis (GIA) method.

Keywords: *Modified Digital Logic (MDL), Gray Relational Analysis, Financial Institutions, Performance, Multi Criteria Decision Making.*

Jel Codes: *C00, C30, G20*

1. GİRİŞ

Finans sektörünün ülke çapında gelişmesi, finansal genişlemeyi ve aynı zamanda finansal derinleşmeyi barındırmaktadır. Finansal genişleme, finansal kurumların sayısının artması ve büyümesi ve bununla birlikte hizmetlerin yayılmasıyla yakından ilişkililikten, finansal derinleşme ise, birey başına düşen finansal hizmetler ve kurumlardaki gelir oranındaki yükselme olarak tanımlanabilir. Bununla birlikte ülke ekonomisinde, finansal piyasaların büyümesi ya da hizmetlerin çeşitlenmesiyle finansal sektörün gelişmesi, kaynakların daha iyi tahsis edilip değerlendirilmesini sağlamaktadır (Aslan ve Korap, 2006: 2).

Gelişmiş olan finansal sistemler, bu doğrultuda yapılan düzenlemeler ve yeni finansal alandaki teknolojiler; bunlara bağlı fonların dağılımına risk oluşturabilecek bilgi problemini en aza indirerek; gerekli, doğru ve yeterli bilginin sağlanmasını kolaylaştırmakta ve böylelikle tasarrufların etkinliğini artırmaktadır. (Japelli ve Pagano, 1994: 83-109'dan aktaran Altıntaş ve Ayriçay, 2010: 73). Aynı zamanda gelişmiş finansal sistem, var olan tasarruflara hareketlilik kazandırarak onların etkili bir şekilde değerlendirilmesine yön vermektedir (Aslan ve Korap, 2006: 2). Böylelikle finansal piyasalar temsili ile oluşan tasarrufun dağılımı ve kapital birikiminde faaliyetin artırılması, gün geçtikçe yenilenen teknolojinin ve uzmanlaşmanın daha etkin kullanılmasıyla, büyük ve uzun vadeli projelerin gerçekleştirilmesi için olanak sağlayarak ekonomik kalkınmaya öncülük etmektedir (Acemoğlu ve Zilibotti, 1997: 718).

Uluslararası piyasalarda ise yaşanan finansal gelişmeler, Türkiye ve gelişmekte olan ülkeleri değişik açılardan etkileyebilmektedir. Bundan dolayı ülke içerisinde ekonomik ve finansal gelişmeler yerel ve küresel düzeyde yakın bir şekilde takip edilmektedir. Yakından takip edilerek edinilen bilgiler ve yapılan analizler neticesinde oluşturulan bulgular ise kurum yönetimine sunulmakta ve bu doğrultuda hareket

edilmektedir (Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu 2016, s.91).

2. FİNANSAL KURUMLAR BİRLİĞİ

Türkiye’de “Finansal Kurumlar Birliği” olarak temsil edilen bankacılık dışı finans kesimi içerisinde yer alan sektörler “Finansal Kiralama”, “Faktoring” ve “Finansman”dır. Finansal kurumların amaçları ekonomiye sağladığı katma değeri artırarak; temsil etmiş olduğu sektörlerin ulusal ve uluslararası düzeyde güç ve etki alanlarının genişlemesine ve artmasına öncülük etmektedir. Finansal Kurumlar Birliği’nin misyonu; Bünyesinde bulunan, Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman sektörlerinin iyi bir şekilde gelişimine yön vererek ve sürdürülebilir büyümesine katkı sağlayarak, bu sektörlerin uluslararası rekabet gücünü yükseltmesine aracı ve destek olmak aynı zamanda kendi alanlarındaki meslek standartlarının oluşturulmasını, yerleştirilmesini ve gözetilmesini sağlamaktır.

(<https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/publication-1580.pdf>, s.1).

Aşağıda “Finansal Kurumlar Birliği” bünyesinde yer alan sektörler aynı zamanda uygulamanın alternatifleri kısaca açıklanmıştır.

Finansal Kiralama: Finansal kiralama (Leasing); daha çok küçük ve orta ölçekli firmaların, üretim makinaları, iş makinaları ve benzeri gibi yatırım malları için orta ve uzun vadeli finansman olanağı sağlamaktadır. Leasing anlaşması, belirlenen sözleşme süresi içinde kiralayan ile kiracı arasında geçen, sözleşme süresi bitimine kadar malın hukuki mülkiyetinin kiralayanda yani finansal kiralama şirketinde olması, kullanım hakkının kiracıda bulunmasıdır. Bunun yanında kiraya konu olmuş malın üzerinde doğabilecek her türlü riski ve faydası kiracıyı bağlamaktadır. Sözleşme süresi sona erdiğinde ise malın mülkiyeti kiracıya devredilmektedir. Bir diğer tanıma göre ise

leasing, anlaşmaya konu olan varlığın mülkiyetini devralmadan, yalnızca kullanım hakkının belirlenen zaman içerisinde devralınmasına olanak sağlayan finansman yöntemidir (Kırlioğlu ve Öztaş, 2015: 2).

Factoring: Finansman yöntemlerinden biri olarak kullanılan factoring, satıcı olan işletmenin vadeli satıştan elde edeceği alacağını factoring şirketine devretmesi işlemidir ve söz konusu alacakların factoring şirketi tarafından yönetilmesidir. Factoring işlemlerinde süreç, satıcının alacaklarını faktoringe devretmesiyle başlamaktadır. Devamında ise süre sonunda müşteri olan işletmenin factoring şirketine ödemeyi yapmasıyla süreç tamamlanmaktadır. (Kaya ve Gereken, 2011: 71). Factoring temelde üç farklı hizmeti aynı anda sunmaktadır. Bu hizmetler finansman, garanti ve son olarak tahsilat hizmetleridir. Factoring şirketleri, hizmetler içerisinde öncelikle, ticari alacakların finansal sebeplerden kaynaklı ödenememe gibi riski alırlar, daha sonra tahsilat işlemlerini izleyerek, alacakları süresinden önce nakde çevirmektedirler. Bununla birlikte, hizmeti alan işletmeler herhangi bir finansmana ihtiyaç duymadan factoringden sağlamış oldukları finansman ile gerek duydukları nakit akışı elde ederler (<https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/>).

Finansman Şirketleri: Söz konusu mal veya hizmet almak amacıyla alıcılara finansman olanağı sağlayan kuruluşlardır. Hizmetten yararlanacak olan kişinin nam ve hesabına almış olduğu mal veya hizmetin teslim ya da teminiyle beraber direk olarak satıcıya ödeme yapma koşuluyla kredilendirilmekte olup, kredi ödemeleri ise, malı veya hizmeti alan kişi tarafından finansman şirketlerine yapılmasıdır. Hizmetten yararlanmadan önce mevzuatlarının gereği kredilendirilmek üzere olan mal ya da hizmetleri temin edecek olan satıcılarla yazılı bir biçimde sözleşme yapmaktadırlar (<https://www.fkb.org.tr/sectorler/finansman/>). Finansman şirketlerinin kısaca tanımını yapmak gerekirse de, bu şirketler aracılığıyla satış yapılması, uygulaması söz konusu olan mal ve hizmetlerin üreticisi ya da satıcısı konumunda yer alan şirketleri dolaylı olarak finanse eden bir uygulama şeklindedir (Önal, 1998: 87).

3. ÇOK KRİTERLİ KARAR VERME YÖNTEMLERİ

Çok kriterli karar verme yöntemleri (ÇKKV), yüksek öngörülemezlik, içerisinde çeşitli veri ve

bilgi barındıran, çelişen hedefler, karmaşık ve gelişen sosyo-ekonomik ve biyofiziksel sistemleri hesaplayan karmaşık problemleri çözmek için kullanılan yöntemlerdir. Çeşitli alternatif çözümlerin analizi, çeşitli nicel ve nitel kriterlere dayalı değerlendirmeyi içermektedir. Çok sayıda farklı ve çelişkili nitelikler temelinde sonlu sayıda alternatif donanımdan en uygun alternatifin seçilmesi, ÇKKV problemlerinin konusunu oluşturmaktadır. ÇKKV yöntemleri, oluşturulan model için alternatif senaryolarını değerlendiren ve bu matematiksel modellerin hem objektif özelliklerini hem de karar vericilerin tercihlerini göz önüne alarak kullanılmaktadır (Cristea ve Cristea, 2017: 2).

Karar verme problemi, gerçekleştirilmesi amaçlanan hedeflerle bağlantılı olarak belirlenmiş kriterleri en üst düzeye çıkaran ya da bunları yerine getiren, verilen bir alternatifler grubundan eylemlerin seyrini bulmak ya da araştırmak için kullanılan süreç olarak tanımlanmaktadır (Kalbande ve Thampi, 2009: 377). En iyi yöntemi seçmek için, ilk olarak farklı problem türlerine göre karşılaştırılmalı ve artı ve eksileri ile değerlendirilmelidir. İkinci aşamada, bir kararın gerekleri, uzmanların kararlarına veya herhangi bir diğer teknik kısıtlamaya dayalı olarak tanımlanmalıdır. Üçüncü adımda hedefler açıklığa kavuşturulmalı ve en önemli kısım hedeflerin olumlu olarak değerlendirilmesi olmalıdır (Sabaei vd., 2015: 31).

ÇKKV Analizinin kullanımında, son on yıl boyunca inanılmaz miktarda artış görmüştür. Özellikle yeni ve eski yöntemler geliştikçe, farklı uygulama alanlarındaki rolü önemli ölçüde artmıştır (Velasquez and Hester, 2013: 56).

ÇKKV Yöntemleri, finans sektöründe oldukça tercih edilen ve yaygın olarak kullanılan yöntemlerdir. Bundan dolayı finansal kurumlar birliğine bağlı işletmelerin sektör bazlı analizi ve performans değerlendirmesi literatür araştırmasında da görüleceği gibi analiz için ideal bir seçim olduğu düşünülmektedir. Bundan yola çıkarak yapılacak olan bu çalışmada, finansal kurumlar birliği bünyesinde yer alan işletmelerin sektör gruplarına göre performans analizi ÇKKV yöntemlerinden olan ve yeni bir yöntem olarak literatürde fazla yer almayan; bununla birlikte literatüre katkı sağlanacağı düşünülen Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL) ile kriter ağırlıkları hesaplanacak ve bu ağırlıklar Gri İlişkisel Analiz (GİA) ile çözüme dahil edilerek değerlendirilmesi yapılacaktır.

Öncelikle çalışmada literatür taramasından sonra kullanılacak olan yöntemlerin teorisine ve uygulama adımlarına kısaca değinilmiştir. Ardından MDL yöntemi ile kriter ağırlıkları hesaplanmış; hesaplanmış kriter ağırlıkları Gri İlişkisel Analiz yönteminde kullanılmak üzere alternatifler değerlendirilmiştir.

4. LİTERATÜR TARAMASI

Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL) ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) ile literatür de yer alan çalışmaların bazıları aşağıdaki gibidir;

Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL) Yöntemi İle İlgili Yapılan Bazı Çalışmalar;

Fayazbakhsh vd. (2009)'nin yapmış olduğu uygulamada ürün tasarımında en uygun malzemenin seçimi amaçlanmıştır. Çalışma Z-dönüşümü ile MDL yöntemini birbiriyle kıyaslanmış ve MDL'nin kullanılan basit ölçeklendirme işlevine rağmen güçlü sonuç verdiği görülmüştür.

Aghaei vd. (2014) çalışmalarında uçak tasarım ve imalat sanayiinin gelişimi için uygun yol haritası modelini belirlemeye çalışmışlardır. Uygulamada yol haritasını MDL yöntemine başvurarak karmaşıklığı gidermek istemişler ve çalışma kapsamında ele alınan üç farklı yaklaşım, altı farklı sistem ve altı farklı yöntem bulunmaktadır.

Rathi vd. (2015), çalışmalarında Altı Sigma projelerinin seçimini ele almışlardır. Doğru bir Altı Sigma projesinin seçilmesi, bir otomotiv şirketi için büyük önem taşıdığı düşünülerek, iyi bir seçimin üretim maliyetlerini büyük ölçüde etkileyeceği varsayılmıştır. Uygulamada bulanık mantık tabanlı TOPSIS yöntemini kullanan bir otomotiv endüstrisinde doğru Altı Sigma proje seçimi ele alınmış ve değerlendirme kriterleri en iyi alternatifin seçimi için tasarlanmıştır. Değerlendirme kriterlerinin ağırlıkları MDL yöntemi kullanılarak hesaplanmış ve sonuç sıralaması bulanık TOPSIS yöntemi kullanılarak elde edilen öncelik sırası elde edilmiştir.

Alemi-Ardakani vd. (2016) bir endüstriyel vaka çalışmasından elde edilen ölçüm verileriyle, farklı polipropilen / cam laminatlar arasından en iyi alternatifini seçmek için çok kriterli karar verme yöntemlerini kullanmıştır. Çalışmada yapılan analizler için MDL, NL, AMB, Entropi ve Critic olarak beş farklı ağırlıklandırma yöntemi ele alınmıştır. Objektiflik, sübjektiflik ve birleşimlerinin ele alındığı çalışmada,

alternatif malzemeler arasından TOPSIS yöntemi kullanılarak seçim yapmıştır.

Beheshti-Nia ve Nemati-Abozar (2016), tedarik zincirinin tasarımı için önemli rol oynayan tedarikçi seçimini ele alarak MDL ve Fuzzy TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Reklam endüstrisinde hizmet veren beş tedarikçinin kendi aralarındaki sıralamalarını bulanık karar teorisi ile ortaya koyan çalışmada Fuzzy AHP ve MDL-Fuzzy TOPSIS ile elde edilen sonuçlar kıyaslanmıştır. Çalışmada sekiz uzman kriterleri değerlendirmiş ve MDL yöntemi ile kriter ağırlıkları hesaplanmıştır.

Nakıpoğlu ve Bulğurcu, (2017) işletmelerin çevresel performanslarına bağlı olan göstergelerin ve bu göstergelerin önem düzeylerinin belirlenmesine yönelik çalışmanın uygulaması plastik sektörü alanında faaliyet gösteren bir işletmede gerçekleştirilmiş ve göstergelerin önem derecelerinin belirlenmesinde MDL yöntemi kullanılmıştır.

Bulğurcu ve Coşkun, (2017), MDL ve MOOSRA yöntemlerini kullanarak bir inşaat şirketinin yapı malzemesi seçimi problemi üzerine bir uygulama yapmışlardır. Çalışmada Türkiye'de pazar payı bakımından ilk beşte yer alan yapı malzemesi üretici şirketleri alternatif olarak ele alınmış. İnşaat firması yetkililerince belirlenen kriterler doğrultusunda malzeme seçimi için sekiz uzman karar vericiden tarafından değerlendirilme yapılmıştır. Öncelikle MDL yöntemi ile uzman karar vericilerin değerlendirmeleri sonucu kriter ağırlıkları hesaplanmış ve bu kriter ağırlıkları kullanılarak MOOSRA yöntemi ile alternatif sıralaması yapılmıştır.

Gri İlişkisel Analiz (GİA) İle Yapılan Bazı Çalışmalar

Lin (2004), çoklu performans özellikleri ile torna işlemlerini optimize etmek için Taguchi yöntemi ve Gri İlişkisel Analizi kullanmışlardır. Gri ilişkisel analizden elde edilen gri ilişkisel dereceler, çoklu performans özelliklerine sahip torna işlemlerini çözmek için kullanılmıştır. Uygulamada optimal kesme parametreleri Taguchi yöntemi ile performans endeksi olarak gri ilişkisel derecesi kullanılarak belirlenmiştir. Takım ömrü, kesme gücü ve yüzey pürüzlülüğü, tornalamada önemli özelliklerdir. Belirtilen özellikleri kullanarak, kesme ve ilerleme hızı ve aynı zamanda kesme derinliği de dâhil olmak üzere kesme parametreleri çalışmada optimize edilmiştir. Deneysel sonuçlar bu yaklaşımla geliştirilmiştir.

Chang (2006), Tayvanda bulunan ve ticari olarak faaliyet gösteren bankaların finansal performanslarını değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Analiz için finansal oranları kullanarak Gri İA yöntemini kullanmışlar. Uygulama için kullanılan yirmi oran ele alınarak bunların içinde ticari bankaların finansal performansını etkileyen en önemli beş oran; vergi öncesi özkaynak kârlılığı, aktif kârlılığı, vergi öncesi aktif kârlılığı, aktif devir hızı ve cari oran olarak belirlenmiştir.

Kung ve Wen (2007), yaptıkları uygulamada girişim sermayesi şirketlerini, nakit akış, likidite, büyüme, sermaye yapısı, kârlılık ve varlık kullanım göstergelerinden meydana gelen altı finansal kriter kapsamında 20 orana göre finansal performanslarını Gri İlişkisel Analiz ile ölçmüşlerdir. Uygulama sonucu finansal performansa etkileyen en önemli oranların belirgin olarak; varlık kullanım ve kârlılık oranları olduğu belirlenmiştir. Son olarak, bu çalışmada şirket özelliklerinin altı değişkeni ve farklı işletmelerin öznitelik değişkenleri ile girişim sermayesi işletmelerinin finansal performansı arasındaki farklar sonucu için GM (0, N) modeli kullanılmıştır.

Hasani vd. (2012), yapmış oldukları çalışmada, birden çok performans özelliğine sahip açık uçlu eğrilmiş ipliklerin proses parametrelerini optimize etmek için gri ilişkisel analizi ile Taguchi yöntemine dayanan bir yaklaşımı kullanmışlardır. İşlem parametrelerini optimize etmek için ise gri ilişkisel analizden elde edilen gri bir ilişkisel derecelendirme kullanılmıştır.

Peker ve Baki (2011), yapmış oldukları çalışmada sigorta alanında aktif olarak yer alan üç sigorta firmasının finansal performansları değerlendirilmiştir. Uygulamada Gri ilişkisel Analiz yöntemi kullanılmıştır. Çalışmada kaldıraç ve kârlılık oranları kullanılarak değerlendirme yapılmıştır. Analiz sonucunda sigorta şirketleri için likidite oranlarının önemli bir kriter olduğu belirlenmiş ve bu orana yüksek olarak sahip olan sigorta şirketinin finansal performansının da yüksek olabileceği görülmüştür.

Karaatlı vd, (2015), uygulamalarında Türkiye'deki tüm illeri ele alarak yaşanabilir iller sıralaması amaçlanmıştır. Uygulamada dikkate alınan kriterler; ekonomi, eğitim, sağlık, kent hayatı, güvenlik ve kültür sanat kriterleridir. Analiz için SAW TOPSIS ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri kullanılmıştır. Analiz sonucunda tüm illerin değerlendirmesi yapılarak sıralamada genel olarak ilk üç sıradaki iller Ankara, Antalya

ve Eskişehir çıkmıştır; son üç sırada ise Muş, Bitlis ve Hakkâri illeri yer almıştır.

Karaatlı, (2016) Türkiye'nin turizm performansının değerlendirmesi için Türkiye'nin 2003-2014 yıllarını kapsayan turizm performansını belirtilen kriterler doğrultusunda dikkate alınarak analizi yapılmıştır. Uygulamada kriter ağırlıklarının hesaplanması için Entropi Yöntemi; belirtilen yılların alternatif olarak performans değerlendirme için Gri İlişkisel Analiz Yöntemi kullanılmıştır.

Karadeniz vd. (2016), turizm alt sektörlerinin finansal performansları Gri İlişkisel Yöntem ile analiz etmeyi amaçlamışlardır. Analiz için; likidite, finansal yapı, varlık kullanım ve kârlılık göstergeleri ele alınarak incelenmiştir. Dört ana kriter ve 32 alt finansal oran kullanılarak yapılan finansal performans analizinde, TCMB sektör oranlarına ulaşılan altı alt sektörün 2012-2014 arasındaki dönemi kapsayan finansal performansları değerlendirilmiştir. Analiz sonuçlarına göre turizm şirketlerinin finansal performanslarının ölçülmesinde en etkili kriter finansal yapı olduğu görülmüştür. Aynı zamanda turizm alt sektörleri performans değerine göre sıralanmıştır.

Yuan vd. (2017), Bu çalışmada, Çin'in il taşımacılık sektörlerine bağlı olarak enerji tüketimi, CO2 emisyonları ve büyüme modellerini değerlendirmek için Gri İlişkisel Analizi yöntemini kullanmışlardır. Çin'de bulunan 30 il biriminde ulaştırma gelişimi, enerji tüketimi ve CO2 emisyonları arasındaki ilişkileri ele almışlar ve her il için ulaşım geliştirme modunu belirleyerek il seviyesinde sürdürülebilir ulaşım gelişimine ilişkin politika çıkarımı ortaya koymuşlardır. Hesaplanan Gri İlişkisel Analiz verilerine göre 30 ili sekiz gelişim moduna göre sınıflamışlardır. Sonuçlar aynı zamanda enerji tüketiminin CO2 emisyonu değişiklikleri üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu belirtmiştir.

Wu, (2017), uygulamada, kredi risk analizi için ÇKKV Yöntemlerini kullanmıştır. Bu modelde öncelikle halka açık dört şirkette kredi riski analizi için AHP, TOPSIS ve Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemlerini uygulamıştır. Sonuç olarak, kredi riski yönetimini desteklemek ve iş stratejisi ayarlamalarını yönlendirmek için kullanılabilir, kredi risk analizi için önerilen modelin uygulanabilir ve etkili bir yöntem olduğu görülmüştür.

Akhil vd., (2017), çalışmalarında Cam Elyaf Takviyeli Polimer kompozit malzemeler için sondaj özelliklerinin optimizasyonu ele

alınmıştır. Uygulama için Gri İlişkisel Analiz ve Taguchi yöntemini kullanarak Delaminasyon Faktörü ve Yüzey Pürüzlülüğü çoklu hedefi ile Cam Elyaf Takviyeli Polimer için parametreleri optimize etmeye çalışmışlardır. Sondaj deneyleri, Taguchi $L_{27}(3^{13})$ dik hızı düzeniyle, kesme hızı, ilerleme hızı ve matkap çapı üç faktörde girdi faktörleri olarak tasarlanmıştır. ANOVA sonucu ise, sırasıyla Delamination Faktörü ve Yüzey Pürüzlülüğünü etkileyen en önemli işlem parametresi olan kesme hızının olduğunu ortaya koymuştur.

5. MODİFİYE EDİLMİŞ DİJİTAL MANTIK (MDL)

Modifiye edilmiş dijital mantık (MDL), ele alınan her alternatife ait oran ölçekli değerlerin her bir kritere bağlı ağırlığı ile çarpılarak tercih yapılan Ağırlıklı Özellik Yönteminden (Weighted Property Method - (WPM)) geliştirilen bir yöntemdir. Bununla birlikte WPM yöntemi ile dijital mantık (DL) yöntemi MDL yönteminin temellerini oluşturmaktadır (Nakıboğlu ve Bulğurcu, 2017: 715). Yöntem ilk olarak Dehghan-Manshadi ve arkadaşları (2007) tarafından kullanılmıştır. Dijital mantık (DL), bir özneliğin diğerine göre önemini temel alarak ağırlıkları hesaplamak için kullanılmaktadır. Bir seferde iki nitelik karşılaştırılarak hangisinin diğerinden daha önemli olduğuna karar vererek çalışmaktadır. Belirli bir kriter için olası kararların veya sonuçların toplam sayısı $n(n-1)/2$ formülü ile verilir; burada n kriterlerin sayısını belirlemektedir. Olumlu bir yanıt olması durumunda (daha fazla önem verilirse), o sonuca "1" atanır; yoksa "0" atanır. Ağırlıklar, olumlu kararların sayısının olası kararların toplam sayısına bölünmesiyle belirlenir. Dijital mantık metodu, genel karar alma rejimine uygulanabilirliği ile ilgili bazı dezavantajlara sahiptir. DL'de, daha az önemli olan veya daha önemli olan bir kararın olası iki sonucu vardır. Karar vericinin zaman zaman bu iki durumun eşit önemde olabileceğini hissetmesi gibi bir durum olabilir. Dolayısıyla MDL'de bu durum üç olası sonuç kullanılarak aşılır. MDL'de "1" ve "0" yerine, daha az önem taşıyan (1'i atamak), eşit derecede önemli (2'yi atamak) ve daha da önemlisi (3'ü atamak) olmak üzere üç farklı sonuç kullanılarak ağırlıkları hesaplanmaktadır (Chauhan ve Vaish, 2013: 1). Aynı zamanda WPM'nin de niteliklerde büyük değişiklikler olduğu ve niteliğin önem derecesinin net olarak belli olmadığı durumlarda ağırlıklandırma faktörlerini hatalı belirleyebildiği ya da güvenilir seçimlere sebep olabileceği durumlar

ortaya çıktığı için yeni bir yöntem geliştirme ihtiyacı duyularak MDL yöntemi geliştirilmiştir (Dehghan Manshadi vd., 2007: 9'den aktaran Nakıboğlu ve Bulğurcu, 2017: 715-716). MDL yöntemine göre gerçekleştirilecek olan ikili karşılaştırmalarda, kriterlerin MDL ile ortaya çıkan önem dereceleri Eşitlik (1)'de gösterildiği gibi hesaplanmaktadır (Nakıboğlu ve Bulğurcu, 2017: 717):

$$W_j = \frac{\sum_{k=1}^n C_{kj}}{\sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n C_{kj}}, \quad j \text{ ve } k = (1, \dots, n)$$

ve $j \neq k$, (1)

Buna göre;

Kriter j ve kriterleri k eşit önemde ise $C_{jk} = C_{kj} = 2$;

kriter k , j kriterinden daha önemli ise $C_{jk} = 3$ ve $C_{kj} = 1$;

kriter k , j kriterinden az önemli ise $C_{jk} = 1$ ve $C_{kj} = 3$ şeklindedir.

6. GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMİ

İlk kez Deng tarafından 1982'de önerilen gri sistem teorisi, yetersiz ve belirsiz bilgilere sahip problemlerle baş etmek için kullanılan ve yararlı olduğu kanıtlanan bir yöntemdir (Raju B S, 2017: 2).

Gri İlişkisel Analiz (GİA), Gri Sistem Teorisi'nin bir parçası olmakla birlikte GİA belirli bir bilgi kavramını kullanmaktadır. Hiçbir bilgi içermeyen durumları siyah olarak tanımlar ve mükemmel bilgi sahibi olanları beyaz olarak tanımlar. Bu uçlar arasındaki durumlar gri, puslu veya bulanık olarak açıklanmaktadır. Bu nedenle, gri sistem, bilgilerin bir bölümünün bilinmekte olduğu ve bilginin bir bölümünün bilinmediği bir sistem olduğu anlamına gelir (Babu vd., 2017: 19). Bundan dolayı gri sistemde yer alan bazı bilgilerin bilinmesi söz konusuysen bazı bilgiler bilinmemektedir. Gri sistemdeyse sistem içerisindeki bilgiler ve ilişkiler arası faktörler kesin değildir. (Tosun, 2006: 451).

GİA, problemde yer alan her alternatifin ideal bir çözüm ile benzerliğini ele alarak, belirsizlik durumunda ve çoklu özellikli ortamlarda karar vermeye yardımcı olmak için tasarlanmış bir yöntemdir (Zhai vd., 2009: 7073).

GİA yöntemi 4 adımdan oluşmaktadır ve bu adımlar aşağıda gösterildiği gibidir (Lee ve Lin, 2011: 2552-2553, Zhai vd., 2009: 7073):

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması: İlk adımda oluşturulan karar matrisinde “m” olarak belirtilen alternatif sayısı ve “n” sayıda kriter sayısı için i. alternatif $y_i = (y_{i1}, y_{i2}, \dots, y_{ij}, \dots, y_{in})$, olarak ifade edilmektedir. Burada y_{ij} i. Alternatif değerinin j. kriter değerine göre performansını göstermektedir.

Adım 2: Karar Matrisinin Normalize Edilmesi: İkinci adımda ise karar matrisinde yer alan verileri standartlaştırılır yani normalize edilmektedir. Normalize işlemi için (2), (3) ve (4) numaralı eşitlikler kullanılır. İşlemde; (2) numaralı eşitlik en büyük değer katkısı daha fazla ise, (3) numaralı eşitlik en küçük değer katkısı daha iyi ise, (4) numaralı eşitlik y_j^* değeri ise istenilen değere yakın olması gereken durumlarda kullanılır.

$$x_{ij} = \frac{y_{ij} - \text{Min}\{y_{ij}, I = 1, 2, \dots, m\}}{\text{Max}\{y_{ij}, i = 1, 2, \dots, m\} - \text{Min}\{y_{ij}, I = 1, 2, \dots, m\}} \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (2)$$

$$x_{ij} = \frac{\text{Max}\{y_{ij}, I = 1, 2, \dots, m\} - y_{ij}}{\text{Max}\{y_{ij}, i = 1, 2, \dots, m\} - \text{Min}\{y_{ij}, I = 1, 2, \dots, m\}} \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

$$x_{ij} = 1 - \frac{|y_{ij} - y_j^*|}{\text{Max}\{\text{Max}\{y_{ij}, i = 1, 2, \dots, m\} - y_j^*, y_j^* - \text{Min}\{y_{ij}, I = 1, 2, \dots, m\}\}} \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (4)$$

Adım 3: Gri İlişki Katsayısının Hesaplanması:

Matrisde yer alan tüm değerler [0,1] aralığına getirildikten sonra gri ilişki katsayısı hesaplanır. Hesaplama; i alternatifinin j kriteri için x_{ij} değerine sahipse herhangi bir alternatifin 1 değerine yakın olması ve ya 1'e eşitliği için gri ilişki üretme süreci başlamaktadır. Yani; i. alternatifin performansı j. kriter için en iyi olanıdır. Burada yer alan herhangi bir alternatifin tüm performans değerleri 1'e yakın ise ya da eşitlik durumu varsa çözüm için o alternatif en iyi seçim olacaktır. Uygulamada referans serisi x_0 olarak gösterilmektedir ($x_{01}, x_{02}, \dots, x_{0j}, \dots, x_{0n}$) = (1,1,...,1,...,1) ve burada alternatifin karşılaştırılabilir seriyen en yakın referans serisini bulmayı hedeflemektedir.

Gri ilişki katsayısı eşitlik (5)'de ki gibi hesaplanır.

$$\gamma(x_{oj} - x_{ij}) = \frac{\Delta_{\min} + \zeta \Delta_{\max}}{\Delta_{ij} + \zeta \Delta_{\max}} \quad i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n \quad (5)$$

Eşitlik 5' daki $\gamma(x_{oj}, x_{ij})$, x_{oj} ve x_{ij} arasındaki gri ilişki katsayısıdır;

$$\Delta_{ij} = |x_{oj} - x_{ij}|$$

$$\Delta_{\min} = \text{Min}\{\Delta_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n\}$$

$$\Delta_{\max} = \text{Max}\{\Delta_{ij}, i = 1, 2, \dots, m; j = 1, 2, \dots, n\}$$

ζ değeri, [0,1] aralığında yer alan bir katsayı değeridir ve ayırım katsayısı olarak adlandırılır. Genel olarak literatürde alınan değeri 0,5'dir. Fakat farklı katsayı değerleri de kullanılmaktadır.

Adım 4: Gri İlişki Derecelerinin Hesaplanması: Bu adımda ise Gri ilişki derecesi (6) numaralı eşitlik ile hesaplanmaktadır.

$$\Gamma(x_o, x_i) = \sum_{j=1}^n w_j \gamma(x_{oj}, x_{ij})$$

$$1, 2, \dots, m \quad (6)$$

Daha sonra bulunan gri ilişki dereceleri ile sıralama yapılmaktadır. Burada gri ilişki derecesi, referans seriyen karşılaştırılan seri arasındaki benzerlik derecesini ifade etmektedir. Her bir kriter bakımından karşılaştırılmış olan seriler, arasında herhangi biri tarafından gerçekleştirilen en iyi performans referans serisini belirtmektedir. Burada bir alternatif için karşılaştırılabilir seri referans serisi ile en yüksek gri ilişki derecesini almış olursa, referans serisine çok benzerdir olarak şekilde tanımlanır ve o alternatif çözüm için en iyi seçim olmaktadır. Bundan dolayı alternatiflerin tercih

sıralaması büyük derecelerden küçük derecelere doğru yapılmaktadır (Karaatlı, 2016: 68).

7. FİNANSAL KURUMLARIN PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİNDE MODİFİYE EDİLMİŞ DİJİTAL MANTIK (MDL) VE GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ YÖNTEMLERİNİN UYGULANMASI

Bu çalışmada Finansal Kurumlar Birliği çatısında yer alan 3 sektörün (*finansal kiralama, faktoring ve finansman*) belirlenen kriterler doğrultusunda 2015-2016 değişim oranlarına göre değerlendirilmesi ele alınmıştır. Her bir

sektör için veriler Finansal Kurumlar Birliği (FBK)'nin faaliyet raporlarından elde edilmiştir (www.fkb.org.tr). Değerlendirme için ele alınan kriterler finansal alanda uzman kişilerce belirlenmiş olup bunlar; *işlem hacmi, aktif büyüklüğü, alacaklar, alınan krediler, net kar, müşteri sayısı ve takipteki alacaklardır*. Performans belirlemede kullanılacak yöntem öncelikle kriter ağırlıklarının hesaplanması için MDL (Modifiye Edilmiş Duygusal Mantık) yöntemi ve daha sonra performans değerlendirme için Gri İlişkisel Analiz yöntemi uygulanacaktır. Tablo 1.'de karar matrisi yani; belirlenen alternatifler ve kriterler; her bir alternatif için 2016-2015 değişim oranı (%) gösterilmektedir.

Tablo 1: Karar Matrisi

	İşlem Hacmi	Aktif Büyüklük	Alacaklar	Alınan Krediler	Net Kar	Müşteri Sayısı	Takipteki Alacaklar
Finansal Kiralama	7,6	19,3	19,9	14,7	14	3,5	0,2
Faktoring	2,6	24	24,2	30,5	71,8	3,7	-0,9
Finansman Şirketleri	16,2	20,5	16,9	16	0,7	297,9	0,3

7.1.MDL Yöntemiyle Kriter Ağırlıklarının Hesaplanması

MDL yöntemi için öncelikle anket oluşturulmuş ve bu anket verilerine göre hesaplama yapılmıştır. Alanında uzman kişilerce yapılan anketlerden biri Tablo 2.'de gösterildiği gibidir. Tablodaki her bir karşılaştırmada görülen sayılar, uzman kişinin yapmış olduğu tercihleri göstermektedir. Ankette “3” rakamı daha yüksek bir tercih kriterini belirtirken, “1” rakamı ise kıyaslanan diğer kriterin daha az tercih edileceğini göstermektedir. “2” rakamı ise kıyaslamada iki kriterin eşit derecede önemli olduğunu ifade etmektedir. Her ankette toplam 21 kez $[n(n - 1) / 2]$ yani;

$[7(7 - 1) \rightarrow 7.6 / 2 = 21]$ kıyaslama yapılmıştır. Tüm kıyaslamalar yapıldıktan sonra her bir kriter satırı toplanarak her bir kriter için pozitif karar sayısı elde edilmiştir. Burada her bir pozitif karar sayısı toplanarak pozitif karar toplamı $[2n(n - 1)]$ yani; $[2.7(7 - 1) \rightarrow 14.6 = 84]$ elde edilmiştir. Daha sonra her bir kriter normalize edilerek ağırlık değerleri, kriterler arası önem derecesi hesaplanmıştır. Birinci uzmanın yapmış olduğu anketle belirlenen kriter ağırlıkları Tablo 2.'de görülmektedir.

Tablo 2: Birinci Uzmanın MDL ile Yapmış Olduğu Anket, Pozitif Karar ve Kriter Ağırlıkları

	Pozitif Karar Sayısı $[n(n - 1) / 2]$																					Pozitif Karar	Ağırlık Faktörü
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21		
İşlem Hacmi	3	2	3	1	2	1																12	0,14286
Aktif Büyüklüğü	1						3	1	1	3	2											11	0,13095
Alacaklar		2					1					1	1	3	1							9	0,10714
Alınan Krediler			1					3				3				1	1	1				10	0,11905
Net Kar				3					3				3			3			3	3		18	0,21429
Müşteri Sayısı					2					1				1			3		1		1	9	0,10714
Takipteki Alacaklar							3								3			3		1	3	15	0,17857
Pozitif Karar Toplamı $[2n(n - 1)] = 84$																							

Diğer uzmanlara ait kriter ağırlıkları da aynı görüşlerine göre hesaplanan kriter ağırlıklarına şekilde hesaplanarak hepsinin ağırlıklı ait nihai sonuç Tablo 3.'de görülmektedir. ortalaması alınmıştır. Tüm uzmanların

Tablo 3: MDL Yöntemi ile Hesaplanan Kriter Ağırlıkları

Kriterler	Kriter Ağırlıkları
İşlem Hacmi	0,16429
Aktif Büyüklüğü	0,15714
Alacaklar	0,12143
Alınan Krediler	0,13571
Net Kar	0,17143
Müşteri Sayısı	0,12619
Takipteki Alacaklar	0,12381

Tablo 3.'de görüldüğü gibi en yüksek ağırlığa sahip kriter 0,17143 değeri ile "net kar" çıkmıştır. İkinci büyük öneme sahip kriter ise 0,16429 değeri ile "İşlem Hacmi" dir.

7.2. GRİ İlişkisel Analiz Yönteminin Uygulanması

Adım 1: Karar Matrisinin Oluşturulması: Karar matrisi Tablo 4.'de gösterildiği gibi oluşturulmuştur.

Tablo 4: Karar Matrisi

	İşlem Hacmi (mak)	Aktif Büyüklük (mak)	Alacaklar (mak)	Alınan Krediler (mak)	Net Kar (mak)	Müşteri Sayısı (mak)	Takipteki Alacaklar (min)
Finansal Kiralama	7,6	19,3	19,9	14,7	14	3,5	0,2
Factoring	2,6	24	24,2	30,5	71,8	3,7	-0,9
Finansman Şirketleri	16,2	20,5	16,9	16	0,7	297,9	0,3

Adım 2: Karar Matrisinin Normalize Edilmesi: Karar matrisi oluşturulduktan sonra "Takipteki Alacaklar" kriteri minimum, diğer kriterler ise maksimum olması istendiği için Eşitlik (2) ve

Eşitlik (3) yardımıyla karar matrisi için normalize işlemi yapılmıştır ve Tablo 5.'de gösterilmektedir.

Tablo 5: Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	İşlem Hacmi	Aktif Büyüklük	Alacaklar	Alınan Krediler	Net Kar	Müşteri Sayısı	Takipteki Alacaklar
Finansal Kiralama	0,36765	0	0,410959	0	0,18706	0	0,08333
Factoring	0	1	1	1	1	0,00068	1
Finansman Şirketleri	1	0,25532	0	0,08228	0	1	0

Adım 3: Gri İlişki Katsayısının Hesaplanması:

Bu adımda ise Eşitlik (5) yardımıyla öncelikle referans sayısı ile sıra değerleri arasındaki fark alınarak Gri İlişki Katsayı farklılıkları

hesaplanmaktadır ve hesaplanan değerler Tablo 6.'da görüldüğü gibidir. Daha sonra bu değerler kullanılarak her bir kriter ve alternatif için Gri İlişki Katsayıları hesaplanmıştır (Tablo 7).

Tablo 6: Referans Sayısı İle Sıra Değerleri Arasındaki Farklar Alınarak Katsayı Farklılıkları

	İşlem Hacmi	Aktif Büyüklük	Alacaklar	Alınan Krediler	Net Kar	Müşteri Sayısı	Takipteki Alacaklar
Referans Noktası	1	1	1	1	1	1	1
Finansal Kiralama	0,63235	1	0,58904	1	0,81294	1	0,91667
Factoring	1	0	0	0	0	0,99932	0
Finansman Şirketleri	0	0,74468	1	0,91772	1	0	1

Tablo 7: Gri İlişki Katsayısı

	İşlem Hacmi	Aktif Büyüklük	Alacaklar	Alınan Krediler	Net Kar	Müşteri Sayısı	Takipteki Alacaklar
Finansal Kiralama	0,44156	0,33333	0,45912	0,33333	0,380825	0,33333	0,35294
Factoring	0,33333	1	1	1	1	0,33348	1
Finansman Şirketleri	1	0,40171	0,33333	0,35268	0,333333	1	0,33333

Adım 4: Gri İlişki Derecelerinin Hesaplanması: Gri İlişki Dereceleri hesaplanırken MDL yöntemiyle hesaplanan kriter değerleri Yani Tablo 3.'de görülen kriter ağırlıkları kullanılmıştır ve (6) numaralı eşitlik

ile hesaplanmıştır. Hesaplanan Gri İlişki Derecesi Tablo 8.'de görüldüğü gibidir. Son adımda ise Tablo 9.'da gri ilişki derecelerine göre alternatiflerin önem sıralaması yapılmıştır.

Tablo 8: Gri İlişki Derecesi

	Her Bir Kriter İçin Ağırlık Değerleri wj							GRİ İLİŞKİ
	w1	w2	w3	w4	w5	w6	w7	
Alternatifler	0,16429	0,15714	0,12143	0,13571	0,17143	0,12619	0,12381	DERECESİ
Finansal Kiralama	0,07254	0,05238	0,05575	0,04524	0,06528	0,04206	0,0437	0,053851
Factoring	0,05476	0,15714	0,12143	0,13571	0,17143	0,04208	0,12381	0,115195
Finansman Şirketleri	0,16429	0,06313	0,04048	0,04786	0,05714	0,12619	0,04127	0,077193

Tablo 9: Gri İlişki Analiz Derecesine Göre Sıralama

Alternatifler	GRİ İLİŞKİ DERECESİ	SIRALAMA
Finansal Kiralama	0,05385	3
Factoring	0,1152	1
Finansman Şirketleri	0,07719	2

Yapılan sıralamaya bakıldığında birinci sırada 0,1152 değeri ile “Factoring” çıkarken ikinci sırada “Finansman Şirketleri” en son sıralamada ise “Finansal Kiralama” sektörü çıkmıştır.

7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Bankacılık dışı finans kesiminin en önemli unsurlarını oluşturan; finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketleridir. Bu sektörleri tek bir çatı altında barındıran Finansal Kurumlar Birliği'nin (FKB) amacı, temel hedefleri içerisinde yer alan reel ekonomiye katkı sağlamak vasıtasıyla olağan konumlarını güçlendirip, geliştirme yönünde yoğun emek harcayarak güçlü ve bu yönde sürdürülebilir bir finansal sistemin var olmasına katkı sağlamaktır. Bu çalışmanın da amacı FKB bünyesinde bulunan sektörlerin 2015-2016 değişim oranlarına göre performans değerlendirmesini yapmaktır. ÇKKV yöntemlerini kullanarak yapılan analizde 1. sırada yer alan sektör ise “Factoring” olmuştur.

Bununla birlikte Faktoring sektörünün hızlı bir biçimde gelişimini etkileyen en önemli faktör son 2 yılda yapılan işbirlikleri ve düzenlemeler olduğu söylenebilir. Bunlardan ilki Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nun onayıyla *factoring yönetmeliği* yürürlüğe girmiştir. Bu yönetmeliğin yürürlüğe girmesiyle bu sektörün ekonomide etkinliğini doğrudan artıracak etkili düzenlemeler yapılmıştır. Bu düzenlemeler *fatura kayıt merkezi uygulaması, sektör etik ilkelerinin* yürürlüğe girmesi ve sektörün büyümesine katkı sağlayan önemli düzenlemelerden olan faktoring firmalarının *Takasbank Para Piyasaları*'nda işlem yapma olanağı olanağı tanınmasıdır. Bununla birlikte KOBİ'ler için son derece önem arz eden etkili düzenleme ise faktoring firmalarının Eximbank aracılığıyla Merkez Bankası Reeskont Kredileri'ne ulaşması olmuştur. Bu yapılan son düzenleme ile ihracat kredi sigortasına sahip olan firmalar poliçelerini teminat göstererek faktoring şirketlerinden finansman sağlayabilme imkânı bulmuştur (<https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2016/02/18/>)

factoring-sektörü-buyuyacak). Bu durum da sektörün iyi bir performans göstermesini sağlamıştır.

2015 yılında, kurumun gözetim ve denetimi kapsamına da giren finansal kiralama şirketleri, faktoring şirketleri, finansman şirketleri finansal sektör içindeki payları sırasıyla, %1.1, %0.7 ve %0.8 olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılını kapsayan dönemde toplam aktifler itibarıyla finansal kiralama şirketleri %24.8, faktoring şirketleri %1.2 ve finansman şirketleri %34.2 büyüme göstermiştir (FKB, Faaliyet Raporu 2015, s.22). 2016 yılında ise, finansal kiralama şirketlerinin, faktoring şirketlerinin, finansal sektör içindeki payları sırasıyla, %1.2, %0.8 ve %0.8 olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılını kapsayan dönemde toplam aktifler itibarıyla finansal kiralama şirketleri %19.3, faktoring şirketleri %23.9, finansman şirketleri %20.5 olarak gerçekleşmiştir (FKB, Faaliyet Raporu 2016 s.18.) 2015'den 2016'ya toplam aktiflerine göre bakıldığında ise sektördeki payları finansal kiralama ve finansman şirketleri azalma gösterirken faktoring şirketi büyüme göstermiştir.

Bu durumda da yapılan uygulama sonucunu da tutarlılığını artırır ve destekler niteliktedir.

2016 yılı verilerine göre değerlendirmek gerekirse de gerek aktif büyüklüğü, gerek

alacaklar, takipteki alacaklar, alınan krediler, net kar açısından en yüksek miktara (milyon TL) sahip sektör finansal kiralama sektörüdür. Müşteri sayısı bakımından ise 2016 yılında en yüksek müşteri sayısı 2439186 müşteri sayısı ile finansman şirketleri olmuştur. Ancak 2015'den 2016'ya değişim oranlarına göre piyasada büyük bir yükselme yaşayan sektör faktoring sektörü olmuştur. Gerek yukarıda değinildiği gibi yapılan işbirlikleri ve düzenlemelerin etkili olduğu görülürken yapılan analiz sonucunda da birinci sırada çıkarak kullanılan yöntemin doğruluğunu kanıtlar niteliktedir.

Aynı zamanda kriter ağırlığı hesaplaması için kullanılan ÇKKV yöntemi olan ve oldukça yeni bir yöntem olarak literatürde yer alan Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL) kullanılmıştır. Bununla birlikte MDL yöntemi kullanılarak literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır. Hesaplanan kriter ağırlıkları ÇKKV yöntemlerinden olan Gri İlişkisel Analiz yönteminde kullanılarak alternatif sıralaması yapılmıştır. Genel bir ifadeyle ise finansal sektörlerin performans analizi için ÇKKV yöntemlerinin kullanılmasının uygun olduğunu göstermektedir.

KAYNAKÇA

1. ACEMOĞLU, D. and ZILIBOTTI F. (1997). "Was Prometheus Unbound by Chance, Risk Diversification and Growth", *Journal of Political Economy*, 105(4): 709-751.
2. AGHAEI, H.A., BEHESHTİNİA, M.A., AMALNICK, M.S., GHOLİMOTLAGH, M. and FARTASH, K. (2014). "Studying Technology Road Mapping Development and Selecting the Appropriate Model for Aircraft Design and Manufacturing Industry", *International Journal of Scientific Studies*, 1(2): 43-54.
3. AKHIL K.T., SHUNMUGESH, K., ARAVİND, S. and PRAMODKUMAR, M. (2017). "Optimization of Drilling Characteristics using Grey Relational Analysis (GRA) in Glass Fiber Reinforced Polymer (GFRP)", *Science Direct Materials Today: Proceedings*, 4(2): 1812-1819.
4. ALEMI-ARDAKANI, M., S.MILANI, M., YANNACOPOULOS, S. and SHOKOUHI, G. (2016). "On The Effect of Subjective, Objective and Combinative Weighting in Multiple Criteria Decision Making: A Case Study on Impact Optimization of Composites", *Expert Systems with Applications*, 46: 426-438.
5. ALTINTAŞ, H., ve YÜCEL AYRIÇAY, Y. (2010). "Türkiye'de Finansal Gelişme ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Sınır Testi Yaklaşımıyla Analizi: 1987-2007", *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(2): 71-98.

6. ASLAN, Ö.H.L. ve KORAP, H.L. (2016). “Türkiye’de Finansal Gelişme Ekonomik Büyüme İlişkisi”, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İlke) Güz, 17: 1-20.
7. BABU, R.S., DANIEL, V.S., SUBRAMANIAN,G.S.,NARAYANAN, S.R. and SHREERAJAN, S. (2017). “Grey Relational Analysis for Multi Objective Optimization of Cylindrical Grinding Process”, SSRG International Journal of Mechanical Engineering – (ICCREST’17) - Special Issue- March, 18-22.
8. BEHESHTI-NIA, M.A. and NEMATI-ABOZAR, V. (2016). “A Novel Hybrid Fuzzy Multi-Criteria Decision Making Model for Supplier Selection Problem (A Case Study in Advertising industry)”, Journal of Industrial and Systems Engineering, 9(4), 65-79.
9. BULĞURCU, B. VE COŞKUN, İ.T. (2017). “Bütünleşik Bir Yöntem: MDL-Moosra”, 18. Uluslararası Ekonometri Yöneylem Araştırması ve İstatistik Sempozyumu Özet Bildiri, 05-07 Ekim, Trabzon/Türkiye.
10. CHANG, C.PING (2006). “Managing Business Attributes and Performance for Commercial Banks”, The Journal of American Academy of Business, 9(1): 104-109.
11. CHAUHAN A. and VAİSH, R. (2013). “Fluid Selection of Organic Rankine Cycle Using Decision Making Approach”, Journal of Computational Engineering, 2013, 1-10.
12. CRISTEA C. and CRİSTEA, M. (2017). “A Multi-Criteria Decision Making Approach For The Selection Of A Flexible Packaging Equipment”, MATEC Web Of Conferences, 94: 1-9.
13. FAYAZBAKHSH, K., ABEDIAN, A., DEHGHAN MANSHADI, B. and KHABBAZ , R. S. (2009). “Introducing a Novel Method for Materials Selection in Mechanical Design Using Z-Transformation in Statistics for Normalization of Material Properties”, Materials and Design, 30(10): 4396-4404.
14. HASANI, H., TABATABAEI, S.A., and AMIRI, G. (2012). “Grey Relational Analysis to Determine the Optimum Process Parameters for Open-End Spinning Yarns”, Journal of Engineered Fibers and Fabrics, 7(2): 81-86.
15. KALBANDE R.D. and THAMPI, G.T. (2009). “Multi-attribute and Multi-criteria Decision Making Model For Technology Selection Using Fuzzy Logic”, TECHNIA International Journal of Computing Science and Communication Technologies, 2(1): 377-383.
16. KARAATLI, M. (2016). “Entropi-Gri İlişkisel Analiz Yöntemleri İle Bütünleşik Bir Yaklaşım: Turizm Sektöründe Uygulama”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, 21(1): 63-77.
17. KARAATLI, M., ÖMÜRBEK, N., BUDAK, İ. ve DAĞ O. (2015). “Çok Kriterli Karar Verme Yöntemleri İle Yaşanabilir İllerin Sıralanması”, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 33: 215-228.
18. KARADENİZ, E., KOŞAN, L., GÜNAY, F. ve DALAK, S. (2016). “Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Turizm Alt Sektörlerinin Finansal Performanslarının Ölçülmesi”, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi, 9(44): 1117 -1134.
19. KAYA, U. VE GEREKAN, B. (2011). “Factoring Şirketi ve Satıcı İşletme Açısından Factoring İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi”, Afyon Kocatepe Üniversitesi, İİBF Dergisi XIII (II): 71-101.
20. KIRLIOĞLU, H. ve ÖZTAŞ, S. (2015). “Türkiye’de Finansal Kiralama İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi”, Journal Of Accounting, Finance and Auditing Studies, 1(2): 1-21.

21. KUNG, C.Y. and WEN, K.L. (2007). "Applying Grey Relational Analysis and Grey Decision-Making to Evaluate the Relationship Between Company Attributes and its Financial Performance-A Case Study of Venture Capital Enterprises in Taiwan", *Decision Support Systems*, 43(3): 842-852.
22. LEE, W.S. and LIN, Y.C. (2011). "Evaluating and Ranking Energy Performance of Office Buildings Using Grey Relational Analysis", *Energy*, 36(5): 2551-2556.
23. LIN, L.C. (2004). "Use of the Taguchi Method and Grey Relational Analysis to Optimize Turning Operations with Multiple Performance Characteristics", *Materials and Manufacturing Processes*, 19(2): 209-220.
24. NAKİBOĞLU, G. VE BULĞURCU, B. (2017). "İşletmelerin Çevresel Sürdürülebilirlik Göstergelerine Yönelik Farklı Bir Değerlendirme: Modifiye Edilmiş Dijital Mantık (MDL)", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 16. UİK Özel Sayısı, 709-728.
25. ÖNAL, Y.B. (1998). "Genel Olarak Finansman Şirketleri ve Türkiye'de Finansman Şirketlerinin Satıcı/Üretici Firmalar Açısından Değerlendirilmesi", *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(5): 87-98.
26. PEKER, İ. ve BAKİ, B. (2011). "Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Türk Sigortacılık Sektöründe Performans Ölçümü", *Uluslararası İktisadi Ve İdari İncelemeler Dergisi*, 4(7): 1-18.
27. RAJU B.S., CHANDRA SEKHAR, U. and DRAKSHAYANI, D.N. (2017). "Grey Relational Analysis Coupled with Principal Component Analysis for Optimization of Stereolithography Process to Enhance Part Quality", *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering* 225, 012228: 1-13.
28. RATHİ, R., KHANDUJAB, D. and SHARMA, S.K. (2015). "Six Sigma Project Selections Using Fuzzy TOPSIS Decision Making Approach", *Management Science Letters*, 5(5): 447-456.
29. SABAEI D., ERKOYUNCU J. and ROY, R. (2015). "A Review Of Multi-Criteria Decision Making Methods For Enhanced Maintenance Delivery", *Procedia CIRP*, 37: 30-35.
30. TOSUN N. (2006). "Determination of Optimum Parameters for Multi-Performance Characteristics in Drilling by Using Grey Relational Analysis", *The International Journal of Advanced Manufacturing Technology*, 28(5-6): 450-455.
31. VELASQUEZ, M. and HESTER, P.T. (2013). "An Analysis of Multi-Criteria Decision Making Methods", *International Journal of Operations Research*, 10(2): 56-66.
32. WU, W. (2017). "Grey Relational Analysis Method for Group Decision Making in Credit Risk Analysis", *EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education*, 13(12): 7913-7920.
33. YUAN, C., WU, D. and LIU, H. (2017). "Using Grey Relational Analysis to Evaluate Energy Consumption, CO2 Emissions and Growth Patterns in China's Provincial Transportation Sectors", *International Journal Environmental Research Public Health*, 14(12): 1-16.
34. ZHAI, L.Y., KHOO, L.P. and ZHONG, Z.W. (2009). "Design Concept Evaluation in Product Development Using Rough Sets and Grey Relation Analysis", *Expert System with Applications* 36(3): 7072-7079.
35. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu, https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/BDDK_2016_FAALİYET_RAPORU-1572.pdf 12.01.2018.

36. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu,<https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/publication-1580.pdf>, 14.01.2018.
37. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu, <https://www.fkb.org.tr/sectorler/finansman/>, 16.01.2018.
38. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu,<https://www.fkb.org.tr/sectorler/factoring/>, 15.01.2018.
39. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu,https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/BDDK_2015_FAALIYET_RAPORU-1236.pdf, 17.01.2018.
40. <https://www.sabah.com.tr/ekonomi/2016/02/18/factoring-sektoru-buyuyecek>, 15.01.2018.
41. Finansal Kurumlar Birliği, Faaliyet Raporu,https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/BDDK_2016_FAALIYET_RAPORU-1572.pdf, 16.01.2018.

KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİ VE KATILIM 30 ENDEKSİ İLE BİST 50 ENDEKSİ'NİN PERFORMANSLARININ DEĞERLENDİRİLMESİ

EVALUATION OF PERFORMANCE OF PARTICIPATION 30 INDEX AND CORPORATE GOVERNANCE BY BIST 50 INDEX

Şakir SAKARYA *, Hasan Hüseyin YILDIRIM **, Mehmet YAVUZ ***

* Prof. Dr., Balıkesir Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü, sakarya@balikesir.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-2510-7384>

** Dr. Öğr. Üyesi, Balıkesir Üniversitesi, BUBYO, Bankacılık ve Finans Bölümü, hhyildirim@balikesir.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5840-8418>

*** Dr. Öğr. Üyesi, Necmettin Erbakan Üniversitesi, Uygulamalı Matematik Bölümü, mehmetyavuz@konya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3966-6518>

ÖZ

Katılım bankacılığı; İslami prensiplerine uygun olarak faaliyetlerini gerçekleştiren bir bankacılık modelidir. Katılım bankaları ilkelerine göre düzenlenen katılım endeksleri dünya çapında uzun yıllardır var olmasına rağmen ülkemizde 2011 yılından bugüne hızlı bir büyüme göstermiştir. Son dönemlerde öne çıkan bir diğer endeks kurumsal yönetim endeksidir. Gerek katılım endeksi gerekse kurumsal yönetim endeksi BİST’de ki diğer sektör endekslerinden farklı olarak daha homojen olan endekslerdir. Bu açıdan, bu çalışmada Kurumsal Yönetim Endeksi ve İslami prensiplere uygun hisse senetlerinden oluşan katılım 30 Endeksi ile BIST 50 Endeksi’nin 10 Ocak 2011 ile 22 Aralık 2016 tarihleri arasındaki risk ve getiri karakterleri incelenmiştir. Çalışma dönemi üç artan ve dört azalan piyasa dönemi olmak üzere yedi alt döneme ayrılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Kurumsal Yönetim Endeksi, Katılım Endeksi, Endeks Performansı

Jel Kodları:F65, G34, L10, O16.

ABSTRACT

Participation (Islamic) banking is a banking model which activities are carried out in accordance with Islamic principles. Although participation indexes, which are regulated based on the principles of participation banks have been around worldwide for many years, they have shown rapid growth performance since 2011 in Turkey. Another index that has recently come into prominence is the corporate governance index. Both the participation index and the corporate governance index are indices that are more homogeneous than the other sector indices in Istanbul Stock Exchange. From this point, this study examines the risk and return characteristics of Corporate Governance index and Participation 30 Index which is comprising suitable stocks to Islamic principles in Turkey an BIST 50 Index during the period 10th January 2011 to 22th December 2016.

Keywords: Corporate Governance Index, Participation Index, Index Performance

Jel Codes:F65, G34, L10, O16.

1. GİRİŞ

Yakın geçmişte yaşanan finansal ve ekonomik krizler finansal sistemlerde alternatif arayışları beraberinde getirmiştir. Borsada işlem yapan yatırımcılar firmalara veya endekslere yatırım yaparken şirketlerin kurumsallaşması veya İslami prensiplere uygunluk gibi farklı yeni kriterleri göz önünde bulundurmaya başlamıştır. Yaşanan firma iflasları yatırımcılar açısından yönetim kavramının önemini artmasına neden olmuştur. Dünyanın sayılı firmaları arasında yer alan Enron, Parmalat, Xerox ve Wordcom gibi firmaların iflasında önemli yer tutan yanlış ve kötü yönetim süreçleri yatırımcı açısından kurumsal yönetim anlayışının önemini arttırmıştır. Şirket sahipleri çoğunlukla niceliksel faktörler üzerinde durarak şirketlerin uzun dönem performanslarını göz önüne almamaktadırlar. Ancak Kurumsal Yönetim anlayışı niteliksel faktörlerin önemini vurgulayarak niceliksel faktörlerin ancak niteliksel faktörlerin gelişmesi ile uzun dönemde süreklilik kazanabileceğini aksi takdirde elde edilen sonuçların sadece geçici olacağını savunmaktadır. Artan sosyal sorumluluk bilinci, firma itibarını arttırmaya yönelik çalışmalar, fon sağlamada yaşanan rekabet gibi koşullarda iyi yönetimin önemini artmasına neden olmuştur (Saldanlı, 2012:138). Bu açıdan kurumsal yönetim endeksi ile güvenilirliğini ispatlamış şirketler yatırımcılar için güvenilir limanlardır. Kurumsal yönetim endeksi ise yatırımcıların yatırımlarını değerlendirebileceği bir yatırım alternatifi haline gelmiştir.

Yarım asırlık bir geçmişe sahip olan İslami finans, finans sistemi içerisinde gün geçtikçe büyüyen bir paya sahip olmaktadır. İslami finans Müslüman ülkelerin yanı sıra batılı ülkelerinde ilgisi son dönemlerde artmıştır. Bunun nedenlerinden biri olarak 2008'de yaşanan küresel ekonomik krizde İslami finans ürünleri konvansiyonel ürünlere göre daha az zarar görmesidir. İslami finansın daha az

zararla krizi atlatmasındaki nedenlere bakıldığında; İslami finans ürünleri reel bir ürüne ve faaliyete dayanması, riskin yatırımcılar arasında paylaşılmasından dolayı konvansiyonel finansal işlemlere göre daha az risk içermektedir (Yıldız, 2015:1). 1990'lı yılların başında 200 milyar dolarlık bir büyüklüğe sahip olan İslami finans kesimi günümüzde yaklaşık olarak 2 trilyon dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. İslami finansın büyüklüğünün 2020 yılında ise 6.5 trilyon dolara ulaşması beklenmektedir (Kahraman, 2013:56).

Bu çalışmada, ilk olarak katılım endeksi ve kurumsal yönetim endeksi hakkında bilgi verilmiştir. İkinci olarak da, performans ölçüm yöntemleri kullanılarak Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi'nin performansları karşılaştırılmıştır. İkinci kısımda çalışmanın zaman aralığında oluşturulan alt dönemlerinde endekslerin getirileri arasında anlamlı bir farklılığın olup olmadığına bakılmıştır. Üçüncü olarak ise analiz sonucunda elde edilen ampirik sonuçlar açıklanmıştır.

Son yıllarda İslami finans hizmetlerine olan ilgi her geçen gün artmaktadır. Ancak konuyla ilgili olarak yapılan literatür araştırmasında yapılan çalışmaların az olduğu görülmüştür. Yapılan bu çalışma ile konu ile ilgili yapılan sınırlı sayıdaki literatüre katkı sağlanması amaçlanmıştır.

1.1. Katılım Endeksi

Firmalar ihtiyaç duydukları finansmanın bir kısmını sermaye piyasalarından hisse senedi ihracı ile sağlamaktadırlar. Sermaye piyasalarından hisse senedi satın alan yatırımcılar temettü ve sermaye kazancı beklentisi içerisinde dirler. Hisse senedi piyasasında işlem yapan yatırımcıların bir kısmı elde ettiği gelirlerin İslami prensiplere uygun olmasını istemektedir. Bu hassasiyete sahip yatırımcıların sağlamış oldukları finansman İslami şartlara uygun faaliyet gösteren firmalar grubundan oluşan İslami endekslerde

değerlendirilmektedir (Yanpar, 2014:190). İslami endeksler İslami prensiplere göre faaliyet gösteren şirketlerin hisse senetlerinden oluşturulmaktadır. İslami endeksler oluşturulurken İslamın haram kıldığı sektörler listeden çıkarılır ve kalan şirketlerin finansal oranlarına bakılır. Finansal oranlarda yeterli olan işletmeler filtelenerek endeks kapsamına yer alır. İlk katılım fonu 1986'da oluşturulan ve Amerika Birleşik Devletleri'ndeki Müslümanlara ve kurumlara hizmet veren Amana Gelir Fonu'dur (Barnes, 2012). İlk olarak 1998'de İslami kriterlere uygun olan halka açık 150 şirketin performanslarının izlendiği DMI 150 endeksidir. Yine aynı yıl içerisinde 500 şirketin performansının ölçüldüğü SAMI endeksi yer almaktadır (El Khamlichı vd., 2014:2). 1999 yılına gelindiğinde Dow Jones'da 34 ülkeden İslami prensiplere uygun hisse senetlerini içeren Dow Jones Islamic Index oluşturulmuştur. Yine aynı yılda 29 ülkeden İslami prensiplere uygun hisse senetlerinden oluşan Global Islamic Index Series (GIIS) oluşturulmuştur (Hussein, 2004:26). 2006 yılında S&P tarafından 70 ülkenin hisse senetlerinden oluşan Shariah Index Series ve MSCI Global Islamic Index ile Avrupa bölgesindeki şirketlerin hisse senetlerinden oluşan Stock Europe Islamic Index yer almaktadır (Yıldız, 2015:3).

Ülkemizde İslami Endeks kavramı yerine Katılım Endeksi kavramı kullanılmaktadır. Katılım Endeksi, BİST'te işlem gören İslami prensiplere uygun faaliyetler yürüten işletmelerden oluşmaktadır. Katılım Endeksinde yer alacak firmalar İslami

Endekslerde yer alacak firmaların taşıması gereken özelliklere sahip olması gerekmektedir. Gerekli kriterleri sağlayan firmalardan piyasa değeri olarak ilk 30 şirketin oluşturduğu endekse Katılım 30 Endeksi denilmektedir. Yine aynı şekilde gerekli koşulları yerine getiren piyasa değeri olarak ilk 50 şirketin oluşturduğu endekse ise Katılım 50 Endeksi denilmektedir. Katılım 30 Endeksi 06.01.2011 tarihinden itibaren, Katılım 50 Endeksi ise 09.07.2014 tarihinden itibaren BİST bünyesinde hesaplanmaktadır. Her iki endeks de, endeks değerleri endekste bulunan şirketlerin hisse senetlerinin BİST'deki fiyat hareketlerine bağlı olarak seans süresince her 10 saniyede bir hesaplanmakta ve aynı anda yayınlanmaktadır.

Tablo 1'de Katılım 30 Endeksinde yer alan şirketler, Tablo 2'de ise Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketler gösterilmiştir. Katılım 30 endeksinde ve Kurumsal Yönetim Endeksi'nde ortak bulunan şirket sayısı 9 tanedir. Bu şirketleri AKMGY, ALBRK, AYGAZ, ENKAI, EREGL, LOGO, PETUN, PNSUT ve TTRAK kodlu şirketlerdir.

Katılım 30 endeksinde ve BİST 50 Endeksinde ortak bulunan şirket sayısı 8 tanedir. Bu şirketler BIMAS, EKGYO, ENKAI, EREGL, FROTO, GOODY, PETKM ve TATGD kodlu şirketlerdir.

Tablo 1: Katılım 30 Endeksinde Yer alan Şirketler*

HİSSE KODU	HİSSE ADI	HİSSE KODU	HİSSE ADI
AKCNS	Akçansa	HEKTS	Hektaş
AKMGY	Akmerkez GMYO	KONYA	Konya Çimento
ALBRK	Albaraka Türk	LOGO	Mardin Çimento
ALKIM	Alkim Kimya	MRDIN	Logo Yazılım
AYGAZ	Aygaz	NUHCM	Nuh Çimento
BIMAS	Bim Mağazalar	PETKM	Petkim
BOLUC	Bolu Çimento	PETUN	Pınar Et ve Un
BUCIM	Bursa Çimento	PNSUT	Pınar Süt
CEMTS	Çemtaş	POLHO	Polisan Holding
EGEEN	Ege Endüstri	SELEC	Selçuk Ecza Deposu

HİSSE KODU	HİSSE ADI	HİSSE KODU	HİSSE ADI
EKGYO	Emlak Konut GMYO	SODA	Soda Sanayii
ENKAI	Enka İnşaat	TATGD	Tat Gıda
EREGL	Ereğli Demir Çelik	TMSN	Tümosan Motor ve Traktör
FROTO	Ford Otosan	TTRAK	Türk Traktör
GOODY	Good-Year	VESBE	Vestel Beyaz Eşya

* 1 Nisan itibariyle

Kaynak: http://www.katilimendeksi.org/subpage/19/endeks_sirketleri, Erişim (02.04.2017)

1.2. Kurumsal Yönetim Endeksi

BİST Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY), Borsa İstanbul'un pay endekslerinden birisi olup, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni uygulayan şirketlerin dahil edildiği endekstir. BİST Kurumsal Yönetim Endeksi, payları Borsa İstanbul pazarlarında (Yakın İzleme Pazarı ve C ve D listeleri hariç) işlem gören ve uyum notu 10 üzerinden en az 7 olan, her bir ana başlık için en az 6,5 olan halka açık şirketlerin fiyat ve getiri performanslarının ölçülmesi amacıyla oluşturulmuştur.

Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum notu, SPK tarafından belirlenmiş derecelendirme kuruluşları tarafından, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uyumuna ilişkin değerlendirilmesi sonunda verilmektedir. Kurumsal Yönetim Endeksi'nin hesaplanmasına 31.08.2007 tarihinde başlanmış olup, başlangıç değeri 48.082,17'dir (Borsa İstanbul, 2016).

Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum derecelendirilmesi, işletmelerin Sermaye

Piyasası Kurulu'nca yayımlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyumlarının, derecelendirme kuruluşları tarafından bağımsız, tarafsız ve adil olarak değerlendirilmesi ve tasniflendirilmesi faaliyetidir. Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum derecelendirilmesinde bütün ilkelere uyum ile pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu ana bölümlerine, 1 ile 10 arasında not verilir. Bu değerler arasında kalan (iki haneye kadar) küsuratlı notlar, tama iblağ edilmeden kamuya açıklanmaktadır (SPK, 2016).

Toplam derecelendirme notunu belirlemede her bir ana bölüm için SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne paralel olarak % 25 Pay Sahipleri, % 25 Kamuyu Aydınlatma ve Şeffaflık, % 15 Menfaat Sahipleri, % 35 Yönetim Kurulu şeklinde ağırlıklar kullanılır.

Tablo 2: Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer alan Şirketler

Kod	Şirket Unvanı	Kod	Şirket Unvanı
AKSGY	AKIŞ GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.	ISMEN	İŞ YATIRIM MENKUL DEĞERLER A.Ş.
AKMGY	AKMERKEZ GAYRİMENKUL YAT. ORT. A.Ş.	IZOCM	İZOCAM TİCARET VE SANAYİ A.Ş.
AKSA	AKSA AKRİLİK KİMYA SANAYİİ A.Ş.	LOGO	LOGO YAZILIM SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ALBRK	ALBARAKA TÜRK KATILIM BANKASI A.Ş.	MGROS	MİGROS TİCARET A.Ş.
ANSGR	ANADOLU ANONİM TÜRK SİGORTA ŞİRKETİ	OTKAR	OTOKAR OTOMOTİV VE SAVUNMA SANAYİ A.Ş.
AEFES	ANADOLU EFES BİRACILIK VE MALT SANAYİİ A.Ş.	PRKME	PARK ELK. ÜRETİM MADENCİLİK SAN. VE TİC. A.Ş.
ARCLK	ARÇELİK A.Ş.	PGSUS	PEGASUS HAVA TAŞIMACILIĞI A.Ş.
ASELS	ASELSAN ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.	PETUN	PINAR ENTEGRE ET VE UN SANAYİİ A.Ş.
AYGAZ	AYGAZ A.Ş.	PINSU	PINAR SU SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
COLA	COCA-COLA İÇECEK A.Ş.	PNSUT	PINAR SÜT MAMULLERİ SANAYİİ A.Ş.
CRDFA	CREDITWEST FAKTORİNG A.Ş.	SKBNK	ŞEKERBANK T.A.Ş.

Kod	Şirket Unvanı	Kod	Şirket Unvanı
DOHOL	DOĞAN ŞİRKETLER GRUBU HOLDİNG A.Ş.	TAVHL	TAV HAVALİMANLARI HOLDİNG A.Ş.
DGGYO	DOĞUŞ GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.	TOASO	TOFAŞ TÜRK OTOMOBİL FABRİKASI A.Ş.
DOAS	DOĞUŞ OTOMOTİV SERVİS VE TİCARET A.Ş.	TRCAS	TURCAS PETROL A.Ş.
ENKAI	ENKA İNŞAAT VE SANAYİ A.Ş.	TUPRS	TÜPRAŞ-TÜRKİYE PETROL RAFİNERİLERİ A.Ş.
EREGL	EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.	PRKAB	TÜRK PRYSMIAN KABLO VE SİSTEMLERİ A.Ş.
GARFA	GARANTİ FAKTORİNG A.Ş.	TTKOM	TÜRK TELEKOMÜNİKASYON A.Ş.
GRNYO	GARANTİ YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.	TTRAK	TÜRK TRAKTÖR VE ZİRAAT MAKİNELERİ A.Ş.
GLYHO	GLOBAL YATIRIM HOLDİNG A.Ş.	GARAN	TÜRKİYE GARANTİ BANKASI A.Ş.
HURGZ	HÜRRİYET GAZETECİLİK VE MATBAACILIK A.Ş.	HALKB	TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.
IHEVA	İHLAS EV ALETLERİ İMALAT SANAYİ VE TİC. A.Ş.	TSKB	TÜRKİYE SİNAİ KALKINMA BANKASI A.Ş.
IHLAS	İHLAS HOLDİNG A.Ş.	SISE	TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM FABRİKALARI A.Ş.
ISFIN	İŞ FİNANSAL KİRALAMA A.Ş.	VESTL	VESTEL ELEKTRONİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
ISGYO	İŞ GAYRİMENKUL YATIRIM ORTAKLIĞI A.Ş.	YKBNK	YAPI VE KREDİ BANKASI A.Ş.
		YAZIC	YAZICILAR HOLDİNG A.Ş.

Kaynak: <https://www.kap.org.tr/tr/Endeksler>, Erişim (25.03.2017)

Kurumsal yönetim endeksinde ve BİST 50 endeksinde ortak bulunan şirket sayısı 21 tanedir. Bu şirketler ALBRK, ARCLK, ASELS, CCOLA, DOHOL, DOAS, ENKAI, EREGL, MGROS, OTKAR, PGSUS, TAVHL, TOASO, TUPRS, TTKOM, GARAN, HALKB, TSKB, SISE, VESTL ve YAZIC kodlu şirketlerdir.

Seri: VIII, No: 51 Tebliği'nin "Derecelendirme Faaliyetinde Bulunabilecek Kuruluşlar" başlıklı 7.maddesinde derecelendirme faaliyetinin, Türkiye'de kurulan ve derecelendirme faaliyetinde bulunmak üzere SPK tarafından yetki verilen derecelendirme kuruluşları ile derecelendirme faaliyetinde

Tablo 3: Türkiye'de Kurulan ve SPK Tarafından Yetkilendirilen Derecelendirme Kuruluşları

1)	Saha Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri A.Ş. (http://www.saharating.com/)
2)	Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri A.Ş. (http://www.kobirate.com.tr/)
3)	JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş. (http://www.jcravasyarating.com/)

Kaynak: SPK, <http://www.spk.gov.tr> (12.08.2016)

SPK tarafından sermaye piyasasında Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirmesi faaliyetinde bulunabilecek kuruluşlarının listesi tablo 3'tekigibidir (SPK, 2016).

bulunması kabul edilen uluslararası derecelendirme kuruluşları tarafından yapılacağı hüküm altına alınmıştır. Derecelendirme notu derecelendirme yaptırmak isteyen şirketin talep etmesi halinde verilmesi ve her yıl yenilenmesi şarttır. Asgari derecelendirme notu şartını yerine getiren şirketlerin payları, derecelendirme notunun KAP'ta yayımlandığı günü takip eden ilk iş gününde endekste yer alır (KAP'ta yarım günlerde saat 12:00 diğer günlerde ise saat 16:30'dan sonra yayımlanan bildirimler bir sonraki gün yayımlandığı kabul edilmektedir) (Saha Rating, 2016).

2. LİTERATÜR TARAMASI

Uluslararası ve ulusal literatürde Kurumsal Yönetim ve Katılım Endekslerinin

performansına dayalı çalışmaların bir kısmına aşağıda yer verilmiştir.

Yıldız (2015) yaptığı çalışmada 06 Ocak 2011 ile 30 Ekim 2014 tarihleri arasında Katılım 30 Endeksi ile BİST 100 Endeksi'nin risk ve getiri karakterlerini incelemiştir. Analiz dönemini alt bölümler halinde test etmiştir. Yapılan performans değerlemesinde incelenen dönemin bütününde ve alt dönemlerin büyük bölümünde katılım 30 Endeksi'nin performansının daha iyi olduğu tespit edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre İslami filtrelemenin Katılım 30 Endeksi'nin performansında ters etki oluşturmadığı tespit edilmiştir.

Seçme vd. (2016) yaptıkları çalışmada BİST 100 endeksi ile Katılım 30 Endeksi'nin getiri performanslarını ve oynaklığını analiz etmişlerdir. Analiz sonuçlarına göre BİST 100 Endeksinin oynaklığının Katılım 30 Endeksi'nin oynaklığından daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Her iki endeksin negatif şoklara pozitif şoklardan daha fazla tepki verdiği tespit edilmiştir. BİST 100 ile Katılım 30 Endeksi arasında güçlü bir ilişki bulunmuştur. Katılım 30 Endeksi BİST 100 Endeksine göre daha başarılı olduğu sonucuna erişilmiştir.

Altın ve Çaba (2016) BİST'te işlem gören katılım endeksinin performanslarını belirlemek ve BİST'te işlem gören tüm sektör endeksleri ile BİST 100 normalüstü getiri açısından değerlendirilmesi yapılmıştır. Çalışmada 01.01.2015 ve 31.12.2015 dönem aralığına ilişkin günlük veriler kullanılmıştır. Analiz sonuçlarına göre katılım endeksleri piyasa getirisi üzerinde bir performans göstermiştir. Katılım endeksleri ile normalüstü getiri sağlanmıştır.

Atta (2000) 1996 ile 1999 yılları arasında Datastream Küresel Endeksi ile Dow Jones İslami Piyasa Endeksi'ndeki getirileri karşılaştırmıştır. CAPM, Sharpe ve Treynor performans sonuçlarına göre Dow Jones İslami Piyasa Endeksi üstün getiri sağlamıştır.

Ülev ve Özdemir (2015) yaptıkları çalışmada 2011-2014 dönemleri arasında Katılım 30 endeksi, BİST 100 endeksi ve piyasa faiz oranları arasındaki ilişkinin varlığını ve yönünü Toda-Yamamoto nedensellik testi kullanarak test etmiştir. Sonuç olarak Katılım endeksi ile piyasa faiz oranları arasında bir nedensellik ilişkisi bulunamamasına karşın BİST100 endeksi ile faiz oranları arasında, faiz oranlarından BİST100'e doğru bir nedensellik ilişkisi belirlenmiştir.

Saldanlı (2012) çalışmasında Eylül 2007 ile Eylül 2010 arasında Kurumsal Yönetim endeksi ile BİST100, BİST50 ve BİST30 Endekslerinin performans değerlerini karşılaştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre en iyi performansı sırasıyla BİST 30, BİST 50 ve BİST 100 sergilemiştir. Kurumsal Yönetim endeksinin performansı ise en düşük performansı sergileyen endeks olmuştur.

Dağlı vd. (2010) yapmış oldukları çalışmada Eylül 2007 ile Kasım 2009 arasında Kurumsal Yönetim endeksi ile BİST 100, BİST 50, BİST30 ve BİST TUM Endekslerinin performanslarını karşılaştırmıştır. Analiz sonuçlarına göre en iyi performansı sırasıyla BİST 30, BİST 50, BİST 100 ve Kurumsal yönetim endeksi sergilemiştir.

Zamri ve Haslındar (2002) Kuala Lumpur Menkul Kıymetler Borsası'nda (KLSE) Nisan 1999 ile Ocak 2002 tarihleri arasında Syariah Endeksi (SI) ve Bileşik Endeks (CI) performanslarını karşılaştırmıştır. Çalışma dönemini iki alt döneme ayırmıştır. Yapılan analiz sonucu her iki endeksin performanslarında belirgin bir farka rastlanılmamıştır.

El Khamlichi vd. (2014) yaptıkları çalışmada endeksler arasında eş-bütünleşme ilişkisi olup olmadığını incelemiştir. Örneklem olarak, İslami Endeks ile dört ana endeks (Dow Jones, FTSE, S&P, MSCI) seçilmiştir. Bulgularına göre, İslami endeks diğer endeksler ile aynı düzeyde etkinliğe sahiptir; FTSE ve MSCI endeksleri, diğerlerine göre verimlilikleri en düşük olan endekslerdir. Eş-bütünleşme analizi

sonuçlarına göre Dow Jones ve S&P Endeksleri arasında eş-bütünleşme ilişkisi bulunamamıştır.

Asutay ve Hendranastiti (2015) yapmış oldukları çalışmada İslami portföy ile Sosyal Sorumluluk Yatırımlarının (SRI) oluşan portföyün performans karşılaştırmasını yapmıştır. Performans ölçümünde Sharpe oranı, Treynor oranı ve Jensen alfa performans ölçüm yöntemlerinden yararlanılmıştır. Sonuç olarak İslami portföyün 2008-2010 yılları arasında SRI'dan daha iyi performans gösterdiği görülmüştür.

Jawadi vd. (2014) yaptıkları çalışmada 2000-2011 yılları arasında Dünya, Avrupa ve Amerika olmak üzere toplamda üç bölge için İslami ve konvansiyonel endekslerin performanslarını ölçmüşlerdir. 2008 küresel mortgage krizinden önce konvansiyonel endeksler daha iyi performans sergilerken kriz sonrası İslami endeksler daha iyi performansa sahip olduğu gözlenmiştir.

Al-Khazali vd. (2014) DJIMI endeksi ile aynı sayıda DJ'a ait konvansiyonel benzer endekslerin 1996-2012 yılları arası performanslarını Stochastic Dominance analiz yöntemiyle incelemişlerdir. İncelenen dönem farklı piyasa trendlerine göre 3 alt döneme ayırmışlardır. Çalışmanın sonucunda, global ekonomik kriz döneminde İslami Endekslerin konvansiyonel benzerlerine göre daha iyi performans sergilediklerini bulmuşlardır.

Dharani ve Natarajan (2011) Hindistan'daki konvansiyonel ve İslami Endeks üzerine yaptıkları çalışmada, Ocak 2007-Aralık 2010 dönemi için riske karşı düzeltilmiş performans tekniklerini kullanmışlar ve araştırma periyodunda endekslerin benzer performanslar sergilediklerini bulmuşlardır.

Hussein (2004) FTSE Global İslami Endeks Serisi (FTSE GIIS) ile FTSE Tüm Dünya Endeksi'nin performanslarını Ocak 1996-Ağustos 2003 dönemleri için riske karşı düzeltilmiş performans tekniklerini kullanarak incelemiştir. İncelenen dönem iki alt periyoda ayrılmıştır. Tüm dönem ve piyasanın yükseldiği dönem için (Temmuz

1996-Mart 2000) FTSE İslami Endeks FTSE Tüm Dünya Endeksine göre istatistiki olarak da anlamlı olacak şekilde daha fazla getiri getirmiştir. Piyasanın düşüşte olduğu dönemde (Nisan 2000-Ağustos 2003) ise tersi durum söz konusudur.

Hassan ve Girard (2011) ise 1996-2005 dönemleri için 7 adet DJIMI endeksi ve benzer konvansiyonel endeksler üzerine yaptıkları çalışmada riske karşı düzeltilmiş performans tekniklerini kullanmışlar ve yükselen piyasada (Ocak 1996-Aralık 2000) İslami Endekslerin daha iyi performans sergilediklerini ancak düşen piyasada (Ocak 2001-Aralık 2005) ise konvansiyonel eşleniklerine göre daha düşük performans gösterdiklerini tespit etmişlerdir. Fakat bu farklılıklar istatistiki olarak anlamlı değildir.

Ho vd. (2014) yaptıkları çalışmada kriz dönemlerinde İslami endeksler ile konvansiyonel endekslerin performanslarının karşılaştırmışlardır. Çalışmayı dört alt dönemde riske karşı düzeltilmiş performans teknikleri kullanarak değerlendirmişlerdir. Çalışmanın elde edilen sonuçlarına göre kriz dönemlerinde İslami endeksler konvansiyonel endekslere göre daha başarılı olduğu görülmüştür. Bu açıdan İslami endeksler, kriz dönemlerinde yatırımcılar için alternatif yatırımlar sunmaktadır.

Rana ve Akhter (2015) Temmuz 2008 ile Kasım 2013 tarihleri arasında Pakistan için hem İslami hisse senetlerinin hemde konvansiyonel hisse senetlerinin oynaklığının faiz ve döviz kuru ile ilişkisini araştırmışlardır. Sonuç olarak faiz oranları KSE-100 üzerinde pozitif anlamlı etkiye sahip iken KMI-30'da aynı etkiye sahip değildir. Döviz kurundaki oynaklığın hem konvansiyonel hemde İslami endeksler için önemli olduğu bulunmuştur.

Albaity ve Ahmad (2008) yaptıkları çalışmada 1999-2005 yılları arasında yaptıkları çalışmada Kuala Lumpur Şeriat Endeksi ile Kuala Lumpur Bileşik Endeksi arasında performans karşılaştırması

yapmışlardır. Sonuç olarak her iki endeksin ilgili dönemler arasında istatistiki olarak anlamlı farklılıklarının olmadığı sonucuna erişmişler.

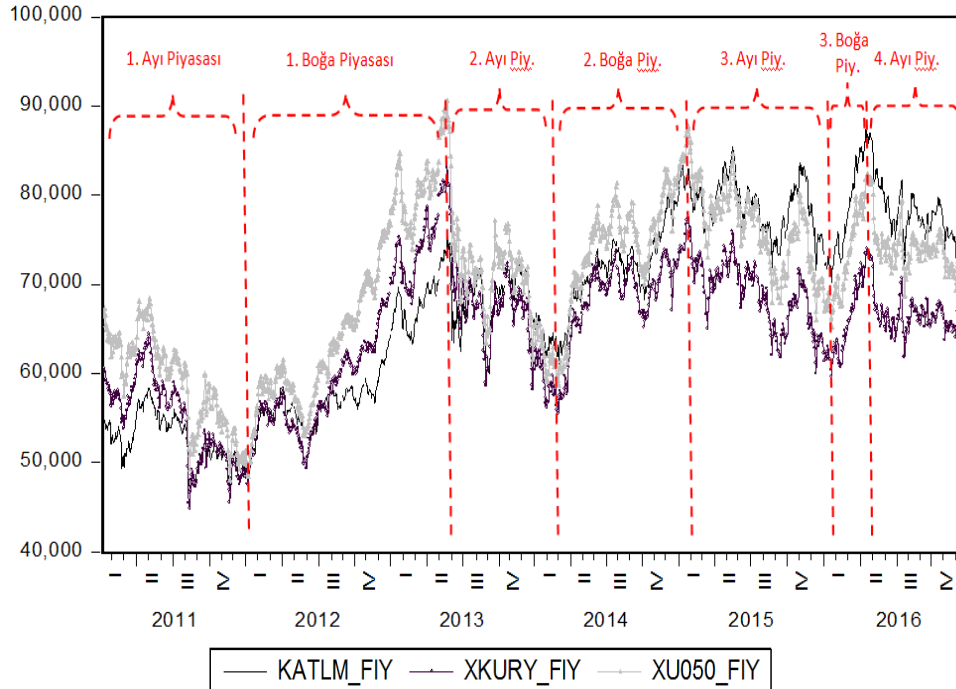
Abbes (2012) Haziran 2002 ile Nisan 2012 tarihleri arasındaki yaptığı çalışmada 35 endeksten yararlanarak İslami endeksler ile konvansiyonel endekslerin performans karşılaştırmasını yapmıştır. Sonuç olarak Müslüman yatırımcılar mali performanslarından ödün vermeksizin dini inançlarına uygun olarak pasif stok yatırımı yapabilir. Çünkü İslami endeksler ile konvansiyonel endeksler arasında performans farklılığının olmadığı sonucuna tespit etmiştir.

3. VERİLER VE YÖNTEM

Çalışmada Katılım Bankacılığı prensiplerine uygun şekilde oluşturulan Katılım 30 Endeksi ve Kurumsal Yönetim

Endeksi ile BİST 50 Endeksi'nin performansları riske göre düzeltilmiş teknikler kullanılarak karşılaştırması amaçlanmaktadır. Çalışmanın inceleme dönemi olarak 10.01.2011 ile 22.12.2016 tarihleri arası belirlenmiştir. Belirlenen tarihler arasında endekslerin gün sonu kapanış değerlerinin alındığı 1500 adet günlük veri kullanılmıştır.

Çalışmanın belirlenen tarihleri arasında ayı ve boğa piyasalarının performanslarını görebilmek amacıyla çalışma 4 ayı piyasası ve 3 boğa piyasası olmak üzere 7 alt döneme ayrılmıştır. (10.01.2011 - 09.01.2012) arası birinci ayı piyasası, (10.01.2012 - 22.05.2013) birinci boğa piyasası, (23.05.2013 - 03.03.2014) ikinci ayı piyasası, (04.03.2014 - 26.01.2015) ikinci boğa piyasası, (27.01.2015 - 21.01.2016) üçüncü ayı piyasası, (22.01.2016 - 18.04.2016) üçüncü boğa piyasası, (19.04.2016 - 22.12.2016) dördüncü ayı piyasası olarak belirlenmiştir.

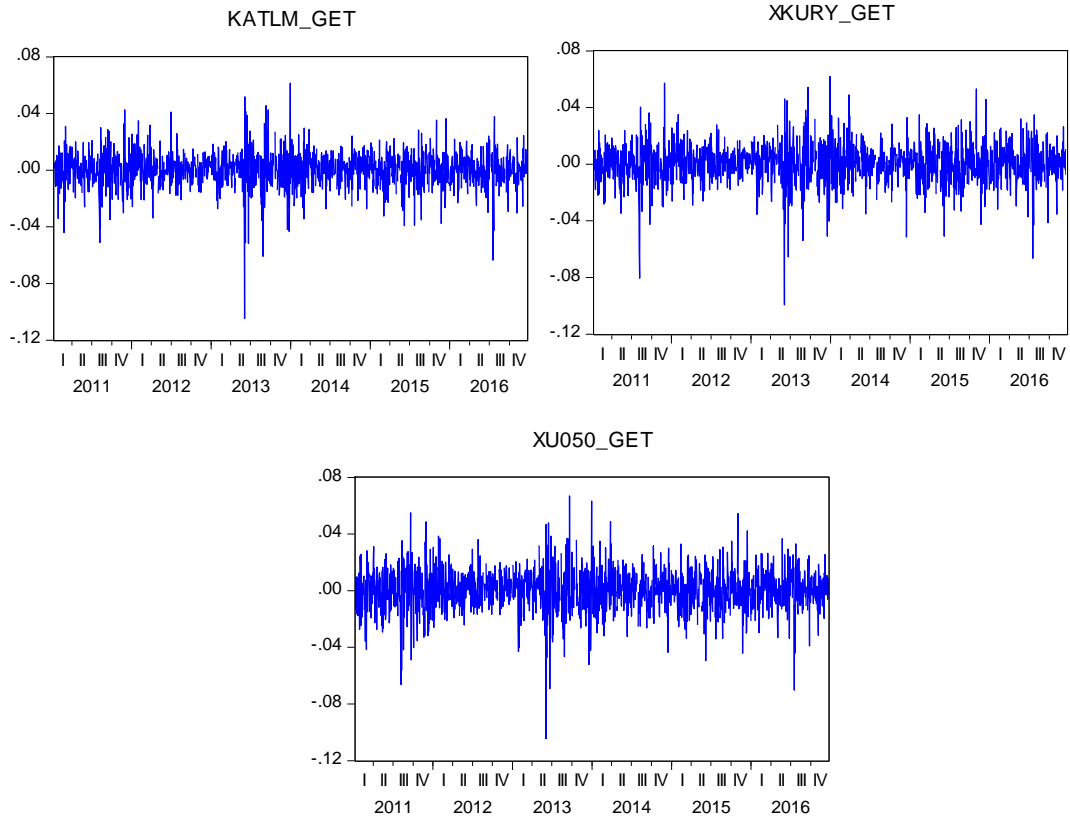


Grafik 1: 10.01.2011-22.12.2016 Arası Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi'nin Kapanış Fiyatları

Çalışmada risksiz faiz oranı olarak, ilgili dönem için hazine bonosunun gün ortalaması yıllık bileşik faizi, günlüğe çevrilerek kullanılmıştır. Karşılaştırma ölçütü olarak BİST 100 Endeksi alınmıştır. Çalışmada yararlanılan veriler Bloomberg veri tabanından elde edilmiştir.

$$R_i = \frac{R_t - R_{t-1}}{R_t} \quad (1)$$

Endekslerin günlük getirileri aşağıdaki formül (1)'e göre hesaplanmıştır. R_i : i endeksinin günlük getirisi, R_t : i endeksinin t günündeki gün sonu değeri, R_{t-1} : i endeksinin (t-1) günündeki gün sonu değerini göstermektedir. Grafik 2'de Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi'nin getirileri gösterilmektedir.



Grafik 2: 11.01.2011-22.12.2016 Arası Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi'nin Getiri verileri

Endekslerin performanslarını değerlendirmek için riske karşı düzeltilmiş performans yöntemlerinden olan Sharp oranı, Treynor oranı ve Jensen ölçütü kullanılmıştır.

Sharpe oranı (1966), riske göre düzeltilmiş performans ölçme tekniklerinden birisidir ve risksiz faiz oranı üstündeki beklenen getiriyi gösterir. Sharpe oranının yüksek olması istenilmektedir. İki alternatif arasında seçim yapılırken, yüksek olan

tercih edilmektedir. Yüksek Sharpe oranı için yükselen getiri veya düşen standart sapmanın olması gerekir. Sharpe oranı formül (2)'deki gibi hesaplanmaktadır. S_e : sharp oranını, R_e : endeks getirisini, R_f : risksiz faiz oranını, σ_e : endeksin standart sapmasını göstermektedir

$$S_e = \frac{R_e - R_f}{\sigma_e} \quad (2)$$

Treynor Endeksi (1965) sharpe endeksinde portföyün toplam riski dikkate alınırken Treynor endeksinde sistematik risk dikkate alınmaktadır. Sistematik risk birimi başına getiriyi ölçen bu yöntemde, portföyler iyi şekilde çeşitlendirilmiş olarak kabul edilmekte, riskin farklılaşabilirliği göz ardı edilmektedir (Korkmaz ve Uyguntürk, 2007:72). Treynor endeksi formül (3)'deki gibi hesaplanmaktadır. Treynor endeksinin yüksek olması endeks performansının iyi olduğu anlamına gelir. T_e : treynor oranını, R_e : endeks getirisini, R_f : risksiz faiz oranını, β_e : endeksin betasını göstermektedir.

$$T_e = \frac{R_e - R_f}{\beta_e} \quad (3)$$

Jensen Ölçütü (1968) ise herhangi bir portföyün menkul kıymet pazar doğrusundan sapmasını ölçen ve "Jensen alfası" olarak bilinen performans ölçme tekniğidir. Sharpe ve Treynor yöntemleri portföy risklerini ölçerken nispi bir sıralama yapmaktadır. Oysa Jensen ölçütü riski dikkate alarak mutlak bir sıralama ortaya

koymaktadır. Diğer bir ifade ile Jensen ölçütü herhangi bir portföyün menkul kıymet pazar doğrusundan sapmasını ölçmektedir. Jensen makalesinde bu ölçütü FVFM'ne dayandırmıştır. Jensen bu ölçütü portföyün ek getirisine, portföyün pazar portföyüne olan duyarlılığına ve pazarın ek getirisi ile tesadüfi hata terimine bağlamıştır (Seçme vd., 2016:118). Jensen ölçütü formül (3)'deki gibi gösterilmektedir. R_e : endeks getirisini, R_f : risksiz faiz oranını, R_m : karşılaştırma ölçütü olan endeksin getirisini (çalışmada BİST 100 alınmıştır), β_e : endeksin betasını, U_e : hata payını ifade etmektedir.

$$R_e - R_f = \alpha + \beta_e(R_m - R_f) + U_e \quad (4)$$

3.1 Endeks Performans Sonuçları

Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi için sırasıyla tanımlayıcı istatistiklerin bulunması, her üç endeks için getiri açısından fark olup olmadığını tespit etmek ve endeks performanslarının değerlendirilmesi analizleri yapılmıştır.

Tablo 4: Endeks Getirilerine Ait Bütün Dönemi ve Alt Dönemi Kapsayan Tanımlayıcı İstatistikler

Endeksler	Ort. Get	Std. Sapma	Min Getiri	Maks. Getiri	Çarpıklık	Basıklık	Gözlem
Bütün Dönem 10/01/2011 – 22/12/2016							
Katılım 30	0.000327	0.012342	-0.104608	0.061546	-0.664610	8,957625	1500
Kur. Yön.	0.000197	0.015618	-0.103300	0.071500	-0.337574	5,852738	1500
BİST 50	0.000174	0.015029	-0.104462	0.066871	-0.407252	6,238384	1500
Birinci Ayı Piyasası Dönemi (10/01/2011 – 09/01/2012)							
Katılım 30	-0.00034	0.013235	-0.050915	0.042589	-0.334575	4,353536	254
Kur. Yön.	-0.00118	0.018330	-0.068700	0.059300	-0.328558	3,979744	254
BİST 50	-0.00115	0.017398	-0.066386	0.055001	-0.368586	4,028447	254
Birinci Boğa Piyasası (10/01/2012 – 22/05/2013)							
Katılım 30	0.001321	0.009167	-0.033828	0.040998	0.170279	5,013847	346
Kur. Yön.	0.001963	0.011959	-0.044200	0.041300	-0.111039	4,018022	346
BİST 50	0.001872	0.011276	-0.042907	0.038485	-0.128808	4,068750	346
İkinci Ayı Piyasası (23/05/2013 – 03/03/2014)							
Katılım 30	-0.00089	0.019045	-0.104608	0.061546	-0.706138	8,023059	194
Kur. Yön.	-0.00203	0.021917	-0.103300	0.071500	-0.229547	5,656124	194
BİST 50	-0.00201	0.021224	-0.104462	0.066871	-0.312632	6,081722	194
İkinci Boğa Piyasası (04/03/2014 – 26/01/2015)							
Katılım 30	0.001410	0.009363	-0.027328	0.029756	-0.238107	3,645492	225
Kur. Yön.	0.001984	0.013004	-0.041800	0.053800	0.091117	4,124127	225
BİST 50	0.001864	0.012300	-0.043630	0.048716	-0.021194	4,224532	225
Üçüncü Ayı Piyasası (27/01/2015 – 21/01/2016)							
Katılım 30	-0.00059	0.011714	-0.039217	0.036319	-0.323750	4235197	250
Kur. Yön.	-0.00110	0.014747	-0.050400	0.054800	0.112410	3891923	250
BİST 50	-0.00108	0.014449	-0.049407	0.054580	0.105072	4013851	250

Üçüncü Boğa Piyasası (22/01/2016 – 18/04/2016)							
Katılım 30	0.00344	0.009463	-0.023095	0.021938	-0.423169	3,060046	62
Kur. Yön.	0.00384	0.012958	-0.030700	0.028000	-0.233850	2,793209	62
BİST 50	0.00383	0.012586	-0.029665	0.026372	-0.255290	2,802700	62
(19.04.2016 – 22.12.2016) Dördüncü Ay Piyasası							
Katılım 30	-0.00051	0.011905	-0.063608	0.037844	-1,026418	8,16383	169
Kur. Yön.	-0.00056	0.013737	-0.067100	0.037900	-0.713964	6,57357	169
BİST 50	-0.00055	0.013657	-0.070129	0.036651	-0.816735	7,17894	169

Tablo 4'te, endekslere ait bütün dönemin ve alt dönemleri kapsayan tanımlayıcı istatistikler gösterilmiştir. Tanımlayıcı istatistiklere göre, çalışma döneminin tümü için Katılım 30 endeksinin ortalama getirisi Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksinin ortalama getirisinden yüksektir. Yine çalışma döneminin tümü ve alt dönemler için Katılım 30 Endeksinin standart sapması Kurumsal Yönetim Endeksinin ve BİST 50 Endeksinin standart sapmasından küçüktür. Alt dönemler incelendiğinde artan ve azalan piyasa durumuna göre endeksler arasındaki farklılık göze çarpmaktadır. Alt dönemlerin tamamı dikkate alındığında azalan piyasa dönemlerinde Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endeksi ile karşılaştırıldığında en az kaybeden endeks konumundadır. Alt

dönemlerin tamamı dikkate alındığında artan piyasa dönemlerinde Kurumsal Yönetim Endeksinin ortalama getirisi Katılım 30 Endeksi ve BİST 50 Endeksinden fazladır. Çalışma döneminin tümü ve alt dönemleri için çarpıklık ve basıklık değerleri dikkate alındığında üçüncü boğa dönemi hariç normal dağılımın olmadığı söylenebilir. Tablo 5'e bakıldığında üç endeksin getirileri arasındaki korelasyon gösterilmektedir. Katılım 30 Endeksi ile Kurumsal Yönetim endeksi arasındaki korelasyon (0.8632), Katılım 30 Endeksi ile BİST 50 Endeksi arasındaki korelasyon (0.8803) ve Kurumsal Yönetim Endeksi ile BİST 50 Endeksi arasındaki korelasyon ise (0.9515) dir. Endeksler arasında güçlü bir ilişkinin olduğu söylenebilir.

Tablo 5: Endeks Getirileri Arasındaki Korelasyon

	Katılım 30	Kur. Yön.	BİST 50
Katılım 30	1		
Kur. Yön.	0.8632	1	
BİST 50	0.8803	0.9515	1

Çalışmanın tanımlayıcı test değerlerinden sonra Katılım 30 Endeksi, Kurumsal Yönetim Endeksi ve BİST 50 Endekslerinin

ortalama getirileri arasında istatistiki olarak anlamlı fark olup olmadığına ANOVA testi kullanılarak bakılmıştır.

Tablo 6: Endeks Getirilerine Ait Bütün Dönemi ve Alt Dönemleri Kapsayan Ortalama Getiri Farkı için ANOVA testi

Endeksler	df	F	Sig.
Bütün Dönem 10/01/2011 – 22/12/2016			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 4497	0,057	0,945
Birinci Ay Piyasası Dönemi (10/01/2011 – 09/01/2012)			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 759	0,180	0,836
Birinci Boğa Piyasası (10/01/2012 – 22/05/2013)			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 1035	0,256	0,774

<i>İkinci Ayı Piyasası (23/05/2013 – 03/03/2014)</i>			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 579	0,177	0,837
<i>İkinci Boğa Piyasası (04/03/2014 – 26/01/2015)</i>			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 672	0,098	0,907
<i>Üçüncü Ayı Piyasası (27/01/2015 – 21/01/2016)</i>			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 742	0,088	0,916
<i>Üçüncü Boğa Piyasası (22/01/2016 – 18/04/2016)</i>			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 183	0,024	0,976
<i>(19.04.2016 – 22.12.2016) Dördüncü Ayı Piyasası</i>			
Katılım 30 - Kur. Yön. - BİST 50	2 504	0,012	0,988

Tablo 6'ya göre, analiz edilen dönemin bütününde ve alt dönemlerinde endekslerin ortalama getirileri arasında % 95 güvenilirlik düzeyinde anlamlı bir fark ($p > 0,05$) olmadığı tespit edilmiştir. Tablo 6'da Kurumsal Yönetim Endeksi, Katılım 30

Endeksi ve BİST 50 Endekslerinin incelenen dönemlerde pozitif ve negatif günlük getiri sayıları gösterilmiştir.

Tablo 7: Endeks Günlük Getirilerine Ait Bütün Dönemi ve Alt Dönemleri Kapsayan Pozitif ve Negatif Gün Sayıları

Endeksler	Pozitif Gün Sayısı	%	Negatif Gün Sayısı	%
<i>Bütün Dönem 10/01/2011 – 22/12/2016</i>				
Katılım 30	804	53,60	696	46,40
Kur. Yön.	794	52,93	706	47,07
BİST 50	780	52,00	720	48,00
<i>Birinci Ayı Piyasası Dönemi (10/01/2011 – 09/01/2012)</i>				
Katılım 30	130	51,18	124	48,82
Kur. Yön.	129	50,79	125	49,21
BİST 50	125	49,21	129	50,79
<i>Birinci Boğa Piyasası (10/01/2012 – 22/05/2013)</i>				
Katılım 30	203	58,66	143	41,33
Kur. Yön.	206	59,54	140	40,46
BİST 50	204	58,96	142	41,04
<i>İkinci Ayı Piyasası (23/05/2013 – 03/03/2014)</i>				
Katılım 30	89	45,88	105	54,12
Kur. Yön.	91	46,91	103	53,09
BİST 50	87	44,85	107	55,15
<i>İkinci Boğa Piyasası (04/03/2014 – 26/01/2015)</i>				
Katılım 30	126	56,00	99	44,00
Kur. Yön.	133	59,11	92	40,89
BİST 50	124	55,11	101	44,89
<i>Üçüncü Ayı Piyasası (27/01/2015 – 21/01/2016)</i>				
Katılım 30	127	50,80	123	49,20
Kur. Yön.	117	46,80	133	53,20
BİST 50	121	48,40	129	51,60
<i>Üçüncü Boğa Piyasası (22/01/2016 – 18/04/2016)</i>				
Katılım 30	44	70,97	18	29,03
Kur. Yön.	45	73,77	17	27,86
BİST 50	40	64,52	22	35,48
<i>(19.04.2016 – 22.12.2016) Dördüncü Ayı Piyasası</i>				
Katılım 30	85	50,3	84	49,7
Kur. Yön.	77	45,56	92	54,44
BİST 50	79	46,75	90	53,25

Tablo 7'ye göre, analiz edilen dönemin bütününde üç endekste 1500 günün yarısından fazlasında pozitif getiri sağlamıştır. En fazla getiri pozitif getiri sağlayan endeks 804 gün ile Katılım 30 Endeksi dir. Alt dönemlere bakıldığında azalan piyasa dönemlerinde Katılım 30 Endeksi en fazla pozitif getiri gün sayısına sahip olduğu görülmektedir. Yine alt dönemlere bakıldığında yükselen piyasa dönemlerinde Kurumsal yönetim endeksi en fazla pozitif getiri gün sayısına sahip olduğu görülmektedir. Katılım 30 Endeksi, BİST 50 Endeksi ile karşılaştırıldığında Katılım 30 Endeksinin çoğu durumda BİST

50 Endeksinden fazla pozitif getirili güne sahip olduğu görülmektedir.

Çalışmanın son kısmında Kurumsal Yönetim Endeksi, Katılım 30 Endeksi ve BİST 50 Endeksleri için riske göre düzeltilmiş üç yonteme göre performans değerlendirme sonuçları Tablo 7'de ortaya konulmuştur. Bütün dönem ve alt dönem için yapılan hesaplamalarda karşılaştırma ölçütü olarak BİST 100 Endeksi kullanılmıştır. Ayrıca risksiz faiz oranı olarak da altı aylık hazine faiz oranı bileşik faiz faktörü dikkate alınarak günlük olarak hesaplanmıştır.

Tablo 8: Endekslerin Getirilerine Ait Bütün Dönemi ve Alt Dönemleri Kapsayan Riske Göre Düzeltilmiş Performans Yöntem Sonuçları

Endeksler	Sharpe Oranı	Treynor Endeks	Jensen Alfa	Beta
Bütün Dönem 10/01/2011 – 22/12/2016				
Katılım 30	-0,01160	- 0,00019	0,00007	0,745395
Kur. Yön.	-0,02024	- 0,00031	- 0,00002	0,913373
BİST 50	-0,01973	- 0,00029	- 0,00001	1,023629
Birinci Ayı Piyasası Dönemi (10/01/2011 – 09/01/2012)				
Katılım 30	-0,06034	- 0,00114	0,00031	0,70134
Kur. Yön.	-0,08558	- 0,00157	0,00001	0,82050
BİST 50	-0,09241	- 0,00155	0,00003	1,03426
Birinci Boğa Piyasası (10/01/2012 – 22/05/2013)				
Katılım 30	0,09931	0,00141	- 0,00003	0,64632
Kur. Yön.	0,12356	0,00148	0,00002	0,85149
BİST 50	0,12970	0,00141	- 0,00005	1,03416
İkinci Ayı Piyasası (23/05/2013 – 03/03/2014)				
Katılım 30	-0,07165	- 0,00161	0,00068	0,84552
Kur. Yön.	-0,11696	- 0,00249	- 0,00008	0,93801
BİST 50	-0,11683	- 0,00244	- 0,00003	1,01400
İkinci Boğa Piyasası (04/03/2014 – 26/01/2015)				
Katılım 30	0,10019	0,00143	0,00003	0,65491
Kur. Yön.	0,09553	0,00120	-0,00017	0,92066
BİST 50	0,11323	0,00136	- 0,00003	1,02558
Üçüncü Ayı Piyasası (27/01/2015 – 21/01/2016)				
Katılım 30	- 0,09731	- 0,00151	0,00003	0,75387
Kur. Yön.	- 0,10502	- 0,00151	0,00005	0,99706
BİST 50	- 0,11239	- 0,00159	- 0,00003	1,02017
Üçüncü Boğa Piyasası (22/01/2016 – 18/04/2016)				
Katılım 30	0,30579	0,00410	0,00061	0,70539
Kur. Yön.	0,24509	0,00304	- 0,00020	0,98133
BİST 50	0,26274	0,00321	- 0,00003	1,02908
(19.04.2016 – 22.12.2016) Dördüncü Ayı Piyasası				
Katılım 30	- 0,08333	- 0,00123	- 0,00016	0,80879
Kur. Yön.	- 0,06082	- 0,00083	0,00020	0,98373
BİST 50	- 0,07527	- 0,00101	0,00002	1,01442

Tablo 8'e göre bütün dönemler dikkate alındığında Sharpe oranı, Treynor endeksi, Jensen alfa ve risk ölçütü olan Beta değerine göre en iyi performans Katılım 30

Endeksine aittir. Katılım 30 Endeksinden sonra BİST 50 daha sonrada Kurumsal Yönetim Endeksi gelmektedir. Birinci ayı piyasası döneminde bütün endeksler negatif

performans göstermiştir. Negatif performans gösteren endekslerin içerisinde en iyi performans Katılım 30 Endeksi olmuştur. Birinci boğa piyasası döneminde en iyi performans gösteren endeks Kurumsal Yönetim Endeksi olmuştur. İkinci ayı piyasası döneminde bütün endeksler negatif performans göstermiş olup endeksler içerisinde en iyi performans Katılım 30 Endeksine aittir. İkinci boğa piyasası döneminde en iyi performans BİST 50 Endeksine aittir. Üçüncü ayı piyasası döneminde bütün endeksler yine negatif performans göstermiş olup endeksler içerisinde en iyi performans Katılım 30 Endeksine aittir. Üçüncü boğa piyasası döneminde en iyi performansı sırasıyla Katılım 30 Endeksi, BİST50 ve Kurumsal Yönetim Endeksi göstermiştir. Dördüncü Ayı piyasası döneminde bütün endeksler negatif performans göstermiştir. Negatif performans gösteren endekslerin içerisinde en iyi performansı Kurumsal Yönetim Endeksi göstermiştir. Çalışmanın bütün dönemlerinde ve alt dönemlerinde risk ölçütü olan Beta değerine bir karşılaştırılma yapıldığında en düşük Beta değeri Katılım 30 Endeksinde olduğu görülmektedir. Bu açıdan Katılım 30 Endeksi daha az riskli bir yapıya sahip olduğu söylenebilir. Genel olarak bakıldığında artış gösteren piyasalarda endeksler pozitif performans gösterirken azalış gösteren piyasalarda endeksler negatif performans göstermektedir.

4. SONUÇ

Katılım bankaları ilkelerine göre düzenlenen katılım endeksleri dünya çapında uzun yıllardır var olmasına rağmen ülkemizde 2011 yılından bugüne hızlı bir büyüme göstermiştir. Son dönemlerde öne çıkan bir diğer endeks kurumsal yönetim endeksidir. Gerek katılım endeksi gerekse kurumsal yönetim endeksi BİST’de ki diğer sektör endekslerinden farklı olarak daha homojen olan endekslerdir. Bu açıdan, bu çalışmada Kurumsal Yönetim Endeksi ve İslami prensiplere uygun hisse senetlerinden oluşan katılım 30 Endeksi ile

BİST 50 Endeksi’nin 10 Ocak 2011 ile 22 Aralık 2016 tarihleri arasındaki risk ve getiri karakterleri incelenmiştir. Çalışma dönemi üç artan ve dört azalan piyasa dönemi olmak üzere yedi alt döneme ayrılmıştır.

Çalışmada performans değerlendirme ölçütlerinden olan Sharpe oranı, Treynor Endeksi, Jensen Alfa ve Beta ölçütlerine göre endekslerin performans karşılaştırılması yapılmıştır. Katılım 30 Endeksinin analiz yapılan tüm dönemler ve alt dönemlerde Beta ölçütüne değerlendirildiğinde en az riske sahip endeks olarak karşımıza çıkmaktadır. Bununla birlikte Katılım 30 Endeksinin azalan piyasalar döneminde diğer endeksler olan BİST 50 ve Kurumsal Yönetim Endeksine göre daha az kayıp, diğer bir ifade ile daha az negatif performans sergilediği görülmüştür. Katılım 30 Endeksi diğer iki endekse göre getirilerin pozitif kapatıldığı gün sayısı olarak önde olan bir endekstir. Bu açıdan Katılım 30 Endeksi yatırımcılar için yatırım portföylerinde bulundurabilecekleri bir alternatiftir.

Endekslerin getirileri arasında bütün dönemler dikkate alındığında ve alt dönemler dikkate alındığında % 95 güvenirlilik düzeyinde istatistiki olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir. Üç endeksin getirileri bakımından aralarındaki korelasyonunun yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Sonuç olarak Katılım 30 Endeksinin BİST 50 ve Kurumsal Yönetim Endeksi gibi endekslerle karşılaştırıldığında yatırımcısı için alternatif yatırım olanakları ortaya koymaktadır. Özellikle azalan piyasa dönemlerinde Katılım 30 Endeksi yatırımcısı için portföy oluşturmada, portföyün çeşitlendirilmesinde ve portföy riskinin azaltılması anlamında dikkate alınması gereken önemli bir endeks olduğu söylenebilir. İslami hassasiyetleri olan yatırımcılar açısından Katılım 30 Endeksi, finansal performans kaybı olmadan gönül rahatlığıyla yatırımcıların yatırım yapabilmelerine imkan sağlamaktadır.

KAYNAKÇA

1. ABBES, M. B. (2012) Risk and return of Islamic and conventional indices. *International Journal of Euro-Mediterranean Studies*, 5(1), 1-23.
2. ALBAITY, M. ve Ahmad, R. (2008) Performance of Syariah and composite indices: Evidence from Bursa Malaysia. *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, 4(1), 23-43.
3. AL-KHAZALI, O., Lean, H. H., & Samet, A. (2014). Do Islamic stock indexes outperform conventional stock indexes? A stochastic dominance approach. *Pacific-Basin Finance Journal*, 28, 29-46.
4. ASUTAY, M. ve Hendranastiti, N. D. (2015) Comparison of portfolio selection and performance: shari'ah-compliant and socially responsible investment portfolios. *Indonesian Capital Market Review*.
5. ATTA, H. (2000) Ethical Rewards. Published Master's Thesis, Durham University, UK.
6. BARNES, J. (2012) A Values-Based Value Investor, *CFA Magazine*, May-June.
7. Borsa İstanbul, <http://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/kurumsal-yonetim-endeksi> , (12.08.2016)
8. DAĞLI, H., Ayaydin, H. ve Eyüboğlu, K. (2010). Kurumsal Yönetim Endeksi Performans Değerlendirmesi: Türkiye Örneği. *Journal of Accounting & Finance*, (48).
9. DHARANI, M. ve Natarajan, P. (2011) Equanimity of risk and return relationship between Shariah index and general index in India, *Journal of Economics and Behavioral Studies*, Vol. 2, No. 5, pp. 213-222.
10. El KHAMLI, A., Sarkar, K., Arouri, M. ve Teulon, F. (2014). Are Islamic equity indices more efficient than their conventional counterparts? Evidence from major global index families. *Journal of Applied Business Research*, 30(4), 1137.
11. HASSAN, K. ve Girard, E. (2011) Faith-Based Ethical Investing: The Case of Dow Jones Islamic Indexes, *Networks Financial Institute, Indiana State Uni. , 2011-WP-06*.
12. HO, C. S. F., Rahman, N. A. A., Yusuf, N. H. M. ve Zamzamin, Z. (2014) Performance of global Islamic versus conventional share indices: International evidence. *Pacific-Basin Finance Journal*, 28, 110-121.
13. HUSSEIN, K. (2004) Ethical investment: empirical evidence from FTSE Islamic index, *Islamic Economic Studies*, 12(1), 21-40.
14. JAWADI, F., Jawadi, N. ve Louhichi, W. (2014) Conventional and Islamic stock price performance: An empirical investigation. *International Economics*, 137, 73-87.
15. JENSEN, M. C. (1968) The Performance of Mutual Funds in the Period 1945-1964, *The Journal of Finance* , 23 (2), pp: 389-416.
16. KAHRAMAN, A. (2013) KPMG Gündem Dergisi, 56-58.
17. KORKMAZ, T. ve Uyguntürk, H. (2007) Türkiye'deki Emeklilik Fonlarının Performans Ölçümü ve Fon Yöneticilerinin Zamanlama Yeteneği, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı 14, pp. 66-93.
18. RANA, M. E. ve Akhter, W. (2015) Performance of Islamic and conventional stock indices: empirical evidence from an emerging economy. *Financial Innovation*, 1(1), 15.

19. SALDANLI, A. (2012) Kurumsal Yönetim Endeks Performansının Analizi, *The International Journal of Economic and Social Research*, Vol:8, Year:8, Special Issue,8:137-154.
20. SEÇME, O., Aksoy, M. ve Uysal, Ö. (2016) Katılım Endeksi Getiri, Performans ve Oynaklığının Karşılaştırmalı Analizi. *Journal of Accounting & Finance*, (72).
21. SHARPE, W. F. (1966) Mutual Fund Performance, *The Journal of Business*, 39 (No: 1, Part 2: Supplement on Security Prices), PP: 119-138.
22. SPK (2016), SPK Faaliyet Raporu 2015, Ankara.
23. TREYNOR, J. L. (1965) How to Rate Management of Investment Funds, *The Journal of Business*, 43 (1), 63-75.
24. ÜLEV, S. ve Özdemir, M. (2015) Katılım Endeksi ile Piyasa Faiz Oranları Arasındaki Nedensellik İlişkisi, *International Congress on Islamic Economics and Finance*, 21-23 October 2015, Sakarya/TURKEY, 47-54.
25. YILDIZ, S. B. (2015) Katılım 30 Endeksi İle BİST 100 Endeksi'nin Performanslarının Değerlendirilmesi.

MORTGAGE PİYASASI VE PARA POLİTİKASININ KONUT FİYATLARINA ETKİSİ: TÜRKİYE ÜZERİNE BİR UYGULAMA¹

THE EFFECT OF MORTGAGE MARKET AND MONETARY POLICY ON HOUSING PRICES: AN APPLICATION ON TURKEY

Bahar İSLAMOĞLU*, **Abdulkadir BULUŞ****

* Dr., Pamukkale Üniversitesi, Denizli Sosyal Bilimler MYO, Dış Ticaret Bölümü, bislamoglu@pau.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-7734-4747>

** Prof. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, Sosyal ve Beşeri Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, akbulus@konya.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3052-3086>

ÖZ

Birincil ve ikincil mortgage piyasaları sermaye piyasaları için önemli bir yere sahiptir. Bu piyasalarda mortgage piyasalarında oluşan mortgage faizleri, uzun dönemli faizlerden ve merkez bankası para ve faiz politikalarından etkilenmektedir. Bunun sonucunda faizlerde meydana gelen değişimler de gayrimenkul talebini ve değerini değiştirmektedir. 1990'lı yıllardaki yüksek reel faizlerin gayrimenkul gibi uzun vadeli yatırımları olumsuz etkilediği önermesi kabul edilirse, 2000'li yıllarda izlenen para ve maliye politikası; özellikle TCMB'nun izlediği enflasyon hedeflemesi stratejisi ile uzun dönem faizlerin düşmesi gayrimenkul talebini arttırmıştır. Bu gelişmeler de gayrimenkul fiyatlarını etkilemiştir. Çalışmada gayrimenkul fiyatlarını etkileme açısından mortgage faizlerinin gelişimi, TCMB para ve faiz politikalarının gayrimenkul değerine olan etkisi Türkiye genelinde araştırılmıştır. Analiz kısmında, Johansen eşbütünleşme testi kullanılmış ve modellerin uzun dönem katsayı yorumları FMOLS, DOLS ve CCR tahmincileri hesaplanarak yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre Türkiye'de 2007q1-2017q2 döneminde mortgage oranları TCMB faiz oranlarından etkilenmekte ve bu iki değişken arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır. Konut fiyatlarının mortgage oranlarına verdiği tepki ise negatif yönlüdür.

Anahtar kelimeler: Konut Talebi, Konut Arzı, Konut Fiyatları, Para Politikası, Mortgage Faizleri.

Jel Kodları: R21, R31, R39, E52, E43

ABSTRACT

Primary and secondary mortgage markets have an important place for capital markets. In these markets, mortgage rates on mortgage markets are affected by long-term interest rates and the central bank's spending and interest policies. As a result of this, changes in interest rates are changing the demand for real estate and its value. Especially, if the proposal of long term investments are adversely affected by high real interest rates in 1990s is admitted, the monetary and fiscal policy of 2000s; the inflation targeting strategy and reducing of the long term interest rates followed by the CBRT are increased the demand for real estate. These developments are affected real estate prices. In this study, the development of the mortgage market in terms of influencing the real estate prices and the effect of the CBRT monetary and interest policies on the real estate value have been investigated in Turkey. In the analysis section, Johansen cointegration test was used and Long term coefficient interpretations of the models were calculated by FMOLS, DOLS and CCR. According to findings; During 2007q1-2017q2 mortgage rates in Turkey are influenced by interest rates of the Central Bank and there is a positive relationship between these two variables. The response of housing prices to mortgage rates is negative.

Keywords: Housing Demand, Housing Supply, Housing Price, Monetary Policy, Mortgage Rate.

Jel Codes: R21, R31, R39, E52, E43

¹ Bu çalışma Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, "Mortgage Piyasalarının ve Para Politikasının Konut Fiyatları Üzerine Etkisi: Teori ve Türkiye Üzerine Bir Uygulama" adlı Doktora tezinden üretilmiştir.

1. GİRİŞ

Taşınmaz bir sermaye malı olan gayrimenkulün üretimi ve fiyatları sermaye ve varlık piyasalarında belirlenir. Gayrimenkul piyasasında denge belirli bir gayrimenkul alanına olan talep ile bu talebini karşılayan arz birbirine eşit olduğunda ortaya çıkar. Herhangi bir ekonomide önemli bir gayrimenkul türü olan konut fiyatları, kaç tane hanehalkının konut sahibi olmak istediği ile kaç tane elde edilebilir konut olup olmadığına göre belirlenmektedir. Talepte meydana gelen bir artış gayrimenkullerin fiyatlarının artmasına, arzda meydana gelen bir artış ise artması fiyatların düşmesine neden olacaktır (Büyükduman, 2014:62).

Yapısı gereği uzun vadeli bir yatırım aracı olan gayrimenkullerin finansmanının piyasanın işleyişi açısından anahtar bir rolü vardır. Mortgage (ipotekli konut kredisi) bu finansman türlerinden en önemlilerinin başında gelmektedir. Mortgage piyasaları sermaye piyasasının önemli bir parçasını oluşturduklarından bu piyasalarda ortaya çıkan mortgage faizi diğer uzun dönemli faizlerden ve merkez bankası para ve faiz politikalarından etkilenmektedir. Faizlerde meydana gelen değişme de gayrimenkul talebini ve değerini değiştirmektedir. Bu da konut fiyatlarının yükselme eğilimine girmesine yol açacaktır. Mortgage faizlerinde meydana gelen bir azalma (artış) konut finansman maliyetini düşüreceğinden (yükselteceğinden) hane halkları hem tüketim hem de yatırım amacıyla daha fazla (az) konut talep edecek, bu da konut fiyatlarının yükselme (düşme) eğilimine girmesine yol açacaktır.

Yine bunun gibi Konut arzının önemli bir belirleyicisi olan inşaat maliyetleri de konut fiyatlarını etkileyen faktörler arasında yer almaktadır. Faizlerde meydana gelen bir azalma (artış) firmaların inşaat finansman maliyetlerinin azalmasına (artmasına) yol açarak yeni gayrimenkullerin yapılma hızını olumlu (olumsuz) yönde etkileyecektir. Konut inşası için gerekli olan yapı malzemeleri ve emek maliyetinde meydana gelen artış konut arz edenleri

azalan karlar nedeniyle caydıracaktır. Konut fiyatlarının bu duruma tepkisi artış yönünde olacaktır. Faizler ile konut fiyatları arasındaki bu ilişkinin daha iyi anlaşılabilmesi açısından konut arz ve talebinin incelenmesi faydalı olacaktır.

Tespit edebildiğimiz kadarıyla Türkiye’de Gayrimenkul fiyatı, uzun dönem faiz, para politikası ve mortgage piyasası arasındaki ilişkileri doğrudan inceleyen bir çalışma yoktur. Bu bağlamda, yapılan çalışma ile söz konusu alandaki eksikliğin doldurulması ve iktisat literatürüne katkı sağlanması amaçlanmaktadır.

2. KONUT TALEP VE ARZI

Konut talebi hanehalkı fayda maksimizasyonuna, konut arzı da firma kar maksimizasyonuna bağlı olarak belirlenebilir. Buna göre konut talep ve arzının belirleyenleri aşağıdaki gibidir ²

2.1. Konut Talebi

Temsili bir hane halkının beklenen faydasını inceleyerek konut talebi belirlenebilir. Temsili hane halkının fayda (u_t) fonksiyonu konut (h_t) ve diğer mallardan (c_t) oluşmaktadır. Dinamik bir fayda fonksiyonu olduğu için dönemleri bir araya getirebilmek için β öznel iskonto oranını gösterebiliriz ($\beta < 1$).

$$E(U) = \sum_{t=0}^{\infty} \beta^t U(c_t, h_t) \quad (1)$$

Hanehalkı faydasını maksimize ederken bir zamanlar arası bütçe kısıtına tabidir.

$$c_t = y_t - p_t h_t \quad (2)$$

2 nolu zamanlar arası bütçe kısıtında tüketim mallarının fiyatı numerik olarak (1’e eşit) analize dahil edilmiştir. p_t reel konut fiyatlarını (konut fiyatının tüketim

² Çalışmada konut arz ve talep modeli için Varlı, Y. ve Erdem O., (2014). “*The Demand and Supply Model of Housing: Evidence From The Turkish Housing Market*” adlı çalışma referans alınmıştır.

malı cinsinden değerini; $p_t = \frac{p_{ht}}{p_{ct}}, y_t$ reel geliri göstermektedir. Reel konut tüketimi konut stoku (H_t) ile konut kullanım maliyetini gösteren ω_t 'nin çarpımına eşittir: $h_t = \omega_t \cdot H_t$. Bütçe ile ilgili iskonto oranı uzun dönem ve sabit olan (analizi kolaylaştırmak için) piyasa faizidir: $(1+r)^{-t}$. Fayda fonksiyonu ile ilgili subjektif iskonto oranı da $\beta = (1+\delta)^{-t}$. Amaç ve kısıt fonksiyonları Lagrange fonksiyonunda $t=1,2$ için (cari ve gelecek) bir araya getirilirse aşağıdaki optimizasyon problemi ortaya çıkar:

$$L = \beta U(c_t, h_t) + \lambda[(1+r)^{-t}(y_t - p_t h_t - c_t)] \quad t = 1,2 \quad (3)$$

Faydasını maksimize etmek isteyen bir hane halkının birinci mertbe koşulları yerine getirmesi gerekir.

$$\frac{dL}{dc} = \beta u_c + \lambda(1+r)^{-t} = 0 \quad (4)$$

$$\frac{dL}{dh} = \beta u_h + \lambda_t p_t (1+r)^{-t} = 0 \quad (5)$$

$$\frac{dL}{d\lambda} = (1+r)^{-t}(y_t - p_t h_t - c_t) = 0 \quad (6)$$

$$\beta u_c = \lambda_t (1+r)^{-t} \quad (7)$$

$$\beta u_h = \lambda_t p_t (1+r)^{-t} \quad (8)$$

(7) ve (8) nolu denklemler birbirine orantılanırsa marjinal ikame oranı (MRS) elde edilir.

$$MRS = \frac{\beta u_h}{\beta u_c} = \frac{\lambda_t p_t (1+r)^{-t}}{\lambda_t (1+r)^{-t}} = \frac{u_h}{u_c} = p_t \quad (9)$$

(9) nolu denkleme göre konut ve malların göreceli faydası göreceli mali fiyatlarına veya reel konut fiyatına eşit ise hanehalkı faydasını maksimize etmektedir. (7) ve (8) nolu denklemler ayrı ayrı ele alınarak dinamik fayda maksimizasyon koşulu olan Euler özdeşlikleri elde edilebilir. $t=1,2$ için (3) nolu denklem (10) denkleme dönüştürülebilir. Bu dönüşüm sonucu iki dönemlik bir hayata sahip hane halkının zaman içinde faydasını maksimize edebilmesi için cari ve gelecekteki tüketimlerinin marjinal faydalarının oranını göreceli faiz düzeyine eşitlemesi gerekir.

$$\frac{u_{c1}}{u_{c2}} = \frac{(1+r)}{(1+\delta)} \quad (10)$$

(10) Euler özdeşliğini benzer koşullarda konut tüketimi için de yazmak mümkündür. İki dönemlik bir hayata sahip hanehalkının zaman içinde faydasını maksimize edebilmesi için cari ve gelecekteki konut tüketimlerinin marjinal faydalarının oranını göreceli faiz düzeyine eşitlemesi gerekir.

(11) nolu eşitlikte π göreceli konut fiyatlarındaki değişimdir.

$$\frac{u_{h1}}{u_{h2}} = \frac{(1+r)}{(1+\delta)} (1 + \pi) \quad (11)$$

(2), (9), (10) ve (11) nolu denklemlerle ortaya konulan genel konut talep fonksiyonu, CES fonksiyonu tarzında ($U = \frac{c_t^{1-\alpha} + h_t^{1-\alpha}}{1-\alpha}$) açık bir fayda fonksiyonu ile bir araya getirilirse açık bir fonksiyon formunda yazılabilir

(9) nolu denklemdeki konut marjinal faydasının elde edilmesi için fayda fonksiyonunun h 'ye göre; tüketimin marjinal faydasının elde edilmesi için c 'ye göre türevleri alınır ise $U_h = h_t^{-\alpha}$, $U_c = c_t^{-\alpha}$ dır. (9) nolu denklemde yerleştirilirse ve $h_t = \omega_t \cdot H_t$ olduğu dikkate alınır aşağıdaki (12) nolu ilişki yazılabilir.

$$p_t = \frac{u_h}{u_c} = \frac{h_t^{-\alpha}}{c_t^{-\alpha}} = \left(\frac{c_t}{h_t}\right)^{\alpha} = \left(\frac{c_t}{\omega_t H_t}\right)^{\alpha} \quad (12)$$

(12) nolu denklemin logaritması alınırsa basit bir konut talep fonksiyonu elde edilir.

$$\log p_t = \alpha \log c_t - \alpha \log \omega_t - \alpha \log H_t \quad (13)$$

(13) nolu denklemde $\alpha \log c_t$ yerine bütçenin log değeri ikame edilebilir. Konut maliyeti de alternatif maliyet yaklaşımı kullanılarak ω_t faiz ve beklenen fiyat artışlarının bir fonksiyonu olarak açılabilir: $\omega_t = r_t \pi_t^e$ Logaritması alınıp (13) nolu denklem yerleştirilir ve H konut miktarı için çözümlerse konut talep fonksiyonu elde edilir.

$$\log p_t = \alpha \log c_t - \alpha \log r_t + \alpha \log \pi_t^e - \alpha \log H_t \quad (14)$$

$$\log H_t = \alpha \log y_t - \log r_t + \alpha \log \pi_t^e - \log p_t \quad (15)$$

(15) nolu denklem basit konut talep denklemdir. Konut talebi gelir ve gelecekteki konut fiyat artışları ile doğru orantılı, uzun dönem konut edinme (hanehalkı mortgage) faizleri ve konut fiyatları ile ters orantılıdır.

2.2. Konut Arzı

Konut arzı firmaların konut yatırım kararına bağlıdır. Yatırım kararı da firmanın kar beklentilerine bağlıdır E(R). Temsili bir firmanın bugün üreterek gelecekte satacağı konut ile ilgili kar fonksiyonu aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$E(R) = \frac{1}{(1+r)} p_t \Delta H_t^\theta - c \Delta H_t^\mu \quad (16)$$

(16) denklemdeki ΔH_t yeni konut stokunu veya arzını göstermektedir. (15) nolu denklemdeki c katsayısı da yeni konut birim inşa maliyetidir: bu birim maliyet iki unsurdan uzun dönem faiz ve inşaat maliyetlerinden oluşmaktadır. $c = r * const$. Karını maksimize etmek isteyen firma (16) nolu denklemin türevini alır ve sıfıra eşitler. Beklenen kar fonksiyonu kesin içbükey bir fonksiyon kabul edilmektedir. Dolayısıyla ikinci mertebe optimizasyon koşulları garanti altına alınmıştır.

$$\frac{dE(R)}{d\Delta H_t} = 0$$

$$\theta \left(\frac{1}{1+r} \right) p_t \Delta H_t^{\theta-1} - \mu c \Delta H_t^{\mu-1} = 0$$

veya

$$\theta \left(\frac{1}{1+r} \right) p_{t+1} \frac{\Delta H_t^\theta}{H_t} - \mu c \frac{\Delta H_t^\mu}{H_t} = 0 \quad (17)$$

(16) nolu denklemdeki $\left(\frac{1}{1+r} \right) p_{t+1}$ ifadesi gelecekteki reel konut fiyatlarının bugüne indirgenmiş halidir. Bu terim yerine $\left(\frac{1}{1+r} \right) p_{t+1} = p_0$ yazılabilir. c yerine de (const) yazılarak (17) nolu denklem düzenlenir ve logaritması alınarak konut arzı için çözülebilir.

$$\theta \log p_0 + \theta \log \frac{\Delta H_t^\theta}{H_t} - \mu (\log r + \log const) - \mu \log \frac{\Delta H_t^\mu}{H_t} = 0 \quad (18)$$

$$(\mu - \theta) \log \frac{\Delta H_t^\theta}{H_t} = \theta \log p_0 - \mu (\log r + \log const) \quad (19)$$

$$\log \frac{\Delta H_t^\theta}{H_t} = \frac{\theta \log p_0 - \mu (\log r + \log const)}{\mu - \theta} \quad (20)$$

(18) nolu denklem temsili firmanın kar maksimizasyon davranışına bağlı olarak konut arz fonksiyonudur. Bu fonksiyona göre yeni konut arzı $\left(\log \frac{\Delta H_t^\theta}{H_t} \right)$ konut fiyatlarının $(\log p_0)$ artan, endüstri mortgage uzun dönem faizler ile (r) inşaat maliyetlerinin (const) azalan bir fonksiyonu olarak bakılmalıdır.

Eğer (16) ve (20) sonuçları basit doğrusal fonksiyon olarak yazılırsa,

$$D_h = a_0 - a_1 p + a_2 y - a_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}} + a_4 p^e \quad (21)$$

$$S_h = b_0 + b_1 p - b_2 \text{inşaat maliyet} - b_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}} \quad (22)$$

(21) ve (22) nolu denklemler birbirine eşitlenerek denge konut fiyatları belirlenir.

$$D_h = S_h$$

$$a_0 - a_1 p + a_2 y - a_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}} + a_4 p^e = b_0 + b_1 p - b_2 \text{inşaat maliyet} - b_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}} \quad (23)$$

$$p = \frac{1}{a+b} (a_0 - b_0 + a_2 y - a_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}} + a_4 p^e + b_2 \text{inşaat maliyet} + b_3 r_{mortgage \text{ hanehalkı}}) \quad (24)$$

(24) nolu denklemde uzun dönem faizler konut fiyatını hem hane halkının finansman maliyeti açısından hem de firma maliyetleri kanalıyla etkilemektedir.

Yukarıdaki denklemde uzun dönem faizler hem konut fiyatını hem hane halkının finansman maliyeti açısından hem de firma maliyetleri kanalıyla etkilemektedir. Bu tezde 2007 yılından itibaren para politikası uygulamaları ile mortgage faizi ve konut fiyatları arasındaki ilişki incelenecektir. Bunun için basit bir miktar teorisi de yazılabilir.

$$MV(r(i))=pH \quad (25)$$

(25) nolu denklemin sol yanı konut ekonomisindeki para miktarı ve merkez bankasının kısa vadeli para politikasından etkilenen mortgage faizlerine (finansman ve inşaat) göre belirlenen paranın dolaşım hızını gösterirken sağ tarafta konut değerini göstermektedir. Çalışmada “i” ve “M” deki yani para politikasındaki değişmelerin konut fiyat veya üretimi üzerindeki etkileri incelenmiştir.

3. LİTERATÜR TARAMASI

Basile ve Joyce (2001) Japonya'daki stok ve arazi fiyatları ile ekonomideki çıktı miktarı, parasal değişkenler ve banka kredileri arasındaki dinamik ilişkileri araştırdıkları çalışmalarında, para politikaları uygulamalarının konut fiyatları balonunu etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Giuliodori (2004) parasal birlik öncesi dönem için 9 Avrupa ülkesi üzerinde parasal aktarım mekanizmasının konut fiyatı kanalını araştırmıştır. Elde edilen bulgulara göre; konut fiyatları faiz oranı şoklarından önemli ölçüde etkilenmektedir. Çalışmaya göre; nispeten daha gelişmiş ve rekabetçi konut piyasalarının söz konusu olduğu ekonomilerde konut fiyatları, faiz şoklarının tüketici harcamaları üzerindeki etkisini artırmaktadır.

Del Negro ve Otrok (2007) ABD için para politikalarının konut fiyatları üzerindeki etkilerini incelemiş ve bu etkinin küçük bir etki olduğu sonucuna varmıştır.

Leamer (2007)'e göre; ilgili dönemde FED tarafından uygulanan para politikalarının, önce konut piyasasında balonların oluşmasına katkıda bulunmuş ve daha sonra getiri eğrisi tersine döndüğünde ani bir daralmaya yol açmıştır.

Taylor (2007) çalışmasında elde ettiği bulgulara göre; ABD'de 2003-2004 yılları arasında kısa vadeli faiz oranlarında meydana gelen düşüş konut fiyatlarının artmasına önemli katkıda bulunmuştur. Bu dönemde finansman koşullarının

kolaylaşması konut talebinin artmasına yol açmıştır.

Silva (2008a) ABD için 1959-2001 döneminde para politikaları ile konut fiyatları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre; ikamet amaçlı konut alımları daraltıcı para politikası şoklarına negatif yönlü tepki vermektedir. Silva (2008b) ABD'de para politikası şoklarının konut piyasasına etkilerini incelemiş ve konut inşaat ve yatırımlarının daraltıcı para politikalarına negatif tepki verdiği sonucuna ulaşmıştır.

Jarociński ve Smets (2008)'de 1980'lerin ikinci yarısından itibaren konut piyasasının ve para politikasının ABD iş çevrimlerindeki rolü incelenmiştir. Elde edilen sonuçlara göre; para politikaları konut fiyatları ve yatırımları üzerinde etkilidir. Konut talebi şoklarının konut yatırımları ve konut fiyatlarını belirlemede önemli bir yere sahiptir. Bununla birlikte yazarlara göre; 2002-2004 yılları arasında deflasyon riskinden korunmak için uygulanan para politikalarının 2004-2005 yıllarında konut piyasasında oluşan patlamaya katkıda bulunmuştur.

Dokko vd. (2009)'da para politikaları ile konut balonları arasındaki ilişkiyi incelenmiş ve para politikasının politika yapıcıların hedefleri ile uyumlu olduğu ve konut piyasalarında meydana gelen değişimlere neden olan temel faktör olmadığı sonucunu elde edilmiştir. Çalışmaya göre; faiz oranları ile konut faaliyeti arasındaki ilişki, konut yatırımlarının veya konut fiyatlarındaki artışın sebebini açıklamak için yeterince güçlü değildir.

Bernanke (2010); çalışmada para politikası ile konut fiyatlarındaki hızlı yükseliş arasındaki bağlantı hakkındaki kanıtları gözden geçirmek amaçlanmış ve doğrudan bağlantının en zayıf olduğu sonucu elde edilmiştir. Para politikası gecikme ile çalıştığı için, enflasyon ve diğer ekonomik değişkenlerdeki değişime olan tepki, bu değişikliklerin geçici veya daha uzun süreli olacağı yönündeki beklentilere bağlıdır.

Bjørnland ve Jacobsen (2010) konut fiyatları ile parasal aktarım mekanizması arasındaki ilişki incelemiştir. İsveç, Norveç ve İngiltere için yapılan çalışmanın sonuçlarına göre; para politikası şoklarına hızlı ve şiddetli bir şekilde tepki veren konut fiyatları faiz oranlarındaki değişmeye sistematik bir şekilde vermektedir.

Demary (2010) yaptığı çalışmada 10 OECD ülkesi için reel konut fiyatları ile fiyatlar genel seviyesi, çıktı ve faiz oranları arasındaki ilişki incelemiştir. Araştırmanın sonuçlarına göre; i) faiz oranı şokları konut fiyatlarını düşürmektedir. ii) Konut fiyatları birçok ülkede çıktı hareketleri tarafından yönlendirilirken çıktı ve enflasyona göre daha dalgalıdır. iii) Konut fiyatları, çıktı, fiyatlar genel seviyesi ve faiz oranlarını artırmakta ve bu değişkenlerin değişimine önemli katkı sağlamaktadır.

Bjørnland ve Jacobsen (2012) 1983q1-2010q1 dönemi için ABD’de hisse senedi ve konut fiyatlarının parasal aktarım mekanizmasındaki rolü incelemiştir. Çalışmada daraltıcı para politikalarının konut fiyatlarını kademeli olarak düşürdüğü sonucu elde edilmiştir.

McDonald ve Stock (2013) yaptıkları çalışmada konut fiyatlarının FED faiz oranlarından veya mortgage faiz oranlarından etkilenip etkilenmediklerini araştırmıştır. Sonuçlar FED faiz oranlarında meydana gelen olumlu şokların konut fiyatlarını negatif mortgage faizlerini ise pozitif etkilediğini göstermektedir. Çalışmadan elde edilen diğer bir sonuç

Mortgage faizlerinde meydana gelen değişmelerin konut fiyatları üzerinde istatistiki olarak anlamlı bir etkisi yoktur.

Yao, Lou ve Loh (2013), Çin’de para politikaları ile varlık fiyatları arasındaki uzun vadeli ve dinamik ilişkiler incelemiştir. Elde edilen sonuçlar Çin’de para politikalarının varlık fiyatları üzerinde hemen hemen etkisi olmadığını göstermektedir. Çalışmaya göre bunun nedeni, Çin’li yatırımcıların irrasyonel ya da spekülasyon olmasıdır.

Tan ve Wu (2014) çalışmalarında ABD ve Çin konut piyasalarını kıyaslamıştır. Sonuçlara göre; ABD konut piyasasının faiz şoklarına çok fazla, para arz şoklarına ise çok az tepki vermektedir. Buna karşılık, Çin konut piyasası hem faiz oranı hem de para arzı şoklarına şiddetle tepki göstermektedir.

4. EKONOMETRİK ANALİZ ve VERİ SETİ

Çalışmada kullanılan veriler; çeyrek dönemlik veriler olup 2007q1-2017q2 dönemini kapsamaktadır. Bu döneme ait veriler, REIDEN, TCMB, TÜİK, OECD, T.C. Kalkınma Bakanlığı’ndan elde edilmiştir. Çalışmada ilk olarak konut fiyatları; inşaat maliyetleri, kişi başına düşen gelir ve mortgage faizlerinin bir fonksiyonu olarak test edilmiştir. Model 1’de kullanılan değişkenler Tablo 1’deki gibidir:

Tablo 1: Değişkenlerin Açıklaması (Model I)

Değişken Simgesi	Açıklaması	Kaynağı	Dönemi
P	Konut fiyat endeksi (2007=100=)	REIDEN, TCMB	2007q1-2017q2
Cc	İnşaat maliyetleri	TÜİK	2007q1-2017q2
Y	Kişi başına GSYH endeksi (2007=100)	OECD	2007q1-2017q2
Mr	Konut kredilerine uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranları	TCMB	2007q1-2017q2

Model 1’de mortgage faizleri hariç tüm değişkenlerin logaritmik formu

kullanılmıştır. Buna göre Model 1’in fonksiyonel gösterimi aşağıdaki gibidir:

$\ln p_t = \alpha_0 + \alpha_1 \ln cc_t + \alpha_2 \ln y_t + \alpha_3 mr_t + u_t$ oranının bir fonksiyonu olarak test edilmiştir. Model II'de kullanılan değişkenler Tablo 2'deki gibidir:

Model II için mortgage faizleri; TCMB gecelik borç verme faiz oranları, döviz kuru, GSYH büyüme oranı ve enflasyon

Tablo 2: Değişkenlerin Açıklaması (Model II)

Değişken Simgesi	Açıklaması	Kaynağı	Dönemi
Mr	Konut kredilerine uygulanan ağırlıklı ortalama faiz oranları	TCMB	2007q1-2017q2
i	Gecelik borç verme faiz oranları	TCMB	2007q1-2017q2
R	Reel Efektif Döviz Kuru	TCMB	2007q1-2017q2
g	GSYH büyüme oranı	T.C. Kalkınma Bakanlığı	2007q1-2017q2
π	2003 yılı bazlı TÜFE	TÜİK	2007q1-2017q2

Model II'de değişkenler arasında negatif değerlerin yer alması nedeniyle serilerin formunda herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Buna göre Model II'nin fonksiyonel gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$mr_t = \alpha_0 + \alpha_1 i_t + \alpha_2 R_t + \alpha_3 g_t + \alpha_4 \pi_t + u_t \quad (27)$$

Çalışmada değişkenlerin durağan olup olmadığı Genişletilmiş Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testleri ile sınanmıştır. Değişkenlerin seviye ve birinci farkları için hem sabitli hem de sabitli ve trendli modeller incelenmiştir. Testlere dair hipotezler Tablo 3'deki gibidir.

Tablo 3: Birim Kök Testleri İçin Hipotezler

	ADF, PP	KPSS
H₀	Birim kök vardır.	Birim kök yoktur.
H_A	Birim kök yoktur.	Birim kök vardır.

Eşbütünleşme analizi yapılabilmesi serilerin aynı dereceden bütünleşik olmasını gerektirmektedir. Yani seriler aynı dereceden (birinci farklarında) durağan ise,

eşbütünleşme ilişkisine sahip olabilirler. Tablo 4'de çalışmada test edilen Model I için yapılan birim kök testi sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 4: Model I İçin Birim Kök Test Sonuçları

Sabitli	Düzeyde			Birinci Fark		
	Değişken	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri	ADF Değeri	PP Değeri
lnp	2.898***	1.737	0.756*	-3.248**	-3.356**	0.471**
lncc	0.695*	2.088	0.814*	-4.998*	-5.111*	0.249
lny	0.198	0.393	0.756*	-5.639*	-5.640*	0.231
mr	-4.710*	-3.030*	0.125	-6.190*	-7.894*	0.127

Sabit ve Trendli Değişken	Düzeyde			Birinci Fark		
	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri
lnp	-1.775	-1.715	0.188**	-4.257*	-4.323*	0.088**
lncc	-2.872	-1.971	0.148**	-5.049*	-5.810*	0.147**
lny	-2.458	-2.488	0.112	-5.712*	-5.712*	0.103
mr	-4.787*	-3.021	0.039	-6.110*	-7.745*	0.127***

* %1'de anlamlılık, ** %5'de anlamlılık, *** %10'da anlamlılık

Tablo 4'de de görüldüğü üzere modelde yer alan her bir değişken ADF ve PP birim kök test sonuçlarına göre birinci fark değerinde hem sabitli hem de sabit ve trendli model için seriler durağandır. Buna göre eşbütünleşme analizi yapılabilecektir.

Eşbütünleşme analizinde öncelikle VAR modeli kurulmuştur. Hata terimlerinde otokorelasyon olup olmadığı LM testi ile incelenmiştir ve uygun gecikme değeri 2

olarak bulunmuştur. İstikrar koşulunu test etmek için ters köklerin birim çemberin içerisinde olup olmadığını gösteren grafiği elde edilmiş ters köklerin birim çemberin içerisinde olduğu görülmüştür.

Uygun VAR modeli kurulduktan sonra modele Johansen Eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Tablo 5'de Pantula prensibine ilişkin Trace istatistikleri gösterilmektedir.

Tablo 5: Model I Trace İstatistikleri

Rank	Model II	Model 3	Model 4
Non (r=0)	51.708 [0.080]	43.980 [0.110]	62.987 [0.059]
At most 1 (r=1)	31.566 [0.116]	24.302 [0.187]	40.924 [0.078]
At most 2 (r=2)	17.331 [0.120]	10.124 [0.271]	21.551 [0.157]
At most 3 (r=3)	5.000 [0.283]	1.0688 [0.301]	7.4032 [0.304]

Bu sonuçlara göre değişkenler arasında eşbütünleşme vektörünün varlığı tespit edilmiştir. Model için uzun dönemde değişkenlerin katsayılarını yorumlayabilmek için Tam Değiştirilmiş

EKK (FMOLS), Kanonik Eşbütünleşme Regresyonu (CCR) ve Dinamik En Küçük Kareler (DOLS) eşbütünleşme tahmincileri hesaplanmıştır. Bu tahmincilerin aşamaları Tablo 6'daki gibidir.

Tablo 6: Model I FMOLS, DOLS ve CCR Tahmin Sonuçları

Değişkenler	FMOLS	DOLS	CCR
Mr	-0.003 (0.066)*	-0.006 (0.077)*	-0.003 (0.073)*
Lncc	0.648 (0.019)**	0.615 (0.094)*	0.645 (0.020)**
Lny	1.406 (0.001)***	1.529 (0.008)	1.421 (0.001)***
c	-5.115 (0.000)***	-5.522 (0.000)***	-5.166 (0.000)

FMOLS, DOLS ve CCR sonuçlarının altında parantez içerisinde yer alan sayılar olasılık değerleridir. ***, **, ve * sırasıyla %1, %5, %10 anlam düzeylerini göstermektedir.

FMOLS, DOLS ve CCR tahmin sonuçlarına göre konut fiyatları ile mortgage faiz oranları arasında istatistiki olarak anlamlı, negatif yönlü bir ilişki vardır ve elde edilen katsayılar birbirlerine çok yakındır. FMOLS ve CCR tahmin sonuçlarına göre mortgage faiz oranındaki yüzde bir artış konut fiyatlarını yüzde 0.003 azaltmaktadır. DOLS tahmin sonuçlarına göre ise mortgage faiz oranındaki yüzde bir artış konut fiyatlarını yüzde 0.006 azaltmaktadır.

Çalışmanın uygulama kısmında test edilen Model II'de mortgage faizleri bağımlı değişkeni ile enflasyon (TÜFE), döviz kuru (Reel Efektif Döviz Kuru), GSYH büyüme

oranı ve merkez bankası gecelik borç verme faiz oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. Öncelikle her bir değişken için birim kök testleri uygulanmıştır. İkinci aşamada VAR modeli kurulmuş ve modelin otokorelasyona sahip olup olmadığı LM testi ile sınanmıştır. Otokorelasyon problemini ortadan kaldırmak için trend değişken dahil edilmiş ve uygun gecikme sayısı 1 olarak alınmıştır. İstikrar koşulunu test etmek için ters köklerin birim çember içerisinde olup olmadığına bakılmış ve tüm köklerin birim çember içerisinde olduğu görülmüştür. İkinci modelde yer alan değişkenlere uygulanan birim kök testleri Tablo 7'deki gibidir.

Tablo 7: Model II İçin Birim Kök Test Sonuçları

Sabitli Değişken	Düzeyde			Birinci Fark		
	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri
mr	-2.648***	-1.911	0.583**	-5.175*	-5.105*	0.055
İ	-2.077	-1.409	0.684**	-7.055*	-7.933*	0.289
R	-1.335	-1.022	0.754*	-6.250*	-6.438*	0.086
g	-2.384	-2.589	0.157	-5.402*	-5.398*	0.081
π	4.684*	7.319*	0.810*	1.270	-5.823*	0.683**
Sabit ve Trendli	Düzeyde			Birinci Fark		
0 Değişken	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri	ADF Değeri	PP Değeri	KPSS Değeri
mr	-3.639**	-2.347	0.145***	-5.105*	-5.031*	0.053
i	-2.578	-2.425	0.181**	-7.138*	-10.07*	0.136***
R	-4.937*	-3.908**	0.045	-6.155*	-6.306*	0.045
g	-2.477	-2.682	0.095	-5.324*	-5.294*	0.081**
π	2.176	2.678	0.216*	-6.026	-11.770*	0.229*

*1'de anlamlılık, ** %5'de anlamlılık, *** %10'da anlamlılık.

ADF, PP ve KPSS test sonuçlarına göre tahmin edilecek modele eşbütünlüşme analizi uygulanabilir. Model Johansen eşbütünlüşme testi ile sınanmıştır. Yapılan

testte değişkenler arasında eşbütünlüşme vektörü olduğu tespit edilmiş ve testin sonuçları Tablo 8'de gösterilmiştir.

Tablo 8: Model II Trace istatistikleri

Rank	Model II	Model 3	Model 4
Non (r=0)	100.16 [0.000]	74.654 [0.019]	87.277 [0.064]
At most 1 (r=1)	55.770 [0.035]	45.564 [0.080]	55.867 [0.196]
At most 2 (r=2)	29.794 [0.170]	23.410 [0.226]	33.653 [0.304]
At most 3 (r=3)	14.046 [0.286]	13.495 [0.097]	16.158 [0.479]
At most 4 (r=4)	5.4940 [0.233]	5.0017 [0.025]	6.6440 [0.383]

Uzun dönemde modelin katsayılarını Eşbütünleşme tahmincileri hesaplanmıştır. yorumlamak için FMOLS, CCR ve DOLS Tahmin sonuçları Tablo 9'daki gibidir.

Tablo 9: Model FMOLS, DOLS ve CCR Tahmin Sonuçları

Değişkenler	FMOLS	DOLS	CCR
İ	0.287 (0.003)**	0.474 (0.003)**	0.311 (0.005)**
R	-0.104 (0.094)*	-0.131 (0.323)	-0.098 (0.187)
G	-0.246 (0.000)***	-0.194 (0.051)**	-0.243 (0.000)***
II	-0.017 (0.323)	0.011 (0.669)	-0.0129 (0.520)
C	18.376 (0.094)**	14.663 (0.452)	16.581 (0.168)

FMOLS, CCR ve DOLS sonuçlarının altında parantez içerisinde yer alan sayılar olasılık değerleridir. ***, **, ve * sırasıyla %1, %5, %10 anlam düzeylerini göstermektedir.

FMOLS ve CCR tahmin sonuçlarına göre TCMB faiz oranlarında meydana gelen yüzde birlik değişme mortgage faiz oranlarını yüzde 0.287 arttırmaktadır. DOLS tahmin sonuçlarına göre TCMB

faiz oranlarında meydana gelen yüzde birlik değişme mortgage faiz oranlarını yüzde 0.287 arttırmaktadır. CCR tahmin sonuçlarına göre ise TCMB faiz oranlarında meydana gelen yüzde birlik değişme mortgage faiz oranlarını yüzde 0.311 arttırmaktadır.

5. SONUÇ

İnşa edilen alanların yanında bütün boş mekanları da içine alan milli yapı stoku olarak tanımlanan gayrimenkul, dünya servetinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Ekonomik birimlerin barınma ihtiyacı yönünden bir tüketim malı, yatırımcılar açısından bakıldığında ise bir yatırım malı olan gayrimenkullerin fiyatı sermaye piyasalarında belirlenmektedir. Gayrimenkullerin büyük bir kısmını ve çalışmanın konusunu oluşturan konut fiyatları çeşitli makroekonomik değişkenlerden etkilenmektedir. Nüfus ve demografik faktörler, kentleşme, ulaşım maliyetleri, inşaat maliyetleri ve teknolojik gelişmeler, büyüme, enflasyon, mortgage faizi ve krediler, arz ve talep şokları ve

beklentiler bu makro değişkenler arasında yer almaktadır.

Gayrimenkul uzun vadeli bir yatırım olduğundan gayrimenkul finansmanı kavramı piyasaların işleyişi açısından anahtar bir role sahiptir. Gayrimenkul finansman yöntemleri arasında mortgage (ipotekli konut kredileri) diğer yöntemlere nispetle daha önemli bir rol oynamakta, bu ise gayrimenkul sahibi olmak isteyenler (çalışmada bu konut olarak ele alınmıştır) kredi arz eden kuruluşlarca, söz konusu konutun ipotek edilmesi karşılığında uzun vadeli konut kredilerinin kullanılmasına dayanmaktadır.

Mortgage piyasaları temel olarak birincil ve ikincil piyasalardan meydana gelmektedir. Finans kuruluşlarının kredi talep eden ekonomik bireylere verdiği krediler birincil piyasaları oluşturmaktadır. Bu piyasada bireylerin ödeme gücü ve satın alınacak olan konutun değeri önemli birer faktördür. Birincil piyasalarda kullanılan krediler ikincil piyasalarda finans kurum ve kuruluşları tarafından satın alınmaktadır. Çalışmada gayrimenkul fiyatlarını etkileme açısından mortgage piyasasının gelişimi, TCMB para ve faiz politikalarının gayrimenkul değerine olan etkisi Türkiye genelinde araştırılmıştır.

Çalışmanın uygulama kısmında ilk olarak 2007q1-2017q2 dönemi için mortgage faizleri, kişi başına düşen gelir ve inşaat

maiyetlerinin konut fiyatları üzerindeki etkisi incelenmiştir. İkinci olarak ise TCMB gecelik borç verme faiz oranı, enflasyon oranı, döviz kuru ve ekonomik büyüme oranında meydana gelen değişmelerin konut finansman faizleri üzerindeki etkisi araştırılmıştır.

Elde edilen bulgulara göre 2007-2017 yılları arasında konut fiyatlarının mortgage faiz oranlarına verdiği tepki negatif yöndedir. Faiz oranlarına meydana gelen artış ve azalışlar fiyatlarda meydana gelen değişimler hakkında sinyal görevi görmektedir. Mortgage faizlerinde meydana gelen bir azalma konut finansman maliyetini düşüreceğinden hane halkları hem tüketim hem de yatırım amacıyla daha fazla konut talep edecektir. Bu da konut fiyatlarının yükselme eğilimine girmesine yol açacaktır.

2007q1-2017q2 yılları arasında Türkiye’de konut talebinin ve dolayısıyla konut fiyatlarının belirlenmesinde önemli bir faktör olan mortgage faizleri ile merkez bankası tarafından belirlenen kısa vadeli faiz oranları arasındaki ilişki incelenmiştir. Modelde TCMB gecelik borç verme faiz oranlarının yanı sıra çeşitli makro ekonomik değişkenlerin mortgage faiz oranları üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu makro değişkenler; enflasyon oranı, döviz

kuru ve büyüme oranıdır. Elde edilen bulgulara göre, merkez bankası tarafından hedeflere ulaşmak amacıyla kullanılan kısa vadeli faiz oranları ile mortgage faiz oranları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmüştür. Parasal aktarım mekanizması yoluyla reel ekonomiyi etkilemeyi hedefleyen merkez bankası konut finansman maliyetleri üzerinden etkileyebilmektedir. Gerek birincil gerekse ikincil mortgage piyasaları sermaye piyasasının önemli bir parçasını oluşturduklarından bu piyasalarda ortaya çıkan mortgage faizi diğer uzun dönemli faizlerden ve merkez bankası para ve faiz politikalarından etkilenmektedir. Faizlerde meydana gelen değişme de konut talebini ve değerini değiştirmektedir. Türkiye’de 2004 yılında birincil mortgage piyasaları kurulmuş, bu tarihten sonra gayrimenkul arz ve talebi çok hızlı bir şekilde gelişmiştir. Özellikle 1990’lı yıllardaki yüksek reel faizlerin konut gibi uzun vadeli yatırımları olumsuz etkilediği önermesi kabul edilirse, 2000’li yıllarda izlenen para ve maliye politikası; özellikle TCMB izlediği enflasyon hedeflemesi stratejisi ile uzun dönem faizlerin düşmesi konut talebini arttırmıştır. Bu gelişmeler de konut fiyatlarını etkilemiştir.

KAYNAKÇA

1. BASILE, A. and JOSEPH P. J., (2001). “Asset Bubble, Monetary Policy and Bank Lending in Japon: An Empirical Investigation”, Applied Economics, Volume: 33, pp. 1737-1744.
2. BERNANKE, S. B., (2010). “Monetary Policy and the Housing Bubble”, Annual Meeting of the American Economic Association Atlanta, Georgia.
3. BJØRNLAND H. C. ve JACOBSEN D. V., (2010). “The Role of House Prices in the Monetary Policy Transmission Mechanism in Small Open Economies”, Journal of Financial Stability 6, pp.218–229.
4. BJØRNLAND H. C. ve JACOBSEN D. V., (2012). “House Prices and Stock Prices: Different roles in the U.S. Monetary Transmission Mechanism”, CAMP Working Paper Series, No: 1/2012.
5. BÜYÜKDUMAN, A. (2014). Bir Kent Efsanesi Konut Balonu, Scala Yayıncılık, İstanbul.
6. DEMARY, M. (2010). “The Interplay between Output, Inflation, Interest Rates and House Prices: International Evidence”, Journal of Property Research, 27(1), 1-17.

7. DOKKO, J., DOYLE, B.M., KİLEY M. T., KİM. J., SHERLUND, S., SIM J., ve HEUVEL, S. V. D., (2009). “Monetary Policy and the Housing Bubble”, Divisions of Research & Statistics and Monetary Affairs, Federal Reserve Board.
8. GIULIODORI, M, (2004). “Monetary Policy Shocks and the Role of House Prices Across European Countries”, DNB Working Paper, No: 015/2004. - 1744.
9. JAROCIŃSKI, M. ve SMETS F., (2008). “House Prices and the Stance of Monetary Policy”, ECB Working Paper, No:891.
10. LEAMER, E. E., (2007). “Housing is the Business Cycle”, NBER Working Paper, No:13428.
11. NEGRO, M. D. ve OTROK, C., (2007). “99 Luftballons: Monetary Policy and the House Price Boom across U.S. States”, Journal of Monetary Economics, C.LIV, No:7, 2007, s.1962-1985.
12. McDONALD, J. F. ve STOKES, H. H., (2013). “Monetary Policy, Mortgage Rates and the Housing Bubble”, Economics & Finance Research, Vol. 1, pp.82–91.
13. MCDONALD, J. F. ve STOKES, H. H., (2013). “Monetary Policy, Mortgage Rates and the Housing Bubble”, Economics & Finance Research, Vol. 1, pp.82–91.
14. SILVA, C. V., (2008a), “The Effect of Monetary Policy On Housing: A Factor-Augmented Vector Autoregression (FAVAR) Approach”, Applied Economics Letters, Volume: 15, pp.749-752.
15. SILVA, C. V., (2008b). “Monetary Policy and the US Housing Market: A VAR Analysis Imposing Sign Restrictions”, Journal of Macroeconomics, 30 (3), pp.977 - 990.
16. TAYLOR, J. B. (2007). “Housing and Monetary Policy”, NBER Working Paper, No:13682.
17. TAN, Z. ve WU, D., (2014). “A Comparison of Two Housing Markets”, Applied Economics Letters, 21:2.
18. Varlı, Y. ve Erdem O., (2014). “The Demand and Supply Model of Housing: Evidence From The Turkish Housing Market”, Social Science ResearchNetwork, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2479794, pp. 1-25. 118-124.
19. YAO, S., LUO, D. ve LOH, L., (2013). “On China’s Monetary Policy and Asset Prices”, Applied Financial Economics, 23-5.

MUHASEBEDE VE DENETİMDE BLOK ZİNCİRİ TEKNOLOJİSİ BLOCKCHAIN TECHNOLOGY IN ACCOUNTING AND AUDITING

Tuğba UÇMA UYSAL*, Ganite KURT**

* Doç. Dr., Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası Ticaret ve Finansman Bölümü, ucmatugba@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-3652-7221>

** Prof. Dr., Gazi Üniversitesi, Bankacılık ve Sigortacılık Yüksekokulu, ganitekurt@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-6438-2501>

ÖZ

Çift taraflı kayıt sistemi yaklaşık yedi asırdır muhasebe uygulamaları açısından geçerliliğini korumaktadır. Ancak son dönemde yaşanan gelişmeler yani Bitcoin başta olmak üzere dijital paraların ve blok zinciri teknolojisinin hayatımıza girmesi bu kadar eski bir tarihe sahip olan kayıt tutma sistemine önemli yenilikler getirmektedir. Çünkü blok zinciri teknolojisinin doğuşu muhasebe mesleği açısından ortaya çıkan endişenin aynı zamanda daha anlaşılır hale dönüşmesine ve üzerinde düşünülmesine neden olmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle blok zinciri teknolojisinin muhasebe ve denetim alanına getirdiği yeniliklere ardından da blok zinciri teknolojisi temelinde meslek mensuplarının geleceğin kayıt tutma sistemine hazırlanma gerekliliklerine yer verilmektedir. Böylelikle blok zinciri temelli muhasebe ve denetim uygulamalarına dikkat çekilmekte ve her meslek mensubunun bu yenilik karşısında şekillenen mesleki yeterlilik gereklilikleri açıklanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Blok Zinciri Teknolojisi, Muhasebe ve Denetim

Jel Kodlar: M41, M49

ABSTRACT

The double entry bookkeeping system maintains its validity in terms of accounting practices for nearly seven centuries. However, recent developments such as specifically Bitcoin, and generally digital money and block-chain technology have brought about significant innovations in the bookkeeping system, which has such a long history. Since, the birth of block-chain technology causes anxiety arising from the accounting profession to become more understandable and to be considered. In this context, first of all, this study discusses innovations brought by block-chain technology into the field of accounting and control. Then the study addresses the necessity of preparing professional members' future record keeping system on the basis of block-chain technology. Thus, the study draws attention to block-chain-based accounting and auditing practices and explains the professional qualification requirements that each member of the profession shapes in response to this innovation.

Keywords: Blockchain Technology, Accounting and Auditing

Jel Codes: M41, M49

1. GİRİŞ: ÇİFT TARAFLI KAYIT SİSTEMİ VE DÖNÜŞÜMÜ

Bilindiği gibi muhasebe finansal bilginin üretilmesine hizmet eden ve içerisinde sosyal gerçekliği barındıran böylelikle de uygulamaların arkasında yatan değerleri ya

da olguları daha açık hale getirmeyi amaçlayan bir çalışma alanıdır (Uçma, 2011: 204). Bu doğrultuda muhasebenin belirtilen amaçları karşılayabilmesi için,

uygulamalarını sistemli bir biçimde kayıt altına alması gerekmektedir. Çünkü hesapların arasındaki rasyonel ilişkilerin kurulması ile daha sistemli bir biçimde yani bir hesap planı çerçevesinde ortaya çıkan kayıt tutma olgusu, finansal raporlama sürecine ve üretilen finansal bilginin kalitesine doğrudan katkılar yapmaktadır. Bu durumun fark edilmesi özellikle yirminci yüzyılda birçok ülkede tüm muhasebe uygulamalarının tek tip finansal raporlama sürecini kabul etme düzeylerini ve sonrasında gelişen standartlaşma sürecini hızlandırmalarını doğrudan etkilemiştir.

Muhasebede düzenli kayıt tutma ihtiyacı yüzyıllar öncesine dayanmaktadır. Tarihte düzenli bir muhasebenin varlığına işaret eden ilk verilerle 13. yüzyılda karşılaşmaktadır. Sombart (2008: 138), 1202’de Pisanolu Leonardo Fibonacci’nin “Liber Abacci” isimli çalışmasını yayınlamasını muhasebenin ilk kilometre taşı olduğunu öne sürmektedir. Devam eden dönemde asıl adı Luca Pacioli olan Fra Luca di Borgo’nun “*Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità, (1494)*” adlı kitabının 11. bölümünün 9. alt bölümünün ilk kısmında çift taraflı kayıt esasına dayanan muhasebe modelini vermesi ile birlikte çift taraflı kayıt sistemine ilişkin ilk basılı kitap ortaya çıkmıştır¹. Ancak Sombart’a (2008) göre, burada unutulmaması gereken bir nokta vardır. Pacioli, çift-taraflı kayıt sistemini keşfeden kişi değildir. Çift taraflı kayıt sisteminin keşfinin yapıldığı ilk kitap Benedetto Cotrugli’nin 1458 yılında yazdığı ancak bir yüzyıl sonra 1573 yılında basılan ve bu baskısıyla bilinen “*Delia Mercatura et del Mercante Perfetto*”dur. Hiçbir değişiklik olmadan yapılan ikinci basımla birincisinin arasında bir yüzyıldan fazla zaman olmasına rağmen, döneme

ilişkin işletmecilik anlayışında bir değişim yaşanmadığı da görülmektedir.

Pacioli’ye ait olan Summa, 36 kısa bölümden meydana gelmektedir. Bu bölümlerden yalnızca biri olan “*Particularis de computis et scriptis- Muhasebede Hesaplar ve Kayıt Hakkında İzahat*” kısmında çift taraflı kayıt sistemine ilişkin açıklamalara yer verilmektedir (Isaac 1947,23). Bununla birlikte Summa’da iki adet muhasebe defterinden de bahsedilmektedir. Bu defterlerden ilki *Manudo veya Giornale* olup işlemlerin hesabı zaman sırasına göre tutulmakta ve ikincisi esas defter olarak ifade edilen *Quaderno* olup her işlem iki kere kaydedilmektedir. Kitapta yer alan ve çift taraflı olan ikinci defter muhasebe kayıt düzeninde bir yenilik oluşturmaktadır. Bu defter her an alacak ile borç arasında tam bir denge kurmaya da olanak tanımaktadır. Eğer denge sağlanmıyorsa bir hata yapılmış anlamına gelmekte ve onu bulmayı gerektirmektedir (Braudel 2004,512-514). Summa’nın en önemli özelliği, o çağdaki muhasebecilerin uyguladıkları muhasebe işlemlerini sistematik bir şekilde ortaya koyan ilk basılı eser olmasıdır. Yine bu çağdaki kayıtların incelenmesinden sonra muhasebe uygulamalarının Pacioli’nin anlattıklarından daha ileri olduğu da görülmektedir. Çünkü, Pacioli’nin kitabı muhasebe teorisi hakkında bilgi vermemekte, kitapta muhasebecilerin ne yaptıkları açıklanmakta ve neden yaptıkları hakkında çok az bilgi verilmektedir. Bu tarihten itibaren çift taraflı kayıt sisteminin basılı hali birçok dile çevrilerek yayılmış ve muhasebede defter tutmayı daha düzenli ve kapsamlı hale getirerek tutulan kayıtların tutarlılığını kontrol etmeye hizmet eden bir niteliğe dönüşmüştür.

Bununla birlikte çift taraflı kayıt sisteminin gelişimine doğrudan katkı sağlayan hesapların veya hesap gruplarının sadece isimlerini ve tanımlarını kapsamakla kalmayan, aynı zamanda değerlendirme yöntemlerini ve maliyetlerin belirlenmesini de kapsayan tekdüzen hesap planı (Hiçşamaz, 1970; 1974) ve dolayısıyla tekdüzen muhasebe sistemi, çeşitli

¹ Ancak muhasebe tarihçisi İsmail Otar’a göre (2005,97); çift taraflı kayıt sistemine ilişkin bazı esasların 1363 yılında İlhanlılar zamanında yazılmış olan “*Risale-i Felakkiyye der İlm-i Siyakat*” adlı muhasebe kitabındaki bazı muhasebe kayıtlarında da görmek mümkündür.

ülkelerde kimi zaman tüm işletmeleri kapsayacak bir nitelikte, kimi zaman da belirli işletme gruplarını kapsayacak nitelikte gelişme göstermiştir. Ardından artan küresel rekabet ortamında çift taraflı kayıt sisteminin uluslararası finansal raporlama standartları bağlamında sürekliliğini sağlayacak nitelikte yoğun yakınsama süreçleri ile desteklenerek kullanılmaya devam ettiği de bilinmektedir.

Sonuçta Rönesans'tan itibaren gelişip yayılan sistem, günümüzde halen muhasebe uygulamaları açısından geçerliliğini korumaktadır. Ancak son dönemde yaşanan gelişmeler yani dijital paraların ve blok zinciri teknolojisinin hayatımıza girmesi bu kadar eski bir tarihe sahip olan kayıt tutma sistemine önemli yenilikler getirmektedir. Çünkü blok zinciri teknolojisinin doğuşu muhasebe mesleği açısından ortaya çıkan endişenin aynı zamanda daha anlaşılır hale dönüşmesine ve üzerinde düşünülmesine neden olmaktadır. Bu doğrultuda çalışmada öncelikle blok zinciri teknolojisinin muhasebe ve denetim alanına getirdiği yeniliklere ardından da blok zinciri teknolojisi temelinde meslek mensuplarının geleceğin kayıt tutma sistemine hazırlanma gerekliliklerine yer verilmektedir. Böylelikle blok zinciri temelli muhasebe ve denetim uygulamalarına dikkat çekilmekte ve her meslek mensubunun bu yenilik karşısında şekillenen mesleki yeterlilik gereklilikleri açıklanmaktadır.

2. BLOK ZİNCİRİ (BLOCKCHAIN) TEKNOLOJİSİ

Blok zinciri en tanınan dijital para birimlerinden biri olan Bitcoin arkasındaki teknoloji olarak dikkatleri çekmiştir. Ancak blok zinciri dijital bir para biriminden çok daha fazlasını (Rosenberg, 2017) ifade etmektedir. Kasım 2008'de Satoshi Nakamoto tarafından yayınlanan bir bilgi notu ile Bitcoin, güvenilir bir üçüncü tarafa ihtiyaç duymayan, merkezi olmayan, eşten eşe elektronik ödeme sistemi (peer-to-peer

cash system²) olarak önerilmektedir. Belirtilen dönemde ekosistemi kurulan ve dijital bir para birimi olarak gündeme gelen Bitcoin birçok açıdan geleneksel para birimlerinden farklılaşmakta ve eşten eşe ağ içerisinde gerçekleşen işlemlerin depolandığı ve kaydedildiği blok zinciri teknolojisini sunması ile tanınmaktadır (Raiborn ve Sivitanides, 2015: 26-27).

2008 yılından itibaren yayılmaya başlayan blok zinciri birçok sektörü dönüştürme ve yok etme imkanına sahip olan bir yapıda hızlı bir şekilde gelişmektedir. Özellikle son dönemde blok zinciri teknolojisi Bitcoin'in ötesine geçmekte ve birçok işletme alanında tartışılan bir kavram haline dönüşmektedir. Ancak blok zinciri teknolojisi sürekli bir şekilde gelişen bir alan olması ve dönüşüm niteliğinde yenilikleri bünyesinde barındırması nedeniyle işletme seviyesindeki etkilerinin tam olarak ortaya konmasının da henüz mümkün olmadığı bilinmektedir. Bu nedenle blok zinciri teknolojisinin sunduğu imkanları anlamak ve olası etkilerini gözlemlmek için birçok işletme kendi prototip teknolojilerini oluşturmaya başlamışlardır (Deloitte Raporu, 2017: 1). Bu da kavramsal olarak blok zincirinin tek başına bir teknolojik alt yapıdan ibaret olmadığını aynı zamanda sağladığı ekosistem içerisinde bir protokolü de kapsadığını göstermektedir. Bu kapsamlı sürecin ortaya çıkmasındaki en büyük belirleyici ise, blok zincirinin gerçekleşen işlemlerin gerçek zamanlı olarak izlenmesine ve kontrol edilmesine imkan tanıyan bir yapıda tasarlanması (<https://www.icaew.com>) olarak gösterilmektedir.

Bu yönüyle blok zinciri teknolojisi kullanıcılara çeşitli noktalarda avantajlar sunmaktadır. Bu avantajlardan ilki sistemin

² Tamamen eşten-eşe çalışan bir elektronik para sistemi herhangi bir finansal kurumdan geçmeden bir taraftan diğerine çevrimiçi ödeme gönderilmesini mümkün kılar. (Detaylı bilgi için Nakamoto, Satoshi, 2008, "Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System," unpublished manuscript, retrieved at <http://pdos.csail.mit.edu/6.824/papers/bitcoin.pdf>)

dağıtık defter (distributed ledger) yapısı sunmasıdır. Blok zinciri bütün katılımcıların gerçekleştirdikleri işlemleri tek bir defter üzerinde kaydetmekte ve merkezileşmiş işlem süreçleri olmadan bu hizmetin gerçekleştirilmesini sağlamaktadır. Bunun yanında bu teknoloji zincir içerisindeki bütün işlem kopyalarının tutulmasına da imkan tanımaktadır. Bir kullanıcının çevrim dışı olsa dahi gerçekleştirdiği işlemlerin kopyalarına tek defter üzerinden ulaşmayı da kolaylaştırmaktadır. Her blok zinciri zincir içerisindeki önceki işlemlerin kopyalarını sakladığı için her birine geçmişe dönük ulaşmak da mümkün olmaktadır (Deloitte Raporu, 2017: 4). Sistemin bütün katılımcıların gerçekleşen işlemlere girilmesini, gözlenmesini ve izlenmesini sağlayan dağıtık yapısı, tüm işlemlerin gerçek zamanlı olarak bir kopyasının alınmasına da izin vermektedir. Sistemde özellikle merkezi bir otorite ya da idare kontrolünün bulunmaması ise, bütün değişikliklerin tüm kullanıcılar tarafından görülmesi, onaylanması ve kaydedilmesi anlamına gelmektedir. Sistemin sağladığı şeffaflık gerçekleşen işlemlerin ortadan kaldırılması/silinmesi ya da değiştirilmesine izin vermediği için daha da önem kazanmaktadır (Ovenden, 2017).

Belirtilen durum maliyetlerin azalması, düzenlemelere ve yasalara uyumun incelenmesinde etkinliğin artmasına doğal olarak neden olacağından sistemin hesap verebilirlik düzeyini de etkilemektedir. Böylelikle blok zinciri teknolojisinin sunduğu dağıtık defter yapısı sayesinde ekonomik işlemlere konu olan tüm varlıklar daha güvenli bir şekilde ve öncekinden daha kolay ve hızlı bir şekilde izlenebilmektedir. İşlemler blok zinciri teknolojisi ile yerel defterlerde toplanmakta ve daha sonra kopyaları dünya genelindeki birçok bilgisayara ulaştırılmaktadır. Her bir işlem meydana geldikçe blok zinciri belirli bir varlık ve kullanımı için kopyayı göndermektedir. Bu noktada herhangi bir kişi varlığın geçmişindeki dağıtılmayan kopyaya sahip olabilmektedir. Örneğin bir işletmeye ait olan hisse senedi çıkarılmış,

satılmış, satın alınmış ve tekrar satılmış ise kayıt blok zinciri içerisindeki ilk işlemten itibaren tarihsel bağlamda kolaylıkla izlenebilmektedir. Blok zinciri kendini otomatik olarak güncellemekte ve sistemden istenilen raporlamaya dönük faaliyetlerin kolayca elde edilmesine imkan tanımaktadır (Rosenberg, 2017).

Blok zinciri teknolojisinin sunduğu avantajlardan bir diğeri ise, akıllı sözleşmelerdir. Akıllı sözleşmeler (smart contracts) blok zinciri içerisinde saklanabilen kod parçasıdır. Yani normal işletme süreçleri açısından gerekli olan sözleşmelerin blok zinciri içerisinde gömülü olarak yer aldıkları bir kodlama biçimidir (Deloitte Raporu, 2017: 11-12). Akıllı sözleşmeler iç ve dış raporlamada operasyonel ya da idari işlevlerin yerini alacak nitelikte geliştirilmiş olup, performans hedefleri ve bütçeler için çevrilebilecek ve gerçek sonuçları yansıtacak veriler üretmektedir. Sağladıkları bu imkanlar ile işletmelerin performans ölçüm araçlarından daha iyi sonuçlar elde etmesini de kolaylaştırabilecektir. Bununla birlikte örneğin alım ve satım, kredi kullanımı, fikri ve sınai hakların devri gibi diğer ekonomik işlemlerde verilerin zamanında sunumuna ve bütünlüğüne imkan tanıyacak niteliktedir (Wunsche, 2016: 17-18).

Blok zinciri teknolojisine ilişkin sayılan temel avantajlar, teknolojik sistemin kendine özgü karakteristiklerini ortaya çıkarmaktadır. Bunlar aşağıdaki gibi özetlenmektedir (Deloitte Raporu, 2017: 4):

- **Gerçek Zamanlı Uygulamalar:** Blok zinciri gerçekleşen işlemleri neredeyse gerçek zamanlı olarak kaydetmeyi sağlamaktadır. Bununla birlikte bir kullanıcı tarafından yapılan ödemenin ya da tahsilatın riskini ortadan kaldırmaktadır.

- **Dağıtık Defter Yapısı:** Eşten eşe dağıtık ağ, ticari nitelikteki işlemlerin tarihsel olarak sınıflandırılmasına imkan tanımaktadır. Bir blok zinciri dağıtılmış, yüksek seviyede erişilebilir ve gerçekleşen işlemin güvenli bir kanıtının yer aldığı ağı kapsamaktadır.

• **Geri Alnamaz Yapısı:** Bir blok zinciri, zincir üzerinde yapılan her bir işlemin doğrulanabilir kaydını içermektedir. Bu blok zinciri tarafından izlenebilir unsurun iki sefer/tekrarlı kaydedilmesini de önlemektedir. Ayrıca işlemlerin geri alınmaz, değiştirilemez veya kaydı tutulduktan sonra müdahale edilemez bir nitelik taşıması sistemin ürettiği verilerin gerçeğe uygun sunumunu da arttırmaktadır.

• **Sansüre Karşı Dayanıklı:** Blok zinciri modeli içerisinde yer alan ekonomik kurallar bağımsız katılımcıların yeni blokları doğrulayabilmesi için akışlar şeklinde sunulmaktadır. Sistemin kontrol edilmesi ya da giriş izinlerinin sansürlenmesi sistemin yeniden teknolojik alt yapısını değiştirmeyi gerektireceğinden ek maliyetlere neden olmaktadır.

Yukarıda ifade edilen karakteristikler, sistemin teknoloji temelli bir depolama aracına dönüştürülmesini ve işletilmesini herhangi bir merkezi idare ya da otorite kontrolü olmadan sağlamaktadır. Ancak bu özellikler aynı zamanda sistemin en çok eleştiri alan noktalarını da oluşturmaktadır. Çünkü gerek devlet gerekse de işletmeler açısından kontrol edilmeyen bir sistemin işleyişi ve her katılımcının verilere ulaşması ciddi endişelerin ortaya çıkmasını da beraberinde getirmektedir. Bu da blok zinciri teknolojisinin gelişimini ve sunduğu avantajları kullanırken iki temel sınıflamanın ya da uygulama biçiminin gündeme gelmesini sağlamaktadır. Blok zincirinin işleyişine yönelik önerilen iki temel sınıflama aşağıdaki gibidir (Deloitte Raporu, 2017: 5):

• **İzinsiz Blok Zinciri Teknolojisi (Kamuya Açık):** Bu tür blok zinciri teknolojisinde herhangi bir potansiyel kullanıcı zincir içerisindeki işlemlere ve verilere kolaylıkla erişebilmektedir. Teknolojik alt yapıya girmek herkes için çok kolay olup, sistemi bilgisayara yükledikten sonra da kolay bir şekilde içerisinde işlemlerin gerçekleştirilmesine izin vermektedir.

• **İzinli Blok Zinciri Teknolojisi:** İzinsiz blok zinciri teknolojisinin sınırlılıkları

nedeniyle kamu kurumlarının ya da işletmelerin özel ya da izinli bir şekilde blok zinciri teknolojisi geliştirdikleri ve zincir içerisindeki katılımcıların izin alarak sisteme dahil oldukları bir ağ olarak ifade edilmektedir. İzinli blok zinciri teknolojisi sayesinde ilgili konsorsiyum tarafından kurulan bir teknolojik ağ içerisinde paylaşılan bir defter sisteminin işlediği de bilinmektedir.

Yukarıda ifade edilen uygulama biçimleri kullanıcıların sistemden etkin sonuçlar alması açısından alternatifler sunmaktadır. Ekonomik sistemin işleyişi açısından alışık olduğumuz merkezileşmiş işlem süreçleri ve kontrol mekanizması bu teknoloji ile farklı bir perspektifte sunulmaktadır. Örneğin günümüz piyasaları açısından iki farklı grup/kişi arasındaki varlık transferi genellikle banka veya kredi kartı ağları gibi merkezileşmiş işlem süreçleri ile gerçekleşmektedir. Bu süreçler her bir taraf açısından riskin azaltılmasını sağlamakta ancak merkezi kredi risklerini de beraberinde getirmektedir. Her bir merkezileşmiş süreç kendi kaydını tutmakta ve bu süreçler üzerindeki işlemler güvenli ve doğru bir şekilde yürütülmektedir. İfade edilen işleyiş blok zinciri teknolojisi ile farklılaşmaktadır. Eşten eşe nakit ödeme sistemi sayesinde merkezi olmayan bir sistem içerisinde dijital para akışları kolaylıkla yapılabilmekte ve kayıtları da bloklar üzerinde tutulmaktadır. İlerleyen dönemde ifade edilen farklılaşma blok zinciri teknolojisi içerisinde en çok bilinen dijital para birimi olan ve dijital değişimin medyumunu olarak adlandırılan Bitcoin ve benzeri dijital paraların oluşturulmasının, elde edilmesinin, toplanmasının ve değişim aracı olarak kullanımının yaygınlaşması (Raiborn ve Sivitanides, 2015: 26-27) ile birlikte alışılmış ekonomik işleyişin dışına çıkmayı daha da yaygın bir hale getirebilecektir.

Belirtilen durum blok zinciri teknolojisini keşfedip kısa sürede kullanmaya başlayan işletmelere ya da devletlere raporlama araçları açısından yeni bir güçlü sete sahip olmaları, finansal durumu ve performansı yönetebilmek ve işletebilmek için gerekli

ortamı hazırlamaları için yardımcı olacaktır (Wunsche, 2016: 17-18). Bu noktada yenilikçi sistemden kaçmak yerine, sistemin sağladığı olanakları değerlendirmek ve ortaya çıkabilecek risklere de karşılık vermek gerekmektedir. Çünkü blok zincirinin doğuşu ile birlikte birçok endüstri bu teknolojiden doğrudan etkilenmekte olup, muhasebe ve denetim mesleğinin geleceği de tartışılmaya başlanmıştır. Bu çalışmada da özellikle muhasebe ve denetim mesleği açısından teknolojiyi değerlendirmek ve meslek alanının dönüşümüne uygun değerlendirmeler yapmak amaçlanmaktadır.

3. BLOK ZİNCİRİ TEKNOLOJİSİ TEMELİNDE MUHASEBE VE DENETİM UYGULAMALARI

Satoshi Nakamoto'nun 2008 yılındaki yayını ile tanıştırılan Bitcoin'in 2009 yılında tüm dünyada farkındalık oluşturabilen bir dijital para birimi haline dönüşmesi (Luther, 2016: 397) her sektörün bu süreçten etkilenme olasılığını gündeme getirmiştir. Bundan en çok etkilenen sektörlerin başında da muhasebe gelmektedir. Çünkü Nakamoto (2008: 7) elektronik ödeme sistemi olarak tanınan Bitcoin'i geleneksel ödeme sistemlerinin yerini alabilecek nitelikte olduğunu ifade etmektedir. Bitcoin temelinde elektronik bir para olup, sadece dijital ortamda bulunmaktadır. Bu nedenle de fiziksel para birimlerinden farklı bir yapıda gelişme göstermekte ve kendine özgü gerçek anlamda bir değeri de bulunmamaktadır. Belirtilen gerekçe bu dijital para biriminin merkezi bir otorite tarafından kontrol edilmemesine de bağlı olarak herhangi bir ülkedeki faiz oranları, gayrisafi milli hasıla, mali politikalar vb. gibi birçok makro ekonomik değişkenden doğrudan etkilenmemesine de neden olmaktadır (Ram vd., 2016: 5). İnternet temelli dolaşımda kaldığı süreç içerisinde kendine özgü değerini oluşturmakta ve değer artışı ya da azalışı ile ilgili tahminleme yapma sürecini zorlaştırmaktadır.

Son dönemde dijital dolaşımda yaygınlaşan başta Bitcoin olmak üzere bu kripto para birimleri, ekonomik nitelikteki işlemlerin gerçekleştirilmesinde kullanıldığı için doğrudan muhasebe ve denetimin konusuna girmektedir. Belirtilen paraların dijital olması yani fiziksel bir varlık göstermemesi bu paraların ekonomik sistemdeki varlığını değiştirmediği gibi, bu para birimlerinden yararlanılarak gerçekleştirilen ekonomik nitelikteki işlemlerin raporlama süreçlerinin muhasebe ve denetim açısından göz ardı edilmemesini de gerektirmektedir.

Buna ek olarak muhasebenin işletmenin finansal dili olması, yeni para birimlerini diyalektik olarak kabul etmek ve güvenilir raporlama ortamı sağlamak için yeni tekniklerin geliştirilmesi, yatırımcılar ve kredi verenler arasındaki iletişimin artırılması bu işlemlerin vergi ile ilgili hükümlerinin ortaya konması bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır (Raiborn ve Sivitanides, 2015: 33). Bitcoin ile gündeme gelen ve dijital paraların işleyişi açısından uygun teknoloji ve protokol temeli olarak tanımlanan blok zinciri teknolojisi açısından da durum benzer nitelik taşımaktadır. Blok zinciri teknolojisi bir önceki bölümde anlatılan şekilde çalışma yapısına sahip bir sistemi kapsamakta olup, gerek mevcut muhasebe teorisi açısından önemli değişiklikler barındırmakta gerekse de dijital paraların işletmeler açısından kullanımı yaygınlaştıkça raporlama açısından ne tür bir varlık olduğunun tartışılmasını gündeme getirmektedir. Bu bağlamda çalışmanın bu kısmında öncelikle blok zinciri teknolojisinin mevcut muhasebe ve denetim uygulamaları üzerindeki etkilerine ardından da raporlama süreci için ne tür bir varlık olarak kabul edileceğine ilişkin açıklamalara yer verilmektedir.

Blok zinciri teknolojisinin muhasebe uygulamalarına getirdiği en önemli yenilik geleneksel olarak benimsenen çift taraflı kayıt sistemini sistemin kendine has özelliği olarak sunulan üç taraflı kayıt sistemine dönüştürmesi olarak gösterilmektedir. Bilindiği gibi muhasebe uygulamalarında çift taraflı kayıt sistemi kullanılmaktadır.

Yani işletmeye ait ekonomik işlemlerin raporlama sürecinde varlık ve kaynak hesaplarından oluşan çift tarafın aynı anda çalıştığı bir kayıt sisteminden yararlanılmaktadır. Bu bir işletmeye ait olan ekonomik işlemlerin her iki yönünün de kaydedilmesi anlamına gelmektedir. Bunu sağlayabilmek için de finansal kayıtlar işletmeye ait olan özel defterlerde (yevmiye defteri, büyük defter ve envanter defteri) tutulmakta ve beyan esaslı olarak da yasal mevzuata uygun bir yapıda sunulmaktadır. Bu işlem süreci her işletme için ilgili bilgi kullanıcılarına işletme ile finansal bilgilerin aktarılmasına imkan tanımakta ve kaynak maliyeti yüksek, etkinliği düşük, uzun süre alan işlemleri kapsamaktadır. Ancak Potekhina ve Riumkin'e (2017) göre blok zinciri teknolojisinin doğasını oluşturan Bitcoin işlemleri için bir defter niteliği taşıması geleneksel/mevcut sistemi önemli ölçüde etkilemektedir. Çünkü Bitcoin işlemleri gerçek muhasebe sistemi içerisinde sınıflandırılan, depolanan ve kaydedilen işlem verilerinin Bitcoin cinsinden meydana gelen halleri olarak sunulmaktadır. Bu sunum gerçek zamanlı olarak blok zinciri temelinde dijital paraların, finansal varlıkların ve diğer dijital belgelerin iki ya da daha fazla kişi arasında geçişini anlık gösteren bir yazılım ile gerçekleştirilmektedir. Kriptografik olarak korunan gerçekleşmiş işlem blokları herhangi bir zamanda finansal tablo unsurlarına erişime de izin vermektedir. Yani herhangi bir işlemin gerçekleştiği anda blok zinciri üzerinden erişimi kolaylıkla sağlanabilmektedir. Bu da gerek işletme dışı bilgi kullanıcıları gerekse de işletme içi bilgi kullanıcıları açısından gerçek zamanlı muhasebe uygulamalarına ulaşmalarına imkan tanımaktadır. Belirtilenlere ek olarak Potekhina ve Riumkin (2017: 11-13) blok zinciri temelinde gelişen muhasebe sistemi süreçlerini aşağıdaki ayrılmaz unsurlar ile birlikte açıklamaktadır:

- **Şeffaflık:** İşlemler gerçek zamanlı olarak görülebilir şekildedir.

- **Geri Çevrilemez/Dönülemez Yapıda:** Zincir içerisinde gerçekleşen bir işlem geri çevrilemez nitelik taşımaktadır. Silmek ya da değiştirmek de mümkün değildir.

- **Erişilebilirlik:** Zincir üzerinde tüm veriler geniş çaplı paydaşlar tarafından kolayca erişilebilir bir nitelikte sunulmaktadır.

Sayılan unsurları kapsayacak şekilde blok zinciri teknolojisi temelinde gerçekleşen muhasebe uygulamalarının bahsedilen dağıtık defter yapısı, geleneksel anlamda sunumu sağlanan çift taraflı kayıt esasına bu defterin sunumunun üçüncü taraf olarak girmesine neden olmaktadır. Böylelikle ilgili grupların bir işlemin kaydına ulaşabilmesi için paylaşılan bir blok zinciri dağıtık defteri üçüncü taraf olarak bu yapıda yerini almakta ve son derece şeffaf, erişilebilir ve geri dönülemez ya da çevrilemez bir şekilde verileri depolamaktadır. Aynı zamanda gerçekleşen işlemdeki taraflar paylaşılan defterdeki bütünlüğü onaylamakta ve finansal bilginin gerçeğe uygun sunumu noktasında makul güvencenin çok daha üzerinde güvence sağlamasına da imkan tanımaktadır (Wunsche, 2016: 17-18). Bu nedenle de blok zinciri temelli muhasebeyi açıklamak için bazı yazarlar “üç taraflı kayıt sistemi” kavramını kullanmaktadır.

Üç taraflı kayıt sistemi³, çift taraflı kayıt sisteminin daha geliştirilmiş bir formu olup, içerisinde üçüncü taraf olarak blok zincirinin yer aldığı bir kriptografik sistemi ifade etmektedir. Blok zincirindeki süreçlerde gerçekleşen ekonomik nitelikteki işlemler tamamen otomasyona dayalı veriler olarak tanımlanmakta ve daha güvenilir olarak üçüncü tarafın istediği bilgiyi merkezi olmayan dağıtık defter sisteminde sunma açısından önem taşımaktadır (Potekhina ve Riumkin, 2017: 13). Örneğin bir satıcı işletme sattığı mal ya

³ Bu sistem Ian Grigg (2005) tarafından kriptografik işlemlere dayalı dijital belgelerin farklı taraflar arasındaki kayıt sistemi olarak önerilen bu yeni kayıt yapısı blok zinciri teknolojisi keşfedilmeden üç sene önce ortaya atılmıştır (Detaylı bilgi için bakınız: Potekhina ve Riumkin, 2017)

da hizmet karşılığında nakit aldığına çift taraflı kayıt sistemine göre borç tarafa kaydetmektedir. Aynı işlemde bir alıcı işletme mal ve hizmet karşılığında ortaya çıkan bedeli nakit ödediğinde alacak tarafa kaydeder. Örnekteki ekonomik işlem çift yönlü olarak her bir tarafın kayıtları ile ayrı defterlerde gösterilmektedir. Ancak blok zinciri temelinde aynı işlemdeki taraflar ayrı olarak değil aynı defterde, birbirine bağlı muhasebe kayıtları seti olarak blok zincirinde yerini almaktadır. Bu da sistemin üçüncü tarafını meydana getirmektedir. Yani aynı ekonomik işlemdeki dağıtık defter yapısı ile blok zincirinde saklanan işlem çift taraflı kaydın üçüncü tarafını dağıtık defter yapısı ile tek bir blokta oluşturmaktadır.

Bu anlamıyla da blok zinciri teknolojisi muhasebenin bir sonraki adımı olmaktadır. İşletmelerin ayrı ayrı ticari belgeleri üzerinde temellenen bir kayıt tutma sistemi yerine tüm işletmeler açısından ortaklaşa bir şekilde sisteme doğrudan giriş yapılmasına izin veren ve muhasebe kayıtlarının tutulduğu birbirine bağlı zincir üzerinde gerçekleşen işlemlerin yerini almasını sağlayan bir ekosistemi ya da kapsamlı kayıt sistemini içermektedir. Bütün işletmeler ve ilgili kuruluşlar açısından blok zinciri teknolojisindeki defter dağıtık olduğu için, sistem üzerinde bir işlemin gerçekleşmesi aynı zamanda zincirdeki işlemlerin değiştirilmesini ya da silinmesini imkansız hale getirmektedir. Çünkü eşten eşe ağ teknolojisi ile üç taraflı defter sistemi otomatik olarak geliştirilmiş ve işlemler otomatik olarak doğrulanıp kayıt altına alınmıştır. Gerçek zamanlı bir şekilde gerçekleşen kayıt süreci değişikliğin yapılmasını da önlemiştir (Tysiac, 2018). Belirtilen defter yapısı blok zinciri teknolojisinin ekonomik hayatımıza getirdiği “Dünya Çapında Defter (World Wide Ledger – WWL)” kavramının yaygınlaşmasına da imkan tanımıştır. Bu defter yapısı doğrulanabilir, denetlenebilir ve araştırılabilir blok zinciri muhasebe sisteminin uygulaması olup, bu sistemde uluslararası anlamda işletmelerin tüm verilerini yayınlaması ve düzenleyiciler ve

anahtar paydaşlar için erişilebilir hale getirmesi söz konusu olmaktadır. Sistem aynı zamanda tam anlamıyla şeffaflık temelinde tüm paydaşlara ve düzenleyici otoritelere giriş izni vermektedir. *Proof of Work* adı verilen bir puzzle yardımıyla da tüm işlemlerin doğrulanabilirliği sağlanmaktadır (Potekhina ve Riumkin, 2017: 13).

Anderson’a (2016: 3) göre, dünya çapındaki defter yapısı ile blok zinciri günümüzdeki muhasebe uygulamalarına doğrudan yardımcı olacak bir nitelik taşımaktadır. Tipik muhasebe prosedürleri ile aşamalı bir şekilde zincir üzerinde entegrasyon sağlanmakta ve bütünlük kayıtların güvenilirliğinden başlayarak muhasebe uygulamalarının bir sonraki aşamasında ortaya çıkan bağımsız denetim süreci için de izlenebilir kayıtları gerçek zamanlı olarak sunmaktadır. Bu teknolojinin sağladığı son aşamada ise, tamamen otomasyona dayalı denetimler gerçekçi bir hale dönüşmektedir.

Sonuçta blok zinciri gerçekleşen ekonomik işlemlerin bütün bir defter üzerinde dağıtık bir şekilde tutulmasını sağlarken, her örgüt için daha izlenebilir ve takip edilebilir bir sistemde kayıtlara ulaşılmasına izin vermektedir. Bir işletme vergi veya düzenleyici amaçlar ile denetimden geçmiş finansal tablolarını sunduğunda kağıt temelli denetim faaliyetlerini tamamlamış olmaktadır. Blok zinciri teknolojisinden işlemlerin silinmesi ve değiştirilmesi mümkün olmadığı için de, izlenebilir denetim materyalleri ve denetlenmiş işlem süreçlerinin bir arada gösterilmesi mümkün olmaktadır. (Simon vd., 2016: 9). Bu da kağıt temelli denetimden uzaklaşarak dijital ve bütünlük bir veri aktarımı sağladığı için birçok açıdan avantajları bulunan sürekli denetim olgusunun uygulamasını kolaylaştıracak bir nitelik taşımaktadır.

Bununla birlikte merkezi olmayan üretim ve değişim platformu olarak sunulan bir yapıda çalışan (Ram vd., 2016: 3) Bitcoin gibi dijital paraların işletmeler tarafından ticari hayattaki kullanımının yaygınlaşması

bu para birimlerine ilişkin muhasebe uygulamalarının gelişmesini de zorunlu hale getirmektedir. Uluslararası anlamda meslek örgütleri bu konuda çeşitli çalışmalar yapmakta ve diğer ülkeler açısından kabul edilebilir düzenlemeler yayınlamaktadır. Örneğin Finansal Muhasebe Standartları Kurulu (Financial Accounting Standards Board – FASB) Bitcoin'in bir ekonomik birim için belirli ekonomik fayda sağlayan ve geçmiş bir işlem sonucunda meydana gelen varlık özelliklerini taşıması nedeniyle finansal raporlama açısından varlık olarak kabul görmesi gerektiğini açıklamaktadır. Ancak Raiborn ve Sivitanides'a (2015: 27-30) göre Bitcoin'in bir varlık olarak kabul edilip kaydedilmesi için nakit, nakit benzeri, maddi duran varlık veya bir yatırımdan hangisinin kabul edileceği ile ilgili şüpheler bulunmaktadır ve belirtilen durum ülkeler arasında da farklı raporlama biçimlerinin benimsenmesine neden olmaktadır. Bilindiği gibi bir varlığın nakit olarak kabul edilmesi için bir para birimi olması ve değişimde kullanılması gerekmektedir. Bu anlamda Bitcoin nakittir ve tüm diğer varlıklar gibi muhasebeleştirilmesi sağlanabilir. Ancak işletmelerin değişim ya da mübadele işlemlerinde genel kabul görmediği için tam anlamıyla nakit özelliklerini karşılamamaktadır ve birçok ülkede farklı kabul görmektedir. Örneğin Finlandiya ve Çin nakit olarak kabul etmekte iken Norveç, Almanya ve Kore nakit olarak tanımamaktadır. Yine 2014'de Amerikan Ulusal Gelir İdaresi Bitcoin ve diğer kripto paraları işlemsel sermaye kazançları sağlayan varlık olarak kabul ettiğini açıklamıştır. Bu anlamda Bitcoin nakit benzeri bir varlık olarak da kabul edilememektedir. Çünkü ne yüksek likidite değerine sahiptir ne de nakde kolayca çevrilebilmektedir. Bitcoin doğru bir şekilde fiziksel varlığı tanımlanamayan bir yapıdadır. Bu anlamıyla da maddi duran varlık olarak kabul edilmemektedir. Son olarak Bitcoin kısa dönemli bir yatırım aracı da değildir. Çünkü diğer kısa vadeli yatırımlarda olduğu gibi bitcoin artış ve azalış değerleri gösterebilmesine rağmen

Bitcoin yatırımları diğer yatırımlardan daha çok spekülatif bir yapıdadır.

Yine Uluslararası Muhasebe Standardı 8 (IAS 8) açısından durum değerlendirildiğinde ise, bilindiği gibi bir işlem veya olayın finansal tablolarındaki etkilerine ilişkin bir standart veya yorum bulunmadığında geliştirilen muhasebe politikasının hem uygun hem de güvenilir şekilde bilgiye ulaşması gerekmektedir. Bunun için kavramsal çerçevede yer alan varlık, kaynak, gelir ve gider kavramlarına yeniden bakmak gerekmektedir. Bu noktada IAS 8'e göre, Bitcoin stok, bina, ekipman, demirbaş veya bir finansal araç niteliği taşımamaktadır (Ram vd., 2016: 7).

Günümüzde henüz dijital paraların hangi varlık unsuru olarak kabul edileceği ile ilgili bir uygulama ya da düzenleme birliği bulunmasa da, literatürde bazı yazarlar mevcut muhasebe uygulamalarında kullanılan bilanço unsurlarına ilişkin dijital paraların teknolojik alt yapısı olan blok zinciri temelli açıklamalarını sunmaktadır. Örneğin Wunsche'e (2016: 18) göre blok zinciri temelli muhasebe uygulamaları bütün işletmeler açısından genel olarak kullanılan hesapların işleyişine uygun alt yapıyı sunmaktadır ve bunlar aşağıdaki gibidir:

- **Nakit:** Dijital paralar niteliğinde nakit akışları üçüncü tarafların doğrulama kayıtlarına ihtiyaç duyulmadan doğrudan açıklanabilecektir.

- **Tahsilat ve Ödeme:** Akıllı sözleşmeler şeklindeki yeni gömülü araçlar sayesinde otomatik olarak tüm tahsilat ve ödeme işlemleri zincir üzerinde depolanabilecektir.

- **Stoklar:** Akıllı sözleşmelerdeki varlıkların transferine bağlı olarak kaydedilecek ve alıcının stok yönetim sistemindeki satın al mesajı ile aktifleştirilebilecektir.

- **Maddi Olmayan Duran Varlıklar:** Fikri mülkiyet hakları doğrultusunda akıllı fikri haklar sözleşmelerine bağlı olarak yansıtılacaktır. Mülkiyet hakları üzerindeki

anlaşmazlıklar blok zincirinin tarih damgası sayesinde ortadan kalkacaktır.

• **Sermaye:** Bu hesaplar blok zinciri üzerinden izlenebilecek ve sahiplik dijital para akışlarında olduğu gibi transfer edilebilecektir. Buna ek olarak blok zinciri defterleri sermayeye ilişkin tarihsel süreç içerisinde kolayca erişilebilir ve transfer edilebilir bir nitelikte olacaktır.

• **Krediler:** Bu hesaplar akıllı kredi sözleşmeleri ile blok zinciri üzerinde dijital olarak kaydedilebilecektir. Bir kere akıllı kredi sözleşmesi şeklinde sunulan kredi hesapları borç yükümlülükleri tamamlana kadar tarihsel perspektifte gerçek zamanlı olarak izlenebilecektir.

Blok zinciri temelli muhasebe uygulamaları dağıtık defter yapısı üzerinden takip edilen ve bu defter içerisinde gerçekleşen işlemlerin parasal olarak değeri de hesaplanabilen (Rückeshäuser, 2017: 24) bir şekilde yukarıda işletmelerin en çok kullandığı hesaplar açısından ifade edilen bir yapıdadır. Dijital paraların varlık olarak tanımlanmasında hangi varlık unsuru olarak ifade edileceğine dair bir görüş birliği bulunmasa da gerek meslek örgütleri gerekse de uluslararası nitelikteki denetim firmaları tarafından konunun önemi ortaya konmaktadır. Çünkü blok zinciri teknolojisini kullanan işletmeler raporlama araçları açısından yeni bir güçlü sete sahip olabilecekler ve işletmelerin tam anlamıyla görünürlüğünün sağlanması, finansal durumu ve performansı yönetebilmek ve işletebilmek için gerekli ortamın hazırlanması da sağlanabilecektir. Ayrıca akıllı sözleşmeler iç ve dış raporlamada operasyonel ya da idari işlevlerin yerini alacak bir nitelik taşımaktadır. Böylelikle işletmelerin performans hedefleri ve bütçeleri akıllı sözleşmeler sayesinde hazırlanabilecek ve gerçek sonuçlara yansıtılacaklardır. Bu durum blok zinciri teknolojisinin sunduğu performans araçlarının daha verimli sonuçlar üretmesini sağlayabilecektir. Blok zinciri teknolojisinin sunduğu dağıtık defter yapısı kolay ve hızlı bir şekilde gerçek zamanlı konsolide finansal tablolara dönüşebilecek

ve ay sonu raporlamadaki gecikmeler ortadan kalkacaktır. Sonuçta düzenleyici otoriteler gerçek zamanlı işletme verilerine ulaşabileceklerdir (Wunsche, 2016: 17-18). Özellikle de yatırımcılar blok zinciri temelli muhasebe uygulamalarının ürettiği gerçek zamanlı verileri kullanarak finansal modellere ulaşabileceklerdir.

Genel anlamda muhasebenin kökleri işletmelerin hesaplanabilir olma ihtiyacını karşılama üzerine odaklanmaktadır. Klasik aracılık teorisi perspektifinden yönetim ve paydaşlar arasındaki bilgi asimetrisi muhasebenin kontrol ve gözetim işlevlerini yerine getirmesinin bir gerekliliği ile ortaya çıkmaktadır. Bu da muhasebenin bir işletmenin gerçek durumunu sunmasına imkan tanımaktadır (Ram vd., 2016: 8). Muhasebe bilgi sisteminden beklenen bu süreç muhasebe uygulamalarının daha şeffaf ve güvenilir olmasını sağlayan denetim faaliyetleri ile devam etmekte ve tüm bilgi kullanıcıları sürecin ürettiği verilere dayalı karar almaktadır. Blok zinciri teknolojisinin hayatımıza girmesi ile muhasebe ve denetim uygulamaları geleneksel formdan çıkmakta, daha kolay, hızlı, şeffaf ve gerçek zamanlı verilerin dağıtık bir defter yapısı ile sunumu kolaylaşmaktadır. Gerçek zamanlı bilgi sunumu finansal tabloların sunulmuş zamanlarının da tartışmaya açılmasına imkan tanımakta ve karar alıcılar açısından üçer aylık ya da yıllık raporlama süreçleri benimsenmiş olsa dahi işletme içinden yetkili bir yöneticinin tüm işlemleri gerçek zamanlı olarak izlemesi ve takip etmesi bu sistemde mümkün olmaktadır (Potekhina ve Riumkin, 2017: 17). Mesleğin yeni formu bu noktada blok zinciri teknolojisini işletmeler tarafından kullanımı yaygınlaştıkça daha da görünür hale gelebilecek bir nitelik taşımaktadır. Bu nedenle yeni teknolojinin mesleğe getirdiği yenilikleri/dönüşümleri ya da meslek açısından oluşturduğu yeni imkanları ele almak bir gereklilik olarak ortaya çıkmaktadır.

4. BLOK ZİNCİRİ TEKNOLOJİSİNİN MESLEK MENSUPLARI ÜZERİNE OLASI ETKİLERİ/KATKILARI

Muhasebe mesleği yapay zeka, otomatik veri analizi ve blok zinciri gibi dönüştürücü teknolojiler sayesinde büyük bir şekillenme sürecine girmiş bulunmaktadır. Bu noktada muhasebe mesleğinin raporlama, vergi ve denetim gibi çekirdek işlevleri de dramatik bir şekilde ortaya çıkan değişimlerden etkilenmektedir (Drew, 2018). Her ne kadar bu teknolojiye birçok finansal kuruluş fazlasıyla dikkate çekmekte olsa da, hala kullanma sürecinin deney⁴ aşamasında yer aldığı da bilinmektedir. Çünkü muhasebe sistemlerinin dijitalleşmesi diğer sektörler ile kıyaslandığında daha başlangıç aşamasındadır. Bunun altında yatan en önemli neden ise bu mesleğin yasal düzenlemeler ile çevrili olmasıdır (Anderson, 2016: 2). Ancak blok zinciri teknolojisinin sunduğu dağıtık defter teknolojisi ve Bitcoin gibi dijital para birimlerinin kullanımının yaygınlaşmasının muhasebe mesleğini nasıl etkileyeceği ile ilgili birçok tartışma da bulunmaktadır. Bunlardan ilki blok zinciri teknolojisinin muhasebe ve denetim uygulamalarının nasıl etkileneceği ile ilgili olup, ikincisi muhasebe mesleğinin üyelerinin gelişen teknolojiyi anlayarak nasıl gereklilikleri uyumlaştıracakları ile ilgilidir. Başta IFAC olmak üzere birçok meslek örgütü meslek mensuplarının finansal raporlama çerçevesinin yeni teknolojiye uygun hale getirilmesi ve değişen koşullara uygun denetim sürecinin nasıl gerçekleştirileceği ile ilgili çalışma yapmaları gerektiğini önermektedir (Tysiac, 2017a). Bu doğrultuda gelişen teknolojinin muhasebe mesleği üzerindeki olası etkileri aşağıdaki başlıklar halinde özetlenmektedir (Eisenberg, 2018):

• **Etkinliğin Artması:** Blok zinciri teknolojisi ekonomik işlemlerin kaydedilmesini sağlayan yaklaşık yedi asırlık kayıt sistemini değiştirmekte ve

sistemdeki her katılımcı açısından kabul gören bir tane ortak ve şüphe götürmeyen dağıtık defter üzerinde kayıt yapılmasına izin vermektedir (<https://www.charteredaccountantsanz.com>). Bu da geleneksel kayıt tutma süreçlerini ortadan kaldırarak, raporlamada standardizasyonu ve şeffaflığı arttırmaktadır. Böylelikle elde edilen finansal bilginin analizini daha etkin bir şekilde yapmaya izin vermektedir (Deloitte Raporu, 2017: 2). Ayrıca muhasebe meslek mensuplarına kayıt tutma yerine planlama ve değerlendirme konularına daha fazla özen göstermeleri için uygun ortamı sağlamaktadır. Daha fazla işlem temelli muhasebe uygulamalarına izin veren sistem sayesinde de zincirdeki işlemlerin gerçek zamanlı analizini yapmaya ve işlemlere konu olan varlıkların değerlendirilmesi açısından daha gerçekçi değer ölçümlerine imkan tanımaktadır (<https://www.icaew.com>). Sonuçta yeni ekosistem daha hızlı ve kolay bir şekilde finansal bilginin kaydedilmesini sağladığı için faaliyetlerin etkinliğinin artmasını da kolaylaştırmaktadır.

• **Hataların Azalması:** Blok zinciri teknolojisi ile muhasebe mesleği yeni bir noktaya geçmektedir. Zincir üzerindeki bütün işlemler doğrulanmış bir şekilde yerini almakta ve tüm çıkar grupları gerçekleşen işlemler üzerinde aynı şekilde onay vermektedir. Özellikle denetim uygulamaları açısından blok zinciri teknolojisi denetçinin işletmenin finansal tabloları ile ilgili doğru ve güvenilir bir görüş oluşturmaya destek olacak niteliği taşımasına kendiliğinden izin vermektedir. Böylelikle de işletmenin ürettiği finansal bilgilerin herhangi bir üçüncü grup tarafından tekrardan doğrulanmasına gerek kalmamaktadır (Ovenden, 2017). Sonuçta blok zinciri teknolojisinin sağladığı dağıtık defter yapısı gerek muhasebe uygulamaları gerekse de denetim faaliyetleri açısından zincir üzerinde otomatik olarak tutulan finansal verilerde hataların azalmasına imkan tanımaktadır.

• **Kolay Mutabakat Sağlama (Doğrulama İmkani Sunma):** Akıllı sözleşmeler blok zinciri içerisinde saklanabilen kod

⁴ Dört büyük denetim firması bu teknolojinin potansiyellerini nasıl kullanacağına karar vermiş ve bununla ilgili araştırma yaparak kendi sistemlerini ve süreçlerini teknolojiye uygun hale getirmeye çalışmaktadır. Deloitte 30 tane blok zinciri ile ilgili prototip geliştirmiş ve Ocak 2017 içerisinde New York'da yeni bir blok zinciri laboratuvarı açmıştır (Ovenden, 2017).

parçasıdır. Normal işletme süreçleri açısından gerekli olan sözleşmelerin blok zinciri içerisinde gömülü olarak yer aldıkları bir kodlama biçimidir. Bu nedenle zincir içerisinde sunulan akıllı sözleşmeler sayesinde sözleşmeli taraflar sözleşmeye konu olan ekonomik işlemin gerçekleştirme şeklini, zamanını ve tutarını kolay bir şekilde taraflar açısından doğrulama imkanına ulaşabileceklerdir (Deloitte Raporu, 2017: 11-12).

• **Maliyetlerin Azalması:** Gerçek zamanlı blok zinciri muhasebe sistemi bir yazılım olup, paranın finansal varlıkların ve diğer dijital belgelerin iki ya da daha fazla kişi arasında geçişini ifade etmektedir. Kriptografik olarak korunan işlem blokları herhangi bir zamanda finansal tablo unsurlarına erişimi sağlamaktadır (Potekhina ve Riumkin, 2017). Bu noktada blok zinciri herhangi bir üçüncü grubun kontrolünde olmayan dijital para işlemlerini saklayabildiği için mevcut durumda muhasebe bilgisini doğrulamak için yeterli ve uygun miktarda denetim kanıtına ihtiyaç duyan denetim faaliyetlerini kendiliğinden sunabilecek bir nitelik taşımaktadır. Böylelikle işletmelerin finansal verilerin doğruluğu ve güvenilirliği açısından gerekli olan yüksek maliyetli denetim faaliyetlerini de daha düşük maliyetler ile blok zincirinden yararlanarak sunabileceklerdir (Ovenden, 2017).

• **Hilelerin Azalması:** Bir önceki bölümde detaylı bir şekilde açıklandığı gibi, blok zinciri dijital bir defter yapısındadır. Bu defter üzerinde bütün işlemler tarih sırasına göre kaydedilmekte ve tüm giriş yapan kullanıcılar tarafından izlenebilmektedir. Bütün kullanıcılar açısından blok zinciri teknolojisi temelli veri tabanı sayesinde işlemlerin kayıtları güvenli hale gelmekte ve izlenmektedir. Bu noktada gerek işletmeler gerekse de denetçiler açısından gerçekleşen işlemlerdeki anormallikler üzerine daha fazla yoğunlaşarak araştırma yapmak mümkün olabilecektir (Tysiac, 2017b). Bu da hilelerin ve finansal suçların azalmasına imkan tanıyacaktır.

• **Denetime Duyulan İhtiyacın Azalması:** Bilindiği gibi denetçiler mesleki etik ilkeler doğrultusunda denetim standartlarını esas alarak, işletmede bağımsız denetimini gerçekleştirmektedirler. Bir işletmeye ait finansal tabloların yanlış ya da hileli bir sunumdan uzak olduğunu ifade etmek ya da işletmenin iç kontrol sisteminin yürütülen faaliyetlerdeki etkinliğini sağlayacak nitelikte finansal raporlamaya dönüştüğünü belirtmek amacıyla makul güvence vermektedirler (Deloitte Raporu, 2017: 11). İşletmenin tüm paydaşları denetçinin hazırladığı ve sunduğu rapor üzerinden karar alabilmektedir. Ancak gelişen blok zinciri teknolojisi bağlamında güven unsuru gereksiz hale dönüşmektedir ve işletmenin defterlerinde olan işlemlerin doğrulama süreci otomatik olarak gerçekleşmektedir. Bu teknolojinin denetçinin rolünü azaltacağı mantıklı bir varsayımdır ancak bu teknoloji denetçi ve denetim mesleği açısından yeni alanların doğmasına da imkan tanıyacak niteliktedir (Potekhina ve Riumkin, 2017: 14). Yani bir taraftan mevcut durumdaki denetçi ihtiyacını ortadan kaldırmakta diğer taraftan da denetim mesleğine yeni fırsatlar yaratabilmektedir.

Blok zinciri temelli gelişen muhasebe uygulamaları muhasebe meslek mensuplarını ve

mesleğin çekirdek faaliyetlerini doğrudan etkilemektedir. Bir blok zinciri ekosistemi içerisinde standartlaşmış işlem süreçlerinin birçok sektör açısından yaygınlaşması muhasebe ve denetim açısından da bu teknolojiyi kullanarak ilgili bilgi kullanıcılarına hizmet sunma gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Muhasebe uygulamalarını yerine getiren bağımlı ya da bağımsız çalışan meslek mensupları bu teknolojiyi daha detaylı olarak anlamak ve kağıt temelli yürütülen muhasebe faaliyetleri yerine blok zinciri temelli dağıtık defter yapısının sunduğu yeni hizmetlere kendilerini hazırlamak durumundadırlar. Bu da daha mesleki ve teknolojik yeterliliklerin bir arada olduğu daha teknik analizlere yetkin meslek mensubu gereksinimini ortaya

çıkarmaktadır. Benzer nitelikte denetim faaliyetlerini yerine getiren meslek mensupları bu teknolojinin mevcut denetim faaliyetlerinin ötesinde bir hizmet gerçekleştirme gerektirdiğini kabul ederek, meslek açısından yeni rollerin ortaya çıkmasına neden olabilecek bu yapıyı öğrenmek durumundadırlar (Tysiac, 2018). Genel anlamda mesleğe ilişkin tanımlanan bu yeni roller aşağıdaki gibi sıralanmaktadır:

• **Akıllı Sözleşmelerin (Smart Contracts)**

Denetlenmesi: Akıllı sözleşmeler blok zinciri içerisinde saklanabilen kod parçaları olduğu için sözleşmeli taraflar akıllı sözleşmelerin doğrulanması için bir güvence sağlayıcıya ihtiyaç duyabileceklerdir. Bu noktada denetçiler akıllı sözleşmeler ile dış veri kaynakları arasında doğrulamayı sağlayan bir ara yüz oluşturabileceklerdir. Finansal tablo denetimi bağlamında yönetim işletmedeki iş süreçleri akıllı sözleşme kodları ile sağlamıyor ise bunları doğrulamak için gerekli kontrolleri sağlamak durumunda kalacaklardır. Bağımsız denetim sürecinde bir işletmedeki akıllı sözleşmeler yönetimin kontrolleri altında bulunan akıllı sözleşme kodlarının doğrulanması ve güvence sağlanması üzerine temellenecektir (Deloitte Raporu, 2017: 11-12).

• **Blok Zinciri Konsorsiyumlarında**

Denetim: Özel bir blok zinciri teknolojisinin yapılmasında kontrollerin etkinliği açısından güvence sağlamak amacıyla bağımsız bir denetçiye ihtiyaç duyulabilecektir. Özellikle sofistike teknikler ile blok zincirini işletebilmek için gerekli olan güvenlik, erişilebilirlik, süreç bütünlüğü, gizlilik ve güvenilirlik gibi konularda denetçi önemli rol oynayabilecektir (Deloitte Raporu, 2017:12).

• **İdareci İşlevi:** Bir blok zinciri içerisindeki merkezi idareci zincir içerisindeki protokollerin gözlenmesi ve işleyişi hakkında doğrulayıcı bir rol oynayabilecektir. Gerek yasal sorumlulukların yerine getirilmesi gerekse zincirin işlevsel sorumluluklarının

sağlanması açısından merkezi bir yönetici önemli rol oynayabilecektir (Deloitte Raporu, 2017:12-13).

• **Arabuluculuk İşlevi:** Karmaşık işletme uygulamaları kimi zaman taraflar arasında anlaşmazlıkların doğmasına neden olabilecektir. İzinli bir blok zinciri içerisinde uzlaşma sağlanması için denetçilerin de yer aldığı çeşitli kişilere yardımı ile gerçekleştirilecektir (Deloitte Raporu, 2017: 13).

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Muhasebe meslek mensupları verinin ölçümü, bilginin farklı açılardan analizi ve artan teknolojik gelişmelere ayak uydurma gibi konularda eğitim alan ve kendini geliştiren bir yapıdadır. Bu perspektiften bakıldığında blok zinciri ve yapay zeka mesleğin gelişimi üzerinde etkiler yaratmaya devam edecektir. Bitcoin blok zinciri teknolojisi içerisinde en çok bilinen dijital para birimi olmasına rağmen aysbergin sadece görünen yüzünü oluşturmaktadır. Bazı işletmeler işlem süreçlerinde ve müşterilerinden gelen ödemelerde Bitcoin gibi kripto paraları kabul etmekte olması bu teknolojinin muhasebe mesleği üzerine olan etkilerinin sadece bir tanesini oluşturmaktadır (Smith, 2017). Ancak blok zinciri teknolojisinin yaygınlaşması ve Bitcoin gibi dijital para birimlerinin kullanımının ülkeler bazında genel kabul görmesi muhasebe mesleğinin gelecekte göstermesi gereken eğilimi anlaması açısından önem taşımaktadır.

Bu çalışmada özellikle geleneksel anlamda yaklaşık yedi asırdır uygulama alanı bulunan çift taraflı kayıt sisteminin blok zinciri teknolojisi ile geçirmekte olduğu dönüşüm üzerinde durulmaktadır. Blok zinciri temelli dağıtık defter yapısı üç taraflı muhasebe kayıt sistemini gündeme getirmekte ve ilk bakışta mevcut anlamdaki muhasebe ve denetim faaliyetlerini gereksiz hale dönüştürmektedir. Bu mesleğin uygulamalarının ortadan kalkması anlamına gelmemekte yeni teknolojik ekosistem içerisinde mesleğe yeni rollerin biçilmesini

sağlamaktadır. Blok zinciri temelli muhasebe sisteminde internete bağlı olarak gerçekleşen tüm işlemler zincirin birer parçası haline gelerek bloklarda yer almakta ve ilgili taraflar açısından bilgi güvenliğinin sağlanması ve hata ile hilelerin önlenmesi gibi finansal raporlama ve denetimin temel amaçlarını yerine getirmelerine yardımcı olmaktadır. Ayrıca muhasebe meslek mensuplarının işletmeye ilişkin finansal durumun ve performansın ölçümünü gerçek zamanlı olarak gözlemlemesi mümkün olacağından çevresel risklere karşı işletmelerin hazırlanması noktasında danışmanlık hizmetleri sunması gibi

değişen yeni mesleki işlevleri de tanımlamaktadır. Özellikle denetim faaliyetleri açısından bir önceki bölümde ifade edilen yeni roller ile denetçinin de kağıt temelli faaliyetlerden uzaklaşarak yeni teknolojiye ayak uyduran daha spesifik alanlarda hizmetler sunması mümkün olabilecek niteliktedir. Sonuç olarak gerek meslek mensuplarının gerekse meslek örgütlerinin değişime uygun olarak gerekli düzenlemeleri ve alt yapıyı hazırlamayı sağlayacak nitelikte adımlar atarak blok zinciri temelli muhasebe uygulamalarında kullanılacak teknoloji araçlarını fırsata dönüştürmesi gerekmektedir.

KAYNAKÇA

1. ANDERSON, N. (2016). Blockchain Technology: A game-changer in accounting?. Deloitte, March.
2. BRAUDEL, F. (2004). Maddi Uygarlık: Mücadele Oyunları, Çeviren: Mehmet Ali Kılıçbay, İmge Kitabevi, İkinci Baskı, Ankara, Mart.
3. DELOITTE Report. (2017). Blockchain Technology and Its Potential Impact on the Audit and Assurance Profession, <https://www.aicpa.org>
4. DREW, J. (2018). How AI, blockchain, and automation will reinvent accounting, <https://www.journalofaccountancy.com/podcast/ai-blockchain-automation-reinventing-accounting.html>
5. EISENBERG, A. (2018). How Blockchain will Impact Accounting?, <https://igniteoutsourcing.com/publications/blockchain-accounting-applications/>
6. HİÇŞAŞMAZ, Mazhar. 1974. *Genel Muhasebe – Teori ve Uygulama Esasları*, İkinci Baskı, Ankara: Sevinç Matbaası.
7. HİÇŞAŞMAZ, Mazhar. 1970. *Tarihsel Gelişimi İçerisinde Muhasebenin Teorisi ve Teknik Yapısı*, Ankara: TİSA Matbaacılık Sanayi.
8. ISAAC, A. (1947). İşletme İktisadı Cilt:1, Çeviren: Dr. Orhan Tuna, İstanbul Üniversitesi Yayınları No:117, İktisat Fakültesi Yayınları No:8, İsmail Akgün Matbaası, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş İkinci Baskı, İstanbul.
9. LUTHER, W. J. (2016). Bitcoin and the future of digital payments. The Independent Review, 20(3), 397-404.
10. NAKAMOTO, S. (2008). Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System, unpublished manuscript, retrieved at <http://pdos.csail.mit.edu/6.824/papers/bitcoin.pdf>
11. OTAR, İ. (2005). Muhasebede "Muzaaf Usul" L. Pacioli'den Önce Var mıydı?-1, Muhasebe ve Finansman Dergisi, Sayı: 28.
12. OVENDEN, J. (2017). Will Blockchain Render Accountants Irrelevant?, <https://channels.theinnovationenterprise.com/articles/will-blockchain-render-accountants-irrelevant>
13. POTEKHINA, A., & Riumkin, I. (2017). Blockchain—a new accounting paradigm: Implications for credit risk management, <http://www.diva->

- portal.org/smash/get/diva2:1114333/FULLTEXT01.pdf
15. RAIBORN, C., & Sivitanides, M. (2015). Accounting issues related to Bitcoins. *Journal of Corporate Accounting & Finance*, 26(2), 25-34.
 16. RAM, A., Maroun, W., & Garnett, R. (2016). Accounting for the Bitcoin: accountability, neoliberalism and a correspondence analysis. *Meditari Accountancy Research*, 24(1), 2-35.
 17. ROSENBERG, E. (2017). How blockchain is going to change accounting forever, <https://due.com/blog/blockchain-to-change-accounting-forever/>
 18. RÜCKESHÄUSER, L. (2017). Do We Really Want Blockchain-Based Accounting? Decentralized Consensus as Enabler of Management Override of Internal Controls. *Proceedings of the 13th International Conference on Wirtschaftsinformatik*, 16–30, University of St. Gallen, February 12–15.
 19. SIMON, A.D., Kasale, S. and Manish, P.M. (2017). Blockchain Technology in Accounting & Audit, *IOSR Journal of business and management*, <http://www.iosrjournals.org/iosr-jbm/papers/Conf.17037-2017/Volume-6/2.%2006-09.pdf>
 20. SMİTH, S. S. (2017). What accountants need to know about blockchain, <https://www.Accountingtoday.com/opinion/what-accountants-need-to-know-about-blockchain-technology-beyond-bitcoin>
 21. SOMBART, W. (2008). *Burjuva: Modern Ekonomi Dönemine Ait İnsanın Ahlaki ve Entelektüel Tarihine Katkı*, Çeviren: Oğuz Adanır, Doğu Batı Yayınları, Ankara, Mart.
 22. TYSIAC, K. (2017a). Blockchain considerations for management and Auditors, <https://www.journalofaccountancy.com/news/2017/dec/blockchain-for-management-and-auditors-201717994.html>
 23. TYSIAC, K. (2017b). Blockchain: An opportunity for accountants? Or a threat?, <https://www.journalofaccountancy.com/news/2017/nov/blockchain-opportunity-for-accountants-201717900.html>
 24. TYSIAC, K. (2018). How blockchain might affect audit and assurance?, <https://www.journalofaccountancy.com/news/2018/mar/how-blockchain-might-affect-audit-assurance-201818554.html>
 25. UÇMA, T. (2011). *Muhasebenin Teorik Yapısı – Genel Bir Bakış*, Ankara: Gazi Kitabevi.
 26. UÇMA, T. (2010). Çift- Taraflı Kayıt Sistemi ve Kapitalizmin Doğuşu: Werner Sombart'ın Sosyo-ekonomik Perspektifinden, *Muhasebe ve Denetim Bakış Dergisi*, Yıl: 10, Sayı:32, Ekim, S. 101 - 115.
 27. WUNSCHE, A. (2016). Technological Disruption of Capital Markets and Reporting?, <https://www.cpacanada.ca/-/media/site/business-and-accounting-resources/docs/g10157-rg-technological-disruption-of-capital-markets-reporting-introduction-to-blockchain-october-2016.pdf>
 28. <https://www.icaew.com/-/media/corporate/files/technical/information-technology/technology/blockchain-and-the-future-of-accountancy.ashx>
 29. <https://www.charteredaccountantsanz.com/media/c1430d6febb3444192436ffc8b685c7c.ashx>

USTA OLMAK MI DİĞERLERİNDEN DAHA İYİ OLMAK MI? ÇOKLU BAŞARI HEDEFLERİNE DAİR TEORİK ÇERÇEVE¹

TO BE A MASTER OR BETTER THAN OTHERS? A THEORETICAL FRAMEWORK REGARDING THE MULTIPLE ACHIEVEMENT GOALS

Tuğba ERHAN*, İlker Hüseyin ÇARIKÇI**, Ali Murat ALPARSLAN***

* Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, Yabancı Diller Yüksekokulu, tugbaerhan@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5697-490X>

** Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ilkercarikci@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-3095-6359>

*** Doç. Dr., Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, alimurat@maku.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-1682-4202>

ÖZ

Bireylerin motive biçimde başarılı olmaları için belirgin bir hedef kimliğine sahip olmaları gerekmektedir. Kimilerinin hayatta merkeze koydukları hedef kimliği sevdiği, yeterlilik hissettiği ve özgür olabildiği bir alanda usta olabilmekten, kimilerinin hedef kimliği ise var olduğu ortamda diğerlerinden daha iyi skor üretebilmek, kıyaslamalı olarak kendini diğerlerine göre daha iyi performans üretebilmektir. Sonuç odaklı olan performans hedefleri; kişilerin yaptıkları işte odaklarını daraltarak veya tavan etkisi oluşturmaktadır. Sonuca odaklanan birey sürecin kalitesini önemsemeyebilmekte ve daha az öğrenme gerçekleştirebilmektedir. Bu yüzden örgütler ve toplumlar performans temelli başarıların sayısını artırmak yerine ustalık temelli başarıları desteklemelidir. Ancak hızla değişen sosyo-ekonomik şartlar bireylerin birden fazla başarı hedef yönelimine sahip olmalarını gerektirebilmektedir. Bu bağlamda birden fazla başarı hedef yönelimine sahip olmak 21.yüzyılın rekabetçi şartlarına uyumlu görülebilmektedir. Bu çalışmada; başarı hedeflerinin performans ve ustalık boyutlarına ilişkin kavramsal çerçeve belirtilmektedir. Bunun yanı sıra performans ve ustalık hedeflerinin aynı anda takip edilebileceğinin de mümkün olduğu vurgulanmaktadır. Ayrıca bu çalışma ustalık hedef yönelimine sahip bireylerin toplumların kalkınmasında önemli rol oynadığına ve uzun vadede gelişmişlik düzeylerini arttıracığına ışık tutmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Hedefler, Başarı Hedefleri, Çoklu Hedef Takibi, Ustalık, Performans

Jel Kodları: M10, M12, M19

ABSTRACT

Individuals should have specific goal identification to be successful in a motivational manner. As the center of their goal identification some may choose to be a master in a field that they love, feel competent or free on the other hand, some may choose to do better scores or show comparatively better performance in their existing environments than the others. Outcome based performance goals; may narrow down the focus on the tasks that individuals have been doing or create a ceiling effect. Individual who focuses on the result may underestimate the quality of the process and less learning may be actualized. For this reason, rather than increasing the number of performance based achievements, organizations and societies should encourage the mastery based achievements.

¹ Bu çalışma Tuğba Erhan'ın "Akademisyenlerin Motivasyon Kaynaklarının ve Değerlerinin Çoklu Başarı Hedefleri Üzerinde Etkileri" başlıklı doktora tezinden üretilmiştir.

However, rapidly changing socio-economic conditions may require individuals to have more than one achievement goal orientation. In this respect having more than one achievement goal orientation may seem adaptive to twenty-first century's competitive conditions. In this study, theoretical framework of achievement goals regarding the performance and mastery dimensions have been pointed out. Besides it has also been emphasized that the pursuit of performance and mastery goals at the same time might be possible. Furthermore this study has shed a light on having individuals with mastery goal orientation play a significant role on the progress of societies and increases the levels of development in the long run.

Keywords: Goals, Achievement Goals, Multiple Goal Pursuit, Mastery, Performance

Jel Codes: M10, M12, M19

1. GİRİŞ

Bireyi bir amaç uğrunda çalışmaya sevk edebilmek için, onu motive edebilecek, yolundan ayrılmamasını sağlayacak, varabilmek için istekliliğini sürekli kılacak bir ufuk belirlemek gerekir. Bu ufkun varılabilir, gözle görülen ve arzulanan bir çizgide olması kişiyi bu yolda diri tutması için çok önemlidir. Bir örgütteki bireylerin örgüte değer katmaları, ortak amaca ulaşmak adına; sağlamaları için koyulan ve bireysel olarak da içselleştirilen, amaçla bağlantısı ve tutarlılığı olan hedeflerle mümkündür. Dolayısıyla bireyleri ve örgütleri başarıya götüren hem bireysel hem de örgüt hedeflerinin doğru özelliklerle belirlenmesi gerekmektedir.

Bu çalışma literatürde çokça tartışılan ve ifade edilen hedef özelliklerinin yanında, odağı farklı bir paradigma ile farklı bir noktaya koymak adına yapılmıştır. Hedef yönelimleri olarak ifade edilen bu konu; bireylerin sahip oldukları farklı hedef yönelimlerinin (ustalık/performans) faydaları ve zararlarını değerlendirmektedir. Bu değerlendirmeler başarı hedef literatürü başlığı altında ustalık ve performans başarı hedef yönelimleri olarak sınıflandırılmaktadır. Bu iki hedef yönelimi isimlerinden de anlaşıldığı gibi bir alanın ustası olmayı ya da bir alanda performans sergilerken diğerleri ile yarışmayı ifade etmektedir.

Ustalık başarı hedef yönelimine sahip bireylerin rakipleri yalnızca kendileridir. Çalıştıkları alan ya da meslek ne olursa olsun “en iyi olmak” sahip oldukları tek hedefdir. Bu bağlamda ustalık hedefleri alanında uzmanlaşmış bireyleri

belirtmektedir. Örneğin; tıp fakültesinden mezun olan tüm öğrencilerin doktor olması genel bir nitelik iken; uzman olacakları alana yönelmeleri özelleşmek istedikleri bir eğilimi ifade edebilir. Bu eğilimler sonucunda bireyler alanlarının en iyisi olmayı tercih edebilme hakkına sahip iken; alanında diğer bireylerden daha iyi olmayı da benimseyebilir. Hangi yönelimin daha sağlıklı olduğu, yönelimlerin beraber benimsenip benimsenemeyeceği ile ilgili çeşitli çözümler bu çalışma ile yapılmaya çalışılmıştır. Ancak bu konu ile ilgili araştırmaların azlığı ve sığlığı, bu konu üzerine eğilebilecek araştırmacılar için özgün bir fırsat olarak görülmektedir.

2. HEDEF KAVRAMI VE HEDEF BELİRLEME TEORİSİ

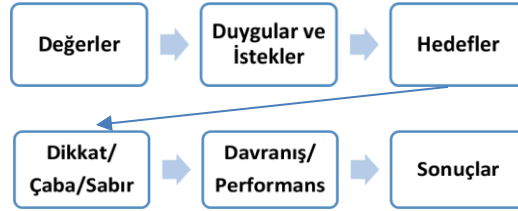
Bireylerin bilinçli olarak elde etmek için çaba gösterdikleri hareketler, davranışlar ve yönelimler olarak ifade edilen hedeflerin insan motivasyonunun temel yapı taşları olduğu düşünülmektedir (Schunk ve Usher, 2012: 18). Hedefleri tanımlamak, hedeflerin neden ve nasıl ortaya çıktığı sorusuna cevap aramayı kısmen kolaylaştırabilmektedir. Ancak bir bireyin diğer bireylerden daha fazla performans göstermesi ya da daha fazla başarılı olması ve bu başarı/başarısızlık durumlarına verdikleri tepkilerin nedenleri psikoloji alanının önemli bir araştırma konusu olarak yerini korumaktadır.

Öte yandan hedeflerin; insanın hayatta kalabilmesinde, gelişmesinde, yaşamını istediği gibi şekillendirip ilerleme sağlamasındaki rolünün de oldukça önem taşıdığı vurgulanmaktadır (Buss, 2008: 42).

Bunun temelinde insan davranışlarının sebeplerini açıklamaya çalışmak yer almaktadır. Bu açıklamalar hedef belirleme teorisi adı altında belirtilmektedir. Hedef belirleme teorisi bireylerin tüm davranışlarını açıklamaya yönelmek yerine daha sınırlı yaklaşımlar üretmek motivasyonel süreçleri ortaya çıkarmayı amaçlamaktadır (Locke vd., 1981: 125). Bunun yanı sıra hedef belirleme her zaman bireylerin performansını motive etmek için etkili bir teknik olarak da ifade edilmektedir (Locke ve Latham, 2009: 17; Locke ve Latham, 1990: 15; Koch ve Nafziger, 2011: 212). Ayrıca Maslow (1987: 22), motivasyon alanı çalışmalarının insan hedefleri ve ihtiyaçlarının bir parçası olarak araştırılması gerektiği fikrini ileri sürerek hedef belirleme teorisini desteklemiştir. Hedef belirleme teorisi kurucularından Edwin A. Locke, deneysel aynı zamanda endüstriyel psikolog olan Thomas Ryan ile kişilik teorisini ve toplu karar verme ile hedeflerin seviyeleri ile ilgili çalışma yapan sosyal psikolog olan Kurt Lewin'den oldukça etkilenmiş ve 1970'lerden sonra Gary P. Latham ile bir araya gelerek hedef belirleme teorisini geliştirmişlerdir (Miner, 2005: 159). Hedef belirleme teorisi örgüt çalışanlarının motivasyonunu yükseltme amacını destekleyen bir teoridir (Latham ve Locke, 2007: 298). Bu teorisinin temelinde, çalışanların motivasyonunu tek bir doğrultuda tutmak ve yükseltmek yatmaktadır. Böylece insan kaynağı hem istek hem de çaba noktasında ortak bir amaca doğru sevk edilebilecektir. Bu teoriyi destekleyen temel ve ilk yaklaşımlardan biri de Peter F. Drucker tarafından ilk kez 1954 yılında "amaçlara göre yönetim" şeklinde ifade edilmiştir. Bu anlayış temel alındığında örgütün tüm bireyleri en üst düzeyden en alt düzeye örgütün amaçlarına destek verecek yönde hedefler belirlemeli ve örgütün bütünsel amaçları doğrultusunda hareket etmelidir (Drucker, 1986: 296). Locke ve Latham özel olarak hedef belirleme teorisinin süreci üzerinde

yoğunlaşmış ve 25 yıldan fazla bir zaman dilimini kapsayacak şekilde çalışmalarını sürdürmüş ve uzun varsayımlar listesi oluşturmak yerine tek bir basit sorunun yanıtı üzerine temel bir varsayıma odaklanmışlardır. Bu varsayımda sordukları ilk soru "hedefler eylemleri etkiler mi?" şeklindedir (Locke ve Latham, 1990: 1). Bu hipotezin öncülüğünde hedef kavramı, bireyleri belirli davranışlar doğrultusunda odaklanmış ve anlık güdüler ile harekete geçiren bilinçli yönelimler olarak ifade edilmiştir (Locke ve Latham, 1990: 27). Başka bir deyişle; bireyler kendileri için hedef belirler ve bu hedefler davranışların ortaya konulmasında önemli rol oynayan güçlü motive edici özelliktedir (Wentzel, 2000: 105). İnsan davranışının ve başarıyı gerektiren durumlar karşısında göstermiş olduğu tepkilerin sahip olunan "yeterlik" ile gerçekleştiği varsayılmaktadır. Bir başka ifade ile yeterlik; insan davranışlarının temel bir motivasyon aracı olarak düşünülmektedir (McClelland, 1985: 812). Başarı durumlarında ortaya çıkan yeterlik tüm bireylerde aynı şekilde var olmamaktadır. Bireylerin bazıları sahip oldukları yeterlikler ile yaptıkları işlerde en iyisi olmayı/usta olmayı hedeflerken; bazıları bu yeterlikleri sadece diğerlerinden üstün olmak için kullanabilmektedir. Hedef belirleme teorisi uygulamaya açık teori kategorisine girdiği için spor ve rehabilitasyon alanları dahil birçok farklı disiplinde uygulanabilmektedir. Bununla birlikte hedef belirleme teorisinin başarısı, bu teorisinin yeterliliğine ve uygulanabilirliğine yön veren ara bulucu (mediator) ve düzenleyici (moderator) unsurların göz önünde bulundurulmasına bağlıdır (Locke ve Latham, 2006: 267-268). Bireyler sahip oldukları soyut/duygusal hedefleri gerekli çaba, ilgi ve sabır ile daha somut hedefler haline dönüştürme eğilimindedir (Latham, 2003: 311). Bu eğilimin gerçekleşme sırası Şekil 1'de hedef belirleme teorisinin genel modeli olarak belirtilmektedir.

Şekil 1: Hedef Belirleme Teorisinin Genel Modeli
Memnuniyet ve Yüksek Motivasyon Haya Kırıklığı ve Düşük Motivasyon

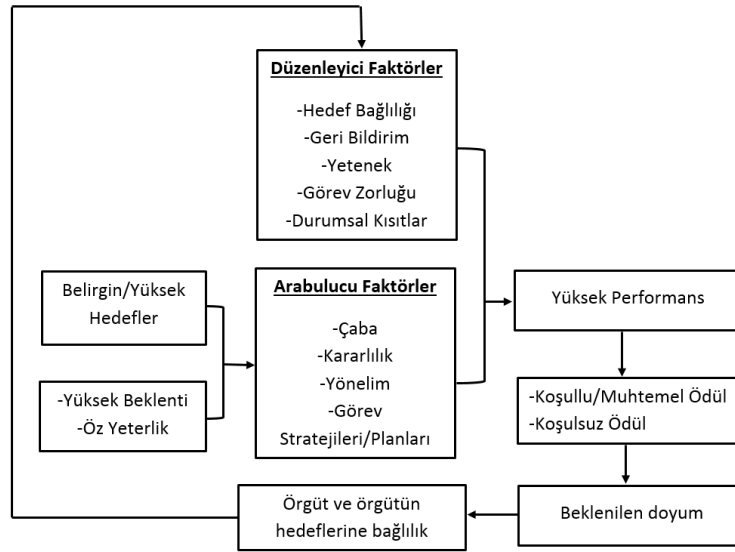


Kaynak:(Lunenburg, 2011: 2)

Ayrıca Şekil 1’de, arabulucu ve düzenleyici değişkenler gözönünde bulundurulduğunda hedeflerin kazanımında yüksek performans elde edilebilecektir (Locke ve Latham, 1990: 244). Buna ek olarak, Locke ve Latham (1990: 245)’in çalışması; iş tatmini ve üretkenlik arasında anlamlı bir ilişkinin

olduğunu belirtmektedir. Bu çalışmaya göre iş tatmini unsuru örgüte ve örgütün hedeflerine bağlılığa sebep olmaktadır. Aynı zamanda bu hedeflerin zorlayıcı ve yüksek yeterlilikle bağdaşması sonrasında yüksek performans ile sonuçlandığı da görülmektedir.

Şekil 2:Yüksek Performans Döngüsü



Kaynak: (Locke ve Latham, 1990: 253)

Hedef belirleme teorisi üzerinde sıkça durulan bir unsur da etkili hedeflerin temel bazı özelliklere sahip olması durumudur (Latham, 2007: 75). Bu temel özelliklerin en başında Şekil 2’de görüldüğü gibi belirgin/net (specific) hedeflere sahip olmak gelmektedir. Buna ek olarak hedeflerin ölçülebilir (measurable), ulaşılabilir (attainable), birbiri ile ilgili olması ve gerçekçi olması (relevant/realistic), zaman sınırlılığına (time-bound) sahip olması

gerektiğini ortaya koymuştur (Latham, 2009: 40- 41). Saha araştırmalarında görülmüştür ki; bu özelliklerden en çok vurgulanan; belirgin ve zor hedeflerin daha etkili olduğudur. Kolay ve “elinden gelenin en iyisi yap” (do your best goals) ifadesini içeren hedefler beklenen etkiyi gösterememektedir (Locke vd., 1981: 125). Hedeflerin belirgin, ölçülebilir, ulaşılabilir, birbiri ile ilişkili, gerçekçi ve zaman sınırlılığına sahip olması onları SMART

hedefler yapmaktadır. MacLeod (2013: 70); bu özelliklere ek olarak heyecan verici/bağlılık yapıcı ve ödüllendirici olması gibi iki özellik daha ekleyerek, hedefleri SMARTER hedefler olarak ifade etmektedir. Bu özellikler aşağıdaki gibi açıklanabilmektedir.

Specific (Belirgin): Hedefleri belirginleştirme, ulaşılabilir isteneni netleştirme bireylerin başarı elde etmedeki ilk önemli adımudur. Birçok belirsiz hedef sınırlı kaynakların (zaman, enerji, dikkat) boşa harcanmasına neden olabilmektedir. Ayrıca belirgin bir hedefe sahip olmak bireyin odak noktasının başarılan hedefe yönelmesini sağlar ve bireyin o hedefi başka bir zamana ertelemesine engel olur (Latham, Borgogni ve Petitta, 2008: 386).

Measurable (Ölçülebilir): Yönetim alanında oldukça sık dile getirilen söylemlerden biri de “ölçemediklerini yönetemezsin” şeklindedir. Hedeflerin sayısal veriler ile ifade edilmesi başarının derecesinin doğru bir şekilde ortaya konulmasını sağlayabilmektedir.

Achievable (Başarılabilir): Bireylerin sahip oldukları sınırlı kaynaklar göz önüne alındığında hedeflerin elde edilebilir ve gerçekçi olması hedeflerin hayal kırıklığına sebep olmasını ortadan kaldıracaktır. Kaynaklar doğrultusunda ulaşılabilir hedefler başarıya ulaştırabilecektir.

Relevant (Birbiri ile ilişkili olması): Hedefler bireylerin temel amaçları ile ilintili olduğu müddetçe anlamlı ve bağlayıcı olacaktır. Amaçlara ulaştıracak hedeflere yönelmesi, kişinin gitmek istediği yolda tutarlı kalmasını, daha hızlı olmasını ve motive kalmasını sağlayacaktır.

Time-Bound (Zaman sınırlılığı): Hem bireylerin kendi belirledikleri hem de bireylere başkaları tarafından belirlenen hedeflerin elde edilme sürecinin belirlenmesi gerektiğini ifade etmektedir. Çünkü “mümkün olan en kısa zaman” kavramı tüm bireylere göre değişiklik gösterebilmekte ve belirginlikten uzak bir genelleme ortaya çıkarmaktadır.

Engaging (Bağlılık hissetme): Bireyler hedeflerini belirlerken ya da kendileri için belirlenen hedeflere ulaşmak isterken gerek hedefin içeriğine gerekse hedefin belirlenme aşamalarına hakim ve dahil olmak isterler. Bu süreçte hedefi gerçekleştirecek olanın katılımının sağlanması ve hedef üzerinde mutabakata varılması, kişinin hedefi içselleştirmesini sağlayacaktır. Bu süreçlere dahil olmak bireyin hem motivasyonunu hem de hedeflerine karşı bağlılık hissini artırır. Smarter hedeflerdeki “E” bazı çalışmalarda exciting (heyecan verici) kelimesi ile de ifade edilmektedir. Hedeflerin bireylerde heyecan ve ilham uyandırıcı özelliğinin olması gerektiği belirtilmektedir (<http://www.achieve-goal-setting-success.com/smart-goal.html>).

Rewarding (Ödüllendirici): Bireylerin ulaşmak istediği hedeflerin başında, ortasında veya sonunda onları motive edici dürtülerin (içsel, dışsal) ve çeşitli motivasyon kaynaklarının varlığı hedeflerin kolaylıkla ilerlemesini sağlamaktadır. İçsel ödüllendirme sürecin başında dışsal ödüllendirme ise sürecin sonunda, beklenmedik ve sürekli değişen niteliklerde verilmelidir.

3. BAŞARI HEDEF KURAMI

İnsanoğlunun değişen davranış yönelimleri ve bu yönelimler sonucunda elde etmek istedikleri hedefler oldukça dinamik bir yapıya sahiptir. Bu yapı içerisinde hiç kuşkusuz bireyleri davranış değişikliğine doğru yönelten bir ya da birden fazla motivasyon aracı mevcuttur. Hedefe yönelik davranışları harekete geçiren, teşvik eden ve sürdürülmesini içeren bir süreç olarak ifade edilen motivasyon; hedef türlerini tanımlarken de kullanılmaktadır (Schunk, Pintrich ve Meece, 2008: 4). Motivasyon kavramı ile ilgili kaynaklar incelendiğinde ise bu kaynakların beslediği önemli bileşenlerden birinin başarı olduğu görülmektedir (Maehr ve Zusho, 2009: 77; Elliot ve Murayama: 2008, 613; Van Yperen, Blaga ve Postmes, 2014: 1; Ryan, 2012: 3).

Sosyal psikoloji alanının önemli isimlerinden biri olan McClelland (1961: 1-2)' da özellikle bazı ülkelerin, toplulukların, kuruluşların diğerlerinden neden daha fazla üretken, başarılı ve sürekli bir gelişim içinde oldukları sorusunun yanıtını ararken yüksek motivasyon sahibi olmalarının en önemli kaynaklarından birinin “başarı” olduğunu bir kez daha vurgulamıştır. Hedef kavramı açıklanırken sıklıkla kullanılan en temel tanım; bireylerin başarmak veya elde etmek için harcadıkları çabalar şeklindedir. Bu bağlamda başarı hedeflerini bu tanımdan ayırt etmek gerektiği ileri sürülmüştür.

Başarı hedeflerinin “neden başarılı olmak” sorusuna yanıt aradığı, “neden bireylerin diğerlerinden daha başarılı olmak istediği” gibi konuları anlamaya ve analiz etmeye odaklandığı ifade edilmiştir (Maehr ve Zusho, 2009: 78). Ayrıca Emmons (1986: 1059); başarı hedeflerinin bir ya da birden fazla soyut hedef içerebileceğini de öne sürmektedir. Örneğin; bireyin matematik dersinde en yüksek notu almak istemesi; matematik alanında usta olmak istemesi ve hayatının tüm bölümlerinde karşılaştığı sorunlara matematik yolu ile çözümler

bulmayı istemesi olabilirken diğer bir hedefi de matematik dersinde yüksek not alarak sınıf içerisinde saygınlık ve ilgi elde etmek olabilir.

Hedef teorisyenlerinin ve sosyal psikologların üzerinde fikir birliğine vardığı başarı hedefleri ile ilgili olarak; bireylerin elde etmek istedikleri durumları nasıl yorumladıkları ve bu durumlar karşısında verdikleri tepkileri sınıflandırma konusunda bireylerin tercih ettiği hedef yönelimleri de ifade edilmektedir (Ames, 1992: 261; Thrash ve Elliot, 2002: 729- 730).

Tablo 1’de, başarı hedeflerinin farklı hedef teorisyenleri tarafından türleri, tanımları ve teorik yaklaşımları yer almaktadır. Bu tanımlamalar yapılırken bilişsel davranışlar göz önüne alınmakta ve bireysel farklılıklar şüphesiz başarı/başarısızlık nedenlerini ortaya koymada devreye girmektedir (Graham ve Weiner, 1996: 63). Bu süreçte organizma olarak adlandırılan bireyler kendilerine mutlu sonuçlar sağlayacak etkinliklere yönelmek için harekete geçerken, kendilerine kötü sonuçlar doğurabilecek etkinliklere yönelmekten uzak durmayı tercih etmektedir (Weiner, 1986: 6).

Tablo 1: Başarı Hedef Teorisi Yaklaşımları

Kuramcı	İlgili Yayınlar	Hedef Kaynağı	Teorik Modeli	Performans Hedeflerinin Rolü	Literatür Katkıları
Ames	Ames , Archer 1988; Ames, 1992	Durum	İki Hedef: Ustalık(yaklaşma) Performans (yaklaşma)	Sınıf ortamlarında performans hedefleri ile uyumsuz, sosyal karşılaştırma süreçlerini vurgular	Sınıf ortamlarında yapılan araştırma
Dweck	Dweck, Leggett, 1988; Elliot, Dweck, 1988	Birey	İki Hedef: Öğrenme (yaklaşma), Performans (yaklaşma ve kaçınmanın birleşimi)	Performans hedefleri zekâ ile ilgili görüşlerin oluşumu ile uyumsuz; performans hedefleri düşük yeterlik algıları ile uyumsuz	Hedeflerin öncüleri olarak zekâ teorileri
Elliot	Elliot, 1999, 2005; Elliot, McGregor, 2003	Çoğunlukla Birey	Üç ve Dört Hedef: Ustalık Yaklaşma, Ustalık Kaçınma, Performans Yaklaşma, Performans Kaçınma	Diğerlerinden daha iyi performans göstermek ve dış etkenlerden etkilenmesine karşı içerisindeki oluşuma odaklanma doğrultusunda uyumlu	Yaklaşma ve kaçınma arasındaki firkin bir kez daha tanımlanması; hedeflerin öncüleri olarak başarı güdüleri
Harackiewicz	Harackiewicz Barron;Elliot, 1998; Harackiewicz v.d., 2002; Barron, Harackiewicz, 2001	Çoğunlukla Birey	İki Hedef: Ustalık Yaklaşma-Performans Yaklaşma	Diğerlerinden daha iyi performans göstermeye odaklanıldığında belirli durumlarda uyumlu	Amaç ve hedefler arasındaki fark; Çoklu hedef takibi ;İlgi gelişimi
Maehr	Maehr, Braskamp, 1986; Maehr, Midgley 1991, 1996	Birey ve Durum	İki Hedef: Görev/Ustalık Yaklaşma; Yeterlik/ Performans yaklaşma	Performans hedefleri olumsuz benlik algısını arttırmasına yönelik uyumsuz	Sosyo-bireysel ve benlik süreçlerinin motivasyon rolü
Midgley	Midgley, Middleton, Kaplan,2001; Maehr, Midgley,1996	Çoğunlukla Durum	Üç Hedef: Ustalık Yaklaşma, Performans Yaklaşma, Performans Kaçınma	Olası faydalarının performans hedeflerini desteklemesinden dolayı uyumsuz	Sınıf uygulamaları Motivasyonel eşitliği vurgulama
Nicholls	Nicholls, 1984; 1990	Birey ve Durum	İki Hedef: Görev merkezli yaklaşma, Ego merkezli yaklaşma	Performans hedeflerinin yeterlik özelliklerine yön vermesinden dolayı uyumsuz	Yeterlik kavramının gelişimi; Motivasyonel eşitliğe odaklanma
Pintrick	Pintrich, 2000a,b	Birey	Dört Hedef: Ustalık Yaklaşma, Ustalık Kaçınma, Performans Yaklaşma, Performans Kaçınma	Diğerlerinden daha iyi performans gösterilmesine odaklanıldığında uyumlu	Biliş ve motivasyon arasındaki etkileşim; Yaklaşma ve kaçınma farkı

Kaynak: (Maehr ve Zusho, 2009: 83)

Tablo 1’de, başarı hedeflerinin farklı hedef teorisyenleri tarafından türleri, tanımları ve teorik yaklaşımları yer almaktadır. Bu tanımlamalar yapılırken bilişsel davranışlar göz önüne alınmakta ve bireysel farklılıklar şüphesiz başarı/başarısızlık nedenlerini ortaya koymada devreye girmektedir (Graham ve Weiner, 1996: 63). Bu süreçte organizma olarak adlandırılan bireyler kendilerine mutlu sonuçlar sağlayacak etkinliklere yönelmek için harekete geçerken, kendilerine kötü sonuçlar doğurabilecek etkinliklere yönelmekten uzak durmayı tercih etmektedir (Weiner, 1986: 6).

Elliot, Dweck ve Nicholls gibi motivasyon alanına büyük ölçüde katkı sağlamış psikologlar başarı hedef yaklaşımlarını

önemli ölçüde incelemiş ve derinlemesine çıkarımlar elde etmişlerdir (Thrash ve Hurst, 2008: 224-225). Bu inceleme sonucunda Elliot ve McGregor (2001: 501), 2x2 başarı hedef çerçevesinin ustalık-yaklaşma (mastery-approach), ustalık-kaçınma (mastery-avoidance), performans yaklaşma (performance-approach), performans kaçınma (performance-avoidance) hedef yönelimlerinden oluştuğunu belirtmektedir. Ayrıca faktör analizi verilerinde de bu dört başarı hedefinin birbirinden bağımsız olduğunu destekleyen sonuçların ortaya çıktığı da ifade edilmektedir. Ayrıca ustalık kaçınma hedeflerinin ustalık yaklaşma hedeflerine göre daha olumsuz; performans kaçınma hedeflerine göre ise daha olumlu sonuçlara sahip olduğu belirtilmektedir.

Tablo 2: 2x2 Başarı Hedefleri

<i>(Pozitif-Başarıya Yaklaşma)</i> Uсталık-Yaklaşma	<i>(Pozitif- Başarıya Yaklaşma)</i> Performans-Yaklaşma
<i>(Negatif- Başarısızlıktan Kaçınma)</i> Uсталık- Kaçınma	<i>(Negatif- Başarısızlıktan Kaçınma)</i> Performans-Kaçınma

Kaynak: (Elliot ve McGregor, 2001: 502)

Tablo 2’de başarı hedeflerinin ayrımı ve elde edilme dereceleri (valence) yer almaktadır. Ayrıca başarı hedef literatüründe de daha önce belirtildiği üzere ebeveynlerin küçük yaşta çocuklarını yönlendirmelerinin ve buna ek olarak genetik faktörlerin de başarı hedef yöneliminde etkisi olduğu tespit edilmiştir (Murayama, Elliot ve Yamagata, 2011: 240).

3.1. Uсталık Başarı Hedefleri

Başarı hedef yönelimlerini belirlemek bireylerin davranışlarının nedenlerini ortaya koyabilmeyi kolaylaştırdığı için oldukça önemlidir. Dweck başarı motivasyonunu açıklarken ortaya koymuş olduğu performans ve öğrenme (ustalık) hedefleri ile bireylerin bu hedeflere verdikleri tepkilerinin derecelerini ifade etmektedir. Bu model başarı durumlarında bireylerin tutumlarının, yönelimlerinin davranışlar ile ilişkisini anlamayı sağladığı için faydalı bir modeldir (Eppler ve Harju, 1997: 558). Başarı hedef kuramının en önemli öncü

isimleri arasında Carol Dweck ve John Nicholls yer almaktadır. Sosyal psikoloji alanındaki araştırmalarında bireylerin başarı/başarısızlık davranışlarının altında yatan psikolojik süreçleri incelemeyi hedefleyen bu araştırmacılar başarı hedef kuramını ortaya koyarken “öğrenilmiş çaresizlik” kavramından söz etmişlerdir. Öğrenilmiş çaresizlik kavramı (learned helplessness) (Seligman ve Maier, 1967: 1-2; Seligman, Maier ve Geer, 1968: 256) ilk olarak köpekler üzerinde yapılan bir çalışmada kullanılmış ve köpeklerin karşılaştıkları travmatik şoklara yönelik başarı ya da başarısızlık eylemlerinin nasıl oluştuğu incelenmiştir. Bireyler de zaman içerisinde kendi kontrolleri dışında gelişen problemler karşısında bireysel farklılıkları da göz önüne alındığında doğal olarak farklı tepkiler geliştirebilmektedir. Bu tepkiler bireylerin başarıya ulaşmalarını, problemlerini çözmelerini ya da başarısızlık, umutsuzluk, çaresizlik davranışı sergileyip vazgeçmelerine sebep olabilir. Bu vazgeçme davranışı kısa vadede

birey için başarısızlığının sebeplerini gizleme şeklinde devam etse de uzun vadede bireyin hayat boyu kalıcı çaresizlik duygusu yaşamasına sebep olabilir. Diğer yandan ustalık yönelimi içerisinde olan bireylerin başarısızlıklarının nedenlerini belirlemeye çalışması ve yüzleşmesi gelecekteki başarılarını elde etmesi için kolaylık sağlayabilecektir.

Diener ve Dweck (1978: 456); yaptıkları araştırmanın sonucunda ustalık yönelimine sahip çocukların başarısız olmaları durumunda bu başarısızlığın sebeplerini “az çalıştıkları, şans faktörü ya da yapılan işin zor olduğu” gibi açıklamalar ile öne sürerken; öte yandan öğrenilmiş çaresizlik yönelimindeki çocukların başarısızlık nedenlerini “yeterince zeki olmadıkları” açıklaması ile dile getirdiklerini belirtmiştir. Bu çalışmayı destekleyen ve ustalık (öğrenme) ile performans hedefleri arasındaki farkı belirten diğer bir örnek ise performans hedeflerinin “zeki görünmeyi hedefleyen bireyler”; ustalık(öğrenme) hedeflerinin ise “zeki olmayı hedefleyen bireyler” tarafından benimsendiğini ortaya koymaktadır (Dweck, 1998: 258- 259).

Örneğin; Dweck ve Leggett (1988: 257), eşit yeterliliğe sahip çocukların başarısızlık karşısında farklı davranışlar gösterdiğini, bazı çocukların başarısızlığa uğradıklarında daha kararlı, daha pozitif ve gelecek için daha olumlu tavırlar sergilerken, bazılarının ise oldukça negatif ve mücadeleden kaçınmacı tavırlar ortaya koyduklarını ifade etmiştir. Bu farklılıkları

çocukların/bireylerin sahip oldukları performans hedefleri ve öğrenme/ustalık hedefleri (learning/mastery goals) olarak belirtirken; performans hedeflerine sahip çocukların/bireylerin ortaya koydukları yeterlilikler için olumlu yargılar elde etmeye odaklandıklarını ve öğrenme hedeflerine sahip çocukların/bireylerin ise yeterliliklerini artırma çabası içerisinde olduklarını vurgulamaktadır.

Başarı hedef literatüründe yer alan ustalık ve performans hedef yönelimleri ile ilgili çalışmalar çoğunlukla öğrencilerin akademik motivasyonu üzerine

odaklanmıştır. Bu çalışmalardan en güncel olanlarından biri ustalık hedef yönelimi ile performans hedef yönelimini Peru’daki lise öğrencileri üzerinde yaptıkları çalışmada karşılaştırmıştır. Bu karşılaştırmayı yaparken “Uyumsal Öğrenme Örüntüleri Ölçeği” (Patterns of Adaptive Learning Scales) (Midgley, vd., 2000, 40-63) ile “Güdülenme ve Öğrenme Stratejileri Ölçeği” (Motivated Strategies for Learning Questionnaire) (Pintrich, vd., 1991: 13-31) kullanılmıştır.

Bu araştırmanın sonucu; öğretmenlerin öğrencilerini ustalık hedefleri için yönlendirmeli gerektiğini ayrıca diğer başarı hedef yönelimlerine bakılmaksızın ustalık hedef perspektifinin takibinin ve desteklenmesinin önemini ortaya çıkarmıştır. Ancak bu öğrencilerin performans yaklaşma hedef takibinde olmaması anlamına gelmemektedir (Matos, vd., 2017: 88-89).

3.2. Performans Başarı Hedefleri

Başarı hedefleri ilk olarak ustalık ve performans olarak ayrıldığında her ikisi de başarıya yaklaşma, pozitif sonuçlar elde etme, yeterliğini geliştirme veya kanıtlama düşüncesini paylaşmıştır (Elliot, 1999: 170). Performans hedefleri; bireylerin yeterliliklerini sergilemesini ifade eden ve karşılaştırmaya açık bir hedef yönelimidir (Elliot, 1999: 169).

Birey başarılı olduğu sürece performans hedef yönelimini takip etme eğilimi göstermektedir (Elliot ve Church, 1997: 218, Elliot ve McGregor, 2001: 502). Bu hedef yönelimine sahip bireyler; diğer bireyler tarafından değerlendirilmeyi/yargılanmayı ve her zaman başka bireylere kendi performanslarını, yeterliklerini göstermenin başarı getireceğini bir başka ifade ile çok az çaba ile başarı elde etmeye odaklanmaktadır (Ames ve Archer, 1988: 260). Dolayısıyla bireyler performansları ile ilgili beğendikleri değerlendirmelere yaklaşırken, hoşnut olmadıkları değerlendirmelerden kaçınmaktadır bu sebeple garanti başarı elde edebilecekleri, fazla sabır ve çaba gerektirmeyen kolay

görevlere yönelmektedir (Eppler ve Harju, 1997: 558). Bu durum hedeflerin belirli bir zorluk derecesi olması gerektiği özelliği ile çatışmaktadır.

Çocuklar/bireyler kapasitelerinin çok altında ya da çok üstünde bir hedefe sahip oldukları zaman elde edecekleri tek sonuç geçici mutluluk veya hedefin çok ulaşılabilir olmasından dolayı meydana gelebilecek umutsuzluk olabilecektir. Ayrıca performans başarı hedefleri bireyleri sürekli bir şekilde diğerleri ile karşılaştırma durumları ile karşı karşıya getirebilmektedir. Bu durum zamanla bireylerin hayatlarının anlamsızlaşmasına neden olabilmektedir. Toplumla karşı diğerlerinden iyi olmak fikri toplum ile birlikte var olma fikrini zaman içerisinde baskılayabilecektir.

4. ÇOKLU BAŞARI HEDEFLERİ BAĞLAMINDA ÇOKLU HEDEF TAKİBİ

Başarı hedef yönelimlerinde ustalık ve performans olarak ayrımı yapılan hedef yönelimlerinin zaman zaman değişiklik gösterebileceği durumlar bireylerin çoklu hedef takibine sahip olabilecekleri gerçeğini ortaya çıkarmıştır. Bir başka deyişle bireyler buldukları ortamlara bağlı olarak her iki başarı hedef yönelimini de tercih etmek durumunda kalabilmektedir. Bu bağlamda; bu iki ayrımın yapıldığı (performans- öğrenme/ustalık) başarı hedefleri teorisinde sıklıkla vurgulanan ve daha sonraki çalışmalar ile de doğrulanan sonuç; en iyi motivasyonu sağlamak için bireylerin bu iki başarı hedef yönelimi arasında denge oluşturması şeklinde ifade edilmektedir (Dweck, Leggett, 1988: 260). Örneğin; çoklu hedef takibini ortaya koyan çalışmalardan birinde geliştirilen dört tane hipotez çoklu hedef takibinin (performans ve ustalık) sadece ustalık hedef takibine göre daha olumlu sonuçlar meydana getirdiğini öne sürmektedir. Hipotezler aşağıda belirtilmektedir (Barron ve Harackiewicz, 2001: 708).

1. Ek hedef hipotezi: Ustalık ve performans hedefleri başarı

durumlarında birbirinden bağımsız, olumlu sonuçlara sahiptir.

2. Etkileşimli hedef hipotezi: Bu bağımsız sonuçlara bakılmaksızın ustalık ve performans hedefleri birbirleri ile etkileşim içindedir. Her iki hedef yönelimine sahip bireyler daha başarılı olma avantajı elde edebilirler.

3. Özelleşmiş hedef hipotezi: Ustalık ve performans hedeflerinin farklı başarı durumlarına göre şekillenen sonuçları olabilir. Örneğin ustalık hedef yönelimine sahip öğrenciler dönemin başında performans hedef yönelimine sahip öğrencilerden derse daha fazla ilgi duydukları halde bu ilgi başarılarına yansımamış iken performans hedef yönelimine sahip öğrencilerin derse olan ilgisi az olmasına rağmen daha yüksek puanlar almışlardır (Elliot ve Church, 1997: 224).

4. Seçici hedef hipotezi: Bireyler birden fazla farklı hedef takibi seçeneğine sahip olduğunda sadece performans ya da ustalık hedefine yönelmek yerine o anki duruma uygun düşen hedef yönelimi seçebilirler. Dolayısıyla farklı başarı hedefleri farklı durumlar veya farklı başarı hedef takibi yönelimi gerektirebilmektedir.

Çoklu hedef takibinden söz edildiğinde belirtilen varsayımların vurgulamak istediği; tek bir hedef yöneliminin başarı elde etmede yeterli olamayabilmesidir. Özellikle akademik başarı durumlarında bazı konular performans hedef takibi gerektirirken bazıları ustalık hedef takibi gerektirebilir bu sebeple hangi hedef yöneliminin ne zaman takip edilmesi kişinin zamanla bu seçimlerle ilgili sahip olduğu bilgeliğin özelliği ile de oldukça ilişkili olabilmektedir (Harackiewicz, vd. 1997: 1293).

Genel olarak çoklu hedef takibinin yukarıda bahsedilen varsayımları destekleyen yönü sadece bireylerin aynı anda birden fazla hedef takibine sahip olması değil, farklı

bireylerin birçok farklı hedefe sahip olma durumunu da ortaya çıkarmaktadır (Barron ve Harackiewicz, 2001: 709). Araştırmalar tek bir hedef yönelimini takip etmenin başarı ile uyumunu gösteren bazı sonuçlar ortaya çıkarmış olsa da birçok teorisyen hem ustalık hem performans hedeflerinin her ikisini de benimsemenin başarı elde etme de daha uyumlu davranışlar ile doğru orantılı olduğunu belirten çalışmalar yapmışlardır (Harackiewicz, Barron ve Elliot, 1998: 3).

Hızla değişen dünyada yer alan tüm ülkelerin birbirine olan mesafeleri gözle görülür şekilde kısaltmakta ve birbirleri ile etkileşim olanakları kaçınılmaz bir şekilde artış göstermektedir. Dolayısıyla hedefler bireylerden toplumlara, toplumlardan daha büyük topluluklara aynı zamanda tekillikten çoğulluğa, mikro düzeyden makro düzeye, tek disiplinden birden fazla disipline doğru eğilim içerisinde.

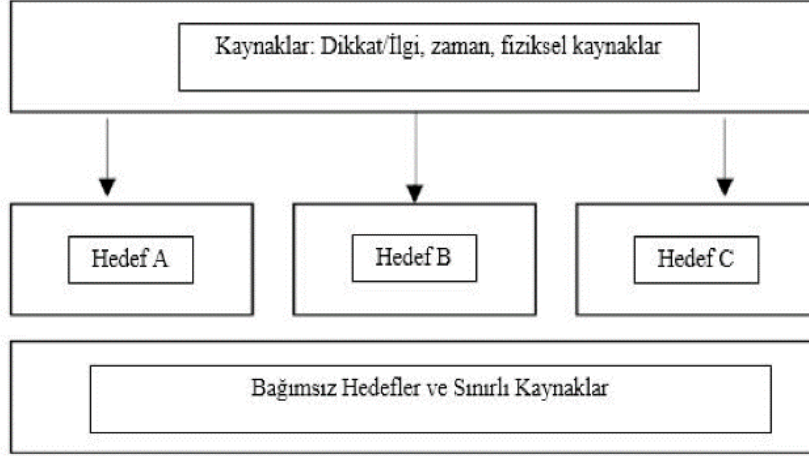
Bu değişen dünya koşullarında ise dolaylı olarak bireylerin hedeflerinin sayıları birden fazla olmak durumundadır. Örneğin; iyi bir havayolları şirketinde çalışmak daha sonra dünyayı gezmek, yeni toplumlar tanımak gibi hedefleri olan bir bireyin çoklu hedef yönelimi içerisinde olduğu söylenebilir. Bir başka örnek ise bir birey hem iyi bir anne,

iyi bir eş, başarılı bir çalışan ve aynı zamanda fiziksel görünümünü iyi tutmak gibi birbirinden bağımsız veya birbirine bağımlı hedeflere sahip olabilir. Bu hedefler hedef literatüründe çoklu hedef takibi (multiple goal pursuit) olarak ifade edilmektedir. Aynı zamanda “çoklu hedef” kavramı başarı hedef teorisinde üzerinde önemle durulan bir araştırma konusudur (Barron ve Harackiewicz, 2001: 707).

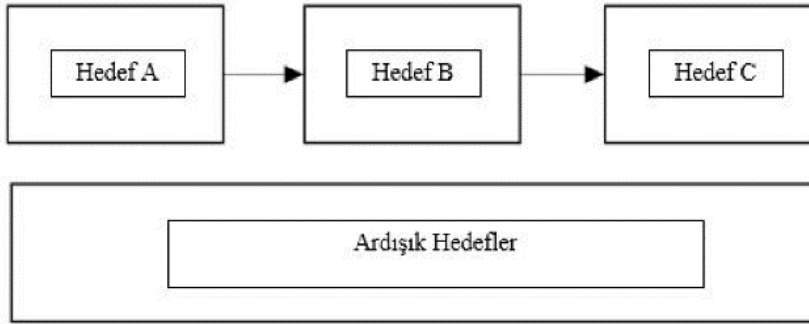
Çoklu hedef takibi Şekil 3’te gösterildiği gibi sınıflandırılmaktadır. Birinci kategoride yer alan hedefler; çoklu hedeflerin birbirlerinden farklı olabileceğini göstermektedir. Ancak bu hedefler dikkat, zaman, para, insan ve teknoloji gibi çeşitli fiziksel ortak sınırlı olan kaynaklara ihtiyaç duymaktadır. Bu kategori kendi içinde eş zamanlı takip edilen çoklu hedefler ve eş zamanlı olmayan çoklu hedefler olarak ikiye ayrılmaktadır. Bireyler birbirinden bağımsız bu hedefleri elde etme esnasında anlık hedef yönelimleri değişiklikleri yapabilmektedir. Örneğin en iyi anne olma konusunda ustalık hedef yönelimini takip ederken; kilo vererek iyi bir fiziksel görünüme sahip olma konusunda diğer bireylerden daha iyi olmayı ya da onları kendilerine rakip görerek motive olmayı tercih edebilirler.

Şekil 3: Çoklu Hedefler

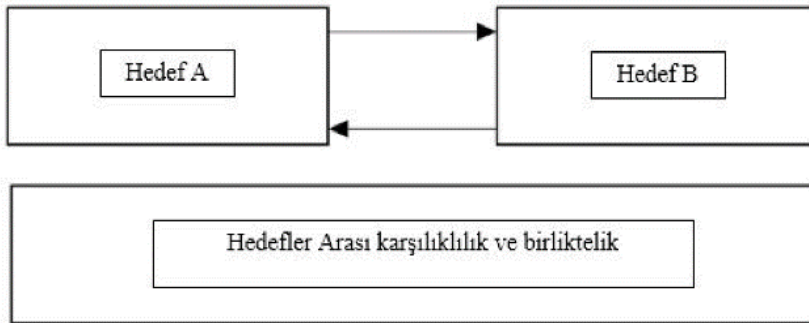
I. Çoklu Farklı Hedefler



II. Ardışık Birbirine Bağımlı Hedefler



III. Karşılıklı Birbirine Bağımlı Hedefler



Kaynak: (Sun ve Frese, 2013:178)

İkinci kategoride ise hedefler ardışık olarak tek yönlü birbirleri ile bağlantılı olarak devam etmektedir. Örneğin bir hedefin elde edilmesi diğer bir hedefin takibine katkı

sağlamakta veya önkoşul oluşturabilmektedir. Üçüncü kategoride ise karşılıklı birbirine bağımlı hedefler yer almaktadır. Bu hedeflerin takibi genellikle

uzun bir süreç almakta ve bir hedefin takibi diğer bir hedefin elde edilmesini kolaylaştırmakta ancak sonuçtan her iki hedefte etkilenmektedir (Sun ve Frese, 2013: 177-178).

SONUÇ

Bireylerin/çalışanların belirgin hedeflere sahip olması gerek bireyler/çalışanlar gerekse örgütler için öncelikli önem taşımaktadır. Hedef belirleme teorisi tüm örgütlerin yol haritalarını çizmelerinde destek olmaktadır. Elde edilmek istenen hedefin belirlenmesi ya da bu süreçte harekete geçmek için yararlanılan motivasyon kaynağı bireylerin hedeflerine yönelmesinde önemli rol üstlenmektedir. Bu sebeple hedeflerin ve motivasyon kaynaklarının birbirleri ile iç içe ifade edilebilen kavramlar olduğu düşünülmektedir. Bir başka ifade ile hedefleri bireylerin beslendiği motive edici kaynaklar ile açıklamak mümkündür. Çünkü her bireyin hedefleri ve bu hedefleri gerçekleştirme yönelimleri değişiklik göstermektedir. Kimi bireyler sadece başkalarından daha iyi olmak için işini icra ediyorken; kimileri bu işi icra eden en iyi kişi (usta) olmayı hedeflemektedir. Bu bağlamda ustalık ve performans hedeflerine sahip bireyler ortaya çıkmaktadır. Ancak yapılan son çalışmalar bireylerin bu her iki başarı hedef yönelimine de sahip olabileceğini göstermektedir.

Özellikle sınıf ortamlarında ustalık hedef yönelimine sahip öğrencilerin zaman zaman sınıftaki diğer öğrencilerden daha iyi performans gösterme eğilimine de girdikleri belirtilmektedir. Bu çoklu başarı hedef yönelimini üniversitelerde de görmek oldukça mümkündür. Çünkü akademisyenler yaptıkları performanslardan (yayınlar, bildiriler vb.) dolayı teşvik puanı almaktadır. Bu durum her iki hedefinde takip edilmesine ortam hazırlamaktadır. Ancak akademisyenlerden bazıları ustalık yönelimine bazıları ise performans yönelimine daha yatkın olmaktadır.

Diğer bir deyişle bütün akademisyenler performans gösterme kaygısı taşımamaktadır. Çoklu başarı hedef yönelimleri çoklu hedeflere sahip olmaktan dolayı ortaya çıkmaktadır. Başarı beklentilerinin yükseldiği ve gerçek (usta olma) başarılar elde etmenin oldukça zorlaştığı günümüz şartlarında bireyler aynı anda, birbirinden bağımsız ya da birbirine bağımlı hedeflere sahip olma durumu ile karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla bu duruma uyum sağlayabilmek için bireyler başarı hedef yönelimlerinde kısa süreli bazı değişimler yapabilmektedir.

Performans odaklı hedeflerin temelinde aynı işi yapan diğer bireylerden daha iyi olmak ya da aynı işi yapan diğer bireylerden daha kötü olmaktan kaçınma isteği yer almaktadır. Bu bireyler için başarı kısa süreli mutluluklar getirmektedir. Ancak uzun vadede gelişim gösterebilmek için sürekli yeni bilgiler edinmek ve günceli takip etmek gerektiği de unutulmamalıdır. Bireyler evrensel başarı peşinde koşarken kriter olarak kendilerine diğer bireylerden iyi olmayı belirledikleri zaman çoğunlukla dünyadaki gelişmelere ayak uydurmakta zorlanmaktadır. Bu durum karşısında performansları ödüllendiren yapıların sahip olduğu başarı kriterlerinin çok özenle düzenlenmesi gerekmektedir. Ancak bu özenle yapılan işlerin sayısından çok kalitesi ortaya çıkabilecektir.

Çağımız teknoloji dünyasında gelişmiş ülkeler ile rekabet etme gücü toplumdaki ustaların sayısına bağlıdır. Bir başka ifade ile milyonlarca aynı bölümden mezun olmuş bireyleri diğer bireylerden ayıran farkın ne olduğu sorusu sorularak farkındalık oluşturulmalıdır. Çocuklarımızın küçük yaşlardan itibaren her hangi bir derste diğer çocuklardan daha iyi olması başarı ölçütümüz olmamalıdır. Çünkü daha başarılı bireyler ile karşılaştığı zaman usta olmak için geç kalmış olabilir. Dolayısıyla daha küçük yaşlardan itibaren çocuklarına en az bir işi çok iyi yapması konusunda yol gösterici olabilmek ebeveynlerin elindedir. Unutulmamalıdır ki bir toplumun değerlerini ve varlığını sürdürülebilir başarı düzeyinde tutabilmesi,

her alanda (en küçük iş kolundan en büyüğüne) gelişmişlik düzeyine katkı sağlayabilecek bireylere sahip olması ile mümkün olabilecektir.

Sonuç olarak toplumların alanlarında uzman bireylere sahip olması; hem o toplumdaki bireyler için hem de evrensel düzeyde dünyadaki diğer bireylere katkı sağlamak için son derece önemlidir. Bunun

yanı sıra hayata uyum göstermek adına bireyler zaman zaman birden fazla başarı hedef yönelimi ya da hedefleri taşıyabilmektedir. Şartlara göre performans ve ustalık yönelimi birbirleri ile iç içe geçebilmektedir. Ancak bir toplumda usta sayısının azalması durumunun; ustaları fazla olan toplumlardan bağımsız olarak yaşamayı imkânsız hale getirilebileceğini de göz ardı etmemek gerekmektedir.

KAYNAKÇA

1. AMES, C., (1992), Classrooms: Goals, Structures, and Student Motivation, *Journal of Educational Psychology*, 84 (3), 261- 271.
2. AMES, C., Archer, J., (1988), Achievement Goals in the Classroom: Students' Learning Strategies and Motivation Processes, *Journal of Educational Psychology*, 80 (3), 260-267.
3. BARRON, K. E., Harackiewicz, J. M., (2001) Achievement Goals and Optimal Motivation: Testing Multiple Goal Models, *Journal of Personality and Social Psychology*, 80(5), 706-722.
4. BUSS, D. M., (2008), Human Nature and Individual Differences: Evolution of Human Personality, içinde, *Handbook of Personality: Theory and Research*, (Third Edition), John, O. P., Robins, R. W., Pervin, L. A., Guilford Press.
5. DIENER, C. I., Dweck, C. S., (1978), An Analysis of Learned Helplessness: Continuous Changes in Performance, Strategy, and Achievement Cognitions Following Failure *Journal of Personality and Social Psychology*, 36 (5), 451- 462.
6. DRUCKER, P.F., (1986), *Management, Tasks, Responsibilities, Practices*, New York: Truman Talley Books.
7. DWECK, C. S., (1998), The Development of Early Self-Concepts: Their Relevance for Motivational Processes, içinde, *Motivation and Self- Regulation Across the Life Span*, Heckhausen, J., Dweck, C. S. New York: Cambridge University Press.
8. DWECK, C. S., Leggett, E. L., (1988), A Social- Cognitive Approach to Motivation and Personality, *Psychological Review*, 95 (2), 256-273.
9. ELLIOT, A. J., (1999), Approach and Avoidance Motivation and Achievement Goals, *Educational Psychologist*, 34 (3), 169- 189.
10. ELLIOT, A. J., Church, M. A., (1997), A Hierarchical Model of Approach and Avoidance Achievement Motivation, *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (1), 218-232.
11. ELLIOT, A. J., Murayama, K., Pekrun, R., (2011), A 3x2 Achievement Goal Model, *Journal of Educational Psychology*, 103 (3), 632- 648.
12. ELLIOT, A.J., McGregor, H. A., (2001), A 2x2 Achievement Goal Framework, *Journal of Personality and Social Psychology*, 80 (3), 501-519.
13. EMMONS, R. A., (1986), Personal Strivings: An Approach to Personality and Subjective Well-Being, *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(5), 1058- 1068.
14. EPPLER, M. A., Harju, B. L., (1997), Achievement Motivation Goals in Relation to Academic Performance in Traditional and Nontraditional College

- Students, *Research in Higher Education*, 38 (5), 557- 573.
15. GRAHAM, S., Weiner, B. (1996), *Theories And Principles Of Motivation*, içinde *Handbook Of Educational Psychology*, Berliner, D. C., Calfee, R., New York: Macmillan.
 16. HARACKIEWICZ, J. M., Barron, K. E., Carter, S. M., Lehto, A. T., Elliot, A. J., (1997), Predictors and Consequences of Achievement Goals in the College Classroom: Maintaining Interest and Making the Grade, *Journal of Personality and Social Psychology*, 73 (6), 1284-1295.
 17. HARACKIEWICZ, J. M., Barron, K. E., Elliot, A. J., (1998), Rethinking Achievement Goals: When are they Adaptive for College Students and Why?, *Educational Psychologist*, 33, 1-21.
 18. KOCH, A. K., Nafziger, J., (2011), Self- Regulation through Goal Setting, *Scandinavian Journal of Economics*, 113 (1), 212- 227.
 19. LATHAM, G. P. (2003), Goal Setting: A Five- Step Approach to Behavior Change, *Organizational Dynamics*, 32 (3), 309-318.
 20. LATHAM, G. P., (2007), *Work Motivation: History, Theory, Research, and Practice*, Sage Publications, Thousand Oaks.
 21. LATHAM, G. P., (2009), *Becoming the Best Evidence-Based Manager*, Davies- Black.
 22. LATHAM, G. P., Borgogni, L., Petitta, L., (2008), Goal Setting and Performance Management in the Public Sector, *International Public Management Journal*, 11 (4), 385- 403.
 23. LATHAM, G. P., Locke, E. A., (2007), New Developments in and Directions for Goal-setting Research, *European Psychologist*, 12 (4), 290-300.
 24. LOCKE, E. A., Latham, G. P., (2009), Has Goal Setting Gone Wild, or Have Its Attackers Abandoned Good Scholarship?, *Academy of Management Perspectives*, 23 (1), 17-23.
 25. LOCKE, E. A., Latham, G.P., (1990), *A Theory of Goal-Setting and Task Performance*, New Jersey: Prentice Hall.
 26. LOCKE, E. A., Latham, G.P., (1990), *A Theory of Goal-Setting and Task Performance*, New Jersey: Prentice Hall.
 27. LOCKE, E. A., Shaw, K. N., Saari, L. M., Latham, G. P., (1981)., *Goal Setting and Task Performance: 1969–1980*, *Psychological Bulletin*, 90(1), 125-152.
 28. LOCKE, E. A., Shaw, K. N., Saari, L. M., Latham, G. P., (1981)., *Goal Setting and Task Performance: 1969–1980*, *Psychological Bulletin*, 90(1), 125-152.
 29. LOCKE, E.A., Latham, G.P., (2006), *New Directions in Goal-Setting Theory*, *Current Directions in Psychological Science*, 15 (5), 265-268.
 30. MACLEOD, L., (2013), Making SMART Goals Smarter, *Physician Executive*, 68-72.
 31. MAEHR, M. L., Zusho, A., (2009), *Achievement Goal Theory: The Past, Present, and Future*, içinde, *Handbook of Motivation at School*, Wentzel, K. R., Wigfield, A., New York: Routledge.
 32. MASLOW, A. H., (1987), *Motivation and Personality*, USA: Harper&Row Publishers.
 33. MATOS, L., Lens, W., Vansteenkiste, M., Mouratidis, A., (2017), Optimal Motivation in Peruvian High Schools: Should Learners Pursue and Teachers Promote Mastery Goals, Performance-Approach Goals or Both, *Learning and Individual Differences*, 55, 87-96.

34. MCCLELLAND, D. C., (1961), *The Achieving Society*, New York: D. Van Nostrand Company, Inc.
35. MCCLELLAND, D. C., (1985), How Motives, Skills, and Values Determine What People Do, *American Psychologist*, 40 (7), 812-825.
36. MIDGLEY, C., Maehr, M. L., Hruda, L. Z., Anderman, E., Anderman, L., Freeman, K. E., Gheen, M., Kaplan, A., Kumar, R., Middleton, M. J., Nelson, J., Roeser, R., Urdan, T., (2000), *Manual for the Patterns of Adaptive Learning Scales (PALS)*, Michigan: The University of Michigan.
37. MINER, J. B., (2005), *Organizational Behavior 1, Essential Theories of Motivation and Leadership*, New York: M.E. Sharpe, Inc.
38. MURAYAMA, K., Elliot, A. J., Yamagata, S., (2011), Separation of Performance –Approach and Performance- Avoidance Achievement Goals: A Broader Analysis, *Journal of Educational Psychology*, 103 (1), 238-256.
39. PINTRICH, P. R., Smith, D. A. F., Garcia, T., McKeachie, W. J., (1991), *A Manual for the Use of Motivated Strategies for Learning Questionnaire (MSLQ)*, Michigan: University of Michigan Publications.
40. RYAN, R. M. (2012), Motivation and the Organization of Human Behavior: Three Reasons for the Reemergence of a Field, içinde, *The Oxford Handbook of Human Motivation*,
41. SCHUNK, D. H., Pintrich, P. R., & Meece, J. L. (2008), *Motivation in Education: Theory, Research, and Applications*, (Third Edition), Upper Saddle River, NJ: Pearson Education
42. SCHUNK, D.H., Usher, E. L., (2012), Social Cognitive Theory and Motivation, içinde, *The Oxford Handbook of Human Motivation*, Ryan, R. M., New York, NY: Oxford University Press.
43. SELIGMAN, M. E. P., Maier, S. F., (1967), Failure to Escape Traumatic Shock. *Journal of Experimental Psychology*, 74(1), 1-9.
44. SELIGMAN, M.E.P., Maier, S.F., Geer, J., (1968), The Alleviation of Learned Helplessness in Dogs, *Journal of Abnormal Psychology*, 73, 256-262.
45. SUN, S. H., Frese, M., (2013), Multiple Goal Pursuit, içinde, *New Developments in Goal Setting and Task Performance*, Locke, E. A., Latham, G. P., Routledge Chapman & Hall.
46. THRASH, T. M., Elliot, A. J., (2002), Implicit and Self-attributed Achievement Motives: Concordance and Predictive Validity, *Journal of Personality*, 70(5), 729- 755.
47. THRASH, T. M., Hurst, A. L., (2008), Approach and Avoidance Motivation in the Achievement Domain: Integrating the Achievement Motive and Achievement Goal Traditions, içinde, *Handbook of Approach and Avoidance Motivation*, Elliot, A. J., New York: Taylor & Francis Group.
48. VAN Yperen, N.W., Blaga, M., Postmes, T., (2014), A meta-analysis of self-reported achievement goals and nonself-report performance across three achievement domains (work, sports, and education), *Plos One*, 3, 9 (4), 1-8.
49. WEINER, B., (1986), *An Attributional Theory of Achievement Motivation and Emotion*, New York: Springer-Verlag.
50. WENTZEL, K. R., (2000), What is it that I'm Trying to Achieve? Classroom Goals from a Content Perspective, *Contemporary Educational Psychology*, 25, 105–115.
51. <http://www.achieve-goal-setting-success.com/smart-goal.html>

PSİKOLOJİK YILDIRMANIN ÖRGÜTSEL STRESE VE ÇALIŞAN DAVRANIŞINA ETKİSİ: ANTALYA ALAN ARAŞTIRMASI

THE EFFECT OF MOBBING TO ORGANIZATIONAL STRESS AND EMPLOYEE BEHAVIOR: ANTALYA FIELD RESEARCH

Nezihe TÜFEKÇİ*

* Dr. Öğr. Üyesi, Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü,
nezihetufekci@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-8557-7823>

ÖZ

Çalışma yaşamında çalışma koşullarını etkileyen birçok faktör bulunmaktadır. Psikolojik yıldırma da günümüz çalışma koşullarını doğrudan etkileyen bir yapıya sahiptir. Psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışlarına etki ettiği düşünülmektedir. Bu nedenle bu çalışmada psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışına etkisinin ölçülmesi amaçlanmıştır. Bu temel amacın yanında örgütsel stresin de çalışan davranışına etkisi araştırılmıştır. Araştırmada ölçüm aracı olarak Qureshi vd. (2015) tarafından test edilen 28 maddelik psikolojik yıldırma, 25 maddelik örgütsel stres ve 25 maddelik çalışan davranışı ölçekleri kullanılmıştır. Araştırmanın veri setini Antalya'da bir devlet hastanesinde görev yapan sağlık çalışanlarından elde edilen veriler oluşturmuştur. Araştırmanın amacına göre üç temel hipotez önerilmiş ve bir model oluşturulmuştur. Oluşturulan model LISREL aracılığı ile test edilmiştir. Test edilen model anlamlı sonuç vermiş ve çalışmada önerilen hipotezler desteklenmiştir. Araştırma sonucunda psikolojik yıldırmanın örgütsel stres etkilediği, psikolojik yıldırmanın çalışan davranışını etkilediği, örgütsel stresin de çalışan davranışını etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik yıldırma, örgütsel stres, çalışan davranışı, sağlık sektörü.

Jel Kodları: M10, I11, I12.

ABSTRACT

There are many factors that affect working conditions in working life. Mobbing also has a structure that directly affects today's working conditions. It is thought that mobbing has an effect on organizational stress and employee behavior. For this reason, it was aimed to measure the effect of mobbing on organizational stress and employee behavior in this study. In addition to this basic purpose, organizational stress has also been investigated in terms of employee behavior. In the research, Qureshi et al. (2015) tested with 28 items of mobbing, 25 items of organizational stress and 25 items of employee behavior scales were used. The data set of the research was obtained from health workers working in a state hospital in Antalya. According to the purpose of the research three hypotheses were proposed and a model was created. The created model was tested by means of LISREL. The tested model are significant results and supported the proposed hypothesis in research. As a result of research, results have been reached that mobbing to affect organizational stress, mobbing affect employee behavior and organizational stress also affect employee behavior.

Keywords: Mobbing, organizational stress, employee behavior, health sector.

Jel Codes: M10, I11, I12.

1. GİRİŞ

Psikolojik yıldırma¹ iş yaşamında yerini edinmeye başlamasıyla etkileri de sıklıkla araştırılmaya başlamıştır. Leymann (1996), psikolojik yıldırma kavramını çalışanların işyerlerinde ortaya çıkan ve uzun süreli gerçekleşen düşmanlık davranışı olarak ifade etmektedir. Psikolojik yıldırma, genellikle tek bir kişi yerine bir grup halinde yıldırma içerikli psikolojik saldırganlık olarak da açıklanmaktadır. Teoride, psikolojik yıldırma işyerinde aşırı bir sosyal stres faktörü olarak kabul edilmektedir. Leymann (1996) örgütlerde psikolojik yıldırma kavramını özellikle gerçekleşen taciz biçimi olarak ileri sürmektedir. Günlük yaşamdaki sosyal stres unsurlarına zıt olmakla birlikte, psikolojik yıldırma, sistematik olarak bir hedef kişiye yönelik tekrarlayan taciz eylemleriyle uzun süreli, sürekli artma eğiliminde olan bir çatışmadır (Leymann, 1996; Zapf vd. 1996; Einarsen ve Skogstad 1996; Zapf, 1999). Psikolojik yıldırma, çoğunlukla bir üst yönetici tarafından gerçekleşmektedir. Diğer taraftan, ampirik çalışmalar psikolojik yıldırmanın açıkça görülmediğini göstermiştir (Zapf, 1999). Literatürde psikolojik yıldırma farklı şekillerde ifade edilebilmektedir. Bunlar; ahlaki taciz, psikolojik terör, işyerinde şiddet ve söylentiler, sözlü saldırılar, aşağılamalar gibi iş yerindeki düşmanca eylemleri tanımlamak için kullanılan ifadelerdir. Bazen normal davranışlar bile psikolojik yıldırmanın içerisinde yer alabilmektedir. Özellikle tekrar eden normal davranışlar ve taciz eden hareketlerin kullanılması, çalışanlar açısından tehlikeli iletişim araçlarına dönüşebilmektedir.

¹ Psikolojik yıldırma kavramı İngilizce literatürde “mobbing” ile ifade edilmektedir. Bu kavram tercüme farklılıklarına ve/veya araştırmacıların bakış açılarındaki farklılıklara bağlı olarak psikolojik şiddet, psikolojik terör, baskı, kuşatma, taciz, rahatsız etme veya sıkıntı vermek şeklinde de kullanılabilir. Türkçe literatürde sıklıkla kullanılmadığından dolayı bu araştırmanın genelinde mobbing kavramı, psikolojik yıldırma olarak kullanılmıştır.

Bu açıklamalardan hareketle psikolojik yıldırma kavramının zorbalık ile eşanlamli olarak kullanıldığı görülmektedir. Psikolojik yıldırma, agresif hareketleri de ortaya çıkarmaktadır. Tarihsel süreçte, 1960'larda psikolojik yıldırma kavramının ilk olarak hayvanlar için kullanıldığı ve daha sonra çocukları davranışlarında vazgeçirmek için kullanıldığı görülmektedir. 1980'lerde Leyman, psikolojik yıldırma kavramının yetişkinlerde de olabileceğini tespit etmiştir. Örgütlerde psikolojik yıldırma kavramının ne kadar yıkıcı olduğunu anlatmak için “kanlı olmayan bir savaş” olarak yapılan tanımlara da rastlanmıştır (Westhues, 2004). Jennifer vd. (2003, 492-493) psikolojik yıldırma sıkça ortaya çıkan bir durum olarak tanımlamakta ve işyerinde çalışanlar arasında stres yarattığını vurgulamaktadır. Thoits (1995), psikolojik yıldırma çalışanın tehlikeli ve saygısız davranışlar hedefiyle başlayan bir süreç olarak kavramsallaştırmıştır. Birçok Avrupa ülkesi için psikolojik yıldırmanın önemini belirleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Dolayısıyla, psikolojik yıldırma farklı tanımları ve bu ülkeler arasında değişkenlik gösteren örnekleri bulunmaktadır. Psikolojik yıldırmanın nedenleri aslında karşılaştırılabilir nitelikte değildir. Literatürde konu ile ilgili çok sayıda çalışma da yer almaktadır. Cowie vd. (2000), İngiltere'nin uluslararası kurumlarında çalışanlara odaklanmış ve bunların %38'inin psikolojik yıldırma davranışlarına maruz kaldığını tespit etmişlerdir. Hubert vd. (2001), Hollanda'nın finans sektöründe çalışanlar arasında %1'lik bir görülme sıklığı bulmuşlardır. Avrupa Çalışma Koşulları Araştırması, psikolojik yıldırmanın Avrupa'daki çalışanların yaklaşık %5'ini önemli farklılıklarla etkilediğini ortaya koymuştur (Qureshi, 2015).

Angeles Carnero vd. (2012) psikolojik yıldırmanın çalışan sağlığı üzerindeki etkisini değerlendirdikleri çalışmada psikolojik yıldırmanın çalışan sağlığı üzerindeki etkisine vurgu yapmıştır. Mona ve Niall (2011) psikolojik yıldırmanın çalışanların psikolojik ve fiziksel sağlığını olumsuz yönde etkilediği sonucuna varmıştır. Brewer ve Whiteside (2012) bir İngiliz hapishanesinde

yaptığı çalışmada psikolojik yıldırman ile ilgili doğrudan deneyimin stresi önemli ölçüde etkilediği sonucuna ulaşmıştır. İş stresinin organizasyonun finansal performansı ve çalışan davranışına etkisi birçok araştırmacının konusunu oluşturmuştur. Göçen vd. (2013) KOBİ'lerde psikolojik yıldırma kapsamında çeşitli unsurların etkilerini, şirketlerin taciz biçimlerini ve piyasaya giriş önlemlerini araştırmışlardır. Buna göre Türk işgücü piyasasında çalışan şirketlerin karşılıklı davranışlarının birçoğunda psikolojik yıldırma eylemlerinden görüldüğü sonucuna ulaşmışlardır. Özkan ve Özdevecioğlu (2013), Kayseri ilindeki 217 muhasebecide mesleki stresin tükenmişlik ve yaşam doyumu üzerindeki etkisini belirlemek üzere yaptıkları araştırmada mesleki stresin yaşam doyumu üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca araştırmada mesleki stresin tükenmişliğin üç boyutunun da üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Literatürde yapılan çalışmalara dayanarak, psikolojik yıldırmanın yarattığı etkileri görebilecek az sayıda çalışmanın var olduğu söylenebilir. Buradan hareketle bu araştırmada psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışına etkisi üzerinde durularak literatüre katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu kapsamda yoğun çalışma koşullarına sahip olan ve psikolojik yıldırmanın yaşanabileceği bir yapıya sahip olan sağlık sektörü çalışanları araştırmacının odak noktasında yer almaktadır. Buna göre araştırmada Antalya ilinde bulunan bir kamu hastanesinde görev yapan sağlık çalışanlarından bir örneklem seçilmiştir. Elde edilen literatür bulgusuna göre araştırma tasarlanmış, araştırma tasarımına ilişkin izlenen yöntem ikinci bölümde açıklanmıştır. Daha

sonra veri analizine bağlı olarak araştırmada elde edilen bulgular üçüncü bölümde, sonuçlar da dördüncü bölümde açıklanarak gelecekte yapılması muhtemel çalışmalar için öneriler üzerinde durulmuştur.

2. YÖNTEM

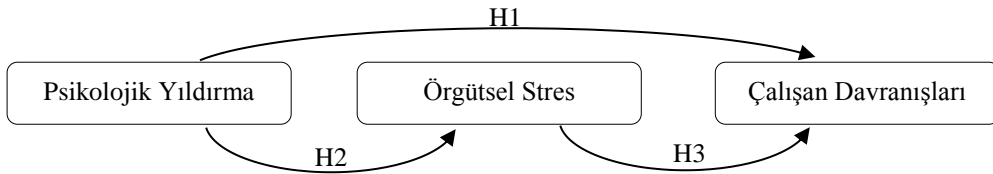
Araştırmanın yöntemi; araştırmanın amacı, önerilen model ve hipotezlerin açıklanması, anket formunun oluşturulması, veri toplama süreci, analiz tekniğinin açıklanması kapsamında ele alınarak açıklanmıştır.

2.1. Araştırmanın Amacı

Psikolojik yıldırma günümüz iş yaşamında her alanda ve sektörde çokça görülür hale gelmiştir. Psikolojik yıldırmanın birçok yıkıcı veya uzun vadede zarara yol açan etkisi bulunmaktadır. Bu etkilerden bazıları da örgütsel stres ve çalışan davranışındaki değişiklikler olarak ele alınabilir. Bu kapsamda bu araştırma ile psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışlarına etki ettiği düşüncesinden hareketle bir model önerilmiştir. Buradan hareketle araştırmanın amacını, hastanelerde psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışlarına etkisi oluşturmaktadır.

2.2. Önerilen Model ve Hipotezler

Araştırmanın amacına bağlı olarak bir model önerilmiştir. Önerilen model neden-sonuç ilişkisine dayanmaktadır. Araştırmada değişkenlerin birbirine etkisinin test edilmesi hedeflenmiştir. Bu şekilde kurgulanan modeller, “nedensel modeller” olarak ifade edilmekte; araştırmanın yapısı da “nedensellik araştırması” olarak açıklanmaktadır (Büyüköztürk vd., 2015). Bu kapsamda Şekil 1’de gösterilen model önerilmiştir.



Şekil 1: Araştırma Modeli

Araştırma modeline bağlı olarak üç temel hipotez oluşturulmuştur. Her üç hipotezle ilgili literatürde hipotezlerin önerilmesini destekleyici çalışmalar bulunmaktadır. Malek vd. (2010), psikolojik yıldırmanın çalışan davranışı olarak ele alınabilecek iş tatmini üzerinde anlamlı bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Buna göre araştırmacının amacı kapsamında H1 hipotezi önerilmiştir.

H1: Hastanelerde psikolojik yıldırmanın hastane çalışanlarının davranışlarını etkilemektedir.

Psikolojik yıldırmanın örgütsel stres üzerinde etkisini vurgulayan çalışmalar literatürde bulunmaktadır (Uppal, 2005). Araştırma modeline bağlı olarak psikolojik yıldırmanın örgütsel strese etki ettiğinden bahsedilebilir. Buna göre H2 hipotezi önerilmiştir.

H2: Hastanelerde psikolojik yıldırma örgütsel stresi etkilemektedir.

Malek vd. (2010) mesleki stres kaynaklarının çalışanların iş tatmini ile negatif ve anlamlı bir ilişki içinde olduğunu ifade etmektedir. Örgütsel stresin çalışanların davranışlarında devamsızlık, daha az üretkenlik, işi önemsememe, işten ayrılma, düşük örgütsel bağlılık, iş tatminsizliği, moral düşüklüğü ve satış gücünün düşmesi gibi literatürde elde edilmiş bulgular yer almaktadır (Noe, 2002; Cartwright ve Cooper, 2007; Robbins, 2005). Hastanelerde de benzer durumun varlığını araştırmak üzere H3 hipotezi önerilmiştir.

H3: Hastanelerde örgütsel stres hastane çalışanlarının davranışlarını etkilemektedir.

2.3. Anket Formunun Oluşturulması

Araştırmada psikolojik yıldırma, örgütsel stres (psikolojik ve fizyolojik) ve çalışan davranışları gibi kullanılan tüm değişkenler hakkında veri toplamaya yönelik ilgili literatürden elde edilen ölçekler, çalışmanın amacına bağlı olarak uyarlanmıştır. Ölçek tasarımı en sık kullanılan ölçü olarak beşli Likert tipi ölçekten yararlanılmıştır. Ayrıca araştırmaya katılanların özelliklerini belirlemeye yönelik demografik bilgileri de

içeren ifadeler yer almaktadır. Araştırmada psikolojik yıldırma, örgütsel stres ve çalışan davranışları ölçeklerini üçünü birlikte ele alan Qureshi vd. (2015) tarafından Pakistan'da yükseköğretim çalışanlarına uyguladığı ölçekten yararlanılmıştır. Qureshi vd. (2015) ölçeğin oluşturulmasında; Leymann (1990), Zapf vd. (1996), Warr vd. (1979) çalışmalarından yararlanarak bir ölçek oluşturmuştur. Böylece araştırmada ölçüm aracı olarak Qureshi vd. (2015) tarafından test edilen 28 maddelik psikolojik yıldırma, 25 maddelik örgütsel stres ve 25 maddelik çalışan davranışı ölçekleri kullanılmıştır. Araştırmada temel teorinin ölçümü için çok boyutlu yapılar kullanmıştır (Qureshi vd., 2015).

2.4. Veri Toplama Süreci

Araştırma, zaman ve maliyet kısıtları göz önünde bulundurularak sadece Antalya ilinde faaliyet gösteren bir kamu hastanesinde gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın amacı kamu hastanelerine yönelik olarak tasarlanmasından dolayı üniversite hastanesi ve özel hastaneler araştırmaya dâhil edilmemiştir. Araştırmanın yapıldığı hastanenin yöneticileri ile yapılan yüzyüze görüşmelerde, araştırmanın yapıldığı tarihte, farklı kademelerde 562 kişinin sağlık hizmetlerinde çalıştığı bilgisine ulaşılmıştır. Araştırma kapsamında tam sayım yapılmaya çalışılmıştır. Ancak sağlık çalışanlarının yoğun mesaisine, vardiyalı çalışma sistemi ve izin zamanlarına bağlı olarak ortaya çıkan zaman kısıtından dolayı tam sayım yapabilmek uzun bir zaman almıştır. Mart-Haziran 2017 aralığında yaklaşık dört aylık sürede ancak 486 kişiye ulaşılabilmiş ve veri seti bu anket formlarıyla oluşturulmuştur. Böylece anakütlenin yaklaşık %87'sine ulaşılabilmıştır. Anketlerin istatistiki paket programa girilmeden önce yapılan ön kontroller sırasında 18 anketin yanlış veya eksik doldurulduğu tespit edilmiş ve veri setine dâhil edilmemiştir. Böylece istatistiki paket programa girilebilecek 468 anket formu araştırmanın veri setini oluşturmuştur.

2.5. Analiz Tekniği

Araştırmada, oluşturulan kuramsal yapıya ilişkin ayrı türden olan ölçüm modelleri

bulunmaktadır. Araştırmadaki ölçüm modelleri LISREL yardımıyla tahmin edilme-ye çalışılmıştır. Yapısal Eşitlik Modelleme-si (YEM) aynı türden olan ölçüm modellerinin güvenilirliği üzerine odaklanmaktadır. Böylece tek boyutlu yapıyı doğrulamaya yönelik bir yapı oluşturur. YEM'in önemi özellikle gözlenebilen ve/veya gözleneme-yen değişkenlerin etkilerini bir modelle test edilebilmesine imkan tanınmasından dolayı kaynaklanmaktadır (Joreskog ve Sorbom,1996; Anderson ve Gerbing, 1988; Meydan ve Şeşen, 2011). Bu kapsamda araştırmada önerilen modeli test etmeye yönelik değişkenlere doğrulayıcı faktör

analizi uygulanmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi ile tanımlanmış ve sınırlandırılmış bir yapının, bir model olarak doğrulanması-na yönelik test edilmesine imkân tanımaktadır. Bu nedenle araştırmada yapı geçerliliğini test etmek için doğrulayıcı faktör analizi kullanılmıştır (Çokluk vd., 2012; Şimşek, 2007).

3. BULGULAR

Araştırmada ilk olarak demografik bulgular üzerinde durulacaktır. Araştırmaya katılanların demografik özellikleri Tablo 1'de gösterilmiştir.

Tablo 1: Araştırmaya Katılanların Tanımlayıcı Özellikleri

Tanımlayıcı Özellikler	n	%	
Cinsiyet	Erkek	194	41,45
	Kadın	274	58,55
Medeni Durum	Evli	285	60,90
	Bekar	123	26,28
	Diğer	60	12,82
Yaş	25 ve altı	18	3,85
	26-35 arası	81	17,31
	36-45 arası	108	23,08
	46-55 arası	162	34,62
	56 ve üzeri	99	21,15
Görev	Doktor	98	20,94
	Hemşire	176	37,61
	Diğer Sağlık Personeli	194	41,45
Toplam	468	100,00	

Tablo 1 incelendiğinde araştırmaya katılanların %58,55'inin kadın, %41,45'inin erkek olduğu görülmektedir. Araştırmaya katılanların %60,9'unun evli, %26,28'inin bekar, %12,82'sinin de bu iki grup içerisinde yer almayan kişilerden olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca katılımcıların yaş dağılımları incelendiğinde de %3,85'inin 25 yaş ve altında, %17,31'inin 26 ile 35 yaş aralığında, %23,08'inin 36 ile 45 yaş aralığında, %34,62'sinin 46 ile 55 yaş aralığında, %21,15'inin de 56 yaş ve üzerinde olduğu tespit edilmiştir. Araştırmaya katılanların %20,94'ünün doktor, %37,61'inin hemşire, %41,45'inin de diğer sağlık personeli içerisinde yer aldığı anlaşılmaktadır.

Araştırmanın amacına bağlı olarak araştırmada doğrulayıcı faktör analizi ile değer-

lendirme yapılmıştır. Her bir boyut için ayrı ayrı doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Modelin uyumluluğunu bozan değişkenler araştırma kapsamından çıkarılmıştır. Tablo 2'de araştırmada yer alan psikolojik yıldırma, örgütsel stres ve çalışan davranışları ile ilgili elde edilen iyilik uyum istatistikleri ile güvenilirlik değerleri görülmektedir. Elde edilen sonuçlar doğrulayıcı faktör analizinin elde edilen değişkenler kapsamında uygunluğunu göstermektedir. Ayrıca araştırmadaki değişkenlerin faktör yapısının da uygunluğundan söz edilebilir. Bu sonuçlara göre araştırma kapsamında önerilen modelin uyum değerleri kabul edilebilir nitelikte olduğu söylenebilir (Schermelleh-Engel vd., 2003; Netemeyer vd., 2003; Bentler, 1990).

Tablo 2: Uyum İyiliği Değerleri

Önerilen Yapılar	χ^2	S.D.	$\chi^2/S.D.$	GFI	AGFI	RMSR	RMSEA	CFI	NNFI	NFI	α
Psikolojik yıldırma	118,76	52	2,28	0,92	0,91	0,049	0,072	0,92	0,91	0,91	0,81
Örgütsel stres	162,68	72	2,26	0,90	0,92	0,052	0,062	0,90	0,93	0,92	0,84
Çalışan davranışları	124,25	48	2,59	0,93	0,91	0,066	0,077	0,92	0,92	0,91	0,79

Uyum iyiliği değerleri incelendiğinde Cronbach Alfa katsayısı 0,70 den büyük olması durumunda sosyal bilimler kapsamında yapılan çalışmalar için içsel güvenilirlik açısından yeterli olduğu söylenebilir (Baum ve Wally, 2003). Tablo 2’den de görülebileceği gibi araştırmada kullanılan ölçeklerin hepsinde Alfa değerleri 0,70’den büyük (psikolojik yıldırma $\alpha=0,81$; örgütsel stres $\alpha=0,84$; çalışan davranışları $\alpha=0,79$) sonuçlar vermiştir. Bu sonuçlar her üç ölçeğin de güvenilirliğinin sosyal bilimler açısından yeterli olduğunun göstergesidir. Ayrıca yapılarla ilgili ayrışma geçerliliğini

değerlendirebilmek için her bir yapının ayrı ayrı ortalama varyans değerleri (AVE) hesaplanmıştır. AVE değerleri korelasyon analizi sonuçları göz önünde bulundurularak ele alınmıştır. Buna göre her bir faktöre ait AVE değerinin diğer faktörlerle olan korelasyon katsayılarının karelerinden büyük olması ölçeklerin ayrışma geçerliliğine sahip olduğuna da işaret etmektedir (Compeau ve Higgins, 1995; Fornell ve Lacker, 1981). Tablo 3’de araştırmaya konu olan yapıların ortalamaları, standart sapma değerleri, AVE ile yapılar arası korelasyon sonuçları verilmiştir.

Tablo 3: Yapılararası Korelasyon

Önerilen Yapılar	Ortalama	Standart Sapma	Ortalama Açıklanan Varyans (AVE)	Psikolojik yıldırma	Örgütsel stres	Çalışan davranışları
Psikolojik yıldırma	3,98	,661	0,76	1,00		
Örgütsel stres	4,02	,752	0,71	0,69**	1,00	
Çalışan davranışları	4,18	,698	0,81	0,59**	0,72	1,00

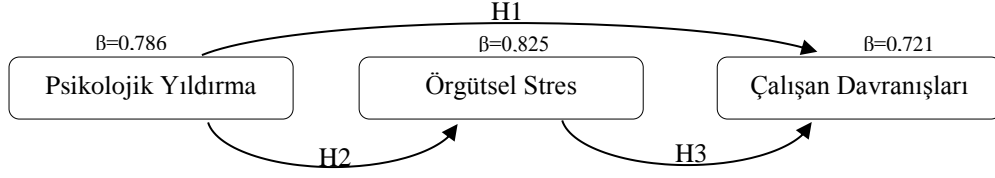
** Korelasyonlar 0,01 düzeyinde anlamlıdır.

Araştırmada ölçüm modeline bağlı olarak oluşan yapısal model için tahmini parametreler değerlendirilmiştir. Böylece hipotezlerin de test edilmesine imkan sağlayacaktır. hipotezler test edilmiştir. Oluşturulan yapısal modelin ki-kare istatistik değeri ve serbestlik derecesi, ($\chi^2=208.384$, S.D=109, $\chi^2/S.D=1,91$), ayrıca iyilik uyum değerleri de yapısal model için tutarlı sonuçlar vermiştir (GFI=0,92; RMSR=0,071; CFI=0,94;

NFI=0,95; AGFI=0,94; NNFI=0,95; RMSEA=0,068). Elde edilen bulgulara göre yapısal model; psikolojik yıldırma %39,9; örgütsel stresi %34,8 ve çalışan davranışlarını %31,2 olacak şekilde açıklamaktadır. Yapısal model için standardize edilmiş tahmini parametreler ve t değerleri Tablo 4’de gösterilmiştir. Elde edilen tüm tahmini parametreler istatistiki olarak anlamlıdır.

Tablo 4: Model için Yol Analizi

Yol Analiz	Tahmini Parametre	t değeri
H1: Psikolojik yıldırma → Çalışan davranışları	0,825	8,624
H2: Psikolojik yıldırma → Örgütsel stres	0,786	6,285
H3: Örgütsel stres → Çalışan davranışları	0,721	5,934



Şekil 2: Nihai Model

Kuramsal çerçeveye ve araştırmanın amacına göre önerilen hipotezlerin sonuçlarını içeren nihai model de Şekil 2’de gösterilmiştir.

Elde edilen sonuçlara göre, psikolojik yıldırmanın çalışan davranışlarını etkilediği söylenebilir. Yani çalışmada önerilen “H1: Hastanelerde psikolojik yıldırmanın hastane çalışanlarının davranışlarını etkilemektedir” hipotezi desteklenmiştir ($\beta=0,825$; $t=8,624$; $p<0,05$). Ayrıca çalışmada önerilen ikinci hipotez kapsamında psikolojik yıldırmanın örgütsel stresi etkilediği söylenebilir. Böylece “H2: Hastanelerde psikolojik yıldırma örgütsel stresi etkilemektedir” hipotezi desteklenmiştir ($\beta=0,786$; $t=6,285$; $p<0,05$). Araştırmada önerilen son hipoteze göre de örgütsel stresin çalışan davranışlarına etki ettiği söylenebilir. Buna göre “H3: Hastanelerde örgütsel stres hastane çalışanlarının davranışlarını etkilemektedir” hipotezi desteklenmiştir ($\beta=0,721$; $t=5,934$; $p<0,05$). Bu sonuçlara göre çalışmada önerilen hipotezler çerçevesinde oluşturulan modelin tam olarak doğrulandığı söylenebilir.

5. SONUÇ

Psikolojik yıldırmanın örgütlerde birçok yıkıcı etki yarattığı literatürde yapılan araştırmalarla desteklendiği görülmektedir. Bu çalışmada da psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışlarına etkisi araştırılmıştır. Bu noktada aynı zamanda psikolojik yıldırma ile çalışan davranışlarına etki ettiği düşünülmüştür. Buna göre bu çalışmada psikolojik yıldırmanın örgütsel strese ve çalışan davranışlarına etkisinin araştırılması amaçlanmıştır. Bu kapsamda

literatür bilgisi ile de desteklenen üç hipotez ve hipotezleri içeren bir model önerilmiş, önerilen hipotezler ve model istatistiksel tekniklerle test edilmiştir.

Araştırmada elde edilen bulgulara göre genel olarak ilk söylenebilecek olan tespit, örgütlerin psikolojik yıldırma ile ilgili davranışları ivedilikle ele almaları ve bu süreci yönetecek yapılar oluşturmalarına yöneliktir. Özellikle örgütlerin profesyonelliklerini arttırmaları için bu hayati bir gereklilik olduğu düşünülmektedir. Bununla beraber örgütler psikolojik yıldırma ile ilgili bir şekilde tanımlayan güçlü stratejiler ve politikalar geliştirmelidir. Özellikle yoğun çalışma koşullarında görev yapan sağlık çalışanlarının yıkıcı davranışları hem stres kaynağı olarak ortaya çıkmasına hem de çalışan davranışlarının olumsuz yönde farklılaşmasına neden olacaktır. Örgütler çalışanlarını olumsuz davranışa yönlendiren/yöneltecek psikolojik yıldırma ile ilgili önlem almaları ile stres, hayal kırıklığı, saldırganlık gibi sorunların ortaya çıkmasına engel olabilir.

Örgütlerde psikolojik yıldırma örgütsel, sosyal ve kişisel sorunlar ortaya çıkarabilmektedir. Örgütsel sorunlar; örgütsel amaçları tehdit edecek kadar geniş ölçekli sonuçlar ortaya çıkartabilir. Sosyal sorunlar ise çalışanın örgütten yabancılaşmasına, iş tatmini sağlayamamasına kadar gidebilecek olumsuzluklar oluşturabilir. Kişisel sorunlar ise tükenmişlik, sağlık sorunlarının ortaya çıkması gibi kişiye doğrudan etki eden sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilir.

Bu çalışmanın önemli bulgularından biri de; psikolojik yıldırmanın mesleki statü için tehdit, bireysel hareket etme, kendini izole etme, aşırı çalışma ve istikrarsızlık gibi

tehditleri ortaya çıkarması ile ilişkilidir. Bununla birlikte psikolojik yıldırma çalışanın psikolojik ve fiziksel stresle doğrudan ve pozitif ilişkisine vurgu yapılmıştır. Bu bulgu, psikolojik yıldırmanın çalışanların psikolojik ve fiziksel sağlığını olumsuz yönde etkilediğini gösteren Mona ve Niall (2011) tarafından yapılan çalışmanın sonuçlarıyla desteklenmektedir. Benzer şekilde Brewer ve Whiteside (2012) yaptıkları araştırmada elde ettikleri bulgular da aynı sonuçları göstermiştir.

Araştırmadaki bir başka bulgu da örgütsel stresin çalışan davranışlarını etkilediği yönündedir. Bu kapsamda düşünüldüğünde örgütsel stres, çalışanların düşük iş moraline, devamsızlığına, düşük iş tatmini ve işten ayrılma niyetine yönlendirebileceği ifade edilebilir. Örgütsel stres Greenberg ve Baron (1995), Öztürk (1994), George ve Jones (1996) tarafından yapılan çalışmalarda da vurgulandığı gibi çalışanlarda fizyolojik, psikolojik ve davranışsal etkiler ortaya çıkarmaktadır. Bu sonuçlar araştırmada elde edilen örgütsel strese ilişkin bulgularla da örtüşmektedir.

Araştırmanın zaman, maliyet ve tek bir hastanede yapılması kısıtlarının bulunması, gelecekte yapılması muhtemel olan çalışmalar için de öneri niteliği taşımaktadır. Araştırma bir devlet hastanesinde yapılmıştır. Araştırma özel hastanelerden ve üniversite hastanelerinden alınacak örneklerle farklı özelliklere sahip olan hastanelerin karşılaştırılması şeklinde düzenlenebilir. Ayrıca araştırma bir ilde yapılmıştır. Farklı illerin dahil edildiği bölgesel veya ülke genelini kapsayacak şekilde bir örnekleme de çalışılarak sonuçlar bu araştırma sonuçları ile karşılaştırılabilir. Ayrıca bu araştırmada sadece hastanelerin sağlık çalışanları ile bir değerlendirme yapılmıştır. Oysaki hastanelerde yönetim kadrosunun bulunduğu idari ve mali birimler, destek hizmetleri ile ilgili birimler, kaliteyi sağlamaya yönelik oluşturulmuş birimler de bulunmaktadır. Bu birimlerde de araştırma konusu ile ilgili yapılacak araştırmalarla farklı sonuçlara ulaşılabilir. Araştırma sağlık sektörü dışındaki diğer hizmet sektörlerinde de uygulanabilir.

KAYNAKÇA

1. ANDERSON, J., C. & GERBING D., W., (1988). Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach, *Psychological Bulletin*, 103 (3), 411-423.
2. ANGELES CARNERO, M., MARTÍNEZ, B. & SÁNCHEZ-MANGAS, R. (2012). Mobbing and workers' health: empirical analysis for Spain. *International Journal of Manpower*. 33 (3), 322-339.
3. BAUM, R., J. & WALLY, S., (2003). Strategic Decision Speed and Firm Performance, *Strategic Management Journal*, 24 (11), 1107-1129.
4. BENTLER, P.,M. (1990). Comparative Fit Indexes in Structural Models, *Psychological Bulletin*, 17 (2), 238-246.
5. BREWER, G.. & WHITESIDE, E. (2012). Workplace bullying and stress within the prison service. *Journal of Aggression, Conflict and Peace Research* 4 (2), 76-85.
6. Büyüköztürk, Ş., Kılıç Çakmak, E., Akgün, Ö.E., Karadeniz, Ş. & Demirel, F. (2015). *Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Pegem Akademi Yayınları, Ankara.
7. CARTWRIGHT, S. & COOPER, C.L. (2007). *Managing Mergers, Acquisitions and Strategic Alliances*. Butterworth Heinemann, Oxford.
8. COMPEAU, D. R. & HİGGİNS, C. A., (1995). Computer Self-Efficacy: Development of a Measure Initial Test, *MIS Quarterly*, 19 (2), 189-211.
9. COWIE, H., JENNIFER, D., NETO, C., ANGULO, J.C., PEREIRA, B.,

- DEL BARRIO, C. & ANANIADOU, K. (2000). Comparing the nature of workplace bullying in two European countries: Portugal and UK. In: Sheehan, M., Ramsay, S., and Patrick, J. (eds.) *Transcending boundaries: integrating people, processes and systems*, conference proceedings, The School of Management, Griffith University, Brisbane, QLD, 128-33.
10. ÇOKLUK, Ö., ŞEKERCİOĞLU, G., & BÜYÜKÖZTÜRK, Ş., (2012). *Sosyal Bilimler İçin çok Değişkenli İstatistik SPSS ve LISREL Uygulamaları*, Ankara: Pegem Akademi.
11. EINARSEN, S., RAKNES, B.I. & MATTHEISEN, S.B. (1994). Bullying and harassment at work and their relationships to work environment quality: an exploratory study. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 4, 381-401.
12. FORNELL, C. & LACKER, D., (1981). Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error, *Journal of Marketing Research*, 18 (1), 39-50.
13. GEORGE, J. & JONES, G.R. (1996). *Understanding and Managing Organizational Behavior*. Massachusetts: Addison-Wesley Publishing Company.
14. GÖÇEN, S., YİRİK, S., YILMAZ, Y., ALTINTA, V. (2013). Intercompany mobbing: the effects of company growth. *Quality & Quantity*, 47, 1275-1285.
15. GREENBERG, J. & BARON, R. A. (1995). *Behavior in Organizations: Understanding & Managing the Human Side of Work*. Fifth Edition. New Jersey: Prentice- Hall International Inc.
16. HUBERT, A.B., FURDA, J. & STEENSMA, H. (2001). Mobbing: systematic harassment in organizations. *Gedrage Organisatie*, 14 (6), 378-396.
17. JENNIFER, D., COWIE, H. & ANANIADOU, K. (2003). Perception and experience of workplace bullying in five different working populations. *Aggressive Behavior*, 29 (6), 489-496.
18. JÖRESKOG, K.G., & SÖRBOM, D., (1993). *LISREL 8. Structural Equation Modeling With The SIMPLIS Command Language*, SSI Scientific Software International USA.
19. LEYMANN, H. (1990). Presentation av LIPT-formulär: Konstruktion, validering, utfall, (Presentation of the LIPT Questionnaire: Construction, Validation And Outcome). *Violensinomp-raktikertjaEnst*, Stockholm.
20. LEYMANN, H. (1996). The content and development of mobbing at work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5, 165-184.
21. MALEK, M. D. A., MEARNS, K. & FLIN, R. (2010). Stress and psychological well-being in UK and Malaysian fire fighters, *Cross Cultural Management: An International Journal*, 17 (1), 50-61.
22. MEYDAN, H., C. & ŞEŞEN, H., (2011). *Yapısal Eşitlik Modellemesi AMOS Uygulamaları*, Detay Yayınları, Ankara.
23. MONA, O. & NIALL, C. (2011). The clinical effects of workplace bullying: a critical look at personality using SEM. *International Journal of Workplace Health Management*, 4 (1), 67-83.
24. NETEMEYER, R., BEARDEN, W. O. & SHARMA, S. (2003). *Scaling Procedures: Issues and Applications*, U.S.A: 2nd Edition Sage Publications, Thousand Oaks.
25. NOE, R.A. (2002). *Employee Training and Development*. McGraw-Hill Co. Inc, Boston
26. OZKAN, A. & OZDEVECİOĞLU, M. (2013). The effects of occupational stress on burnout and life satisfaction: a study in accountants. *Quality & Quantity*, 47, 2785-2798.
27. ÖTÜRK, A. (1994). *İşletmelerde Stres ve Yönetimi: Performansa Etkisi Ba-*

- kımından Bir Analiz. Verimlilik Dergisi. (1994/4), 113-128.
28. QURESHİ, M.I., İFTİKHAR, M., JANJUA, S.Y., ZAMAN, K., RAJA, U.M. & JAVED, Y. (2015). Empirical investigation of mobbing, stress and employees' behavior at work place: quantitatively refining a qualitative model. *Quality & Quantity*, 49 (1), 93-113.
 29. ROBBINS, S.P. (2005). *Organizational Behavior*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
 30. SCHERMELLEH-ENGEL, K., MOOSBRUGGER H., & MÜLLER H., (2003). Evaluating the Fit of Structural Equation Models: Test of Significance and Descriptive Goodness-of-Fit Measures. *Methods of Psychological Research Online*, 8 (2), 2374.
 31. ŞİMŞEK, Ö., F. (2007). *Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş- Temel İlkeler ve Lisrel Uygulamaları*, Ankara: Ekinoks.
 32. THOITS, P.A. (1995). Stress, coping, and social support processes: where are we? What next? *Journal of Health and Social Behavior*. 35, 53-79.
 33. UPPAL, S. (2005). Disability, workplace characteristics and job satisfaction. *International Journal of Manpower*. 26 (4), 336-351.
 34. WARR, P.B., COOK, J.D. & WALL, T.D. (1979). Scales for the measurement of some work attitudes and aspects of psychological well-being. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*. 52 (2), 129-148.
 35. WESTHUES, K. (2004). *Workplace mobbing in academe: reports from twenty universities*. Edwin Mellen Press, Lewiston, NY.
 36. ZAPF, D. (1999). Mobbing in organizations. A state of the art research review. *German Journal of Work and Organizational Psychology*. 43, 1-25.
 37. ZAPF, D., KNORZ, C. & KULLA, M. (1996). On the relationship between mobbing factors, and jobcontent, the social work environment and health outcomes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*. 5, 215-237.

TELEVİZYON REKLAM MESAJLARINDA KULLANILAN GÖRSEL ESTETİK UNSURLAR: TELEVİZYONDA YAYINLANAN OTOMOBİL REKLAMLARI ÜZERİNE BİR UYGULAMA¹

VISUAL AESTHETIC ELEMENTS USED IN TELEVISION ADVERTISEMENTS MESSAGE: AN EMPIRICAL STUDY ON AUTOMOBILE ADVERTISEMENTS BROADCASTED IN TELEVISIONS

Ali Alper AKGÜN*, Nurhan PAPTAYA**

* Dr., Pamukkale Üniversitesi, Bekilli Meslek Yüksekokulu, aakgun@pau.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-5350-2915>

** Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, nurhanpapatya@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-8942-8094>

ÖZ

Çalışmanın amacı; görsel/işitsel duylara hitap eden ve yüksek bütçelerin ayrıldığı televizyon reklamlarında kullanılan ve reklam etkinliğini arttıran estetik unsurları tespit edip, bu unsurlardan görsel estetik unsurları yarattığı etkilerle beraber ele almak ve ulusal televizyon kanallarında yayınlanmış otomobil reklamlarında kullanılan görsel estetik unsurlara dair eğilimleri tespit etmek, bu eğilimlerin yıllara ve araç türüne göre değişimlerini inceleyerek uygulamacı ve araştırmacılara sunmaktır. Çalışma, televizyon reklamlarında kullanılan estetik unsurlarla ilgili gerçekleştirilen az sayıda çalışmada yer alan ve birbiriyle bağlantılı olmayan farklı estetik unsurları bir mantık doğrultusunda birleştiren ve daha önce ele alınmayan farklı estetik unsurlara yer veren detaylı ve kapsamlı bir modele yer vermektedir. Çalışmanın amacı doğrultusunda 1989-2014 yılları arasında yayınlanmış ve ödül almış ulusal televizyon reklamlarına yönelik içerik analizi yöntemi uygulanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, reklamların bir yandan izleyicilerin dikkatini dağıtan unsurları elemeye çalışırken diğer yandan nesnel görüş açılarını yansıtmaya çalıştıkları tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Estetik, Reklam, Televizyon Reklamları, Marka İletişimi

Jel Kodları: D83, M31, M37, Z11

ABSTRACT

The purpose of the study is to determine the aesthetic elements used in TV advertisements for which huge sums are allocated and which increase the efficiency of advertisements addressing both visual and audio senses and to deal with the issue of visual aesthetic elements together with the effects they created, in addition to determining the tendencies regarding visual aesthetic elements that are used in the awarded tv ads broadcasted in national televisions and analysing changes based on vehicle type/years and presenting results to practitioners and researchers. Study includes a detailed and an extensive model that combines incompatible aesthetic elements involved in a few studies conducted for aesthetical elements in TV ads by adding more aesthetical elements not involved before, with in a logic. Advertisements which won prizes in automobile advertisement contests broadcasted in

¹ Bu makale SDÜ SBE İşletme ABD'da yazılan "Reklamlarda Estetik: Televizyonda Yer Alan Otomobil Reklamları Üzerine Bir Uygulama" başlıklı doktora tezinden türetilmiştir.

national television channels between 1989-2014 were analyzed in line with the purpose of the study. According to the results advertisements try on the one hand to eliminate the elements that distract audiences on the other hand to reflect objective views.

Keywords: *Aesthetic, Advertisement, Television Advertisements, Brand Communication*

Jel Codes: *D83, M31, M37, Z11*

1. GİRİŞ:

Duyulur bilginin etkinliği olan güzelliği konu edinen estetiğin bilimsel temelleri 18.yüzyılda atılmış olsa da ele aldığı konular, antik çağdan günümüze sorgulana gelmiştir. Tarihsel evrimi içinde başlangıçta güzelliğin doğası ve beğenin değerlendirci rolüne odaklanan estetik, on dokuzuncu yüzyılda ortaya çıkan yeni felsefi düşüncelerle beraber, bireyin deneyimine ve sürecin öznelğine odaklanmaya başlamıştır (Charters, 2006:236, 238). Günümüzde ise sanat felsefesinden ziyade yaratıcı ve iletişimsel faaliyetlerin biçimsel olarak geliştirilmesine işaret etmek için kullanılan estetik, iletişimde fark yaratıcı bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Alıcının dikkatini ele geçirip bağlayan estetik, izleyicilere büyüleyen hayal dünyaları yaratıp, onların deneyimlerini çekici ve eğlenceli hale getirerek unutamayacakları deneyimler sağlamaktadır. Hayal gücünü harekete geçirerek çağrışımlar yaratan estetik, karşısında bulunan insanlara farklı anlam dünyalarının kapılarını açarken, bu kapının ardında, bünyesinde taşıdığı fikir ve değerleri onlarla paylaşmaktadır. Estetiğin iletişim açısından önemi ve iletişimde estetiğin kullanımı ile ilgili tüm anlatılanlar, tüketicileri ürün ve hizmetleri satın almaya ikna etmeyi amaçlayan bir iletişim şekli olan reklamlar için de geçerlidir. Reklamcılar, her şeyin başında, alıcılar tarafından talep edilen bir iletişim türü olmayan reklamlarla ilgili tüketicilerde ilgi uyandırabilmek ve onları reklamın içine çekebilmek için dikkat çekici ve göz alıcı estetik unsurlardan yararlanmaktadırlar (Küçükdoğan, 2005:15; Thyssen, 2012:57). Reklamlar farklı, dikkat çekici, renkli, ilginç iletilerle, çeşitli biçimleri, kurguları ve farklı mecraları kullanarak, güzel ve mutlu insanların, çekici objelerin

ve lüks ortamların yer aldığı insanları eğlendiren ve büyüleyen düşsel dünyalar yaratmaktadırlar (Bati, 2010:32). Markanın reklamından keyif alan kişi, markaya ve aktardığı mesaja da olumlu yaklaşabilmektedir. Estetik unsurlardan yararlanan reklamlar, izleyiciye zevk veren farklı deneyimler sunup, reklamın çekiciliğini ve markaya olan ilgi düzeyini arttırmaktadırlar (Sutherland ve Slyvester, 2004:129-130).

Reklamcılar, estetik aracılığıyla reklamları biçimsel olarak geliştirmektedirler. Bir reklamda biçim, reklamın beş duyuya hitap eden duysal unsurlar aracılığıyla nasıl betimlendiğini göstermektedir. Reklamın estetik olabilirliğindeki değişimleri belirleyen biçimsel farklılıklar, reklam içinde bir anlam ve duygu oluşturmadıkça, estetik olmaktan uzak kalacaktır. Bu nedenle reklamcılar, biçimi meydana getiren farklı duysal unsurları, bir anlam iletecek şekilde amaçlı biçimde kullanmaktadırlar. Reklamda yer alan duysal unsurların yarattığı çağrışımların bir araya getirilmesiyle ortaya konulan anlamlar, reklamın içeriğini oluşturmaktadır. O halde reklamcılar biçimsel oynamalar aracılığıyla (bir başka ifadeyle reklamlarda kullandıkları estetik unsurlar aracılığıyla) markaların vaatlerini, dünya görüşlerini, değer ve anlamlarını oluşturmada ve bunları cisimleştirmektedirler. Böylece reklamlar estetik unsurlar aracılığıyla, markayla ilgili çağrışımlar yaratarak zihinlerde anlamlar uyandırmakta ve aralarında çok fazla fark bulunmayan ürünler arasında yapay farklılıklar yaratıp, ürünleri benzersiz ve vazgeçilmez kılarak, insanların reklamı yapılan ürünü tercih etmelerini sağlamaya çalışmaktadırlar (Erdoğan, 2011:426-429).

Reklamı meydana getiren iki temel unsurdan biçimle içerik arasında, gösterenle gösterilen arasındaki ilişki mevcuttur. Renk kullanımı, ses efektleri, müzik vb. duyuşal ayrıntılardan oluşan biçimsel işlemler; gösterenleri, onların çağrıştırdığı duygu ve düşünceler ise gösterilenleri meydana getirmektedir. Reklamcılar, gösterenler ile gösterilenleri bir araya getirdikleri göstergeler aracılığıyla anlam oluşturmaktadırlar. Göstergebilim alanında çalışmalar yapan Roland Barthes, göstergeler aracılığıyla oluşturulabilecek iki farklı anlam düzeyinin varlığına işaret etmektedir (Barthes, 2009:84). Birinci anlam düzeyi, göstergelerin kolayca anlaşılabilir nesnel anlamını ifade eden düz anlam, diğeri de göstergelerin sözlük anlamının dışında verilen kodlar ya da kurallarla oluşturulan yan anlamıdır. Düz anlam düzeyinde duyuşal unsurlar tanımlanırken, tanımlanan bu anlam ve uyarılar, yan anlam düzeyinde gösteren olarak hareket edip farklı çağrışımsal anlamlara uzanmaktadırlar (Dyer, 2009:100). Fiske, yan anlamın reklam içindeki insan müdahaleleri ile reklamın içine dahil edilen insanlar, ses, ışık, kamera açısı vb. duyuşal unsurlarla oluşturulduğunu belirtmektedir (Fiske, 2003:116-117). İzleyici, farklı gösterenleri ve gösterilenleri, düz anlam ve yan anlamları bir bütün halinde algılayarak (gestalt) anlamı oluşturmaktadır.

Parsa ve Parsa, gösteren açısından gösterge türlerinin, beş duyuyu içerecek şekilde kulağa yönelik göstergeler, göze yönelik göstergeler, koku göstergeleri, tat göstergeleri ve dokunmayla ilgili göstergeler olmak üzere beşe ayrıldığını ifade etmektedir (Parsa ve Parsa, 2002:18-19). Reklamın yapıldığı her kitle iletişim aracının kendisine has bir takım göstergeleri vardır. Televizyon reklamları, (internet reklamları ortaya çıkana kadar) reklamcılara görsel ve işitsel göstergeleri sağlayarak, onlara en fazla duyuşal iletişim imkânı sunan kitle iletişim aracıdır. Görsel/işitsel duyulara hitap eden ve yüksek bütçelerin ayrıldığı televizyon reklamlarında, bir reklamı oluşturmanın

mükemmel ve evrensel bir formülü olmasa da, estetik unsurların yarattığı birbirleriyle uyumlu algısal/çağrışımsal özelliklerin bilinmesi, uyumlu unsurların bir arada kullanılmasına, uyumsuz unsurların elemine edilmesine katkı sağlayarak reklam etkinliğini arttıracaktır. Bu önemine karşın, yapılan literatür taraması sonucunda televizyon reklamlarında kullanılan estetik unsurlarla ilgili az sayıda çalışmada (Percy ve Rositter, 1992; Rutherford, 2000; Asemah vd., 2013) birbiriyle bağlantılı olmayan, farklı estetik unsurların yer aldığı gözlemlenmiştir. Çalışma kapsamında söz konusu unsurları bir mantık doğrultusunda birleştiren ve daha önce ele alınmayan farklı estetik unsurlara yer veren detaylı ve kapsamlı bir model oluşturularak literatüre önemli bir katkıda bulunulmuştur. Çalışma, televizyon reklamlarında kullanılan ve reklam etkinliğini arttıran estetik unsurları ortaya çıkartıp, bu unsurlardan görsel estetik unsurları yarattığı etkilerle beraber ele almaya ve televizyon kanallarında yayınlanmış otomobil reklamlarında kullanılan görsel estetik unsurlara dair eğilimleri tespit edip, bu eğilimlerin yıllara ve araç türüne göre değişimlerini inceleyerek uygulamacı ve araştırmacılara sunmaya yöneliktir.

2. TELEVİZYON REKLAMLARINDA KULLANILAN ESTETİK UNSURLAR

Bir kitle iletişim aracı olarak gördüğü yoğun ilgi ve her eve erişebilmesi nedeniyle 1940'lı yıllardan itibaren bir reklam aracı olarak kullanılan televizyon, reklamcılara diğerkitle iletişim araçlarında bulunmayan ses, görüntü, hareket ve rengin farklı kombinasyonlarını bir arada kullanma esnekliği tanıyıp, mesaj etkinliğini artırma imkânını sunmaktadır (Tayfur, 2008:113-114; Elden, 2009:225-226; Rutherford, 2000:215). Televizyon reklamları, reklamcıların yaratıcı setler, etkileyici grafikler, çekici modeller ve sembolik anlamlar üreten duyuşal unsurlar (kamera açıları, ışık, arka plan rengi vb.) aracılığıyla insanların duygularına dokunan ve onları

harekete geçiren hikayeler tasarlayarak, tüketicilerle marka arasında duygusal bir bağın oluşumuna imkan tanımaktadır (Gilani, 2013; Aitchison, 2008:27-28).

Televizyonun kendine has dili ve yapısı, fiziksel dünyada mevcut olan görünümüleri; kamera, ışıklandırma, müzik ve sesi içine alan teknik kodlarla gerçekleştirilen düzenlemelerle, gerçekte olduğu gibi ham bir şekilde değil, dolaylandırarak sunma imkânını yapımcılara tanımakta ve insanlara gerçekliğin bir temsilini “gerçekten daha gerçek” bir biçimde (gerçekmiş gibi) sunmaktadır (Rodman, 1997:21-23). Televizyonun gerçeklik tanımları insanlarca sorgulanmadan kabul görmektedir (Papatya ve Özdemir, 2012:171). Adorno, televizyonun çok katlı yapısının, televizyonda yer alan programların yüzeysel içerikte farklı şeyler gösterirken, arka planda farklı mesajlar verebileceğine işaret etmektedir (Adorno, 2001:164-165). Bu durum, reklamı yapılan markanın fiziksel fayda ve kullanım biçimlerinin görsel öğelerle sunulmasının yanında, reklamcılarca manipüle edilen teknik kodlarla düzenlenen farklı temsillerle, markaları kullanan tüketicilerin

hayat stillerini, özellik ve kişiliklerini günlük yaşamdan alınan hikâyelerle göstererek, kullanıcıların yaşam biçimleri, sosyal sınıfları ve statüleri hakkında bilgi veren birer gösterge haline dönüşmesini kolaylaştırmakta ve marka iletişimde stratejik bir araç olan ve arzunun en üst düzeyde yaratılmasını sağlayan marka imajının oluşturulmasına imkan tanımaktadır (Tayfur, 2008:113-114; Elden, 2009:225-226; Rutherford, 2000:215, Papatya ve Özdemir, 2015:4).

Televizyon reklamlarında kullanılan estetik unsurların bahsi geçen önemine karşın, literatür taraması sonucunda konuyla ilgili olarak gerçekleştirilen az sayıda çalışma ile karşılaşmış ve çalışmaların birbirinden kopuk olduğu gözlemlenmiştir. TV reklamlarında kullanılan reklam uyarılarının etkilerini araştıran Percy ve Rositter “*Advertising Stimulus Effects: A Review*” adlı çalışmalarında reklamlarda kullanılan duyuşal uyarıları, genel iletişim modeli üzerinde ele almış, modelde kaynak ve mesajda kullanılan duyuşal uyarıları sınıflandırarak betimlemişlerdir (Percy ve Rositter, 1992: 75-85).

Şekil 1: TV Reklamlarında Kullanılan Duyuşal Uyarılar

<i>Kaynak Nitelikleri</i>	<i>Mesaj Çekicilikleri</i>	<i>Mesaj İçeriği ve Yapısı</i>
Güvenilirlik	Tek Yönlü-Çift Yönlü, Karşılaştırmalı Reklam	Görsel-Sözel Etkileşim
Kaynak Çekiciliği	Özbenlik	Sözel Unsurlar
Kaynak Cinsiyeti	Cinsel İçerik	Reklam Uzunluğu
	Mizah	Reklam Ritmi
	Dilsel Biçim	
	Müzik	

Kaynak: (Percy ve Rositter,1992:75-85)

“*Yeni İkonalar: Televizyonda Reklam Sanatı*” adlı kitabında British Airways’in “Global” adlı ödüllü TV reklam kampanyasını ele alan Rutherford, reklamda anlam oluşturma sürecinde estetikten bahsetmiştir. TV reklamlarında kullanılan estetiği, bir reklamı hoş ya da etkin yapan nitelikler bütünü olarak

tanımlayan Rutherford, TV reklamlarında kullanılan estetik unsurlar olarak; süre, dış ses, sesler, hayranlık, çekim hileleri, hız, şarkıcılar, mizah, söz görüntü dengesi, doğrudan seslenme, karşılaştırma ve müzik üzerinde durmuştur (Rutherford, 2000:260-265).

Şekil 2: Rutherford'a göre TV Reklamlarında Kullanılan Estetik Unsurlar

√ Süre	√ Dış Ses	√ Sesler	√ Doğrudan Seslenme
√ Hız	√ Şarkıcılar	√ Mizah	√ Ses Görüntü Dengesi
√ Çekim Hileleri	√ Hayranlık	√ Müzik	√ Karşılaştırma

Asemah vd., “Utilisation Of Aesthetics In Television Advertising” adlı çalışmalarında, TV reklamlarında kullanılan estetik unsurlar olarak; ses, karakterler, dans, müzik, renk üzerinde durmuşlardır (Asemah vd., 2013:186-187).

Şekil 3: Asemah vd.'e göre TV Reklamlarında Kullanılan Estetik Unsurlar

√ Ses	√ Karakterler	√ Dans	√ Müzik	√ Renk
-------	---------------	--------	---------	--------

Percy ve Rositter'in kaynak nitelikleri, mesaj çekicilikleri, mesaj içeriği ve yapısı şeklinde yapmış olduğu ayırım, Asemah vd. ve Rutherford'un belirtmiş olduğu estetik unsurlar, bir bütün halinde bir araya getirilerek, genel iletişim modeli üzerinde kaynak ve mesaj başlıkları altında ilgili alanlara eklenmiştir. Söz konusu

çalışmalarda ele alınmamış olmakla beraber, Viers'in reklamda yer alan işitsel unsurlar tanımında yer alan ses efektleri ve diyaloglar da modele eklenmiştir (Viers, 2008:2). Sonuç olarak televizyon reklamlarında kullanılan estetik unsurlar tespit edilerek, şekil.4'de görüldüğü gibi sınıflandırılmıştır.

Şekil 4: Televizyon Reklamlarında Kullanılan Estetik Unsurlar

Mesajda Kullanılan Estetik Unsurlar	Kaynakta Kullanılan Estetik Unsurlar
Görsel Unsurlar √ Renkler √ Çekim Teknikleri √ Süre √ Hız İşitsel Unsurlar √ Dış Sesve Diyaloglar √ Müzik √ Ses Efektleri	Mesajda Yer Alan Sözel Unsurlar Mesaj Çekicilikleri √ Mizah Çekiciliği √ Korku Çekiciliği √ Cinsellik Çekiciliği Diğer Unsurlar √ Hayranlık √ Karşılaştırma √ Doğrudan Seslenme
	√ Kaynağın İnanırlılığı √ Kaynağın Çekiciliği

Çalışma kapsamında televizyon reklam mesajında yer alan görsel estetik unsurlar ele alınacaktır.

3. TELEVİZYON REKLAM MESAJINDA YER ALAN GÖRSEL ESTETİK UNSURLAR

Televizyon reklam mesajında kullanılabilecek görsel estetik unsurlar; renkler, çekim teknikleri, süre ve hızdır.

3.1 Renkler

İçerdikleri düşük ya da yüksek titreşimli enerjileriyle insan *psikolojisi* üzerinde etkili olan renkler, insanların zihinsel

aktivitelerini, davranışlarını ve fiziksel performanslarını etkilemektedirler. Renkler, psikolojik etkilerine göre **sıcak ve soğuk renkler** olmak üzere ikiye ayrılmaktadırlar. Dalga boyu yüksek olan sarı, kırmızı ve turuncudan oluşan sıcak renkler, izleyeni uyarmakta ve neşelendirmektedirler. Sıcak renkler; fiziksel gücü, enerjiyi, dinamizmi artırıp, metabolizmayı hızlandırırken; bu renklerin aşırı kullanımı heyecan, yorgunluk, şiddet, saldırganlık ve

konsantrasyon güçlüğü yaratabilmektedir. Dalga boyu daha düşük olan mavi, mor ve yeşil ise soğuk renklerdir. Bu renkler yatıştırıcı ve dinlendirici olup; insanlarda güven, huzur, üretkenlik, sorumluluk, düzen, ferahlık, barış ve özgürlük duygularını çağrıştırmaktadırlar (Sağocak, 2005:78–79).

Renklerin algılanması salt fizyolojik bir süreçten ibaret değildir. Toplumsal bellekte yer alan deneyimler, kültürel özellikler ve mitsel göndermelerin uyandırdığı çağrışımsal anlamlar, renklere yan anlamlar yükleyerek onlara toplumsal ve kültürel bir boyut kazandırmaktadır (Brown, 2008:153). Bu durum renklerin farklı kültürlerde farklı çağrışımlar yaratmasına neden olmaktadır. Örneğin, Avustralya, Yeni Zelanda ve Amerika’da saflığı ve mutluluğu çağrıştıran beyaz, Japonya’da yas ve ölümü çağrıştırmaktadır. Çin’de geline ait temel renk olan kırmızı, İngiltere ve Fransa’da erkeksi bir renk olarak bilinmektedir (Aslam, 2005:3). İnsanlarda çağrışımlar ve duygular uyandıran renkler, reklamcılar tarafından reklam iletişimine uygun duygular ve anlamlar yaratabilmek için kullanılan en önemli duyuşsal unsurlar arasında yer almaktadır. Renkler, reklamlarda kullanılan diğer estetik unsurlarla bir arada, onlarla uyumlu olarak

kullanıldıklarında, görüntülerin estetize edilmesine yardımcı olarak reklamın estetik etkisini arttırmaktadırlar (Kılıç, 2003:26). Reklamcıların bu konuda başarıya ulaşabilmeleri için öncelikle, reklamın temel fikrine ve reklamı yapılan markanın imajına uygun renk seçiminde bulunmaları gerekmektedir. Reklamcılar, farklı kültürlerin, farklı cinsiyet, yaş ve sosyal statü gruplarının farklı renk kombinasyonlarını ağırlıklı olarak tercih ettiği gerçeğinden hareketle, reklamlarda renk seçiminde renklerin hedef kitleye uygunluğunu da göz önünde bulundurmalarıdır. İyi seçilmiş, amacına uygun olarak kullanılan renkler, reklamın etkisini olumlu yönde arttırırken, hatalı renk uygulamaları reklamı yapılan markaya yarardan çok zarar getirmektedir (Kanat, 2001:103-139).

İnsanların düşünce ve davranış biçimlerini etkileyen simgesel içerik ve anlamlara sahip olan ve reklamlarda gösterge olarak kullanılan renklerin simgesel anlamları, reklam çözümlemelerinde dikkate alınmakta ve özenle yorumlanmaktadır (Yücel, 2013:113). Farklı renklerin insanlarda yarattığı duygular ve renklerin simgesel anlamları tablo.1.de yer almaktadır.

Tablo 1: Gösteren Olarak Renkler

Gösteren	Gösterilen
Kırmızı	Güç, Tehlike, Heyecan, Tutku, Aşk, Hız, Saldırganlık
Sarı	Lüks, Zenginlik, Mutluluk, Neşe, Coşku, Macera
Turuncu	Sıcaklık, Canlılık, Dışa Dönüklük, Dinamizm
Mor	Asalet, Soyluluk, Abartı, Hayal gücü
Yeşil	Yaşamsallık, Tazelik, Doğallık, Verimlilik, Güvenilirlik, Ferahlık
Mavi	Serinlik, Sakinlik, Soğukkanlılık, Hüzün, Saygıdeğer, Otoriter, Barış, Güven, Sonsuzluk, Huzur, Rahatlık, Tazelik
Siyah	Gizem, Prestij, Soyluluk, Sofistike, Güç, Otorite,
Beyaz	Temizlik, Saflık, Katıksızlık, Sadelik, Teslimiyet, Serinlik
Gri	Ciddiyet, Resmîyet, Güvenilirlik, Bilgelik
Pembe	Şefkat, Yumuşaklık, Sevimlilik
Kahverengi	Güç, Sağlamlık, Konfor, Güven

Kaynak: (Odabaşı ve Barış, 2002:139; Batey, 2008:56; Teker, 2009:67-70; Babolhavaeji vd., 2015:12; Yücel, 2013:121-124’ten uyarlanmıştır.)

Renklerin diğer estetik unsurlarla olduğu kadar birbirleriyle de ilişkili bir şekilde kullanılmaları, yaratacakları estetik etki açısından önemlidir. İzleyicinin kompozisyona olan ilgisini arttıran ve renk uyumu olarak adlandırılan bu etkinin oluşturulmasında, dikkat edilen öğelerin başında **sıcak-soğuk renk uyumu** gelmektedir. İnsanı harekete geçiren sıcak renklerin, birbirleriyle uyumlu olarak kullanımı, kompozisyonun; renk uyumu ile daha sıcak algılanmasını sağlayabilir. Bazı durumlarda karşıt renklerle de uyum sağlanabilir. Yönetmenlerce gerilim yüklü ortamlarda tercih edilen zıt renk uyumuna korku filmlerinde sıklıkla rastlanmaktadır (Kırık, 2013:78-79). Zettl, renklerin insanlar üzerindeki görelî etkisinin; renk niteliklerinin yanı sıra, renklendirilen alanın büyüklüğüne ve ön plan ve arka plandaki renkler arasındaki zıtlığa da bağlı olduğunu belirtmektedir (Zettl, 2008:65).

Yapılan araştırmalar, renklerin bireylerin tat alma ve koklama gibi farklı duyuları üzerinde de etkili olduğunu göstermektedir. Sarı ve yeşil; ekşiyi, turuncu-sarı ve kırmızı; tatlıyı, pembe ise şekerli tatları çağrıştırırken, yeşil; çam kokusunu, eflatun; parfüm kokusunu çağrıştırmaktadır. Reklamlarda renk kullanımında, rengin sinestetik bu etkisinin de göz önünde bulundurulması ve reklamda kullanılan diğer estetik unsurlarla sinerji oluşturarak reklamın etkisini olumlu yönde arttıracakı açıktır (Tekel, 2009:64).

Reklamcılar, ışıklandırma aracılığıyla da estetik etkiler oluşturabilmektedirler. Parlak aydınlatılmış çekimler, güvenlik ve mutluluk duygularını harekete geçirirken, gölgelerle dolu karanlık resimler; karanlık ve endişe duygusunu harekete geçirmektedir (Silverblatt vd., 2014:174).

3.2. Çekim Teknikleri

Bir iletişim aracı olan kamera, konuya bakarak onu anlatır. Bu anlatım esnasında kamera, insan gözünün yerine geçerek görsel alanın belirlenmesine yardımcı olmaktadır. Kamera; konuya, mekâna veya nesnelere farklı görsel açılardan bakarak izleyicinin görüntüleri, farklı görüş

açılarından izlemesine olanak tanımakta ve kişinin konuya katılımını sağlamaktadır. Farklı kamera açıları, izleyicinin konuya yaklaşmasını, konudan uzaklaşmasını veya konuya yukarıdan veya aşağıdan bakmasını sağlamaktadır. Böylece izleyici, seyirci konumundan sıyrılarak, konunun içine dâhil olmakta ve görüntünün içinde yer alan olayın tarafı haline gelmektedir. Gerçek, görüntü boyutunda yeniden yaratılarak, izleyicilerin yeni dünyalara yönelip, yeni psikolojik ortamlara girmesi sağlanmaktadır.

Kameranın konumlandırılması ile ortaya çıkan farklı açılar, farklı simgesel anlamlar uyandıran estetik bir enerji yaratmaktadır (Kılıç, 2003:51-55). Reklamcılar, bu estetik enerjiyi istenilen anlam ve duyguların oluşturulmasında, duyuusal diğer gösterenlerle bir arada kullanılmaktadır.

Kamera açıları; üst açı, alt açı ve göz seviyesi olmak üzere üç ana başlıkta incelenmektedir. Kameranın göz hizasından yukarıda konumlandırıldığı ve konuya yukarıdan baktığı **üst açı**, izleyicide konuya hâkim olduğu duygusunu uyandırmaktadır. Kameranın yöneldiği konu; izleyici karşısında küçülmüş, güçsüzleşmiş, önemini yitirmiştir. Bu anlamda üst açı izleyicide üstünlük duygusu uyandırmakta, sembolik bir güç algısı yaratmaktadır (Jewitt ve Oyama, 2008:135). Üst bakış açısı, seyircinin genel yapısı hakkında bilgi sahibi olmasının istendiği bir tanıtım planı kurulması amaçlandığında da, oldukça yararlı olmakta ve sık kullanılmaktadır (Brown, 2008:67-68).

Alt açıda, kamera göz seviyesinin altından konuya bakmaktadır. Konuyu abartılı şekilde büyüten bu kamera açısı, izleyenin yukarıya bakan küçük bir çocuk gibi konuya aşağıdan yukarıya bakmasını sağlayarak, görüntünün izleyiciye egemen olmasına imkân tanımaktadır (Kılıç, 2003:54-55). Alt görüş açısı, kameranın yöneldiği konuyu görkemleştirmekte, temsil edilen objeleri yüceltmekte, izlenen nesneye güç katarak, nesnenin izleyici üzerinde sembolik bir güce sahip olmasını sağlamaktadır (Jewitt ve Oyama,

2008:135). Reklamcılar, ürünü ya da hizmeti kullanan kişinin, üstünlüğünü, güzelliğini ya da çekiciliğini vurgulamak amacıyla da alt açıdan yararlanmaktadırlar (Yücel, 2013:162).

Yetişkin bir insanın ayaktaki görüş açısına karşılık gelen, göz seviyesindeki görüş açısı; en doğal, en nesnel görüş açısıdır. İmge, gerçeklik hakkında izleyiciyi bilgilendiren, onun gerçeğe tanık olmasını

sağlayan bir ileti olarak görülmektedir (Yücel, 2013:162). Bu kamera açısının tercih edildiği durumlarda izleyici ile kameranın yöneldiği konu arasında sembolik bir eşitlik algısı yaratılır (Shahira, 2004:96). Bu görüş açısı, izleyicinin seyirci olarak karşısında gördüğü kişiyi dinleyen karakterle özdeşleşerek, onun duygularını anlamaya çalışmasına yardımcı olmaktadır (Ertike, 2009:20).

Tablo 2: Farklı Kamera Açıları ve Gösterilenler

Gösteren	Tanım	Gösterilen (Anlam)
Alt Aç	Kamera Yukarı Bakar	Küçüklük, Zayıflık
Üst Aç	Kamera Aşağı Bakar	Güç, Yetke
Göz Seviyesi	Kamera Göz Hizasındadır	Gözleme, Odak

Kaynak: (Berger, 1993:35'den uyarlanmıştır)

Berger, çekim açılarının yanı sıra çekim ölçeklerinin de gösteren olarak işlev gördüğünü ve estetik etkiler uyandırdığını belirtmiştir. Berger'in gösteren olarak belirttiği dört farklı çekim ölçeği bulunmaktadır (Berger, 1993:35).

Yakın çekimler, genelde başın tepesinden gömlek cebinin üstüne kadar olan çerçevede/boyundan yukarı omuz üstü çekimlerden meydana gelmektedir (Brown, 2008:16). Psikolojik durumu anlatmak ya da bir sahneyi ya da diyalogu aktarmak için kullanılan yakın çekim, izleyicilere bireyle ya da gösterilen nesneyle kişisel olarak diyalog içinde olduğu izlenimini vermektedir. Yakın çekim, samimi ve yakın ilişkilere olanak tanımaktadır (Jewitt ve Oyama, 2008:146).

Orta Çekim; bir figürün bel ya da dizden itibaren gösterildiği çekim türüdür. Genellikle yakın ve genel çekim arasında bağlantı kurmak için kullanılan orta çekim, tüm olayı sınırlı bir alan içinde büyük boyutlu figürlerle anlattıkları için özellikle tercih edilmektedir (Ertike, 2009:21). Bir otomobil reklamında yalnızca kapı ve sürücünün çerçevesiyle plan, orta plana örnek teşkil etmektedir (Brown, 2008:14). Orta çekim, izleyiciye obje ile arasında sosyal bir ilişkinin varlığını hissettirmektedir (Shahira, 2004:96).

İnsanın günlük yaşamda normal görüş uzaklığına karşılık gelen **genel çekim**, insanlar arasında ve insanlarla diğer şeyler arasındaki ilişkiyi rahatça göstererek, olayın geçtiği çevrenin tanıtılmasına yardımcı olmaktadır (Ertike, 2009:20). Berger, genel bilgi vermek, kişiyi ve nesneyi tanıtmak için kullanılan boy çekimini de genel çekime dâhil etmiştir (Berger, 1993:35). Boy çekim; kişiyi veya nesneyi, diğer nesne ya da kişilerden soyutlayarak bütünüyle çerçevelemeye olanak sağlamaktadır. İzleyicinin çevreyle ve diğer insanlarla ilişkilerinin ön plana geçtiği bu çekim ölçeğinde, kişisel olmayan ilişkiler hakimdir (Jewitt ve Oyama, 2008:146). Bir otomobil reklamında, otomobilin bütününe normal görüş uzaklığında gösteren bir çekim; boy çekimine örnek teşkil etmektedir (Brown, 2008:14).

Uzak çekim; olayın geçtiği ortamın görüntüsünün, uzaktan çekimidir. Yakın çekimde görülen olayların mekânsal bir tasviri yapılmaktadır (Ertike, 2009:20).

Tablo 3: Farklı Çekim Ölçekleri ve Gösterilenler

Gösteren	Tanım	Gösterilen (Anlam)
Yakın Çekim	Yalnızca Yüz	Yüz ifadeleri ve Duygular
Orta Çekim	Bedenin Çoğu	Kişisel İlişki
Uzak Çekim	Dekor ve Kişiler	Kamusal İlişki
Genel Çekim	Bedenin Tamamı	Toplumsal İlişki

Kaynak: (Berger, 1993:35)

3.3. Süre

Reklamların anımsanması, doğru marka bağlantılarının kurulması, öğrenmeye etkisinin yanı sıra, reklamların dikkat çekiciliği ve beğenilmesi gibi reklam kalitesini belirlemede yaygın olan unsurlar ile reklam süresi arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır (Jeong, 2007:14; Newstead ve Romaniuk, 2010:69). Elliot, reklam dünyasında reklamcılarının; 120 sn., 90 sn., 60 sn., 40-45 sn., 30 sn., 5-10-15 sn. gibi farklı uzunluklarda reklamlar kullanabilmekte olduğunu belirtmektedir (Elliot, 2005).

Reklamların yayın maliyetleri, reklamcılarının reklam sürelerini belirlerlerken üzerlerindeki en büyük baskılardan bir tanesini oluşturmaktadır. Reklamın yayın süresinin artması, reklamların maliyetlerinde meydana gelecek artışlara işaret etmektedir. 10sn.lik bir reklamla, 6 dakikalık reklam yayınının maliyeti arasında bir fark bulunmayan internet reklamları, reklamcılarının üzerindeki finansal baskıları kaldırarak, daha uzun süreli reklamların çok daha düşük maliyetlerle yayınlanmasına olanak tanımıştır. Buna karşın araştırmalar, bu reklamların yüksek tanınırlık düzeyine sahip olan ve ne olduklarını, ne yaptıklarını açıklama gereği duymayan markalar için daha uygun bir seçenek olduğunu ortaya koymaktadır. Reklamcılar da günümüzün dikkati çabuk dağılan tüketici kitlesini göz önünde bulundurarak, uzun süreli reklamlardan ziyade daha kısa süreli reklamlara doğru eğilim göstermektedirler (Elliot, 2005). Yaratıcı ve amaca yönelik (ikna edici) baskılar da reklamcılarının süre tespitinde etkili olan diğer unsurlardır. Jeong, 15 sn. kadar kısa bir sürede ikna edici bir mesaj sunmanın oldukça zor

olduğuna işaret etmektedir (Jeong, 2007:13-14). Mord ve Gilson, tüketicilerin 15 saniyelik reklamlara daha az olumlu yaklaştıklarını, daha uzun reklamlara göre daha az inanılır, daha az sıcak, daha az bilgi verici, daha fazla sinir bozucu ve karışık bulduklarını ortaya koymuşlardır (Aktaran Newstead ve Romaniuk, 2010:69-70).

Rositter ve Bellman daha kısa reklamların, TV izleyicisinin dikkatini çekme olasılığının, uzun reklamlara göre daha düşük olduğunu belirtmektedirler (Newstead ve Romaniuk, 2010: 69). Young, reklamlarda tüketicinin dikkatini çeken şeyin, reklamın sahip olduğu ham içerikten ziyade, bu içeriğin rasyonel veya duygusal anlamları ve marka ile olan bağlantıları olduğunu savunur. Reklamın marka imajını oluşturmak amacıyla, insanların bilişsel algılarına, duygusal algılarına ve duyuşsal algılarına hitap edip, bunları marka kimliği ile bağlantılandırarak tüketicilere sunduğunu belirten Young, bunu başaran reklamların, tüketicinin dikkatini daha fazla çektiğini ve markayı destekleyen anlam hafızalarını bütüncül bir şekilde oluşturarak, akılda kalıcılıklarını arttırdıklarını vurgular. Young, kısa süreli reklamların, sayılan bu faaliyetlerin gerçekleştirilebilmesi için reklamcılara gerekli süreyi sunmadığını söyler (Young, 2008:46-48). Yapılan araştırmalar 30sn. ve üzerindeki reklamların, reklamı akılda kalıcı ve eğlenceli yapan mizah, sevimlilik ve imrenilirlik *içeriği* gibi elemanları birleştiren yaratıcı içeriğe sahip, marka hikayesini anlatacak yeterli zamanı sunduğunu ve marka inşa kampanyaları için uygun olduğunu, kısa reklamların ise imaj oluşturan kampanyalara uygun olmadığını, karmaşık teklif ve duyguları taşımanın zor

olduğunu ortaya koymaktadır (Television Bureau of Canada, 2014).

3.4. Hız

Reklamın hızı; bir bütün olarak reklamda geçen tüm olayların algılanan hızına işaret eder. Reklamın hızı, reklamdaki olayın ağırdan alınıp alınmadığını ya da hızlı hareket edip etmediğini gösterir (Zettl, 2008:271). Reklamın hızı; reklamı oluşturan değişik çekimlerin sayısına göre belirlenir. Saniyede en az bir çekimin olduğu reklamlar hızlı, her beş saniyede en az bir çekimin olduğu reklamlar yavaş reklamlardır (Rutherford, 2000:265). Kısa çekimler, reklamın hızını ve temposunu arttırırken, uzun çekimler reklamın hızını ve temposunu yavaşlatmaktadır (Film Analysis, 2014). Reklamın hızı, görsel algılar yoluyla kendini açığa vurarak, estetik sonuçlar meydana getirmektedir. Görüntülerin hızla hareket ettiği ve her şeyin birbiri ardına gerçekleştiği hızlı reklamlar, yüksek tempolu, yoğunluk ve heyecan belirten reklamlardır. Hikaye gelişimi, diyalog ve görüntülerin daha az hızlı hareket ettiği reklamlar ise sakindir ve bireyi düşünmeye yöneltilmektedir (Zettl, 2008:271; Advanced Video Camera and Editing, 2014).

4. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Televizyonda yayınlanan otomobil reklamlarında kullanılan görsel estetik unsurları tespit etmek ve bu unsurlar arasındaki eğilimleri ele alarak, bu eğilimlerin yıllara ve araç türüne göre değişimlerini ortaya çıkarmaya yönelik olarak yapılan uygulamada içerik analizi uygulanmıştır. Bu kapsamda, reklamlarda yer alan görsel veriler; araştırma soruları, hipotezler ve literatür taraması sonucunda belirlenen başlıklar doğrultusunda oluşturulan kodlama kitapçığı ve kodlama çizelgesi eşliğinde toplanmış, toplanılan veriler istatistiksel analize tabi tutulup yorumlanmıştır.

4.1. Araştırma Modeli ve Varsayımları

Araştırma kapsamında öncelikle literatür taramasıyla betimlenen genel iletişim modelinde yer alan mesaj üzerinde bulunan görsel estetik unsurlar ve bu unsurlara ait değişkenlere ait frekans dağılımları tespit edilmiştir. İkinci aşamada, görsel estetik unsurların yıllara göre ve araç türüne göre aralarındaki ilişki incelenmiştir. Çalışmada araştırma modeli olarak, tarama modelleri içinden genel tarama modeli seçilmiştir.

Çalışmanın birinci aşamasında, daha çok betimsel istatistiklerin belirlenmesinde kullanılan tekil tarama modellerinden, ikinci aşamasında ise vardamsal istatistiklerde yararlanılan, ilişkisel tarama modellerinden; karşılaştırma türü ile tarama modeli kullanılmıştır.

2004 yılında piyasaya sürülen ve görüntü teknolojisinde evrim olarak kabul edilen LCD televizyonların piyasaya çıkmasının ardından hazırlanan televizyon reklamlarının, görüntü kalitesindeki artış ile beraber seyirciyi reklamın içine çeken daha büyüleyici ve yaratıcı reklamlar sunabileceği varsayımıyla, reklamlarda kullanılan görsel estetik unsurlarla, reklam yılları arasındaki ilişkiler tespit edilirken, 1989-2014 yılları arasındaki reklamlar, 2004 öncesi ve 2004 sonrası olmak üzere iki döneme ayrılmıştır.

Çalışma kapsamında gerçekleştirilecek olan içerik analizine yönelik araştırma soruları şu şekilde hazırlanmıştır;

- ° Televizyondaki otomobil reklamlarının mesajlarında hangi görsel unsurlar kullanılmaktadır? Kullanılan ağırlıklı araç rengi nedir? Araç rengi ile dekor rengi uyumundan mı, karşıt renk uyumundan mı yararlanılmaktadır? Reklam mesajlarında yer alan ağırlıklı renk tonu, sıcak renklerden mi, soğuk renklerden mi oluşmaktadır? Hangi ışıklandırma ve çekim teknikleri kullanılmaktadır? Ağırlıklı kullanılan reklam süresi ne kadardır? Ağırlıklı kullanılan reklam hızı nasıldır?
- ° Televizyondaki otomobil reklamlarında, mesajda kullanılan estetik unsurlar yıllara

ve araç türüne göre farklılık göstermekte midir?

Kurulan tüm hipotezler (varsayımlar), görsel estetik unsurların reklam yılları ve araç türü değişkenlerine göre değişim göstermediği varsayımına göre hazırlanmıştır. Araştırma amacına uygun olarak geliştirilen hipotezler ve alt hipotezler şu şekildedir;

Reklamlarda Kullanılan Duyusal Unsurlar ile Reklam Yılları Arasındaki İlişkiler

Hipotez-1a: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan renkler ile reklam yılları arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklamda kullanılan ağırlıklı renk tonu ve reklamı yapılan ürüne ait renk kullanımı ile reklam yılları arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-1b: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan çekim teknikleri ile reklam yılları arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan göz çekim açısı, alt çekim açısı, üst çekim açısı, yakın çekim ölçeği, orta çekim ölçeği ve uzak çekim ölçeği ile reklam yılları arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-1c: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam süresi ile reklam yılları arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam süresi ile reklam yılları arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-1d: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklamın hızı ile reklam yılları arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam hızı ile

reklam yılları arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Reklamlarda Kullanılan Duyusal Unsurlar ile Araç Türleri Arasındaki İlişkiler

Hipotez-2a: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan renkler ile araç türü arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklamda kullanılan ağırlıklı renk tonu ve reklamı yapılan ürüne ait renk kullanımı ile araç türü arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-2b: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan çekim teknikleri ile araç türü arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan göz çekim açısı, alt çekim açısı, üst çekim açısı, yakın çekim ölçeği, orta çekim ölçeği ve uzak çekim ölçeği ile araç türü arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-2c: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam süresi ile araç türü arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam süresi ile araç türü arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

Hipotez-2d: Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklamın hızı ile araç türü arasında ilişki yoktur.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan reklam hızı ile araç türü arasında ilişki olmadığı varsayımına göre hipotez test edilecektir.

4.2. Kategorilerin Oluşturulması (İçerik analizi değişkenleri)

Kategoriler “a priori” (önsel) kodlama sistemine göre oluşturulmuştur. Bu doğrultuda değişkenler, çalışmanın literatür kısmında yer alan ve daha önce tartışılan kavramsal tanımlar temelinde, farklı

kategoriler altında ele alınmıştır. Kodlama formunda yer alan değişkenlerin çoğu, daha önce gerçekleştirilen farklı çalışmaların uygulamalarından derlenerek araştırmaya uygun olacak şekilde geliştirilmiştir. Kodlama formunda yer alan bazı değişkenler ise farklı çalışmaların

kavramsal tanımlarından esinlenip, araştırma soruları ve hipotezlerle ilişkilendirilerek yeni oluşturulmuştur.

İçerik analizi için geliştirilmiş olan kodlama tablosunda yer alan her bir değişkene ilişkin kullanılan kaynaklar Tablo.4’de görülmektedir.

Tablo 4: İçerik Analizi İçin Kullanılan Değişkenler

	DEĞİŞKENLER	TANIMLAR	YARARLANILAN KAYNAKLAR
GÖRSEL UNSURLAR	Aracın Rengi	Reklamı yapılan aracın rengi	Sheehan vd. (2006) ’dan uyarlanmıştır.
	Araç Rengi-Dekor Rengi Uyumu	Reklamı yapılan aracın renginin, aracın içinde bulunduğu dekorla renk uyumu içinde olup olmaması	Sheehan vd. (2006)
	Reklamda Yer Alan Ağırlıklı Renk Tonu	Reklamlarda sıcak ya da soğuk renk tonlarından ağırlıklı olarak hangisinin kullanıldığı	Ölçek oluşturulmuştur
	Işıklandırma	Reklamlarda yer alan ışıklandırma türü	Sheehan vd. (2006) ’dan uyarlanmıştır.
	Çekim Açılırları	Otomobile ait farklı çekimlerde, kameranın otomobile hangi seviyeden baktığı	Greenwood, K. (2005), Bissel ve Duke (2007)
	Çekim Ölçekleri	Otomobile ait farklı çekimlerde, kameranın otomobili hangi ölçekte görüntülediği	Greenwood, K. (2005), Shahira (2004),
	Reklam Süresi	Reklamların ekranda görüntülediği süre	Farmer, A. (2008) ve Ergüven ve Oyman (2006) ’dan uyarlanmıştır.
	Hız	Reklamlardaki olayın hareket hızı	Rutherford (2000) ’den uyarlanmıştır.

İçerik analizinin kullanışlı olabilmesi için kategori sistemlerinin özel, kapsamlı ve güvenilir olması gerekmektedir (Wimmer ve Dominick, 2011:166). Bu doğrultuda kategoriler oluşturulurken; analiz edilecek birimin sadece bir kategoriye yerleşebileceği şekilde özel olmasına, her analiz biriminin içine konumlandırılabilmesi kadar kapsamlı ve farklı olmasına dikkat edilmiş, farklı kodlayıcıların her analiz birimi için büyük çoğunlukla aynı kategoriye seçecekleri şekilde güvenilir kategoriler oluşturulmuştur. Bu kapsamda araştırma verileri, çalışma kapsamındaki televizyon reklamlarına uygulanan kodlama formu ile toplanmıştır. Kodlama lisansüstü düzeyde eğitim gören iki kodlayıcı tarafından gerçekleştirilmiştir. Kodlama öncesi,

araştırmacı tarafından kodlayıcıları prosedürlere alıştırmak ve onlara rahat bir çalışma ortamı sağlamak amacıyla, kodlayıcılara 10 saatten fazla eğitim verilmiştir. Eğitim sırasında, kodlayıcılara çalışma konusu hakkında bilgiler verilmiş, kodlama kitapçığı, kodlama tablosu ve kodlama prosedürleri ile ilgili açıklamalar yapılmıştır. Çalışma içinde değerlendirilmeyecek olan farklı otomobil reklamları üzerinde uygulamalar yapılarak, kararların kodlama kitapçığına göre nasıl verildiği ve cevap formunun nasıl doldurulduğu uygulamalı olarak kendilerine gösterilmiş, kodlayıcıların izleyecekleri içeriklerde nelerle karşılaşacakları, bu içeriği kavramak için ne kadar enerjiye ve dikkate gereksinim duydukları hakkında bilgi sahibi olmaları sağlanmıştır.

Araştırmacıların inceleyecekleri reklamlar, bilgisayar üzerine kaydedilerek kodlayıcılara zorlandıkları reklamları tekrar tekrar izleme olanağı sunulmuştur. Bu süreçte, reklamları izleyen kodlayıcılara kendi aralarında tartışma imkânı verilmiş, kodlama kitapçığını çalışılan içeriğe uygulama aşamasında fikirleri sorulmuş, kullanıcıların; içeriğe benzer referans sistemlerinden baktıkları gözlemlenmiştir. Ardından kodlayıcılara birbirlerinden bağımsız olarak örnekleme yer almayan dört reklamı analiz etmeleri istenmiş, kodlayıcıların birkaç değişken dışında çoğu değişken üzerinde %100 mutabakat sağladıkları gözlemlenmiş, kodlama kitapçığında herhangi bir revizyona gidilmemiş ve çalışmada yer alan reklamlar kodlanmaya başlanmıştır.

Kodlama tamamlandığında, çalışmanın güvenilirliğini ölçmek amacıyla, kodlayıcılar arası güvenilirlik (inter-coder reliability) hesaplanmıştır. Wimmer ve Dominicik, güvenilirliğin; verinin alt örnekleme içinden rastgele seçilen, tahminen toplam örneklem sayısının %10-

25'i arasındaki reklamlarla gerçekleştirilmesi gerektiğini belirtmiştir (Wimmer ve Dominicik, 2011:172). Bu doğrultuda, rastgele seçilen 12 reklam kodlayıcılarca analiz edilmiştir.

Çalışmada yer alan tüm kategorilerin kodlayıcılar arası güvenilirlikleri, yüzde uyum ve Cohen's kappa istatistiklerine göre değerlendirilmiştir. Güvenilirlik analizi sonuçlarının tek bir katsayı halinde verilmesi, kolaylıkla kodlanabilen yüksek güvenilirlik katsayılı değişkenlerin, kodlamakta zorlanılan düşük güvenilirlik katsayılı değişkenler ile bir arada hesaplanmasına neden olmakta ve güvenilirlik katsayısını etkileyebilmektedir. Bu nedenle, 12 reklamın 8 kategori için 0,05 anlamlılık düzeyinde hesaplanan güvenilirlik katsayıları, Tablo.5'de her bir kategori için ayrı ayrı gösterilmiştir. Cohen's kappa istatistiğine göre, %75'in üzerindeki kappa değerleri (Wimmer ve Dominicik, 2011:171, 175), yüzde uyumu için ise, %80'in üzerindeki değerler; kategorilerin güvenilirliğine işaret etmektedir (Neuendorf, 2002:143).

Tablo 5: İçerik Analizinde Kullanılan Değişkenlere Ait Güvenilirlik Katsayıları

	DEĞİŞKENLER	Percent Agreement	Kappa (p)	Kappa Value
GÖRSEL UNSURLAR	Aracın Rengi	100	0,000	1,000
	Araç Rengi-Dekor Rengi Uyumu	100	0,001	1,000
	Reklamda Yer Alan Ağırlıklı Renk Tonu	100	0,001	1,000
	Işıklandırma	100	0,001	1,000
	Çekim Açıları	94,4	0,000	0,875
	Çekim Ölçekleri	100	0,000	1,000
	Reklam Süresi	100	0,000	1,000
	Hız	100	0,001	1,000

4.3. Evren ve Örnekleme

Türkiye'de ulusal televizyon kanallarında yayınlanan otomobil reklamları çalışma evrenini oluşturmaktadır. Çalışma evreni içinden tesadüfi olmayan yargısal örneklem yoluyla Türkiye'de televizyon mecrasında ödül almış otomobil reklamları örneklem olarak alınmıştır. Türkiye'de televizyon mecrasında otomotiv kategorisinde ödül veren iki yarışma olan Kristal Elma Türkiye

Reklam Ödülleri Yarışması ve Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nda 1989- 2014 yılları arasında ödül alan otomobil reklamları çalışma örneklemini oluşturmaktadır.

Kristal Elma Türkiye Reklam Ödülleri Yarışması, 1989 yılından itibaren her yıl tekrarlanmak üzere Reklamcılar Derneği tarafından düzenlenmektedir. Yarışmada dijital, ortam reklamı, özel ödüller ve

medya (televizyon, Basın, Açık hava, Sinema, Radyo, Dijital, Ambient, Sponsorluk, Markalı İçerik Uygulaması ve Entegre Medya kullanımı) kategorilerinde ödüller verilmektedir. Söz konusu kategorilerde belirli alt puanı yakalayan reklamlara birincilik, ikincilik, üçüncülük dalında ödüller verilmektedir. Jüriden ödül dalında gerekli alt puanı yakalayan reklam çıkmadığında, o dalda ödül verilmemektedir. Yarışmanın temel amacı, Türk Reklamcılığı'nın yaratıcılık düzeyini yükseltmek; ajansların, çalışanlarının ve reklam fikrinin uygulanması aşamasında katkıda bulunanların özgün başarılarını belgelemektir. Seçici Kurul Üyeleri, reklamları değerlendirirken bu doğrultuda hareket ederek, “Reklam fikri”ndeki yaratıcılık/özgünlük, “Reklam fikri”nin hedef kitleye aktarımındaki başarı, “Reklam fikri”nin uygulamadaki başarısı gibi ölçütleri göz önünde bulundurmaktadırlar (Kristal Elma, 2015).

Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması, 2005 yılından itibaren iki senede bir tekrarlanmak üzere Reklamcılar Derneği ve Reklam verenler Derneği tarafından, 2011'e kadar A.M.A. American Marketing Association izniyle, 2011'den sonra ise Effie Worldwide Inc. İşbirliğiyle düzenlenmektedir. Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışmasının 2013 yılından itibaren her yıl düzenlenmesi kararlaştırılmıştır. Temel Gıda, Tatlı – Tuzlu, Buzdolabı Atıştırmalıkları ve Dondurmalar, İçecek, Banka ve Kart Ödeme Sistemleri, Sigorta ve Finansal Hizmetler, Dayanıklı Eşya, Temizlik Ürünleri, Kozmetik – Kişisel Bakım, Emlak – Yapı Dekorasyon, Moda – Tekstil Aksesuar, Otomotiv, Otomotiv Ürünleri, Medya – Yayın, Bilgi Teknolojileri, Ulaşım – Kargo, Turizm - Eğlence – Spor, Çok Markalı Alışveriş Platformları, Zincir Mağaza ve Zincir Restoranlar, Sivil Toplum Kuruluşları kategorilerinin yanı sıra özel ödüller alanı (İtibarla Büyüyenler, Sınır Ötesinde Koşanlar, Büyüklere Kafa Tutanlar, Küçük Bütçeyle Büyük Başarı, Taze Reklam verenler, Yeni Doğanlar, Yeniden Doğanlar, Yerelde Fark

Yaratanlar, Özel Günlerde Başaranlar, Özgün Marka Deneyimi Yaratanlar, Marka Aktivasyonunda Başarı, Topluluk Yönetiminde Başarı, Medyayı Yeniden Yaratanlar, Sürdürülebilir Başarı) kategorilerinde ödüller verilmektedir. Söz konusu kategorilerde belirli alt puanı yakalayan reklamlara altın, gümüş, bronz dalında ödüller verilmektedir. Jüriden ödül dalında gerekli alt puanı yakalayan reklam çıkmadığında, o dalda ödül verilmemektedir. Yarışmanın temel amacı, ticari etkinliği yüksek, sonuç getiren reklam ve pazarlama iletişim kampanyalarını seçerek ödüllendirmektir. Yarışmaya katılan kampanyalar, etkili pazarlama programı kapsamındaki disiplinler olan pazar araştırması, stratejik planlama, medya, yaratıcılık ve iş yönetimini başarıyla birleştirmelidir. Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması jüri üyeleri reklamları değerlendirirken bu doğrultuda hareket ederek, karşı karşıya bulunulan stratejik durum ve hedefler, reklamın temel fikri, fikrin hayata geçirilmesi, elde edilen sonuçlar gibi ölçütlerinin yanı sıra çalışmaların yaratıcı stratejiyle ne kadar örtüştüğü, tüm pazarlama çalışmasına katkısının ne olduğu, mesajın hedefinin nasıl tanımlandığı, kampanyanın parçalarının tek tek ve bütündeki etkisini göz önünde bulundurmaktadırlar (Effie Türkiye, 2015).

Sutherland ve Slyvester, reklam sektöründeki ödüllerin çoğunlukla sanatsal değerlere ve yaratıcılığa dayandığını belirtmektedirler (Sutherland ve Slyvester, 2004:189). Yaratıcılık, reklamda kullanılan iki veya daha fazla unsuru, yeni ve etkili bileşimler ortaya çıkaracak şekilde kullanmaktır. Yaratıcı reklamlar, reklamlarda yer alan unsurları, hedef kitleyi etkileyebilecek sembollere dönüştürmektedir (Yükselen, 2008:380). Yaratıcı reklamlarda satış önerisi veya fikri, kullanılacak işitsel (ses efektleri, müzik, dış ses), görsel unsurlar (renk, boyut, çizgi vb.) tüketicinin ilgisini çekip, onlara sunduğu büyümlü ortamlarla onları etkileyecek ve onlarda satın alma arzusu yaratacak şekilde hazırlanır (Tek, 1999:748-749). Yaratıcı

reklamlar, estetik unsurların etkili bir biçimde harmanlanarak bir araya getirildiği reklamlardır. Kristal Elma Türkiye Reklam Ödülleri Yarışması ve Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması'nın amaçları incelendiğinde, bu yarışmaların amaçlarının Sutherland ve Slyvester'in düşüncelerine uygun düştüğü görülmektedir. Bu anlamda amacı televizyonda yer alan otomobil reklamlarında kullanılan görsel estetik unsurları tespit edebilmek, yıllara ve otomobil türlerine göre değişimini ölçebilmek olan bir çalışmanın, sanatsal açıdan değerlendirilmiş ve ödül almış reklamlar üzerinde gerçekleştirilmesinin daha etkili sonuçlar doğuracağı gerçeğinden hareketle televizyon mecrasında ödül alan otomobil reklamları örneklem olarak seçilmiştir. Örneklemin zaman aralığı belirlenirken de, temel ilke yaratıcılık olmuştur. Türkiye'de özel televizyon kanallarının kurulmasıyla beraber, reklam pastası büyümüş, birbirinin benzeri olan reklamların yerini, rakip reklamlar arasından farklılaşarak öne çıkmak isteyen yaratıcı reklamlar almaya başlamıştır (Erdemir, 2011:210). Bu doğrultuda çalışma kapsamına alınacak olan reklamların zaman aralığının, Türkiye'de ilk özel televizyon kanalının kurulduğu 1989 yılından başlayıp, çalışmanın gerçekleştirildiği zaman zarfında son ödül verilen yıl olan 2014 yılına kadar olan süreyi kapsaması kararlaştırılmıştır. Bu anlamda araştırma sonuçları genellenememekle beraber, televizyon reklamlarında kullanılan estetik unsurları konu alacak sonraki çalışmalara katkıda bulunabilecektir.

Örnekleme dâhil olan reklamlara, söz konusu yarışmalara ait internet siteleri üzerinden erişilmiş, site üzerinde görüntülenemeyen reklamlara ulaşabilmek amacıyla her iki yarışmayı düzenleyen Reklamcılar Derneği ile iletişime

geçilmiştir. Dernekle kurulan diyaloglar sonrasında, derneğin arşivinde bulunmayan 7 adet reklam kaydına ulaşılamamıştır. Bununla beraber, aynı yıl içinde, her iki reklam yarışmasından da ödül alan veya bir reklam yarışmasında birden fazla ödül alan (birincilik kategorisi ve büyük ödül gibi) toplam 6 reklamdan, sonuçları çarpıtabileceği düşüncesiyle yalnızca birer tanesi çalışmaya dahil edilmiştir. Bu anlamda 6 tane reklam, çalışma dışı bırakılmıştır. Ayrıca otomobil reklamları başlığı altında ödül almakla beraber otomobil yan ürünlerine ait olan reklam kampanyaları da değerlendirmeye alınmamıştır. Bu anlamda 7 adet reklam devre dışı bırakılmıştır. Çalışma kapsamında 65 adet ödüllü otomobil reklamı değerlendirilmiştir.

4.4. Verilerin Analizleri:

Araştırma kapsamında, incelemeler sonucunda oluşturulan kategorilere kodlanan veriler, SPSS paket programında düzenlenmiş, araştırma sorularını frekans değerleri ile cevaplamaya ve hipotezleri test etmeye yönelik analizler gerçekleştirilmiştir.

Frekans Analizleri

° Reklamda Kullanılan Aracın Rengi

Televizyonda yayınlanan ödüllü otomobil reklamlarında ağırlıklı olarak gri renk (%30,8) kullanılmıştır (Tablo.6). Gri rengi; teknolojiyi çağrıştıran, güvenilirlik ve zarafet ile ilişkilendirilen bir renktir. Gri renkten sonra en sık kullanılan renk kırmızıdır (%13,8). Kırmızı ise güç, heyecan, tutku ve hız gibi otomobille ilişkilendirilen öğeleri çağrıştıran bir renktir. Örnekleme yer alan reklamların %12,3'ünde araca ait birden fazla renk kullanılırken, %4,6'sında araca ait bir görüntü olmadığı için herhangi bir renk tespit edilememiştir.

Tablo 6: Reklamlarda Kullanılan Aracın Rengi

Aracın Rengi	Frekans	Yüzde	Aracın Rengi	Frekans	Yüzde
Kırmızı	9	13,8	Gri	20	30,8
Sarı	3	4,6	Lacivert	2	3,1
Beyaz	6	9,2	Kahverengi	5	7,7
Siyah	5	7,7	Mavi	1	1,5
Yeşil	3	4,6	Araca ait görüntü yok	3	4,6
Araca ait birden fazla renk	8	12,3	Toplam	65	100

° **Reklamda Kullanılan Araç Rengi Dekor Rengi Uyumu**

İncelenen reklamlarda yer alan ve otomobil görüntüsünün yer aldığı 62 reklamda, dekor rengi seçimi ağırlıklı olarak (%80,6) otomobilin rengine uygun olarak seçilmiştir (Tablo.7).

Tablo 7: Reklamlarda Kullanılan Araç Dekor Rengi Uyumu

Araç Dekor Rengi Uyumu	Frekans	Yüzde
Renk Uyumu	50	80,6
Karşıt Renk Uyumu	12	19,4
Toplam	62	100

° **Reklamda Kullanılan Ağırlıklı Renk Tonu**

Televizyonda yayınlanan ödüllü otomobil reklamlarında ağırlıklı olarak %53,8 sıcak renkler kullanılmıştır. Soğuk renklerin kullanım oranı ise %46,2'dir (Tablo.8).

Sıcak renkler, izleyeni uyaran ve neşelendiren, izleyicinin enerjisini arttıran sarı, kırmızı ve turuncu ağırlıklı renklerden oluşmaktadır. Soğuk renkler ise izleyeni yatıştıran, dinlendiren, izleyicide güven, huzur, özgürlük duygularını çağrıştıran mavi, mor ve yeşil ağırlıklı renklerdir (Sağocak, 2005:78-79).

Tablo 8: Reklamlarda Kullanılan Ağırlıklı Renk Tonu

Ağırlıklı Renk Tonu	Frekans	Yüzde
Sıcak Renkler	35	53,8
Soğuk Renkler	30	46,2
Toplam	65	100

° **Reklamda Kullanılan Işıklandırma**

Tablo.9'da görüldüğü gibi örnekleme yer alan reklamlarda görüntülenen sahnelerin

dörtte üçü (%75,4) ağırlıklı olarak gündüz saatlerinde daha yüksek ışık altında çekilirken, yaklaşık dörtte biri (%24,6) gece saatlerinde daha düşük ışık altında çekilmiştir.

Tablo 9: Reklamlarda Kullanılan Işıklandırma

Işıklandırma	Frekans	Yüzde
Gündüz	49	75,4
Gece	16	24,6
Toplam	64	100

° Reklamda Kullanılan Çekim Açıları

Reklamlarda otomobilin en sık görüntülediği kamera açılarına ait dağılım tablo.10'da görülmektedir. Buna göre, örnekleme yer alan reklamların yarısından fazlasında (%67,7) kamera, ağırlıklı olarak göz hizasına konumlandırılmıştır. Kameranın yetişkin bir insanın ayaktaki görüş açısına konumlandırıldığı bu görüş

açısı, izleyiciyi bilgilendiren, onun gerçeğe tanık olmasını sağlayan en nesnel görüş açısıdır (Yücel, 2013:162).

Kameranın görüntülenen nesneye göz seviyesinin altında baktığı ve objeye güç katan, onu olduğundan daha görkemli gösteren; alt görüş açısı, örnekleme yer alan reklamlarda ön planda en az kullanılan çekim açısı (%12,3) olarak karşımıza çıkmıştır (Jewitt ve Oyama, 2008:135)

Tablo 10: Reklamlarda Kullanılan Çekim Açıları

Çekim Açıları	Frekans	Yüzde
Alt Açı	8	12,3
Üst Açı	13	20
Göz Seviyesi	44	67,7
Toplam	65	100

° Reklamda Kullanılan Çekim Ölçekleri

İncelenen reklamlar içinde, otomobilin en sık görüntülediği çekim ölçeklerine ait dağılım tablo.11'de görülmektedir. Buna göre, örnekleme yer alan reklamların yarısından fazlasında (%55,4) orta çekim hâkimdir. Kompozisyonu sınırlı bir alan

içinde büyük boyutlu figürlerle anlatan orta çekim (Ertike, 2009:21), görüntülenen obje ile izleyici arasında sosyal bir ilişki kurulmasına yardımcı olmaktadır (Greenwood, 2004:96). Objenin biraz daha önemsendiği bu çekimde, genel plandaki diğer ayrıntılar; çerçevenin dışına çıkartılabilir (Akbulut ve Erdoğan, 2007:88).

Tablo 11: Reklamlarda Kullanılan Çekim Ölçekleri

Çekim Ölçekleri	Frekans	Yüzde
Yakın Çekim	4	6,2
Orta Çekim	36	55,4
Uzak Çekim	25	38,5
Toplam	65	100

Otomobilin belirli parçalarının yakından görüntülediği yakın çekim, örnekleme yer alan reklamlarda en az kullanılan çekim ölçeği olarak (%6,2) gözlemlenmiştir.

° Reklamda Kullanılan Reklam Süresi

İncelenen reklamların uzunlukları tablo.12'de görüldüğü üzere 11" ve

üzerindedir. Reklamlarda en sık kullanılan süre 31"-60" (%58,5) aralığındaki reklamlardır. Reklamlarda ikinci sırada 16"-30" (%26,2) ve 61" ve üzeri (%12,3) uzunluktaki reklamlar yer almaktadır. Reklamların yalnızca %3,1'inin uzunluğu 15"nin altındadır.

Tablo 12: Reklamlarda Kullanılan Reklam Süresi

Reklam Süresi	Frekans	Yüzde
11"-15"	2	3,1
16"-30"	17	26,2
31"-60"	38	58,5
61"+	8	12,3
Toplam	65	100

° **Reklamda Kullanılan Hız**

Reklamı oluşturan değişik çekimlerin sayısına göre belirlenen reklam hızı, reklamdaki olayların ağırdan alınıp

alınmadığını, ya da hızlı hareket edip etmediğini göstermektedir (Zetl, 2008:271). Örnekleme yer alan reklamların %89,2'si orta hızlı, %10,8'i ise yavaş ve hızlı reklamlardan meydana gelmektedir (Tablo.13).

Tablo 13: Reklamlarda Kullanılan Hız

Reklamın Hızı	Frekans	Yüzde
Yavaş	3	4,6
Orta	58	89,2
Hızlı	4	6,2
Toplam	65	100

Hipotez Testleri:

Ödüllü otomobil reklamlarında kullanılan reklam mesajında yer alan görsel unsurların yıllar ve araç türü ile arasındaki ilişkileri ölçmeye yönelik olarak iki temel başlığa bağlı olarak **sekiz alt hipotez** ki-kare analizine tabi tutulmuştur. Ki-kare testinin uygulanmasında, hücrelerdeki beklenen değerlerin en az %80'inin 5'ten büyük olması ve hiçbir hücrenin beklenen değerinin 1'in altında olmaması gerektiği bir kural halini almıştır (Altman, 1991:248,253). Çapraz tablolarda beklenen değer kuralına uyulduğu takdirde, asimptotik p değeri kullanılır ve pearson ki-kare değerine göre değerlendirme yapılır. Beklenen değer kuralına uyulmadığı takdirde, uygulamada geçen; atılabilecek farklı adımlar mevcuttur. Field ve Elliot istatistik kitaplarında dört farklı yöntemden bahsetmişlerdir (Elliot, 2007:123-124; Field, 2009:690-692,696). Bunlardan **ilki**, araştırmanın örneklem hacmini genişleterek örneklem sayısını arttırmaktır. Bu durum her araştırmada her zaman mümkün

olmayabilmektedir. **İkinci yöntem**, araştırmacıların satır ya da sütunları birleştirmesi yoluyla tablo boyutunu indirgeyerek, uygun p değerini elde etmeye çalışmalarıdır (Elliot, 2007:123; Field, 2009:696). Bu tür uygulamalar, bilgi kaybı oluşturmakta ve araştırmacıların yanlış karar vermelerine neden olmaktadır (Elmalı vd., 2014:131). **Üçüncü yöntem**, 2x2 tablolar için geçerli olan ve Yates düzeltmesi olarak da bilinen devamlılık düzeltmeli ki-kare testidir (Continuity Correction). Yates düzeltmesi, ki-kare değerini düşürür ve onu daha önemsiz hale getirerek, p değerini artırır. Bu yüzden de Yates düzeltmesi oldukça eleştirilen, aşırı tutucu sonuçlar verdiği için önerilmeyen bir yöntemdir (Field, 2009: 691; Mooi ve Sarstedt, 2011:115; Elliot, 2007:123-124). Modern hesaplama alternatiflerinin gelişmesiyle gerçekleştirilen kesin hesaplamalar (exact testler) Yates düzeltme testinin yerini almış, özellikle Fisher's Exact testin (Fisher'ın Kesinlik Testi) yaygın kullanılabilirliği, Yates testini gereksiz kılmıştır (Howell, 2010:147). Bu

yöntemlerden **dördüncüsü** olan ve Fisher tarafından geliştirilen Fisher's Exact Testi, 2x2 olasılık tablolarında (iki opsiyonlu, iki değişkenli) küçük örneklem boyutlarında ki-kare istatistiğinin kesin olasılığını doğru hesaplayan bir yöntemdir. Fisher's exact testi, bir ki-kare değeri hesaplamaksızın doğrudan p değerini vermektedir (Field, 2009:690).

Beklenen frekansların küçük olduğu durumlarda, başarıyla uygulanan Fisher's Exact Testi, dağılıma dayalı olması ve bu yüzden süreklilik eksikliğinden etkilenmemesi nedeniyle (Howell, 2010:151) bir çok istatistikçi tarafından 2x2 tablolarda küçük beklenen değerlerle karşılaşıldığında kullanılabilir en etkin yöntem olarak gösterilmektedir (Elliot, 2007:123-124). Fisher ve Freeman, Fisher's Exact testini farklı olasılık tablolarına genişletmişlerdir. 2x2 tablolarda kullanıldığı yaygın olarak bilinen Fisher's exact testinin herhangi bir kavramsal kargaşaya neden olmaması açısından, testin RxC boyutundaki çarpaz tablolarda (R'nin satır, C'nin ise sütun sayısını bildirdiği) uygulanması halinde, testi Fisher Freeman testi olarak adlandırmışlardır (Stoddard, 2011:507). Birçok yazar, beklenen değer kuralının karşılanması durumunda Pearson ki-kare, karşılanmaması durumunda ise Fisher's Exact test kullanımını tavsiye etmektedirler (Mooi ve Sarstedt, 2011:115; Stoddard, 2011:504; Howell, 2010:147-148; Campbell, 2007:3661; Elliot, 2007:123-124). Çalışmamızda beklenen değer frekansı varsayımı karşılandığında ki-kare testi kullanılmıştır. Bu varsayım karşılanmadığında iki kategorili değişkenler için Fisher's Exact Test, diğer kategoriler için Fisher-Freeman Halton testi kullanılmıştır.

Araştırmada test edilen H1a, H1b, H1c, H1d, H2a, H2b, H2c, H2d hipotezleri 0,05 anlamlılık düzeyinde ilgili serbestlik derecelerindeki kritik değerlerle karşılaştırılmış ve hesaplanan ki-kare değerleri tablo değerlerinden büyük olduğu zaman $p \leq 0,05$ kabul edilerek hipotezler reddedilmiş, hesaplanan ki-kare değerleri tablo değerlerinden düşük olduğu durumlarda ise $p > 0,05$ olarak alınarak hipotezler kabul edilmiştir. Fisher's Exact ve Fisher Freeman testinin kullanıldığı durumlarda, bu testlerin bir ki-kare değeri hesaplamaksızın doğrudan p değerini vermeleri nedeniyle, hipotezler elde edilen p değerlerine bakılarak değerlendirilmiştir.

(1) Reklam Mesajında Kullanılan Görsel Estetik Unsurlar ile Reklam Yılları Arasındaki İlişkiler

Reklamlarda kullanılan duyuşal unsurlarla, reklam yılları arasındaki ilişkiler tespit edilirken, 1989-2014 yılları arasındaki reklamlar, 2004 öncesi ve 2004 sonrası olmak üzere iki döneme ayrılmıştır. Bu ayrımında görüntü kalitesini arttıran, büyük ekranlı LCD televizyonların piyasaya çıktığı tarih olan 2004 yılı baz alınmıştır.

Televizyon reklam mesajında kullanılan görsel estetik unsurlardan göz çekim açısı, alt çekim açısı, yakın çekim ölçeği, orta çekim ölçeği, uzak çekim ölçeği ve reklam hızı ile reklam yılları arasında 0,05 manidarlık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmazken, reklamı yapılan ürüne ait kullanılan renkler, reklamda yer alan ağırlıklı renk tonları, üst çekim açısı ve reklam süreleri ile reklam yılları arasında 0,05 manidarlık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık bulunmaktadır (Tablo.14).

Tablo 14: Duyusal Unsurlardan Renkler ile Reklam Yılları Arasındaki İlişkiler

Reklam Mesajında Kullanılan Görsel Estetik Unsur	Serbestlik derecesi	Ki kare değeri	P değeri	Ho-red-kabul
RENKLER				
Otomobil Rengi	10	-	0,009	Ho red
Ağırlıklı Renk Tonu	1	5,634	0,018	Ho red
ÇEKİM AÇILARI				
Üst	1	4,986	0,026	Ho red
Göz	1	1,994	0,158	Ho kabul
Alt	1	-	0,708	Ho kabul
ÇEKİM ÖLÇEKLERİ				
Yakın	1	-	0,355	Ho kabul
Orta	1	0,130	0,718	Ho kabul
Uzak	1	0,025	0,875	Ho kabul
REKLAM SÜRESİ	3	-	0,020	Hored
HIZ	2	-	0,850	Ho kabul

Buna göre incelenen otomobil reklamlarında 2004 yılı öncesinde ağırlıklı olarak sıcak renkler kullanılmakta iken, 2004 yılı sonrasındaki reklamlarda ağırlıklı sıcak renk kullanımı azalmıştır. Soğuk renkler içinse, tam tersi bir eğilim söz konusudur. 2004 yılı sonrasında, 2004 yılı öncesine göre kırmızı ve beyaz renk otomobil kullanımlarının belirgin bir biçimde azaldığı buna karşın, aynı dönem içinde gri ve kahverengi renk kullanımının artış gösterdiği görülmektedir. Ağırlıklı üst çekim açısı kullanımı; 2004 yılı öncesindeki reklamlarda, 2004 sonrasındaki reklamlara göre daha yaygın kullanılmıştır.

2004 yılı sonrasındaki reklamlarda 30” ve altındaki reklamlar, 2004 öncesindeki reklamlara göre azalma göstermiş, 60”lik reklamlarda ise artış görülmüştür. Hatta

2004 sonrasındaki reklamların dörtte üçü 60” lik reklamlardır.

(2) Reklam Mesajında Kullanılan Görsel Estetik Unsurlar ile Araç Türleri Arasındaki İlişkiler

Reklamlarda kullanılan duyusal unsurlarla, araç türleri arasındaki ilişkiler tespit edilirken, araçlar Euro NCAP araç segmentasyon tanımlarına göre binek araçlar ve ticari araçlar olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Binek araçlar, A-B-C-D-E-F-S segmenti araçları ile karoseri yapısına göre station vagon, sedan, ve hatchback araçlardan oluşmaktadır. Ticari araçlar ise; vanlar (kamyonet-ticari araçlar), mpv’ler (çok amaçlı ticari araçlar), arazi araçları 4x4’ler, pikaplar, kamyon-tır, minibüslerden meydana gelmektedir.

Tablo 15: Görsel Estetik Unsurlar ile Araç Türleri Arasındaki İlişkiler

Reklamlarda Kullanılan Görsel Estetik Unsur	Serbestlik derecesi	Ki kare değeri	P değeri	Ho-red-kabul
RENKLER				
Otomobil Rengi	10	-	0,023	Ho red
Ağırlıklı Renk Tonu	1	0,008	0,931	Ho kabul
ÇEKİM AÇILARI				
Üst	1	-	0,729	Ho kabul
Göz	1	2,290	0,130	Ho kabul
Alt	1	-	0,191	Ho kabul
ÇEKİM ÖLÇEKLERİ				
Yakın	1	-	0,339	Ho kabul
Orta	1	1,881	0,170	Ho kabul
Uzak	1	4,033	0,045	Ho red
SÜRE				
SÜRE	3	-	0,111	Ho kabul
HIZ				
HIZ	2	-	0,210	Ho kabul

Televizyon reklam mesajlarında kullanılan görsel estetik unsurlardan ağırlıklı renk tonu, üst çekim açısı, göz çekim açısı, alt çekim açısı, yakın çekim ölçeği, orta çekim ölçeği, reklam süresi ve reklam hızı ile araç türleri arasında 0,05 manidarlık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmazken, reklamı yapılan ürüne (otomobil) ait kullanılan renkler, uzak çekim ölçeği ile araç türleri arasında 0,05 manidarlık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Tablo.15).

Hususi araçlarda tercih edilen kırmızı, siyah, yeşil ve lacivert renklerin, ticari otomobillere ait reklamlarda hiç kullanılmadığı görülmektedir. Benzer biçimde ticari araçlarda tercih edilen sarı rengin, hususi otomobillere ait reklamlarda hiç kullanılmadığı görülmektedir. Her iki otomobil türü için de gri renk, ağırlıklı olarak kullanılan renktir. Gri renk teknolojiyi, ciddiyeti ve resmiyeti çağrıştırmaktadır. Ağırlıklı olarak uzak çekim ölçeğinin kullanıldığı reklamlara, ticari otomobillerde hususi otomobil reklamlarına göre daha sık rastlanılmaktadır.

4.5. Sonuç ve Değerlendirme

Gerçekleştirilen içerik analizi sonuçlarına göre bir değerlendirme yapıldığında, otomobil reklamlarında yer alan otomobillerin ağırlıklı olarak gri ve kırmızı renkte olduğu görülmektedir. Buna karşın, son yıllarda otomobil reklamlarında kırmızı renk otomobil kullanımının azaldığı gözlemlenmiştir. Aynı trend, beyaz renk otomobiller için de geçerlidir. Söz konusu bu değişimin aksine, reklamlarda gri ve kahverengi renk otomobil kullanımının son yıllarda artış gösterdiği görülmektedir. Otomobil reklamlarında kullanımı azalan kırmızı renk, gücü, tutkuyu ve heyecanı yansıtmakta iken, beyaz renk, beyaz yakalı işçileri anımsatarak insanlarda teknoloji çağrışımı uyandırmaktadır. Beyaz rengin yarattığı teknoloji çağrışımı, otomobil reklamlarında kullanımı artan gri renk ile de yaratılabilmektedir. Gri renk, yarattığı bu çağrışımın yanında, güvenilirlik çağrışımı da yaratmaktadır. Güvenilirlik, sağlamlık, güç ve konfor yine otomobil reklamlarında sayısı arttığı gözlemlenen kahverengi renk ile de çağrıştırılabilmektedir. Ödüllü otomobil reklamlarından hareketle otomobil reklamlarında 2004 yılı öncesinde kırmızı ve beyaz renk ile yapılan vurgunun, 2004 yılı sonrasında gri ve kahverengi renk ile gerçekleştirildiği söylenebilir.

Otomobil reklamlarında renk kullanımı, araç türüne göre incelendiğinde, hususi araçlarda tercih edilen kırmızı, siyah, yeşil ve lacivert renklerin, ticari otomobillere ait reklamlarda hiç kullanılmadığı görülmektedir. Benzer biçimde ticari araçlarda tercih edilen sarı rengin, hususi otomobillere ait reklamlarda hiç kullanılmadığı görülmektedir. Her iki otomobil türü için de gri renk ağırlıklı olarak kullanılan renktir.

Otomobil reklamları ağırlıklı olarak araç rengi ve dekor arasındaki renk uyumundan yararlanırken, reklamlarda ağırlıklı olarak izleyeni uyaran ve neşelendiren, izleyicinin enerjisini arttıran sarı, kırmızı ve turuncu renkler kullanılmaktadır. Buna karşın otomobil reklamlarında son yıllarda, izleyeni, yatıştıran, dinlendiren, izleyicide güven, huzur özgürlük duygularını çağrıştıran soğuk renk kullanımının artış gösterdiği gözlemlenmiştir. Otomobil reklamlarının ağırlıklı olarak araç dekor rengi uyumundan yararlandığını göz önünde bulundurduğumuzda, otomobil reklamlarında gri renk kullanımındaki artış ve kırmızı renk kullanımındaki azalış, ağırlıklı renk tonu olarak soğuk renk kullanımındaki artışın nedeni olarak gösterilebilir.

İncelenen otomobil reklamları, ağırlıklı olarak gündüz saatlerinde yüksek ışık altında çekilmişlerdir. Güvenlik ve mutluluk duygularını çağrıştırmaları ve aracın daha net görülmesini sağladığı için, bu ışıklandırma türünün tercih edildiği söylenebilir.

Reklamlarda otomobilin en sık görüntülediği ağırlıklı kamera ölçeği, kompozisyonu sınırlı bir alan içinde büyük boyutlu figürlerle anlatan, görüntülenen obje ile izleyici arasında sosyal bir ilişki kurulmasına yardımcı olan orta çekim ölçeğidir. Reklamlarda otomobilin en az görüntülediği ağırlıklı kamera ölçeği, otomobilin belirli parçalarının yakından görüntülediği yakın çekim ölçeğidir.

Otomobil reklamlarında yer alan ağırlıklı çekim ölçeklerindeki değişim araç türüne göre incelendiğinde, ağırlıklı olarak uzak

çekim ölçeğinin kullanıldığı reklamlara, ticari otomobillerde, hususi otomobil reklamlarına göre daha sık rastlanılmaktadır. Otomobilin zorlu yol koşullarına boyun eğmeden, verilen her görevi yerine getirdiğinin altının çizildiği ve ağırlıklı vurgulandığı ticari otomobil reklamlarında, otomobil bu zorlu koşullar içinde konumlandırılmaktadır. Bu anlamda uzak çekimin, ticari otomobil reklamlarında; hususi otomobil reklamlarına göre daha ağırlıklı olarak kullanılması makul görülebilir.

Reklamlarda otomobilin en sık görüntülediği ağırlıklı kamera açısı, en nesnel görüş açısı olan göz seviyesi açısıdır. En az görüntülenen açı ise, kameranın görüntülenen nesneye, göz seviyesinin altında baktığı ve onu olduğundan daha görkemli gösteren alt görüş açısıdır. Otomobil reklamlarında yer alan ağırlıklı çekim açılarındaki değişim; yıllara göre incelendiğinde izleyiciye üstünlük duygusu veren üst çekim açısının egemen olduğu çekimlerin giderek azaldığı görülmektedir.

İncelenen otomobil reklamlarının tamamı, 11”nin üzerinde olup, ağırlıklı kullanım 60”lik reklamlardır. Otomobil reklamlarının süresindeki değişim yıllara göre incelendiğinde, 60”lik reklamların son yıllarda gösterdiği gözle görülür artış dikkat çekmektedir. Bu noktada dikkat çeken diğer bir husus da, son yıllarda 15”lik reklamlara hiç rastlanmamış olmasıdır. 15” ve altındaki reklamların karmaşık teklif ve duyguları barındırmasının zor, izleyicinin dikkatini çekme olasılığının düşük olması, imaj oluşturma kampanyalarına uygun olmaması gibi dezavantajları göz önüne alındığında, otomobil reklamlarının son yıllarda karmaşık teklif ve duyguları barındıran, izleyicinin dikkatini çekmeye yönelik, imaj oluşturma kampanyalarına daha fazla ağırlık verdiği yorumu yapılabilir.

İncelenen otomobil reklamlarının tamamına yakını orta hızlı reklamlardır. Görüntülerin orta hızda hareket ettiği reklamlar, izleyicileri yormadan, reklamda yer alan görüntüleri sakin bir biçimde izlemelerine olanak tanımaktadır. Tüm bu

değerlendirmeler göz önünde bulundurulduğunda 15” altında ve 60” üstünde reklamlara yer verilmemesi, görüntü hızının ağırlıklı olarak orta seviyede olması, ağırlıklı olarak gündüz koşullarında ışıklandırmanın kullanılması, insanların reklama odaklanmasını isteyen reklamcılar, reklamlarda dikkat dağıtan unsurları mümkün olduğunca bertaraf etmeye çalıştığı yorumuna bizi götürebilir. Otomobilin en net şekli ile tüketiciye gösterilmesini sağlayan, ağırlıklı olarak göz seviyesi çekimlerin, gündüz koşullarında ışıklandırmanın ağırlıklı olarak kullanılması ve ağırlıklı olarak yakın çekimlerin az kullanılması, görüntü kalitesi arttıkça daha nesnel olan görüş açılarının reklamcılar tarafından önem kazanmakta olduğunu göstermektedir. Reklamcılar, reklama odaklanan izleyicileri, gerçeği en nesnel haliyle göstererek aldatmaktadırlar.

Paradoksal biçimde, görüntü ne kadar netse, aldatmak o kadar kolay olmaktadır. Baudrillard’ın ifadesiyle reklamlar, “gerçeği harfiyen ele alırken, saptırmanın inceliği ve kurnazlığını” kullanmaktadır (Baudrillard, 2010: 31).

Çalışma sonucunda elde edilen veriler, otomobil işletmeleri için etkili olabilecektir. Söz konusu çalışma, televizyon yapımcıları, reklam veren işletmeler ve reklam yapımcılarına sunduğu ipuçlarının yanında, araştırmacıların bu alanda yapacakları çalışmalara yol gösterici olabilecek ve konuyla ilgili farklı çalışmalarını da teşvik edebilecektir. Bu konuyla ilgili farklı sektörleri kapsayan ve bu sektörler arasında karşılaştırmalara imkân tanıyan daha kapsamlı çalışmalar gerçekleştirilebilecektir.

KAYNAKÇA

- ADORNO, T.W. (2001). *The Culture Industry: Selected Essays on Mass Culture*, (Ed.) J.M.Bernstein, Routledge, UK.
- ADVANCED VIDEO CAMERA AND EDITING (2014) <http://cuvideoedit.com/pacing-and-rhythm.php>, 01.04.2014
- AITCHISON, J. (2008). *Televizyon Reklamı Böyle Yapılır*, (Çev.) ÖZER, A., Mediacat, İstanbul.
- ALTMAN, D. G. (1991). *Practical Statistics for Medical Research*, Chapman & Hall/CRC, New York.
- AKBULUT N.T., ERDOĞAN, E.E.B. (2007). *Televizyon Reklam Filmi Yapımı: Kavramlar, Uygulamalar, Sorunlar ve Telif Hakları*, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul.
- ASEMAH, E.S., EDEGOH, L.O.N., ve OGWO, C.A. (2013). “Utilisation of Aesthetics In Television Advertising”, *Asian Journal of Social Sciences & Humanities*, 2 (2): 182-189.
- ASLAM, M. (2005). “Are You Selling The Right Colour? A Cross-Cultural Review of Colour As a Marketing Cue”, s.1-14 (Ed.) PAPASOLOMOU, I., *Developments and Trends in Corporate and Marketing Communications: Plotting the Mindscape of the 21st Century: Proceedings of the 10th International Conference on Corporate and Marketing Communications*, Cyprus.
- BABOLHAVAEEI, M., VAKILIAN, M.A. ve SLAMBOLCHI, A. (2015). “The Role Of Product in Consumer Behaviour”, *Advanced Social Humanities and Management*, (2)1: 9-15.
- BARTHES, R. (2009). *Göstergebilimsel Serüven*, (Çev.) RİFAT, M. ve RİFAT, S., Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
- BATEY, M. (2008). *Brand Meaning*, Routledge, USA.

11. BATI, U. (2010). Reklamın Dili: Dilbilim – Strateji – Mesaj – Retorik– Göstergibilim, Alfa Yayınları, İstanbul.
12. BAUDRILLARD, J. (2010). Sanat Komplosu: Yeni Sanat Düzeni ve Çağdaş Estetik, İletişim Yayınları, İstanbul.
13. BERGER, A.A. (1993). Kitle İletişiminde Çözümleme Yöntemleri, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir.
14. BISSELL, K.L. ve DUKE, A.M. (2007). “Bump, Set, Spike: An Analysis of Commentary and Camera Angles of Women's Beach Volleyball During the 2004 Summer Olympics”, *Journal of Promotion Management*, 13 (1-2): 35-53.
15. BROWN, B. (2008). Sinematografi: Kuram ve Uygulama, (Çev.) TAYLANER, S., Hil Yayın, İstanbul.
16. CAMPBELL, I. (2007). “Chi-squared Fisher-Irwin Tests Of Two-By-Two Tables With Small Sample Recommendations”, *Statistics In Medicine*, 26: 3661-3675.
17. CHARTERS, S. (2006). “Aesthetic Products and Aesthetic Consumption: A Review”, *Consumption Markets & Culture*, 9 (3): 235-255.
18. DYER, G. (2009). *Advertising As Communication*, Routledge, UK.
19. EFFİE TÜRKİYE (2015). “Effie Türkiye Reklam Etkinliği Yarışması”, <http://effieturkiye.org/2015/yonetmelik.html>, 15.04.2015
20. ELDEN, M. (2009). Reklam ve Reklamcılık, Say Yayınları, İstanbul.
21. ELLIOT, A.C. (2007). *Statistical Analysis Quick Reference Guidebook with SPSS Examples*, Sage Publications, Woodward, W.A., USA.
22. ELLIOT, S. (2005). “TV Commercials Adjust To A Shorter Attention Span”, *New York Times*, 08/04/2005.
- Ayrıca bkz. http://www.nytimes.com/2005/04/08/business/media/08adco.html?pagewanted=2&_r=0 (Erişim: 7.4.2014).
23. ELMALI, F., BAYDEMİR, C., ÇOLAK, E., BAL, C., ÖZDAMAR, K. ve DEMİRASLAN, H. (2014). “Çapraz Tablolarda Asimptotik, Exact ve Monte Carlo Yöntemleriyle Elde Edilen Önemlilik Değerlerinin Karşılaştırılması”, *Erciyes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*. 23 (3): 131-136.
24. ERDEMİR, F. (2011). “Başlangıçtan Günümüze TRT'nin Reklam Serüveni, Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi İletişim Kuram ve Araştırma Dergisi”, sayı: 32, Bahar 2011: 205 – 226.
25. ERDOĞAN, İ. (2011). *İletişimi Anlamak*, 4.Baskı, Erk Yayınları, Ankara.
26. ERGUVEN, M.S ve OYMAN, M. (2006). “Changing Information Content of Turkish TV Ads From 2000-2005”, s.172-184, 4th International Symposium Communication in the Millennium, Eskişehir.
27. ERTİKE, A.S. (2009). *Televizyonda Görüntü Düzenlemesi*, Detay Yayıncılık, Ankara.
28. FARMER, A. (2008). *Pop! Goes The Music: A Content Analysis Of Popular Music In Prime-Time Television Commercials*, Master of Science, Kansas State University, Manhattan, Kansas.
29. FIELD, A. (2009). *Discovering Statistics Using SPSS (And Sex And Drugs And Rock'n' Roll)*, 3rd Edt., Sage Publications, Dubai.
30. FILM ANALYSIS (2014) <http://classes.yale.edu/film-analysis/htmlfiles/editing.htm>, 01.04.2014
31. FISKE, J. (2003). *İletişim Çalışmalarına Giriş*, (Çev.) İRVAN, S.,

- 2.Baskı, Bilim ve Sanat Yayınları, Ankara,
32. GILANI, N. (2013), “Advantages & Limitations of Television as an Advertising Medium”, <http://smallbusiness.chron.com/advantages-limitations-television-advertising-medium-26148.html>, 22.11.2013.
33. GREENWOOD, K. (2005). “Picturing Presidents: A Content Analysis of Photographs of Presidents from the Pictures of the Year”. Paper presented to the Political Communication Division at the 2005 annual conference of the International Communication Association, New York.
34. HOWELL, D.C. (2010). *Statistical Methods for Psychology*, Seventh Edt., Wadsworth Cengage Learning, USA.
35. JEWITT, C. ve OYAMA, R. (2008). “Visual Meaning: A Social Semiotic Approach”, s. 134-156, (Ed.) LEEUWEN, T. ve JEWITT, C., *Handbook of Visual Analysis*, Sage Publications, Great Britain.
36. JEONG, Y. (2007). *The Effectiveness of the Length of Commercials In Different Types of Television Programs*, Ph.D Thesis, School of Journalism and Mass Communication, Faculty of the University of North Carolina at Chapel Hill.
37. KANAT, A. (2001). *Renk ve Duyu Psikolojisi*, İlya Matbaası, İzmir.
38. KILIÇ, L. (2003). *Görüntü Estetiği*, 4. Baskı, İnkılâp Kitapevi, İstanbul.
39. KIRIK, M. (2013). “Sinemada Renk Ögesinin Kullanımı: Renk ve Anlatım İlişkisi”, *21. Yüzyılda Eğitim ve Toplum Eğitim Bilimleri ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 2 (6): 71-83.
40. KRİSTAL ELMA (2015). “Kristal Elma Yönetmelik”, <http://www.kristal.elma.org.tr/yonetmelik.html>, 15.04.2015
41. KÜÇÜKERDOĞAN, R. (2009). *Reklam Nasıl Çözömlenir?: Reklam İletişiminde Göstergeler ve Stratejiler*, Beta Basım Yayım, İstanbul.
42. MOOI, E., SARSTEDT, M. (2011). *A Concise Guide to Market Research: The Process, Data and Methods Using IBM Statistics*, Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
ayrıca bkz.http://www.guide-market-research.com/L3UXRpWEecff/attachments/021_Nonparametric%20tests.pdf, 30.08.2015
43. NEUENDORF, K.A. (2002). *The Content Analysis Guidebook*, Sage Publications, USA.
44. NEWSTEAD, K. ve ROMANIUK, J. (2010). “Cost Per Second: The Relative Effectiveness of 15- and 30-second Television Advertisements”, *Journal of Advertising Research*, 68-76.
45. ODABAŞI, Y. ve BARIŞ, G. (2002). *Tüketici Davranışı*, 4.Basım, Mediacat, İstanbul.
46. PAPTAYA, N. ve ÖZDEMİR, Ş. (2012). “Hızlı Tüketim Davranışları ve Televizyon Programlarını İzleme Eğilimleri Arasındaki İlişki: Süleyman Demirel Üniversitesi Öğrencileri Üzerine Bir Araştırma”, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26 (3-4): 161- 183.
47. PAPTAYA, N. ve ÖZDEMİR, Ş. (2015). “Kültürel Anlam Üretiminde Çokuluslu Şirketlerin İdeolojik Marka İletişim Aracı Olarak Hollywood Sineması: “Forrest Gump” Filminin Sinematografik İmaj Analizi”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20 (2): 1-28.
48. PARSA,S. ve PARSA, A.F. (2002). *Göstergebilim Çözömlmeleri*,1.Baskı, Ege Üniversitesi Yayınevi, İzmir.
49. PERCY, L. ve ROSITTER, J.R. (1992). “Advertising Stimulus Effects: A Review”, *Journal of Current Issues and Research in Advertising*, 14(1): 75-90.

50. RODMAN, R. (1997). “And Now An Ideology from Our Sponsor: Musical Style and Semiosis in American Television Commercials”. *College Music Symposium*, Vol. 37: 21-48.
51. RUTHERFORD, P. (2000). *Yeni İkonalar: Televizyonda Reklam Sanatı*, (Çev.) GERÇEKER, M.K., Yapı Kredi Yayınları, İstanbul.
52. SAĞOÇAK, M.D. (2005). “Ergonomik Tasarımda Renk”. *Trakya Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6 (1): 77-83.
53. SHAHIRA, F. (2004). “Picturing Afghan Women: A Content Analysis of AP Wire Photographs During The Taliban Regime and After The Fall of The Taliban Regime”. *Gazette: The International Journal For Communication Studies*, 66(2),91–112.
54. SHEEHAN, M., STEINHARDT, D. ve SCHONFELD, C. (2006). “A Content Analysis of Australian Motor Vehicle Advertising”. *ATSB Research And Analysis Report Road Safety Consultant Report, Centre for Accident Research & Road Safety – Queensland*.
55. SILVERBLATT, A., SMITH, A., MILLER, D., SMITH, J. ve BROWN, N. (2014). *Media Literacy: Keys to Interpreting Media Messages*, Fourth Edt.. Praeger, USA.
56. STODDARD G.J. (2011). *Biostatistics and Epidemiology Using Stata: A Course Manual*, University of Utah School of Medicine, Salt Lake City, UT.
- Preface Page
<http://www.ccts.utah.edu/biostats/?pageId=5385>, 25.08.2011
57. SUTHERLAND, M. ve SYLVESTER, A.K. (2004). *Reklam ve Tüketici Zihni, Mediacat*, İstanbul.
58. TEK, Ö.B. (1999). *Pazarlama İlkeleri: Global Yönetimsel Yaklaşım Türkiye Uygulamaları*, 8.Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul.
59. TEKER, U. (2009). *Grafik Tasarım ve Reklam*, 4.Basım, Yorum Sanat Yayınevi, İstanbul.
60. TELEVISION BUREAU OF CANADA (2014). http://www.tvb.ca/pages/commercial+lengths_hm/?from=search,30.03.2014
61. THYSSEN, O. (2012). “Aesthetic Communication”. *Online International Journal of Arts and Humanities*. 1(4): 51-58.
62. VIERS, R. (2008). *The Sound Effects Bible: How to Create and Record Hollywood Style Sound Effects*, Michael Wiese Productions, USA.
63. WIMMER, R.D. ve DOMINICIK, J.R. (2011). *Mass Media Research: An Introduction*, 9th Edt. Wadsworth Cengage Learning, USA.
64. YOUNG, C. (2008). “Why TV Spot Length Matters?”. *Admap, World Advertising Research Center*. Issue 497: 45-48.
65. YÜCEL, H. (2013). *İmgeden Yoruma*. Ayrıntı Yayınları, İstanbul.
66. YÜKSELEN, C. (2008). *Pazarlama: İlkeler-Yönetim-Örnek Olaylar*, Detay Yayıncılık, Ankara.
67. ZETTL, H. (2008). *Sight, Sound, Motion: Applied Media Aesthetics*, 5th Edt.. Thomson Wadsworth, USA.

GİYİM ALIŞVERİŞLERİNDE İÇGÜDÜSEL SATIN ALMA EĞİLİMLERİ VE SATIN ALMA NEDENLERİ ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR UYGULAMA

A COMPARATIVE APPLICATION ON THE INSTINCTIVE BUYING TENDENCIES AND REASONS FOR PURCHASE IN CLOTHING SHOPPING

Nilgün TUZCU*, **Didar BÜYÜKER İŞLER****

* Doktorant, YÖK 100/2000 Sosyal Medya Çalışmaları Bursiyeri, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Bölümü, nilguntuzcu@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-2815-0559>

** Doç. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Turizm İşletmeciliği Bölümü, didarbuyuker@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-8747-2339>

ÖZ

Hızlı gelişim ve değişim, diğer sektörleri etkilediği gibi giyim sektörünü de önemli ölçüde etkilemektedir. Özellikle giyim, moda olan ürünler ve satın alma kavramı gençlerin hayatında önemli bir rol oynamaktadır. İşletmelerin sürekli değişen tüketici davranışları karşısında hayatta kalabilmeleri için tüketicilerin satın alma eğilimlerini etkileyen faktörleri tespit etmesi gerekmektedir. Kültürlerarası bir çalışma özelliği taşıyan bu çalışmada, Türkiye Süleyman Demirel Üniversitesi işletme bölümü öğrencileri ile Almanya Hochschule Schmalkalden işletme bölümü öğrencilerinin içgüdüsel satın alma eğilimleri ve bu eğilimleri etkileyen faktörler karşılaştırılarak incelenmiştir. Kolayda örnekleme yöntemi ile veriler her iki ülkede de yüz yüze anket tekniği ile toplanmıştır. Toplamda 715 geçerli anket SPSS 17.0 programı ile çeşitli istatistiksel analizlerle değerlendirilmiştir. Araştırmadan elde edilen bulgular neticesinde, Türkiye’de ve Almanya’da öğrencilerin giyim alışverişlerinde içgüdüsel satın alma eğilimlerini etkileyen faktörler arasında birtakım benzerlikler ve farklılıklar ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler: Tüketici Davranışları, İçgüdüsel Satın Alma Davranışı, Kültür

Jel Kodları: M31, M39

ABSTRACT

Just like many other industries, the aviation industry has been also affected by the rapid development and change. Especially clothing, fashion products, purchasing concept play an important role in young people's life. In order for businesses to survive against ever-changing consumer behavior, consumers need to identify factors that affect their buying tendencies. In this cross-cultural study, the students of Business Administration Department of Süleyman Demirel University in Turkey and the students of Hochschule Schmalkalden Business Administration in Germany were compared the instinctive purchasing tendencies and the factors influencing these tendencies. Easy sampling data were collected by face-to-face survey technique in both countries. 715 valid questionnaires in total, were evaluated by SPSS 17.0 program with various statistical analyzes. As a result of the research findings, have emerged between some similarities and differences between factors affecting students' instinctive buying tendencies clothing shopping in Turkey and Germany.

Keywords: Consumer Behaviours, Instinctive Buying Behaviour, Culture.

Jel Codes: M31, M39

1. GİRİŞ

Aslında ilk çağlardan beri var olan ancak sanayi devrimi ile 1850’li yıllarda A.B.D.’de ortaya çıkan pazarlama kavramı ve anlayışı günümüze kadar önemli bir gelişme göstermiştir. 19. yüzyılın başlarında egemen olan üretim yönlü anlayış, günümüzde yerini tüketici yönlü anlayışa bırakmıştır. Pazarlama, temelde insanların ihtiyaçlarını karşılamayı hedeflediği için, pazarlamanın asıl konusu ‘insan’dır. İnsanların ortak özelliği tüketici olmalarıdır. Pazarlamanın amacı, tüketicilerin arzu, istek ve ihtiyaçlarını karşılayarak tatminini sağlamaktır (Saydan ve Sütütemiz, 2008: 366). Bireyler dürtüler sonucunda ihtiyaçlarını fark eder ve ihtiyaçlarını karşılamak için harekete geçerler. Bu hareket sırasında tüketiciler kendilerine özgü bazı yöntem ve davranışlarda bulunurlar. Genel olarak bunları tüketici davranışları olarak isimlendirmek mümkündür. Tüketici davranışları, tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarını karşılamak ve tatmin etmek için bireylerin ürün ve hizmetleri seçme, satın alma, tüketim ve tüketim sonrası elden çıkarması sürecini kapsayan davranışlardır (Boone ve Kurtz, 2011: 374). Yani ihtiyacın hissedilmesi neticesinde tüketicinin bu ihtiyacını gidermek amacıyla tüketim sürecinde ve tüketim sonrasında sergilediği davranışlar olarak açıklanabilmektedir.

Kısacası tüketici davranışları pazarı etkileme ve yönlendirme açısından oldukça önemli rol oynamaktadır (İslamoğlu, 2003: 7). Tüketici tatmini, tüketicilerin bir ürünü kullanmaya başlamadan önceki beklentileri ile kullanım sonrasında yani gerçek hizmet performansı arasındaki algılanan farkın değerlendirilmesi neticesinde tüketicilerin verdiği karşılıktır (Kurtuldu vd., 2008: 316).

Bireyler tüketim öncesinde, tüketim sırasında ve tüketim sonrasında çevresel ve kişisel birçok faktörden etkilenmektedir. Çevresel faktörlerin tamamı, o toplumun kültüründen kaynaklanmaktadır. Her toplumun kendisine özgü bir kültürü ve bu

kültürün etkisi altında yaşam tarzları vardır. Bu yaşam tarzı da farklı kültürlerde farklı şekillerde kendisini göstermektedir. Bu çalışmayla farklı kültürlerin, satın alma davranışlarına farklı yansımaları üzerine bir çalışması yapılmıştır.

Günümüzde insanlar zekâsıyla, görünüşleriyle, kişisel yetenek ve becerileriyle diğer insanlardan farklı görünmeye çalışırlar. Bunların başında vücudu güzel gösterecek kıyafetler gelir (Sarıkaya ve Altunışık, 2011: 390). Giyim ürünlerinin kullanım amaçları pazarın özelliklerine göre farklılık göstermektedir. Bu farklılaşmadan tüketicilerin giyim ürünleri satın alma tercihleri de etkilenmektedir. Belirtilen satın alma tercihlerinden birisi de “içgüdüsel satın alma” olmaktadır. Stern’e göre içgüdüsel satın alma davranışı, tüketicinin planlamadan yaptığı, tüketicinin içinden gelen şiddetli bir dürtü ile tüketicinin içinde hemen satın alma isteği uyandıran herhangi bir satın alma eylemidir (Stern, 1962: 59-62). Aslında tüketici herhangi bir mağazaya bir şey satın almak amacıyla girmekte ancak satın almayı planladığı ürün dışında bir ürün satın alarak yani içgüdüsel olarak bir satın alma davranışı gerçekleştirmektedir (Akturan, 2010: 110).

Tüketicilerin içgüdüsel davranışlarını ölçmek için çeşitli ölçüler daha önceki çalışmalarda geliştirilmiştir. Bu çalışmada, Rook ve Fisher (1995)’in İçgüdüsel Satın Alma Ölçeği ile Mihić ve Kursan (2010)’ın İçgüdüsel Satın Alma Ölçeğini kullanarak içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörlerin içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmanın literatür aşamasında çeşitli kaynaklardan araştırmalar yapılmış ve çeşitli veri tabanlarından yararlanılmıştır.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde, tüketici davranışları hakkında bilgi verilmektedir. İkinci bölümde, tüketicilerin içgüdüsel satın alma eğilimleri, bu eğilimleri etkileyen faktörler ve kültürün etkisi incelendikten sonra üçüncü bölümde Türkiye’de ve

Almanya’da anket çalışması yapılmış ve elde edilen sonuçlar bir takım istatistik tekniklerle analiz edilmiştir.

Pazarlama faaliyetlerinin etkin bir biçimde devam edebilmesi ve tüketicilerin istedikleri tarzda ürün ve hizmetlerin üretilip ortaya konulabilmesi ve hedef pazarın tespit edilebilmesi için tüketici davranışlarının çok iyi gözden geçirilmesi ve iyi değerlendirilmesi gerekmektedir. Elde edilen bilgiler sayesinde pazarlama ve tüketici yöntemleri geliştirmek daha kolay olmakta ve arzu edilen sonuçlara ulaşma ihtimali artmaktadır.

2. İÇGÜDÜSEL SATIN ALMA

2.1. İçgüdüsel Satın Alma Davranışı

Düşünmeden, anlık, farkına varmaksızın gerçekleştirdiği bir satın alma davranışı türüdür. Türkçe literatürde içgüdüsel satın alma kavramı ile ilgili içtepisel, içgüdüsel, dürtüsel, sezgisel, ani, plansız satın alma gibi birçok kavram bulunmaktadır. İçgüdüsel davranışlar üzerine ilk araştırmalar psikologlar tarafından 1920’li yıllarda başlanmıştır. İçgüdüsel davranışlar kişinin engelleyemediği davranışlardır. İçgüdüsel satın alma davranışı tüketici davranışları açısından kötü, kontrolsüz kararlar olarak değerlendirilir. Satın alma sonrasında meydana gelen pişmanlık tüketiciyi finansal açıdan zorladığı gibi, tüketicide ürünü almış olmanın verdiği rahatsızlık, kendini suçlu hissetme ve toplum tarafından garipsenme endişeleri yaratır (Rook ve Fisher, 1995: 305-306).

İçgüdüsel satın alma kavramının tanımı ilk olarak 1950’lerde DuPont tarafından yapılsa da geçerliliğini hala koruyan tanım 1962 yılında Stern tarafından yapılan tanımdır. Stern’e göre içgüdüsel satın alma davranışı, bir tüketicinin plansız bir şekilde hareket ettiği herhangi bir satın alma durumudur ve plansız satın alma davranışı ile eş anlamlı olarak kullanılmaktadır (Stern, 1962: 59-62). Akturan’a göre tüketici bir mağazaya bir şey satın almak amacıyla girmekte ancak satın almayı planladığı ürün dışında bir ürün satın alarak

plansız bir satın alma gerçekleştirmektedir (Akturan, 2010: 110). Bir başka ifadeyle, tüketicinin belirlenen herhangi bir ihtiyacı karşılama veya belirlenen herhangi bir ürünü satın alma gibi önceden planlanmış bir niyet söz konusu değildir (Beatty ve Ferrel, 1998: 170).

İçgüdüsel satın alma kavramı üzerine yapılan sonraki çalışmalarda bu açıklamalara duygusal unsur ve psikolojik tepkiler de ilave edilmiştir (Dursun vd, 2013: 237). İçgüdüsel satın almanın bilişsel ve duygusal olmak üzere iki boyutu vardır ve bu unsurlar birbiriyle etkileşim içerisindedir (Coley ve Burges, 2003: 283). Duygusal boyut; duyular, hisler, ruh hali, içgüdü gibi soyut kavramları içine alırken, bilişsel boyut; plan yapmadan satın alma ve geleceği göz ardı ederek o an eylemde bulunmayı ifade eder (Akturan, 2010: 110). Duygusal süreçlerde karşı konulamaz, ısrarcı, zorlayıcı bir satın alma dürtüsü söz konusudur. Satın alma sırasında olumlu bir durumla karşılaşıldığında pozitif bir ruh hali ile içgüdüsel satın alma gerçekleştirilir (Coley ve Burges, 2003: 283). İçgüdüsel satın alma çoğunlukla duygular aracılığıyla gerçekleştiği için düşünsel unsurlar ikinci sırada kalır (Dursun vd, 2013: 238).

3.2. İçgüdüsel Satın Alma Davranışı Türleri

Stern (1962) çalışmasında, içgüdüsel satın alma davranışının ekonomik, benlik, zaman, mekân ve hatta kültürel unsurlar tarafından etkilendiğini ifade eder. Bunlar yalnızca başka müşterilerin aynı ürünleri satın alımı sırasında değil, aynı zamanda farklı satın alma durumları altında aynı müşterilerin aynı ürünleri satın alımlarında da değişkenlik gösterir. Netice olarak, içgüdüsel satın alma davranışının birçok türün bir karışımı olduğunu gösterir (Villi ve Kayabaşı, 2013: 148). Bunlara göre dört farklı içgüdüsel satın alma türünden bahsetmek mümkündür:

1. Tamamen içgüdüsel satın alımlar: Piyasaya yeni çıkan bir ürünü veya markayı görüp kendisinin olmasını istemesi veya denemek istemesi ile ortaya çıkan alımlardır. Mesela Pınar Süt’ün yeni pazara

çıkardığı sahlebi görüp tüketicinin denemek istemesi gibi (Odabaşı ve Barış, 2015: 378).

2.Hatırlamalarla yapılan içgüdüsel satın alımlar: Alışveriş listesinde bulunmayan ancak görüldüğünde ihtiyaç olduğu hatırlanarak yapılan alımlardır. Hatırlatan içgüdüsel satın almada, tüketici daha önce o ürünü kullandığından dolayı ürünün özelliklerine hâkimdir (Stern, 1962: 59).

3.Tavsiiye ile yapılan içgüdüsel satın alımlar: Öncesinde ürün hakkında herhangi bir bilgi birikimi olmamasına karşın, satın alma davranışında bulunacak kişi ürünü ilk defa gördüğünde ve o ürüne karşı bir ihtiyaç hissettiğinde oluşur (Madhavaram ve Laverie, 2004: 59). Tüketici ürünü görmeden böyle bir ihtiyacın varlığından haberdar değildir (Ünal, 2008: 155). Ürünlerin cazibesi veya koşullarının çekiciliği ile almaya karar verir. Mesela, mağazada dolaşırken göze çarpan kazağın indirimli fiyatından almak buna örnektir.

4. Planlı yapılan içgüdüsel satın alımlar: Tüketicinin belirli bir şeyi satın alma planı ile alışverişe gitmesi ancak alışveriş anında diğer markaların çekiciliğine, promosyonuna kapılıp başka bir alternatifte yönelmesi ile yaptığı alımlardır (Coley ve Burgess, 2003: 285; Ünal, 2008: 155). Mesela, alışverişe çıkarken keten pantolon alma düşüncesiyle çıkıp, ipek bir pantolon almak üstelik pantolonu tamamlayan parlak bir kemer almak bu tür alımların örneklerindedir (Odabaşı ve Barış, 2015: 378).

3.3. İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi

İçgüdüsel satın alma eğilimi, tüketicilerin yoğun duygular eşliğinde sonuçlarını dikkate almadan, aniden bir şey satın alma dürtüsüne olan yatkınlıkları olarak tanımlanabilir (Bae, 2012: 60).

Literatürde içgüdüsel satın alma kavramı 1982 yılına kadar ürün esasına dayanarak değerlendirilmiştir. Ancak daha sonra yapılan çalışmalarla bu durum değişmiştir. Daha önceleri ürünlerin tüketicileri içgüdüsel alışverişe yönlendirdikleri düşünülürken ilerleyen yıllarda tüketicilerin zaten hali hazırda içgüdüsel alışveriş

eğilimlerinin olduğu tespit edilmiştir (Akturan, 2009: 66). Bu bağlamda, içgüdüsel satın alma bilişsel ve duygusal olarak iki boyuttan oluşur. İçgüdüsel satın almanın bilişsel yönleri ürün satın alırken ihtiyatsız, düşüncesiz ve plansız olma eğilimidir. Duygusal boyut ise, duygular, hisler, haz, heyecan, ruh hali, satın alma dürtüsü, kontrol sıkıntısı ve muhtemel pişmanlıktır (Coley ve Burgess, 2003: 283). Yüksek düzeyde içgüdüsel olarak hareket eden alıcılar, kendilerini cezbeden ürünleri gördüklerinde satın alma dürtüsünü hissetmeye başlarlar ve bu dürtü sonucunda kararlarında daha düşüncesiz davranırlar. Ürünlerin duygusal cazibesi tüketicileri baştan çıkarır. Fakat yine de her zaman her güdüye karşılık vermezler. Çünkü tüketicileri içgüdüsel olarak etkileyen birçok faktör vardır. Bunlar; mağaza atmosferi, ürünün sunumu gibi çevresel faktörler ile kişinin duygusal durumu, kendini mukafatlandırma isteği, kendini ön plana çıkarma isteği, kontrol eksikliği, strese karşı tepki gibi kişisel bir takım değişkenleri içerir (Youn ve Faber, 2000: 179). Çevresel faktörler de kişisel faktörler de içgüdüsel yapılan satın alımları önemli derecede artırır (Peck ve Childers, 2006: 766).

3.4. İçgüdüsel Satın Alma Eğilimini Etkileyen Faktörler

Cosmopolitan dergisi tarafından 2008 yılında 774 kadın üzerinde yapılan bir araştırmaya göre kadınlar dakikada en az bir kez alışverişle ilgili bir şeyi zihinlerinden geçirdikleri sonucuna ulaşılmıştır. Bu ise günde 960 kez alışveriş düşünmek anlamına gelir (Altunışık vd, 2010: 55).

İçgüdüsel satın alma davranışına neden olan etkenler dışarıdan gelen uyarıcılar ve tüketicilerin kendi özellikleridir. Tüketici, ürünün kendisi ve satış atmosferi tarafından uyarılır. Ortamdaki mis kokular, göz alıcı renkler, kulağa hoş gelen bir müzik tüketici için keyifli ve huzurlu bir atmosfer sağlar (Solomon, 2007: 248). Tüketici oluşan böylesi güzel bir ortamda zamanını mağazada daha fazla harcamak ister ve bu

da tüketicilerin içgüdüsel olarak daha fazla alışveriş yapmalarını tetikler (Verplanken, 2001: 72). İçgüdüsel alışverişler baskın duyguların etkisi altına girme şekli olarak ifade edilebilir. Ayrıca bu tür alışverişler mağaza tanıtımı, katalog, fiyat indirimi, promosyon gibi dışarıdan gelen uyarıcılar ile de artar (Dursun ve Yener, 2014: 23). Altunışık vd. (2010: 55-56)'ya göre tüketicileri içgüdüsel alışverişe yönlendiren bazı unsurlar "can sıkıntısı ve stres", "rekabet", "fark edilme ve dikkat çekmek için sahip olma isteği", "pazarlama faaliyetleri", "başkalarını alışveriş yaparken görmek" tir. Aynı şekilde tüketicinin kişilik yapısı, yaşam tarzı, kültürü, demografik özellikleri gibi çok fazla unsur tüketicileri içgüdüsel satın almaya yönlendirmektedir. Kültürel değerler tüketicinin satın alma davranışlarını çok fazla etkilemektedir. Kültürel değerler, insan davranışlarına yön verir (Gutman 1982'den akt. Ünal ve Erciş, 2006: 27). Bu değerler düşünce ve davranış kalıplarına sınırlar koyar. Bu nedenle, kişilerin davranışları değerlendirilirken çevrelerinden bağımsız düşünülemez (Dalkılıç, 2008: 85). Türkiye'de çalışma hayatında kadınların aktif bir rol oynamaya başlamasıyla iş yoğunluğu artmış ve süre yetmez hale gelmiştir. Bu nedenle, bayanlar daha pratik hazırlanabilecek yiyecekler, kendilerine ev işlerinde kolaylık sağlayabilecek ürünleri tercih etmektedir. Ayrıca, çalışan bayanların şık görünmek için klasik giyim ürünlerini içgüdüsel olarak daha sık aldıkları görülmektedir (Kezer, 2012: 73). Yine özellikle son zamanlarda kadınların kendilerini daha mükemmel hissetmeleri ve ön plana çıkabilmeleri çeşitli kozmetik ürünleri satın aldıkları görülmektedir (Villi ve Kayabaşı, 2013: 145).

İçgüdüsel satın almayı etkileyen temel faktörler incelendiğinde ise tüketici özellikleri (yaş, cinsiyet, kültür, ruh hali, materyalizm eğilimi, eğlenmeye amacıyla alma, içgüdüsel satın alma eğilimi), satın alma çevresinin özellikleri (mağaza düzeni, mağaza atmosferi, mağaza türü, personel), durumsal faktörler (zaman, ürün incelemeleri ve sağlanana kolaylıklar,

referans grupları), ürün özellikleri (ürün kategorileri, ürünün taşıdığı sembolik anlam, ürün fiyatları) olmak üzere dört grupta incelenebilir (Virvilaite, Saladiene ve Bagdonaite, 2009: 103).

Toplumları birbirinden farklı kılan temel unsur kültür boyutudur. Kültür insanların topluluk halinde yaşamasıyla var olur ve kültür bazı düzen ve kurallar koyar. Kültür, bir toplumdaki insanların öğrendikleri ve paylaştıkları maddi-manevi her şeyi kapsayan bir kavramdır (Gültekin ve Sığırı, 2007: 274). Dolayısıyla tüketicilerin satın alma davranışı ile kültür arasında bir ilişki söz konusudur (Şen Demir ve Kozak, 2013: 62). Bu bağlamda iç pazarda ve uluslararası pazarlarda bu etkenler göz önüne alınmalı ve uygulamaya geçirilmelidir (Gegez, 2008: 127). İçgüdüsel alışverişin kültürlere göre farklılaştığı da yapılan çalışmalarla ortaya konmuştur. Lee (2000), Singapur, Kore, Hong Kong, Avustralya ve Amerika Birleşik Devletleri'nde gerçekleştirdiği çalışmada tüketicilerin kültürel değerlerinin, satın alma davranışı üzerindeki etkilerini test etmeye çalışmıştır. Bu araştırma neticesinde, kültürel farklılıkların araştırmaya katılan tüketicilerin, elektronik eşya satın alırken farklı karar süreçlerine neden olduğu ortaya çıkmıştır. Tayfun ve Yıldırım (2010), Alman ve Rus turistlerin tüketim davranışlarının kültüre/milliyete göre farklılık gösterip göstermediğini saptamaya çalıştığı araştırmasında, Rus ve Alman tüketicilerin ürün tercihlerinde aile, danışma grupları, ait olunan kültür ve sosyo-kültürel etkenlerden etkilenme düzeyleri bireysel etkenler ve pazarlama bileşenlerine göre daha düşük çıkarken, Rus tüketicilerin sosyo-kültürel etkenlerden etkilenme düzeyleri Alman tüketicilere göre daha yüksek çıkmıştır. Martinez ve Montaner (2006)'nın İspanya Zaragoza'da yaptığı araştırmada, geleneksel yaşam tarzına sahip tüketicilerin promosyonlu yeni ürünlere karşı sempati duymadıkları, diğer tüketici gruplarının ise promosyonlu yeni ürünlere daha ilgili oldukları ve bu ürünleri satın almaya daha kolay ikna oldukları tespit edilmiştir. Chen Yo, Hong ve Seock

(2010), Güney Koreli ve Amerikalı gençlerin giyim alışverişleri motiflerini araştıran çalışmalarındaki bulgulara göre Güney Koreli gençler için imajlarını yansıtmak en önemli motivasyon olarak belirlenirken, Amerikalı gençler için ise tanınmış markalı ürünlere ulaşabilmek önemlidir. Nart (2008) çalışmasında tüketicilerin, ürünün üretildiği ülke ile ilgili genel imaj algılamalarının, ürün tercihleri üzerindeki etkileşimini belirlemeye çalışmıştır. Almanya menşeli Bosch beyaz eşya markasıyla, Türkiye menşeli Beko beyaz eşya markası karşılaştırılmış, araştırmaya katılan İngiliz tüketicilerin, yabancı bir ürün seçeneğini değerlendirirken en önemli faktörün markanın kendisi olmaktan çok, markanın ait olduğu ülkeye yönelik sahip oldukları imaj algısı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Yani yalnızca tüketicilerin kültürel özellikleri değil, ürünlerin üretildiği ülkenin kültürel karakteristiğinden oluşan ülke imajı da tüketici davranışlarını etkileyen önemli bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Walsh vd. (2001), Almanya’da tüketicilerin satın alma yaklaşımlarını araştırdıkları çalışmasında marka bilinci, mükemmeliyetçilik, eğlence ve hazza yönelik alışveriş bilinci, fazla sayıda alternatiften doğan zihin karışıklığı yaklaşımı, duyarsız tüketici yaklaşımı ve yenilik moda bilinci ve çeşitlilik arayışı faktörlerini tespit etmiştir.

Örneğin, uluslararası bir iş yemeğine giderken hediye verilecekse mutlaka duruma uygun bir hediye seçilmelidir. Örneğin, Almanya’da iş ilişkileri yürüten işletmelerin kaçınılmaları gereken hediyeler arasında “kırmızı gül, zambak, funda, giyim, parfüm, Alman şarabı ve bira” yer alırken “kaliteli bir dolmakalem, küçük hesap makinesi, şirketin logosunu taşıyan ofis malzemeleri, ithal likör” uygun bir hediye sayılabilir. Hint iş kültüründe hediye, veren kişinin yanında açılmamalı ve hediyeler, şanssızlık getirdiği düşünülen siyah ve beyaz ambalaja sarılmamalıdır. Japonya’da ise “yabancı prestijli markalı ürünler, ithal kaliteli içki, donmuş et, lezzetli gıdalar veya taze meyve, manşet

düğmesi, kalem, kalem seti” tarzındaki ürünler takdir gören hediyeler arasında sayılmaktadır (Öğüt ve Kocabacak, 2007: 163). Akgül (2014)’ün yaptığı çalışmada, bireyci ülkeler olan ayrıca kültürleri birbirlerine yakın olan ABD, Avustralya ve İngiltere ile kolektivist bir ülke olan Türkiye karşılaştırılmış hediye kültürü açısından ne gibi farklılıklar olduğu tespit edilmeye çalışılmıştır. Hediye alışverişine en olumlu yaklaşan ülke ABD’dir. Onu, Avustralya, Türkiye ve İngiltere izlemektedir. Zaman açısından bakıldığında ise aynı gün hediye alma oranı en yüksek ülke Türkiye’dir. Bunun aksine, İngiltere, bir aydan daha uzun süre önce hediye alma oranı en yüksek ülkedir. Satın alınan hediyelere bakıldığında, giyim, Avustralya, Türkiye ve İngiltere için en fazla alınan hediyedir. ABD için ise, ikinci sıradadır.

Ülkeler arası yapılan araştırmaların genelinde kadınların erkeklere göre alışveriş konusunda daha içgüdüsel davrandıkları görülmüştür. Dolayısıyla kadınların karar verme ve satın alma konusunda erkeklerden farklı olduğu ortaya çıkmıştır. Tüfekçi vd. (2015), moda odaklı içgüdüsel satın alma davranışına etki eden faktörleri belirlemeye çalıştığı çalışmasında, ilk etken kıtlık algısı, ikinci etken perakendecilere yönelik tutum ve üçüncü etken olarak düşük fiyat algısı olarak ortaya çıkmıştır. Çivitçi (2011) çalışmasında Kırgızistan ve Türk gençlerinin giysi satın alma davranışlarını karşılaştırmış ve gençlerin giyinme konusunda benzer davranışlar sergilediklerini, moda ve ürün kalitesinin her iki genç grubu için önemli olduğunu belirtmiştir. İşçioğlu ve Atakan (2017) Almanya’da yaşayan Türk ve Alman gençlerinin marka duyarlılığı seviyesi ve modaya olan ilgisi araştırmış ve her iki ülkede de benzerlik gösterdiği belirlenmiştir. Parker vd. (2004), moda farkındalığı konusunda Çinli gençler ile Japon ve Amerikalı gençleri karşılaştırmış ve Çinli gençlerin daha az modaya ilgili olduklarını, gelişmiş ve daha az gelişmekte olan ülkeler arasında farklılıkların bulunduğunu belirtmişlerdir. Lee ve

Kacen'in (2008), tüketicilerin planlı ve plansız alışverişlerinde etkili olan davranışsal faktörleri inceledikleri çalışmada, tüketicilerin kültürlerinin belirleyici bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca yapılan diğer araştırmalarda değişik kültürler karşılaştırıldığında daha uysal, içine kapanık kültürlerde yaşayan tüketicilerin, planlı tüketim davranışlarında buldukları ve daha az harcama yaptıkları saptanmıştır. Kısacası konuyla ilgili birçok araştırma yapılmış ve genel olarak ülkeler arasında bir takım benzerlikler ve farklılıklar ortaya çıkmıştır.

4. GİYİM ALIŞVERİŞLERİNDE İÇGÜDÜSEL SATIN ALMA EĞİLİMLERİ VE SATIN ALMA NEDENLERİ ÜZERİNE KARŞILAŞTIRMALI BİR UYGULAMA

4.1. Araştırmanın Konusu

Bu çalışmada Almanya Hochschule Schmalkalden Üniversitesi ve Türkiye Süleyman Demirel Üniversitesi'nde eğitimine devam eden işletme bölümü öğrencilerinin sosyo-kültürel özelliklerine göre giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma eğilimleri ve bu eğilimleri etkileyen faktörler konu edinilmiştir. Gerek yalnızca bir kültürün incelendiği çalışmalarda, gerekse birden fazla kültürün karşılaştırıldığı çalışmalarda, hangi grubun ve öğelerin o kültür için uygun olacağını tespit edebilmek oldukça önemlidir (Nasif v.d, 1981'den akt. Dalkılıç, 2008: 108). Genel olarak, kültürlerarası karşılaştırmalarda öğrenciler, ev hanımları, işçiler vb. gibi toplumun bir bölümünü temsil eden bir grup kullanılmaktadır. Bazı araştırmacılar öğrencilerin toplumu temsil edici ve genelleştirilebilir bir grup olmadığı görüşünü ileri sürmektedirler (Gordon vd., 1986). Ancak bu görüşe rağmen bu çalışmada öğrenciler örneklem olarak

kullanılmıştır. Bunun nedeni, giyim, moda olan ürünler ve satın alma kavramı gençlerin yaşamında önemli bir rol oynamaktadır (Flynn and Goldsmith, 1999).

4.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Birçok ürün çeşitliliği içerisinde yer alan giyim unsurunun, içgüdüsel satın alma davranışında büyük bir etkisi vardır. Gitgide modernleşen bu dönemde insanlar, fiziki yapısıyla ve olağanüstü yetenek ve üstünlükleriyle farklı olma eğilimindedirler (Sarıkaya ve Altunışık, 2011: 390) ve bu durum kültürden kültüre yani milletler arası farklılık gösterebilmektedir. Literatürde belli bir bölge veya ülkede içgüdüsel alışveriş alışkanlıklarının tespit edilmesine yönelik çalışmalar yapılsa da ülkeler arası karşılaştırma açısından çok fazla araştırma bulunmamaktadır. Bu çalışmanın amacı, Türkiye ve Almanya olmak üzere farklı iki ülkede yaşayan ve farklı sosyo-kültüre sahip öğrencilerin giyim ürünlerinde öğrencileri içgüdüsel satın almaya yönlendiren faktörleri ve bu faktörlerin içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini analiz etmektir.

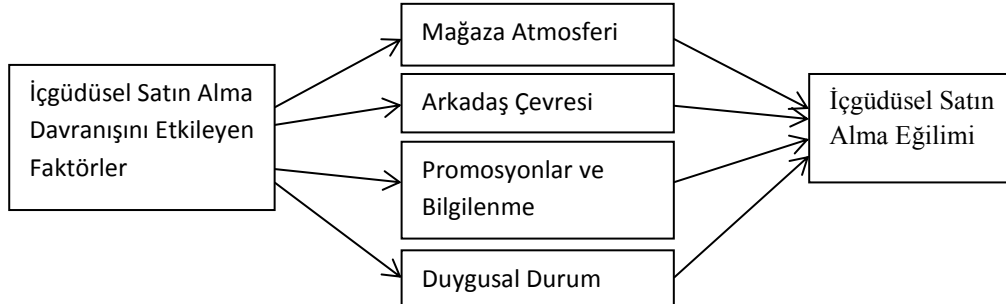
4.3. Araştırmanın Kısıtları

Çalışmada anket uygulaması sadece işletme bölümü lisans öğrencilerine uygulanmış ve toplumun diğer kesimlerinden bireylere yer verilmemiştir. Bu durum başlı başına bir kısıt oluşturmaktadır. Anketlerin hem yurtiçi hem yurtdışında uygulanmasından dolayı biraz zaman almıştır.

4.4. Araştırmanın Hipotezleri

Bu çalışmada, farklı iki ülkede yaşayan kadın ve erkek öğrencilerin "İçgüdüsel satın alma davranışını etkileyen faktörler" ve "İçgüdüsel satın alma eğilimi" üzerinde durulmuş ve "içgüdüsel satın alma eğilimini etkileyen faktörler" in "içgüdüsel satın alma eğilimi" üzerinde etkisinin olup olmadığı tespit edilmeye çalışılarak temel hipotezler aşağıdaki modele göre oluşturulmuştur.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Türkiye ve Almanya için hipotezler şunlardır:

H1: Mağaza Atmosferi faktörünün, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H2:Arkadaş Çevresi faktörünün, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H3: Promosyonlar ve Bilgilenme faktörünün, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H4: Duygusal Durum faktörünün, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde etkisi vardır.

4.5. Araştırmanın Örnekleme ve Kullanılan Veri Toplama Yöntemi

Bu çalışmanın evrenini Türkiye Süleyman Demirel Üniversitesi işletme bölümü öğrencileri ile Almanya Hochschule Schmalkalden işletme bölümü öğrencilerinin tamamı oluşturmaktadır. Evrenin tümüne ulaşmak mümkün olmadığından evreni temsil edecek bir örnekleme grubunun seçilmesi zorunlu görülmüştür (Özmen, 2009: 181). Örnekleme büyüklüğü olarak tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden “kolayda örnekleme yöntemi” tercih edilmiştir. Yazıcıoğlu ve Erdoğan’ın (2004: 50) belli evrenler için kabul edilebilir örnekleme büyüklüklerini verdiği tabloda 1000 evren büyüklüğü için 278 kişilik bir

örnek büyüklüğünün, 2500 evren büyüklüğü için 333 kişilik bir örnek büyüklüğünün yeterli olabileceği görülmüştür. Almanya’da toplamda 1000 işletme öğrencisi, Türkiye’de 1728 işletme öğrencisi vardır. Bu bilgiden hareketle, çalışmanın %95 güven aralığında 0,05 önem seviyesinde Türkiye Süleyman Demirel İşletme bölümü lisans öğrencilerine 450 kişiye ve Almanya Hochschule Schmalkalden işletme bölümü öğrencilerine 350 kişiye yüz yüze anket uygulanarak, Türkiye Süleyman Demirel Üniversitesi’nden 415, Almanya Hochschule Schmalkalden Üniversitesi’nden 300 olmak üzere toplamda 715 anketin geri dönüşü sağlanmıştır. Verilerin istatistiksel olarak değerlendirilmesinde SPSS 17.0 paket programı kullanılmıştır. Verilerin normal dağılıma uygun olup olmadığı Kolmogorov-Smirnov normal dağılım testi ile yapılmıştır. Test sonucunda örneklemin normal dağılıma uygun olmadığı görülmüş bu nedenle parametrik olmayan testlere ver verilmiştir. Çalışmada her iki ülkede de öğrencilerin giyim alışverişlerinde içgüdüsel satın alma eğilimlerini ve bu eğilimleri etkileyen faktörlerin farklılaşp farklılaşmadığı analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik özelliklerine ilişkin bulgular Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Özelliklerine İlişkin Bulgular

Ülke	Değişkenler	Frekans	Yüzde (%)
TÜRKİYE	<i>Kadın</i>	253	61,0
	<i>Erkek</i>	162	39,0
	Toplam	415	100,0
ALMANYA	<i>Kadın</i>	120	40,0
	<i>Erkek</i>	180	60,0
	Toplam	300	100,0
TÜRKİYE	<i>18-20</i>	58	14,0
	<i>21-23</i>	258	62,2
	<i>24 ve üzeri</i>	99	23,9
	Toplam	415	100,0
ALMANYA	<i>18-20</i>	76	25,3
	<i>21-23</i>	141	47,0
	<i>24 ve üzeri</i>	83	27,7
	Toplam	300	100,0
TÜRKİYE	<i>Hayır</i>	176	42,4
	<i>Evet</i>	239	57,6
	Toplam	415	100,0
ALMANYA	<i>Hayır</i>	214	71,3
	<i>Evet</i>	86	28,7
	Toplam	300	100,0
TÜRKİYE	<i>300-400 TL</i>	234	56,4
	<i>401 TL ve üzeri</i>	5	1,2
	Toplam	239	57,6
ALMANYA	<i>300-750 TL</i>	19	6,3
	<i>751-1350TL</i>	38	12,7
	<i>1351 TL ve üzeri</i>	29	9,7
	Toplam	86	28,7
TÜRKİYE	<i>300-750 TL</i>	259	62,4
	<i>751-1350 TL</i>	104	25,1
	<i>1351-2250 TL</i>	31	7,5
	<i>2251 TL ve üzeri</i>	21	5,1
ALMANYA	Toplam	415	100,0
	<i>300-750 TL</i>	98	32,7
	<i>751-1350 TL</i>	71	23,7
	<i>1351-2250 TL</i>	94	31,3
	<i>2251 TL ve üzeri</i>	37	12,3
Toplam	300	100,0	

Anketi cevaplayan öğrencilerin demografik özelliklerine bakıldığında, Türk örneklemini 253 kız katılımcı, 162 erkek katılımcı 415 kişiden oluşmaktadır. Tümü araştırılmaya katılmıştır. Türkiye’de öğrencilerden oluşan bu örnekleme,

cinsiyete ilişkin verilere göre araştırmaya cevap verenler daha çok kız öğrencilerden oluşurken Almanya’da ise ağırlıklı olarak erkek öğrencilerden oluşmaktadır. Ankete katılan Türk öğrencilerin yaşları gruplandırılmış, Türkiye ve Almanya’da 21-23 yaş grubu öğrencilere daha fazla ulaşılmıştır. Ankete katılan öğrencilere burs alıp almadıkları sorulduğunda, Türk öğrencilerin %42,4’ü Hayır, %57,6’sı Evet yanıtını vermiştir. Alman öğrencilerin %71,3’ü Hayır, %28,7’si Evet yanıtını vermiştir. Tüketicinin aylık net geliri, satın alma sürecinde satın alma davranışını etkileyen önemli bir faktördür. Bu bağlamda yapılan frekans analizi sonucunda her iki ülkede de gelir grupları içerisinde en büyük payı “300-750 TL” aralığında gelire sahip olanlar oluşturmaktadır. Ankete katılan tüketicilerin öğrenci olması nedeniyle gelirlerinin ailelerine bağlı olduğu, burs aldıkları ya da kısmi zamanlı çalışıldığı düşünülürse bu oran daha yukarı çıkabilmektedir.

4.6. Güvenilirlik ve Geçerlilik

Demografik veriler incelendikten sonra ankete yer alan ölçeklerin güvenilirlik analizi yapılmıştır. İçsel tutarlığı ölçmede genel olarak Cronbach alfa modeli (Cronbach’s Alpha coefficient) ve ikiye ayırma modeli (Split half) tekniği kullanılır. Bu çalışmada güvenilirliği ölçmek için içsel tutarlılık ölçüsünü ifade eden cronbach alfa katsayısı kullanılmıştır. Her iki ülke için yapılan güvenilirlik testi sonucunda Cronbach alfa değeri Türkiye Süleyman Demirel Üniversitesi işletme öğrencilerinin içgüdüsel satın alma eğilimlerine ilişkin 12 sorunun güvenilirliği 0,727; İçgüdüsel satın alma davranışını etkileyen faktörlere ilişkin 15 sorunun güvenilirliği 0,882 olarak Cronbach Alfa değeri tespit edilmiştir. Almanya Hochschule Schmalkalden Üniversitesi işletme öğrencilerinin içgüdüsel satın alma eğilimlerine ilişkin 12 sorunun güvenilirliği 0,686; İçgüdüsel satın almayı etkileyen faktörlere ilişkin 15 sorunun güvenilirliği 0,869 olarak

Cronbach Alfa değerleri tespit edilmiştir. Dolayısıyla tüm ölçeklere ait alfa güvenilirlik katsayıları oldukça güvenilir olduğu için ankete uygun olarak kabul edilmiştir.

Mümkün olduğunca konularla ilgili geniş bir literatür taraması yapılmıştır. İçerik geçerliliğini kontrol edebilmek adına öğrencilerden ankette yer alan sorularla alakalı oluşabilecek yazım hataları, anlaşılama ve yerleşim düzeni sıkıntısı gibi konularda geribildirimde bulunmaları istenmiştir. Böylelikle anketin geçerliliği ve güvenilirliği test edilmiştir.

4.7. Faktör Analizi

Araştırmanın bu bölümünde örneklemden elde edilen veriler üzerinden, içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörler ölçeğini boyutlara indirgemek ve bu boyutları adlandırarak içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek üzere açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Faktör analizi, değişkenler arasındaki bağlantıya dayalı olarak birden fazla değişkeni daha az sayıdaki değişkene indirgeyebilen ve açıkladıkları değişkenleri gruplandırarak ortak faktörler haline getiren ve bu faktörlerin içinde barındırdıkları değişkenleri isimlendirmeye çalışan çok değişkenli analiz yöntemlerindedir (İslamoğlu, 2009: 228). Faktör yükleri, her bir değişken ile faktörün korelasyonunu yani değişken ile faktör arasındaki benzerlik derecesini gösterir. 0.30’dan büyük faktör değerlerinin minimum dereceye karşılık geldiği söylenebilir. 0.50 veya üzeri değerdeki yükler oldukça mühim kabul edilir. Bundan dolayı faktör yükünün mutlak değeri büyüdükçe faktör matrisindeki yüklerin yorumlanması da oldukça önemli hale gelir (Gegez, 2007: 371).

Örneklemin yeterli olup olmadığını ölçmek amacıyla Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) testi uygulanır. Bu test değerinin % 60’dan büyük olması beklenir (İslamoğlu, 2009: 229).

Tablo 2: Türkiye- İçgüdüsel Satın Alma Eğilimini Etkileyen Faktörler için Uygulanan KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları

TÜRKİYE KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları		
Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Uygunluk Ölçümü (KMO)		,862
Bartlett Küresellik Testi (Bartlett's Test of Sphericity)	Ortalama Ki-Kare	2571, 158
	Serbestlik Derecesi (sd)	105
	Anlamlılık Sig (p)	,000

Temel bileşenler ve Varimax faktör rotasyon yöntemleri kullanılarak yapılan faktör analizi sırasında Bartlett'in Küresellik değeri anlamlı ve KMO değeri, tavsiye edilen değer üzerinde (0.862) olarak bulunmuştur. Dolayısıyla elimizdeki mevcut verilere faktör analizi yapılması uygun görülmüştür.

Tablo 3: Türkiye- İçgüdüsel Satın Alma Davranışını Etkileyen Faktörler için Uygulanan Faktör Yükleri

Değişkenler	Bileşenler			
	1	2	3	4
I. Mağaza Atmosferi				
Mağaza içindeki ışıklandırma içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,907			
Mağaza içinde hoş bir koku olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,831			
Mağaza içinde çalan müziklerin güzel olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,818			
Cronbach alfa değeri	,830			
II. Arkadaş Çevresi				
Arkadaşlarım giyim ürünleri satın aldığımda ben de bir şeyler satın alma ihtiyacı hissederim		,865		
Giyim ürünleri satan bir mağazaya arkadaşım ile gittiğimde mutlaka bir şeyler satın alırım		,793		
Arkadaşlarımın mağaza içinde bir giyim ürünü incelemesi bende bir şeyler satın alma isteği uyandırır		,783		
Cronbach alfa değeri		,789		
III. Promosyonlar ve Bilgilendirme				
Mağazada yapılan "2 al 1 öde" gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,753	
Mağaza vitrinlerinin dikkat çekici bir şekilde düzenlenmiş olması benim içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,674	
Giyim ürünlerindeki "fiyat indirimleri" içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,666	
Mağaza personelinin giyim ürünleri konusunda beni bilgilendirmesi içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,656	
Cronbach alfa değeri			,742	
IV. Duygusal Durum				
Günlük hayatın stresinden kurtulma isteği içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler				,836
Ruh halimin bozuk olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler				,829
Cronbach alfa değeri				,856
Açıklanan Varyans	20,464	18,717	17,496	15,267
Açıklanan Toplam Varyans	20,464	39,180	56,677	71,944
Faktörleştirme Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi, Döndürme Yöntemi: Varimax				

Yapılan analizde her bir faktörde, faktör yükleri 0,50'den daha az olan değişkenler ve birden fazla faktörde nitelik yükü 0,50 ve üzeri değere sahip olan sonuçlar analizden çıkarılmıştır (Hattie, 1985; Hair vd., 1998'den akt. İşler vd. 2014: 86). Bu şekilde ölçüğe ilişkin geçerlilik çalışması da yapılmış olmaktadır. Tablo 3'e göre, bu çalışmada ankette elde edilen veriler sonucunda içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörler, temel bileşenler faktör analizi özdeğer (eigenvalue) istatistiği 1 ve üstü olan faktör analizi sonucunda 4 farklı bileşen olarak ortaya çıkmıştır. Görüldüğü üzere toplam 3 soruyu içeren ilk faktör yapısı "Mağaza Atmosferi", diğer 3 sorunun oluşturduğu ikinci faktör "Arkadaş Çevresi", diğer 4 sorunun oluşturduğu üçüncü faktör ise "Promosyonlar ve Bilgilenme" ve son 2 sorunun oluşturduğu dördüncü faktör ise "Duygusal Durum" olarak adlandırılmaktadır. "Mağaza atmosferi" unsuru varyansın %20,464'ünü, "arkadaş çevresi" unsuru varyansın %18,717'sini, "promosyonlar ve bilgilenme" unsuru %17,496'sını ve "duygusal durum" unsurları %15,267'sini; toplam olarak %71,944'ünü açıklamaktadır. Toplam varyans içinde mağaza unsuru 20,464 ile en çok açıklanan değişken olurken, duygusal unsurlar 15,267 ile en az açıklanan değişken olmuştur. Aynı zamanda bu değişkenlerin yüklendikleri faktörlerin tümü tarafından açıklanan toplam varyans % 71,944'tür.

Faktör analizi sonucunda oluşan boyutlara ilişkin güvenilirlik analizi Cronbach alfa katsayısı ile ölçülmüştür. Yapılan güvenilirlik testi sonucunda Cronbach Alfa değeri 1. boyut için 0,830, 2. boyut için 0,789, üçüncü boyut için 0,742, 4.boyut için 0,856 olarak bulunmuştur. Her bir faktörün güvenilirlik sonuçları % 60 ve üzerinde olduğu için ölçüğün güvenilir olduğu kanaatine varılabilir.

Mağaza Atmosferi Faktörü: İçerdiği değişkenlerden (ifadeler) dolayı "mağaza atmosferi" olarak adlandırılan birinci faktör diğer faktörler içerisinde en yüksek varyansa sahiptir ve Tablo 3'de görüldüğü gibi üç değişkenden oluşmaktadır.

Değişkenlerin faktör yükleri bakımından "Mağaza içindeki ışıklandırma içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler" değişkeni (0,907) en büyük değere sahiptir. Ardından "Mağaza içinde hoş bir koku olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler" değişkeni (0,831) ve onun ardından da "Mağaza içinde çalan müziklerin güzel olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler" değişkeni (0,818) gelmektedir. Bu faktör, toplam varyansın %20,464'ünü açıklamaktadır.

Arkadaş Çevresi Faktörü: İkinci faktör içerdiği değişkenler bakımından "arkadaş çevresi" olarak adlandırılmıştır. Bu faktörü oluşturan değişkenler; "Arkadaşlarım giyim ürünleri satın aldığımda ben de bir şeyler satın alma ihtiyacı hissedirim", "Giyim ürünleri satan bir mağazaya arkadaşım gittiğimde mutlaka bir şeyler satın alırım", "Arkadaşlarımın mağaza içinde bir giyim ürünü incelemesi bende bir şeyler satın alma isteği uyandırır"dır. Değişkenlerin faktör yükleri bakımından "Arkadaşlarım giyim ürünleri satın aldığımda ben de bir şeyler satın alma ihtiyacı hissedirim" değişkeni (0,865) en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %18,717'sini açıklamaktadır.

Promosyonlar ve Bilgilenme Faktörü: Üçüncü faktörü "Mağazada yapılan "2 al 1 öde" gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler", "Mağaza vitrinlerinin dikkat çekici bir şekilde düzenlenmiş olması benim içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler", "Giyim ürünlerindeki "fiyat indirimleri" içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler", "Mağaza personelinin giyim ürünleri konusunda beni bilgilendirmesi içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler" değişkenleri oluşturmaktadır. Faktör yükleri bakımından "Mağazada yapılan "2 al 1 öde" gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler" (0,753) değişkenler arasında en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %17,496'sını açıklamaktadır.

Duygusal Durum Faktörü: Dördüncü yani son faktör, içerdiği değişkenler bakımından "duygusal durum" faktörü olarak

adlandırılmıştır. “Günlük hayatın stresinden kurtulma isteği içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” ve “Ruh halimin bozuk olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkenleri oluşturmaktadır. İki

değişken arasında “Günlük hayatın stresinden kurtulma isteği içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,836) en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %15,267’sini açıklamaktadır.

Tablo 4: Almanya- İçgüdüsel Satın Almayı Etkileyen Faktörler için Uygulanan KMO ve Bartlett’s Testi Sonuçları

ALMANYA KMO ve Bartlett's Testi Sonuçları		
Kaiser-Meyer-Olkin Örnekleme Uygunluk Ölçümü (KMO)	,818	
Bartlett Küresellik Testi (Bartlett’s Test of Sphericity)	Ortalama Ki-Kare	1165,623
	Serbestlik Derecesi (sd)	66
	Anlamlılık Sig (p)	,000

Faktör analizinde Temel bileşenler ve Varimax faktör rotasyon yöntemleri kullanılmış ve Bartlett’in Küresellik değeri anlamlı ve KMO değeri, tavsiye edilen %

60 \geq değerinin üzerinde 0.818 olarak bulunmuştur. Dolayısıyla elimizdeki mevcut verilere faktör analizi yapılması uygun görülmüştür.

Tablo 5: Almanya- İçgüdüsel Satın Almayı Etkileyen Faktörler için Uygulanan Faktör Analizi Sonuçları

Değişkenler	Bileşenler			
	1	2	3	4
I. Mağaza Atmosferi				
Mağaza içindeki ışıklandırma içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,874			
Mağaza içinde hoş bir koku olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,849			
Mağaza içinde çalan müziklerin güzel olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler	,793			
Cronbach alfa değeri	,715			
II. Duygusal Durum ve Arkadaşlık				
Ruh halimin bozuk olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler		,720		
Günlük hayatın stresinden kurtulma isteği içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler		,678		
Giyim ürünleri satan bir mağazaya arkadaşımla gittiğimde mutlaka bir şeyler satın alırım		,676		
Arkadaşlarım giyim ürünleri satın aldığımda ben de bir şeyler satın alma ihtiyacı hissederim		,653		
Cronbach alfa değeri		,717		
III. Bilgilendirme				
Arkadaşlarım bir giyim ürünü tavsiye ettiğinde o ürünleri satın alırım			,819	
Mağazada yapılan giyim ürünleri ile ilgili anonslar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,728	
Mağaza personelinin giyim ürünleri konusunda beni bilgilendirmesi içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler			,565	
Cronbach alfa değeri			,656	
IV. Promosyonlar				
Mağazada yapılan “2 al 1 öde” gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler				,837
Giyim ürünlerindeki “fiyat indirimleri” içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler				,729
Cronbach alfa değeri				,621
Açıklanan Varyans	20,356	17,662	15,549	13,280
Açıklanan Toplam Varyans	20,356	38,018	53,567	66,847
Faktörleştirme Yöntemi: Temel Bileşenler Analizi, Döndürme Yöntemi: Varimax				

Faktör analizi sonucunda, “Arkadaşlarımın mağaza içerisinde bir giyim ürünü incelemesi bende satın alma isteği uyandırır”, “Mağaza vitrinlerinin dikkat çekici bir şekilde düzenlenmiş olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” ve “Mağazanın kişiye özel sağladığı ayrıcalıklar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkenlerinin birden fazla faktörde nitelik yükü 0,50 ve üzeri değere sahip sonuçlar çıkmasından dolayı bu değişkenler ölçekten çıkarılıp kalan maddelerle yeniden faktör analizi yapılarak 4 farklı faktör yükünün olduğu gözlemlenmiştir.

Tablo 5’te görüldüğü üzere toplam 3 soruyu içeren ilk faktör yapısı, “Mağaza Atmosferi”, diğer 4 sorunun oluşturduğu ikinci faktör “Duygusal Durum ve Arkadaşlık”, diğer 3 sorunun oluşturduğu üçüncü faktör “Bilgilenme” ve son 2 sorunun oluşturduğu dördüncü faktör ise “Promosyonlar” olarak adlandırılmaktadır. Tablo 5’te yer alan verilere göre, “mağaza atmosferi” unsuru varyansın %20,356’sını, “duygusal durum ve arkadaş” unsuru %17,662’sini, “bilgilenme” %15,549’unu ve “promosyonlar” %13,280’ini açıklamaktadır. Toplam varyans içinde mağaza atmosferi unsuru %20,356 ile en çok açıklanan değişken olurken, promosyonlar %13,280 ile en az açıklanan değişken olmuştur. Ayrıca bu değişkenlerin yüklendikleri faktörlerin tamamı tarafından açıklanan toplam varyans % 66,847’dir.

Faktör analizi sonucunda oluşan bileşenlerin tek tek güvenilirlik analizi yapılmıştır. Bunun için sosyal bilimlerde güvenilirlik testi olarak en çok tercih edilen Cronbach alfa katsayısı kullanılmıştır. Yapılan güvenilirlik testi sonucunda Cronbach Alfa değeri 1. bileşen için 0,715, 2. bileşen için 0,717, üçüncü bileşen için 0,656, 4.bileşen için 0,621 olarak tespit edilmiştir. Her bir faktörün güvenilirlik sonuçları % 60 ve üzerinde olduğu için ölçeğin güvenilir olduğu kanaatine varılabilir.

Mağaza Atmosferi Faktörü: İçerdiği değişkenlerden (ifadeler) dolayı “mağaza

atmosferi” olarak adlandırılan birinci faktör diğer faktörler içerisinde en yüksek varyansa sahiptir ve Tablo 5’te görüldüğü gibi üç değişkenden oluşmaktadır. Değişkenlerin faktör yükleri bakımından “Mağaza içindeki ışıklandırma içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,874) en büyük değere sahiptir. Ardından “Mağaza içinde hoş bir koku olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,849) ve onun ardından da “Mağaza içinde çalan müziklerin güzel olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,793) gelmektedir. Bu faktör, toplam varyansın %20,356’sını açıklamaktadır.

Duygusal Durum ve Arkadaşlık Faktörü: İkinci faktör içerdiği değişkenler bakımından “duygusal durum ve arkadaşlık” olarak adlandırılmıştır. Bu faktörü oluşturan değişkenler; “Ruh halimin bozuk olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler”, “Günlük hayatın stresinden kurtulma isteği içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler”, “Giyim ürünleri satan bir mağazaya arkadaşımla gittiğimde mutlaka bir şeyler satın alırım”, “Arkadaşlarım giyim ürünleri satın aldığımda ben de bir şeyler satın alma ihtiyacı hissedirim”dir. Değişkenlerin faktör yükleri bakımından “Ruh halimin bozuk olması içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,720) en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %17,662’sini açıklamaktadır.

Bilgilenme Faktörü: Üçüncü faktörü “Arkadaşlarım bir giyim ürünü tavsiye ettiğinde o ürünleri satın alırım”, “Mağazada yapılan giyim ürünleri ile ilgili anonslar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler”, “Mağaza personelinin giyim ürünleri konusunda beni bilgilendirmesi içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkenleri oluşturmaktadır. Faktör yükleri bakımından “Arkadaşlarım bir giyim ürünü tavsiye ettiğinde o ürünleri satın alırım” (0,819) değişkenler arasında en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %15,549’unu açıklamaktadır.

Promosyonlar Faktörü: Dördüncü yani son faktör, içerdiği değişkenler bakımından “promosyonlar” faktörü olarak adlandırılmıştır. “Mağazada yapılan “2 al 1 öde” gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” ve “Giyim ürünlerindeki “fiyat indirimleri” içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkenleri oluşturmaktadır. İki değişken arasında “Mağazada yapılan “2 al 1 öde” gibi kampanyalar içgüdüsel satın alma davranışımı etkiler” değişkeni (0,837) en büyük değere sahiptir. Bu faktör toplam varyansın %13,280’ini açıklamaktadır.

4.8. Regresyon Analizi

Regresyon analizi, bir ya da birden çok bağımsız değişken ile yalnızca bir bağımlı değişken arasındaki ilişkiyi belirlemektir (Tokol, 2006: 99). Biri bağımlı diğeri bağımsız değişken arasında nedensellik ilişkisi kuran ve değişkenler arasındaki ilişki hakkında tahmin yürüten regresyon türüne basit doğrusal regresyon denir. Ancak bazen birçok modelin açıklanması için iki veya daha fazla sayıda açıklayıcı değişkene ihtiyaç duyulmaktadır. Birden fazla açıklayıcı değişkenli modeller “çoklu regresyon” modeli olarak tanımlanmaktadır (Nakip, 2013: 332).

Bu çalışmada değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini ölçmek adına içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde kayda değer bir etkisi olan değişkenlerin tespit edilebilmesi için çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Bu bölümde dört boyut altında toplanan bağımsız değişken durumundaki içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörler’in bağımlı değişken durumundaki içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisi çoklu

regresyon analizi ile incelenmiştir. Araştırmada geliştirilen hipotezler, içgüdüsel satın alma davranışımı etkileyen faktörler ölçeğinin içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki ilişkisi test edilmeye çalışılmıştır.

Çoklu doğrusal regresyon analizinde bağımsız değişkenlerden hangilerinin yer alacağına belirlenmesinde “ileriye yönelik seçim metodu” Forward Selection yöntemi tercih edilmiştir. Bunun nedeni analiz sonucu oluşturulacak regresyon modeline dahil edilecek her bir bağımsız değişkenin etkisinin test edilmesi ve modeli mühim derecede etkilemeyecek değişkenlerin modelden çıkarılmasıdır (Kalaycı, 2005: 260).

Analizde bu yöntem kullanılmış ($p < 0,05$) olduğu için parametreler anlamlı çıkmış ve çoklu regresyon analizi sonucunda dört değişkenle işlemler gerçekleştirilmiştir. F değeri bu dört modelin her düzeyde anlamlı olduğunu ($p < 0,01$) belirtmektedir. Kısacası bu bulgudan hareketle tüm faktörlerin yani duygusal durumun, arkadaş çevresinin, promosyonlar ve bilgilendirmenin ve mağaza atmosferinin içgüdüsel satın alma eğilimine anlamlı bir katkıda bulunacağı söylenebilir. Oluşturulan dördüncü modelde yer alan duygusal durum, arkadaş çevresi, promosyonlar ve bilgilendirme, mağaza atmosferi faktörünün giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma eğilimi değişkeni ile yüksek ve pozitif yönlü bir ilişkiye sahip oldukları ($r:0,701$) görülmektedir. Ayrıca söz konusu değişkenlerin giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma değişkenindeki değişimin %49’unu açıkladığı belirlenmiştir.

Tablo 6: Türkiye için İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi ve İçgüdüsel Satın Almayı Etkileyen Faktörlere Yönelik Regresyon Analizi

Model	Durbin-Watson	R	R ²	Adj. R ²	S.H	F	P
1		0,438	0,192	0,190	0,55383	98,126	0,000
2		0,594	0,353	0,350	0,49612	102,676	0,000
3		0,659	0,434	0,430	0,46446	59,079	0,000
4	1,924	0,701	0,491	0,486	0,44113	45,624	0,000

Model	Değişkenler	B	S.H	β	t	Sig	F	Sig.	R ²	Adj. R ²
1	Sabit Terim	2,881	0,27		105,969	0,000				
	Duygusal Durum	0,270	0,27	0,438	9,906	0,000	98,126 (0,000)		0,192	0,190
2	Sabit Terim	2,881	0,24		118,297	0,000				
	Duygusal Durum	0,270	0,24	0,438	11,058	0,000				
	Arkadaş Çevresi	0,247	0,24	0,401	10,133	0,000	112,480 (0,000)		0,353	0,350
3	Sabit Terim	2,881	0,23		126,360	0,000				
	Duygusal Durum	0,270	0,23	0,438	11,812	0,000				
	Arkadaş Çevresi	0,247	0,23	0,401	10,824	0,000				
	Promosyonlar ve Bilgilenme	0,175	0,23	0,285	7,686	0,000	105,250 (0,000)		0,434	0,430
4	Sabit Terim	2,881	0,22		133,043	0,000				
	Duygusal Durum	0,270	0,22	0,438	12,437	0,000				
	Arkadaş Çevresi	0,247	0,22	0,401	11,396	0,000				
	Promosyonlar ve Bilgilenme	0,175	0,22	0,285	8,093	0,000				
	Mağaza Atmosferi	0,146	0,22	0,238	6,755	0,000	98,914 (0,000)		0,491	0,486

Duygusal durum tek başına modelin %19'unu açıklamakta ve her dört modelde de bulunmaktadır. Ayrıca değişkenler arası otokorelasyonun varlığını test edebilmek için "Durbin-Watson" test değeri uygulanmıştır. Değer 0 ile 4 arasında değişir. 0'a yakın olan değerler aşırı pozitif korelasyonu, 4'e yakın değerler aşırı negatif korelasyonu, 2'ye yakın olan değerler ise otokorelasyon olmadığını gösterir. Durbin Watson değerinin 1,5 ile 2,5 arasında olması tercih edilir (Villi ve Kayabaşı,

2013: 159). Tablo 3.25'de görüldüğü üzere Durbin-Watson test değerinin 1,924 çıkması ve bu değer 1,5-2,5 arasında olması değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

Tablo 6'ya göre analiz sonuçları yorumlandığında içgüdüsel satın alma davranışını etkileyen faktör boyutlarından mağaza atmosferinin, İçgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek üzere kurulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve mağaza

atmosferinin içgüdüsel satın almayı ($\beta=0,238$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Arkadaş çevresi boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek üzere kurulan regresyon modelinin de istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve arkadaş çevresinin içgüdüsel satın almayı ($\beta=0,401$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Promosyonlar ve bilgilendirme boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek için kurulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı ve bu boyutun içgüdüsel satın almayı ($\beta =0,285$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Son olarak duygusal durum boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek için kurulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı ve duygusal durum boyutunun tutumları ($\beta=0,438$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. H_1 , H_2 , H_3 ve H_4 yani ileri sürülen tüm hipotezler kabul edilmiştir. Yani “Mağaza Atmosferi”,

“Arkadaş Çevresi”, “Promosyonlar ve Bilgilendirme”, “Duygusal Durum” faktörleri öğrencileri içgüdüsel satın almaya yönlendiren faktörler arasında yer almaktadır. Bu sonuçlara göre kurulacak regresyon modeli şöyledir:

Giyim Ürünlerinde İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi (Y) = (Duygusal Durum x 0,270) + (Arkadaş Çevresi x 0,247) + (Promosyonlar ve Bilgilendirme x 0,175) + (Mağaza Atmosferi x 0,146).

Regresyon analizi sonucuna göre, duygusal durum tek başına modelin %19’unu, duygusal durum ve arkadaş çevresi modelin % 35’ini, duygusal durum, arkadaş çevresi, promosyonlar ve bilgilendirme modelin %43’ünü, duygusal durum, arkadaş çevresi, promosyonlar ve bilgilendirme, mağaza atmosferi modelin %49’unu yani neredeyse yarısını iyi bir şekilde açıklamaktadır. Geriye kalan %51’lik oran ise içgüdüsel satın alma davranışını etkileyen başka faktörlerin de olabileceğini göstermektedir.

Tablo 7: Almanya için İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi ve İçgüdüsel Satın Almayı Etkileyen Faktörlere Yönelik Regresyon Analizi

Model	Durbin-Watson	R	R ²	Adj. R ²	S.H	F	P
1		0,436	0,190	0,187	0,49502	69,954	0,000
2		0,580	0,336	0,332	0,44895	65,294	0,000
3		0,613	0,376	0,370	0,43588	19,079	0,000
4	2,197	0,628	0,394	0,386	0,43040	8,588	0,004

Model	Değişkenler	B	S.H	β	t	Sig	F	Sig.	R ²	Adj. R ²
1	Sabit Terim	2,595	0,29		87,289	0,000				
	Duygusal Durum ve Arkadaşlık	0,239	0,29	0,436	8,364	0,000	69,954 (0,000)		0,190	0,187
2	Sabit Terim	2,595	0,26		96,246	0,000				
	Duygusal Durum ve Arkadaşlık	0,239	0,26	0,436	9,222	0,000				
	Bilgilendirme	0,210	0,26	0,382	8,080	0,000	75,171 (0,000)		0,336	0,332

3	Sabit Terim	2,595	0,25		99,132	0,000			
	Duygusal Durum ve Arkadaşlık	0,239	0,25	0,436	9,499	0,000			
	Bilgilenme	0,210	0,25	0,382	8,323	0,000			
	Mağaza Atmosferi	0,110	0,25	0,201	4,368	0,000			
4	Sabit Terim	2,595	0,25		100,395	0,000			
	Duygusal Durum ve Arkadaşlık	0,239	0,25	0,436	9,620	0,000			
	Bilgilenme	0,210	0,25	0,382	8,429	0,000			
	Mağaza Atmosferi	0,110	0,25	0,201	4,424	0,000			
	Promosyonlar	0,73	0,25	0,133	2,930	0,004			

Bu bölümde dört boyut altında toplanan bağımsız değişken durumundaki içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörler'in bağımlı değişken durumundaki içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisi çoklu regresyon analizi ile incelenmiştir. Almanya'da temel hipotezlerin farklılaşması sonucunda Almanya için faktör analizinde boyutlara verilen isimler güncellenerek yeni hipotezler oluşturulmuştur. H₁ olarak adlandırılan Mağaza Atmosferi boyutu her iki ülke için de ortaktır. H₂ olarak adlandırılan Arkadaş Çevresi boyutu Almanya'da farklılaşarak Duygusal Durum ve Arkadaşlık boyutu haline gelmiştir. H₃ olarak adlandırılan Promosyonlar ve Bilgilenme boyutu Almanya'da sadece Bilgilenme Boyutu altında toplanmıştır. H₄ olarak adlandırılan Duygusal Durum boyutu Almanya'da Promosyonlar adı altında toplanmıştır. Temel hipotezlerin Almanya için farklılaştığı görülmektedir. Bu nedenle hipotezler güncellenerek yeniden Almanya için hipotezler kurulmuştur. Kurulan hipotezler aşağıdaki gibidir:

H₁: Mağaza Atmosferi Faktörünün, İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H₂: Duygusal Durum ve Arkadaşlık Faktörünün, İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H₃: Bilgilenme Faktörünün, İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi üzerinde etkisi vardır.

H₄: Promosyonlar Faktörünün, İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi üzerinde etkisi vardır.

Tablo 7'deki F anlamlılık sütunundaki değer (sig.) söz konusu değerler arasındaki ilişkinin $p < 0,01$ düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Yukarıda incelenen modelin bir bütün olarak her düzeyde anlamlı olduğunu gösterir (Sig.=0,000). Çoklu regresyon analizi sonucu dört model ortaya çıkmış olup dört modelin de kullanılabilirliğini göstermektedir. Kısacası bu bulgudan hareketle tüm faktörlerin yani duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilenme, mağaza atmosferi ve promosyonların içgüdüsel satın alma eğilimine anlamlı bir katkı yaptığı söylenebilir. Oluşturulan dördüncü modelde yer alan duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilenme, mağaza atmosferi ve promosyonlar faktörünün giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma eğilimi değişkeni ile yüksek ve pozitif yönlü bir ilişkiye sahip oldukları ($r:0,628$) görülmektedir. Ayrıca belirtilen bu değişkenlerin giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma değişkenindeki değişimin %39'unu açıkladığı belirlenmiştir.

Duygusal durum tek başına modelin %19'unu açıklamakta ve her dört modelde de yer almaktadır. Ayrıca değişkenler arası

otokorelasyonun varlığını test edebilmek için “Durbin-Watson” test değeri uygulanmıştır. Tablo 8’de görüldüğü üzere Durbin-Watson test değerinin 2,197 çıkması ve bu değer 1,5-2,5 arasında olması değişkenler arasında otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

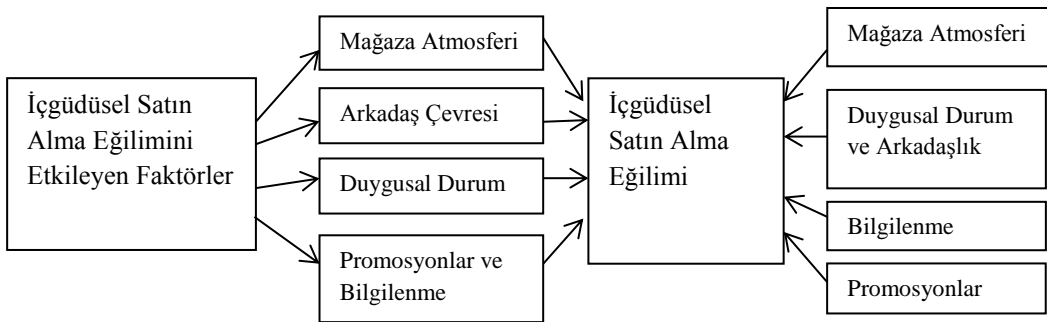
Tablo 7’ye göre analiz sonuçları yorumlandığında içgüdüsel satın almayı etkileyen faktör boyutlarından mağaza atmosferinin, İçgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek üzere kurulan regresyon modelinin (Tablo 8) istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve mağaza atmosferinin içgüdüsel satın almayı ($\beta = 0,201$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Duygusal durum ve Arkadaşlık boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek üzere kurulan regresyon modelinin de istatistiksel olarak anlamlı olduğu ve duygusal durum ve arkadaşlık boyutunun içgüdüsel satın almayı ($\beta = 0,436$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Bilgilenme boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini araştırmak amacıyla kurulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı ve bu boyutun içgüdüsel satın almayı ($\beta = 0,382$) ve %1

anlamlılık seviyesinde pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Son olarak promosyonlar boyutunun, içgüdüsel satın alma eğilimi üzerindeki etkisini incelemek için kurulan regresyon modelinin istatistiksel olarak anlamlı ve promosyonlar boyutunun içgüdüsel satın almayı ($\beta = 0,133$) ve %1 anlamlılık seviyesinde pozitif olarak etkilediği görülmektedir. H₁, H₂, H₃ ve H₄ yani ileri sürülen tüm hipotezler kabul edilmiştir. Bu sonuçlara göre kurulacak regresyon modeli şöyledir:

Giyim Ürünlerinde İçgüdüsel Satın Alma Eğilimi (Y) = (Duygusal Durum ve Arkadaşlık x 0,239) + (Bilgilenme x 0,210) + (Mağaza Atmosferi x 0,110) + (Promosyonlar x 0,73).

Regresyon analizi sonucuna göre, duygusal durum ve arkadaşlık tek başına modelin %19’unu, duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilenme modelin % 33’ünü, duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilenme, mağaza atmosferi modelin %37’sini, duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilenme, mağaza atmosferi, promosyonlar modelin %39’unu iyi bir şekilde açıklamaktadır. Dolayısıyla, araştırmadaki model aşağıdaki şekilde güncellenerek yeni bir model oluşturulmuştur.

Tablo 8: Güncellenmiş Araştırma Modeli



Türkiye ve Almanya için yapılan faktör analizinde faktör yükleri isimlendirme açısından farklılık göstermektedir. Türkiye’de “Mağaza Atmosferi”, “Arkadaş Çevresi”, “Promosyonlar ve Bilgilenme”,

“Duygusal Durum” faktörlerinin, Almanya’da “Mağaza Atmosferi”, “Duygusal Durum ve Arkadaşlık”, “Bilgilenme”, “Promosyonlar” faktörleri olarak adlandırılmış ve yeni bir model

ortaya çıkmıştır. Almanya’da öğrencilerin duygusal zamanlarında Türkiye’deki öğrencilere göre arkadaşlarından daha çok etkilendikleri ayrı ayrı bilgilendirme ve promosyon unsurlarına önem verdikleri görülmektedir. Lachance, Beaudoin ve Robitaille (2003) ve Beaudoin ve Lachance (2006) yaptıkları çalışmalarda da, gençlerin giyim tercihlerindeki marka duyarlılığını araştırdıkları çalışmalarında arkadaş grubunun etkisi, moda öncülüğü yenilikçiliği, cinsiyet, aile, ebeveyn iletişimi gibi faktörlerin etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Aynı zamanda gençlerin bir giyim ürünü satın alırken tanınmış bir marka olmasına önem vermelerinin yanında, ebeveynlerinin etkisi ve arkadaş grubu onayını da çok önemli olarak değerlendirmişlerdir. Türkiye’de ise bu çalışmada öğrenciler için duygusal durum ve arkadaş çevresi faktörünün birbiriyle sıkı sıkıya bir bağlantısının olmadığı görülmektedir.

Gündelik hayatımızın bir parçası olan üretim, tasarım ve sunma faaliyetleri, belli bir kültür ortamının nesnesidir ve bu ortamla beraber varlığını devam ettirir. Bu açıdan kültür, ürünlerin tasarlanmasını, kullanılmasını, onlardan faydalanma ve onlarla ilişki kurma biçimlerini, bunların algılanmasını ve anlamlandırılmasını da içermektedir (Bacaksız ve Ersoy, 2017: 124). Kültürel benzerlikler veya farklılıklar, küresel pazarlardaki faaliyetlerin neticelerini değiştirebilme yetisine sahiptir. Bugüne kadar yapılan birçok çalışmada kültürler arası farklılıklardan söz edilse de (Asutay, 2017; Lee, 2000; Tayfun ve Yıldırım, 2010; Lee ve Kacen, 2008, Akgül 2014). Bu çalışmada ortaya çıkan modele göre, Almanya ve Türkiye gibi iki farklı kültüre sahip ülkelerin öğrencilerinin giyim alışverişlerinde içgüdüsel satın alma eğilimlerinde benzer davranışlar sergiledikleri yani kültür unsurunun öğrenciler açısından içgüdüsel satın alma eğilimlerinde büyük bir farklılığa yol açmadığı görülmektedir. Bu durum literatürde pazarların evrensel bir boyut haline gelmesi, iletişim hızının ve iletişim teknolojilerinin hızla artması neticesinde

ülkeler arasındaki kültürel farklılıkların giderek etkisini kaybettiği konusunu aklımıza getirmekte tüketicilerin ihtiyaçlarının standardize olarak değerlendirilebileceği düşüncesini gündeme getirmektedir. Bu nedenle, üreticiler ve perakendeci işletmeler her iki ülke için bakıldığında işletmeler ürün yerleştirme, promosyonlar, satış elemanlarının tavsiyeleri ve bilgilendirmesi, olumlu ruh hali yaratacak bir mağaza atmosferi sağlama gibi tüketiciyi ani, düşünmeden satın almaya yöneltecek benzer faaliyetler uygulayabilirler.

Yaraş vd. (2009) içgüdüsel alışveriş eğiliminin 18-39 yaş aralığında fazla olduğu, ilerleyen yaşlarda ise duygularını daha fazla kontrol edebildiklerinden bu eğilimin düştüğü görülmüştür. Bu çalışmanın da gençlerden oluşması ve içgüdüsel satın alma eğilimi göstermeleri çalışmayla örtüşmektedir. Daha önce yapılan birçok araştırmaya göre de gençlerin içgüdüsel alışveriş eğilimine daha yatkın olduğu sonuçlarına ulaşılmış ve bu nedenle, moda dünyasını yakından takip etmek, tüketici istek ve ihtiyaçlarını en kısa zamanda karşılamak ve en son trendleri tüketicilere sağlamak oldukça önemli hale gelmiştir. Ayrıca düşük fiyat algısına önem veren tüketicileri fırsat avantajına çevirmek isteyen perakendeciler tüketiciler üzerinde kıtlık algısı yaratarak büyük kazanımlar sağlayacaklar (Tüfekçi vd. 2015: 601) ve böylelikle tüketicileri daha fazla içgüdüsel satın almaya yönlendirebileceklerdir. Giyim ürünlerinde içgüdüsel satın alma eğilimlerine ilişkin bu bulgumuz literatürdeki tüketicilerin içgüdüsel satın alma eğilimlerini etkileyen faktörlere ilişkin yapılan çalışmalarda hizmet kalitesi, ürün fiyatı, mağaza atmosferi, duygusal durum, indirimler, avantajlar ve bilgilendirilme vb. unsurlar (Yüksekbilgili, 2016) her iki ülkeyle de örtüşmektedir. Villi ve Kayabaşı (2013) Kozmetik ürünlerde dürtüsel satın almayı etkileyen faktörler olarak gruplandığı arkadaş çevresi, mağaza atmosferi, duygusal durum ve promosyonlar unsurları bu çalışmanın sonuçlarıyla örtüşmektedir. Lee ve

Kacen'in (2008), tüketicilerin planlı ve plansız alışverişlerinde etkili olan davranışsal faktörleri inceledikleri çalışmada, tüketicilerin kültürlerinin belirleyici bir etken olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonucun bu çalışmadaki giyim ürünlerindeki içgüdüsel alışveriş eğilimi ile örtüşmediği görülmektedir. Asutay (2017) Almanya'da gençlik kültürlerini incelediği çalışmasında Alman gençlerin harçlıklarının çoğunu giyim ve eğlenceye ayırırken, Türk gençlerin yeme/içmeye harcadıkları ortaya çıkmıştır. Cinsiyet bazında bakıldığında, kızların harçlıklarını daha çok giyim için kullandıkları, erkeklerin ise yeme/içmeye ayırdığı tespit edilmiştir. Sweeney ve Wyber (2002: 51) yaptıkları araştırmada müziğin, tüketicilerin memnuniyet, heyecanlanma, ürün ve hizmet kalitesi değerlendirmesi üzerinde önemli etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kachaganova (2008: 231) tarafından yapılan araştırmada ise mağaza atmosferinin müşterilerin satın alma davranışlarında etkili olduğu, müşterilerin mağaza atmosferinden etkilenerek daha fazla alışveriş yaptıkları ve planlı gelmelerine rağmen plan dışı alışveriş yapmalarında mağaza atmosferinin etkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır ve bu çalışmayla örtüşmektedir. Görüldüğü üzere tüketicilerin zaman zaman içgüdüsel satın alma davranışlarında farklılıklar olduğu görülsede genel olarak içgüdüsel satın alma eğilimini etkileyen faktörler benzerlik göstermektedir.

5. SONUÇ

Pazarlama faaliyetlerinin düzgün bir şekilde gerçekleşebilmesi için tüketici davranışlarının iyi anlaşılması ve iyi analiz edilmesi büyük önem taşımaktadır. Günümüz tüketicileri, herhangi bir ürünü satın alırken yalnızca o ürünün kendisine sağladığı fayda veya o ürüne ihtiyacı olduğu için değil, duygusal durumunu değiştirmek, hoşça vakit geçirmek, keyif almak veya kendini ön plana çıkarmak amacıyla da satın alma davranışında bulunmaya başlamışlardır. Bu nedenle

pazarlama yöneticileri, etkin bir pazarlama stratejisi oluşturmak için her bir tüketici davranışının birbirinden farklı olduğunu göz önünde bulundurmak ve bunu yaparken de tüketicilerin satın alma davranışlarını etkileyen faktörleri ve toplumdaki değişimleri göz önünde bulundurmak ve incelemek zorundadırlar.

Giyim olgusu da tüketiciler açısından incelenmesi gereken önemli bir kavramdır. Giyim olgusu esasında ısınma, korunma, örtünme amaçlı kullanılırken zaman ile kendini ifade edebilme, başkalarına güzel görünme isteği, farklılık yaratma gibi yapıya dönüşmüştür. Giyim saç şekli, makyaj, takı ve aksesuar, ayakkabı, şapka gibi unsurlarla bütünleşmiştir. Giyim tarzları, coğrafi koşullar, iklim şartları, cinsiyet, yaş, ekonomik durum, sosyal yapı, toplumsal yapı ve kültürel etkilerle şekillenmiştir. Kişilerin, içsel güduları giyim tercih ve şekillerini ölçmede önemli rol oynar. Bireyin arkadaşları, çevresi, toplumsal yapısı, kültürü, psikolojik yapısı, ekonomik ve politik koşullar giyim tercihlerinde rol oynayan önemli unsurlardır. Bireyler içerisinde buldukları ortama, örf ve adete, ahlaki değerlere, topluma ve kültürlerine göre giyim seçiminde bulunurlar. Bundan ötürü, hangi tür giysilerin ne zaman ve nerede giyilmesi gerektiğini bilmek önemlidir. İçgüdüsel alışveriş sürecinde, tüketicinin önceden planlanmış bir satın alma niyeti yoktur ve çoğu zaman duygularıyla hareket eder. İçgüdüsel satın alma ya da içgüdüsel alışveriş kavramı, günümüz tüketicisinin karar verme biçimlerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Bundan dolayı, içgüdüsel satın alma kavramı bir tüketici eğilimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Her birey farklı içgüdüsel satın alma eğilimleri gösterir. Tüketicilerin içgüdüsel satın alma eğilimlerini incelerken bu eğilimlere etki eden unsurları değerlendirmek gerekir. Demografik unsurlar, sosyo-kültürel yapı, durumsal faktörler, mağaza atmosferi, ürün ve tüketici özellikleri vb. gibi birçok faktör içgüdüsel satın alma eğilimini etkileyebilir.

Bu çalışma ile öğrencilerin giyim alışverişlerinde içgüdüsel satın alma

eğilimlerine hangi faktörlerin etki ettiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu sayede işletmeler, öğrencilerin içgüdüsel satın alma davranışlarını etkileyen faktörler üzerinde yoğunlaşarak mağazalar için müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırma yönünde çalışmalar yapabilirler. Genel olarak değerlendirdiğimizde, toplumdan toplum farklılık gösteren inançlar, değerler, tutumlar, din, dil, ırk, yaşam şekli vb. gibi toplumun kişiliğini yansıtan kültürel değerler vardır. Her bireyin veya her toplumun farklı kültürleri olduğu unutulmamalıdır. Hızla gelişen ve değişen dünyada, tüketicilerin ihtiyaç ve isteklerini iyi anlayarak yorumlamak gerekmektedir.

Geçmiş dönemlerde olduğu gibi günümüzde de gençliğin göstermiş olduğu eğilim ve yaklaşımların aslında toplumumuzu şekillendiren unsurlar olduğu ve olacağı görülmelidir. Farklı toplumlarda, kişilerin ürünlerdeki anlamları ne şekilde algıladıkları ve bu ürünleri kullanma amaçları farklı olmaktadır. Kültür olarak Türkiye ve Almanya gençleri arasında kültürel farklılıklar var gibi görünse de zamanında Türklerin Almanya'ya yerleşmeleri sonucunda, Türk gençlerinin Alman gençleriyle birlikte eğitim görmeleri, sosyal aktivitelere katılmaları kısacası aynı sosyal hayat içerisinde var olmalarıyla Türk gençlerinin kültürlerinin Alman kültürüne kaymaya başladığı görülmüştür. Bu durum gençleri giyim alışkanlıklarından tutun da yiyecek içecek, kişisel bakım vb. alışkanlıklarına kadar etkilemektedir. Almanya'da yaşayan Türk gençleri her ne kadar buz dağının altında kalan benliklerini, normlarını, dillerini, sembollerini korumaya çalışsalar da toplum tarafından dışlanmak istemediklerinden dolayı kendi kültürlerini ve alışkanlıklarını yavaş yavaş değiştirmeye başlamışlardır. Gençlerin üzerinde reklamların, sosyal medya ağlarının da etkisi yadsınamayacak kadar büyüktür. İnterneti yoğun bir şekilde kullanan gençler kültürler arasındaki giyim faktörlerinden kolayca etkilenebilmekte ve içgüdüsel satın alma davranışı gösterebilmektedir. Tüm dünyada birçok toplumda benzer kültürel değişimlerin

olduğu gözlenmektedir. Bu tür benzer kültürel değişimler, birçok farklı toplumda benzer pazarlama fırsatları yaratmaktadır. Böylelikle firmaların her bir farklı kültür için farklı pazarlama stratejileri oluşturma zorunluluğu ortadan kalkmaktadır. Özellikle endüstrileşmiş toplumların homojen olmasından dolayı aynı pazarlama stratejilerinin rahatlıkla uygulanabileceği öne sürülmektedir (Penpece, 2006:142). Bu ileri sürülen görüşe göre, firmalar kültürlerin ortak yönlerine odaklanmalıdır.

Genel olarak, mağaza içerisinde hoş bir kokunun olması ve çalan müziklerin güzel olması tüketicilerin hafızasında hoş bir algı yaratacak böylece tüketicilerin o mağazada daha uzun süre kalarak daha fazla ve keyifli alışveriş yapmalarını sağlayabilecektir. Doğru bir ışıklandırma sayesinde de ürünler tüketicilerin dikkatini çekecek ve ürünü istedikleri renkte alabilmelerini sağlayacaktır. Örneğin, mağazada yanlış bir ışıklandırma neticesinde lacivert görünen bir ürün satın alındıktan sonra mağaza dışarısında siyah olduğu fark edildiğinde hem tüketici için bir zaman kaybı olacak hem de o mağazaya olan güven düşecektir. Öğrencilerin genellikle cebinde fazla parasının olmamasından dolayı, öğrencilere özel 2 al 1 öde gibi kampanyalar, fiyat indirimleri, birtakım promosyonlar sağlanabilir. Böylelikle ürün veya hizmetin satış hacmi yükselecek ve öğrencilerin tekrar satın alma oranlarının satışı sağlanarak tüketici sadakati yaratmada etkili bir rol oynayacaktır. Öğrencilerin bir mağazaya arkadaşlarıyla gittiklerinde veya arkadaşları herhangi bir giyim ürünü satın aldıklarında ve denediklerinde öğrenciler arkadaşlarının etkisinde kalarak planlamadıkları bir ürünü satın alabileceklerdir. Bu nedenle, mağazaya gelen asıl satın alma davranışında bulunacak tüketici ile yanındaki arkadaşı da göz önünde bulundurularak her iki tüketici ile de ilgilenilebilir ve bir takım öneriler sunulabilir. Ürünler hakkında bilgi verilebilir ve giyim ürününün kendilerine yakışıp yakışmadığı hususunda doğru bir şekilde yönlendirilebilir. Ayrıca duygusal durumu kötü olan tüketicilere “çok

istedikleri bir ürün"ü satın alma konusunda yardımcı olunabilir. Satış temsilcisinin müşteriye bir ürüne ihtiyacı olduğuna, satın almaya ve nihayetinde kendi işletmesinden satın almasının en doğru tercih olduğuna ikna etmesi gerekmektedir.

Türkiye'de ve Almanya'da da mağaza içindeki ışıklandırma ve mağaza içinde hoş bir kokunun olması öğrencilerin içgüdüsel satın almalarını etkileyen önemli faktörlerdendir. Doğru bir ışıklandırma sayesinde ürünler tüketicilerin dikkatini hemen çekecek ve aynı zamanda istedikleri renkteki bir ürünü doğru bir şekilde almalarını sağlayacaktır. Öğrenciler ruh halleri bozuk olduğunda veya günlük hayatın stresinden kurtulmak istediklerinde, arkadaşlarının davranışlarından çok daha fazla etkilenecek içgüdüsel satın alma davranışında bulunabilirler. Yine öğrenciler bir ürün hakkında arkadaşlarından bilgi aldıklarında, mağaza personeli tarafından ürün hakkında bilgilendirildiklerinde ve anonslar sayesinde içgüdüsel satın alma davranışında bulunurlar. Ayrıca "2 al 1 öde" gibi kampanyalardan ve giyim ürünlerindeki "fiyat indirimleri"nden oldukça etkilenirler. Bu durum öğrencinin cebinde genellikle çok fazla para olmamasından kaynaklanabilir. Kampanya veya indirim olduğunda, öğrenciler almak istedikleri veya hoşlarına giden ürünleri bu sayede içgüdüsel olarak satın alabilirler.

Yapılan bu çalışmadan elde edilen bulgulara göre, içgüdüsel satın almayı etkileyen faktörlerin içgüdüsel satın alma eğilimi üzerinde anlamlı ve pozitif bir ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Türkiye için, öğrencilerin içgüdüsel satın alma eğilimine etkisi olan faktörler sırasıyla "duygusal durum, arkadaş çevresi, promosyonlar ve bilgilendirme ve son olarak mağaza atmosferi" olduğu görülmüştür. Bu dört değişken içgüdüsel satın alma

eğiliminin %49'unu neredeyse yarısını açıklamaktadır. Almanya için, öğrencilerin içgüdüsel satın alma eğilimine etkisi olan faktörler sırasıyla "duygusal durum ve arkadaşlık, bilgilendirme, mağaza atmosferi, promosyonlar" olduğu görülmüştür. Bu dört değişken içgüdüsel satın alma eğiliminin %39'unu açıklamaktadır. Geriye kalan %61'lik oranın ise içgüdüsel satın alma davranışını etkileyen başka faktörlerin de olabileceğini göstermektedir. İşletmeler veya pazarlamacılar içgüdüsel satın alma davranışını etkileyen bu faktörleri göz önünde bulundurmak ve pazarlama stratejilerini ülkelere göre uyarlamak ve geliştirmek durumundadırlar.

Bütün araştırmalarında olduğu gibi bu araştırmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. Bu çalışmanın temel kısıtlayıcısı, araştırmanın sadece Süleyman Demirel Üniversitesi ve Hochschule Schmalkalden Üniversitesinde birbirine denk iki üniversitede işletme öğrencileriyle sınırlı tutulmuş olmasıdır. Dolayısıyla, yapılmış olan değerlendirmeler sadece iki ülke arasındaki üniversite öğrencileri ölçeğinde geçerlidir. Çalışma farklı yönlerden gelişmeye açıktır. Yapılacak olan daha genel bir çalışmada, ölçeğin ortaya çıkaracağı neticeleri görebilmek açısından yararlı olacaktır. Dolayısıyla, farklı ülkelerde yaşayan tüketicilerin içgüdüsel satın alma davranışlarını ve bu davranışları etkileyen unsurları tespit edebilmek mümkün olacak ve geliştirilen ölçeğin bütün kültürler için geçerli olup olmadığı sorgulanabilecektir. Böylelikle, uluslararası şirketler bu çalışmadan yararlanabilecek ve pazarlama yöneticileri, doğru pazarlama stratejilerini uygulamaya çalışacaklardır. Ayrıca, bu çalışma farklı ülkelerde, değişik tüketici gruplarında ve ürün grupları üzerinde gerçekleştirilerek o toplumu yansıtacak sonuçlara ulaşmak mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

1. AKGÜL, D. (2014), Hedonik (Hazcı) Tüketimin Özel Günlerdeki Alışveriş Kültürü Üzerindeki Etkisi Ve Ülkelerarası Karşılaştırmalı Bir Araştırma, Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Anabilim Dalı, Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Erciyes.
2. AKTURAN, U. (2009), Tüketicilerin Cinsiyetlerine İlişkin Olarak İçgüdüsel Alışveriş Eğilimindeki Farklılıkların Belirlenmesi: Üniversite Öğrencilerine Yönelik Bir Pilot Araştırma, Galatasaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Yönetim, 20 (64).
3. AKTURAN, U. (2010), Hedonik Tüketim Eğiliminin Plansız Satın Alma Eğilimi Üzerindeki Etkisinin Belirlenmesi, 9 (33), ss.109-116.
4. ALTUNIŞIK, R., BORA, B. ve SARIKAYA, N. (2010), Alışveriş Çılgınlığı: Tüketici Gözüyle Alışveriş Çılgınlığı Olgusunun İncelenmesi Üzerine Bir Nitel Araştırma, 15. Ulusal Pazarlama Kongresi, Bigi ve İletişim Çağında Pazarlama ve Tüketici Bildirim Kitabı, İzmir.
5. ASUTAY, H. (2017), Almanya’da Gençlik ve Gençlik Kültürleri Kavramlarının Tanımı ve Tarihsel Gelişimi, Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Haziran, 19 (1) : 59-74.
6. BACAKSIZ P. ve ERSOY N.F (2017), Ürün Tasarımının Tüketicinin Ürüne Yönelik Tutumları Üzerine Etkisi: A Markası Tüketicileri Üzerine Bir Uygulama, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi.
7. BAE, S. Y. (2012), Understanding Ethical Consumers: Assessing The Moderating Effects of Price Sensitivity, Materialism, Impulse Buying Tendency and Clothing Involvement, Master Dissertation, Colorado State University, 52-168.
8. BEAUDOIN, P., LACHANCE M. J. ve ROBİTAİLLE J., (2003), Fashion Innovativeness, Fashion Diffusion and Brand Sensitivity Among Adolescents”, Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal, 7 (1) , 23-30.
9. BEAUDOIN, P. ve LACHANCE M. J., (2006), Determinants of Adolescents’ Brand Sensitivity to Clothing”, Family and Consumer Sciences Research Journal, 34 (4), 312-331.
10. BEATTY, E. S. ve FERREL, M. E. (1998), Impulse Buying: Modeling Its Precursors. Journal of Retailing, New York University, 74 (2), 169-191.
11. BOONE, E.L ve KURTZ, L.D. (2011), Contemporary Business, International Student Version, 14 th Edition, John Wiley and Sons.
12. COLEY A. ve BURGESS B. (2003), Gender Differences in Cognitive and Affective Impulse Buying, Journal of Fashion Marketing and Management, 7(3), 282-295.
13. CHEN-YU, J.H., HONG., K.H., SEOCK, Y.K. (2010) Adolescents’ Clothing Motives and Store Selection Criteria - A Comparison Between South Korea and The United States”, Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal, 14 (1):127-144.
14. ÇİVİTCİ, Ş. (2011). Kırgızistan ve Türkiye Gençlerinin Giysi Satın Alma Davranışlarının Karşılaştırılması, Bilig, Güz, 59: 97-122.
15. DALKILIÇ, Ç.B (2008), Hazır Giyim Ürünlerinde Türk ve İtalyan Tüketicilerin Satın Alma Yaklaşımları Açısından Sınıflandırılması ve Karşılaştırılması, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Anabilim Dalı İşletme Mühendisliği.
16. DURSUN, T., OSKAYBAŞ ve K., GÖKMEN, C. (2013), Mağaza Atmosferinin İçgüdüsel Satın Almaya

- Etkisi ve Hazır Giyim Sektöründe bir Araştırma Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 35 (2), 233-260.
17. DURSUN, T. ve YENER, D. (2014), İçgüdüsel Satın Alma Ölçeklerinin Türk Tüketiciler İçin Uyarlanmasına Yönelik Hazır Giyim Sektöründe Bir Uygulama, *Electronic Journal of Vocational Colleges*.
18. FLYNN, L. ve GOLDSMITH, R. (1999), A Short, Reliable Measure of Subjective Knowledge, *Journal of Business Research*, 46: 57-66.
19. GEGEZ, E. (2007), Pazarlama Araştırmaları, İstanbul, Beta Basım.
20. GEGEZ, E. (2008), Küresel Pazarlama Yönetimi: Kültürel Çevre, (Ed: İ. Altınbaşak, A. Akyol, S. Alkibay, vd.) İstanbul, Beta Basım.
21. GORDON, M.E., SLADE, L.A ve SCHMITT, N. (1986), Science of the Sophomore Revisited: From Conjecture to Empiricism, *Academy of Management Review*, 11, 191-207.
22. GÜLTEKİN, N. VE SİĞRİ, Ü. (2007), Bir Kültür Boyutu Olarak Bireycilik-Ortaklaşa Davranışçılık ve Örgütsel Kültüre Yansımaları, *Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2).
23. İSLAMOĞLU, A.H. (2003), Tüketici Davranışları, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım.
24. İSLAMOĞLU, A.H. (2009), Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri, İzmit, Beta Basım Yayım Dağıtım.
- İŞÇİOĞLU T.E ve ATAKAN S. (2017), Türk ve Alman Gençlerinin Giyim Alışkanlıkları ve Tercihlerinin Belirlenmesi, 20. Ulusal Pazarlama Kongresi, Pazarlamanın Sosyal Yönü: Sosyal Pazarlama, Eskişehir.
25. İŞLER, D., YARANGÜMELİOĞLU D. ve GÜMÜLÜ, E. (2014), Online Tüketici Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlere Yönelik Bir Durum Değerlendirmesi: Isparta İlinde Bir Uygulama, *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 77-94.
26. KACHAGANOVA, E. (2008), Mağaza Atmosferinin Satın Almaya Etkisi ve Departmanlı Mağazada Bir Uygulama, *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler (Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi)*.
27. KALAYCI Ş. (2005), SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri “Faktör Analizi”, (Ed: Ş. Kalaycı) SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
28. KEZER, P. (2012), Postmodern Tüketicinin Değişen Satın Alma Davranışı: İçgüdüsel Alışveriş (Impulse Buying), Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla İlişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı İletişim Araştırmaları Yüksek Lisans Programı, Yüksek Lisans Tezi.
29. KURTULDU, H.S., ÇİLİNGİR, Z. ve YILDIZ, S. (2008), İlişki Odaklı Pazarlama Bileşenlerinin Tüketici Sadakati Üzerindeki Etkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi, Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Bildiriler Kitabı, Nevşehir, 25-29.
30. LEE, J.A. (2000), Adapting Triandis's Model of Subjective Culture and Social Behavior Relations to Consumer Behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 9, 117-126.
31. LEE, J. A ve KACEN, J. J.(2008). Cultural Influences on Consumer Satisfaction With Impulse and Planned Purchase Decisions. *Journal of Business Research*. 61: 265-272
32. MADHAVARAM, A. (2004), Exploring Impulse Purchasing on the Internet *Advances in Consumer Research*, 31.
33. MARTINEZ, E. ve MONTANER, T. (2006), The Effect Of Consumer's Psychographic Variables Upon Deal-Proneness. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 13,157-168.
34. MIHIĆ, M. ve KURSAN I. (2010), Assessing the Situational Factors and

- Impulsive Buying Behavior: Market Segmentation Approach, *Management*, 15(2), 47-66.
35. NAKİP, M. (2013), *Spss Destekli Pazarlama Araştırmalarına Giriş*, Ankara, Seçkin Yayıncılık.
36. NART, S. (2008), Menşe Ülke Etkisinin Tüketici Algılamaları ve Davranışlarına Yansımaları İngiltere Pazarında Türk Ve Alman Markalarının Karşılaştırılması, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13, 153–177.
37. ODABAŞI, Y. ve BARIŞ, G. (2015), *Tüketici Davranışı*, İstanbul, MediaCat.
38. ÖĞÜT, A. ve KOCABACAK A. (2007), Küreselleşme Sürecinde Türk İş Kültüründe Yaşanan Dönüşümün Boyutları, *Türkiyat Araştırmaları Dergisi*, 145-170.
39. ÖZMEN, A. (2009), Örneklem, (Ed: A.F. Yüzer), İstatistik içinde 4. Baskı Açıköğretim Fakültesi Anadolu Üniversitesi Yayını, Eskişehir.
40. PARKER, R. S., HERMANS, C.M. ve SCHAEFER, A.D. (2004). Fashion Consciousness of Chinese, Japanese and American Teenagers, *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 8 (2), 176-186.
41. PECK, J. ve CHILDERS, T.L. (2006), If I Touch It I Have To Buy It: Individual and Environmental Influences on Impulse Buying, *Journal of Consumer Research*, 59, 765-769.
42. PENPECE, D. (2006), Tüketici Davranışlarını Belirleyen Etmenler: Kültürün Tüketici Davranışları Üzerindeki Etkisi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Ana Bilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş*.
43. ROOK, D. W. ve FISHER R. J. (1995), Normative Influences on Impulsive Buying Behaviour” *Journal of Consumer Research*, 22 (3), 305-413.
44. SARIKAYA N. ve ALTUNIŞIK R. (2011), Kişisel Bakım Olgusu ve Kişisel Bakım Ürünlerine Yönelik Tüketici Tutum ve Tercihlerini Etkileyen Faktörler Üzerine Bir Araştırma, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6 (2), ss.389-413, Eskişehir.
45. SAYDAN, R. ve SÜTÜTEMİZ, N. (2008), Üç Kuşak Kadının Alışveriş Davranışı ve Mağaza Seçimini Etkileyen Faktörler: Van İli Örneği, 13. Ulusal Pazarlama Kongresi, *Pazarlamada Yeni Yaklaşımlar Bildiriler Kitabı*, Nevşehir, 25-29.
46. SOLOMON, R.M., (2007), *Consumer Behaviour: Buying, Having and Being*, Upper Saddle River, Pearson Prentice Hall.
47. STERN H. (1962), The Significance of Impulse Buying Today, *Journal of Marketing*, 26 (2), 59-62.
48. SWEENEY, Jillian C. ve Fiona WYBER; (2002), The Role of Cognition and Emotions in the Music-Approach-Avoidance Behavior Relationship, *Journal of Services Marketing*, 16(1): 51-69.
49. ŞEN DEMİR, Ş. ve KOZAK M. (2013), *Tüketici Davranışları*, Ankara, Detay Yayıncılık.
50. TAYFUN, A. ve YILDIRIM M. (2010), Turistlerin Tüketim Davranışları Kültüre/Milliyete Göre Farklılık Gösterir mi? Alman ve Rus Turistler Üzerine Bir Araştırma, *İşletme Araştırmaları Dergisi* 2/2, 43-64.
51. TOKOL, T., (2006), *Pazarlama Araştırması*, Ankara, Nobel Yayın Dağıtım.
52. TÜFEKÇİ, İ., ERCİŞ A. ve TÜRK B. (2015), Moda Odaklı İçgüdüsel Satın Alma Davranışına Etki Eden Faktörler, *Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (4): 587-606
53. ÜNAL S. ve ERCİŞ, A. (2006), Tüketicilerin Kişisel Değerlerinin Satın Alma Tarzları Üzerindeki Etkisi, *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*.
54. ÜNAL, S. (2008), *İçgüdüsel Alışveriş*, Ankara, Detay Yayıncılık.

55. VERPLANKEN, B. ve HERABADI, A. (2001), Individual Difference in Impulse Buying Tendency: Feeling and No Thinking, *European Journal of Personality*, 15: 71-83.
56. VIRVILAITE, R., SALADIENE, V. ve BAGDONAITE, R (2009), Peculiarities of Impulsive Purchasing in the Market of Consumer Goods, *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, (2), 101-109.
57. VİLLİ, B. ve KAYABAŞI, A. (2013), Kozmetik Ürünlerde Kadınların Dürtüsel Satın Alma Davranışlarını Etkileyen Faktörlerin Analizi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 143-165.
58. YARAŞ, E., AKIN E. ve ŞAKACI B.K. (2009), Tüketicileri Plansız Satın Alma Eğilimleri İtibariyle Pazar Bölümleri Halinde İnceleme, *Akademik Bakış Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, Sayı: 18, İktisat Ve Girişimcilik Üniversitesi – Türk Dünyası Kırgız – Türk Sosyal Bilimler Enstitüsü, Celalabat.
59. YAZICIOĞLU, Y. ve ERDOĞAN, S. (2004), *Spss Uygulamalı Bilimsel Araştırma Yöntemleri*, Ankara, Detay Yayıncılık.
60. YOUN, S. ve FABER, R. J. (2000), Impulse Buying: Its Relation to Personality Traits and Cues, *Advances in Consumer Research*, 27(1), 179-185.
61. YÜKSEKBİLGİLİ, Z. (2016), Hızlı Moda Tüketicilerinin Mağaza Atmosferine Verdikleri Önemin Ölçülmesi İçin Bir Ölçek Geliştirme Çalışması: Avrasya Mağaza Atmosfer Ölçeği, *Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 30 (4): 444-473.
62. WALSH, G., MITCHELL, V.W. ve HENNIG-THURAU T., (2001), German Consumer Decision-Making Styles, *The Journal of Consumer Affairs*, 35 (1), 73-95.

ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE FAALİYET GÖSTEREN İŞLETMELERİN PERFORMANSLARININ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ

GRAY RELATIONAL ANALYSIS BASED FINANCIAL PERFORMANCE ASSESSMENT OF THE COMPANIES IN THE TRANSPORTATION INDUSTRY

Agâh BAŞDEĞİRMEN* , Barış İŞILDAK**

* Doktora Öğrencisi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme ABD,
agahbasdegirmen@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0001-7471-7977>

** Öğr. Gör., Süleyman Demirel Üniversitesi, Keçiborlu Meslek Yüksekokulu, Ulaştırma Hizmetleri Bölümü,
barisisildak@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0002-2068-1611>

ÖZ

Küreselleşmenin etkisiyle 1990'lı yıllarda finans piyasalarındaki yeniden yapılanma süreci işletmeleri etkinlik ve verimliliği artırıcı önlemler üzerinde odaklanmaya yöneltmiştir. Günümüzde, kaliteden ödün vermeden maliyet tasarrufu sağlayabilme açısından ulaştırma yönetimi büyük önem taşımaktadır. Bu çalışmada, Türkiye ekonomisinin en büyük 500 büyük işletmesi içinde yer alan ve ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren sekiz işletmenin finansal performansı Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile analiz edilmiştir. Orijinal Capital 500 sıralamasında sadece ciro faktörü göz önüne alınırken, bu çalışmada ciro, ihracat, vergi öncesi kâr, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermaye kriterleri temel alınmıştır. Çalışmanın ilk aşamasında değerlendirme kriterlerinin eşit önem derecesine sahip olduğu varsayılırken, ikinci aşamada uzman görüşü temel alınarak belirlenen farklı kriter ağırlıklarından yararlanılmıştır. Çalışma sonuçlarına göre sektörde yer alan işletmelerin finansal performansını etkileyen faktörlerin başında çalışan sayısı, özsermaye ve toplam aktifler gelmektedir.

Anahtar Kelimeler: Çok Kriterli Karar Verme, Finansal Performans, Gri İlişkisel Analiz, Ulaştırma Sektörü

Jel Kodları: C44, D81, O18

ABSTRACT

Because of globalization, reorganization process of 1990's financial markets led companies to focus on the productivity and efficiency improvement policies. Nowadays, transportation management is found highly important for cost savings without compromising the quality. In this study, financial performances of nine logistics companies, listed in Top 500 Companies List of Turkey, have been analyzed using Gray Relational Analyses method. While the original Capital Top 500 list ranks companies based on sales, in this study export, profit before tax, number of employees, total assets and capital stock criteria have been also considered. During first stage of the study, it was assumed that all of the assessment criteria are equally important. In the second stage, expert opinions used to determine the importance weights of each criteria. The findings of the study suggest that number of employees, capital stock and total assets significantly affect the financial performance of the companies in the industry.

Keywords: Gray Relational Analysis, Financial Performance, Multi Criteria Decision Making, Transportations Industry.

Jel Codes: C44, D81, O18

GİRİŞ

Sınırların ortadan kalktığı, rekabetin arttığı günümüz dünyasında yaşanan bu değişimi en fazla etkileyecek olan sektörlerden biri ulaştırma sektörüdür. Sanayileşmenin hızla gelişmesine, nüfus artışına ve yerleşim merkezlerinin yaygınlaşmasına paralel olarak, ulaştırma sistemleri de konfor, hız ve güvenilirlik yönünden devamlı gelişme halindedir (Yenidünya, 2008:1).

Ulaştırma, küreselleşme ve bölgeselleşme bağlamında toplumun ürün-yaşam kalitesini arttıran bir kaldıraç görevi üstlenmektedir (Karahana, 2016:3). Ekonomik ve sosyal olarak toplumlara ve devletleri sürekli etkileyen, etkilerken de birbirlerine yaklaştıran bir yapıya sahip olması nedeniyle; karayolları, demiryolları, havayolları, denizyolları ve boru hatları ülke ekonomisinin en temel ulaştırma sistemleridir. Bu yüzden ulaştırma sektöründeki herhangi bir gelişme, serbestleşen dünya ticaretini doğrudan etkilerken, diğer yandan da farklı stratejiler ve politikaların oluşmasını sağlamaktadır (Aydemir, 2013:1).

Ulaştırma sektöründe yer alan işletmeler, iş süreçlerine yapılan yatırımlara yönelik operasyonel ulaşım ve taşımacılığın evrimleşmesine katkı sağlayan doğru kararların alınması, etkin bir finans yönetimiyle mümkün olmaktadır. Bu nedenle taşıma sistemlerinin optimizasyonunda lojistik faaliyetlerin gelişimi söz konusu işletmelere finansal açıdan katkı sunmaktadır. İşletmelerin gelişen piyasa şartlarına uyum sağlayabilmesi için ulaştırma ve taşımacılık ağlarını gelişen teknolojiye uygun olarak çeşitlendirmesiyle mümkün kılınabilir (Speranza, 2016: 831).

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Çalışmanın ilk bölümünde ulaştırma sektöründe performans kavramı hakkında bilgi verilmektedir. İkinci bölümünde gri ilişkisel analiz kavramı incelendikten sonra üçüncü bölümde Türkiye'nin ilk 500 işletmesi listesinde yer alan ulaştırma sektöründeki işletmelerin finansal performanslarının analizine yer verilmiştir.

1. ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDE PERFORMANS ÖLÇÜLMESİ

Ulaştırma sektörü, literatürde hizmet sektörü içerisinde görülmektedir. Ulaşmayı hizmet sektörünün bir alt sınıfı olarak görmek yerine, üretim ve hizmet alanında faaliyet gösteren sektörlerle maliyet açısından tamamlayıcı rol oynamaktadır. Çünkü ulaştırma sektörü üretim yönüyle gerekli hammaddeyi iletme, tüketme yönüyle ise üretilen malların tüketiciyle buluşturulması konusunda diğer sektörleri yakından ilgilendiren ve onları etkileyen bir sektör olarak tanımlanır (Kurt, 2010:6-7).

Ulaştırmanın en iyi şekilde anlaşılabilmesine dair ortaya çıkan bir anlayış, çeşitli süreçlerden ve etkilerden oluşan temel dönüşümü finansal performans ile sağlamaktır. Ulaştırma sistemlerinde geliştirilen optimizasyon yöntemleri, ulaşım sistemlerinin verimli hale getirilmesine, karmaşık taşımacılık ve lojistik sorunlarının giderilmesinde finansal ölçütler ulaştırma işletmelerine rekabet avantajı sunmaktadır (Speranza, 2016: 830).

Finansal performans, bir işletmenin mevcut kaynaklarının ve yeterliliklerinin anlaşılmasına bağlı olup, büyük ölçüde göz ardı edilmiştir. Birçok sektörde olduğu gibi ulaştırma sektöründe işletmeler, mevcut imkanlar dahilinde geleceğe yönelik yatırım yapmasına ve karar almasına yardımcı olacak rasyonel anlamda en güçlü fonksiyonu finansal göstergelerdir. Gelişen ürün ve teknolojilere yönelik ulaştırma sistemlerinin geliştirilebilmesi için, söz konusu işletmelerin öncelikle finansal ölçütlerinde sağladığı performansa bağlıdır. Bu yüzden, ulaştırma işletmelerinin modern çağın ulaşım sistemlerine yönelik uyum sağlayabilmesi ve geleceğe dönük yatırım kararı alabilmesi, söz konusu sektör işletmelerinin finansal performans göstergeleriyle doğru orantılıdır (Yuen vd. 2017: 2).

Rekabetin giderek arttığı ulaştırma sektöründe, başarının ölçülebilmesi için

finansal performans en önemli faktörlerden birisidir. Finansal performans; ciro, ihracat, vergi öncesi kar, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermaye gibi finansal tablolarda yer alan hesap kalemleri arasındaki ilişkilerin kurulmasını ve yorumlanmasını kapsayan bir süreçtir (Baki ve Şimşek, 2004: 490).

Literatürde performans ölçümünde genellikle oran analizi veya regresyon analizi kullanılmaktadır. İki finansal değişken arasındaki ilişkiyi gösteren oran analizlerinin, kolay hesaplanabilmesi ile sektörel karşılaştırma yapılabilmesi gibi avantajlarına rağmen, tek boyutlu olmaları ve işletmeler arası karşılaştırmalarda sadece grup ortalamasını dikkate alması gibi kısıtları bulunmaktadır. Regresyon analizi gibi parametrik yöntemlerde ise bağımlı değişken olarak tek bir çıktı değişkeni kullanılabildiğinden analizde yer alan çıktı faktörlerinin tek bir değere indirgenme zorunluluğu bulunmaktadır. Belirtilen kısıtlar nedeniyle söz konusu yöntemler günümüz dinamik iş çevresinde artık uygun teknikler olarak kabul edilmemektedir.

Parametrik olmayan yöntemler arasında en çok tercih edilen analiz yöntemi ise Charnes vd. (1978) tarafından geliştirilen bir etkinlik ölçüm tekniği olan Veri Zarflama Analizi (VZA)'dır (Çakır ve Perçin, 2013:450). Klasik regresyon tekniğinin direkt olarak uygulanmadığı çoklu girdi ve çoklu çıktılar için üretim ilişkilerinde performans karşılaştırmalarında kullanılmaktadır (Ömürbek vd., 2013:22). Bununla birlikte VZA'nın temel uygulanma amacı işletmeleri performanslarına göre sıralamaktan daha çok ilgili işletmelerin etkin olup olmadıklarını belirleyerek, etkinsizlik durumunda bunun nedenlerini saptamaktır.

Performans ölçümünde kullanılan diğer bir alternatif yöntem ise Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) teknikleridir. Son yıllarda ÇKKV tekniklerinin kullanıldığı çalışma sayısında artış görülmektedir. ÇKKV yöntemleri karar vericilerin yargılarını dikkate alması bakımından subjektif, matematiksel algoritmaya dayalı olmaları

bakımından objektif analiz yöntemleri olarak değerlendirilmektedir. Günümüz modern işletmelerinin çok boyutlu olmaları nedeniyle işletmeler arası performans kıyaslamasında ÇKKV teknikleri etkilidir (Çakır ve Perçin, 2013:450). Bu çalışmada ise literatürde yer alan boşluk dikkate alınarak ulaştırma sektöründeki işletmelerin performansı ÇKKV yöntemlerinden biri olan Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle ele alınmıştır.

2. GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ (GİA)

Çok kriterli karar verme yöntemlerinden biri olan Gri İlişkisel Analiz yöntemi ilk defa 1982 yılında Tayland'da Julong Deng tarafından ortaya atılmıştır.

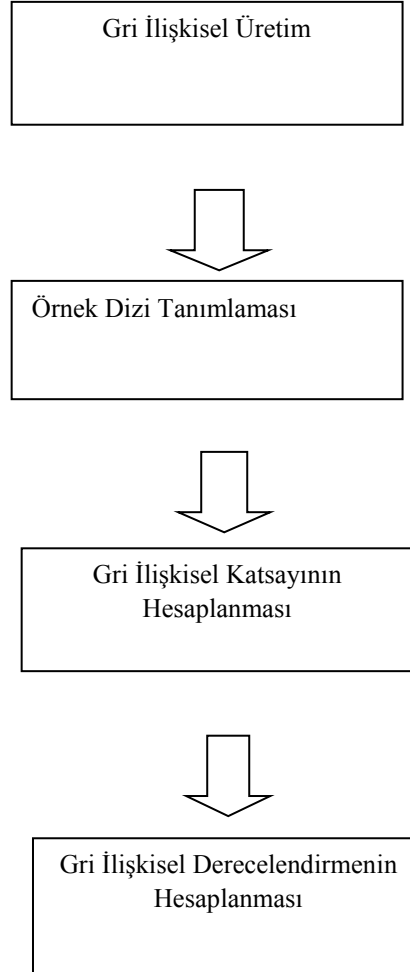
Gri terimi, zayıf, eksik ve belirsizliği ifade eder ve gri ifadesi, genellikle bilgi kavramı ile ilişkili olarak kullanılır (Şen, 2013:15). Gri İlişkisel Analiz ise, faktörler arasındaki korelasyonların belirlenmesine ve bu faktörlerin analiz edilmesine yardımcı olur (Başdeğirmen ve Tunca, 2017:328).

Çok değişkenli istatistiklerle dağılım gereksinimi ihtiyacı olmayan, yeterli veri içermeyen ve belirsizlik nedeniyle modellenemeyen problemlerde gri ilişkisel analiz çözüm önermektedir. Son yirmi yılda gri sistem teorisi, farklı disiplinlerde kullanılan popüler bir analiz yöntemi olmuştur (Şişman vd. 2013:413-414).

Gri İlişkisel Analiz'in temel varsayımı, öncelikle tüm alternatif kriterlerin performansı karşılaştırılabilir olmasıdır. Bu adım gri ilişkisel derecelendirme olarak kabul edilir. Bu diziler, ideal bir amaç dizisine göre tanımlanır. Veri setlerine, bir referans dizisi tanımlanmıştır. Sonra tüm karşılaştırılabilir dizeler ve örnek dizeler arasındaki gri ilişkisel katsayıları hesaplanır. Son aşamada ise gri ilişkisel katsayılara dayanan, örnek dizi ve karşılaştırılabilir diziler arasında gri ilişkisel derecesi hesaplanır. Bir alternatiften dönüştürülen karşılaştırılabilir örnek ve alternatif diziler arasından seçilecek olanlar en yüksek gri ilişkisel dereceye sahiptir. Gri İlişkisel Analiz akış

şeması Şekil 1’de gösterilmektedir (Kuo vd. 2008;81).

Şekil 2.1: Gri İlişkisel Analiz



Kaynak: KUO, Y., YANG, T. ve HUANG, G.W. (2008), “The Use of Grey Rational Analysis in Solving Multiple Attribute Decision-Making Problems”, Computers & Industrial Engineering, 80-93.

Gri İlişkisel Analiz yöntemi aşağıdaki adımlardan oluşmaktadır (Kong; Liu, 2006):

Adım 1. Karar veri matrisinin belirlenmesi:

Bu adımda önce karar dizileri belirlendikten sonra alternatifler değerlendirilerek spesifik bir soruna ideal çözümün sağlanması için Y matrisiyle elde edilir.

$$Y = \begin{pmatrix} y_0(1) & y_0(2) \dots & y_0(n) \\ y_1(1) & y_1(2) \dots & y_1(n) \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ y_m(1) & y_m(2) \dots & y_m(n) \end{pmatrix} \quad (1)$$

Referans serisi $y_0 = (y_0(1), y_0(2), \dots, y_0(j), \dots, y_0(n))$ şeklindedir. Burada:

$y_0(i)$; pozitif ideal çözüm dizisinin i . değeri,

$y_j(i)$; j . alternatif dizinin i . değeri.

Büyüklik kaybı olmaksızın, tahmin edilen bütün endeksler fayda sağlamaktadır ve

$y_0(i) \geq \max_j \{y_j(i)\}$ normalize değerlerin içindeki en büyük değeri ifade etmektedir.

Adım 2. Karar veri matrisinin standartlaştırılması:

$$X = \begin{pmatrix} x_0(1) & x_0(2)... & x_0(n) \\ x_1(1) & x_1(2)... & x_1(n) \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ x_m(1) & x_m(2)... & x_m(n) \end{pmatrix} \quad (2)$$

Burada;

$x_j(i)$; j alternatif dizinin standartlaştıktan sonra i . değeri.

Genel olarak, ilgili değerler için aşağıdaki denklemden yararlanılır:

$$X_j(i) = \quad (3)$$

Adım 3. İdeal çözüm ve alternatif arasındaki farklı matrisin hesaplanması:

$$\Delta = \begin{pmatrix} \Delta_1(1) & \Delta_1(2)... & \Delta_1(n) \\ \Delta_2(1) & \Delta_2(2)... & \Delta_2(n) \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \Delta_m(1) & \Delta_m(2)... & \Delta_m(n) \end{pmatrix} \quad (4)$$

$$\Delta_j(i) = |X_0(i) - X_j(i)| \quad (5)$$

Δ "daha iyi ideal değer" için istenilen ideal değeri göstermektedir.

Adım 4. İdeal çözüm ve diğer alternatifler arasında ilişki katsayı matrisinin hesaplanması:

$$\xi = \begin{pmatrix} \xi_1(1) & \xi_1(2)... & \xi_1(n) \\ \xi_2(1) & \xi_2(2)... & \xi_2(n) \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \cdot & \cdot & \cdot \\ \xi_m(1) & \xi_m(2)... & \xi_m(n) \end{pmatrix}$$

Burada; (6)

$\xi_j(i)$; j . alternatif uyum içindeki gri ilişkisel katsayısının i . diziyeye göre ideal çözümü.

$$\xi_j(i) = \frac{\Delta(\min) + p\Delta(\max)}{\Delta_j(i) + p\Delta(\max)} \quad (7)$$

$$\Delta(\min) = \min_j \min_i \{\Delta_j(i)\} \quad (8)$$

$$\Delta(\max) = \max_j \max_i \{\Delta_j(i)\} \quad (9)$$

Adım 5. Hesaplanan gri ilişki derecesi R_j , ideal çözüm ile alternatifler arasında değerlendirilmesi:

$$R_j = \sum_{i=1}^n w_i \xi_j(i) \quad (10)$$

Burada;

w_i : i . dizinin ağırlığıdır.

Adım 6. Gri ilişki derecesi değerlerine göre alternatiflerin skorlarının sıralanması:

Bu derece, karşılaştırılabilir seri ve referans arasındaki korelasyon seviyesini gösterir. Gri ilişkisel derecenin büyüklüğü, ilişkinin kuvvetli olduğunu göstermektedir. Büyük değerli gri ilişki derecesinden küçük derecelere doğru alternatiflerin sıralanması sonucunda, gri ilişkisel derecesi ne kadar geniş olursa ya da yüksek dereceye sahipse; ideal çözüme ve daha iyi alternatifte o kadar yakın olur.

2.1.Literatür Taraması

Literatürde Gri İlişkisel Analiz yöntemi kullanılarak karar problemlerinin çözümlenmesine yönelik yapılan belli başlı çalışmalar şu şekildedir:

Gable (1996), gri analizin temel kavramlarıyla açıkça tanımlanamayan problemlerin çözüme olanak sağlayarak,

problemlerin sınıflandırılmasıyla birlikte uygulamalı açıklamalara yer verilmiştir.

Twala (2012) Gri İlişkisel Analiz yöntemini veri işlemede, bilgi belirsizliği ve dizesiz ölçüm modeli Kapula ile birleştirilip, uygulamıştır. Simüle edilmiş veri setleri üzerindeki kıyaslama sonuçları Gri İlişkisel Analiz kullanımını, mevcut yöntemlerle karşılaştırıldığında dizesiz ölçümleri işleminin en uygun yöntem olduğunu göstermektedir.

Tsai vd. (2003) tarafından satıcı gelişimini değerlendirmek için Gri İlişkisel Analiz yöntemi kullanılmıştır. Üretim talebini karşılamak için uygun bir satıcı seçilmesi üretim işletmelerinin sıkıntı yaşadığı ortak sorundur. Bu nedenle, bu çalışmada satıcıları seçmek için tam ve doğru bir değerlendirme modeli olarak Gri İlişkisel Analiz tercih edilmiştir.

Öğrenim burslarının dağıtımı için uygulanan bir çalışmada, Yu vd. (2005) Tunghai Üniversitesi'nde yönetimin adil burs dağıtımını sağlayabilmek için Gri İlişkisel Analiz yönteminden yararlanmıştır. Buna göre burs standart ders karşılaştırmasında burs için Muhasebe, İktisat, İstatistik, İngilizce ve Bilgisayar bölümlerinde yalnızca en iyi beş öğrencinin bu hakkı kullanarak aldıkları puanlara göre sahip olacağı burs oranları tespit edilmeye çalışılmıştır.

Lu vd. (2008) Tayvan'da motorlu araçlarda Gri İlişkisel Analiz'den yararlanarak enerji tüketimi üzerine bir çalışma yapılmıştır. Ulaşım sisteminin gelişim sürecinde yakıt fiyatı, gayri safi yurt içi hasıla, motorlu araç sayısı ve seyahat eden araç sayısının kilometre başına enerji artışının göreceli etkisini değerlendirmek ve dinamik özellikleri yakalamak için gerçekleştirilen çalışmada uygulamada yer alan ayrışma etkilerinin Gri İlişkisel Analiz ile benzer sonuçlar verdiği görülmüştür. Ayrıca kilometrede araç başına düşen yakıt tüketimi nispeten ayrıldığında ekonomik gelişmişlik ile yakıt fiyatları arasında bağlantının otomobiller ve motosikletler üzerindeki etkileri ortaya konulmuştur.

Kuo vd. (2008) tarafından Gri İlişkisel Analiz yöntemi kullanılarak ekipman tedarikçilerinin değerlendirilmesi yapılmıştır. Bu araştırma bir ekipman tedarikçi seçimi oluşturmak için gofret fabrikalarını incelemeyi amaçlanmıştır. Buna göre, ekipman satın alma kararları için işletme sahipleri tarafından kullanılan test cihazları diğer değerlendirme modellerine göre nispeten daha etkilidir.

Sofyalıoğlu ve Öztürk (2012), bir tasarım Hata Modu Etki Analizi modelinin uygulamasında, hata türlerini önceliklendirmede kullanılabilecek üç farklı yöntemi karşılaştırmıştır. Bu yöntemler sırasıyla risk faktörlerinin ağırlıklarının eşit olduğu varsayımı altında Gri İlişki Analizi ve risk faktörlerine farklı ağırlıklar verilmek üzere Gri İlişki Analizi ve Bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi'nin birlikte uygulanmasından oluşmaktadır. Elde edilen bulgulara göre Gri İlişkisel Analiz ve bulanık Analitik Hiyerarşi Prosesi ile birlikte kullanıldığında oluşan sıralamanın, ağırlıkların eşit olduğu varsayımına dayanan sıralamaya göre farklı olduğu gözlemlenmiştir.

Baş ve Çakmak (2012) çalışmalarında işletmelerde finansal başarısızlığı öngörü çalışmasında bağımsız değişkenlerin Gri İlişkisel Analiz yardımıyla değerlendirilmesini amaçlamıştır. Böylelikle, Borsa İstanbul bünyesinde tekstil ve deri sektöründe işlem gören 35 işletmenin bilanço ve gelir tablolarından yararlanılarak, işletmelere ait finansal oran belirleme aşamasında daha başarılı sonuçlar elde edildiği bulgusuna ulaşılmıştır.

Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasa'nda işlem gören işletmelerin bilanço ve gelir tablolarından yararlanılarak net kâr, toplam varlık, öz sermaye, satışlar, dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynaklar kriterlerine dayanarak elde oranlar Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle Bektaş ve Tuna tarafından (2013) değerlendirilmiştir.

Altan ve Candoğan (2014), bankaların güvenilirliği, sermaye gücü ve istikrar bakımından çeşitli finansal kalemlerden oluşan kârlılık, sermaye ve likidite gibi

finansal göstergeler vasıtasıyla Gri İlişkisel Analiz Yöntemi ve diğer Çok Kriterli Karar Verme yöntemleri arasındaki ölçüm farklılıklarını karşılamıştır.

Jia ve An (2015), petrol fiyatlarındaki dalgalanmaların global etkisini ölçmek amacıyla Gri İlişkisel Analiz Yöntemi kullanılmıştır. Toplam 26 farklı grupta incelenen fiyat dalgalanmaları bölgesel ve küresel anlamda dikkat çekici özellikleri yansıtarak, küresel mali krizler öncesi ve sonrası incelenmiştir.

Ayaydın vd. (2017), Türkiye’de lojistik sektörünün gelişimi ve önemi hakkında bilgiler vererek, sektörde faaliyet gösteren firmaların performans ölçümlerini gerçekleştirilerek ilk 500 firma listesinde yer alan 10 lojistik firmasının performansı incelenmiştir.

3. TÜRKİYE’NİN İLK 500 İŞLETMESİ LİSTESİNDE YER ALAN ULAŞTIRMA SEKTÖRÜNDEKİ İŞLETMELERİN FİNANSAL PERFORMANSLARININ GRİ İLİŞKİSEL ANALİZ İLE İNCELENMESİ

İşletmelerin mevcut kaynakları, imkanları ve zamanı etkin bir biçimde yürütülebilmesi için düzenli aralıklarla finansal performanslarının analizini zorunlu kılmaktadır. Bu nedenle, işletmenin sürdürülebilir yapısına katkı sağlamak amacıyla finansal performansın ölçülmesi ve önlemler alınması en önemli sorumlulukları arasında yer almaktadır. Bu sorumluluk kapsamında geleceğe yönelik sürdürülebilir hedeflerin yerine getirilebilmesi için, işletmenin performansının doğru biçimde yansıtacak kriterlerin neler olduğu, kriterlere bağlı verilerin nasıl toplanabileceği ve toplanan verilerin nasıl değerlendirilmesi gerektiğinin bilinmesi gerekir (Acar, 2003:21-22). Bu yüzden, sürdürülebilir performans hedeflerinin net olarak belirlenmesi Türkiye’de ilk 500 büyük işletmeden beklenen başlıca yükümlülükler arasında yer almalıdır.

Ulaştırma sektörü, ülkemizin jeopolitik konumu itibarıyla son yıllarda hızla büyüme gösteren sektörler arasında yer alırken, kendi içinde alt gruplara ihtiyaç doğmuştur. Taşımacılık, yolcu miktarı, yol uzunlukları, taşınan kargo, depolama, gümrükleme ve nihai pazarlara erişimi de kapsayan ulaştırma hizmetlerinin dünya genelindeki hacmi giderek artmaktadır. Ulaştırma altyapısı gelişmiş ülkelerin ticaret faaliyetlerinin daha etkili ve verimli olduğu görülmektedir (Kalkınma Bakanlığı, 2013:107). Bununla birlikte, son yıllarda yaşanan küresel krizlere bağlı olarak petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar ulaşım maliyetlerini olumsuz yönde etkileyerek üretim açısından birim maliyeti etkileyen ciddi bir unsur haline almaktadır. Bu bağlamda, ulaştırmanın performansının iyileştirilebilmesi açısından performansı etkileyen temel finansal kriterlerin dikkatlice belirlenip değerlendirilmesi önem arz etmektedir.

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Capital Dergisi tarafından her yıl Türkiye’de faaliyet gösteren “İlk 500 Büyük İşletme” listesi yayınlanmaktadır (Capital, 2017). Listede yer alan sıralamalarda sadece ciro temel alınmakta olup diğer finansal kriterler değerlendirmeye dahil edilmemektedir. Bu çalışma, bir işletmenin finansal performansını sadece ciro büyüklüğüne göre değerlendirmenin yanılgılara sebep olabileceği varsayımı temel alınarak diğer finansal kriterlerin de Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden yararlanılarak performans ölçümünün gerçekleştirilmesini amaçlamaktadır.

Bu amaçla, bu çalışmada Çok Kriterli Karar Verme modellerinden Gri İlişkisel Analiz yönteminden yararlanılarak Türkiye’deki ilk 500 büyük işletme arasında yer alan ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin finansal performansları incelenmiştir. Araştırmanın temel hipotezi “Belli başlı finansal kriterlerin temel alınması ile gerçekleştirilen finansal performans sıralamalarının sadece ciro temel alınarak

yapılan performans sıralamasına göre farklılık göstereceği”dir. Bu farklılık, hangi faktörlerin işletmelerin finansal performansını daha fazla etkilediğinin de tespit edilmesinde yardımcı olabilecektir.

Capital Dergisi tarafından yayınlanmakta olan “İlk 500 Büyük İşletme” listesinde işletmelerin genel sıralamasının yanı sıra işletmeler 38 farklı sektör altından gruplandırılarak sektörel sıralamalar da sunulmaktadır. Bu çalışma kapsamında,

2017 yılında yayımlanan (Capital-2016) verilerinde yer alan “İlk 500 Büyük İşletme” içinden lojistik sektöründe yer alan dokuz işletme değerlendirmeye alınmıştır. “İlk 500 Büyük İşletme” listesinde yer alan lojistik işletmelerine ait finansal performans kriterlerine ait veriler listede yer alan ciro temelli finansal performans sıralamasına göre Tablo 1’de sunulmuştur. Analizde yer alan “C, E, G ve H” işletmeleri ihracat yapmadığı için bu kalemde değerleri yoktur.

Tablo 3.1: Ulaştırma İşletmelerine Ait Ciro Temelli Performans Sıralaması

Lojistik Sektörü İşletmeleri Orijinal Sıralama	Ciro	İhracat	Vergi Öncesi Kâr	Çalışan Sayısı	Toplam Aktif	Özsermaye
1) A İşletmesi	29.468.000.000	24.988.000.000	2.000.000	24.000	65.074.000.000	17.899.000.000
2) B İşletmesi	3.707.471.135	531.933.474	-143.669.576	5.257	5.618.017.995	1.575.439.911
3) C İşletmesi	3.450.223.000	0	702.051.000	15.624	11.505.470	2.994.224.000
4) D İşletmesi	3.281.487.264	24.212.461.608	-33.473.440	3.747	3.405.727.779	539.762.750
5) E İşletmesi	925.308.844	0	28.997.774	9.667	257.857.332	129.809.862
6) F İşletmesi	709.524.691	302.862.551	35.416.282	4.387	689.822.528	87.487.517
7) G İşletmesi	585.760.713	0	-16.709.701	540	116.907.194	25.258.624
8) H İşletmesi	568.371.954	0	-316.754.530	1.280	1.893.358.344	9.299.942

Kaynak: Capital Dergisi, Ağustos 2017, s.150.

Çalışmada yer alan ulaştırma işletmelerin faaliyet alanları Tablo 3.2’de yer almaktadır.

Tablo 3.2: Araştırmaya Dahil Edilen Ulaştırma İşletmelerinin Faaliyet Alanları

İşletme Adı	Faaliyet Alanı
A İşletmesi	- Uluslararası Yolcu Hava Taşımacılığı - Uluslararası Kargo Hava Taşımacılığı - Uluslararası Hizmetler
B İşletmesi	- Uluslararası Yolcu Hava Taşımacılığı - Uluslararası Kargo Hava Taşımacılığı - Uluslararası Hizmetler
C İşletmesi	- Uluslararası Havalimanı İşletmeciliği - Uluslararası Hizmetler - Gümrük İşlemleri
D İşletmesi	- Uluslararası Yolcu Hava Taşımacılığı - Uluslararası Kargo Hava Taşımacılığı - Uluslararası Hizmetler
E İşletmesi	- Hava Taşımacılığında Yer Hizmetleri - Kargo - Depolama - Taşımacılık
F İşletmesi	- Hava Taşımacılığında Yer Hizmetleri - Kargo - Depolama - Taşımacılık
G İşletmesi	- Uluslararası Yolcu Hava Taşımacılığı - Uluslararası Kargo Hava Taşımacılığı - Uluslararası Hizmetler
H İşletmesi	- Deniz Taşımacılığı - Deniz Otobüsleri - Gemi Kiralama - Toplum Hizmetleri

Ulaştırma işletmeleri taşımacılık faaliyetlerinin yanı sıra modern taşımının bütün unsurlarını da içerisinde barındırmaktadır. Bu bağlamda taşımacılık, yer hizmetleri, kiralama, depolama, gümrükleme, ve proje kargo gibi hizmetleri ulaştırma bünyesinde bulundurmaktadır. Tablo 3.2’de yer alan işletmelerin yeni taşımacılık sistemlerine yönelik faaliyetlerini yansıtmaktadır.

3.2. Araştırma Yöntemi ve Kapsamı

Gri İlişkisel Analiz birden fazla kriterin bulunduğu durumlarda alternatifler arasından seçim yapmak için kullanılan Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden biridir. İki dizi arasındaki ilişkiyi sayısal ve mantıksal olarak değerlendirmek için tercih edilmektedir. Bu işlemin yapılması için kıyaslanacak diziler arasındaki ilişkiyi sayısal olarak ifade etmektir. Analiz sonucunda hesaplanan ilişki derecesine Gri İlişki Derecesi olarak tanımlanır ve bu

derece “0” ile “1” arasında değerler almaktadır (Feng-Wang, 2000;137).

Araştırma kapsamında, Capital Dergisi’nin 2017 yılında yayımlanan “İlk 500 Büyük İşletme” sıralamasındaki ulaştırma işletmelerine ait 2016 yılı finansal verilerinden yararlanılmıştır. Değerlendirme kriteri olarak kullanılan finansal veriler Tablo 3.1’de verilmiş olup; bu kriterler sırası ile ciro, ihracat, vergi öncesi kâr, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermayedir. Bu bağlamda işletmelerin finansal performansları karşılaştırılırken iki farklı senaryo oluşturulmuştur:

- Tüm finansal kriterlerin eşit önem derecesine sahip olduğu varsayımı altında ulaştırma işletmelerinin finansal performanslarının karşılaştırılması,
- Tüm finansal kriterlerin farklı önem derecelerine sahip olduğu varsayımı altında ulaştırma işletmelerinin finansal performanslarının karşılaştırılması.

3.3. Finansal kriterlerin eşit önem derecesine sahip olması durumunda ulaştırma işletmelerinin finansal performanslarının karşılaştırılması

Araştırma verilerinin analizinde Tong'un (2007) çalışmasında kullanılan Microsoft

Excel GRA makro modülü mevcut verilere uygun şekilde revize edilerek kullanılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde yer alan adımlar aşağıdaki tablolarda sunulmuş olup, Tablo 3.3'te sektöre ait işletmelerin finansal oranları temel alarak oluşan karar matrisi görülmektedir.

Tablo 3.3: Karar Matrisinin Oluşturulması

	Ciro	İhracat	Vergi	Çalışan	Toplam Aktif	Özsermaye
A	1,00	0,11	0,10	0,09	0,01	0,00
B	1,00	0,02	0,00	0,97	0,00	0,01
C	0,17	0,00	1,00	0,13	0,20	0,21
D	1,00	0,07	0,59	0,00	0,29	0,03
E	1,00	0,09	0,00	0,05	0,00	0,01
F	1,00	0,08	0,16	0,03	0,00	0,00
G	1,00	0,11	0,10	0,09	0,01	0,00
H	1,00	0,02	0,00	0,97	0,00	0,01

Tablo 3.4'te görüldüğü üzere, normalizasyon işlemi sonrasında elde edilen matris değerleri 0 ile 1 arasındadır.

Tablo 3.4: Normalizasyon Matrisi

	Ciro	İhracat	Vergi	Çalışan	ToplamAktif	Özsermaye
A İşletmesi	0,00	0,89	0,90	0,91	0,99	1,00
B İşletmesi	0,00	0,98	1,00	0,03	1,00	0,99
C İşletmesi	0,83	1,00	0,00	0,87	0,80	0,79
D İşletmesi	1,16	0,23	0,74	0,16	0,45	0,19
E İşletmesi	0,00	0,91	1,00	0,95	1,00	0,99
F İşletmesi	0,00	0,92	0,84	0,97	1,00	1,00
G İşletmesi	0,00	0,89	0,90	0,91	0,99	1,00
H İşletmesi	0,00	0,98	1,00	0,03	1,00	0,99

Takip eden adımda elde edilen karşılaştırmalı mutlak değerler Tablo 3.5'te görülmektedir:

Tablo 3.5: Karşılaştırmalı Mutlak Değerler

	Ciro	İhracat	Vergi	Çalışan	ToplamAktif	Özsermaye
A İşletmesi	1,00	0,40	0,40	0,40	0,38	0,38
B İşletmesi	1,00	0,38	0,38	0,95	0,38	0,38
C İşletmesi	0,42	0,38	1,00	0,41	0,43	0,43
D İşletmesi	0,34	0,72	0,45	0,79	0,57	0,76
E İşletmesi	1,00	0,40	0,38	0,39	0,38	0,38
F İşletmesi	1,00	0,40	0,42	0,38	0,38	0,38
G İşletmesi	1,00	0,40	0,40	0,40	0,38	0,38
H İşletmesi	1,00	0,38	0,38	0,95	0,38	0,38

Standardize edilen alternatifler ile katsayıları arasındaki uyumu sağlamak için ideal çözüme yönelik değerler arasındaki

ilişkiler hesaplanarak Tablo 3.6'da Gri İlişkisel katsayı değerleri elde edilmiştir.

Tablo 3.6: Katsayılar Matrisi

	Ciro	İhracat	Vergi	Çalışan	ToplamAktif	Özsermaye
A İşletmesi	0,17	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06
B İşletmesi	0,17	0,06	0,06	0,16	0,06	0,06
C İşletmesi	0,07	0,06	0,17	0,07	0,07	0,07
D İşletmesi	0,06	0,12	0,07	0,13	0,10	0,13
E İşletmesi	0,17	0,07	0,06	0,06	0,06	0,06
F	0,17	0,07	0,07	0,06	0,06	0,06
G İşletmesi	0,17	0,07	0,07	0,07	0,06	0,06
H İşletmesi	0,17	0,06	0,06	0,16	0,06	0,06

Analizin son adımında, ulaştırma işletmelerine ait finansal performans skorları elde edilmiş olup, Tablo 3.7’de en yüksekte en düşüğe doğru sıralanmıştır.

Tablo 3.7: Finansal Kriterlerin Eşit Önem Derecesine Sahip Olması Durumunda Ulaştırma İşletmelerinin Performans Sıralaması

İşletmeler	GİA Skoru (%)
A İşletmesi	79,39
D İşletmesi	55,36
C İşletmesi	50,31
G İşletmesi	48,64
H İşletmesi	46,43
F İşletmesi	45,06
B İşletmesi	44,59
E İşletmesi	41,85

Tablo 3.7’de görüldüğü üzere, analizlerden elde edilen sonuçlara göre sadece “A, C ve F” işletmeleri orijinal sıralamadaki konumlarında bir değişim gözlenmemiştir. Ciroya göre yapılan orijinal sıralamada ikinci sırada yer alan “B” işletmesi yedinci sıraya; beşinci sıradaki “E” işletmesi de sekizinci sıraya gerilemiştir. Yedinci sıradaki “G” işletmesi dördüncü; sekizinci sıradaki “H” işletmesi de beşinci sıralara yükselmeleri dikkat çekicidir. Dördüncü sırada yer alan D işletmesi de analiz sonucu ikinci sıraya tırmanmıştır.

Tablo 3.7 genel olarak incelendiğinde, yüksek performans gösteren işletmelerin özsermaye ve/veya toplam aktifleri diğer işletmelere göre daha yüksek durumda iken, çalışan sayısının az olması önem arz etmektedir. Bu nedenle ulaştırma sektörü açısından bu üç kriterin orijinal sıralamada temel alınan ciro ve diğer kriterlere göre finansal performansı daha fazla etkilediği düşünülebilir.

3.4. Finansal kriterlerin farklı önem derecelerine sahip olması durumunda ulaştırma işletmelerinin finansal performanslarının karşılaştırılması

Önceki bölümde görüldüğü üzere, çalışmada kullanılan finansal kriterlerin finansal performans üzerindeki etkileri aynı düzeyde değildir. Bu bağlamda, çalışmanın ikinci aşamasında uzman görüşünden yararlanılarak her bir kriter için ayrı bir ağırlık katsayısı belirlenmiştir. İlk aşama sonuçlarından bağımsız olarak elde edilen kriterlere ait önem dereceleri Tablo 8’de görülmekte olup ilk aşamada elde edilen bulguları doğrular şekilde en yüksek önem derecelerinin özsermaye ve toplam aktiflere ait olması dikkat çekicidir.

Tablo 3.8: Uzman Görüşüne Dayalı Önem Dereceleri

Kriterler	Önem Dereceleri
Ciro	% 15
İhracat	% 15
Vergi Öncesi Kâr	% 10
Çalışan Sayısı	% 5
Toplam Aktif	% 25
Özsermaye	% 30

Önceki bölümde sunulan tablolarda yer alan alternatifler standardize edildikten sonra Tablo 3.9’da görülen Gri İlişkisel katsayı değerleri elde edilmiştir.

Tablo 3.9: Katsayılar Matrisi

	Ciro	İhracat	Vergi	Çalışan	ToplamAktif	Özsermaye
A İşletmesi	0,15	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
B İşletmesi	0,15	0,06	0,06	0,14	0,06	0,06
C İşletmesi	0,04	0,04	0,10	0,04	0,04	0,04
D İşletmesi	0,02	0,04	0,02	0,04	0,03	0,04
E İşletmesi	0,25	0,10	0,09	0,10	0,09	0,09
F İşletmesi	0,30	0,12	0,13	0,11	0,11	0,11
G İşletmesi	0,15	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
H İşletmesi	0,15	0,06	0,06	0,14	0,06	0,06

Son adımda ise uzman görüşüne dayalı elde edilen finansal performans skorları elde edilmiş olup, ulaştırma işletmelerinin sıralaması Tablo 3.10’da görülmektedir:

Tablo 3.10: Finansal Kriterlerin Farklı Önem Derecelerine Sahip Olması Durumunda Ulaştırma İşletmelerinin Performans Sıralaması

İşletmeler	GİA Skoru (%)
A İşletmesi	90,92
D İşletmesi	49,48
C İşletmesi	45,84
G İşletmesi	41,09
B İşletmesi	40,96
F İşletmesi	40,21
H İşletmesi	40,14
E İşletmesi	39,20

Tablo 3.10’a göre uzman görüşü temel alınarak elde edilen farklı önem derecelerindeki finansal kriterlerden yararlanılarak ulaşılan sonuçlara göre oluşturulan performans sıralamasının Tablo 3.7’de sunulan eşit ağırlıklı finansal kriterlere dayalı sıralama ile uyum içinde olduğu görülmektedir. “A, C ve F” işletmeleri eşit ağırlık analizinde olduğu gibi farklı önem derecelerindeki sonuca göre

mevcut yerlerini korumuşlardır. Benzer şekilde “D, G ve H” işletmeleri yukarı yönlü; “B ve E” işletmeleri ise aşağı yönlü performans sıralaması hareketliliği göstermiştir. Tablo 3.10’da yer alan işletmelerin finansal kriterlerine göre, çalışan sayısı, toplam aktif ve öz sermayelerinin ön planda olması sebebiyle “D, G ve H” işletmeleri dışında Tablo 7’ye

göre yer değiştiren işletme bulunmamaktadır.

“B ve E” işletmeleri sektörde ciro bazlı performanslarına göre sırasıyla 3. ve 4. en fazla çalışan sayısı kriterine sahip olması nedeniyle analizler sonucunda alt sıralarda yer aldığı gözlenmektedir. Dolayısıyla ulaştırma sektöründe çalışan sayısının fazla olması işletmelerin finansal performansını olumsuz etkilediği ifade edilebilir. İşletmelerin finansal performanslarında öz sermaye kriteri sektör açısından belirleyici konumdadır.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Günümüzün küresel ekonomisinde, giderek artan uluslararası rekabet koşullarında işletmelerin rekabet üstünlüğü elde edebilmesi maliyetleri kontrol altında tutarak finansal performansı iyileştirme çabalarının bir sonucu olarak gerçekleştirilebilecektir. İşletmelerin finansal performanslarını doğru olarak okuyabilmeleri onların performans çabalarında önemli bir adım olarak karşılıklarına çıkmaktadır. Böylelikle sektör içinde durumunu net bir şekilde belirleyen işletme iyileştirici tedbirler alabilecek adımları atma konusunda sıkıntıları da en aza indirebilecektir.

Her sektör açısından performansı etkileyen farklı finansal faktörler ön plana çıkmaktadır. Bu bağlamda düşünüldüğünde işletmelerin sadece ciro temel alınarak finansal performanslarının değerlendirilmesi sadece girişimcileri değil, araştırmacıları da etkilemektedir. Bu çalışmada belli başlı finansal kriterlerden yararlanılarak Capital Dergisi'nin 2017 yılında yayımlanan “İlk 500 Büyük

İşletme” sıralamasındaki ulaştırma işletmelerinin finansal performansları incelenmiştir.

Bu amaçla, Gri İlişkisel Analiz yönteminden yararlanılarak finansal kriterlerin her birinin aynı ve farklı önem derecelerine sahip olmaları durumunda, sektörde yer alan işletmelerin finansal performans sıralamalarının nasıl değişim gösterdiği irdelenmiştir.

Çalışmanın bulgularından görüldüğü üzere, ulaştırma sektörü açısından özellikle çalışan sayısı, öz sermaye ve toplam aktifler finansal performansı etkileyen en önemli kriterler olarak ön plana çıkarken, özellikle ihracat ve vergi öncesi kâr kriterlerinin daha düşük öneme sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte, genel sıralamada temel alınan cironun yanı sıra ihracat ve çalışan sayısının da sektörde yer alan bazı işletmeler açısından önemli ölçüde finansal performansı etkileyici olumlu ve olumsuz etkilerinin olduğu gözlenmektedir.

Çalışmanın sadece Türkiye’de yer alan tek bir sektöre ait işletmeler üzerinde gerçekleştirilmesinin yanı sıra sadece tek bir yıla ait verilerden yararlanılması sebebiyle bulguların genellenebilmesi için daha kapsamlı verilerden yararlanılması düşünülebilir. Ayrıca, çalışmada sadece Gri İlişkisel Analiz yönteminden yararlanılmış olmakla birlikte, diğer Çok Kriterli Karar Verme yöntemlerinden de yararlanılarak sonuçlar karşılaştırılabileceği gibi uzman görüşü aşamasında tek bir uzmandan yararlanmak yerine daha fazla sayıda uzmanın görüşüne dayanarak, Analitik Hiyerarşi Prosesi veya Entropi gibi yöntemlerle analiz edilerek değerlendirmeye alınabilir.

KAYNAKÇA

1. ACAR, M. (2003), “Tarımsal İşletmelerde Finansal Performans Analizi”, Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi, Sayı 20, s. 21-37.
2. ALTAN, M. CANDOĞAN, M. A. (2014) “Bankaların Finansal Performanslarının Değerlemede Geleneksel ve Gri İlişki Analizi: Katılım Bankalarında Karşılaştırılmalı Bir Uygulama” Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi, Sayı 27, s. 374-396.
3. ASLAN L. (2009), “Türkiye’de Ulaştırma Sektörünün Gelişmesinde Devletin Yeri ve Önemi”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
4. AYAYDIN H. vd. (2017), “Gri İlişkisel Analiz Yöntemiyle Türk Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü”, Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Elektronik Dergisi, 8(21): 76-94.
5. AYDEMİR H. (2013), “Türkiye’de Ulaştırma Sistemlerinin Durumu İle Taşımalardaki Dağılımının Analizi ve Değerlendirilmesi”, Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
6. BAKİ B. ve ŞİMŞEK B., (2004), “Lojistik Faaliyetlere Göre Performans Ölçütlerinin Belirlenmesi”, Yöneylem Araştırması/Endüstri Mühendisliği XXIV Ulusal Kongresi, 490-492.
7. BAŞ M. ve ÇAKMAK Z., (2012), “Gri İlişkisel Analiz ve Regresyon Analizi İle İşletmelerde Finansal Başarısızlığın Belirlenmesi ve Bir Uygulama”, Anadolu University Journal Of Social Sciences, 12 (3), 63-82.
8. BAŞDEĞİRMEN A. ve TUNCA M. Z. (2017), “Lojistik Sektöründe Faaliyet Gösteren İşletmelerin Finansal Performanslarının Gri İlişkisel Analiz ile Değerlendirilmesi”, Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 22(2):327-340.
9. BEKTAŞ, H. ve TUNA, K. (2013) “Borsa İstanbul Gelişen İşletmeler Piyasasında İşlem Gören Firmaların Gri İlişkisel Analiz ile Performans Ölçümü” Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Sayı: 3(2), s. 185-198.
10. ÇAKIR S. ve PERÇİN S. (2013), “Çok Kriterli Karar Verme Teknikleriyle Lojistik Firmalarında Performans Ölçümü”, Ege Akademik Bakış Dergisi, 13(4):449-459.
11. GABLE, G. D. (1996), “Grey Analysis” Sandia National Labs., Albuquerque, NM (United States)
12. JIA, X. AN, H. (2015) “Finding the interdependence Among Various Crude Oil Prices: A Grey Relation Network Analysis” 7. International Conference on Applied Energy, p. 2563-2568.
13. KARAHAN A. (2016), “Ulaştırma Sektöründe Kamu İşletmelerinin Rekabet Gücü Analizi”, Yaşar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İzmir.
14. KONG, F. ve LIU, H. (2006), “The Relative Grey Relation Closeness Multicriteria Decision Making Method”, Proceedings of the Sixth International Conference on Intelligent Systems Design and Applications.
15. KUO, J.Y., CHIANG, T.C., HSU, R.Y., LIU, A.H., HUANG, Y.C., LEE, C.C. ve LAI, Y.T. (2008), “Utilizing Grey Rational Analysis Method to Investigate the Evaluation of the Equipment Suppliers”, International Conference on Advanced Information Technologies.
16. KURT C. (2010), “Türkiye’de Ulaştırma Sektörü İçerisinde Lojistiğin Yeri ve Önemi”, İstanbul Üniversitesi

- Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
17. LU, I.J., LIN, S.J. ve LEWIS, C. (2008), "Grey Relation Analysis of Motor Vehicular Energy Consumption in Taiwan,," Energy Policy 36, 2556-2561.
 18. ÖMÜRBEK N. vd., (2013), "Hizmet Sektöründe Performans Ölçümünde Veri Zarflama Analizinin Kullanımı: Havalimanları Üzerine Bir Uygulama", Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi, 4(9): 21-43.
 19. SOFYALIOĞLU Ç. ve ÖZTÜRK Ş., (2012), "Application Of Grey Relational Analysis With Fuzzy AHP To FMEA Method", Doğu Üniversitesi Dergisi, 13 (1), 114-130.
 20. SPERANZA, M. G. (2016) "Trends in Transportation and Logistics" European Journal of Operational Research, 264, 830-836.
 21. ŞEN S. (2013), "Hiyerarşik Gri İlişkisel Analiz Yöntemi Kullanılarak Optimal Temel Eğitim Uçağının Seçilmesi", Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
 22. TSAI, C.H., CHANG, C.L. ve CHEN, L. (2003), "Applying Grey Rational Analysis to the Vendor Evaluation Model", International Journal of The Computer, The Internet and Management, Vol. 11, No. 3, 45-53.
 23. TWALA, B. (2012), "Modelling Out-Of-Sequence Measurements: A Grey Relational Analysis Coupled with Copulas Problem?", Transaction on Control and Mechanical Systems, Vol. 1, No. 2, 49-56.
 24. YENİDÜNYA Ç. (2008), "Türkiye Ve Dünyada Ulaştırma Sistemleri", İstanbul Üniversitesi Fen Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
 25. YU, Y.L., WU, W.M., CHOU, E.R. ve SU, P.H. (2005) "Grey Rational Analysis for Scholarship Grants", 193-202.
 26. YUEN, K. F., THAI, V. V., WONG, Y. D. (2017) "Corporate Social Responsibility and Classical Competitive Strategies of Maritime Transport Firms: A Contingency-Fit Perspective" Transportation Research Part A Journal, Vol. 98, p. 1-13.

TÜRKİYE'DE GÖÇ YÖNETİMİ

MIGRATION ADMINISTRATION IN TURKEY

Prof. Dr. Mehmet AKTEL*, Dr. Öğr. Üyesi Ümmühan KAYGISIZ**

* Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, mehmetaktel@sdu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0001-6417-8498>

** Dr. Öğr. Üyesi, Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, ukaygisiz@mehmetakif.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-0418-0144>

ÖZ

Göç, insanoğlunun yaşam için verdiği mücadele kadar eski bir geçmişe sahiptir. Nüfus hareketleri, günümüzün sürükleyici güçlerinden olan teknolojik ilerlemeler ve küreselleşme ile birlikte ivme kazanmış ve bu süreçte göçlerin kontrol altına alınmasına yönelik önlemler beraberinde gelmiştir. İçinde bulunduğumuz dönem, küresel düzeyde göçlerin yaygınlaştığı bir göç yüzyılı olarak adlandırılabilir. Dolayısıyla günümüzde uluslararası göçler ve bunların nasıl yönetileceği, birçok ülkede tartışma konusu haline gelmiştir. Devletler sınırları aşan göç ve iltica konularının daha geniş sosyo-ekonomik ve siyasi konulardan ayırlamayacağına farkına varmışlardır.

Avrupa Birliği (AB) ülkelerine geçmeyi hedefleyen göçmenler için geçiş güzergâhı olan Türkiye, Asya, Avrupa ve Orta Doğu ülkeleri arasında köprü konumundadır. Türkiye, son yıllarda artan ekonomik ve bölgesel gelişmesiyle, düzenli ve düzensiz göç hareketleri için adeta bir çekim merkezi haline gelmiştir. Tüm bu gelişmeler dikkate alındığında göç, Türkiye'nin ekonomik, sosyo-kültürel ve demografik yapısını, kamu düzeni ve güvenliğini derinden etkilemektedir. Çalışmanın amacı, Türkiye'de göçten kaynaklanan sorunları azaltmak için nasıl bir göç yönetimi oluşturulacağı üzerine analitik bir bakış açısı ortaya koymaktır. Çalışmada Türkiye'den dışarıya yönelik iç göçlerden söz edilmezken, dışarıdan Türkiye'ye yönelik göçler incelenmiştir. Bu durum çalışmanın kısıtını oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Göç, Uluslararası Göç, Göç Yönetimi, Kamu Yönetimi, Türkiye.

Jel kodu: Z

ABSTRACT

Migration is as old as the struggle of humankind for life. Population movements have gained momentum with the technological advances of today's gripping forces and globalization, and precautions have been taken to control immigration in this process. The period we are in can be termed as the migration at the global level, where migration has become widespread. Therefore, international migrations and how they are managed nowadays become a matter of debate in many countries. States have come to realize that immigration and asylum issues that transcend borders can not be separated from wider socio-economic and political issues.

It is a bridge between Turkey, Asia, Europe and the Middle East countries, which are the transition routes for immigrants aiming to cross the European Union (EU) countries. Turkey has become an attraction center for regular and irregular migratory movements with its increasing economic and regional development in recent years. When all these developments are taken into consideration, immigration deeply affects the economic, socio-cultural and demographic structure, public order and security of Turkey.

The aim of the study is to establish an analytical perspective on how migration management will be created in Turkey to reduce the problems caused by migration. While the study did not mention internal migration from Turkey, migration from Turkey to the outside was examined. This creates a limitation of the study.

Keywords: *Migration, International Migration, Migration Administration, Public Administration, Türkiye.*

Jel Code: Z

1. GİRİŞ

Günümüz devletlerinde göçler sonrası, kalıcı yabancı sayısı gittikçe artmıştır (Brubaker, 1989; Freeman, 1986; Soysal, 1994). Göçler, modern ulus devletlerin merkeziyetçi özelliklerine karşı bir tehdit olarak algılandığı gibi, aynı zamanda içsel bir meşruiyet krizini de tetikler hale gelmiştir (Smith, 1995: 96).

Toplumlar sürekli bir gelişim içerisinde yer alırken, bu süreç beraberinde gerilimleri de getirmektedir. İçerisinde yer aldığımız süreç, ulus devletlerin, yönetsel alanı uluslararası örgütlerle ve ulus ötesi toplumsal ve siyasal hareketlerle paylaşması gereken bir dönem olarak algılanmaktadır. Küreselleşme süreciyle küresel sermaye, ticaret, insan hakları örgütleri ve uluslar üstü şirketler giderek ulusal hükümetlerin kontrolü dışına çıkmakta ve yeni egemenlik alanları haline gelmektedirler. Ulusal hükümetler sorunlarla daha iyi başa çıkabilmek için, bölgesel bütünleşmelerle işbirliği içerisine girmekte ve göç politikalarını oluşturan bu yönetim anlayışı ile şekillendirmektedirler (Cohen, 1997; Conner, 1986; Leitner, 1995).

Küreselleşme süreci olumlu ve olumsuz yönleriyle göç üzerinde etkili olurken (Burgers ve Engbersen, 1996; Gould, 1994), küresel şirketlerin, ucuz emek arzı başta olmak üzere maliyetleri en aza indirme çabaları, kitlesel nüfus hareketleri üzerinde teşvik edici bir rol oynamıştır. Bununla birlikte, iç ve dış göçlerin ve mülteci hareketlerinin büyük çoğunluğu gelişmekte olan ülkelerden (Martin, 1997; Parfit, 1998; Weiner, 1995) gelişmiş ülkelere yönelik olmaktadır. Küreselleşmenin bir sonucu olarak, daha

çok kişi ve topluluk piyasa ekonomisine dahil olmakta (Weiner, 1993), bu durum nüfus akışkanlığını daha da arttırmaktadır. Yönetsel denetimler ve ekonomik kaygılar dâhil olmak üzere birçok uluslararası faktör, göçü caydırıcı yönde etki yapmakla birlikte, insanlar daha iyi bir yaşam için ulusal sınırları aşma noktasında gittikçe cesaretlenmişlerdir. İçinde bulunduğumuz süreçte iletişim, ulaştırma ve bireysel haklar konusundaki farkındalığın artması sonucu, göçler daha da yaygınlaşmıştır.

Yirminci yüzyılın sonu hem “göç yüzyılı” (Castles ve Miller, 1993; Weiner 1993) hem de “haklar yüzyılı” (Bobbio, 1995) olarak tanımlanmıştır. Artan fiziki ve sosyal hareketlilik, hem ülkeler içerisindeki hem de ulusal sınırların ötesine uzanan göç hareketlerini olağanüstü şekilde arttırmıştır (Abadan-Unat, 1973:17). Günümüzde göç konusu, uluslararası alanda siyasi ve akademik ilgi yaratmıştır. Akademik çevrede göçlerle ilgili iki görüş hâkim olmuştur. İlk bakış açısı, ulus devletin gücünü, diğer bakış açısı göçü ve göçmen haklarını vurgulamaktadır (Brubaker, 1989).

Öte taraftan göç olgusu, toplumsal düzene karşı bir tehdit unsuru olarak algılanmaya başlanmıştır (Öner, 2012b:14). Milyonlarca insan ülkelerindeki savaş, yoksulluk, insan hakları ihlalleri nedeniyle göç etmek ve başka ülkelere ilticada bulunmak durumunda kalmıştır (Yıldırım ve Altınışık, 2002:3). Göçmenler ve sığınmacılar, göç ve iltica ettikleri ülkenin ekonomisini ve dış politikasını etkileyerek, devletlerin güvenliği açısından tehdit unsuru olarak görülmeye başlamıştır. Bu nedenle göç,

üzerinde başlı başına politika üretilmesi ve siyasi-idari süreçlerle düzenlenmesi gereken bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Devletlerin siyasi anlayışı göçmen ve sığınmacı kabulünde en önemli faktörü oluşturmaktadır. Bunun yanında sürdürülmekte olan dış politika ve oluşan dinamikler, devletlerin siyasi anlayışıyla birlikte göç ve sığınmacı konusu üzerinde belirleyici olmaktadır (ORSAM, 2012:8).

2. GÖÇLE İLGİLİ ÖNEMLİ KAVRAMLAR

2.1. Göç

Göç, insanlık tarihi kadar eskidir. Tarih, toplumların karşı karşıya kaldığı birçok olay nedeniyle, buldukları yerlerden ayrılarak başka bölgelere yerleşmelerine tanıklık etmiştir (McNeil, 1984:3-4). Göçler, bazen daha iyi yaşam şartlarının aranması, bazen de yaşadıkları bölgelerde karşılaştıkları sosyal-siyasal baskı, savaş ve tehdit unsurlarının bir sonucu olarak meydana gelmiştir. Göç kavramı, çeşitli kriterlere göre açıklanmaya çalışılmıştır. En geniş tanımı ile göç; *“anamlı bir uzaklık ve etki yaratacak kadar bir süre içerisinde gerçekleşen bütün yer değiştirmeler”* olarak ifade edilmiştir (Ender, 1986:9). Türk Dil Kurumu Sözlüğü'nde göç *“ekonomik, toplumsal ve siyasi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden başka bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret”* şeklinde tanımlanmaktadır (TDK, 2005). Daha geniş bir tanıma göre göç, çalışmak ve daha iyi yaşam olanakları bulmak umuduyla, insanların yaşadıkları/ikamet ettikleri yeri bırakıp, başka yerlere giderek orada kesin ya da geçici olarak yerleşmeleridir (Öngör, 1980).

Ulusal sınırlar içinde veya sınır ötesi bir yerden başka bir yere uzun süreli (kalıcı) ya da kısa süreli bir yer değiştirme hareketi olarak tanımlanan göç, kaynak ülke ile gidilen ülke arasındaki iş, demografik büyüme, güvenlik, insan hakları ve sosyo-politik farklılıkların sonucunda

oluşmaktadır (De Tapia, 2002:16-17). Göç hareketlerinin genel kabul görmüş bazı sebepleri vardır. Bunlar: Ekonomik faktörler (ülkeler arası yaşam koşullarının farklılığı), az gelişmiş ülkelerdeki zayıf yönetim/yönetişim ve kamu hizmetlerinin yetersizliği, demografik etkenler (gelişmiş ülkelerdeki düşük doğum oranlarının işgücüne gereksinim duyması, az gelişmiş ülkelerdeki yüksek doğum oranlarının ortaya çıkardığı yüksek işsizlik), uluslararası ağlar (daha önce göç etmiş aile üyelerinin diğerlerini de peşinden çekmesi), çatışma, savaş ve doğal felaketler şeklinde sıralanabilir (Laczko ve Anich, 2013: 31-33).

Göçün nedenleri zorunlu ya da gönüllü gerçekleşmiş olabilir. İnsanlar yaşadıkları bölgede karşılaştıkları baskı ve zulümden kaçmak için, göç etmek zorunda kalabilmektedir. Öte yandan yaşadıkları yerin şartlarından memnun kalmayan, daha kaliteli yaşam sürmek isteyen insanlar da gönüllü olarak buldukları yerleri terk etmektedirler. Ayrıca yaşamlarına devam ettikleri bölgedeki çalışma şartlarından memnun olmayan insanlar, işgücü açığı olan ülkelere göç edebilmektedir (İçduygu ve Sirkeci, 1998:249). Kısaca göç, yeni fırsatlar arayan insanların bir yerden başka bir yere taşınmasıdır.

Son dönemde göç çeşitleri hedef ülkeye ulaşma, geri dönme ya da hedef ülkeye yönelik göç sırasında transit ülke kullanma açısından transit, mekik ve sığınmacı göç türü olarak değerlendirilmektedir. Transit göç, hedef ülkeye ulaşmadan önce kısa bir süre için başka bir ülkede kalınması ile meydana gelen göç şeklidir. Mekik göç, insanların buldukları yerden başka bir ülkeye belirli bir süre için göç ederek, daha sonra kendi topraklarına geri dönmesi ile gerçekleşen göç şeklidir (Yılmaz, 2014:1687). Göç, uluslararası bir sınırı geçmek ya da bir devlet içinde yer değiştirmek suretiyle meydana gelebilir. Süresi, yapısı, sebebi her ne olursa olsun insanların yer değiştirdiği nüfus hareketleridir. Bu kapsama mülteciler, yerinden edilmiş kişiler ve ekonomik göçmenler de dâhildir.

2.2. Göçmen

Uluslararası düzeyde evrensel olarak kabul edilmiş bir “göçmen” tanımı bulunmamasıyla birlikte, genellikle bireyin göç etme kararını, kendi özgür iradesiyle ve kişisel rahatlık sebepleriyle aldığı tüm durumlar göçmen şeklinde anlaşılmaktadır. Göçmen terimi, maddi ve sosyal koşullarını iyileştirmek, kendileri ve ailelerine ilişkin beklentilerini geliştirmek amacıyla başka bir ülkeye veya bölgeye hareket eden kişiler ve aile fertleri için geçerlidir. Birleşmiş Milletler göçmeni, sebepleri, gönüllü olup olmaması, göç yolları, düzenli veya düzensiz olması fark etmeksizin, yabancı bir ülkede bir yıldan fazla ikamet eden bir birey olarak tanımlamaktadır (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 44-45). Göçmenler, kendi ülkelerini terk ederken, başka ülkelere göç ettiklerinde veya o ülkeye göç ederken buldukları geçici transit ülkedeki hukuki sorumluluklarını yerine getirip getirmeme açısından, yasal veya yasadışı olarak da değerlendirilebilirler. Hedef ülkelerde göçmenlerin, vatandaşlığa geçenlerden yasal göçmenlere ve düzensiz göçmenlere kadar çeşitli statüleri vardır (Taşkın, 2014: 177). Göçmen kavramı konusunda, uluslararası literatür ile Türk hukuku arasında anlayış farklılığı bulunmaktadır. Türk hukukunda uluslararası literatürden farklı olarak, dar kapsamlı bir anlayışla göçmen, Türk soyundan olan ve Türk kültürüne bağlı olma şartıyla ülkemize yerleşmek amacıyla gelmiş olan kişileri içermektedir. Bu durumda olan kişiler içinde en büyük kitleyi siyasi nedenlerden dolayı yaşadığı yeri terk etmiş olanlar oluşturmaktadır (Başak, 2011:4).

2.3. Mülteci ve Sığınmacı

Göç konusu içerisinde yer alan mülteci ve sığınmacılar, mevcut koşulların katlanılmaz olması ya da kişinin içinde bulunduğu durumdan uzaklaşmak için, bulunduğu yeri terk eden kişiler olarak tanımlanmaktadır (Çiçekli, 2009:39). Mülteci ve sığınmacı olarak adlandırılmak için belirli kriterlerin olması, devletler, sözleşmeler ve uluslararası kuruluşlar tarafından kabul

edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle söz konusu kavramlar için *Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 1951 Cenevre Sözleşmesi*, *Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 1967 Protokolü* ve *Avrupa Birliği belgeleri* incelenmelidir (Yıldırım ve Altınışık, 2002:31).

1951 Cenevre Sözleşmesi ve 1967 Protokolü madde 1 A(2) sığınmacı ile “ırkı, dini, tabiyeti, belirli bir sosyal gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri nedeniyle zulme uğrayacağından haklı sebeplerle korktuğu için vatandaşı olduğu ülkenin dışında bulunan ve bu ülkenin korunmasından yararlanamayan ve bu tür olaylar sonucu önceden mutaden ikamet ettiği ülke dışında bulunan, oraya dönemeyen veya korku nedeniyle dönmek istemeyen şahıs” tanımlar.¹

Avrupa Birliği açısından mülteci ve sığınmacı tanımları Birliğe yönelik göçün değerlendirilmesinde oldukça önemlidir. Avrupa Birliği mülteci ve sığınmacı tanımının belirlenmesindeki yasal çerçeve, 1999 tarihli Amsterdam Anlaşması'nın 63. maddesi ile oluşturulmuştur. Söz konusu madde de; “Konsey, 67. maddede değinilmiş olan usule uygun şekilde, Amsterdam Anlaşması'nın yürürlüğe girmesinden sonraki beş yıllık süre içerisinde, bir üçüncü ülke vatandaşı tarafından, üye devletlerden birisinde gerçekleştirilmiş olan sığınma başvurusunun incelenmesi sorumluluğunun hangi üye devlete ait olduğunun tespit edilmesine yönelik ölçüt ve mekanizmalar, sığınmacıların üye devletlere kabulüne ilişkin asgari standartlar, üçüncü ülke vatandaşlarının mülteci olarak vasıflandırılmasına ilişkin asgari standartlar, üye devletler tarafından mültecilik statüsünün verilmesine ve geri alınmasına ilişkin usullerle ilgili asgari standartlar” sağlayacaktır.

¹ Daha detaylı bilgi için bkz. “*Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 1967 Protokolü*” ve Cenevre'de 28 Temmuz 1951 tarihinde imzalanan 05.09.1961 tarih ve 10898 sayılı ile Resmi Gazete'de yayımlanan “*Mültecilerin Hukuki Durumuna İlişkin Sözleşme*”.

Kitlesele sığınma olaylarında uygulanacak şartlar ve düzenlemeler 2001 yılındaki *Geçici Koruma Yönergesi*'nde belirtilmiştir. Söz konusu Yönerge'ye göre yerinden edilmiş insanların tanımı şu şekilde yapılmaktadır; “*yerinden edilmiş kişiler, kendi ülkelerini ya da buldukları bölgeleri terk etmekte zorunda kalmış ya da özellikle uluslararası örgütler tarafından yapılan talep üzerine tahliye etmiş ve o ülkedeki devam eden koşullar nedeniyle güvenli ve kalıcı koşullar altında geri dönemeyen ve Cenevre Sözleşmesinin IA Maddesinin ya da uluslararası koruma sağlayan başka uluslararası ya da ulusal belgeler kapsamına girebilen üçüncü ülke vatandaşları ya da vatansız kişiler, özellikle; silahlı çatışma ya da yaygın şiddet bölgelerinden kaçmış kişiler; insan hakları sistematik ya da genel olarak ihlal edilmiş ya da böyle bir duruma maruz kalma konusunda ciddi risk altında olan kişiler*” dir.²

Sağlanan geçici koruma, kitlesele göç olaylarında acil çözümler bulmak üzere geliştirilen bir koruma biçimidir. Geçici koruma, devletlerin geri göndermeme yükümlülükleri çerçevesinde kitlelele halinde ülke sınırlarına ulaşan kişilere belirli haklar sağlamak üzere pratik ve tamamlayıcı bir çözüm yoludur. Geçici korumanın üç temel unsuru, güvenli topraklara erişime izin verilmesi, geri gönderme yasağının uygulanması, temel ve acil insani ihtiyaçların karşılanmasıdır (<http://www.goc.gov.tr/files/>).

Öte taraftan sığınmacı ve mülteci tanımlarının Avrupa Birliği tarafından kabul görmüş veya hazırlanmış belgelerle yapılması, Birliğin konuya ilişkin yaklaşımını ve verdiği değeri anlama açısından oldukça önemlidir.

² 20 Temmuz 2001 tarihli ve 2001/55/EC (AT) sayılı *Avrupa Konseyi Yönergesi (Geçici Koruma Yönergesi)*2. madde (a) fıkrası. Ayrıca bkz. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü tarafından çıkarılan 13.10.2014 tarihli ve 2014/6883 sayılı “*Geçici Koruma Yönetmeliği*”.

2.4. Uluslararası Göç

Uluslararası göç, kişilerin kendi ülkelerinden veya geçici olarak ikamet ettikleri ülkeden ayrılarak, bir başka ülkeye kalıcı olarak yerleşmek ya da belirli bir süre yaşamak üzere gitmeleri şeklinde tanımlanmaktadır. “*Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu*” madde 3 (1)'da göç yabancıların, yasal yollarla Türkiye'ye girişini, kalışını ve çıkışını ifade eden düzenli göç ile yabancıların yasa dışı yollarla Türkiye'ye girişini, kalışını, çıkışını ve izinsiz çalışmasını ifade eden düzensiz göçü ve uluslararası korumayı içermektedir³. Bu doğrultuda uluslararası göç çoğunlukla insanların daha yüksek gelir elde etmek ve daha iyi bir yaşam kalitesine sahip olmak için az gelişmiş ülkelere gelişmiş ülkelere göç ettikleri gerçeğine dayanmaktadır (İçduygu, 2009:2). Fakat bu anlayış günümüzde değişime uğramıştır. Gelişmiş ülkelerin ekonomik faaliyetlerini dünyanın farklı bölgelerinde yaygınlaştırmaları ile birlikte, bu ülkelere az gelişmiş ya da gelişmekte olan bölgelere doğrudan göç olabilmektedir. Genel olarak uluslararası göç, sürekli yerleşenler, süreli sözleşmeli işçiler, süreli profesyonel çalışanlar, gizli veya yasadışı çalışanlar, sığınmacılar ve mülteciler şeklinde altı kategoride değerlendirilmektedir (De Tapia, 2002: 17).

2.5. Göç Yönetimi

Göç yönetimi, hem devlet sınırları içerisindeki yabancıların girişi ve mevcudiyetini hem de mültecilere ve korunma ihtiyacı bulunan diğer kişilere sağlanan korumayı sağlamak üzere, sınır ötesi göçleri düzenli ve insani bir şekilde yönetmek için, ulusal sistem içindeki çeşitli devlet kurumlarından oluşan mekanizmayı tanımlamaktadır (İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 42-43).

Göç yönetimi kavramı, kısaca devletlerin uluslararası göç süreçleri üzerindeki kontrolü ve bu kontrolü sağlamaya yönelik

³ Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Yayınları Yayın No: 3 Aralık 2013.

politikaları ifade etmektedir (Öner, 2012a:596). Göç yönetimi, göçmenlerin ülkeye girişinden önce çeşitli uygulamalar ve hukuki düzenlemelerle başlamaktadır. Alınacak önlemler ve yapılacak kontroller, göç yönetimi uygulamaları içerisinde yer alır. Ancak bu süreç, bununla noktalanmaz. Aksine göç sonrası yeni gelen insan topluluklarının temel ihtiyaçlarının karşılanması, mevcut toplumla entegrasyonunun sağlanması da göç yönetimi kapsamında değerlendirilmektedir (Kabakuşak, 2014: 6).

Açıklandığı üzere göç yönetimi, sınır ötesi göçleri daha düzenli ve insani bir şekilde yönetmek üzere çeşitli devlet kurumlarının dâhil olduğu paydaşlarla ulusal bir sistemden oluşan süreci anlatmaktadır.

2.6. Göç Yönetişimi

Genel olarak göç yönetişimi, göçü düzenlemeye ve göçmenleri korumaya yönelik kurumsal, yasal düzenlemeler ve uygulamaların yanı sıra, devlet düzeyinde sınır ötesi hareketlerin düzenlenmesini de kapsamaktadır (International Organization for Migration -IOM, 2013: 36).

Göçün uluslararası ve ulus ötesi bir boyut kazanmasıyla, küresel göç yönetişimi kavramı da ortaya çıkmıştır. Küresel göç yönetişimi kavramının özünde çok taraflı gelişmeler, çok bileşenli süreçler ve dünya ölçeğinde aktörlerin varlığı görülmektedir (Sandıklı ve Kaya, 2013: 72). Bu kapsamda göç yönetişimi, düzenleme yapmak için çok fazla çaba sarf etmemekte, daha ziyade konuları ele almakta ve göç ile ilgili sorunları çözmektedir. Tespit edilen göç sorunlarına koordineli çözüm, bilgi alışverişinin, iyi uygulamaların yaygınlaştırılmasının ve bağlayıcı olmayan formülasyonların sonucudur (Slaugther, 2004).

Göç yönetişimi çerçevesinde, göçle ilgili anlaşmalar, işbirliği yoluyla kolaylıkla müzakere edilebilmektedir. Dolayısıyla sorunları çözmeye yönelik çabalar küresel yönetim yolu ile daha da kolaylaştırılabilmektedir. Küresel yönetim, tek bir düzenleyici çerçeve ve kurum

aracılığıyla çalışan merkezi bir çözümden ziyade, daha kapsamlı bir çerçeve içermektedir (Alonso, 2015:14-15).

Türkiye’de de göç yönetişimi ile ilgili yapılanma 2013 yılında 6458 sayılı *Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu* kapsamında gerçekleştirilmiştir. Kanunun kabul edilmesi ile birlikte, mevzuattaki dağınıklık giderilmeye çalışılmış ve göçle ilgili kurumsallaşmanın sağlanmasına ağırlık verilmiştir. Türkiye’de göçle ilgili kurumsal yapılanma İçişleri Bakanlığı’na bağlı *Göç İdaresi Genel Müdürlüğü* bünyesinde toplanmıştır. Bakanlar Kurulu 6458 sayılı Kanun’un hükümlerinin yürütülmesinden sorumlu tutulmuştur. Ayrıca İçişleri Bakanlığı’na bağlı *Göç Politikaları Kurulu* da göç politikalarının oluşturulmasında görev yapan kuruluşlardan birisi olmuştur. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü gerek merkez gerek taşra gerekse yurtdışı birimleri ile göç yönetişiminin aksamadan yürütülmesini sağlamaya çalışmaktadır. Taşra teşkilatlanmasında *İl ve İlçe Göç İdaresi Müdürlükleri* görev yapmaktadır. Yurtdışı teşkilatında ise *Göç Müşavirlikleri* ve *Göç Ateşelikleri* yer almaktadır (Kara ve Kara, 2016:1-25).

3. ULUSLARARASI GÖÇLERİN TARİHSEL BOYUTLARI

Göç olayları çeşitli ülkelerde, farklı zaman ve biçimlerde ortaya çıkmıştır. Bu farklılığın en önemli sebebi, göç eden kitlenin ayrıldığı ve yerleştiği ülkelerin kendine özgü koşullarıdır (Yılmaz, 2014:1686).

Tarihte bilinen en eski kitlesel yer değiştirme hareketi “*kavimler göçü*” olarak bilinmektedir. Doğudan batıya yönelen bu hareket kapsamlı bir demografik, siyasal, sosyal ve kültürel değişimi beraberinde getirmiştir. Sanayileşme, Avrupa’nın dünya siyaseti ve ekonomisinde yükselişi, sömürgecilik, ulus devletlerin ortaya çıkışı gibi gelişmeler, göç hareketlerinin farklı özellikler kazanmasına neden olmuştur (Demirhan, Aslan, 2015:27).

1960'lardan bu tarafa, küresel göçlerde önemli gelişmeler olmuştur. Birincisi, nüfus hareketlerinin ölçeği katlanarak artmıştır. 1960'lı yıllara kadar Kuzey Amerika gibi geleneksel göç alan ülkeler başta olmak üzere, çok az ülke uluslararası göçten etkilenirken, 1990'lı yıllara gelindiğinde, dünya nüfusunun % 2'den fazlası doğduğu ülkenin dışında yaşar hale gelmiştir. 1999'da dünya nüfusu altı milyara ulaşmıştır (Martin ve Widgren, 1996). Ülkeler arasındaki demografik ve ekonomik farklılıkların sonucunda oluşan uluslararası göç, 2000'li yıllarda farklılıkların büyümesiyle daha da artmaktadır. Bu durum neredeyse her ulusun bir şekilde göç ya da çeşitli göçlerden etkilendiğini göstermektedir. İkincisi, nüfus hareketlerinin çeşitliliğinde muazzam bir artış olmasıdır. Geçmişte bu hareketlerin büyük bir kısmı, kalıcı ve varış yerinde yerleşme amacı taşıırken, günümüzde ise farklı amaçlarla ve geçici sürelerle karakterize edilmektedir. Üçüncüsü ise uluslararası göçün seviyesini ve yapısını şekillendiren küresel kurumların sayısındaki çarpıcı artıştır. Dahası, hükümet desteği sadece göç edilen ülkelerde değil, aynı zamanda göç veren ülkelerde de artmaktadır (Goss ve Linquist 1995; Hugo 1995).

Ortak sorunlarla karşı karşıya olan ülkeler, kent alanlarını iyileştirmek, insanları kentsel alanlara taşımak veya çevre sorunlarıyla başa çıkmakta en iyi uygulamaları araştırma çabası içerisindedirler. Uyarlanabilecek en iyi uygulamaları bulmak için, ülkelerin göç sorunlarıyla nasıl başa çıktıklarını bilmek önemlidir.

Dünyanın değişik bölgeleri arasında gerçekleşen kitlesel göçler, yeni mekânların oluşmasına neden olmuştur. Kıtalar arası göç olayları bilhassa Amerika kıtasının keşfi ile deniz aşırı bir boyut kazanmıştır. 16. yüzyıldan itibaren Avrupa'dan büyük bir insan kitlesi, Amerika kıtasına göç etmiş ve yerleşmiştir. Ekonomik etkenler bu dönemdeki göç hareketlerinde itici güç olmuş; yeni kıtadaki geniş topraklarda tarım yapma olanağı ve deniz aşırı ticaretin artışı,

insanların kitleler halinde buralara göç edip yerleşmelerine neden olmuştur. 15. ve 18. yüzyıl arasında Afrika'dan 15 milyon insan köle olarak çalıştırılmak üzere Amerika kıtasına taşınmıştır. 19. yüzyılda aynı şekilde Çin ve Hindistan'dan Amerika ve Avrupa'ya sözleşmeli işçiler gitmiş; 20. yüzyıla gelindiğinde iki büyük dünya savaşı milyonlarca insanı zorunlu bir göçe zorlamıştır (Giddens, 2010: 522).

Dünyanın birçok ülkesi göçmen gönderen, alan ve göçmenlerin transit geçtiği yerlerden biri konumuna gelmiştir. Ancak göçmenlerin çoğu nispeten az sayıda ülkeye gitmektedir. Özellikle Meksika ve Filipinler gibi ülkeler terk edilerek, Birleşik Devletler ve Avrupa ülkelerine göç akınları yaşanmaktadır (Zahniser, 1999; Manolo, vd. 2004:1545–1546).

Birleşmiş Milletler Nüfus Bürosu, uluslararası göçmenleri, doğum veya vatandaşlık gibi özelliklere sahip olanlar dışındaki kişiler olarak yurtdışına taşınan veya yasal statüsü ne olursa olsun, on iki ay veya daha fazla bir süre için kalanlar şeklinde tanımlamaktadır. Fakat çoğu ülke göçmenleri bu şekilde tanımlamamaktadır. Örneğin Amerika Birleşik Devletleri'nde, diğer ülkelerde doğan sakinler çeşitli kategorilere ayrılmaktadır. Vatandaşlığa kabul edilmiş bir kişi, Birleşik Devletler dışında doğmuş olan ve vatandaşlık yemini almadan önce genellikle en az beş yıl boyunca Birleşik Devletlerde bulunan bir vatandaştır. Yasal bir göçmen, ABD vatandaşı olmayan ve yeni gelmiş veya otuz yıl önce gelmiş biri olabilmektedir (Martin vd., 2006:3; U.N. Population Division, 2002, International Migration Report 2002. ST/ESA/SER.A/220.).

Birleşmiş Milletler'in raporlarında açıklandığı üzere, 2015 yılı itibariyle yaklaşık iki yüz devlette 244 milyon göçmen vardır. Bu göçmenlerin % 63'ü yani yaklaşık 110 milyon civarı daha gelişmiş bölgeler olan Avrupa, Kuzey Amerika, Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya ve Rusya'nın bazı alanlarında yer almaktadır. Günümüz çoğu göçmenlerin gelişmekte olan ülkelere ve az gelişmiş

Afrika, Asya ve Latin Amerika'dan Kuzey Amerika ve Avrupa'ya hareket ettiği bir dönem ile karakterize edilmektedir (Martin vd., 2006:3). Bununla birlikte göçün toplumsal ve siyasal önemi sayıların ötesine geçmektedir: Göç, insan haklarını, motivasyonları ve kişisel planları olan sosyal etkenleri içermektedir. Sonuç olarak, uluslararası göç, günümüz dünyasında toplumsal değişim ve kültürel etkileşim için güçlü bir güç haline gelmiştir. Dahası, insanların ikamet yerlerini ve çalışma yerlerini daha özgürce seçebilmeleri insan kapasitesi ve özgürlüklerini genişletmektedir (Nussbaum, 2000:279).

Göçmen sayısı küresel nüfus artış hızından daha hızlı bir şekilde artmaktadır. Gelişmiş ülkelere gelişmekte olan ülkelere göre daha fazla göçmen vardır. Bu ülkelerdeki göçmenlerin oranı son kırk yılda neredeyse üç kat artmıştır. Birçok Avrupa ülkesi, Irak gibi yerlerden gelen göçmenlerle başa çıkmak için, bu kişilerin ulaştıkları ilk güvenli ülkede sığınma talebinde bulunmalarına yönelik politikalar benimsemiştir. Böylece, Macaristan yoluyla Avusturya'ya ulaşan bir Iraklı Avusturya'ya sığınma başvurusu yaptığında reddedilecek ve Macaristan'a iade edilecektir (Martin vd., 2006:4).

Birçok sanayileşmiş ülkedeki göçmen sayısındaki artış, hükümetlerin kayıtlar/belgeler noktasında denetimlerde yavaş kaldıklarını göstermektedir. Bununla birlikte, sanayileşmiş ülkelere giriş şekilleri değişmeye başlamıştır. Örneğin, Avrupa'da sığınma başvurusu yapanların çoğunun, kendi ülkesindeki zulümden kaçtığı ve sığınmak için sınırlar üzerinden insan ticaretine maruz kaldığı görülmektedir (Futo ve Jandl, 2004). Göçmenler, zulümden kaçmak, çalışmak, aile üyelerini ziyaret etmek ya da aile üyelerine katılmak da dâhil olmak üzere çeşitli nedenlerle sınırları aşmaktadırlar.

Birçok sanayileşmiş ülkeye 1950'lerde büyük göçler yaşanmış ve 1960'lı yıllarda Çin, Meksika ve Türkiye'nin de dâhil olduğu bazı ülkelerde bu göçlere maruz kalmıştır. Yaşanan bu büyük göçlerin,

uluslararası emek üzerinde derin etkileri olmuştur. Bu kapsamda tarımdan ayrılan çiftçiler genellikle şehirlere taşınarak hem fiziksel hem de kültürel geçişler yaşamış ve sınırların ötesine geçmek için birçoğu yurt dışına çıkmaya hazır hale gelmiştir (Martin vd., 2006:10).

Stratejik konumu dolayısıyla çok sık göçlerle karşılaşan Türkiye'nin AB'ye katılma sürecinde, insan hareketliliği olumsuz bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Avrupa Birliği açısından Türkiye eşsiz bir konuma sahip olup, toprakları Avrupa ile Asya arasında bir bariyer ve köprü görevi görmektedir (Teitelbaum ve Martin, 2003). Türkiye, AB'ye kabul edildiği takdirde, nüfus açısından Almanya'nın ardından Birlik içerisinde ikinci sıraya yükselecektir (Martin 1991).

Artan göç aleyhtarı iklimle rağmen, birçok Avrupa ülkesi göçmenlere, özellikle vasıflı ve profesyonel olan insanlara kapılarını açmaktadır. 1990'ların sonunda birçok Avrupalı işveren bilgisayar programcısı yetersizliğinden şikâyet ederken, Fransa, Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri bilgisayar uzmanlarının ülkeye girişini kolaylaştırıcı adımlar atmışlardır. Alman hükümeti AB dışındaki ülkelere yirmi bin kişilik beş yıllık çalışma izni sunan "*yeşil kart*" programını onaylamıştır. Almanya ve Birleşik Krallık gibi ülkeler, iç endişeleri de kapsayan göç politikaları oluştururken, AB yasadışı göçü önlemek için üye devletler arasındaki işbirliğini güçlendirmeye ve sığınmacılarla ilgilenmeye odaklanmıştır. Göç ve sığınma gibi konular, AB kamu politikası konuları arasında yer almış ve Avrupa Birliği ulusal politikaları bu konular üzerinde uyumlaştırma çabalarına girişmiştir. AB bir yandan, 1985 yılında imzalanmış ve 1995'den beri yürürlükte olan ve üye ülkeler etrafında tek bir dış sınır kurmak, vize politikalarını koordine etmek ve sınır kontrol görevlilerinin erişebileceği bir veri tabanını oluşturmak için *Schengen Antlaşması*'ni geliştirmiştir (Martin vd., 2006:24-25).

3.1. Türkiye'de Göçlerin Tarihsel Boyutları

3.1.1.Osmanlı Devleti Dönemi

Türkiye'deki göçlerin tarihsel boyutları Osmanlı Devleti ve Cumhuriyet dönemi bağlamında ele alınmıştır. Osmanlı Devleti'nin savaşlar sonrası toprak kaybetmesiyle, Anadolu'ya doğru göç hareketleri başlamıştır. Bunda Anadolu'nun güvenli yer olarak görülmesi etkili

olmuştur. Özellikle Kırım, Kafkasya ve Balkanlardan gelen göçmenler Anadolu'ya akın etmiştir. Osmanlı Devleti Türk, Müslüman ve Gayri Müslim göçmenlere kucak açmış, din ve ırk ayrımı yapmaksızın gelenlerin barınma ve iskân edilmelerini sağlamıştır (İnalçık vd.,1980).

Osmanlı Devleti döneminde öne çıkan bireysel ve kitlesel göç hareketlerinin başlıca örnekleri Tablo 1'de görülmektedir.

Tablo 1: Osmanlı Topraklarına Gerçekleşen Göç Hareketleri

YIL	GÖÇ HAREKETİ
1492	Onbinlerce Yahudi'nin İspanya'dan gemilerle kurtarılarak Osmanlı İmparatorluğu topraklarına getirilmesi.
1672	ThökölyAyaklanması'nın ardından matbaacılığın öncüsü İbrahim Müteferrika ile itfaiyeciliğin öncüsü Kont ÖdönSeçenyi (Seçenyi Paşa)'nin ve 1699 yılında Macar Kralı ThökölyImre ve eşinin Osmanlı İmparatorluğuna iltica etmeleri.
1709	İsveç Kralı Şarl'ın beraberindeki yaklaşık 2 bin kişilik grupla birlikte Osmanlı İmparatorluğuna sığınması.
1718	Pasarofça Antlaşması'nın ardından Macar Kralı II. RakoczyFerenc'in Osmanlı İmparatorluğuna sığınması.
1830	Polonya İhtilali'nin liderlerinden bugünkü Polonezköy'ün kurucusu Prens Adam Czartorski'nin 1841 senesinde Osmanlı İmparatorluğu'na iltica etmesi.
1849	Macar Özgürlük savaşını kaybeden Prens LajosKossuth ve yaklaşık 3 bin Macarın Osmanlı İmparatorluğu'na gelmeleri.
1856-1864	Farklı istatistikî veriler bulunmakla birlikte, Rus Ordusundan kaçan yaklaşık 1.500.000 Kafkas nüfusun Osmanlı İmparatorluğu topraklarına kabul edilerek, Balkanlar'a ve Anadolu'nun çeşitli yerlerine yerleştirilmesi.
1917	Bolşevik İhtilali'nin ardından Vrangeli'nin yaklaşık 135 bin kişiyle birlikte Osmanlı İmparatorluğundan koruma talep etmesi.

Kaynak: T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (8-10).

19. yy. başlarından itibaren Osmanlı topraklarına yönelik yaşanan göç hareketleri, dönemin sosyo- ekonomik ve politik yapısını etkilemiştir (Abacı, 2004:61). 19. yüzyılda çeşitli nedenlerle *Balkanlar, Kırım, Kafkasya, Türkistan* ve diğer Türk ülkelerinden Osmanlı İmparatorluğu'na büyük göçler yaşanmıştır. Bu göçler Osmanlı İmparatorluğu'nun yıkılış döneminde önemli sorunları da beraberinde getirmiştir (Arı, 1960: 5).

18. yüzyıl sonları ve 19.yüzyıl başlarında Rusya topraklarındaki *Kırım* ve *Nogay Tatarları* ile Kafkasya'daki *Çerkes* halklarının Rus yıldırma politikaları neticesinde Osmanlı topraklarına doğru gerçekleştirdikleri göç hareketleri, Rusya'dan gelen ilk göç dalgasını oluşturmuştur (Abacı, 2004:62). 1771 yılında Kırım, Ruslar tarafından işgal ve tahrip edilmiş ve sonrasındaki şiddet hareketleri karşısında, Anadolu'ya ve Balkanlar'a göçler yaşanmıştır.1789-1790

yılları arasında bu göçlerin en önemlisi gerçekleşmiş ve süreç 1800'lere kadar devam etmiştir. Sonuçta, yaklaşık olarak 500.000 kişi Kırım'dan ayrılmıştır (Aktüre, 1985: 896).

Kuzey Kafkasya'ya 1768 yılında ilk gerçekleşen Rus akını ile *Kuzey Kafkasya halkı*, 10.000 kişilik bir kabile halinde Anadolu'ya göç etmiş, 1780-1800 yılları arasında Anadolu'ya göç edenlerin sayısı 30.000'i, 1812-1815'te 15.000'i, 1829'da 12.000'i bulmuştur. 1829-1859 yıllarında Ruslara karşı yapılan bağımsızlık savaşlarındaki yenilgi sonrası Anadolu'ya yeni göçler yaşanmış, 1855-1863 yılları arasında ise 295.000 kişilik bir göç gerçekleşmiştir (Akyüz, 2008:46-47; Berber, 2011:17-49).

1812'de Osmanlı Devleti'nin Rusya'ya karşı Fransa ile işbirliği yapması üzerine Ruslar, Kırım Türkleri üzerinde baskı yapmaya başlamış ve 1815-1828 yılları arasında yeni göçler oluşmuştur. 1860-1862 yıllarındaki göçlere Nogaylar da katılmıştır. Bu dönemde 227.627 kişi göç etmiş, 1862'de göç edenlerin sayısı 360.000'e yükselmiştir. Nogay göçleriyle birlikte 1859-1864 yılları arasındaki göçmenlerin toplam sayısı 700.000'e ulaşmıştır (Abacı, 2004:62-63).

1877-78 Osmanlı-Rus Savaşı (93 Harbi) yıllarında en büyük göç dalgası görülmüştür (Demirtaş, 2009:216). 1878 Mart ayında Edirne ve İstanbul arasında toplanan göçmen sayısı 300.000 olmuştur. Rus ve Bulgar katliamından kaçarak gelen göçmenler, İmparatorluğun Rumeli sahillerindeki Köstence, Mangalya, Balçık, Burgaz, Varna şehirlerinden Balkanların içine Vidin'e kadar yayılmışlardır. Trakya ve Anadolu'da ise İstanbul, Edirne, Adana, Ankara, Bursa, Diyarbakır, Eskişehir, Halep, İzmir, Konya ve Sivas şehirlerine yerleşmişlerdir (İpek, 1994:10). 1877-78 Osmanlı-Rus Savaşı sırasında toplam göçmen sayısı 1.500.000'u bulmuştur (Abacı, 2004:64).

Sonrasında dönem dönem *Azerbaycan, Yunanistan, Girit, Bulgaristan, Romanya, Yugoslavya, Doğu Türkistan ve Kıbrıs'tan*

Anadolu'ya göçler olmuş ve gelenler çeşitli vilayetlere yerleştirilmiştir. 19. yy. başlarından itibaren Osmanlı topraklarına gerçekleşen göç hareketleri dönemin sosyo ekonomik ve politik yapısını da derinden etkilemiştir. Özellikle 1878-1900 yılları arasında meydana gelen yoğun göçlerden dolayı, Anadolu nüfusunun artması ve ekonomik yönden ülke ekonomisinde büyük değişimler yaşanması, beraberinde birçok toplumsal sorunu da getirmiştir. Bunların başında yoğun göçmen nüfusunun kırsal kesimdeki boş arazilere yerleştirilmesi, hukuki kuralların yeterince işlememesi, tapu-kadastro işlerinde düzenliliğin sağlanamaması, yerli halk ile göçmenler arasında gerilimlerin ortaya çıkması sayılabilir (İnalçık vd., 1980:185).

Osmanlı Devleti gelen göçmenlerle ilgili olarak onları en iyi şartlarda ve güvenli şekilde iskân etmek için bazı tedbirler almıştır. Kırım Savaşından sonra 1860 yılında kurulan *Muhacirin Komisyonu* bunlardan biridir. Muhacirin Komisyonu'nun kurulması, savaş sonrası Osmanlı Devleti'ne doğru kitlesel olarak gelen göçmenlerin iskân edilmesi ve diğer ihtiyaçlarının karşılanmasına yöneliktir. Komisyon, gelen göçmenleri misafir etmek, iskân yerlerini tespit ederek onları bu alanlara yerleştirmek, ev, hayvan ve tohum vermek, yevmiye bağlayıp diğer yardımları yapmak, kışlık yakacak vermek gibi görevleri yerine getirmiştir. Komisyon, 1864 tarihine kadar oldukça etkili olarak faaliyetlerini sürdürmüştür (Demirtaş, 2009:216-217). Ayrıca XIX. Yüzyılın başlarında Osmanlı Devleti'nde göçmen işleri ile ilgili olarak İstanbul'da *Şehremaneti*, diğer vilayetlerde *belediyeler* görev yapmışlardır. Görevini, halktan ve hazineden aldığı yardımlarla sürdüren Şehremaneti, 1859 tarihine kadar çalışmalarına devam etmiştir (Eren, 1966:55-56).

3.1.2. Cumhuriyet Dönemi

Türkiye çevresinde çatışma ve istikrarsızlıkların yaşandığı, Orta Doğu ve Asya ülkeleriyle, Avrupa ülkeleri arasında köprü konumundadır. Orta Doğu'daki ve

özellikle komşu ülkelerdeki çatışma, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, doğu sınırlarının dağlık ve kontrolünün zor olması, Ege ve Akdeniz sahillerinin coğrafi yapısının yasadışı geçişlere uygunluğu gibi nedenlerle Türkiye, Avrupa'ya geçmek isteyen göçmenler için geçiş güzergâhı durumundadır. Özellikle son yıllarda artan ekonomik ve bölgesel gücüyle, düzenli ve düzensiz göç hareketleri için adeta bir çekim merkezi haline gelmiştir. Tüm bu etkenler dikkate alındığında göç, Türkiye'nin ekonomik, sosyo-kültürel ve

demografik yapısını, kamu düzeni ve güvenliğini etkilemektedir.

Türkiye coğrafi ve stratejik konumu sebebiyle tarih boyunca kitlesel sığınma hareketlerine maruz kalmış, geniş anlamda göç hareketlerinin nihai durağı olmuş ve milyonlarca göçmene ev sahipliği yapmıştır. Türkiye, cumhuriyetin ilk yıllarından bu yana bir göç ülkesidir. Ülkemize yönelik kitlesel göç hareketleri Cumhuriyet'in kuruluş süreci ve sonrasında da devam etmiştir. Bu göçlerin en somut örnekleri ise Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2: Cumhuriyet Dönemi Türkiye'ye Yönelik Kitlesel Göç Hareketleri

YIL	GÖÇ HAREKETİ	SAYI
1922-1938	Yunanistan	384 bin
1923-1945	Balkanlar	800 bin
1933-1945	Almanya	800
1988	Irak	51.542
1989	Bulgaristan	345 bin
1991	I. Körfez Savaşı'ndan sonra Irak	467.489
1992-1998	Bosna	20 bin
1999	Kosova	17.746
2001	Makedonya	10.500
Nisan 2011- Eylül 2013 arası	Suriye	500 bin

Kaynak: T.C. İçişleri Bakanlığı Göç İdaresi Genel Müdürlüğü (10-11).

Cumhuriyetin ilk dönemlerinde (1923-1950) Türkiye'de yaşayan gayrimüslim nüfusun dışa göçünün yanı sıra, komşu ülkelerde yaşayan Müslüman ve Türk nüfusun içe göçü de görülmektedir. Örneğin, 1923-1933 yılları arasında Bulgaristan'dan Türkiye'ye yıllık ortalama 10.000 kişi göç etmiştir. Bu süreler içerisinde Bulgaristan'dan gelen göçmenlerin toplam sayısı 101.507'dir. 1934 ile 1938 yılları arasında Bulgaristan'dan Türkiye'ye gelen göçlerle birlikte bu sayı 180.919 olmuştur (Geray, 1962:Ek Tablo 2). 1923-1938 yılları arasında resmi belgelere yansıyan şekliyle Yunanistan'dan 384.000, Romanya'dan 113.723 ve Yugoslavya'dan 115.273 kişi olmak üzere toplam 793.912 kişi Türkiye'ye göç etmiştir (Kirişçi, 1999:114). Mübadele ile Türkiye'ye getirilen göçmenlerin iskan işlemlerini yürütmek

üzere 13 Ekim 1923'te Mübadele, İmar ve İskan Vekaleti kurularak 8 Kasım 1923'te Mübadele, İmar ve İskan Kanunu kabul edilmiştir (Çapa, 1990:52).

Cumhuriyet Dönemi göç açısından incelenirse, Doğu Bloku'nun dağılma sürecine kadar olan dönem uluslararası göçten ziyade soydaş göçü ve iltica tarihi olarak değerlendirilebilir. Osmanlı Devleti'nin dağılma döneminin en önemli nüfus hareketleri olan Müslüman göçleri, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşu sonrasında da devam etmiş, Osmanlı yönetimi altında yaşamış çeşitli etnik köken ve kültüre sahip Müslüman topluluklar farklı dönemlerde "*muhacir*" olarak Türkiye'ye göç etmişlerdir (İçduygu ve Sert,2015:92; Ünver, 2010). Cumhuriyetin ilk yıllarında nüfus mübadelelerinin ötesinde zaruret veya zorlama sebebiyle Anadolu'ya yönelik en önemli göç hareketi

Balkanlar'dan gerçekleşmiştir (İpek, 1994:92).

Cumhuriyet döneminin göçmen politikası, Osmanlı dönemi göçmen politikasından farklı ve tutarlı ve kaçınılmaz özellikler taşımaktadır. Din ve mezhep ortaklığına dayanan ümmet algısından ziyade, kültürel ortaklığa dayalı millet algısına kavuşma, politikalarda belirleyici olmuştur (Çavuşoğlu, 2007:132).

Türkiye'de uluslararası göç olayları 1960'lara kadar etnik ve din temelli nüfus hareketleri şeklinde, 1960 sonrasında ise işgücü göçü şeklinde gerçekleşmiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında yeniden yapılanma sürecine giren Batı Avrupa ülkeleri, endüstriyel ihtiyaçlar için gereken işgücü açığını Türkiye gibi ülkelerden karşılama yoluna gitmişlerdir (Aksoy, 2012:297). Böylelikle Türkiye'nin ilk büyük çaptaki dış göç deneyimi 1960-65 yılları arasında gerçekleşmiştir (Abadan-Unat, 1973:50).

Özetle Türkiye, 1922'den günümüze kadar milyonlarca kişiye kucak açmıştır. Buna çalışma ve eğitim gibi amaçlarla gelen yabancılar dâhildir. Türkiye'ye çalışma, eğitim ve diğer amaçlarla gelmiş olan yabancılara ilişkin rakamlara bakıldığında son 13 yılda toplam 2.442.159 yabancıların ikamet izni aldığı kaydedilmiştir (<http://www.goc.gov.tr/icerik>)

4. GÖÇLERİN ETKİLERİ

Toplumsal anlamda meydana gelen değişme ve gelişmelerle birlikte göç olgusu farklılaşmış ve toplumsal değişimin belirleyici etkenleri arasında yer almıştır (Abacı, 2009:59). 18. yüzyıl sanayi devrimi kentlere olan göç hareketlerini hızlandırmış, doğal olarak yukarıda bahsedilen göçün toplumsal etkilerini görünür hale getirmiştir. Sanayi devriminden sonra göç, toplumlar açısından bir yer değiştirme hareketinin ötesinde, dünyanın her bölgesinde sosyal, siyasal, kültürel ve ekonomik etkileri olan bir hareket olarak algılanmaya başlanmıştır (Karpas, 1978:237).

Göçler sebepleri kadar sonuçları açısından da önemlidir. Göçler sonucunda ülke genelindeki nüfusun dağılımında dengesizlik, yatırımların düzensizliği, konut sıkıntısı, gecekondulaşma, çarpık kentleşme, alt yapı hizmetlerinde, sağlıkta ve eğitimde yetersizlik, kültür çatışmaları, çevre sorunları, toplumsal sorunlar, istihdam ve işgücü, kentin yönetimi, mekânsal değişimler, gelirin dağılımı ve kentin kültürel yapısında değişimler gibi olumlu ve olumsuz bazı sonuçlar ortaya çıkmıştır (Kaygalak, 2009:20).

Aynı zamanda, uluslararası göçteki artış paranoya ve yabancı düşmanlığını da beraberinde getirmiştir. Her yerde göçmenler yaşamakta ve nadiren göçmen olmayanlarla aynı haklara sahip olmaktadır. Yaşadıkları barınaklar daima uzaktadır. Göçmenler işsizlik, gergin sosyal ortamlar, ulusal birliğin parçası olamama gibi olumsuz etkilerden sorumlu tutulabilmektedirler (Graham ve Poku, 2000:2). Göçler, salgın hastalıklar, suç, sağlık sorunları, siyasi istikrarsızlık, kirlilik ve benzeri güvenlik tehditlerini yaratacak nedenler arasında görülmektedir (Widgren 1987; Wood 1994). Bununla birlikte, göç fenomeninin sıklıkla kamuoyunu şok eden dramatik deneyimlerle de ilişkili olduğu görülmektedir. Göçmenler, sınırları geçmek için, eski teknelerde deniz geçişlerinde, kamyon yükleri arasında yığılanmış veya uçakların gizli gövdesinde hayatlarını tehlikeye atmaktadır (Strubhaar, 2000).

Göç nedenleri kadar göçün birey, aile, ülke ve toplumlar üzerindeki etkileri de önemlidir. Aynı zamanda ülkeler göçlerin ayrıntılarını bilme ve yönetmeye ihtiyaç duymaktadırlar. Büyük göç hareketleri, içinde bulunduğumuz yüzyılda gelişmiş devletler başta olmak üzere, çoğu toplumun önemli ve öncelikli sorunlarından biri haline gelmiştir. Bu süreç iyi bir politika ile yönetildiğinde, bu tür hareketlilikler göç veren devletler, göç alan devletler ve göç eden bireyler açısından önemli fırsatlara dönüştürülebilir. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından göç yönetimi politikaları ile büyüme, yatırım, beşeri sermaye, yoksulluğun azaltılması vb. konularda

yaygın olumlu etkiler oluşturulabilir (Katseli, 2006: 5). Bu anlamda göç, bireylerin kendilerini iyileştirme, bireysel gelir, sağlık, eğitim ve yaşam koşullarını geliştirme imkânlarını arttıran etkili bir araçtır. Bu nedenle, insanlar ve ülkeler açısından önemli bir gelişme faktörü olarak değerlendirilebilir (Clemens, 2010; Pritchett, 2006). Hatta göç, toplumların ve bireylerin refahını arttırmak için zorlayıcı bir faktör olarak da düşünülebilir.

5. TÜRKİYE’DE GÖÇLERİN YÖNETİMİ

5.1. Göç yönetimi

Uluslararası göç, etkilediği tüm alanları kapsayan bilim dallarından yararlanan ve disiplinler arası özellik taşıyan bir araştırma alanıdır. Bu özelliği ile siyasal karar verme süreçlerinde bu araştırmaların sonuçları kullanılmaktadır. Bu sayede, göçün yönetimine ulusal ve uluslararası planda bilimsel katkı sağlanmış olmaktadır (Martin vd., 2006:1).

Öte taraftan, uluslararası göç yönetiminde sorunları çözmeye yönelik istenilen yapılanma tam anlamıyla gerçekleşmemiştir. Devletlerin hukuki düzenlemeler yapmaktan kaçınması ve uluslararası göç hareketlerinin büyük ölçüde ulusal kamu düzeni kapsamında ele alınması bunda etkili olmuştur. Bu kapsamda uluslararası göç yönetiminde devletlerin göçmenlerle ilgili konularda ortak hareket ederek yönetim anlayışını gerçekleştirmek yerine, faaliyetlerinde bağımsız hareket etmeleri ortak çözümleri zorlaştırmaktadır (Kara ve Kara, 2016:20). Oysa göç uygun bir şekilde düzenlendiğinde ve yönetildiğinde, potansiyel olarak verimliliği ve uluslararası ekonomik sistemin refahını artırabilir (O’Rourke ve Williamson, 1999; Hatton ve Williamson, 1999, 2005).

Göç, hem kaynak ülkeler (aile yapılarının kopması ya da insan sermayesinin kaybolması nedeniyle), hem de alıcı ülkeler (sosyal politika maliyetinin arttırılması ya da yerli ücretlerin düşürülmesi gibi) için

maliyet getirebilir. Bu maliyetlerin hem kaynak ülkelerinde hem de ev sahibi ülkelerde göz önüne alınması ve yeterli politikalarla mümkün olduğunca asgariye indirilmesi gerekir (Alonso, 2015:15).

1980’lerin başından itibaren göç için "*adil ve hakkaniyetli bir çerçeve*" gerekliliğinin altı çizilirken; 1990’larda *Küresel Yönetişim Komisyonu*, göçü yönetmek için yeni bir yaklaşım gereğini tartışmaya başlamıştır. Ayrıca "*uzun vadede, uluslararası göçe ilişkin mevcut kurumsal mimarinin gerekli revizyona tabi tutulması*" gerekliliği ortaya konulmuştur. Bununla birlikte, "*uluslararası göç konusunda resmi bir küresel yönetim sisteminin başlatılmasına ilişkin, yeni uluslararası yasal araçlar veya kurumların kurulmasını içeren bir görüş birliği*" bulunmamaktadır (Alonso, 2015:15).

Son zamanlarda devletlerin göç ve göçmen sorunlarına yaklaşımlarında değişiklikler ortaya çıkmaya başlamıştır. İnsan hakları anlayışında meydana gelen değişim çerçevesinde belli ortak ilkeler belirlenmiş; bilhassa sığınmacı ve mültecilerin haklarının genişletilmesi, yasal izinle istihdam edilen göçmenlerin buldukları ülkelerin yurttaşlarının haklarına yakın veya eşit haklara kavuşmuş olmaları, vatandaşlık yasalarında yapılan değişikliklerle göçmenlerin bu haklara daha kolay kavuşmalarına ilişkin siyasetin yaygınlaşması ve göçmen kabul eden ülkelerdeki göçmen gruplarının "*uyumuna*" ilişkin politikaların güncelleştirilmesi noktalarında adımlar atılmaya başlamıştır. Bütün bu gelişmelere rağmen, uluslararası göç yönetimi, hâlâ ilkesel ve kurumsal çözümlerden uzak bulunmaktadır (Martin vd., 2006:150)

Daha önceki bölümlerde açıklanan sosyo politik, ekonomik ve güvenlik ile ilgili etkiler göçün yönetilmesi gerekliliğinin bir göstergesidir. Bunun için ülkeler göç alanında politika üretme, yasal, kurumsal tedbirler alma ve düzenlemeler yapma sorunsalı ile karşı karşıyadır. Dönemsel olarak göçlerdeki artış, bazı ülkelerin bu politika veya tedbirleri gözden geçirmesine

ya da yeni düzenlemeler yapmalarına yol açmıştır.

Türkiye'deki durum ise II. Dünya Savaşı sonrasında, sınırlı sayıda sığınmacı ve mülteci hareketiyle yavaş da olsa göç hareketleri başlamış ve 1951 Mültecilerin Statüsüne İlişkin “Cenevre Sözleşmesi” imzalanmış, 1967 Protokolü ile de göçmenlerin sınıflandırılması gerçekleştirilmiştir⁴. Böylece Türkiye, Avrupa dışından gelen sığınmacılara mülteci statüsü vermeyeceğini resmileştirmiştir. Türkiye’de göç, göçmen konuları ve göç sorunları 1990 sonrasında Sovyetler Birliği’nin dağılma süreci ile yoğunlaşmıştır. Türk soylu göçmenlerin Türkiye’ye kitlesel gelişleri ile ilgili konular, yabancı göçmen akımları ile aynı kategoride değerlendirilmemiştir. Fakat günümüzde göç ve göçmen sorunları açısından önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Özellikle insan kaçakçılığı olmak üzere, sığınmacılar ve mülteciler, kaçak işçilik, transit göç ve yasal yabancı işçi istihdamı gibi konular, Türk siyasi gündemine daha sık girmeye başlamıştır. Bu bağlamda yeni politikaların hazırlanması gereksinimi ortaya çıkmıştır (İçduygu vd. 2014:14-159). Bu politikalar gerekli akademik destek alınarak, devlet kurumları ve sivil toplum katılımıyla oluşturulmalıdır. Varılmak istenen sonuçlara bu yöntemle ulaşılabileceği düşünülmektedir.

Türkiye’nin göç tarihi zamansal olarak üç aşamada değerlendirilmektedir. Birincisi; Osmanlı son dönemi ve Türkiye Cumhuriyeti ulus devlet kurulum süreci, ikincisi; Kuzey Batı Avrupa’ya emek göçü ve Türkiye’den giden farklı göç çeşitleri, üçüncüsü; 1990’lardan bu yana giderek artan Türkiye’ye gelen ve Türkiye’den geçmek üzere gelen iltica çeşitleridir (Goularas ve Sunata, 2015:16). Bu bağlamda Türkiye’nin göç dönemleri 1923-1950 yıllarını kapsayan ulus-devlet inşasının erken dönemi; 1950-1980 yılları

arasındaki ulus-devlet inşasının (ve korunmasının) ‘yerel’ ve ‘ulusal’ olarak yerleşik hale geldiği dönem ve 1980 yılından bu yana, ulus-devlet inşasının (ve korunmasının) ‘küresel’ olarak belirginleştiği aşamalardan oluşmaktadır (İçduygu vd., 2014:53). 2011 yılında başlayan Suriye iç savaşından kaçan Suriyeli göçmenlerin oluşturduğu dönem bazı yazarlarca dördüncü dönem olarak kabul edilmektedir (Güder, 2016:131). Bunda göçlerin kitlesel olarak gerçekleşmesi ve sosyo ekonomik açıdan çok güçlü etki potansiyeline sahip olması etkili olmuştur.

1923-1950 yılları arasındaki dönemde göç politikaları, ulus devlet kurma çabalarına yönelik milli kimlik ve aidiyet oluşturma yönündedir. Milli kimlik ve aidiyet oluşturma anlayışı çerçevesinde Türk soyu ve kültürünü taşıyan göçmenlerin ülkeye yerleştirilmesi amaçlanmıştır. Bu bağlamda; 1932 tarihli ve 2007 sayılı “Türkiye’deki Türk Vatandaşlarına Tahsis Edilen Sanat ve Hizmetler Hakkında Kanun⁵” ile bazı mesleklerin yalnız Türk vatandaşları tarafından yapılması; ayrıca 1934 tarihli ve 2510 sayılı *İskân Kanunu*⁶’nda Türkiye’ye göç etme hakkının sadece “Türk soyundan meskûn veya göçebe” kişilere verilmesi hüküm altına alınmıştır. *Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkındaki Kanun* (15 Mart 2003 tarihli Kanun No. 4817), *Türkiye’deki Türk Vatandaşlarına Tahsis Edilen Sanat ve Hizmetler Hakkındaki Kanun*’u geçersiz kılarak yabancı çalışanların Türkiye’de herhangi bir mesleğe sahip olmalarını mümkün kılmaktadır. Ayrıca çalışma izinlerinin işverenlere değil, kişisel olarak yabancılara verilmesi sağlanmış, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı çalışma iznini veren tek yetkili kurum olarak belirlenmiştir (İçduygu vd., 2014:241).

⁴ Böylece Asya ve Afrika ülkelerinden gelecek iltica talebinde bulunan yabancılar “sığınmacı”, Avrupa ve diğer ülkelerden gelenler “mülteci” statüsünde değerlendirilmektedir (Güleç, 2015:92).

⁵ Türkiye’deki Türk Vatandaşlarına Tahsis Edilen Sanat ve Hizmetler Hakkında Kanun, Kanun Numarası: 2007, Resmi Gazete: Tarih: 16.6.1932, Sayı: 2126.

⁶ İskân Kanunu, Kanun Numarası: 5543, Kanun Kabul Tarihi: 19.09.2006, Resmi Gazete Tarihi: 26.09.2006.

İskân Kanunu Birinci Bölüm madde 3 ve İkinci Bölüm madde 7 ile mevcut durumda Türkiye'ye kimin göç edebileceği, yerleşebileceği ve mülteci statüsü edinebileceğine dair maddeler yer almış ve mülteci/göçmen olarak başvuru yapanlar arasında Türk kültür ve ırkından olanlara öncelik tanınmıştır.

Ayrıca 30 Ocak 1923'te Yunanistan ile yapılan "*Türk ve Rum Nüfus Mübadelesine İlişkin Sözleşme ve Protokol*" ile Türkiye'de yerleşik olan Rum Ortodoks Türk uyruklular ve Yunanistan'da yerleşik Müslüman Yunan uyruklular dışındaki kişiler (İstanbul'da oturan Rumlar ve Batı Trakya'da oturan Türkler gibi) mübadeleye tabi tutulmuşlardır (Okutan, 2009: 227-228).

1950-80 yılları arasındaki ikinci dönem Türkiye'de ulus-devlet inşasının yerel olarak yerleşik bir boyut kazandığı aşamadır. Bu dönemde Türkiye'nin sanayileşme sürecine girmesiyle, kırdan kente bir göç hareketi başlamıştır. *Yugoslavya ve Bulgaristan*'dan Türkiye'ye Türk kökenli olanların göçü sürmüştür. Ayrıca 1960'lı yıllardan itibaren ilk defa Türkiye'den çalışma amacı ile batı ülkelerine yoğun bir göç başlamıştır (İçduygu, 2014: 53-58).

Türkiye'nin çekince koymak suretiyle 1961'de (359 sayılı kanunla) Cenevre Sözleşmesi'ni imzalaması, göç politikalarını şekillendiren önemli bir gelişmedir. Türkiye, NATO ve Cenevre Sözleşmeleri'ne dayanarak göç politikalarını yeniden oluşturmuştur (ORSAM, 2012: 15-16).

Kuruluşundan 1980'li yıllara kadar, göç alan ve göç veren ülke konumunda olan Türkiye, dünya konjonktüründe meydana gelen değişikliklerle birlikte 1980'li yıllardan itibaren transit ülke konumuna gelmiştir. Uluslararası göç hukuku literatüründe transit ülke, yasal ve yasadışı yollardan bir ülkeden başka bir ülkeye göç etmekte olan mültecilerin, çıkış ülkelerinden hedef ülkelere gitmek için sınırlarından geçtiği üçüncü ülkeye verilen addır (İçduygu ve Yüksek, 2012:443).

1980'lerin sonu 1990'ların ilk yarısından itibaren, küreselleşmenin etkisiyle ülkeye giriş ve çıkış yapanların çeşitlenmesi ile Türkiye'nin göç politikasında bazı önemli değişimler görülmüştür. 1980'li yıllarda başlayan ve devam eden çevre ülkelerdeki karışıklık ve sorunlar, sığınmacıları kitlesel halde Türkiye'ye yönlendirmiş, 1990'lı yıllarda ise küreselleşmenin hız kazanması ile ülkeler arasındaki geçişler eskiye oranla artmıştır. Artık Türkiye, sadece Türklerin göç ettiği bir ülke olmaktan çıkmış, Irak, Bulgaristan, Yugoslavya gibi ülkelerden kitlesel göç alan bir ülke konumuna gelmiştir. Türkiye'nin karşılaştığı göç türünün değişmesi ve Avrupa Birliği'ne üyelik süreci ile göçle ilgili politika ve kurumsal düzenlemeler de daha belirginleşmeye başlamıştır. Avrupa'da yapılan uluslararası göç değerlendirmelerinde, "*göç veren*", "*göç alan*" ve "*göç geçiş ülkesi*" tanımlamalarının her birini taşıması nedeniyle Türkiye, farklı bir konuma sahip olmuştur. Dolayısıyla Türkiye'nin uygulamış olduğu uluslararası göç ve sığınma rejimleri, Avrupa Birliği odaklı olarak gelişme kaydetmiştir (İçduygu vd. 2014: 300-301). Türkiye özellikle Avrupa Birliği uyum süreci çerçevesinde ulus üstü ve hükümetler arası örgütlerin işbirlikleri bağlamında göç politikaları ve uygulamaları geliştirmeye başlamıştır. Buna göre, Türkiye sığınma başvuruları, düzensiz göç, insan ve uyuşturucu kaçakçılığı ve bunların doğurduğu olumsuz sonuçlar ile başa çıkmak için çalışmalar yapmaya başlamıştır. Göç politikalarında özellikle *düzensiz göç, sığınma ve mülteci* hareketleri üzerine odaklanılmıştır (İçduygu vd. 2009: 1-4). 1990'lı yıllarda mülteci ve iltica konusunda ulusal hukuktaki eksiklikler daha net ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu kapsamda Türkiye'ye iltica eden ve başka bir ülkeye iltica etmek üzere Türkiye'den ikamet izni talep eden yabancılar ile toplu sığınma amacıyla gelen yabancılar ve nüfus hareketlerine uygulanacak usul ve esaslarla ilgili olarak 1994 yılında *Mülteci Yönetmeliği* (İltica Yönetmeliği) çıkarılmıştır (İçduygu ve Yüksek, 2012:453).

1990'lı yıllardan sonra oluşan yeni göç hareketlerinin yönü Avrupa ve diğer gelişmiş bölgelere kaymıştır. Fakat yine de Türkiye, Asya ve Afrika çıkışlı kaçak göçmenlerin transit geçiş yaptığı ve aynı zamanda da yabancı işgücünün belli sektörlerde yasal veya kayıt dışı istihdam edildiği bir ülke konumuna gelmiştir. Özellikle Filipinler, Bangladeş, Moldova, Romanya, Bulgaristan ve Karadeniz'in kuzeyindeki ülkelerle Asya'daki Türk Cumhuriyetleri'nden Türkiye'ye çalışmaya gelenlerin sayısı hızla artmıştır. Dolayısıyla Türkiye, göç hareketlerinden etkilenen bir coğrafyada bulunmanın olumsuz sonuçları ile karşı karşıya kalmıştır. Bu gelişmeler Türkiye'nin göç ile ilgili yeni yasal düzenlemeler yapmasını gerektirmiştir (İçduygu vd. 2014: 317).

“Reformlar dönemi” olarak adlandırılan 2000'li yıllarla birlikte göç ve iltica anlamında köklü değişimler yaşanmaya başlanmıştır. Bu dönemde Türkiye, hem transit ülke konumunu sürdürmüş hem de özellikle AB mevzuatına uygun bir şekilde göç politikalarını yönlendirmiştir (İçduygu ve Yüksek, 2012:453). 2004 yılında uluslararası göç rejimine katılım noktasında önemli bir adım olarak Uluslararası Göç Örgütü'ne üye olmuştur. Yasadışı göç ve insan ticaretinin önlenmesi konularında Türkiye ve Uluslararası Göç Örgütü arasında işbirlikleri yapılmıştır. 2000'li yıllardan itibaren Uluslararası Göç Örgütü'ne üyelik, Ulusal Eylem Planı'nın yürürlüğe girmesi ile iltica politikasının yenilenerek daha kapsamlı ve uzun vadeli olacak şekilde genişletilmesi, bir çok farklı devletle Geri Kabul Antlaşmaları imzalanması, Cenevre Sözleşmesi'nin coğrafi çekincesinin kaldırılması ve yasadışı göç ve göçmen kaçakçılığının önlenmesi için ulusal ve uluslararası önlemler alınması göç politikaları açısından çok önemli gelişmelerdir (Goularas ve Sunata, 2015:21).

Bilhassa 16 Aralık 2013'te AB ile imzalanan, 1 Ekim 2014'te TBMM'de onaylanarak yürürlüğe giren Geri Kabul Antlaşması (GKA), göç konusunda oldukça tartışmalı konuları içermektedir. GKA ile

AB'ne gelen düzensiz göçmenlerin geldikleri ülkelere geri gönderilmesi amaçlanmaktadır. Tartışmalı olan konu ise Türkiye'ye getirilecek göçmenlerin hepsinin kendi ülkelerine gönderilip gönderilmeyeceği ile ilgilidir. Türkiye'nin Suriye (2001), Yunanistan (2002), Kırgızistan (2003), Romanya (2004), Ukrayna (2005), Pakistan (2010), Nijerya (2011), Rusya (2011), Bosna- Hersek (2012), Yemen (2012), Moldova (2012), Belarus (2013), Karadağ (2013) ve Avrupa Birliği (2013) ile geri kabul antlaşması bulunmaktadır. Bunların dışındaki ülke vatandaşı göçmenler ülkelere gönderilemeyecektir (Güder, 2016:133-134).

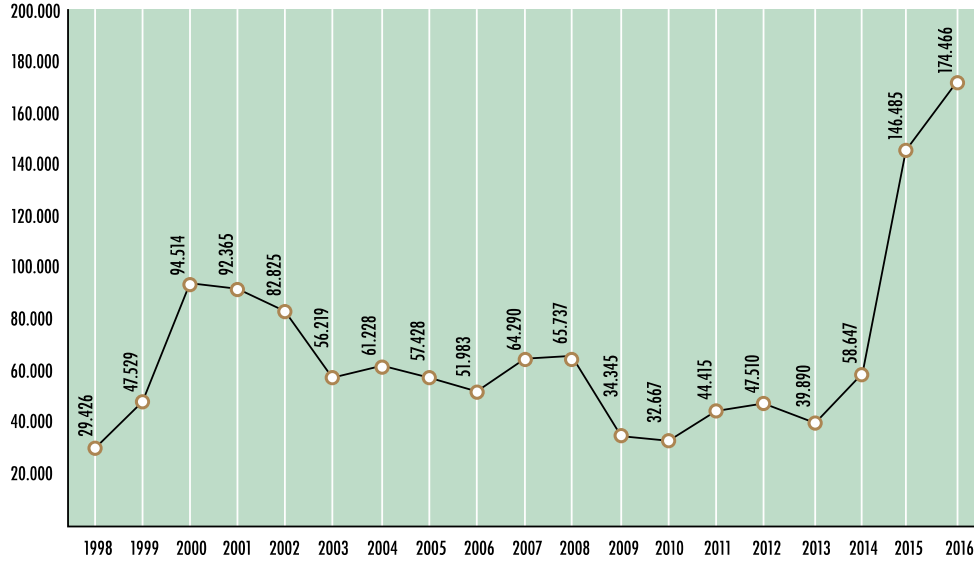
Bu kapsamda 2011 yılından bu yana etkili olan ve son dönemde artan Suriyeli göçmenlerin durumu önemlidir. Suriye iç savaşı hala devam ederken göçmenlerin ülkelere gönderilmeleri zor görünmektedir. Göç İdaresi Genel Müdürlüğü verilerine göre 2011 yılından günümüze Suriye'den gelen 3 milyon 551 bin 78 kişilik mülteci Türkiye'nin göç politikalarında etkili olmuştur. Düzensiz göç ile mücadele noktasında 2005-2014 yılları arasında yakalanan ortalama düzensiz göçmen sayısı yıllık 50 bin civarındayken, 2015 yılında bu rakam 146 bin 485, 2016 yılında ise 174 bin 466 olmuştur. 2017 yılında 10 bin 695 kişidir. 2010 yılından bu yana tutuklanan kaçak göçmen sayısı ise toplam 4 bin 856 kişidir. Bu bağlamda, 145 ülkeden 52 bin 75 kişiye giriş yasağı konulmuş, 99 ülkeden 4 bin 369 kişi sınır dışı edilmiştir. AFAD verilerine göre Türkiye'nin, Suriye krizinde mülteciler için kamu kurumları, sivil toplum kuruluşları ve halk tarafından yapılan toplam harcaması ise 25 milyar dolardır (<http://www.milliyet.com.tr/>). Mülteci kamplarında sığınmacıların, eğitim, sağlık, yiyecek, iletişim vb. ihtiyaçları devlet tarafından karşılanmaktadır.

Ayrıca sığınma talebinde bulunan kişiler, uydu kent olarak adlandırılan sığınma prosedürü süresince ikamet edecekleri bir şehre yönlendirilmektedir. İltica sistemlerinde “uydu kent” uygulaması,

aslında konunun dış politika ve iç politika arasında olduğunu göstermektedir (Kahya ve Sallan Gül, 2013).2011 yılına kadar Türkiye'de 27 tane uydu kent (Afyon, Ağrı, Aksaray, Amasya, Bilecik, Burdur, Çankırı, Çorum, Eskişehir, Hakkâri, Hatay, Isparta, İzmir, Karaman, Kastamonu, Kayseri,

Kırıkkale, Kırşehir, Konya, Kütahya, Nevşehir, Niğde, Silopi, Sivas, Tokat, Van ve Yozgat) varken 2013 yılı sonunda bu rakam 63'e çıkmıştır. Bu artışta 2011 yılında Suriye'deki iç savaştan kaçan sığınmacılar için uygulanan *açık kapı* politikası etkili olmuştur (Taştan, 2013).

Tablo 3: Yıllara Göre Türkiye'de Yakalanan Düzensiz Göçmen Sayısı



Kaynak: http://www.goc.gov.tr/icerik3/duzensiz-goc_363_378_4710.

Genel olarak bakıldığında 2015 yılında 1 milyonluk mültecinin ardından 2016'da 340 bin mülteci Avrupa kıtasına geçiş yapmıştır. Türkiye mülteci krizinin yönetimi konusunda henüz net bir politika belirleyememiştir. Türkiye'ye yönelen bu göç hareketleri çarpıcı şekilde göç yönetimi ve etkili kamu politikasının gerekliliğini ortaya koymuştur. Birleşmiş Milletler Mülteciler Yüksek Komiserliği ve Türkiye arasında yapılan bir mutabakat ile Türkiye sözleşme harici mülteci taleplerini, kendilerine başka bir ülke bulunana kadar geçici olarak kabul etmektedir. Geçici koruma statüsü ile Türkiye'de uluslararası koruma altına alınan göçmenlerin barınma, topluma entegrasyon, çalışma ve iâşe maliyetleri, Türkiye'nin göç politikaları üzerinde etkili olmaktadır(Güleç, 2015:96).

Türkiye'de göç yönetimi ile ilgili kurumsal yapıların, genellikle başkentte örgütlendiği

ve taşra teşkilatları aracılığıyla belirledikleri politika ve kararları uygulamaya geçirdikleri görülmektedir. 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu "*Göç İdaresi*", "*Göç Politikaları Kurulu*" gibi idari yapıların oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Kanun, etkin bir iltica sistemi kurmak ve yönetmek, mülteci haklarını uluslararası standartlara uydurmak amacıyla önemli konulara yer vermiştir. Kurul, İçişleri Bakanı'nın başkanlığında, Aile ve Sosyal Politikalar, Avrupa Birliği, Dışişleri, Çalışma ve Sosyal Güvenlik, Kültür ve Turizm, Maliye, Milli Eğitim, Sağlık, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme bakanlıkları müsteşarları ile Yurt Dışı Türkler ve Akraba Topluluklar Başkanlığı Başkanı ile Göç İdaresi Genel Müdürü'nden oluşmaktadır. Kurul; Türkiye'nin göç politika ve stratejilerini belirlemek, uygulamasını takip etmek, bu

alandaki program belgeleri ve uygulama belgelerini hazırlamak, kitlesel akımlar olması halinde uygulanacak yol ve yöntemleri belirlemek, insani amaçlarla Türkiye'ye toplu halde kabul edilen yabancıların ülkeye giriş ve ülkede kalış usullerini belirlemek gibi görevleri yerine getirmektedir (Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, Birinci ve Beşinci Kısım madde 47).

Merkezi düzeyde göç yönetimi alanında faaliyet yürüten diğer bir yapı yine aynı kanunun 103. maddesiyle İçişleri Bakanlığına bağlı olarak kurulmuş olan *Göç İdaresi Genel Müdürlüğü*'dür. Müdürlük göç konusundaki kamu politikasının yürütülmesi, işbirliklerin sağlanması, iş ve işlemlerin yapılmasından sorumludur. Bu amaçla 81 il, 148 ilçe ve yurtdışında teşkilatlanmıştır. Genel Müdürlük taşradaki yapılanmasını tamamlayarak 18 Mayıs 2015 tarihi itibarıyla bütün illerde görevleri Emniyet Genel Müdürlüğü'nden devralmıştır. Göç alanındaki, mevzuatın ve idari kapasitenin geliştirilmesi, politika ve stratejilerin belirlenmesi konularında çalışmalar yaparak, Bakanlar Kurulu'na belirlenen politika ve stratejilerin uygulanmasını izlemek ve koordine etmek gibi görevleri yerine getirmektedir (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2015).

Göç yönetimi konusunda çalışan diğer kurul ve komisyonlar "*Göç Danışma Kurulu*", "*Uluslararası Koruma Değerlendirme Komisyonu*" ve "*Düzensiz Göçle Mücadele Koordinasyon Komisyonu*", "*Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD)*"dır (Demirhan, Aslan, 2015:48-51).

Merkezi düzeyde göç yönetim yapılanmasının yanı sıra belediyeler başta olmak üzere yerel yönetimlerin ulusal göç yönetimindeki yeri tam olarak belli değildir. 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'nda yerel yönetimlerin göç yönetimi faaliyetlerinde hangi konumda bulunduğu, bu alandaki politikanın belirlenmesi ve uygulanmasındaki rolleri hakkında herhangi

bir düzenlemeye yer verilmemiştir. Kısmi düzeyde kanunun Göç İdaresinin görev ve yetkileri başlıklı 104. maddesinin ikinci fıkrasında; "*Genel Müdürlük, görevleriyle ilgili konularda kamu kurum ve kuruluşları, üniversiteler, yerel yönetimler, sivil toplum kuruluşları, özel sektör ve uluslararası kuruluşlarla iş birliği ve koordinasyonu sağlamakla yetkilidir.*" denilmektedir (http://www.goc.gov.tr/files/files/goc_kanun.pdf).

Ayrıca Türkiye'de düzensiz göçle mücadele kapsamında, coğrafi yapı ve stratejik konum doğrultusunda mevcut yapıda düzenlemeler gerçekleştirmek önemlidir. Bu çerçevede, Sahil Güvenlik Teşkilatı ile Jandarma Teşkilatı'nın İçişleri Bakanlığı'na bağlı olduğu göz önünde tutularak, kısa vadede sorunların giderilmesi için, 1. ve 3. Ordu Komutanlığı içinde İçişleri Bakanlığı'na bağlı bir "*danışma ve irtibat bürosu*" kurulması sınır yönetimi alanında koordinasyon ihtiyacını karşılayabilecektir. Dahası Büro sayesinde karşılıklı bilgi ve istihbarat paylaşımı sağlanabilecek, sınır birlikleri profesyonel hale getirilerek etkinliği artırılabilir (Akçadağ, 2012:48). Öte taraftan Türkiye'nin sınır güvenliği sorunu, Avrupa Birliği tarafından 2013 yılındaki İlerleme Raporu'nda dile getirilmiştir. Raporla Türkiye'de Sınır Güvenliği Kanunu'nun kabul edilerek uzman ve profesyonel bir sınır güvenliği birimi kurulması böylelikle entegre sınır yönetimi araçlarının düzenlenmesi vurgulanmıştır. Ayrıca sınır yönetimi alanında somut ilerlemeler yapılabilmesi bakımından Entegre Sınır Yönetimi Koordinasyon Kurulu'nun rolünün güçlendirilmesinin önemli olduğu belirtilmiştir (<http://www.bbc.com/turkce/haberler>).

İçişleri Bakanlığı Türkiye'de Suriye'den gelen göçmen ve mülteci olarak bulunan insan sayısının 3 milyon 551 bin 78 kişi olduğunu açıklamıştır. Ayrıca geçici koruma kapsamında kalan bütün Suriyelilerin detaylı verilerinin güncellenmesini amaçlayan doğrulama çalışması yapılarak "*Türkiye'deki bütün*

yabancılara ait verilerin toplandığı parmak izi destekli veri tabanı kurma çalışmaları” sürdürülmektedir. Türkiye'nin göçmen politikasında takip ettiği bazı ilkeler mevcuttur. Bunlar, gelen kişileri güvenli bölgelere gönderme, 2011 yılından bu yana, Suriyeli vatandaşlar için uygulanan açık kapı politikası, düzenli göçün özendirilmesi ve kolaylaştırılması, düzensiz göç ve insan ticareti ile en etkin şekilde mücadele edilmesidir (http://www.milliyet.com.tr/).

5.2. Göç Hukukuna İlişkin Düzenlemeler

Türkiye'nin göç yönetimi politikası, cumhuriyetin başından itibaren çıkarılan ulusal hukuksal metinler (yasalar, yönetmelikler, genelge, Bakanlar Kurulu Kararları, mahkeme kararları gibi), uluslararası kuruluşlar tarafından çıkarılan sözleşmeler ve AB Müktesebatına uyum kapsamında yapılan düzenlemelerle yürütülmüştür. Bunların yanı sıra ulusal programlar, ilerleme raporları, kalkınma programları, göç strateji belgesi, iltica strateji belgesi ile iltica ve göç eylem planı da bu politikanın şekillenmesinde etkili olmuştur (Demirhan, Aslan, 2015:43). Türkiye'de son yıllarda uluslararası göç yönetimi alanında insan hakları temelinde yeni bir bakış açısı geliştirmeye ve buna uygun hukuki düzenlemeler ortaya çıkmaya başlamıştır. Fakat mevcut düzenlemeler cumhuriyetin başından günümüze değişmeden gelmiştir. Bu düzenlemelerin AB üyelik sürecinde yeniden ele alınması, güncellenmesi ve yeni politikaya uyarlanması gerekmektedir. 2006 yılında değişen 1934 tarih ve 2510 sayılı *İskân Kanunu*, 1941 tarih ve 4104 sayılı *Muharip Yabancı Ordu Mensuplarından Türkiye'ye İltica Edenler Hakkında Kanun*, 1998'de değişen 1950 tarihli 5683 sayılı *Yabancıların Türkiye'de İkamet ve Seyahatleri Hakkında Kanun*, 1950 tarihli 5682 sayılı *Pasaport Kanunu* ve 1995 ile 2003'te iki kez değişikliğe uğrayan 1964 tarihli 403 sayılı *Vatandaşlık Kanunu* bunlardan bazılarıdır (BMMYK ve İçişleri Bakanlığı, 2005:7).

Türkiye'nin göç politikasına yön veren yönetmelik, genelge, yönerge, tebliğ ve Bakanlar Kurulu kararları gibi ikincil düzenlemeler de yapılmıştır. Bunlar; *Türkiye'ye İltica Eden veya Başka Bir Ülkeye İltica Etmek Üzere Türkiye'den İkamet İzni Talep Eden Münferit Yabancılar ile Topluca Sığınma Amacıyla Sınırlarımıza Gelen Yabancılar ve Olabilecek Nüfus Hareketlerine Uygulanacak Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik, Mülteci Misafirhaneleri Yönetmeliği, Doğrudan Yabancı Yatırımlarda Yabancı Uyruklu Personel İstihdamı Hakkında Yönetmelik, Türkiye'de Öğrenim Gören Yabancı Uyruklu Öğrencilere İlişkin Yönetmelik, Türkiye'de Oturan Yabancıların Nüfus Kayıtlarının Tutulması Hakkında Yönetmelik, Yabancıların Çalışma İzinleri Hakkında Kanunun Uygulama Yönetmeliği, Kabul, Barınma ve Geri Gönderme Merkezleri ile İlgili Yönetmelik, Doğrudan Yabancı Yatırımlar Kanunu Uygulama Yönetmeliği, Geçici Koruma Yönetmeliği*, 25/09/1968 tarihli ve 6/10733 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan *Mültecilerin Hukuki Statüsüne İlişkin 31 Ocak 1967 tarihli Protokol, Geri Kabul Antlaşmasıyla İlgili Başbakanlık Genelgesi, Sınır Kapılarında Verilen Vizelerle İlgili Bakanlar Kurulu Kararı*'dır (Göç İdaresi Genel Müdürlüğü, 2015).

Ayrıca 2016 yılının başında, Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun Uygulanmasına İlişkin Yönetmeliğin "Türk vatandaşlığının istisnai olarak kazanılması, başvuru için gerekli belgeler ve yapılacak işlemler" başlıklı 20. maddesinde değişiklik yapılmıştır. Resmi Gazete'nin 2016/9601⁷ sayısında yayımlanan Türk Vatandaşlığı Kanunu Uygulama

⁷ 12 Ocak 2017 tarihli Resmi Gazete Karar Sayısı: 2016/9601.Ekli "Türk Vatandaşlığı Kanunu'nun Uygulanmasına İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik'in yürürlüğe konulması; İçişleri Bakanlığının 6/12/2016 tarihli ve 3972 sayılı yazısı üzerine, 5901 sayılı Türk Vatandaşlığı Kanununun 46. maddesine göre, Bakanlar Kurulu'nca 12/12/2016 tarihinde kararlaştırılmıştır.

Yönetmeliği'nde değişiklik yapan yönetmeliğe göre, en az 3 milyon dolar tutarında mevduatı üç yıl tutma şartıyla Türkiye'de faaliyet gösteren bankalara yatırdığı belgelenebilir veya bu tutarda devlet borçlanma araçlarını üç yıl tutmak şartıyla satın aldığı tespit edilen yabancılara ve en az 2 milyon dolar tutarında sabit sermaye yatırımı yapan veya en az 1 milyon dolar tutarında taşınmazı üç yıl satılmaması şartıyla satın alan yabancı uyruklulara Türk vatandaşlığı verilebileceği karara bağlanmıştır. Değişiklikle, en az 100 kişilik istihdam oluşturduğu belgelenebilir yabancılara da Türk vatandaşlığı almaya hak kazanacağı hüküm altına alınmıştır.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Nüfus hareketleri, günümüzün sürükleyici güçlerinden olan teknolojik ilerlemeler ve küreselleşme ile birlikte hızlanmış ve bu süreçte göçlerin kontrol altına alınmasına yönelik önlemler beraberinde gelmiştir. İçinde bulunduğumuz dönem küresel düzeyde göçlerin yaygınlaştığı bir göç *yüzyılı* olarak adlandırılabilir. Küreselleşme sürecinin en gözle görülür belirtilerinden biri ülkeler arasındaki göç akımlarındaki artıştır. Giderek daha bütünleşmiş bir dünyada, mallar, hizmetler, fikirler ve sermayeye ek olarak, insanlar kendi topraklarını farklı sebeplerle terk ederek ulusal sınırları aşmaktadırlar. *Göç yüzyılı* olarak adlandırılan bu dönem küresel göç krizlerini yoğunlaştırmaktadır.

Türkiye göçten doğrudan veya dolaylı olarak etkilenmektedir. Cumhuriyetin başında ulus devlet inşası ve kurumsallaşmasına hizmet etmesi amacıyla bilinçli bir şekilde yararlanılan göç hareketleri, son yıllarda daha farklı bir boyut izlemektedir. Türkiye özellikle Avrupa ülkelerine geçmek isteyen düzensiz göç yollarından biri olarak Asya ve Afrika kökenli göç hareketleri ile Suriye ve Irak'ta meydana gelen iç savaş sonrası sığınmacılarla karşı karşıya kalmıştır. Bu gelişmeler sonrası, düzensiz göç yönetimi konusunda acil eylem planlarına ihtiyaç duyulmaktadır.

Göç açısından Türkiye dünyanın diğer ülkelerine kıyasla daha deneyimlidir. Osmanlı Döneminden itibaren Kırım, Kafkasya, Balkan coğrafyasından farklı sebeplerle göç hareketleri meydana gelmiştir. Bu doğrultuda göç yönetimi, göçmenlerin yerleşimi dâhil sosyal hayata intibak etmelerini içeren geniş kapsamlı bir süreç olarak ele alınmıştır. 2010 yılı sonrası Suriye ve Irak'ta yaşanan gelişmeler neticesinde yaşanan göç dalgası, göç yönetimine yönelik kurumsal yapılanma ihtiyacını doğurmuştur. Bu doğrultuda Göç İdaresi Genel Müdürlüğü kurulmuş ve alt yapısını tamamlamıştır. Ayrıca, Göç Politikaları Kurulu, Göç Danışma Kurulu, Uluslararası Koruma Değerlendirme Komisyonu, Düzensiz Göçle Mücadele Koordinasyon Kurulu ve Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı (AFAD) da merkezi düzeyde göçle ilgili oluşturulan kurumlardır. Oluşturulan kurumsal yapılar, Türkiye'nin göç yönetimi konusundaki sistematik çalışmalarını yansıtmaktadır.

Merkezi düzeyde göç yönetim yapılanmasına karşın, belediyeler başta olmak üzere yerel yönetimlerin ulusal göç yönetimindeki yeri tam olarak belli değildir. 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu'nda yerel yönetimlerin göç yönetimi faaliyetlerinde hangi konumda bulunduğu, bu alandaki politikanın belirlenmesi ve uygulanmasındaki rolleri hakkında herhangi bir düzenlemeye yer verilmemekle birlikte, kısmi düzeyde yetki verildiği görülmektedir. Oysa yerel yönetimler özellikle de belediyeler, göç yönetimi konusunda en aktif sorumluluk alması gereken birimlerdir. Belediyelerin göç ve göç yönetimine dair herhangi bir bütçeye sahip olmaması, bu konulardaki etkinliklerde ve çalışmalarda kendi bütçelerini kullanma zorunluluğu ile karşı karşıya kalmalarına neden olmuştur. Bu durum yerel yönetimler açısından ekstra maliyet getirmektedir.

Son yıllarda Türkiye'de uluslararası göç yönetimi alanında insan hakları temelinde yeni bir bakış açısı gelişmeye ve buna uygun hukuki düzenlemeler ortaya çıkmaya

başlamıştır. Bu doğrultuda mevcut düzenlemelerin AB üyelik süreci doğrultusunda revize edilmesi, güncellenmesi ve yeni politikalara uyarlanması gerekmektedir.

Daha uyumlu bir göç yönetimi/yönetişimi için genel bir çerçeve oluşturulması basit bir görev değildir. Bu kapsamda; öncelikle insan haklarının tanınmasına dayanan ve serbest uluslararası göçün yararı ile sınır ötesi hareketlerin tartışmalı dağılımı ve dış etkileri arasında bir denge kurulmasını amaçlayan uluslararası bir çerçeve oluşturulması gerekmektedir.

Ayrıca göçün düzenlenmesi, çoğunlukla büyük devletlerin etki alanı içerisinde kalmıştır. Ancak göç akımlarının ülkelerin kendi mekanizmaları aracılığıyla yönetilmesi zor gözükmektedir. Göç, küresel düzeyde işbirliği çözümleri gerektiren küresel bir olgudur. Bu çözümler bulunmazsa, göçün sağladığı gelişim potansiyelinden yararlanmak da mümkün değildir. Göçün geleceği için tutarlı ve adil bir vizyon geliştirilmesi ve göç akımlarının düzenli ve gerçekçi bir şekilde yönetilmesinin sağlanması gerekmektedir. Bunun için devletler arasında evrensel asgari standartlardan oluşan, bölgesel ve ikili düzeyde taahhütleri içeren problem çözme amaçlı ikili ve bölgesel etkileşim dinamiklerinin yaşama geçirilmesi gerekmektedir.

Hem genel olarak hem de bölgesel olarak etkileşim mekanizmaları güçlendirilmeye devam edilmelidir. İyi işleyen hükümetler arası ağ bağları, sürekli bilgi alışverişi, sorunları ele alan ve çözüme yönelik dinamiklerin oluşmasını gerekli kılmaktadır. Bu ağlar, daha resmi düzeyde uluslararası anlaşmalar yapılması için ortam oluşturabilir. Göç yönetimi için insan hareketliliğini planlama ve yönetmede devletler arasındaki işbirliğini kolaylaştırmak için biçimsel antlaşmaların yanı sıra biçimsel olmayan antlaşmalarla da uluslararası bir gündem oluşturulabilir.

Uluslararası göç yönetimi, uluslararası çözümlerin yeterince üretilmesi açısından güçlü gözükmemektedir. Göç akımları için

uluslararası düzeyde birçok kurum bulunmakla birlikte; örneğin, Uluslararası Göç Örgütü, ILO, UNHCR, Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Yüksek Komiserliği Ofisi, UNESCO, UNFPA ve Birleşmiş Milletler Uyuşturucu ve Suçla Mücadele Dairesi göçle ilgili alanlarda görev sahibi olmakla birlikte, birçok kurumun düzenleyici yetkileri bulunmamaktadır.

Bu kurumların tümü "uluslararası göç meselesine daha tutarlı, kapsamlı ve daha iyi koordine edilmiş yaklaşımların benimsenmesini" teşvik etmek amacıyla kurulan Küresel Göç Grubunun (eski Cenevre Göç Grubunun) bir parçasıdır. Bu çerçevede ulusal göç yönetim kurumları ve düzenlemeleri ile uluslararası göç yönetim mekanizmaları arasında uyum ve işbirliği sağlanmalıdır. Ulusal düzeyde yerel yönetimler, STK'lar göçü etkili yönetme konularında çalışmalıdır. Etkili bir sınır güvenlik yapılanması oluşturmak, izinsiz ve kaçak geçişlerin önüne geçebilmek için ulusal örgütlenmeler daha aktif çalışmalar üstlenmelidir.

Sonuç olarak, Türkiye'nin göç yönetim yapılanması merkezîyetçi bir özellik taşımaktadır. Oysa ki olması gereken toplumsal farklı aktör ve kurumların göç yönetim süreci içerisinde yer alması yönünde olmalıdır. Özellikle yerel yönetimler, STK'lar ve iş dünyası bu sürecin etkili aktörleri olarak yer almalıdır. Göçler aynı zamanda bir kriz yönetimi çerçevesinde ele alınmalıdır. Türkiye, göç yönetimi konusunda küresel işbirliğine daha aktif katılmalı, uluslar arası örgütlenmeler içerisinde yer almalıdır. Sınır güvenliği ve yönetimi konusunda yeni anlayışlara ve yapılanmalara ihtiyaç bulunmaktadır. Göçlerin sınırlarımızın ötesinde düzenlenebilmesi ve sınırlarımızın güvenliği acilen ele alınması gereken konular arasındadır. Bütün bu eksikliklere karşın Türkiye milyonlarca göçmene ev sahipliği yapmakta ve bu konuda Avrupa ülkelerinin tamamından daha başarılı sonuçlar elde etmektedir. Ülkemiz göçmenlerin topluma entegrasyonu, eğitimi, sağlık sorunlarının giderilmesi ve barınma konularında çok ciddi deneyimlere sahiptir.

KAYNAKÇA

1. ABACI, Zeynep D. (2009). Balkan Savaşlarına Kadar Kırım Ve Kafkasya'dan Yapılan Göçler, Osmanlı Devleti'nin Yaptığı Düzenlemelerin Kriz Yönetimi Açısından Değerlendirilmesi, Bursa.
2. ABADAN-UNAT, Nermin (1973) Türkiye'nin Dış Göç Akımı ve Sosyal Hareketlilik, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınevi.
3. AKYÜZ, Jülide (2008).Göç Yollarında; Kafkaslardan Anadolu'ya Göç Hareketleri, **BİLİG Dergisi**, YAZ / 2008, SAYI 46: 37-56.
4. AKSOY, Zeynep (2012).Uluslararası Göç Ve Kültürlerarası İletişim "International Migration And Intercultural Communication", **Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi The Journal of International Social Research**, Cilt: 5 Sayı: 20 Volume: 5 Issue: 20.
5. AKTÜRE, Sevgi, (1985). "Osmanlı Devleti'nde Taşra Kentlerindeki Değişimler" *Tanzimat'tan Cumhuriyet'e Türkiye Ansiklopedisi (4.c.)*, İstanbul: İletişim Yayınları,891-904.
6. ALONSO, José Antonio, (2015).Managing Labour Mobility: A Missing Pillar of Global Governance, **CDP Background Paper No. 26ST/ESA/2015/CDP/26**, June 2015.
7. ARI, Oğuz, (1960). *Bulgaristan'lı Göçmenlerin İntibakı, 1950-51'de Bursa'ya İstanbul'da İskân Edilenlerin İntibakı İle İlgili Sosyolojik Araştırma*, Ankara, Rekor Matbaası.
8. BAŞAK, Cengiz, (2011). Mülteciler, Sığınmacılar ve Yasadışı Göçmenler, İçişleri Bakanlığı Genel Yayın No:686, Ankara.
9. BERBER, Ferhat (2011). 19. Yüzyılda Kafkasya'dan Anadolu'ya Yapılan Göçler, **Karadeniz Araştırmaları**, Güz, Sayı, 31, 17-49.
10. BOBBIO, N. (1995) *The Age of Rights*, Cambridge: Polity Press.
11. BRUBAKER, W. R. (ed.) (1989).*Immigration and the Politics of Citizenship in Europe and America*, Lanham MD: University Press of America.
12. BURGERS, J. ve Engbersen, G. (1996). 'Globalisation, Migration and Undocumented Immigrants', *New Community*22(4):619-35.
13. CASTLES, S. ve Miller, M.J. (1993).*The Age of Migration: International Population Movements in the Modern World*, New York: Guilford Press.
14. CONNER, W. (1986). 'The Impact Of Homelands Upon Diasporas', in G.Sheffer (ed.) *Modern Diasporas in International Politics*, London: Croom Helm, pp. 16-46.
15. COHEN, R. (1997).*Global Diasporas: An Introduction*, London: UCL Press.
16. ÇAPA, Mesut, (1990). "Yunanistan'dan Gelen Göçmenlerin İskânı", Atatürk Yolu, A.Ü. Türk İnkılâp Tarihi Enstitüsü Dergisi, Mayıs, Sayı 5, Cilt, 2, s. 49-69.
17. ÇAVUŞOĞLU, Halim (2007). "Yugoslavya-Makedonya" Topraklarından Türkiye'ye Göçler ve Nedenleri, **Bilig Dergisi** Bahar / 2007, sayı 41: 123-154, Ahmet Yesevi Üniversitesi.
18. ÇİÇEKLİ, B. (2009).*Uluslararası Hukukta Mülteciler ve Sığınmacılar*, Seçkin Yayınları, Ankara.
19. DE TAPIA, Stephane (2003). "New Patterns of Irregular Migration in Europe", Seminar Report 12 and 13 November 2002, Council of Europe, Strasbourg, s. 16-17.
20. DEMİRHAN, Yılmaz ve ASLAN, Seyfettin (2015). Türkiye'nin Sınır Ötesi Göç Politikaları ve Yönetimi,

- Birey ve Toplum Dergisi**, Bahar 2015, Cilt 5, Sayı 9.
21. DEMİRTAŞ, M. (2009). Kırım Savaşı ve 93 Harbi Sürecinde Osmanlı Memleketine Gelen Göçmenlerin Sevk ve İskânları, A.Ü. Türkiyat Araştırmaları Enstitüsü, TAED 41, S.215-238.
 22. ENDER, S. (1986).“Refah Toplumunda “Getto” ve Türkler”, Teknografik Matbaacılık, İstanbul,s.9.
 23. EREN, Ahmet, (1966). Türkiye’de Göç ve Göçmen Meseleleri Tanzimat Devri İlk Kurulan Göçmen Komisyonu, Çıkarılan Tüzükler, Nurgök Matbaası, İstanbul.
 24. FREEMAN, G. P. (1986). “Migration And The Political Economy Of The Welfare State”, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 485 (May): 51–63.
 25. FUTO, Peter, ve Michael Jandl, eds. (2004). *Yearbook on Illegal Immigration, Human Smuggling, and Trafficking in Central and Eastern Europe*, Vienna.
 26. GERAY, Cevat, (1962). Türkiye’den ve Türkiye’ye Göçler ve Göçmenlerin İskânı, Ankara.
 27. GIDDENS, A. (2010). “Göçmenlerin Emek Piyasası Üzerindeki Etkisi”, *Sosyoloji Başlangıç Okumaları*, Ed. Anthony Giddens, Ankara: Say Yayınları, 522-527.
 28. GRAHAM, David T. ve Nana K. Poku (2000). *Migration, Globalisation and Human Security*, Taylor & Francis e-Library.
 29. GOSS, J. ve Linqvist, B. (1995). “Conceptualizing International Labour Migration: A Structural Perspective”, *International Migration Review*29(2):317–51.
 30. GOULARAS, Gökçe Bayındır ve SUNATA Ulaş (2015) Türk Dış Politikasında Göç Ve Mülteci Rejimi, *Hacettepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Kültürel Çalışmalar Dergisi* 2015, 2(1): 12-40 ISSN: 2148-970X. DOI: <https://doi.org/10.17572/mj2015.1.1240>
 31. GOULD, W.T.S. (1994). Population Movements And The Changing World Order: An Introduction, in W.T.S. Gould and A.M.Findlay (eds) *Population Migration and the Changing World Order*, Chichester: Wiley, pp. 3–14.
 32. GÜLEÇ, Cansu (2015). Avrupa Birliği’nin Göç Politikaları Ve Türkiye’ye Yansımaları, *Tesam Akademi Dergisi –Turkish Journal of TESAM Academy Temmuz - July 2015. 2 (2). 81 – 100.*
 33. GÜDER, Mustafa, (2016). Türkiye’deki Dış Göç Olgusuna Sosyo Ekonomik Bir Yaklaşım ve Avrupa Birliği ile Geri Kabul Antlaşması’nın Olası Etkileri, *Sosyo Ekonomi*, Vol 24 (30), 129-137.
 34. HANDOLL, J. (1994). *Free Movement of Persons in the EU*, Colorado Springs: John Wiley.
 35. HUGO, G.J. (1995). “Illegal International Migration In Asia”, in R. Cohen (ed.) *Cambridge Survey of World Migration*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 397–402.
 36. İÇDUYGU ve SİRKEÇİ, İ. (1998). “Cumhuriyet Dönemi Türkiye’inde Göç Hareketleri”, 75 Yılda Köylerden Kentlere, Oya Baydar (der.), Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul.
 37. İÇDUYGU, Ahmet, ERDER, Sema, GENÇKAYA ve Ömer Faruk (2014). Türkiye’nin Uluslararası Göç Politikaları, 1923-2023: Ulus-devlet Oluşumundan Ulus-Ötesi Dönüşümlere, Koç Üniversitesi Göç Araştırmalar Merkezi, OCAK, 2014, İSTANBUL.
 38. İÇDUYGU, Ahmet, SERT, Deniz ve A. Biriz KARAÇAY (2009).

- Türkiye'ye Yönelen Göç ve Sığınma Hareketleri ve Politikaları Üzerine Brifing*, Koç Üniversitesi Göç Araştırmaları Programı No: 1.
39. İÇDUYGU, Ahmet ve SERT, Deniz (2015). "The Changing Waves of Migration from the Balkans to Turkey: A Historical Account", in **Migration in the Southern Balkans**, ed. H. Vermeulen et al., IMISCOE Research Series. Springer Open, pp. 85-104.
40. İÇDUYGU, Ahmet, Yüksek, D. (2012). Rethinking Transit Migration in Turkey: Reality and Re-Presentation in the Creation of a Migratory Phenomenon, *Population, Space and Place*, 18, 441-456.
41. İPEK, Nedim (1994). Rumeli'den Anadolu'ya Türk Göçleri, Türk Tarih Kurumu Yayınları, Ankara.
42. International Migration Organization. (2013). Göç Terimleri Sözlüğü. Editörler: Richard Perruchoud ve Jillyanne Redpath-Cross, 2. Baskı, IOM Yayınları, No: 31.
43. İNALCIK, Halil, GÖYÖNC, Nejat, LOWRY ve Heath W. (Ed.) (1980). Osmanlı Araştırmaları 1, İstanbul.
44. KABAKUŞAK, Damla (2014). "Küresel Göç Yönetişimi Çerçevesinde Türkiye'de Göç Olgusunun Kurumsallaşması", Quo Vadis: Sosyal Bilimler – Artvin Çoruh Üniversitesi Hopa Uluslararası Sosyal Bilimler Konferansı, Artvin.
45. KAHYA, Ö, ve Sallan Gül, S. (2013). Bir Uydu Kent Örneği Olarak Isparta'dan Sığınmacılık Sorununun Görünümleri, *Uluslararası Katılımlı VII. Sosyoloji Kongresi, Yeni Toplumsal Yapılanmalar: Geçişler, Kesişmeler, Sapmalar Bildiri Kitabı II*, Editör: Muammer Tuna, 02-05 Ekim 2013, Muğla, ss.141- 158.
46. KARA, Mustafa, Kara, Canan ve Öykü Dönmez (2016). Türkiye'de Göç Yönetişimi: Kurumsal Yapı Ve İşbirliği, gkd.comu.edu.tr/images/form/dosya/dosya_190949.pdf.
47. KARPAT, Kemal H. (1978). "Ottoman Population Records and The Census of 1881/82-1893", *International Journal of Middle East Studies*, C. 9, Sayı 3, Ekim.
48. KATSELI, T. Louka ve Others (2006). *Effects Of Migration On Sending Countries: What Do We Know?* Paris: OECD Development Centre Working Paper No:250.
49. KAYGALAK, Sevilay, (2009). Kentin Mültecileri Neoliberalizm Koşullarında Zorunlu Göç ve Kentleşme, Ankara, Dipnot Yayınları.
50. KİRİŞCİ, Kemal, (1996). "Refugees of Turkish Origin: "Coerced Immigrants" to Turkey Since 1945", *International Migration*, Volume 34, Issue 3, Julypp. 385-412.
51. KİRİŞCİ, Kemal, (1999). Türkiye'ye Yönelik Göç Hareketlerinin Değerlendirilmesi, Bilanço 1923-1938, C.1, Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul.
52. KIRIMLI, Hakan (2015). "Kırım'dan Türkiye'ye Kırım Tatar Göçleri", *Yeni Türkiye: Kafkaslar Özel Sayısı - IV*, Sayı 74, Temmuz-Aralık, s. 523-530.
53. LACZKO, Frank ve A. Rudolf (2013). "Introduction", *World Migration Report 2013*, (Ed. Frank Laczko and Gervais Appave), Switzerland: International Organization for Migration Press.
54. LEITNER, H. (1995). 'International Migration and The Politics of Admission and Exclusion in Postwar Europe', *Political Geography* 14(3):259-78.
55. MARTIN, P.L. (1997). 'The Impacts Of Immigration On Receiving Countries', in E.M. Uçarer and D.J.Puchala (eds) *Immigration into Western Societies: Problems and Policies*, London: Pinter, pp. 18-27.

56. MARTIN, P. Ve Widgren, J. (1996). "International Migration: A Global Challenge", *Population Studies* 51, 1:1-18.
57. MARTIN, P. L. (1991). *The Unfinished Story: Turkish Labor Migration to Western Europe, with Special Reference to the Federal Republic of Germany*. ILO. Geneva.
58. MARTIN, P., ABELLA, M. ve KUPTSCH C. (2006), *Managing Labor Migration in the Twenty-first Century*, Yale University Press New Haven and London.
59. MANOLO, Abella, Martin, Philip ve Midgley, Elizabeth (2004). "Best Practices to Manage Migration: The Philippines." *International Migration Review* 38, no. 4, 1544-1564.
60. MCNEILL, William H. (1984). Human Migration in Historical Perspective, *Population and Development Review*, Vol. 10, No. 1, 1-18.
61. MEYER, J., Boli, J., Thomas, G. M. And Ramirez, F. O. (1997). 'World Society And The Nation State', *American Journal of Sociology*, 103: 144-81.
62. NUSSBAUM, Martha (2000). *Women and Human Development: The Capabilities Approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
63. OKUTAN, M. Çağatay (2009). *Tek Parti Döneminde Azınlık Politikaları*, İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
64. ORSAM, (2012). "Küresel Göç ve Avrupa Birliği ile Türkiye'nin Göç Politikalarının Gelişimi", Rapor No:22, 2012.
65. ÖNER, A.Ş. (2012). Çabalar Sonuç Verecek Mi? Avrupa Birliği'nin Ortak bir Göç ve Sığınma Politikası Oluşturma Girişimleri. *Küreselleşme Çağında Göç: Kavramlar, Tartışmalar* (ss.539-561).
66. ÖNER, A.Ş. (2012). Göç Çalışmalarında Temel Kavramlar. *Küreselleşme Çağında Göç: Kavramlar, Tartışmalar* (ss.13-27). İstanbul: İletişim.
67. ÖNGÖR, Ş. (1980). *Coğrafya Terimleri Sözlüğü*, Ankara: Türk Dil Kurumu Yayınları, <http://tdkterim.gov.tr/>, E.T.:16.02.2017.
68. PARFIT, M. (1998). "Human Migration", *National Geographic* 4:6-35.
69. ROGERS, A., (1990) 'Requiem for the Net Migrant', *Geographical Analysis*, 22/4, 283-300.
70. RAVENSTEIN, E.G., (1889). 'The Laws of Migration', *Journal of the Royal Statistical Society*, 52/2, pp. 241-305.
71. SANDIKLI, A. ve Kaya, E. (2013). Barış Kavramına Yönelik Teorik Yaklaşımlar ve Küresel Yönetişim. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*. 12(23): 59-79.
72. SLAUGHTER, Anne Marie (2004). *A New Global Order*, Princeton, Princeton University Press.
73. SMITH, D. M. ve Blanc, M. (1995). 'Some Comparative Aspects Of Ethnicity And Citizenship In The European Union', in M. Martiniello (ed.) *Migration, Citizenship and Ethno-national Identities in the European Union*, Aldershot: Avebury, 70-92.
74. SOYSAL, Y. (1994). *Limits of Citizenship*, Chicago IL: University of Chicago Press.
75. STRAUBHAAR, Thomas (2003). "Why do We need a General Agreement On Movements of People (GAMP)?" in Ghosh, Bimal (ed.) (2003): *Managing Migration. Time for a new International Regime?*, Oxford, Oxford University Press

76. TAŞKIN, D. (2014).“ Uluslararası Göç Sorunu Perspektifinde Türkiye”, Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi, s.177.
77. TAŞTAN, N. (2013). Suriye’den Gelen Sığınmacılar Bakımından Türkiye’de Durum. Erişim: <http://www.tr.boell.org/web/110-1570.html> 12 Nisan 2014.
78. TEITELBAUM, Michael S.,ve Philip L. Martin. (2003). “Is Turkey Ready for Europe?” *ForeignAffairs*82, No 3, 97–111.
79. TORPEY, John. 1999. *The Invention of the Passport: Surveillance, Citizenship, and the State*. Cambridge.
80. TÜRK DİL KURUMU Türkçe Sözlük, Ankara 2005.
81. U.N. Population Division. 2002. International Migration Report 2002. ST/ESA/SER.A/220.
82. ÜNVER, Can (2010). "Türkiye'nin Göç Siyasetinin Temel İlkelerine İlişkin Yeni Yaklaşımlar", TÜRKSAM Uluslararası İlişkiler ve Stratejik Analizler Merkezi, Mayıs.
83. WIDGREN, J. (1987). ‘International Migration: New Challenges to Europe’, *Migration News* 2:3–35.
84. WOOD, W.B. (1994). ‘Crossing The Line: Geopolitics Of International Migration’, in G.J. Demko and W.B. Wood (eds) *Reordering the World: Geopolitical Perspectives on the Twenty-First Century*, Boulder, CO: Westview Press, pp. 191–205.
85. WEINER, M. (1993) “Security, Stability And International Migration”, in M. Weiner (ed.) *International Migration and Security*, Boulder, CO: Westview Press, pp. 1–35.
86. Yabancılar Ve Uluslararası Koruma Kanunu, T.C. İçişleri Bakanlığı, Göç İdaresi Genel Müdürlüğü Yayınları, Yayın No: 3, Aralık 2013 Kanun.
87. YILMAZ, A. “Uluslararası Göç: Çeşitleri, Nedenleri ve Etkileri”, *Turkish Studies*, Cilt 9, Sayı 2, 2014,s.1686.
88. YILDIRIM M. Ş. ve ALTINIŞIK, Ç. (2002). *Mülteci Haklarının Korunması*, Ankara Barosu Yayınları, Ankara.
89. ZAHNISER, Steven. (1999). *Mexican Migration to the United States: The Role of Migration Networks and Human Capital Accumulation*. New York.
90. http://www.bbc.com/turkce/haberler/2015/07/150723_turkiye_sinir_guvenligi_10_soru (E.T. 14.05.2017)
91. <http://www.goc.gov.tr/files/> (E.T. 10.05.2017)
92. <http://www.milliyet.com.tr/> (E.T. 14.05.2017)

YENİ BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE SİSTEMİNE YÖNELİK KAMUOYU ALGISI VE MEMNUNİYET DÜZEYİ: ALANYA ÖRNEĞİ

THE PUBLIC OPINION ON THE METROPOLITAN LAW AND THE LEVEL OF SATISFACTION AMONG LOCAL RESIDENTS: A CASE STUDY IN ALANYA

Yaşar Yiğit KAÇMAZ*, Adem ER**

* T.C. Alanya Belediyesi Akademik Araştırmalar Merkezi Sorumlusu, yykacmaz@hotmail.com,
https://orcid.org/0000-0001-8775-7003

** T.C. Alanya Belediyesi Başkan Yardımcısı, ademer07@gmail.com, https://orcid.org/0000-0002-7248-2833

ÖZ

Bu araştırma, 2012 yılında yürürlüğe giren ve 2014 yılında fiili olarak uygulanmaya başlayan 6360 sayılı kanun ile ilgili yerel halkın görüşlerinin belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonucunda yerel halkın konu ile görüşlerinin “büyükşehir belediye hizmetleri”, “ilçe belediye hizmetleri”, “yasadan haberdar olma”, “yasanın amacı ve etkisi”, “yasanın demokratikliği” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” başlıkları altında toplandığı belirlenmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcıların Büyükşehir Belediyesinin hizmetleri geçmişe göre yeterli etkinlikte sunmadığı, İlçe Belediyesinin ise nötr duruma yakın bir düzeyde etkin sunduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: *Belediyecilik, Alanya, Büyükşehir Yasası*

Jel Kodu: *H70*

ABSTRACT

This study was conducted to determine the local public opinion in regard to "the law on the establishment of fourteen provinces metropolitan municipalities and twenty seven districts and the amendment of resolutions in some laws and statutory provisions" which became valid in 2012 and came into effect in 2014. The results revealed that the opinions of local residents have been factored under "metropolitan municipality services", "district municipality services", "awareness of the law", "objective and effect of the law", "democratization of the law" and "awareness of law enforcement" headings. According to the findings, the participants have the opinion that the metropolitan municipality does not offer sufficient services compared to the past, and the distinct municipality is effective at a level close to neutral.

Keywords: *Municipal work, Alanya, Metropolitan Law*

Jel Code: *H70*

1. GİRİŞ

18. yüzyıl itibari ile başlayan sanayileşme süreci daha önce tarım kökenli şehirleşmelerin yaşandığı bölgelerden sanayileşmenin yaşandığı bölgelere göçlere, bahsi geçen göçler ise sanayileşmenin

yaşandığı bölgelerde şehirleşme hareketlerinin yaşanmasına neden olmuştur (Ünsal, 2007:5-9; Bekdemir vd., 2014:280; Belli ve Aydın, 2016:1699). Sanayileşme, modernleşme ve kapitalist yönetim

anlayışının etkisiyle bahsi geçen bölgelerde şehir yapıları karmaşık, kamu hizmetlerinin sunumu ve koordinasyonu zor bir hale gelmiştir. Bahsi geçen şartlar bu bölgelerde yerel yönetimler anlamında yeni yasal düzenlemelerin ve yeni yönetim modellerinin ortaya çıkmasını zorunlu hale getirmiştir (Altan ve Karaca, 2016:554).

Şehirleşme hareketleri ve yerel yönetimler ile ilgili yasal düzenlemeler arasında doğrusal bir ilişki vardır. Şehirleşme hareketlerinin artmasına paralel olarak özellikle belediyeçilik konusunda yasal düzenlemelerin de sıklığı artmaktadır. Şehirleşme alanında görülen hızlı, çarpık ve sağlıksız hareketlenmeler bu alanların yönetimini bir hayli zorlaştırmıştır. Şehirleşme alanında yaşanan bu hareketlenmeler yasal düzenlemelerin hem sıklığının hem de içeriğinin değişmesine neden olmuştur (Adıgüzel, 2012:153-154).

Türkiye’de şehir alanlarının yönetimine ilişkin ilk yasal düzenlemeler 1930 yılında çıkartılmış olan 1580 sayılı Belediye Yasası ile ortaya çıkmıştır. 1950’liler itibari ile Türkiye’de şehirleşme hareketleri görülmeye başlamıştır. Buna karşın, konu ile ilgili mevcut yasal düzenlemelere 1980’ler itibari ile gidilmiş olup 1984 yılında 3030 sayılı Büyükşehir Belediyesi Yasası yürürlüğe girmiştir. Bu yasa ile Büyükşehir Belediyelerin kurulmasına başlanmış olmakla birlikte mevcut yasa 2004 yılında yürürlüğe giren 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Yasası ile geliştirilmiştir. Bu yasa ile büyükşehir belediyesi olma koşulları zorlaştırılrsa da yaşanan hızlı şehirleşme hareketleri orta ölçekli belediyelerin büyükşehir belediyesi olma hayallerini canlı tutmuştur. 2005 yılında yürürlüğe giren 5393 sayılı Belediye Kanunu ile tüm belediyelere ilişkin düzenlemelere gidilmiştir. 6360 sayılı yeni büyükşehir belediyesi düzenlemesi ile büyükşehir belediye sisteminde düzenlemelere gidilmiş olup yeterli nüfusa sahip olmayan belediyelerin büyükşehir belediyesi olması kolaylaştırılmıştır. Bununla birlikte, 6360 kanunda yer alan illerde büyükşehir belediyeler kurulmuş, illerde il özel yönetimleri kaldırılmış, belde

belediyeleri ve köyler kapatılarak mahalleye dönüştürülmüş, böylece Türkiye’nin yerel yönetim dizgesinde ikili bir yapı ortaya çıkmıştır (Adıgüzel, 2012:154; Atmaca, 2013:169; Adıgüzel, 2014:55; Çetin, 2015:248; Altan ve Karaca, 2016:558). 6360 sayılı kanun ile Türkiye’de il özel idarelerin %36’sı, yasa öncesi mevcut belediyelerin %53’ü ve yasa öncesi mevcut köylerin %47’si kaldırılmış veya kapatılmıştır (Güler, 2012:1).

6360 sayılı kanunun yürürlüğe girmesinin üzerinden 5 yıldan fazla süre geçmesine karşın yerel yönetimler alanında kanuna ilişkin tartışmalar hala devam etmektedir. Bu tartışmalara katkı anlamında bu çalışmada 6360 sayılı kanun ile ilgili yerel halkın algısı ve memnuniyet düzeylerinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

2. 6360 SAYILI KANUN ÖNCESİ BELEDİYEÇİLİK

Türkiye’de belediyeçilik sistemi yaklaşık 150 yıllık bir geçmişe sahip olup, Osmanlı döneminden Cumhuriyet’e miras kalan bir sistemdir. Osmanlı döneminden miras kalan belediyeçilik anlayışı Tazminat dönemine kadar kurumsal olmayan bir yapıda yürütülmüş olup, Tazminat Fermanının ardından ilk belediyeçilik modeli İstanbul Şehremaneti ile oluşturulmuştur. Bahsi geçen belediyeçilik modeli Batılı belediyeçilik modellerine ortaya çıkış nedenleri sebebiyle benzer olmamakla birlikte, batılı belediyeçilik anlayışı Beyoğlu ve Galata’da Altıncı Daire-i Belediye adı ile kurulan belediyede görülmüştür. Daha sonraki süreçte Vilayet Nizamnamesiyle taşrada da belediye örgütleri kurulmaya başlanmıştır (Altan, 2009:294; İzci ve Turan, 2013:122-123). 1876 yılında yürürlüğe giren Kanun-i Esasi ve sonrasında yasalaşan Dersaadet Belediye Kanunu ve Vilayetler Belediye Kanunu ile Osmanlı döneminde belediyeçilik örgütlerine yönelik önemli gelişmeler yaşanmıştır (Altan, 2009:299).

Osmanlı döneminin ardından Cumhuriyet dönemine gelindiğinde belediyeçilik

alanında karşımıza çıkan ilk kanun 1930 yılında yürürlüğe giren 1580 sayılı Belediye Kanunudur. Kanun incelendiğinde belediyeler hakkında geniş kapsamlı düzenlemelere gidildiği görülmektedir. Fakat 1960 sonları itibari ile büyük şehirlerde yaşanan şehirleşme hareketleri bu bölgelerde nüfusun artmasına ve mevcut kanunun yetersiz kalmasına neden olmuştur (Altan ve Karaca, 2016:557). Yaşanan bu gelişmeler 1960'lar sonrasında büyükşehir belediye yönetimlerinin kurulmasına yönelik bir dizi çalışmalara ve mevzuat düzenlemelerine gidilmiştir (Altan ve Karaca, 2016:557). Daha sonraki süreçte 1960'larda Marmara Bölge Planlama Örgütü'nün sürdürdüğü Doğu Marmara Bölgesi Ön Plan'ında büyükşehir belediye yönetimlerinin kurulmasına yönelik ilk adımlar atılmıştır (Ünal, 1985:50-51'den akt. Tekel, 2002:48). 1960'larda yaşanan bu gelişmelere karşın 1961 yılında yürürlüğe giren yeni Anayasa'da sadece belediyelerin ve köylerin kurulması öngörülmüş olup büyükşehir belediye yöntemlerine ilişkin bir mevzuata yer verilmemiştir (Altan ve Karaca, 2016:557). 1961 Anayasası sonrasında büyükşehir belediye yönetim anlayışına yönelik tartışmalar 1980'lere kadar devam etmiştir (Arıkboğa, 2013:52; Belli ve Aydın, 2016:1699). Bu süreçte, 1960'ların ortaların ortaları itibari ile başta İstanbul olmak üzere büyük şehirlerin sorunlarının nasıl çözüleceği konusu hem akademik hem de hükümetlerin gündemine girmeye başlamıştır. Tartışmaların İstanbul'da yoğunlaşmasının nedeni o dönemde de İstanbul'a bağlı birçok ilçe oluşu ve bu ilçelerden bazılarının merkezden uzak olmasıdır. Bu parçalı yapı gerek imar gerekse alt yapı hizmetleri açısından yönetimleri yeni arayışlara itmiştir. Bahsi geçen dönemde büyük şehirlerin sorunlarına yönelik çeşitli çözüm girişimleri söz konusudur. Büyük şehirlerde yaşanan sorunların çözülmesi amacı ile özellikle 1970'lerde sonuca ulaşmayan çeşitli girişimler olsa da bu girişimlerin sorunların çözümünde başarısız olduğu görülmektedir (Arıkboğa, 2013:52).

12 Eylül 1980'de yaşanan askeri darbe birçok alanda olduğu gibi belediyeçilik yönetim anlayışında da köklü değişimlere neden olmuştur. Darbe sonrası yönetimi devralan Milli Güvenlik Konseyi 11 Aralık 1980 tarihli 34 no'lu kararı ile büyük şehirlerde büyükşehir belediyelerin kurulması için ilk adımı atmıştır. Bahsi geçen kararda büyük şehirlerin etrafında yer alan belediyelere hizmet götürülmesinde ve kontrolün sağlanmasında sorunların yaşandığı bu bağlamda bu durumda olan belediyelerin Sıkıyönetim Komutanlıklarının koordinesinde büyük şehirlerin büyükşehir belediyelerine bağlanacağı belirtilmiştir. Büyük şehirlerde büyükşehir belediyelerin kurulması ile ilişki kurulabilecek bir diğer hukuksal metin ise 8 Aralık 1981 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan 2561 sayılı "büyük şehirlerin yakın çevresindeki yerleşim yerlerinin ana belediyelere bağlanmaları hakkında kanun" metnidir. Kanun incelendiğinde kanunun 1980'de alınan 34 no'lu kararın kanunlaştırılmış ve geliştirilmiş hali olduğu görülmektedir. Bu kanunun temel özelliği ana belediye olabilmek için 300.000 nüfusa sahip olmasını gerektiğini belirtmesidir (Çolak vd., 2017:5)

12 Eylül sonrası yürürlüğe giren 1982 Anayasası büyükşehir belediye yönetim anlayışının Türkiye'de uygulanması açısından milat olarak kabul edilebilir. Anayasanın 127. Maddesinde "büyük yerleşim merkezleri için özel yönetim biçimleri getirilebilir" ibaresi yer almaktadır. Bu ibarenin büyükşehir belediyelerin kurulmasının önünü açtığı söylenebilir (Arıkboğa, 2012:4; Karasu, 2013:3; Belli ve Aydın, 2016:1700). 1982 Anayasasının kabulü ve 1983 yılında yönetimin sivilere bırakılması sonucunda büyükşehir belediyelerin kurulmasına yönelik adımlar atılmaya başlanmıştır. Anavatan Partisinin tek başına iktidara gelmesi sonrası büyükşehir belediye kavramının ilk kez yer aldığı kanun 18 Ocak 1984 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan 2972 sayılı "mahalli idareler ve mahalle muhtarlıkları ve ihtiyar heyetleri seçimi hakkında kanun" metnidir. Bu

kanunda henüz büyükşehir belediyelerin kurulmamasına karşın büyükşehir belediyelerin seçim çevrelerine ilişkin maddeler yer almaktadır (Çolak vd., 2017:5).

Büyükşehir belediye kavramının ayrıntılı şekilde ele alındığı ilk hukuksal metin 8 Mart 1984 tarihli Resmi Gazetede yer alan 195 sayılı “büyükşehir belediye yönetimi hakkında kanun hükmünde kararname” metnidir (Çolak vd. 2017:5). Bu kararnameden yaklaşık üç ay sonra yürürlüğe giren 3030 sayılı “büyükşehir belediyelerin yönetimi hakkında kanun hükmünde kararnamenin değiştirilerek kabulü hakkında kanun” ile Türkiye’de büyükşehir belediyeleri kurulmaya başlanmıştır (Arıkboğa, 2012:4; Genç, 2014:2; Muratoğlu, 2016:60; Çolak vd., 2017:2). Türkiye’de uygulanmaya başlayan bu belediye yönetim modeli ile iki kademeli belediye yönetim anlayışına geçilmiştir. Bu yönetim modeline göre üst kademede büyükşehir belediyeler hizmet vermekte olup, alt kademede ise ilçe belediyeleri görev yapmaktadır. Kanun kapsamında yetki ve kaynak bölüşümü yasal anlamda gerçekleştirilmektedir (Arıkboğa, 2012:4; Çolak vd., 2017:6). Kanun kapsamında ilk olarak İstanbul, Ankara ve İzmir’de büyükşehir belediyeler kurulmuş olup, 1984-2004 yılları arasında Türkiye’de 16 büyükşehir belediyesi kurulmuştur (Arıkboğa, 2012:4; Altan ve Karaca, 2016:558; Ayyıldız vd., 2016:281).

3030 sayılı kanun ile kurulan büyükşehir belediyelerinde uygulamada birçok mali ve yönetsel sorunlar nedeniyle birçok değişikliğe gidilmiştir (Belli ve Aydın, 2016:1700). 2004 yılında yürürlüğe giren 5216 sayılı “büyükşehir belediye kanunu”, 2005 yılında yürürlüğe giren 5390 sayılı “büyükşehir belediyesi kanununda değişiklik yapılmasına dair kanun” ve 2008 yılında yürürlüğe giren 5747 sayılı “büyükşehir belediyesi sınırları içerisinde ilçe kurulması ve bazı kanunlarda değişiklik yapılması hakkında kanun” ile büyükşehir belediyeçilik yönetimi anlamında önemli değişikliklere gidilmiştir (Altan ve Karaca, 2016:558; Belli ve Aydın, 2016:1700).

Özellikle 5216 sayılı kanunun büyükşehir belediye yönetim anlayışına büyük etki ettiği görülmektedir. 1580 sayılı belediye kanununda hiçbir ayırım gözetmeksizin tüm iller eşit sayılırken 5216 sayılı kanun ile birlikte büyükşehir belediye sınırları ve görev alanları genişletilmiştir (Ayyıldız vd., 2016:281). Bununla birlikte 2005 yılında yürürlüğe giren 5393 sayılı “belediye kanunu” ile bütün belediye yönetimlerine ilişkin mevzuat düzenlenmiştir (Atmaca, 2013:169).

3. 6360 SAYILI KANUN SONRASI BELEDİYEÇİLİK

2012 yılında yürürlüğe giren 6360 sayılı kanun ile büyükşehir belediyeçilik yönetim anlayışı tamamen değişmiş ve yeniden tanımlanmıştır. Bahsi geçen kanunlar ile birlikte Türkiye’de büyükşehir belediye sayısı 16’dan 30’a yükselmiştir (Atmaca, 2013:169; Çetin, 2015:248; Altan ve Karaca, 2016:558).

6360 sayılı ve 6447 sayılı kanunlar sonrası büyükşehir belediyelerin sınırları il mülki sınırlarına genişletilmiş olup görev, yetki ve sorumlulukları artırılmıştır (Genç, 2014:4; Altan ve Karaca, 2016:560). Bahsi geçen kanunlar ile birlikte, yerel yönetimlerin idari yapılanmalarında, mali kaynakların paylaşımında, siyasal coğrafyada, yerel hizmetlerin sunumunda ve imar ve planlama düzeni gibi alanlarda köklü değişimler yaşanmıştır (Çetin, 2015:248). Yürürlüğe giren bu kanunlar ile il sınırları içerisinde iki kademeli belediyeçilik yönetim anlayışı daha kapsamlı şekilde uygulanmaya başlanmıştır. Uygulanan iki kademeli belediye örgütlenmesinde aynı sınırlar içerisinde birçok ilçe belediyesi mevcuttur. Tüzel kişiliğe sahip bu belediyelerin tamamının sınırlarını kapsayan ve ilçe belediyeleri gibi tüzel kişiliğe sahip büyükşehir belediyeleri hizmet sunumunda ve ilçe belediyeleri tarafından gerçekleştirilen bazı hizmetlerin koordinasyonunda ve denetiminde aktif rol almaya başlamıştır (Alıcı, 2012:39). Bununla birlikte, 6360 sayılı kanun ile birlikte büyükşehir belediyelerin bulunduğu

illerde köyler, belde belediyeleri ile il özel idareleri kapatılmıştır (Genç, 2014:4; Arslaner ve Yavan, 2016:284). Bunun sonucunda büyükşehir belediyelerin ve ilçe belediyelerin yerel kamusal hizmet sunumları artmıştır. Bu artış belediyelere ait vergi, harç, ücret gelirleri ile genel bütçe vergi gelirlerinde elde edilen gelirlerde artışa neden olmuştur (Arslaner ve Yavan, 2016:284).

Bahsi geçen kanunlara yönelik çeşitli görüşler mevcuttur. Bu görüşlerin çeşitli olmasının nedeni verimlilik, etkinlik ve temsil kavramlarıdır (Belli ve Aydın, 2016:1701). Atmaca'ya (2013:169) göre büyükşehir belediyelerine ilişkin çıkartılan bu kanunlarda belediyelerde nüfus yoğunluğu ve yüz ölçümü, etkin bir kamu hizmeti, demokratik katılım seviyesi yüksek ve kültürel anlamda gelişmiş en uygun büyüklüğün sağlanması hedeflenmektedir. Biricikoğlu ve Duyar'a (2015:372) göre ise 6360 sayılı kanun, belirli bir coğrafi alanda çok sayıda belediye biriminin bulunması durumunda planlama ve koordinasyonun sağlanamayacağı, bu durumda hizmetlerde kalitenin düşmesine ve kaynak israfına neden olacağı gerekçesine dayanmaktadır. Yeni büyükşehir belediye modeline ilişkin kanunun çıkartılmasını öneren Adalet ve Kalkınma Partisi tarafından yeni büyükşehir belediye modeli ile hizmet siyasetinin, dolayısıyla çağdaş belediyeçilik anlayışının gerekliliği olan ve en yüksek verimlilikle, hızlı ve kaliteli hizmet bütünlüğünün sağlanmasının hedeflendiği ifade edilmektedir (AK Parti Genel Merkezi Yerel Yönetimler Başkanlığı, 2012:9). Kanunları savunan görüşlerin yanı sıra kanunu eleştiren olumsuz görüşler de mevcuttur. Kanunlara ilişkin olumsuz eleştiriler kanunlar taslak halinde iken başlamış olup, yürürlüğe girdikten sonra da devam etmiştir. Kanunları eleştirenler muhalefet parti temsilcileri ve bazı akademisyenlerdir. Eleştiriyi gerçekleştiren bu kesim yürürlüğe giren bu kanunların Anayasa ve birçok uluslararası sözleşmeye aykırılık teşkil ettiği, hizmette halka yakınlık boyutunun zedelendiği, idari ve mali özerkliğin sarsıldığı, yerel demokrasiye

aykırı olduğu, ölçek ekonomileri kriterlerine yönelik uyumsuzlukların yaşandığı ve adı geçen kanunların yerel seçim sonuçlarını etkilemek amacı ile çıkartıldığı görüşündedir (Altan ve Karaca, 2016:560; Çolak vd. 2017:2,11-12).

4. 6360 SAYILI KANUN SONRASI BELEDİYEÇİLİK ALGISI

6360 sayılı kanun sonrası belediyeçilik algısının belirlenmesine yönelik çalışmalar incelendiğinde literatürde çok fazla çalışmanın olmadığı görülmektedir. Konu hakkında gerçekleştirilen çalışmaların kısıtlı olmasının nedeninin kanunun yeni olmasından kaynaklandığı söylenebilir. 6360 sayılı kanun sonrası belediyeçilik algısına yönelik gerçekleştirilen çalışmalar aşağıda yer almaktadır.

Çukurçayır ve arkadaşlarının (2014) Denizli ili Merkezefendi ilçesine bağlanan üç köyde gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında 6360 sayılı kanun kapsamında mahalleye dönüşen köylerde oluşabilecek sosyoekonomik ve psikolojik değişimler belirlenmeye çalışılmıştır. Nitel araştırma yöntemi ile gerçekleştirilen çalışma kapsamında 46 kişi ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcıların genel olarak köy statüsünde kalmak istedikleri ve mahalleli olmak istemedikleri belirlenmiştir. Bahsi geçen yerleşim yerlerinde konu ile ilgili belirsizliğin ve tedirginliğin yaşandığı tespit edilmiştir.

Koç (2014) Kahramanmaraş ilinde gerçekleştirmiş olduğu çalışmada yerel yönetim birimlerinde görev almış temsilcilerin 6360 sayılı kanuna yönelik algı, bilinç ve bilgi düzeyini belirlemeye çalışmıştır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı çalışma kapsamında 34 temsilci ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde, katılımcıların çoğu bahsi geçen kanun sonrası büyükşehir belediye statüsüne geçen Kahramanmaraş Belediyesinde bütçe artışı, nitelikli istihdam, planlama bütünlüğü ve yatırım artışı sağlanacağı, bu durumun hizmet

hızını ve kalitesini arttıracığı beklentisini dile getirmiştir.

Özaslan ve arkadaşlarının (2014) Muğla ili Bodrum ilçesine bağlı mahalleye dönüştürülen Gümüşlük beldesinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmada 6360 sayılı kanun sonrası belde belediyesinin kapatılmasını nasıl algıladıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Nicel araştırma yöntemi ile gerçekleştirilen çalışma kapsamında 409 bireye anket ölçeği ile uygulama gerçekleştirilmiştir. Uygulama 6360 sayılı kanun kapsamında belde belediyesi kapatılmadan önce gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcıların kanun uygulamaya geçtikten sonra bir muhtar tarafından yönetileceklerini ve Bodrum Belediyesine bağlanacaklarını bildikleri tespit edilmiştir. Katılımcılar kanun ile gerçekleştirilmek istenilen kapatma uygulamasının kendilerine sorulması gerektiği ve kapatılmayı doğru bulmadıkları görüşündedir. Ayrıca, katılımcıların çoğunluğu mevcut belde belediyesinin verimli çalıştığını kabul etmiş ve belediye kapatıldıktan sonra hizmet sunumunda sorunların yaşanacağını düşündükleri tespit edilmiştir.

Biricikoğlu ve Duyar (2015) Sakarya ilinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında 6360 sayılı kanunun il genelinde etkin ve verimli hizmet sunumuna etkisi belirlenmeye çalışılmıştır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı çalışmada 8 belediye daire başkanı ile mülakat gerçekleştirilmiştir. Araştırma bulguları incelendiğinde katılımcıların bahsi geçen kanuna yönelik bakış açılarının olumlu olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte, kanununa bakış açısının ve kanunun etkin ve verimli hizmet sunumuna etkisinin olumlu algılanması ile birlikte kanunun bir takım sorunları olduğu katılımcılar tarafından belirtilmiştir. Bu sorunların eskiden kalma alışkanlıkların devam ettirilmeye çalışılmasından kaynaklandığı ifade edilmektedir.

Sezik (2015) Malatya ilinde gerçekleştirmiş olduğu çalışmada 6360 sayılı kanun ile

gündeme gelen belediyelerin bütünleşme sürecini tüm boyutları ile incelemeye çalışmıştır. Nitel ve nicel araştırma yöntemlerinin kullanıldığı çalışma kapsamında 34 belediye başkanına yarı yapılandırılmış mülakat ve grup görüşmeleri teknikleri ile 81 mahalle muhtarına ise anket tekniği ile uygulama gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde, muhtarların büyükşehir belediyesinin 6360 sayılı kanun sonrası sunmuş olduğu hizmetlerden itfaiye hizmeti dışında kalanlardan memnun olmadığı ve büyükşehir belediyesinin hizmet sunumu konusunda yetersiz kaldığı görüşünde olduğu tespit edilmiştir.

Altan ve Karaca (2016) Samsun ilinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında belediye yöneticilerinin 6360 sayılı kanuna yönelik söylemlere ilişkin algılarını tespit etmeye çalışmışlardır. Çalışma kapsamında 6360 sayılı kanun sonrasında hangi sorunların ortadan kalktığı ve ortaya çıkan yeni sorunların neler olduğu tespit edilerek çözüm önerileri getirilmesi amaçlanmıştır. Nicel araştırma yönteminin uygulandığı ve anket ölçeği ile değerlendirme yapılan çalışmada 2013 yılının ikinci yarısında 510 yöneticiye ulaşılmıştır. Elde edilen bulgular incelendiğinde uygulanan ölçeğe ilişkin önermelerin “denetime uygunluk”, “yerel yönetimlerin idari yapısına etkisi”, “ulusal yapıya etkisi” ve “yerel yönetimlere etkisi” olarak isimlendirilen dört grupta toplandığı görülmektedir. Elde edilen faktörlere ilişkin yargılar incelendiğinde ise 6360 sayılı kanunun büyükşehir belediyecilik ile ilgili olarak birçok yeniliğe ve gelişmeye imkan sağladığı bununla birlikte kanunun birçok olumsuzluğa ve soruna neden olabileceği tespit edilmiştir.

Belli ve Aydın (2016) Kahramanmaraş ili Onikişubat ilçesi Önsen mahallesinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında belde belediyelerin kapatılması sonucunda halkın temsiline ilişkin yeni sorunların çıkıp çıkmadığını tespit etmeye çalışmışlardır. Nicel araştırma yönteminin uygulandığı ve anket ölçeği kullanılarak değerlendirme gerçekleştirilen çalışmada 353 kişiye ulaşılmıştır. Araştırma bulguları

incelendiğinde uygulamaya katılanların görüşünün 6360 sayılı kanun sonrası ilçe belediye tarafından verilen hizmetin belde belediyesinin vermiş olduğu hizmete göre daha iyi olduğu yönündedir. Bununla birlikte, ilçe ve belde belediye arasında yaşanan değişimin temsil sorunsalı anlamında çok büyük bir değişime neden olmadığı belirlenmiştir.

Daşçı (2016) Balıkesir ilinde gerçekleştirmiş olduğu çalışmada 6360 sayılı kanunun il kapsamında kamu hizmetlerinin sunumuna olan etkilerinin incelenmesini, kanundan sonra hizmetlerde etkinlik ve verimlilik konularında yaşanan değişimlerin belirlenmesini, kanunla yeni getirilen düzenlemelerin uygunluğunu, yerindeliğini ve benimsenmesi konularının araştırılmasını amaçlamıştır. Nicel araştırma yönteminin uygulandığı ve anket ölçeği ile gerçekleştirilen çalışmada Balıkesir ilinde görev yapan 55 belediye üst düzey yöneticisine ulaşılmıştır. Bulgular incelendiğinde, katılımcıların çoğunu belediye sınırlarının il sınırlarına kadar genişletilmiş olmasına ve hizmet maliyetlerinin azalacağı konusunda düzenlemelere olumlu gözle bakmaktadır. Bununla birlikte, katılımcıların çoğu yeni sistemle birlikte hizmetlerin daha hızlı verildiği ve verimliliğin arttığı görüşündedir.

Göküş ve Alptürker (2016) Mersin ili Silifke ilçesine bağlı, köyden mahalleye dönüştürülen mahallelerin muhtarları ile gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında 6360 sayılı kanuna yönelik muhtarları algılarını ve kanun sonrası hizmetlerin etkin bir şekilde sunulup sunulmadığını belirlemeye çalışmışlardır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı ve yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi ile katılımcılar ile görüşmeler gerçekleştirilen çalışmada Ağustos-Ekim 2015 döneminde 36 muhtar ile görüşülmüştür. Bulgular incelendiğinde muhtarların bir kısmının 6360 sayılı kanun nedeni ile yaşanan değişimden memnun oldukları, bir kısmının ise olmadıkları saptanmıştır. Özellikle memnuniyetsizlik yaşayan katılımcıların köy yönetimi iken belirli bir gelire,

personale, bina ve teçhizata sahip olan köy muhtarları olduğu belirlenmiştir. Muhtarların belediyelerden sağlanan hizmetin etkinliğine yönelik algıları incelendiğinde ise muhtarların genel olarak belediyelerin sunduğu hizmetleri etkin bulmadıkları saptanmıştır.

Saatci (2016) İzmir ili Ödemiş ilçesine mahalle olarak bağlanan dokuz belde belediyesinin şimdiki muhtarları üzerinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmada 6360 sayılı kanunun belde belediyeler ve köyler üzerinden kırsal alanlar üzerinde ne gibi değişikliklere neden olduğu belirlenmeye çalışılmıştır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı çalışma kapsamında dokuz mahalle muhtarı ile mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Bulgular

incelendiğinde, katılımcılar kanun kapsamında belde belediyelerin kapatılması ve köylerin tüzel kişiliklerinin kaldırılması sonucunda bu coğrafyalarda yaşayan insanların temsil gücünün zayıfladığı görüşündedir. Mahalle muhtarlarının tüzel kişiliğe ve bütçeye sahip olmayışı karşılaşılan sorunlara ilk elden ve zamanında çözüm bulanamamasına neden olmaktadır.

Genç ve Korkın (2017) Aydın ili Sultanhisar ilçesine mahalle olarak bağlanan Atça beldesinde gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında Atça beldesinde yaşayan bireylerin Atça Belediyesinin kapatılmasına, hizmet sunumuna, katılıma, mali yapıya ilişkin algıları belirlenmeye çalışılmıştır. Nicel araştırma yönteminin uygulandığı çalışmada Mart-Nisan 2016 döneminde 367 bireye anket uygulaması gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcıların, belde belediyelerin kapatılma kararının yerel halka bırakılması gerektiği ve çoğunluğunun mevcut belde belediyesinin kapatılmasına olumsuz baktığı belirlenmiştir. Bununla birlikte, katılımcılar kapatılan belde belediyesinin daha verimli ve etkili çalıştığı, mevcut durumda ise verimliliğin ve etkinliğin düştüğü görüşündedir.

Hergüner (2017) Trabzon ilinde kapatılan 5 belde belediyesinde gerçekleştirmiş olduğu

çalışmasında 6360 sayılı yasa ile oluşan değişimlere yönelik belde belediyelerde yaşayanların algılarını belirlemeye çalışmıştır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı çalışma kapsamında 80 katılımcı ile yarı yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde katılımcılar yeni sistemi yerelde demokrasiyi olumsuz etkileyecek bir unsur olarak görmektedir. Yeni sistem sonrasında hizmetlerin büyük ölçekli belediyeler tarafından veriliyor olması nedeni ile katılımcılar bahsi geçen belediyelerin yerel sorunları eksiksiz bilmesi ve çözüm getirmesi konusuna kuşku ile baktıkları belirlenmiştir.

Yalnızoğlu (2017) Sakarya ili Kocaali ilçesinde gerçekleştirmiş olduğu çalışmada Sakarya Büyükşehir Belediyesi'nin hizmet sınırının genişlemesiyle birlikte ortaya çıkan değişikliklerin, etkinlik-verimlilik, hizmette yerellik ilkesi, mali yapı ve kırsal alan açısından etkilerini belirlemeye çalışmıştır. Nitel araştırma yönteminin uygulandığı çalışma kapsamında beş belediye yöneticisine ve belediye sınırlarında yer alan en uzak on mahalle muhtarına yarı yapılandırılmış mülakat yöntemi ile uygulama gerçekleştirilmiştir. Bulgular incelendiğinde, Sakarya Büyükşehir Belediyesinin sunmuş olduğu hizmetlerin Kocaali Belediyesinin sunmuş olduğu hizmetlere nazaran daha etkin ve verimli olduğu belirlenmiştir.

5. ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ

Bu araştırma, 2012 yılında yürürlüğe giren ve 2014 yılında fiili olarak uygulanmaya başlayan 6360 sayılı “on dört ilde büyükşehir belediyesi ve yirmi yedi ilçe kurulması ile bazı kanun ve kanun hükmünde kararnamelerde değişiklik yapılmasına dair kanun” ile ilgili yerel halkın görüşlerinin belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilmiştir. Konu ile ilgili literatür incelendiğinde konu ile ilgili bir takım ampirik çalışmaların gerçekleştirildiği fakat Alanya bölgesinde bu tür çalışmanın gerçekleştirilmediği saptanmıştır. Konunun

daha önce Alanya bölgesinde incelenmemesi ve ayrıca yasanın uygulama öncesi bilinirliğinin belirlenmesi ve uygulama sonrası uygulamanın ne derecede başarılı olduğunun tespiti bakımından önem arz etmektedir.

Araştırma evrenini Antalya ili Alanya ilçesinde yaşayan yerel halk oluşturmaktadır. Evren olarak Alanya'nın seçilmesinin nedeni 6360 sayılı kanun sonrasında 16 belde belediyesine ve il özel idaresine ait yetkilerin Alanya Belediyesi ve Antalya Büyükşehir Belediyesine devredilmesidir. Alanya sayı bakımından bahsi geçen devrin en yüksek oranda yaşadığı ilçelerin başında gelmektedir. Araştırma kapsamında, nicel araştırma yöntemi kullanılmış olup olasılığa dayalı olmayan örnekleme çeşitlerinden kolayda örnekleme yöntemi ile anket ölçeği uygulanmıştır (Altunışık vd., 2010: 139-140).

Uygulanan anket ölçeği incelendiğinde iki ana bölümden oluşmuştur. İlk bölümde katılımcıların demografik durumlarının belirlenmesi amacı ile 5 soru yer almaktadır. Ölçeğin ikinci bölümünde ise katılımcıların kanuna ilişkin görüşlerinin belirlenmesi amacı ile ilgili 35 önerme ve kanun sonrası değişen belediyeçilik modeline ilişkin memnuniyetlerini belirlemek amacı ile ilgili 1 bağımsız önerme yer almaktadır. Ölçekte yer alan önermeler konu ile ilgili literatürde yer alan çeşitli çalışmalardan oluşturulmuştur (Sezik, 2015; Altan ve Karaca 2015; Belli ve Aydın, 2016; Daşçı, 2016; Genç ve Korkın, 2017; Hergüner, 2017).

Oluşturulan ölçekte yer alan önermeler 5'li Likert tipi (Kesinlikle katılmıyorum=1, katılmıyorum=2, ne katılıyorum ne katılmıyorum=3, katılıyorum=4 ve kesinlikle katılıyorum=5) ölçek kullanılarak hazırlanmıştır. Uygulanan ölçeğin aralık genişliği, dizi genişliği grup sayısı formülü kullanılarak hesaplanmıştır (Tekin, 1996). Aralık genişliği katsayısı, ölçme sonuçları dizisindeki en büyük değer ile en küçük değer arasındaki farkın grup sayısına bölünmesiyle belirlenmektedir. Bu

durumda ölçeğin aralık genişliği katsayısı $[(5-1)/5]=0,80$ olarak hesaplanmıştır. Sonuçların değerlendirilmesinde baz alınan aritmetik ortalama aralıkları; “1,00-1,80=Kesinlikle Katılmıyorum”, “1,81-2,60=Katılmıyorum”, “2,61-3,40=Kararsızım”, “3,41-4,20=Katılıyorum”, “4.21-5,00=Kesinlikle Katılıyorum” şeklindedir. Ölçeğin oluşturulmasının ardından Ocak 2018 tarihinde uygulamaya geçilmiş olup anketörler aracılığı ile uygulama gerçekleştirilmiştir. Uygulama sonucunda 840 kişiye anket uygulanmıştır. Uygulamanın yeterliliği incelendiğinde ilk olarak Alanya'nın nüfusunun 294.558 olduğu tespit edilmiştir (ALTSO, 2017). Bu rakam evreni oluşturmaktadır. Evren büyüklüğünün 100.000 ve üzeri olduğu durumlarda 384 katılımcıya uygulama gerçekleştirilmesinin yeterli olduğu belirtilmektedir (Sekeran, 1992:253). Bu bağlamda elde edilen anket sayısı örneklemin evreni temsil edebileceğini göstermektedir.

5.1.Araştırma Sorusu ve Araştırma Hipotezleri

Araştırmanın temel sorusu ve araştırma hipotezleri şunlardır:

Soru 1: 6360 sayılı kanun ile ilgili yerel halkın görüşlerini oluşturan faktörler nelerdir?

H₁: Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında cinsiyete göre anlamlı bir farklılık vardır.

H₂: Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında yaşa göre anlamlı bir farklılık vardır.

H₃: Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında eğitim durumlarına göre anlamlı bir farklılık vardır.

H₄: Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında yaşadıkları mahalleye göre anlamlı bir farklılık vardır.

H₅: Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında mesleklerine göre anlamlı bir farklılık vardır.

5.2.Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde uygulama sonrası elde edilen verilere uygulanan analizler sonrasında ortaya çıkan bulgulara yer verilmiştir. Tablo 1'de demografik dağılımlara ilişkin bulgular yer almaktadır. Katılımcıların cinsiyetlerine göre dağılımı incelendiğinde erkek katılımcıların sayısının kadın katılımcı sayısına göre iki katından fazla olduğu belirlenmiştir. Katılımcıların yaş gruplarına göre dağılımları incelendiğinde yaş gruplarına göre dağılımların neredeyse birbirine yakın olduğu bununla birlikte 18-25 yaş grubuna ait katılımcıların sayısının diğer gruplara göre nispeten düşük olduğu saptanmıştır. Katılımcıların eğitim durumlarına ilişkin gruplar incelendiğinde ise yığılmanın ilköğretim ve lise gruplarında olduğu görülmektedir. Yaşadıkları mahalleler düzeyinde katılımcıların durumu incelendiğinde en yüksek katılım gösteren grubun batı mahallelerinde yaşayanlar olduğu, en az katılımı ise doğu mahallelerinde yaşayanların oluşturduğu belirlenmiştir. Son olarak katılımcıların meslek grupları incelendiğinde ise esnaflık yapanlar dışında meslek gruplarına ait katılımcıların dağılımlarının birbirine yakın dağılım gösterdiği bununla birlikte esnaf grubuna ait katılımcıların diğer gruplara göre bir hayli fazla olduğu saptanmıştır.

Tablo 1: Demografik Dağılımlar

Cinsiyet	n	%	Mahalle	n	%
Erkek	573	68,2	Merkez*	277	33,0
Kadın	218	26,0	Batı**	347	41,3
Boş	49	5,8	Doğu***	189	22,5
Toplam	840	100	Boş	27	3,2
Yaş	n	%	Toplam	840	100
18-25 yaş	117	13,9	Meslek	n	%
26-33 yaş	178	21,2	Memur	48	5,7
34-41 yaş	188	22,4	Öğrenci	58	6,9
42-49 yaş	174	20,7	Emekli	71	8,5
50 yaş ve üzeri	154	18,3	Esnaf	272	32,4
Boş	29	3,5	Serbest Meslek	112	13,3
Toplam	840	100	Çiftçi	93	11,1
Eğitim	n	%	Ev Hanımı	52	6,2
İlköğretim	279	33,2	İşsiz	48	5,7
Lise	315	37,5	Diğer****	39	4,6
Önlisans	67	8,0	Boş	47	5,6
Lisans ve Lisansüstü	79	9,4	Toplam	840	100
Boş	100	11,9			
Toplam	840	100			

* Merkez Mahalleler: Hacet, Şekerhane, Oba, Cıkıllı, Tosmur, Kadıpaşa, Güllerınar, Saray, Hasbahçe, Sugözü, Tophane, Cumhuriyet, Kızlarınarı, Çarşı, Küçükhasbahçe
** Batı Mahalleleri: Avsallar, Okurcalar, Çakallar, Türkler, Payallar, Konaklı, Elikesik, Akdam, Emışbeleni, Yeniköy, Hacikerimler, Toslak, Kayabaşı, Gümüşgöze
*** Doğu Mahalleleri: Mahmutlar, Kestel, Çıplaklı, Obaalacami, Karapınar, İsbatlı
**** Diğer seçeneğini işaretleyip açıklama kısmına bilgi yazmamış olanlar

Araştırmaya katılan katılımcıların 6360 sayılı kanun ile ilgili yerel halkın görüşlerini ölçmek amacıyla oluşturulan ölçekte yer alan boyutları belirlemek için ölçekte yer alan bağımsız değişkenler ile ilgili 35 önerme faktör analizine tabi tutulmuştur. Uygulanan faktör analizi sonucunda 1 önerme (8. önermeler) faktörleşmemesi nedeni ile analizden çıkartılmıştır. Faktör analizi sonucunda geri kalan 34 önermenin 6 faktöre dağıldığı tespit edilmiştir. Ölçeğin güvenilirliğinin test edilmesinde, ölçeğin içsel tutarlılığını gösteren alfa katsayısı (Cronbach's Alpha) kullanılmıştır. Faktör analizi uygulanan önermelerin güvenilirlik katsayısı

(Cronbach's Alpha) ise yüzde 90 olup; yüksek derecede güvenilir düzeydedir (Kalaycı, 2010: 405). Faktör analizinde örneklemin sayısının yeterliliğini gösteren Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) değeri ,905 olarak belirlenmiştir. Elde edilen bu değer örneklem büyüklüğünün faktör analizi için uygun olduğunu göstermektedir. Korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Bartlett's Test of Sphericity değerinin (df=561, sig<000) istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte, faktörlerin toplam varyansı açıklama oranı yüzde 70,449 düzeyindedir.

Tablo 2: Faktör Analizi

	FY	ÖD	VYO	\bar{x}
Faktör 1: Büyükşehir Belediye Hizmetleri				
22.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahalleye önceye göre daha kaliteli ve sürekli hizmet vermektedir.	,859			
23.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahallenin daha hızlı gelişmesi için önceye göre daha fazla yatırım yapmaktadır.	,850			
24.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahalleye ilişkin kararlarda ve yaşanan sorunların tespitinde önceye göre daha etkin çalışmaktadır.	,847			
21.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) sosyal ve kültür hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	,835			
20.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) altyapı hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	,830	8,93	%26,27	2,52
19.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) mali (parasal) kaynakları önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	,826			
25.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) hizmet verdiği mahallelerde önceye göre daha adil kaynak dağıtımını gerçekleştirmektedir.	,786			
18.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) fiziki kaynakları (bina, araç, teçhizat vb.) önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	,772			
26.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesinin (Antalya Büyükşehir Belediyesi) sunmuş olduğu hizmetler hakkında tam olarak bilgi sahibiyim.	,528			
Faktör 2: İlçe Belediyesi Hizmetleri				
31.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahalleye önceye göre daha kaliteli ve sürekli hizmet vermektedir.	,851			
32.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahallenin daha hızlı gelişmesi için önceye göre daha fazla yatırım yapmaktadır.	,851			
33.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahalleye ilişkin kararlarda ve yaşanan sorunların tespitinde önceye göre daha etkin çalışmaktadır.	,849	5,29	%15,57	3,43
28.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) mali (parasal) kaynakları önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	,808			
30.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) sosyal ve kültür hizmetlerinin sunumunda, önceye göre daha etkindir.	,805			
34.Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi,	,784			

(Alanya Belediyesi) hizmet verdiği mahallelerde önceye göre daha adil kaynak dağıtımını gerçekleştirmektedir.

27.Büyükşehir belediye yarasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) fiziki kaynakları (bina, araç, teçhizat vb.),734 önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.

29.Büyükşehir belediye yarasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) altyapı hizmetlerinin sunumunda önceye göre,732 daha etkindir.

35.Büyükşehir belediye yarasının ardından İlçe Belediyesinin (Alanya Belediyesi) sunmuş olduğu hizmetler hakkında tam olarak,670 bilgi sahibiyim.

Faktör 3: Yasadan Haberdar Olma	FY	ÖD	VYO
2.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası yaşadığım şehirde yer alan belde belediyelerin kapatılacağından,886 haberdardım.			
3.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası kapatılan belde belediyelerin mahalleye dönüştürüleceğinden,879 haberdardım.			
4.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası mahalleye dönüştürülen belde belediyelere ait alanların bir muhtar,852 tarafından yönetileceğinden haberdardım.	4,14	%12,16	3,26
1.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası yaşadığım bölgenin Antalya Büyükşehir Belediyesi hizmet,837 sınırları içerisine gireceğinden haberdardım.			
5.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası birden fazla belediyeden hizmet alacağımdan haberdardım.	,725		
Faktör 4: Yasanın Amacı ve Etkisi	FY	ÖD	VYO
12.Birçok ilçe ve belde belediyesi yerel kamu hizmetlerini etkin ve verimli yürütemediğinden dolayı büyükşehir belediye yarası,828 olumlu sonuçlar doğurmuştur.			
13.Birçok ilçe ve belde belediyesi yetersiz mali kaynaklara sahip olduğundan dolayı büyükşehir belediye yarası olumlu sonuçlar,821 doğurmuştur.			
11.Büyükşehir belediye yarası ile ilgili düzenleme kaynak israfının önlenmesi amacı ile yapılmıştır.	,772	2,23	%6,56
14.Birçok ilçe ve belde belediyesi şeffaf/açık yönetim anlayışına sahip olmadığından dolayı büyükşehir yarası olumlu sonuçlar,770 doğurmuştur.			
10.Büyükşehir belediye yarası ile ilgili düzenleme vatandaşın daha kaliteli/verimli hizmet alması amacı ile yapılmıştır.	,764		
9.Büyükşehir belediye yarası ile ilgili düzenleme Avrupa Birliğine uyum sağlanması amacı ile yapılmıştır.	,652		
Faktör 5: Yasanın Demokratikliği	FY	ÖD	VYO
16.Büyükşehir belediyesi yarası ile belde belediyelerin kapatılma kararı halka sorulmalıydı.	,899		
15.Büyükşehir belediye yarası ile gerçekleştirilmek istenen değişiklikler halka sorulmalıydı.	,879	2,04	%6,01
17.Büyükşehir belediye yarası halkın demokratik haklarını azaltmıştır.	,733		
Faktör 6: Yasaya Ait Uygulamanın Bilinirliği	FY	ÖD	VYO
7.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası hangi hizmetin hangi belediye tarafından verileceğinden haberdardım.	,744	1,32	%3,89

6.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası hangi bölgelere hangi belediyenin hizmet vereceğinden ,664 haberdardım.

Kaiser-Meyer-Olkin	,905; p<0,05
Bartlett's Test of Sphericity	df 561; Sig. 000
Toplam Varyansı Açıklama Oranı	%70,449
Cronbach's Alpha	,900
FY: Faktör Yükleri, ÖD: Özdeğer, VYO: Varyansı Açıklama Oranı	

Tablo 2'de yer alan bulgular incelendiğinde birinci faktörün özdeğerinin 8,93 ve toplam varyansı açıklama oranının yüzde 26,27 olduğu görülmektedir. Faktör ile ilgili önermeler incelendiğinde faktörü toplam on dokuz önermenin oluşturduğu görülmektedir. Faktöre ait önermelerin aritmetik ortalaması 2,52'dir. Bu önermeler ışığında faktör büyükşehir belediye hizmetleri olarak isimlendirilmiştir. İlçe belediye hizmetleri olarak isimlendirilen ikinci faktör incelendiğinde özdeğerinin 5,29 ve toplam varyansı açıklama oranının yüzde 15,57 olduğu belirlenmiştir. Bu faktör dokuz önermeden oluşmakta olup önermelere ilişkin aritmetik ortalama 3,43'dür. Tablo 2'de yer alan üçüncü faktöre ilişkin bulgular incelendiğinde özdeğerinin 4,14 olduğu ve toplam varyansı açıklama oranının yüzde 12,16 olduğu saptanmıştır. Beş önermeden oluşan bu faktör yasadan haberdar olma olarak isimlendirilmiş olup önermelere ilişkin

aritmetik ortalama 3,26'dır. Yasanın amacı ve etkisi olarak isimlendirilen dördüncü faktörün özdeğeri 2,29 olup toplam varyansı açıklama oranı yüzde 6,56'dır. Altı önermeden oluşan faktörü oluşturan önermeler incelendiğinde aritmetik ortalamasının 2,97 olduğu görülmektedir. Beşinci faktör incelendiğinde bu faktörün özdeğerinin 2,04 olduğu ve toplam varyansı açıklama oranının yüzde 6,01 olduğu saptanmıştır. Yasanın demokratikliği olarak isimlendirilen faktör üç önermeden oluşmakta olup bu önermelerin aritmetik ortalaması 3,83'dür. Son faktör olan ve yasaya ait uygulamanın bilinirliği olarak isimlendirilen altıncı faktör incelendiğinde ise özdeğerinin 1,32 ve toplam varyansı açıklama oranının yüzde 3,88 olduğu saptanmıştır. Bulgular incelendiğinde bu faktörün aritmetik ortalamasının 2,99 olduğu ve iki önermeden olduğu belirlenmiştir.

Tablo 3: Frekans Dağılımları

Önermeler	Katılmıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılıyorum		Ort. x
	n	%	n	%	n	%	
1.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası yaşadığım bölgenin Antalya Büyükşehir Belediyesi hizmet sınırları içerisine gireceğinden haberdardım.	317	37,8	75	8,9	446	53,2	3,23
2.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası yaşadığım şehirde yer alan belde belediyelerin kapatılacağından haberdardım.	284	34,0	79	9,5	472	56,5	3,31
3.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası kapatılan belde belediyelerin mahalleye dönüştürüleceğinden haberdardım.	297	35,5	71	8,5	468	56,0	3,29
4.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası mahalleye dönüştürülen belde belediyelere ait alanların bir muhtar tarafından yönetileceğinden haberdardım.	280	33,6	929	11,8	454	54,5	3,29

Önermeler	Katılmıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılıyorum		Ort. x
	n	%	n	%	n	%	
5.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası birden fazla belediyeden hizmet alacağımdan haberdardım.	309	37,1	125	15,0	398	47,8	3,12
6.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası hangi bölgelere hangi belediyenin hizmet vereceğinden haberdardım.	348	41,8	142	17,1	342	41,1	2,97
7.30 Mart 2014 tarihinde gerçekleşen yerel seçimler sonrası hangi hizmetin hangi belediye tarafından verileceğinden haberdardım.	329	39,6	166	20,0	336	40,4	3,00
8.Büyükşehir belediye yasası ile ilgili düzenleme siyasi parti ve kişilere fayda sağlamak amacı ile yapılmıştır.	260	31,6	123	14,9	441	53,5	3,41
9.Büyükşehir belediye yasası ile ilgili düzenleme Avrupa Birliğine uyum sağlanması amacı ile yapılmıştır.	339	40,7	214	25,7	279	33,5	2,82
10.Büyükşehir belediye yasası ile ilgili düzenleme vatandaşın daha kaliteli/verimli hizmet alması amacı ile yapılmıştır.	331	39,8	168	20,2	331	40,0	2,95
11.Büyükşehir belediye yasası ile ilgili düzenleme kaynak israfının önlenmesi amacı ile yapılmıştır.	311	37,4	170	20,5	350	42,1	3,01
12.Birçok ilçe ve belde belediyesi yerel kamu hizmetlerini etkin ve verimli yürütmediğinden dolayı büyükşehir belediye yasası olumlu sonuçlar doğurmuştur.	325	39,0	189	22,7	320	38,4	2,94
13.Birçok ilçe ve belde belediyesi yetersiz mali kaynaklara sahip olduğundan dolayı büyükşehir belediye yasası olumlu sonuçlar doğurmuştur.	313	37,4	186	22,2	337	40,3	2,98
14.Birçok ilçe ve belde belediyesi şeffaf/açık yönetim anlayışına sahip olmadığından dolayı büyükşehir yasası olumlu sonuçlar doğurmuştur.	290	35,0	194	23,4	344	41,5	3,05
15.Büyükşehir belediye yasası ile gerçekleştirilmek istenen değişiklikler halka sorulmalıydı.	116	13,9	113	13,6	603	72,5	3,95
16.Büyükşehir belediyesi yasası ile belde belediyelerin kapatılma kararı halka sorulmalıydı.	122	14,8	108	13,1	597	72,2	3,98
17.Büyükşehir belediye yasası halkın demokratik haklarını azaltmıştır.	191	22,8	163	19,5	483	57,7	3,57
18.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) fiziki kaynakları (bina, araç, teçhizat vb.) önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	487	58,5	123	14,8	222	26,7	2,43
19.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) mali (parasal) kaynakları önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	490	59,0	140	16,8	201	24,2	2,46
20.Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) altyapı hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	472	57,0	150	18,1	206	24,9	2,47

Önermeler	Katılmıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılıyorum		Ort. x
	n	%	n	%	n	%	
21. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) sosyal ve kültür hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	461	55,7	151	18,3	215	26,0	2,53
22. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahalleye önceye göre daha kaliteli ve sürekli hizmet vermektedir.	466	56,3	140	16,9	221	26,3	2,55
23. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahallenin daha hızlı gelişmesi için önceye göre daha fazla yatırım yapmaktadır.	468	56,7	158	19,1	200	24,2	2,49
24. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) yaşadığım mahalleye ilişkin kararlarda ve yaşanan sorunların tespitinde önceye göre daha etkin çalışmaktadır.	480	58,1	156	18,9	190	23,1	2,47
25. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesi (Antalya Büyükşehir Belediyesi) hizmet verdiği mahallelerde önceye göre daha adil kaynak dağıtımını gerçekleştirmektedir.	455	55,0	182	22,0	191	23,0	2,51
26. Büyükşehir belediye yasasının ardından Büyükşehir Belediyesinin (Antalya Büyükşehir Belediyesi) sunmuş olduğu hizmetler hakkında tam olarak bilgi sahibiyim.	385	46,8	198	24,1	239	29,1	2,72
27. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) fiziki kaynakları (bina, araç, teçhizat vb.) önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	196	23,7	115	13,9	517	62,4	3,59
28. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) mali (parasal) kaynakları önceye göre daha etkin ve verimli kullanmaktadır.	166	20,0	142	17,1	523	62,9	3,57
29. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) altyapı hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	251	30,4	144	17,4	432	52,2	3,26
30. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) sosyal ve kültür hizmetlerinin sunumunda önceye göre daha etkindir.	194	23,6	157	19,1	472	57,4	3,44
31. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahalleye önceye göre daha kaliteli ve sürekli hizmet vermektedir.	211	25,6	167	20,3	445	54,1	3,38
32. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahallenin daha hızlı gelişmesi için önceye göre daha fazla yatırım yapmaktadır.	201	24,3	154	18,6	472	57,1	3,43

Önermeler	Katılmıyorum		Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum		Katılıyorum		Ort. x
	n	%	n	%	n	%	
33. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) yaşadığım mahalleye ilişkin kararlarda ve yaşanan sorunların tespitinde önceye göre daha etkin çalışmaktadır.	191	23,1	185	22,3	452	54,6	3,41
34. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesi (Alanya Belediyesi) hizmet verdiği mahallelerde önceye göre daha adil kaynak dağıtımı gerçekleştirmektedir.	239	28,9	175	21,5	409	49,5	3,25
35. Büyükşehir belediye yasasının ardından İlçe Belediyesinin (Alanya Belediyesi) sunmuş olduğu hizmetler hakkında tam olarak bilgi sahibiyim.	194	23,6	173	21,0	455	55,4	3,45
36. Büyükşehir belediye yasası ile değişen Yeni belediyeçilik modelinden memnunum.	352	42,6	150	18,1	325	39,3	2,89

Araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket sonuçlarına ait frekans dağılımları Tablo 3’de yer almaktadır. Öncelikle faktör analizi sonucunda ortaya çıkan faktörler kapsamında frekans dağılımları incelendiğinde “büyükşehir belediye hizmetleri” faktöründe yer alan önermelere katılımcıların 26. önerme haricinde katılmadığı, 26. Önermede ise ne katılıyorum ne katılmıyorum görüşünde oldukları belirlenmiştir. Bahsi geçen önermelerin aritmetik ortalamaları 2,43-2,72 arasında değişmektedir. “İlçe belediye hizmetleri” faktörüne ait önermeler incelendiğinde katılımcıların 29. ve 34. Önermelerde ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde görüş belirttikleri diğer önermelere ise katıldıkları saptanmıştır. Bu faktöre ait önermelerin aritmetik ortalamaları 3,26-3,59 aralığındadır. “Yasadan haberdar olma” faktörüne ait önermelere ilişkin bulgular incelendiğinde katılımcıların bütün önermeler için ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde görüş belirttikleri tespit edilmiştir. “Yasadan haberdar olma” faktörüne ilişkin önermelerin aritmetik ortalamaları 3,12 ile 3,31 arasında değişmektedir. “Yasanın amacı ve etkisi” faktörüne ait bulgular incelendiğinde de “yasadan haberdar olma” faktörüne benzer bir sonuç belirlenmiş olup katılımcıların ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde

görüş belirttikleri belirlenmiştir. Bu faktörü oluşturan önermelerin aritmetik ortalamaları 2,82-3,05 aralığındadır. “Yasanın demokratikliği” faktöründe ise tam tersi bir durumda katılımcılar bütün önermelere katıldıklarını belirtmişlerdir. Bahsi geçen faktöre ilişkin önermelerin aritmetik ortalamaları 3,57 ile 3,98 aralığında değişmektedir. Son olarak “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörüne ait iki önermeye ilişkin bulgular incelendiğinde katılımcıların ne katılıyorum ne katılmıyorum görüşünde olduğu saptanmıştır. Bahsi geçen önermelerin aritmetik ortalamaları 2,97 ve 3,00’dir.

Faktörlere ait önermelere ilişkin bulgular ek olarak faktör analizinden çıkartılan 8. önermeye ilişkin bulgu incelendiğinde katılımcıların bu önermeye katıldığı tespit edilmiştir. Bu önermenin aritmetik ortalaması 3,41’dir. Aritmetik ortalama katılımcıların önermeye katıldıklarını göstermektedir. Fakat bu değer ne katılıyorum ne katılmıyorum görüşüne çok yakındır. Ayrıca faktör analizinde yer almayan ve bağımsız değişken olarak sorulan 36. önermeye ilişkin bulgu incelendiğinde ise katılımcıların ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde görüş bildirdikleri belirlenmiştir. Bahsi geçen önermenin aritmetik ortalaması 2,89’dir.

Tablo 4:t-testi

t-Testi		F1	F2	F3	F4	F5	F6
Cinsiyet	n	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$
	573	2,48±,947	3,48±,935	3,31±1,16	3,01±1,02	3,79±1,04	2,99±1,20
	218	2,62±,977	3,31±,946	3,09±1,10	2,86±,974	3,96±,973	2,99±1,18
	p=,089 (t=-1,705)	p=,026* (t=-2,231)	p=,018* (t=2,337)	p=,070(t=-1,888)	p=,036* (t=-1,477)	p=,987 (t=0,002)	

* Değişkenler arasında %95 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.
** Değişkenler arasında %99 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

Araştırmanın bu bölümünde H_1 hipotezi olarak ifade edilen katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında cinsiyete göre farklılık olmadığını tespit etmek amacı ile gerçekleştirilen t-Testlerine ilişkin bulgular yer almaktadır. Bulgular tablo 4’de yer almaktadır. Bulgular incelendiğinde katılımcıların cinsiyet gruplarına göre F2 olarak kısaltılan “ilçe belediye hizmetleri”, F3 olarak kısaltılan “yasadan haberdar olma” ve F5 olarak tanımlanan “yasanın demokratikliği” faktörlerini algılamasında %95 anlamlılık düzeyine göre farklılık gösterdiği saptanmıştır. İki faktöre ait

farklılığın nedeni incelendiğinde kadın katılımcıların erkeklere göre bu faktörlere daha düşük puan verdiği belirlenmiştir. Diğer üç faktöre ilişkin bulgular incelendiğinde ise %99 anlamlılık düzeyinde farklılık olmadığı tespit edilmiştir. Bu bağlamda “ilçe belediye hizmetleri”, “yasadan haberdar olma” ve “yasanın demokratikliği” faktörleri açısından cinsiyete göre farklılık olması nedeniyle H_1 hipotezinin kabul edilmesi, diğer faktörler için ise cinsiyete göre farklılık olmaması nedeni ile hipotezin reddedilmesi gerekmektedir.

Tablo 5: Anova Testleri

		F1	F2	F3	F4	F5	F6
Yaş	n	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$
18-25	117	2,76±,952	3,27±,937	3,21±1,03	3,02±,851	4,03±,889	3,06±1,11
26-33	178	2,52±1,03	3,39±,959	3,32±1,16	3,05±1,09	3,88±1,04	2,81±1,26
34-41	188	2,44±,928	3,40±,917	3,17±1,14	2,88±,975	3,75±1,06	2,96±1,15
42-49	174	2,47±,893	3,49±,966	3,17±1,19	3,02±1,01	3,73±,1,05	3,10±1,19
50+	154	2,54±,977	4,49±,961	3,38±1,16	2,83±1,08	3,83±1,02	3,03±1,19
Anova		p=,078 (F=2,111)	p=,353 (F=1,105)	p=,369 (F=1,073)	p=,197 (F=1,510)	p=,108 (F=1,905)	p=,223 (F=1,427)
Eğitim	n	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$
İlköğret.	279	2,48±,936	3,60±,850	3,21±1,20	2,94±1,02	3,83±1,02	3,01±1,23
Lise	315	2,51±,914	3,41±,925	3,14±1,11	3,01±,935	3,82±1,03	2,91±1,16
Önlisans	67	2,82±1,00	3,30±,953	3,39±1,04	3,08±1,03	3,86±1,01	3,08±1,09
Lisans ve Üzeri	79	2,36±1,02	2,95±1,13	3,71±1,00	2,62±1,15	3,74±1,01	3,21±1,28
Anova		p=,029* (F=3,029)	p=,000** (F=10,322)	p=,001** (F=5,538)	p=,014* (F=3,554)	p=,915 (F=0,172)	p=,199 (F=1,556)
Bölge	n	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$	$\bar{x} \pm ss$
Merkez	277	2,77±,1,01	3,24±1,01	3,24±1,14	2,93±1,07	3,52±1,16	3,03±1,18
Batu	347	2,31±,911	3,70±,839	3,32±1,17	3,15±,922	4,09±,872	3,10±1,18
Doğu	189	2,54±,857	3,22±,885	3,19±1,10	2,61±1,02	3,85±,998	2,76±1,16
Anova		p=,000** (F=17,512)	p=,000** (F=24,773)	p=,429 (F=0,847)	p=,000** (F=17,482)	p=,000** (F=24,967)	p=,006** (F=5,127)

Meslek	n	x± ss	x± ss	x± ss	x± ss	x± ss	x± ss
Memur	48	2,40±,979	2,81±,930	3,50±,958	2,85±1,01	3,77±,937	2,89±1,19
Öğrenci	58	2,78±1,03	3,13±1,02	3,35±,969	2,97±1,01	4,13±,797	3,04±1,11
Emekli	71	2,65±1,08	3,32±1,05	3,44±1,16	2,62±1,14	3,69±1,14	3,15±1,24
Esnaf	272	2,55±,950	3,54±,941	3,24±1,11	2,95±1,03	3,73±1,07	2,87±1,18
Serbest Meslek	112	2,73±,923	3,24±,998	3,21±1,14	3,04±1,02	3,58±1,11	2,95±1,16
Çiftçi	93	2,19±,767	3,85±,703	3,44±1,31	3,06±,915	4,08±,934	3,11±1,21
Ev Hanımı	52	2,56±,936	3,46±,883	3,02±1,15	2,94±1,03	3,89±,958	2,97±1,25
İşsiz	48	2,33±,887	3,45±,857	3,00±1,19	2,84±,886	4,22±,876	2,89±1,25
Diğer	39	2,53±1,02	3,51±,822	3,21±1,10	3,40±,726	3,99±,857	3,42±,978
Anova		p=,002** (F=3,009)	p=,000** (F=6,814)	p=,190 (F=1,407)	p=,030* (F=2,140)	p=,000** (F=3,669)	p=,200 (F=1,383)

* Değişkenler arasında %95 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

** Değişkenler arasında %99 anlamlılık düzeyinde farklılık vardır.

Araştırmanın bu bölümünde H₂, H₃, H₄ ve H₅ hipotezlerini test etmek amacı ile katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında yaş, eğitim, yaşadığı bölge ve meslek gruplarına göre anova testleri gerçekleştirilmiştir. Tablo 5’de yer alan ve H₂ hipotezi olarak ifade edilen katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında yaş gruplarına göre anlamlı farklılığın olup olmadığının belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilen anova testi sonuçlarına göre bütün faktörlerin algılamasında %99 anlamlılık düzeyinde yaş gruplarına göre fark olmadığı saptanmıştır. Bu durumda H₂ hipotezinin reddedilmesi gerekmektedir.

H₃ hipotezi olarak ifade edilen katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında eğitim gruplarına göre farklılığın tespiti için gerçekleştirilen anova testleri sonuçları incelendiğinde F1 olarak kısaltılan “büyükşehir belediye hizmetleri” ve F4 olarak kısaltılan “yasanın amacı ve etkisi” faktörlerinin algılanmasında %95 anlamlılık düzeyinde, F2 olarak kısaltılan “ilçe belediye hizmetleri” ve F3 olarak kısaltılan “yasadan haberdar olma” faktörlerinin algılanmasında ise %99 anlamlılık düzeyinde farklılık olduğu saptanmıştır. Farklılığın nedenlerinin belirlenmesi için gerçekleştirilen post-hoc testleri sonucunda “büyükşehir belediye hizmetleri” faktörünün algılanmasındaki farklılığın önlisans ve lisans ve lisansüstü gruplarından kaynaklandığı belirlenmiştir. Bu fark lisans ve lisansüstü grubuna ait

katılımcıların önlisans grubunda yer alan katılımcılara göre daha düşük değerlendirme yapmasından kaynaklanmaktadır. “Yasanın amacı ve etkisi” faktöründeki farklılık incelendiğinde lise, önlisans ve lisans ve lisansüstü kaynaklandığı saptanmıştır. Bu farkın da benzer bir şekilde lisans ve lisansüstü grubuna ait katılımcıların lise ve önlisans gruplarında yer alan katılımcılara göre daha düşük değerlendirme yapmasından kaynaklandığı görülmektedir. “İlçe belediye hizmetleri” faktöründeki farklılık ise lisans ve lisansüstü grubuna ait katılımcıların ilköğretim ve lise grubuna ait katılımcılara göre faktörü farklı algılamasından kaynaklandığı görülmektedir. Gruplar arasında fark olan faktörlerde olduğu gibi bu faktörde de fark lisans ve lisansüstü grubunda yer alan katılımcıların ilköğretim ve lise gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Son olarak “yasadan haberdar olma” faktörüne yönelik farklılık incelendiğinde farklılığın benzer bir şekilde lisans ve lisansüstü grubuna ait katılımcıların ilköğretim ve lise grubuna ait katılımcılara göre faktörü farklı algılamasından kaynaklandığı belirlenmiştir. Bu faktörde yaşanan fark ise diğer faktörlerde yaşanan farkın tersi şekilde lisans ve lisans üstü grubuna ait katılımcıların ilköğretim ve lise gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha yüksek ortalama da değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Diğer iki faktöre göre farklılık incelendiğinde ise anlamlı bir farklılığın

olmadığı saptanmıştır. Elde edilen bulgular ışığında H₃ hipotezinin “büyükşehir belediye hizmetleri”, “ilçe belediye hizmetleri”, “yasanın amacı ve etkisi” ve “yasadan haberdar olma” faktörlerine göre kabul edilmesi, diğer iki faktöre göre ise reddedilmesi gerekmektedir.

H₄ hipotezi olarak ifade edilen katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında yaşadıkları bölgelere göre faktörleri algılamasında farklılık olup olmadığının belirlenmesi için gerçekleştirilen anova testi sonuçları incelendiğinde F3 olarak kısaltılan “yasadan haberdar olma” faktörün algılanmasında anlamlı bir farklılık olmadığı, diğer faktörlerin algılanmasında %99 anlamlılık düzeyinde farklılık olduğu tespit edilmiştir. Farklılığın belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilen post-hoc testi sonuçlarına göre “büyükşehir belediye hizmetleri” faktöründe yaşanan farkın batı mahalleleri grubuna ait katılımcıların merkez ve doğu mahalle gruplarına ait katılımcılara göre faktörü düşük ve doğu mahalle grubuna ait katılımcıların merkez ve doğu mahalle gruplarına göre faktörü düşük değerlendirilmesinden kaynaklandığı görülmektedir. “İlçe belediye hizmetleri” faktörü algısındaki farklılık incelendiğinde farklılığın batı mahallesi grubuna ait katılımcıların merkez ve doğu mahalle grubuna ait katılımcılara göre faktörü daha yüksek değerlendirmesinden kaynaklandığı tespit edilmiştir. “Yasanın amacı ve etkisi” faktörüne ait farklılık incelendiğinde farklılığın batı mahalle grubunda yer alan katılımcıların merkez ve doğu mahalle grubunda yer alan katılımcılara göre faktörü daha yüksek değerlendirmesinden ve doğu mahalleri gruplarında yer alan katılımcıların merkez ve batı grubunda yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirilmesinden kaynaklandığı belirlenmiştir. “Yasanın demokratikliği” faktörünün algılanmasına yönelik farklılık incelendiğinde ise merkez mahalle grubuna ait katılımcıların batı ve doğu mahalle gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirilmesinden ve batı mahalle grubunda yer alan

katılımcıların diğer gruplara göre faktörü daha yüksek değerlendirilmesinden kaynaklandığı saptanmıştır. Son olarak “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktöründe yaşanan farkın ise doğu mahallesi grubunda yer alan katılımcıların merkez ve batı mahalle gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirilmesinden kaynaklandığı belirlenmiştir. Buna göre, H₄ hipotezinin “yasadan haberdar olma” faktörüne göre ret, diğer faktörlere kabul edilmesi gerekmektedir.

Son olarak H₅ hipotezi olarak ifade edilen katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamasında katılımcıların mesleklerine göre faktörlerin algılanmasında farklılık olup olmadığının belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilen anova testi sonuçları incelendiğinde F3 olarak kısaltılan “yasadan haberdar olma” ve F6 olarak kısaltılan “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörlerinin algılanmasında %99 anlamlılık düzeyinde farklılık olmadığı belirlenmiştir. Bununla birlikte, F1 olarak kısaltılan “büyükşehir belediye hizmetleri”, F2 olarak kısaltılan “ilçe belediye hizmetleri” ve F5 olarak kısaltılan “yasanın demokratikliği” faktörlerinin algılanmasında %99 anlamlılık düzeyinde, F4 olarak kısaltılan “yasanın amacı ve etkisi” faktörünün algılanmasında %95 anlamlılık düzeyinde farklılık olduğu saptanmıştır. Farklılıkların belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilen post-hoc testleri sonuçları incelendiğinde “büyükşehir belediye hizmetleri” faktöründe yaşanan farklılığın çiftçi grubuna ait katılımcıların öğrenci ve serbest meslek gruplarına ait katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirilmesinden kaynaklandığı belirlenmiştir. “İlçe belediye hizmetleri” faktöründe yaşanan farklılık incelendiğinde ise memur grubunda yer alan katılımcıların esnaf, çiftçi, ev hanımı, işsiz ve diğer grubunda yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük, çiftçi grubunda yer alan katılımcıların ise memur, öğrenci, emekli ve serbest meslek gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha yüksek değerlendirilmesinden kaynaklandığı

belirlenmiştir. “Yasanın amacı ve etkisi” faktörüne ait farklılık incelendiğinde ise farklılığın emekli grubunda yer alan katılımcıların diğer grubunda yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirmesinden kaynaklandığı saptanmıştır. Son olarak “yasanın demokratikliği” faktöründe yaşanan farklılık incelendiğinde ise serbest meslek grubunda yer alan katılımcıların öğrenci, çiftçi ve işsiz gruplarında yer alan katılımcılara göre faktörü daha düşük değerlendirmesinden kaynaklandığı belirlenmiştir. Bulgular incelendiğinde “büyükşehir belediye hizmetleri”, “ilçe belediye hizmetleri”, “yasanın demokratikliği” ve “yasanın amacı ve etkisi” faktörlerine göre H₅ hipotezinin kabul edilmesi, “yasadan haberdar olma” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörlerine göre H₅ reddedilmesi gerekmektedir.

6. SONUÇ

Bu araştırma, 2012 yılında yürürlüğe giren ve 2014 yılında fiili olarak uygulanmaya başlayan 6360 sayılı kanun ile ilgili yerel halkın görüşlerinin belirlenmesi amacı ile gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında katılımcıların konu ile görüşlerinin “büyükşehir belediye hizmetleri”, “ilçe belediye hizmetleri”, “yasadan haberdar olma”, “yasanın amacı ve etkisi”, “yasanın demokratikliği” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” olarak isimlendirilen 6 faktörden oluştuğu belirlenmiştir. Bu faktörler araştırma sorusuna cevap niteliğindedir. Araştırma hipotezlerine ilişkin bulgular incelendiğinde katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamalarında cinsiyete ve yaş gruplarına göre farklılık olmadığı görülmektedir. Bu durumda H₁ ve H₂ hipotezleri reddedilmiştir. Katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamalarında eğitim gruplarına yönelik gerçekleştirilen hipotez testi incelendiğinde ise katılımcıların eğitim gruplarına göre “yasanın demokratikliği” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörlerinin algılanmasında anlamlı farklılığın olmadığı diğer faktörlerin

algılamasında ise farklılık olduğu saptanmıştır. Bu durum H₃ hipotezinin fark olan hipotezlere göre kabul edilmesi, fark olmayanlara göre reddedilmesi gerekmektedir. Yaşadıkları bölgelere göre katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamalarındaki farklılık incelendiğinde katılımcıların “yasadan haberdar olma” faktörünü yaşadıkları bölgeye göre farklı algılamadığı, diğer faktörleri farklı algıladığı görülmektedir. Bu durumda H₄ hipotezi “yasadan haberdar olma” faktörüne göre reddedilmesi, diğer hipotezlere göre kabul edilmesi gerekmektedir. Son olarak katılımcıların 6360 sayılı kanunu algılamalarında meslek gruplarına göre farklılık olup olmadığı incelendiğinde katılımcıların “yasadan haberdar olma” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörlerini algılamalarında meslek gruplarına göre farklılık olmadığı, diğer faktörlere göre ise farklılık olduğu tespit edilmiştir. Bu durumda farklılığın olmadığı faktörler için H₅ hipotezinin reddedilmesi, diğer faktörlere göre ise kabul edilmesi gerekmektedir. Araştırma sorusunun cevabı ve hipotez testleri sonuçlarına ek olarak bulgular detaylı biçimde incelenmelidir.

Faktörlere ilişkin bulgular incelendiğinde “büyükşehir belediye hizmetleri” olarak isimlendirilen faktöre ilişkin önermelere katılımcıların katılmadığı belirlenmiştir. Önermeler incelendiğinde faktöre ilişkin önermelerin Büyükşehir Belediyesinin şu an kanun öncesine göre katılımcılara daha etkin hizmet sunup sunmadığı ile ilgili olduğu görülmektedir. Bulgulara göre, katılımcılar kanun öncesinde aldıkları hizmetlerin eski hizmet sağlayıcılar (ilçe belediye, belde belediye veya il özel idaresi) tarafından daha etkin verildiği görüşündedir. Sezik’in (2015) gerçekleştirmiş olduğu çalışmada konu muhtarlara sorulmuş olmasına karşın görüşlerin araştırma bulguları ile benzer olduğu görülmektedir. Koç (2014) yapmış olduğu çalışmada yerel yönetim birimlerine ait temsilcilerin kanun sonrası hizmet artışı olacağını görüşünde olduklarını belirtmiştir. Araştırma kapsamında elde edilen sonuç Koç’un

(2014) çalışmasında yer alan bulguyu desteklememektedir. Bu farklılığın sebebi Koç'un (2014) araştırmasının kanunun uygulamasından önce gerçekleştirilmesi şeklinde açıklanabilir. Büyükşehir belediye hizmetleri faktöründe yer alan bir başka önerme katılımcıların Büyükşehir Belediyesinin sunmuş olduğu hizmetlere ilişkin bilgi düzeyi ile ilgilidir. Katılımcılar bu önermeye ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde görüş bildirmişlerdir. Yani katılımcılar Büyükşehir Belediyesinin sunmuş olduğu hizmetlerden tam olarak bilgi sahibi oldukları görüşüne katılmamaktadır. Bu durumda, Büyükşehir Belediyesinin Alanya bölgesinde sunmuş olduğu hizmetlerin etkinliğini artırması gerektiği ve sunmuş oldukları hizmetler ile ilgili halkı daha fazla bilgilendirmesi gerektiği söylenebilir. Faktöre ait hipotez testlerine ilişkin bulgular incelendiğinde ise katılımcıların eğitim düzeyleri yükseldikçe Büyükşehir Belediyesinin hizmetlerinin etkinliğine ilişkin görüşlerinin olumsuzlaştığı belirlenmiştir. Bu sonuca göre, Büyükşehir Belediyesi sunmuş olduğu hizmetlere ilişkin etkinliği artırırken konu ile ilgili nitelikli bilgilendirme yaparak yüksek eğitime sahip gruplarda algıyı değiştirebilir. Katılımcıların yaşadıkları mahallelere göre Büyükşehir Belediyesi hizmetlerinin etkinliği incelendiğinde ise batı ve doğu mahallelerinde yaşayan katılımcıların merkeze göre daha olumsuz görüş belirttiği görülmektedir. Bu durumda, Büyükşehir Belediyesinin bahsi geçen mahallelerde etkinliğini artırması gerektiği söylenebilir. Son olarak katılımcıların mesleklerine göre faktöre ilişkin görüşleri incelendiğinde çiftçilerin öğrenci ve serbest meslek gruplarına göre Büyükşehir Belediyesi hizmetlerini etkin kullanmadığı görülmektedir. Bu bağlamda, çiftçilerin öğrenci ve serbest meslek çalışanlarına göre daha kırsalda yaşadığı düşünüldüğünde Büyükşehir Belediyesinin kırsalda daha etkin olması gerektiği söylenebilir.

İlçe belediye hizmetleri olarak isimlendirilen faktöre ilişkin bulgular incelendiğinde katılımcıların Alanya

Belediye hizmetlerini kanun öncesine göre daha etkin sunduğu görüşünde olduğu belirlenmiştir. Buna karşın değerlendirme derecesi kararsızlığa çok yakındır. Bu durum, Alanya Belediyesinin sunmuş olduğu hizmetlerde yaşanacak bir olumsuzluğun katılımcıların görüşünü değiştirebileceği şeklinde yorumlanabilir. Elde edilen bulgular Belli ve Aydın (2016) gerçekleştirmiş olduğu sonuçlarla benzer niteliktedir. Buna karşın, Özaslan ve arkadaşları (2014) kanunun uygulanmasından önce gerçekleştirmiş oldukları çalışmalarında katılımcıların hizmet aldıkları mevcut belde belediyelerinin verimli çalıştığını kabul ettiklerini belirtmektedir. Ayrıca Genç ve Korkın (2017) çalışmalarında araştırma bulgularının tersi sonuçlar elde etmiştir. Genç ve Korkın'ın sonuçlarında yerel halk bağlanmış oldukları ilçe belediyenin performansını geçmişte bağlı oldukları belde belediyeye göre daha düşük düzeyde görmektedir. Görüşler arasında yaşanan farkın kanun sonrasında Alanya Belediyesinin performansı ile ilgili olduğu söylenebilir. Faktöre ait hipotez testlerine ilişkin bulgular incelendiğinde ise kadınların erkeklere göre Alanya Belediyesi hizmetlerinin etkinliğini daha olumsuz algıladığı belirlenmiştir. Kadınların etkinliğe ilişkin algı düzeyleri ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyindedir. Bu durumda, Alanya Belediyesinin kadınlara yönelik sunmuş olduğu hizmetlerde daha etkin hale gelmesi gerektiği söylenebilir. Katılımcıların eğitim durumlarına göre farklılık incelendiğinde ise katılımcıların eğitim düzeyleri yükseldikçe Alanya Belediyesinin hizmetlerinin etkinliğine ilişkin görüşlerinin olumsuzlaştığı belirlenmiştir. Bu sonuca göre, Büyükşehir Belediyesi sunmuş olduğu hizmetlere ilişkin etkinliği artırırken konu ile ilgili nitelikli bilgilendirme yaparak yüksek eğitime sahip gruplarda algıyı değiştirebilir. Katılımcıların yaşamış oldukları mahallelere göre farklılık incelendiğinde Alanya Belediyesi hizmetlerinin batı mahallelerinde diğer bölgelere göre daha etkin algılandığı saptanmıştır. Bu durumda, Alanya

Belediyesinin merkez ve doğu mahallerinde daha etkin hizmet vermesi gerektiği söylenebilir. Son olarak katılımcıların meslek gruplarına göre farklılıklar incelendiğinde memurların hizmetlere ilişkin algısının bazı meslek gruplarına göre daha düşük, çiftçilerin ise bazı meslek gruplarına göre daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Bu durum, Alanya Belediyesinin kırsal diye adlandırılan bölgelerde etkin hizmet verdiğini şeklinde yorumlanabilir. Memurların etkinlik algılamasının düşük olması ise memurların yasaya ilişkin bilgilerinin diğer meslek gruplarına göre daha yüksek olmasından kaynaklandığı şeklinde açıklanabilir.

Diğer faktörlere ilişkin bulgular incelendiğinde “yasadan haberdar olma” ve “yasaya ait uygulamanın bilinirliği” faktörlerine ilişkin katılımcıların görüşlerinin ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde olduğu görülmektedir. Bu durum, katılımcıların kanun uygulamaya geçmeden önce konu ile ilgili yeterli düzeyde bilgilendirilmediği şeklinde yorumlanabilir. Özaslan ve arkadaşlarının (2014) yılında Muğla’da gerçekleştirdiği çalışmada ise katılımcılar kanun sonrası bir muhtar tarafından yönetileceklerini ve ilçe belediyesine bağlanacaklarını bildiklerini belirtmişlerdir. İki araştırma sonucu karşılaştırıldığında bulguların farklı olduğu buna karşın sonuçların birbirinden çok uzak değerlerde olmadığı görülmektedir. Bu durum zaman içerisinde katılımcıların konuyu algılamalarında yaşanan farklılıklardan kaynaklanabileceği şekilde açıklanabilir. Benzer bir şekilde “yasanın amacı ve etkisi” faktörüne ilişkin bulgular incelendiğinde katılımcıların görüşlerinin ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde olduğu saptanmıştır. Bu durum, katılımcıların kanunun amacı hakkında yeterli ve inandırıcı bilgiye sahip olmadığı şeklinde yorumlanabilir. Son olarak “yasanın demokratikliği” faktörüne ilişkin görüşler

incelendiğinde katılımcıların önermelere katıldığı tespit edilmiştir. Önermeler incelendiğinde katılımcılar kanun çıkmadan önce konunun halka sorulması gerektiği görüşündedir. Bu sonuçlardan yola çıkarak halkı doğrudan etkileyecek yeni kanunlar çıkılırken halka konu ile ilgili görüşleri sorularak kanunların hazırlanması ve akabinde kanun ile ilgili halkın yeterli düzeyde bilgilendirilmesi gerektiği söylenebilir. Özaslan ve arkadaşları (2014), Saatci (2016) ve Genç ve Korkın (2017) çalışmalarında da benzer sonuçlar elde edilmiştir.

Faktörlere ilişkin bulgulara ek olarak bağımsız değişken olarak sorulan yeni belediyeçilik modeline ilişkin memnuniyet önermesine ilişkin bulgu katılımcıların yeni belediyeçilik modeli hakkında ne katılıyorum ne katılmıyorum düzeyinde şeklinde görüş belirttiği şeklindedir. Bu bulgu, katılımcıların yeni belediyeçilik modelini tam olarak beğenmediği şeklinde yorumlanabilir. Yukarıda yer alan bütün bulgular ışığında genel olarak yerel halkın büyükşehir belediye hizmetlerinden 6360 sayılı kanun öncesine göre daha düşük düzeyde memnun olduğu buna karşın ilçe belediye hizmetlerinden 6360 sayılı kanun öncesine göre daha yüksek düzeyde memnun olduğu söylenebilir. Bununla birlikte, yerel halkın 6360 sayılı kanun yürürlüğe girmeden önce kanun hakkında yeterli düzeyde bilgi sahibi olmadıkları, kanunun amacını ve etkisini tam olarak bilmedikleri ve kanuna ait uygulamaları tam olarak bilmedikleri söylenebilir. Ayrıca, yerel halk kanun hazırlanırken halkın görüşünün alınması yönünde görüş bildirmektedir. Bu sonuçtan yola çıkarak, Büyükşehir Belediye yasası olarak bilinen 6360 sayılı kanunun gözden geçirilmesi ve kanun kapsamında hizmet veren kurumların etkinliklerini artırarak yeni modele yönelik memnuniyeti artırması gerektiği söylenebilir.

KAYNAKÇA

1. ADIGÜZEL, Ş. (2012). “6360 Sayılı Yasa’nın Türkiye’nin Yerel Yönetim Dizgesi Üzerine Etkileri: Eleştirel Bir Değerlendirme”, *Toplum ve Demokrasi*, 13-14: 153-176.
2. ADIGÜZEL, Ş. (2014). “Hatay Büyükşehir Belediyesi”, *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1 (özel sayı): 54-76.
3. Ak Parti Genel Merkezi Yerel Yönetimler Başkanlığı. (2012). “Sorular ve Cevaplarla Yeni Büyükşehir Belediye Yasası”, https://www.akparti.org.tr/upload/documents/akparti_buyuksehir_yasasi.pdf
4. ALICI, O. V. (2012). “Büyükşehir Belediyesinin İlçe Belediyeleri Üzerindeki Denetim Yetkisinin Kavramsal Açından Değerlendirilmesi”, *Yerel Politikalar*, Mayıs-Ağustos: 38-52.
5. ALTAN, Y. (2009). “Meclis-i Meb’usan Zabıt Cerideleri (1293:1877) Üzerinden Türk Belediyeciliğini Anlamak”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(2): 293-310.
6. ALTAN, Y. ve Karaca, F. (2016). “Türk Metropoliten Şehir Yönetim Sistemindeki Değişime 6360 Sayılı Kanun’un Etkileri: Samsun Büyükşehir Belediyesi Örneği”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 14(28): 553-584.
7. ALTSO. (2017). “Alanya Ekonomik Rapor 2016”, <http://www.altso.org.tr/yayinlarimiz/alanya-ekonomik-rapor/alanya-ekonomik-rapor-2016/>
8. ALTUNIŞIK, R., Coşkun, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri Spss Uygulamalı*, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
9. ARIKBOĞA, E. (2012). “Büyükşehir Belediye Modeli ve Reform”, *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*, (2): 1-32.
10. ARIKBOĞA, E. (2013). “Geçmişten Geleceğe Büyükşehir Belediye Modeli”, *Yerel Politikalar*, Ocak-Haziran: 48-96.
11. ARSLANER, H. ve Yavan, S. (2016). “6360 Sayılı Kanunun Getirmiş Olduğu Yerel Kamusal Hizmet Sunum Farklılıkları”, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Kasım Özel Sayısı: 277-290.
12. ATMACA, Y. (2013). “Optimal Belediye Büyüklüğü ve Yeni Büyükşehir Belediye Yasası”, *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2): 168-184.
13. AYYILDIZ, M., Çiçek, A. ve Ayyıldız, B. (2016). “6360 Sayılı Büyükşehir Yasasının Kırsal Kesime Olası Etkileri”, *Nevşehir Bilim ve Teknoloji Dergisi*, TARGİD özel sayı: 280-285.
14. BEKDEMİR, Ü., Kocaman, S. ve Polat, S. (2014). “Yeni Büyükşehir Yasası Sonrasında Türkiye’de Şehir Nüfusu ve Şehir Yerleşmeleri”, *Doğu Coğrafyası Dergisi*, 32: 277-297.
15. BELLİ, A. ve Aydın, A. (2016). “6360 Sayılı Yasa ile Kapatılan Belde Belediyelerinin Hizmette Etkinlik, Verimlilik ve Temsil Sorunsalı Üzerine Bir Alan Araştırması: Ösen Belediyesi Örneği”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(43): 1698-1713.
16. BİRİCİKOĞLU, H. ve Duyar, D. D. (2015). “6360 Sayılı Yasa’nın Genişleyen Büyükşehir Belediyesi Hizmet Sınırının Etkinlik ve Verimliliğe Etkisi Bağlamında Değerlendirilmesi: Sakarya Büyükşehir Belediyesi Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4): 369-393.
17. ÇETİN, Z. Ö. (2015). “Türkiye’de İl Özel İdaresi Sisteminin Dönüşümü ve 6360 Sayılı Kanunun Dönüşüme Etkileri”, *Süleyman Demirel*

- Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 20(2): 247-266.
18. ÇOLAK, Ç. D., Sağlam, H. ve Topal, A. (2017). “ ‘Bütünşehir’ Modelinin 2014 Büyükşehir Belediye Başkanlığı Seçimlerine Etkileri”, *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 26(2): 1-47.
19. ÇUKURÇAYIR, A., Negiz, N. ve Yemen, A. (2014). 6360 Sayılı Kanun’un Uygulamasında Köy(lü) mü Mahalle(li) mi?: Katıl(a)mayanlar Açısından Bir Değerlendirme, Uluslararası XI. Kamu Yönetimi Forumu Bildiriler Kitabı: Afro-Avrasya Coğrafyasında Kamu Yönetimi Uygulamaları ve Sorunları, TODAİE Yayınları, Ankara.
20. DAŞCI, S. (2016). 6360 Sayılı Yasanın Kamu Hizmetlerinin Sunumuna Etkisi: Balıkesir Büyükşehir Belediyesi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aydın.
21. GENÇ, F. N. (2014). “6360 Sayılı Kanun ve Aydın’a Etkileri”, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(özel sayı): 1-29.
22. GENÇ, F. N. ve Korkın, E. (2017). “6360 Sayılı Kanun’la Tüzel Kişiliği Kaldıran Belde Belediyelerinde Halkın Uygulamaya İlişkin Algısı: Atça (Sultanhisar-Aydın) Örneği”, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 19(32): 84-95.
23. GÖKÜŞ, M. ve Alptürker, H. (2016). “6360 Sayılı Yasa ile Köy Yönetiminden Mahalle Yönetimine Geçiş Sonrası Etkin Hizmet Sunumuna İlişkin Muhtarların Görüşü: Silifke Köyleri Örneği”, *Selçuk Üniversitesi Sosyal ve Teknik Araştırmalar Dergisi*, (11): 67-86.
24. GÜLER, B. A. (2012). “Hükümetin 8 Ekim 2012 Günlü Bütünşehir Yasa Tasarısı Üzerine”, <http://www.yayed.org/uploads/yuklemeler/B%C3%9CT%C3%9CNEH%C4%BORTASARIBA.G.pdf>
25. HERGÜNER, B. (2017). “Yeni Büyükşehir Belediyelerinin Hizmet Kalitesine Etkisinin Değerlendirilmesi: Trabzon’dan Bir Vaka Çalışması”, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13(3): 631-642.
26. İZCİ, F. ve Turan, M. (2013). “Türkiye’de Büyükşehir Belediyesi Sistemi ve 6360 Sayılı Yasa ile Büyükşehir Belediyesi Sisteminde Meydana Gelen Değişimler: Van Örneği”, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(1): 117-152.
27. KALAYCI, Ş. (2010). SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri, Asil Yayın Dağıtım, Ankara.
28. KARASU, M. A. (2013). “6360 Sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu ve Olası Etkileri -Şanlıurfa Örneği”, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 15(1): 123-139.
29. KOÇ, H. (2014). Türkiye’de Büyükşehir Yapılanması: Kahramanmaraş Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kahramanmaraş.
30. MURATOĞLU, T. (2016). “Mahalli İdareler Mevzuatında 6360 Sayılı Kanunla Yapılan Değişiklikler”, *Dicle Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 20(32): 59-96.
31. ÖZASLAN, R. K., Akıllı, H. ve Özasan, K. (2014). 6360 Sayılı Kanun Çerçevesinde Gümüşlük Belde Belediyesi’nin Kapatılmasına İlişkin Yöre Halkının Algısı, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, XXXVI(II): 215-235.
32. SAATCİ, S. (2016). Büyükşehir Belediye Sisteminin Kırsal Alanlar Üzerindeki Etkisi: Ödemiş Örneği”, *Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.*

33. SEKERAN, U. (1992). Research methods for business. United States of America: Wiley.
34. SEZİK, M. (2015). 6360 Sayılı Kanun'a Göre Büyükşehirlerde Bütünleşme Sürecinin Etkileri: Malatya Örneği, Doktora Tezi, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Malatya.
35. TEKEL, A. (2002). "Metropolitan Planlamanın Önemi ve Gerekliği Üzerine", Çağdaş Yerel Yönetimler, 11(1): 42-55.
36. TEKİN, H. (1996). Eğitimde Ölçme ve Değerlendirme, Yargı Yayınları, Ankara.
37. ÜNAL, T. (1985). Türkiye'de Fiziki Planlama Çalışmaları İçinde Metropolitan Planlama Çalışmalarının Yeri ve Tarihi Gelişimi, Türkiye'de Metropolitan Alan Planlama Deneyim ve Sorunları Kolokiyumu, Mimar Sinan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayını, İstanbul.
38. ÜNSAL, N. T. (2007). Büyükşehir Belediyesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
39. YALNIZOĞLU, Y. (2017). 6360 Sayılı Kanun'un Etkinlik, Verimlilik ve Hizmette Yerellik İlkeleri Açısından İncelenmesi: Kocaali İlçesi Örneği, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.

1923-1938 DÖNEMİ ARŞİV BELGELERİ IŞIĞINDA EŞKİYALIK FAALİYETLERİNE GENEL BİR BAKIŞ

AN OVERVIEW ON BANDIT ACTIVITIES DURING 1923-1938 IN THE LIGHT OF ARCHIVE DOCUMENTS

Suna ALTAN*

* Doktora Öğrencisi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Türkiye Cumhuriyet Tarihi Anabilim Dalı,
Doktora Öğrencisi. E-mail: suna.altan7634@hotmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-7388-3014>

ÖZ

Eşkıyalık, silahla veya başka bir şekilde zor kullanarak, baskın yaparak, yol keserek halkın canına ve malına kast etmek suretiyle kamu düzeninin ve güvenliğinin ihlal edilmesi şeklinde tanımlanabilir. Merkezi otoritenin zayıflığından faydalanarak kendi düzenlerini kurmaya çalışan, merkezi yönetimi inkar edenlerin yapmış olduğu eşkıyalık faaliyetleri, devleti maddi zarara uğratmaktadır. Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde hızla artmaya başlayan eşkıyalık olayları, I. Dünya Savaşı ve Kurtuluş Savaşı ile birlikte had safhaya ulaşmıştır. Cumhuriyet'in ilanının hemen ardından, halkın can ve mal güvenliğinin ve bunun yanında merkezi otoritenin kalıcı olmasının sağlanması amacıyla eşkıyalık faaliyetlerine son verilmesi için çalışmalar başlatılmıştır. Anadolu'nun birçok yerinde eşkıyalık olayları yaşanmakla birlikte, Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde biraz daha ağırlık kazanmıştır. Bu çalışmada, 1923-1938 yılları arasında Anadolu'da meydana gelmiş olan eşkıyalık faaliyetleri ile bozulan iç güvenliğin sağlanması konusunda devletin almış olduğu önlemler ve yapılmış olan çalışmalar ele alınmıştır.

Anahtar Kelimeler: Eşkıyalık, Merkezi Otorite, Türkiye Cumhuriyeti, Anadolu

Jel Kodları: Z10, Z12, Z18

ABSTRACT

The term banditry can be described as to kill people or damage their properties by using force with guns or by other means, raiding and invading the roads, and thus violating public order and security. Banditry activities, involving the settlement efforts of their own specific order by exploiting the lack of the order and thus denying the central authority, has harmed the state in terms of both material and spiritual ways. With an increase during the last periods of the Ottoman Empire, banditry activities reached its maximum level during the First World War and Independence War. Therefore, in order to ensure the people's life and property security as well as maintaining the sustainability of the central authority, certain precautions were taken right after the declaration of the republic. Although banditry activities occurred in several regions of Anatolia, it was a bit more immense in the East and Southeast regions. In this study, the precautions taken and studies conducted by the government to ensure the domestic security, which was deteriorated by the banditry activities during the years 1923 and 1938, are reviewed.

Keywords: Banditry, Central Authority, Turkish Republic, Anatolia

Jel Codes: Z10, Z12, Z18

GİRİŞ

Kurtuluş Savaşı'nın zafere ulaşmasının ardından 29 Ekim 1923 yılında Türkiye Cumhuriyeti Devleti kurulmuştur. Yeni kurulan devlet çağdaşlaşma yolunda yeni adımlar atarken, bir yandan da tarihsel süreçte biriken sorunlarını çözme yolunda adımlar atmaya başlamıştır. Bu sorunların en önemlilerinden biri de hiç şüphesiz güvenlik sorunu olmuştur. Mondros Mütarekesi'nin imzalanmasının ardından Anadolu'da yaşanan karışıklık ve işgaller ile birlikte asayişsizlik baş göstermiştir. Ardından Kurtuluş Savaşı döneminde çıkan iç isyanlar ve asker kaçakları sorunlarının da etkisiyle Anadolu'da asayişsizlik artarak devam etmiştir. Merkezi otoritenin emri altına girmek istemeyen kişiler kendi bölgelerinde düzen kurma çabası içine girmişlerdir. Anadolu'da bulunan bazı aşiretlerin yeni kurulan düzene uyum sağlamak yerine bölgede yaşanan asayişsizlik olaylarına destek vermeleri ile birlikte bölgede yaşanan sıkıntının daha da artmasına neden olmuşlardır. Merkezi otoritenin taşradaki teşkilat yapısının zayıf kalmış olmasıyla eşkıyalık faaliyetleri yayılmaya başlamıştır.

Eşkıyalık, silah ve ya başka bir yöntem ile zor kullanarak baskın yaparak, yol keserek cana ve mala zarar vermek suretiyle kamu düzeni ve güvenliğini ihlal etme faaliyeti olarak tanımlanmıştır. Eşkıyalık faaliyetleri, devlet otoritesini kurma çabalarının yoğunlaştığı zaman ve bölgelerde kendini daha fazla hissettirmiştir.¹ Devletin otoritesini kabul etmeyen ve karşı gelen gruplar, değirmen basmış,(Başbakanlık Cumhuriyet Arşivi,30.10.128.923.2/3) sınırdan geçerek posta araçlarına saldırıp soygunlar yapmaya başlamıştır.(BCA., 30.10.128.923.2/4). Hatta bu soygunlar esnasında posta muhafızlarını hayatlarına dahi kast etmişlerdir(BCA., 30.10.128.923.4/2-6). Eşkıyalar, özellikle sınır güvenliğinin tam olarak sağlanamadığı bölgelerde, dış etkenlerin de desteği ile otorite haline

gelme arayışlarında her türlü yolu denemişlerdir. Yapılan eşkıyalıklar çoğunlukla şahsi menfaatleri barındırmıştır. Çıkarları doğrultusunda eşkıyalık yapanlar buldukları bölgelerde kendi egemenliklerini kurma çabasına girmişlerdir. Bölge üzerinde hüküm sürme amacı doğrultusunda faaliyetlerde bulunmuşlardır. Bu faaliyetleri ülkenin ve bölgenin sosyo-ekonomik yapısında ciddi zarara neden olmuştur. Asayişsizliğe karşı devlet çözüm arayışlarına girmiştir. Merkezi devlet gücünü ülkenin her yerinde hissettirmek için sosyal, toplumsal, kültürel ve ekonomik alanlardaki devrimlerin yanı sıra güvenlik alanında da bir dizi yeni düzenlemeler gerçekleştirmiştir.

Eşkıyalık üzerine yapılmış olan akademik çalışmaların çoğu Osmanlı Devleti dönemini kapsamıştır. Yeni kurulmuş olan Cumhuriyet döneminde de bu olayların devam etmiş olmasından dolayı, bu çalışmada Cumhuriyet'in ilanından Atatürk'ün ölümüne kadar geçen sürede, 1923-1938 döneminde Osmanlı'dan beri devam etmiş olan Anadolu'da yaşanan eşkıyalık faaliyetleri farklı tarih ve bölgelerden örneklerle genel çerçeveyi çizmeye çalıştım. Şunu belirtmek isterim ki; konunun geniş kapsamlı olması nedeniyle çalışmanın genel bir tabloyu ortaya koyması hususunda sınırlandırılmalara gidilmiştir. Çalışmada; inceleme alanı ve yansıtılan olaylar genel olarak Anadolu coğrafyasının tamamını kapsamış olmakla birlikte, daha çok Doğu, Güneydoğu ve İç Anadolu bölgeleri ağırlıklı olarak ele alınmıştır. 1923-1938 yılları arasında Anadolu'da meydana gelmiş olan eşkıyalık faaliyetleri ve merkezi otoritenin buna karşın almış olduğu önlemler ele alınarak dönemin önemli sorunlarından biri olan eşkıyalık olayları arşiv belgeleri kullanılarak yansıtılmıştır.

¹ Eşkıyalığın sosyolojik olarak değerlendirmesi için bakınız: Eric J. Hobsbawm, Eşkıyalar, Avesta Yayınları, İstanbul 1997.

1. DOĞU VE GÜNEY DOĞU ANADOLU BÖLGESİNDE EŞKİYALIK FAALİYETLERİNDE AŞİRETLERİN ETKİSİ

Eşkîyalık faaliyetlerinin yoğun olduğu Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'nde otoriter gücü elinde bulunduran aşiret yapısı da önemli bir role sahip olmuştur. Bazı aşiretler ülke içerisindeki isyanların başlamasında etkili olmuş, hatta isyan süreci yerleşim yerleri kuşatılarak durumu işgale kadar vardırımlardır. Örneğin; Şeyh Sait İsyanıyla ilişkisi olduğu için Şemdinanlı Abdülkadir'in idamı üzerine oğlu Sait Abdullah İran'a kaçmış ve orada bazı aşiretleri de teşvik ederek 19 Haziran 1925 tarihinde Şemdinan'ı kuşatarak işgal etmiştir. Sait Abdullah'ın üzerine gönderilen askeri kuvvetlerin müdahalesiyle Şemdinan bir ay sonra kurtarılmıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/24). Aşiretler bölgede etkinliğini arttırabilmek için kendi aralarında zaman zaman anlaşmalar da yapmıştır. 1 Nisan 1926 tarihinde Eruh kazasında Şeyh Abdurrahman, Eruhlu Yakup ve Karisan Ağaları kumandasındaki 400-500 kişilik bir kuvvetle civar bölgelere saldırıya başlamış, önce Pervari sonra Eruh kazalarını işgal etmiştir. 10 Nisan 1926 tarihinde yapılan askeri harekâtle güvenlik sağlanmıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/25).

Bölgedeki güvenlik güçlerinin sayısı olarak az olduğu², kontrolün nispeten zayıfladığı noktalarda eşkîyalık faaliyetleri yoğun olarak görülmüştür. Bu dönem eşkıya sayısına dair tam bir rakam verilemese de İçişleri Bakanı Şükrü Kaya'nın tespitlerine göre 1926 yılında Güney ve Doğu Anadolu Bölgesi'nde 30-40 kişilik gruplardan oluşan 100'e yakın eşkıya grubu varken, Ağrı Dağı'nda 2000 kişiye yakın eşkıya varlığını

sürdürmüştür.(Türkiye Büyük Millet Meclisi Zabıt Ceridesi, Devre.IV, c.9, İçtima:68, s.248.(22.06.1932)). Jandarma raporlarına göre; 1930'lu yıllarda 80 kadar eşkıya grubu ve sayıları 1840 kişiye ulaşan eşkıya tespit edilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.6)

Eşkîya ile mücadelede bölge halkının desteği de önemli ölçüde sağlanmaya çalışılmış, eşkıya takibi esnasında ortaya çıkan mağduriyetler hemen giderilmiştir.(Akşam, 25 Eylül 1929) Buna karşın bölgedeki bazı küçük dereceli memurlar aşiretler ve eşkıya guruplarının etkisinde kalmıştır. Dâhiliye Vekili Şükrü Kaya'nın tespitine göre sınıra yakın yerlerde bölge halkından memurların görev yapması güvenlik için ciddi sorunlar yaratmıştır. Önemli telgraflar bölgenin en sakıncalı örgüt ve şahısları tarafından öğrenilebilmiş, harekât bölgelerindeki yerli halktan görev yapan bazı mal müdürleri devlete karşı oluşum içerisinde bulunan gruplara bilgi aktarmış, kimi yerlerdeyse adeta bu grupların istihbarat memuru gibi çalışmışlardır.(Koçak,2010:58) Bununla ilgili olarak Emniyet Genel Müdürü Şükrü Sökmenşür'in Sason harekâtı esnasındaki şu hatırası önemli bir örnek oluşturmuştur; *"1932 Sason Mutki harekâtının yüksek derecede gizliliği vardı. Mutki'ye ani olarak girecektik. Mutki'den Sason'a geldik. Hasta yatıyordum. Bir kadın çadıra girdi. "Siz valisiniz, size bir sır söyleyeceğim" dedi. "Sizin verdiğiniz her emir ağaların, çetelerin elindedir. Buranın muhasebe-i hususiye memuru bir hediye karşılığında sırları ağalara vermiştir." Nahiye müdürü ve aynı zamanda kaymakam vekili ağalara harekâttan evvel, "Siz buradan çekilin ben sizi kurtaracağım" demişti. Bu adam kaymakam vekilidir. Şifre elindedir. Muhasebe-i hususiye memuruna hediye olarak tabanca ve kısırak verilmiştir. Bunun üzerine araştırma yaptık. Tabanca ve kısırağı bulduk. Bu adam Şeyh Sait'in erkânı harpliğini yapmıştır. Koca bir harekâtı zor duruma düşürmüştür"*(Koçak, 2010:122). Şükrü Bey'in aktardıkları da göstermektedir ki, bölgede küçük dereceli memurların bile asayişin sağlanmasında kritik etkileri olmuştur.

² Bölgedeki askerin silah gücünün sayısal azlığına önemli örneklerden birisi de "silah toplama" işlemi idi. Şeyh Sait isyanı sonrasında bölgede 30.000'i mavez olmak üzere 160.000 silah toplanmıştır. Oysa 1933 yılında bekçi ve korucuların elinde sadece 23.559 silah bulunmaktaydı. Ergün Aybars, İstiklal Mahkemeleri, İleri Kitabevi, İzmir 1995, s.289; BCA., 30.10.128.923.6/9.

2. EŞKIYALAR TARAFINDAN GERÇEKLEŞTİRİLEN ASAYİŞSİZLİKLER

2.1. Gasp Olayları

Fransa idaresinde bulunan Suriye'nin, Türkiye sınır bölgesi Fransa'nın izlemiş olduğu politika neticesinde güvensiz bir bölge durumuna sokulmaya çalışılmıştır.(BCA., 30.10.264.783.30) Sınır yakın alanlarda bulunan eşkiyalar Türkiye sınırına girerek soygun ve gasplar yapmışlardır.(BCA., 30.10.128.923.33;BCA., 30.10.128.923.4) Sınırdaki yapılan bu gasp ve soygunlarla ele geçirilen hayvanlar Suriye pazarlarında satılmış ve Fransız askerlerine de pay verilmiştir.(Koçak, 2010: 4) Fransız subayları sınır üzerindeki memuriyetleri sırasında bu grupları koruyarak bir yandan Türkiye'de güvensizlik ortamı yaratırken, diğer yandan da ortalama 20–30 bin lira sahibi olarak ülkelerine dönmüşlerdir.(Koçak, 2010:57;BCA., 30.10.128.923.2/3) Yaşanan bu durum I. Umum Müfettişliğinin asayiş raporların da yer almıştır. Bu dönemde gerçekleşen bazı gasp olayları ise şu şekildeydi:

Ali Beşki çetesi Kağızman bölgesinde soygun yaparak Ağrı'ya dönerken 30 Ekim 1928 gecesi güvenlik güçleri ile çatışmaya tutuşmuş ve çeteden 5 kişi ölü olarak yakalanırken çetenin gasp ettiği 3 öküz de geri alınmıştır.(BCA., 30.10.127.912.17/2) 9 Haziran 1930 günü asker elbiseli 9 eşkiya Bulanık'ın Batır köyü hayvan çobanını bağlamak suretiyle 3 kısrak gasp etmiştir. Yapılan tahkikatta bu grubun Erciş'in Haydar Bey köyünden eşkiya Nevruz'a bağlı oldukları anlaşılmıştır.(BCA., 30.10.128.920.7) Bu olaydan 2 gün sonra 11 Haziran 1930'da Çapakçur'un Uğruba yaylasında Kığı kazasının Karisini köyüne ait 104 kaçak davar yakalanmıştır. Bu kaçakları yakalamış olan jandarma refakatinde maliye tahsil memuru davaları Üçkudur yaylasına götürmekte iken önüne 15 silahlı eşkiya yollarını kesmiş ve hayvanları alarak kaçmışlardır.(BCA., 30.10.128.920.9) 15-16 Mayıs 1932 gecesi güneyde bulunan Şemmar aşireti Cizre'nin 20 kilometre güney batısında bulunan

Gerigevir köyünü abluka altına alarak köyün ağılımı gasp etmek istemiş, ancak köylünün karşı koymasıyla karşılaşmış ve geri çekilmek zorunda kalmıştır. Ancak 1 gün sonra 17 Mayıs 1932'de 600'ü geçen aşiret üyesi yine köye saldırmış, 4 saat süren çatışmada köylülerden 1 kişi ölmüştür.(BCA., 30.10.128.922.8)

Zamanla gasp olayları artarak devam etmiştir. Meydana gelmiş olan bir başka olay ise; 26 Haziran 1932 günü sınırın güney bölgesindeki Fidan ve Harisa aşiretlerine ait 300 kadar devenin Hüseyin İbni Osman tarafından kuzeye getirilerek Seyyale aşiretinden Mustafa Salih ve Hüseyin Salih, güneyin Yapsa Köyünden 600 kadar koyunu çalarak kuzeye götürdüğü Fransızlar tarafından bildirilmiştir.(BCA., 30.10.128.922.14/2) Benzer bir gasp olayı da Nusaybin bölgesinde yaşanmıştır. Nusaybin'in Alyan nahiyesinin Narinç köyünden 27 Haziran 1932 gecesi güneydeki Şemmarlı'lar tarafından buğday çalınırken köylüler tarafından görülmüş, takip edilerek bir kısmı geri alınmıştır. Aynı gecenin sabahı gümrük karakolu askerleri Alyan'ın Düpiç ile Marinci köyleri arasında devriye gezerken bir sürü halinde devenin kuzeyde otlamakta olduğunu görünce kime ait olduğunu anlamak için yaklaştıkları sırada develerin başında olan Şemmarlı'lar tarafından ateş edilmiş, meydana gelmiş olan çatışmada 1 deve telef olmuş, 7 deve de yaralanmıştır. Bu olaydan sonra Şemmarlı'lar intikam almak için 50 kişiden oluşan silahlı grup ile Düpiç köyüne saldırmıştır. Ancak Cizre'nin Ayniseri köylülerinin yardıma gelmesiyle yaşanmış olan çatışmada 1 kadın ağır yaralanmıştır.(BCA., 30.10.128.922.15) Aynı gün içerisinde güney bölgesindeki Aneze aşiretine mensup Harise kabilesinden 100 kadar atlı eşkiya kuzeye geçerek Mizar nahiyesinin Karacaviran mevkiinde bulunan İbrahim Hişnan ile Seyyale aşiretine ait 200 koyun, 400 deve ve 80 sığırı gasp ederek götürürken yaşanan çatışmanın ardından çete üyeleri bölgeden kaçmıştır. Aynı grup 1 gün sonra Hüseyin Salih'e ait 400 koyun ve gasp edilmiş olan hayvanlarla beraber güneye kaçarken Hüseyin Salih ve adamları

ile çatışma yaşamıştır. Bu çatışma esnasında Hüseyin Salih'in kendisi yaralanmıştır. Eşkîyalar Suriye topraklarına kaçmayı başarmıştır.(BCA., 30.10.128.922.14/2)

Bir diğer eşkıyalık olayı ise Harran bölgesinde yaşanmıştır. Suriyeli 6 silahlı çete üyesi Harran'ın Gercüş mevkiinde oturan Beni Mehmet aşiretinden Suveys oğlu Casımın 60 kadar koyununu götürmek üzere sınırı geçtikleri haberi üzerine bölgeye sevk edilen kuvvetler eşkıyalardan Mehmet ile Abdo adındaki kişileri silahsız olarak yakalamıştır.(BCA., 30.10.128.922.8) Bir süre sonra eşkıyalar bu sefer geniş bir grupla ev basmak için gelmişlerdir. 27 Eylül 1937 günü saat 22'de Mutki ilçesinin Muzuk köyü Perdük mahallesinde oturan Mustafa oğlu Mecid'in evine, Mutki'nin Hersan köyünden Emir oğlu Hasan, Sado oğlu İbrahim, Daus oğlu İbrahim, Kerholu Musa oğlu Abdullah, İbrahim Şevket, Şemdin oğlu Bekir, Hidi oğlu Müso, Hakkı oğlu Murat, İbrahim oğlu Hakkı, Davani oğlu İsa'dan oluşan 10 eşkıya tarafından Mecid'in başına silahla vurmak suretiyle 87985 sayılı tüfeğini almıştır. Takip amacıyla asker gönderilmiş ancak kesin bir sonuç alınamamıştır.(BCA., 30.10.105.685.41)

Bu süreçte eşkıyalık faaliyetleri içerisinde dikkat çeken bir olay ise eşkıyaların askeri kıyafetle soygun yapmaya gelmeleri olmuştur. Erüh kazasının Ladi nahiyesine bağlı Bidar köyüne 7 Ağustos 1938 akşamı saat 19'da asker elbiseli 20 kadar silahlı eşkıya gelerek Muhtar Ömer ve oğlu Süleyman'ı bağlamak suretiyle 200 lira parası ile bir miktar yiyecek kaçırmışlardır.(BCA., 30.10.105.686.19) Bu olaydan çok kısa bir süre sonra eşkıyalar Pulur bölgesini hedef olarak seçmişlerdir. 15 kadar silahlı eşkıya 1/2 Eylül 1938 gecesi Pulur'un batısındaki Gedek köyünden bir miktar davar almışlar ve Munzur kuzeyindeki Arzonik ormanı yönüne kaçırmışlardır.(BCA., 30.10.105.686.24)

Bu dönem gasp olaylarına dair çeşitli tarihlerde dâhiliye ve jandarma raporlarına yansıyan diğer olaylardan bazıları ise şunlardır; Diyarbakır'ın Dicle nahiyesi Deve geçidi civarında 10 kişilik bir yolcu

kafilesi eşkıyalar tarafından soyulmuştur.(BCA.,30.10.128.923.33)

Erzurum'dan Elazığ'a gitmekte olan 3 yolcu Palu bölgesinde eşkıyalar tarafından gasp edilmiştir. Kırgan ve Bahtiyar aşiretlerinden vergi tahsilatı yapan maliye memuru Bahtiyar aşiretine mensup kişilerce gasp edilmiştir. Siverek'in Nuhut köyü güney sınırındaki 60 eşkıya tarafından basılmış, çıkan çatışmada köylüden 3 kişi, eşkıyadan 2 kişi hayatını kaybetmiştir.(BCA., 30.10.127.912.25/2) Siverek'in Çiftlik ile Lerak köyleri arasında otlamakta olan 600 koyun 2 kişi tarafından gasp edilmiş ve çobanı da öldürülmüştür.(BCA., 30.10.127.914.32) Cizre'den Siirt'e giden sekiz kişilik yolcu kafilesi Gercüş kazasının Çelik köyü yakınlarında 7 kişiden oluşan bir grup eşkıya tarafından eşya ve paraları gasp edilmiştir. Türap oğlu İsmail ve 20 kadar adamı tarafından Rize'nin Yeniköy mahallesinde İsmail'in evi basılarak bir miktar nakit parası ve 16 adet beşi bir yerde altını gasp edilmiştir.(BCA., 30.10.127.914.12/2) Kotanlı İsa'nın kardeşi Tacettin 29 adamı ile Beyazıt bölgesinde Tuzluca'dan hareket eden bir kamyonu gasp etmiş, jandarmanın gelmesiyle kaçırmışlardır.(BCA., 30.10.127.912.23/3) İran'ın Kotür nahiyesinden sınırı geçen 60 kadar eşkıya Saray kazasının Karahisar köyünü basarak 1200 koyunu gasp etmiş, askerin müdahalesi ile 200 koyun geri alınabilmiştir.(BCA., 30.10.121.912.18/3) Ebuşişka gümrük karakoluna mensup 2 er yaklaşık 40 kişilik Arap eşkıyanın saldırısına uğrayarak bölüğe götürdükleri koyunlar gasp edilmiştir.(BCA., 30.10.127.914.3/2) Seray'ın Furcuvik köyünü İran'dan geçen 15 eşkıya köyü basmış köylülerin karşı koyması sonucu eşkıyalar geri çekilmek zorunda kalmıştır.(BCA., 30.10.128.923.4/3) Gasp olaylarında askeriyenin yapmış olduğu müdahalenin yanında askeriyenin geç kaldığı ya da geç haberdar olduğu zamanlarda bölge halkı kendi imkanları ile eşkıyalara müdahale etmiştir. Bu durum da göstermektedir ki bölge halkı yaşananlardan huzursuz olmuştur. Yaşanan gelişmeleri destekleyen halkın yanında desteklemeyenlerde bulunmuştur.

2.2. Eşkîyalar İle Yaşanan Çatışmalar

Bu dönemde yaşanan çatışmaların bazıları ise şöyledi: 26 Şubat 1926 tarihinde Ağrı Dağı eteklerinde Örtülü köyünde bulunan Biro, Haso Telli'nin kardeşlerini yakalamaya giden jandarma kuvvetleriyle grup arasında çatışma çıkmıştır. Eşkîyalar bir süre sonra Ağrı'ya kaçmışlar, yapılan askeri harekâta istenilen sonuç alınamamıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/21) Ülke genelindeki asayîşi bozan durumlarda kimi zaman da devrim sürecine karşı gösterilen direnç etkili olmuştur. 10 Mart 1926 tarihinde Cumhuriyet ve şapka aleyhine propaganda yapan Nusaybinli Haço, sınır karakollarını basarak Midyat, Nusaybin bölgesine saldırmıştır. Bölgeye sevk edilen askeri birlikler karşısında daha fazla direnemeyeceğini gören Haço ve oğulları Suriye'ye kaçmıştır.(BCA., 30.10.128.923.24) 1 Nisan 1926'da Eruh kazasında Şeyh Abdurrahman, Eruhlu Yakup ve Karisan ağalarının kumandasında 400-500 kişilik bir kuvvet etrafa saldırıya başlamıştır. Önce Pervari daha sonra Eruh kazaları işgal edilmiştir. 10 Nisan 1926 tarihinde yapılan askeri harekâtle isyan bastırılmıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/21) Çok kısa bir süre sonra bu defa Beytüşşebap ve Çölemerik civarında Artuşî reisi İsmail Ağa 400 kadar adamıyla Çölemerik'i kuşatmıştır. Jandarma kuvvetlerinin müdahalesi ve seyyar jandarma alayının saldırısı üzerine eşkîyaların bir kısmı yakalanırken bir kısmı ise kaçmayı başarmıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/21)

3 Temmuz 1927 tarihinde sınırimızı geçen Ferzende, Beno ve Altın Dış idaresindeki kuvvetlerle Ağrı civarında Tuzluca'da yapılan çatışmada grubun bir kısmı imha edilmiş bir kısmı ise kaçmayı başarmıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/23) Eşkîya grupları kimi zamansa karakol baskınları yapmışlardır. Nitekim 24 Haziran 1930 tarihinde Seyit Resul ve Mahmut isimdeki eşkîyanın emrinde bulunan gruplar Erciş mıntıkasındaki 5. Seyyar kuvvetlere saldırıda bulunmuştur. Bu baskında alaydan bazı asker esir edilirken bir kaç subay da şehit edilmiştir. Bunun üzerine yapılan askeri harekâta çete tamamen yok

edilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.6/24) Benzer şekilde eşkîyalar köy basarak bölgeyi kontrollerinde tutmaya çalışmıştır. 21 Nisan 1931'de Süphan Dağı civarında Şeyh Cüneyt ve Kolihan oğlu Bekir idaresinde 100 kişilik çeteye Zeylan'ın Şehir Pazar köyünde çatışma yaşanmış çatışmalara daha fazla dayanamayan çete üyeleri kaçmak zorunda kalmıştır. Kaçan eşkîyalar ise güney sınırından Suriye'ye geçmişlerdir. Bu olayın meydana gelmiş olduğu sırada; Muş, Erzurum ve Van bölgelerinde eşkîyalık yapan Alican çetesi ile Tevfik Bey müfrezesi arasında yaşanan çatışmada Alican öldürülmüş ve çete üyelerinden kaçabilenler güney sınırından geçerek kaçmışlardır. Seyithan çetesi 30 kişilik bir grup ile 3 Mayıs 1931'de Muş'un Molla ve Nusret köyünü basarak bölgede eşkîyalık yapmaya başlamıştır. Ayrıca Erzurum, Kars ve Beyazıt illerinde de 1 ay boyunca faaliyette bulunmuşlar fakat yapılan askeri harekâtle çete etkisiz hale getirilmiştir. Ayrıca Erzurum, Erzincan bölgelerinde faaliyet gösteren Aliko ve Topal Hüseyin çeteleri ile yapılan çeşitli çatışmalar neticesinde Topal Hüseyin ve çete üyelerinin çoğu öldürülmüştü. Ramazan çetesi ise Urfa bölgesinde faaliyette bulunmuştur, üzerine yapılan askeri harekâta çete üyelerinin bir kısmı Suriye'ye kaçtığı için kesin bir sonuç alınamamıştır.(BCA., 30.10.128.923.6/25)

Eşkîyalık olaylarında önemli yere sahip olan olaylardan birisi de Şeyh Sait isyanının yankıları olmuştur. Şeyh Sait isyanında önemli bir etkiye sahip olan Şeyh Hüseyin hakkında tutuklama kararını yerine getirmek için bölgeye giden askerlere 20 Haziran 1931 günü Kolhas köyünde ateşle karşılık verilmiştir. Şeyh Hüseyin etrafına topladığı 50-60 kişilik bir kuvvetle çatışmaya girmiş, Ekrek köyünde çatışma yaşanmış çete üyelerinin birçoğu öldürülerek etkisiz hale getirilmiştir. Bunun üzerine etkisi kırılan Şeyh Hüseyin 18 Şubat 1932 günü sağ olarak ele geçirilmiştir. Şubat 1932 tarihinde Ağrı Dağı'nda toplanmaya başlayan Şeyh Resul, Abdülhalef Feto ve Faris çeteleri etkisiz hale getirilmiştir. Ayrıca Diyarbakır

bölgesinde uzun süreden beri eşkıyalık yapan Şeyh Abdürrahim üzerine yapılan takibatta diğer çeteler ile birleşmişti. Ancak bir süre sonra Seyit Rıza'nın oğlu Şeyh Hasan ve Damadı Topal Ahmet teslim olmuştu.(BCA., 30.10.128.923.6/20-31) Yine Şeyh Sait isyanına bağlı olarak Nisan 1932 günü Palu bölgesinde Şeyh Sait'in kardeşi Şeyh Abdürrahim'in yanında bazı mahkûmların olduğu jandarma tarafından haber alınmıştır. Bunun üzerine bölgeye giden jandarma kuvvetlerine Sırım köyünde ateşle karşılık verilmiştir. Grup kaçamayacağını anlayınca güneye kaçmıştır. Eşkîya grupları ile kimi zaman büyük çatışmalar meydana gelmiştir. Ekim 1932'de İniza Aşireti silahsız Harran Ovası köylülerine saldırmış, köylülerin Urfâ'daki jandarmaya haber vermeleri üzerine bölgede eşkıyalar ile çarpışma başlamış ve sonuçta İniza aşiretinden 11 kişi ölü, 20 kişi yaralı ve 20 kişi de sağ olarak ele geçirilmiştir.(Akşam, 6 Ekim 1932)

Eşkîyalık olayları yalnızca Doğu ve Güneydoğu bölgelerinde değil İç bölgelerde de görülmüştür. Nitekim Ankara, Yozgat, Kırşehir bölgesinde eşkıyalık yapan Kara Haydar ve adamları alınan önlemler neticesinde 12 Ekim 1931 tarihinde 17'si ölü olmak üzere etkisiz hale getirilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.6/26) Ancak kimi zaman çatışmalarda güvenlik güçleri de önemli kayıplar da vermiştir. Kars'ın Digor nahiyesi bölgesinde eşkıya ile yaşanan çatışmada sınır bölük komutanı Yüzbaşı Mahir Efendi ve iki asker şehit olmuştur. Eşkîyalarla çıkan çatışmalarda jandarma, muhafaza memurları şehit olmuştur. Dâhiliye ve jandarma raporlarına çeşitli tarihlerde yansıyan ve memurların şehit olduğu bazı olaylar ise şu şekildeydi: Mardin'de Koçhisar'ın Pirmir köyü civarında kaçakçılarla gümrük memurları arasında meydana gelen çatışmada muhafaza memuru Eşref Efendi şehit olmuştur.(BCA., 30.10.127.914.10) Ludi nahiyesinin Resina köyü yakınlarında eşkıya olduğu haberini alan jandarma müfrezesi harekete geçmiş, Resini ile Reşina köyleri arasında pusuya düşmüş ve 2 şehit 2 yaralı vermiştir.(BCA.,

30.10.128.920.3/4) İran'dan geçen 70 kişilik eşkıya gurubu ile Körican sınır karakolu arasında çıkan çatışmada 1 jandarma askeri şehit, 2 nizamiye eri yaralanmış ve 1 asker eşkıya tarafından esir edilmiştir.(BCA., 30.10.127.914.9/2)

2.3. Eşkîyalar Tarafından Yol Kesme Olayları

Eşkîyaların asayişsizliklerinden biride yol kesme olayları olmuştur. 18 Kasım 1929 günü Muradiye tahsildarı Mahmut Efendi kız almak için 20 kişilik bir kabile ile Noşar köyüne gitmiş dönüşlerinde Kör Hüseyin oğlu Nadir ve Süslü Abdullah'ın idaresinde 56 kişiden oluşan çete Han gediğinde kabileyi pusuya düşürmüştür. Çıkan çatışmada ilk ateşte tahrirat kâtibi Rıfat ve bekçi Yakup, jandarma takım kumandanı Salih oğlu Yakup Çavuş şehit olurken tapu memuru Ahmet ise yaralanmıştır. Eşkîyalar gelini yanında bulunan 2 kadını, 4 silah, at ve birkaç kişinin elbisesini gasp ederek kaçmışlardır. Olaydan 2 saat sonra haberdar olan Muradiye kaymakamı takip başlatmıştır. Eşkîyalar çekilme esnasında Noşar köyünde bulunan 4 asker ile 2 saat çatıştıktan sonra gecenin karanlığından faydalanarak sınırı geçmişlerdir.(BCA., 30.10.128.917.42) Benzer şekilde 11 Temmuz'da İran sınır komisyonu reisi Kaymakam Nusretullah Han ile Yukarı Belesor'da meydana gelen görüşmeler sonrasında İranlılar tarafından oluşturulan 15'e yakın İran milisi dönüş yapmakta olan Kazımpaşa Kaymakamı, Jandarma Kumandanı ve Hudut Yüzbaşısından ve 15 süvariden oluşan heyete, Türk sınırına 5 kilometre mesafedeki dereden çıkarken Nazarbey ve Beyzade derelerini tutan 150 kişilik atlı eşkıyanın ateşine maruz kalmıştır. 1 saat kadar süren çarpışma sonrasında heyet kayıp vermeden kurtulmuştur.(BCA., 30.10.105.684.27) Eşkîyalar kimi zaman da posta memurlarının yollarını kesmişlerdir. Ovacık'tan hareket eden postaya koruma verilen 2 jandarma dönüşlerinde yol üzerinde öldürülmüşlerdir. Olaydan sorumlu oldukları tespit edilen Maksut aşiretine bağlı Hıdır oğlu Yeşil ile Büyük köyden Rıza oğlu Hasan ve bunlara

gözcülük yapan Ali oğlu Dursun yakalanmıştır.(BCA., 30.10.128.923.4) Yol kesme olayı eşkıyalar tarafından çok sık kullanılan bir yöntem olmamıştır. Meydana gelmiş olan yol kesme olaylarıyla bölge halkının güvenli bir şekilde seyahat etme hakkı gasp edilmiştir.

3. EŞKIYALARIN ETKİSİZ HALE GETİRİLMESİ İÇİN YAPILAN ÇALIŞMALAR

Eşkıyaların etkisiz hale getirilmesi için jandarma güçleri imkânları dâhilinde önemli çalışmalar yürütmüştür. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da yoğunlaşan eşkıya ve çete faaliyetleri, kimi zaman 2 yıldan fazla güvenlik güçlerini uğraştıran olayları da meydana getirmiştir. 9 jandarma askerini şehit eden Zaza Hüseyin, 2,5 yıl sonra yakalanabilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.2) Jandarma tarafından yürütülen takip sonucunda Ağrı bölgesinde, Şeyh Mustafa çetesi; Erzurum, Kars, Muş, Beyazıt bölgesinde, Seyit Han çetesi; Süphan Dağı bölgesinde, Şeyh Cüneyt çetesi; Kadirli bölgesinde Kıçı Kırık Ali çetesi; Muş, Van, Erzurum bölgesinde, Alican çetesi etkisiz hale getirilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.6)

Eşkıya faaliyetleri, Doğu Bölgesinde olduğu kadar İç Anadolu, Ege ve Karadeniz'e kadar ulaşmıştır, bu bölgelerde de asayiş sorunlarına neden olmuştur. 1929 yılında yapılan askeri harekâtlarla(BCA., 30.10.127.914.24) Rize, Trabzon, Gümüşhane bölgesinde Nusret, İsmail, Koço, Sürmeneli Ahmet çeteleri; Tokat bölgesinde Beydağlı İzzet çetesi; Kırşehir, Aksaray, Konya, Ankara bölgelerinde etkili olan İlyas çetesi; Burdur, Muğla, Denizli, Antalya bölgelerinde asayişsizliklere neden olan Katil Rıza çetesi; Konya, Afyon, Karahisar, Isparta'da faaliyet gösteren Nedim çetesi etkisiz hale getirilmiştir.(BCA., 30.10.128.923.6/23) Eşkıyalık faaliyetlerinde asker kaçaklarının da etkisi olmuştur. 26 Ocak 1935'te Reşadiye bölgesinde bulunan Hirbetav köyüne yapılan baskında; soygundan suçlu Batuş köylü Hüseyin oğlu Osman ile cinayet suçlusu Hirbetav

köyünden Hüseyin oğlu Hasan ve 20 asker kaçağı 2 silahı ile yakalanmıştır.(BCA., 30.10.105.685.3)

Ceza evinden kaçan eşkıyaların etkisiz hale getirilmesi için de askeri harekât düzenlenmiştir. 19 Temmuz 1935 günü tutuklu bulunduğu Hasankale ceza evinden kaçan 6 kişi Şorikli Hasan çetesi mensuplarından 2 kişi ile birleşerek yeniden bir çete oluşturdukları haber alınmıştır. Takiplerine çıkarılan askerler ile yaptıkları çarpışmada 2'si ölü olmak üzere toplam 5 kişi ele geçirilmiştir. Çarpışmada kaçmayı başaran Kahkik köyünden eşkıya Ali Mendil oğlu Tefik de Hınıs jandarması tarafından ölü olarak ele geçirilmiştir.(BCA., 30.10.116.805.3)

Eşkıyaların etkisiz hale getirilmesinde Irak hükümeti ile işbirliği yapılmıştır. Irak Hariciye nezareti Bağdat Elçiliğimize yolladığı bir notada Halil Hoşabi çetesi ile 13 Mart 1936 tarihinin akşamında Araşki'nde meydana gelen çatışmada çete lideri Halil Hoşoy ve yanındaki adamları öldürülmek suretiyle etkisiz hale getirilmiştir. Böylece Irak-Türkiye sınırında uzun süreden beri devam eden eşkıyalık faaliyetleri de son verilmiştir. Bu durum üzerine Irak Hükümeti Türk Hükümeti'ne vermiş olduğu destek için teşekkür etmiştir.(BCA., 30.10.259.744.19) Eşkıyalar kimi zaman da kendileri teslim olmuşlardır. 3 yıla yakın Erzurum, Erzincan, Muş ve Bingöl bölgesinde birçok asayiş sorunu yaratan Şorikli Hasan ve 2 kardeşi güvenlik güçlerine teslim olmuştur.(BCA., 30.10.105.685.12)

Bütün bu süreçte yapılan müdahalelere rağmen arazinin doğal yapısından faydalanan gruplar tamamen etkisiz hale getirilememiş ve önlemler buna yönelik yoğunlaştırılmıştır. Jandarma, eşkıya takibinde seyyar birliklerini geçiş noktalarına koymak suretiyle arazinin geçiş noktalarını kapatmaya çalışmıştır. Bununla ilgili Üçüncü Umum Müfettişlik bölgesi dahilinde Erzurum-Gümüşhane arasında bulunan Aşkale ile Bayburt arasındaki Kop Geçidi'nde 25 piyade, Gümüşhane-Kelkit civarında 25 piyade, Erzincan-Refahire'de 20 süvari, Çardaklı Boğazı'nda 25 piyade,

Kemah'ta 60 süvari ve Kemah Boğazı'nda 50 piyade, Erzurum-Pülümür yolu üzerinde 40 süvari, Erzurum-Yavi'de 15 süvari, Çullu'da 25 süvari, Hasankale'de 25 piyade, Horasan civarında 15 süvari, Velibaba geçidinde 25 piyade, Aras civarında 25 piyade, Teşekilyas'ta 25 süvari, Ağrı-Tutak'ta 25 süvari, Patnos'ta 25 süvari, Eleşkirt'te 25 piyade, Diyadin'de 25 piyade ve Tuzluca'ya 20 süvari yerleştirilmiştir.(BCA., 30.10.714.64.9;Koçak, 2010:170) Çalışmalar askeriye ve devlet tarafından titizlikle yürütülmüştür. Alınmış önlemler ve yapılmış olan çalışmalar sırasında Gerek sınırda gerek ise bölgede halkında yardımlarına başvurulmuştur.

4. EŞKİYALIK FAALİYETLERİNE KARŞI ÇÖZÜM ARAYIŞLARI

Eşkîyalığın engellenmesindeki önemli yaklaşımlardan birisi askeri önlemlerdi bu bağlamda eşkıyaların kış döneminde saklanmalarını engellemek için 1933-34 döneminde yapılan baskınlarda iyi sonuçlar alındığı için 1935 yılında da bu yönde çalışmalar yapılması istenmiştir. Bu bağlamda yapılan baskınlarda Amasya'da Kara Haydar çetesi, Bayazıt'te Feyzullah çetesi ele geçirilmiştir. Yine bu amaçla 21 Şubat 1935 günü Cizre'de yapılan baskında 1930 senesi soyguncularından Vehebler Köyünden Fettah oğlu Esat ile Mehmet oğlu Hasan'ın ve 1931 senesi cinayet suçlularından Diki Köylü Kasım oğlu Ömer, Ferik oğlu Aziz, Ömer oğlu İbrahim, Desti oğullarından Musa ve Sadullah ve oğulları Hurşit Mehmet ve Ahmet ve Memu oğlu Halef ve Halef oğlu Ferho ve Fil Köyünden de Delu oğlu Ali ve Hurat oğlu Hasan yakalanmıştır.(BCA., 30.10.105.685.3)

Eşkîyalık olaylarına çözümü için görülen diğer bir seçenek ise bu grupların farklı bölgelere iskân ettirilmesi olmuştur. Ankara, Yozgat, Kırşehir bölgesinde eşkıyalık yapan ve son zamanlarda faaliyetlerini arttıran Kara Haydar çetesinin eşkıyalıklarını engelleyebilmek için 1924 yılında Çiçek Dağı kazalarından gelerek Kediler köyünde emvali metrukeye ait araziye yerleşen 17 hane ve 94 nüfustan

oluşan ailelerin dağıtılmasına karar verilmiştir. Buna göre 9 hane ve 44 nüfus tekrar Çiçek Dağı kazası ve köylerine Kara Haydar ve Genç oğulları ailesini oluşturan 8 hane ve 50 nüfus ise ayrı ayrı köylere dağıtılmak üzere Afyonkarahisar'a gönderilmesine karar verilmiştir.(BCA., 30.18.12.23.63.19)

Benzer şekilde Ağrı ve Muş vilayetlerinde adam öldürüp soygunculuk yapan Feyzullah ve kardeşi Hamit çeteleri ile birlikte eşkıyalık yapan, subay ve erlerimizin ölümüne sebebiyet veren silahları ile teslim olmak zorunda kalan Hasankale Kazasının Karayazı nahiyesine bağlı Karasu Köyünden Selim oğlu Zeki ve Ali oğlu Sadık ve bunlara yataklık eden Teco köyünden Mahmut oğlu Taşdan Budak ve Mahmut kızı Besran'ın serbest bulunmaları, bölgede güvenlik için olumsuz etki yaratacağı gerekçesi ile aileleri ile birlikte Manisa, Denizli ve Muğla vilayetlerine dağınık olarak iskân edilmelerine karar verilmiştir.(BCA., 30.18.12.76.48.18) Kimi eşkıyalar ise casusluk şüphesi ile başka bölgelere nakil edilmiştir. Hoybun Cemiyeti'nin üyesi olup firari Haco adındaki şahsın akrabası olan ve Fransızlara casusluk yapmasından şüphe edilen Midyatlı Şerif Mahruz'un Tekirdağ vilayetinin Malkara kazasına nakil edilmesine karar verilmiştir.(BCA., 30.18.12.48.64.12)

Bu doğrultudaki önemli adımlardan birisi de Hatay'da bir istihbarat ağının kurulması olmuştur. Hatay'a komşu olan bölgelerden Hatay'a yapılacak geçişi engellemek için Antakya İstihbarat Amirliği'ne bağlanmak üzere "yuvabaşı" olarak tabir edilen istihbarat merkezleri kurulmasına karar verilmiştir. Bu amaçla 1 tane İskenderun'da, 2 tane Suriye'de, 1 tane Lazkiye sınırı karşısında olmak üzere sınıra yakın 4 tane istihbarat noktası kurulmuştur. Bu istihbarat ağının Türkiye içerisinde uzantılarını sağlamak için 9 tane de yerli istihbarat noktası oluşturulmuştur. Ayrıca Antakya'da istihbarat ağının kurmaya memur edilen Cemil Ülgen'e yardımcı olması için Gümrük Muhafaza mürettebatı yaya memurlarından 2559 sicil numaralı

Medet Lobut ile 493 sicil numaralı Hüseyin Yüksel görevlendirilmiştir.(BCA., 30.18.12.124.61.4)

Bir diğer önlem ise; sınır komşusu olan ülkelerin güvenlik önlemlerine bakışı olmuştur. Bu konuda Suriye'deki Fransız otoritesi Türk tarafının çıkarlarından uzak duruş sergileyebilmiştir. Bu duruma karşı İçişleri Bakanlığı'ndaki yaklaşım ise Suriye'deki hâkim otoriteden askeri emniyet gibi iktisadi emniyetin de sağlanmasının istenmiştir. Örneğin; Resul, Akit, Haco, Şahin oğulları, Nuh, Melik Ahmet, Dirikli İlyas, Cemil Paşa oğulları gibi hem çetecilik hem de kaçakçılık yapan kişiler ile sınır ötesindeki Kamışlı'da Taşnak Cemiyet başkanlarından ve kaçakçılardan Eczacı Samoel, Hasip, Sehirdiryar; Akçakale'de Ekber Ekbercan; Arappınarı'nda Ohannes Taşcıyan gibi kişilerin sınırdan uzaklaştırılmalarının istenmesi önemli görülmüştür.. Bu gruplar hem sınırlarımızın emniyetini bozmakta, hem de kaçakçılığı siyasi suikastlara alet etmişlerdir. Siyasi propagandalarla yanlarına çekemedikleri ağaları, aşiret reislerini ve nakliyecileri kaçakçılığa alıştırarak kendilerine bağlamaya çalışmışlardır. Bu durumu kaçakçıları devlet kuryelerine düşman duruma getirmiş ve güney sınırındaki Taşnakların propaganda aracı haline gelmeleri tehlikesini de ortaya çıkarmıştır. (BCA., 30.10.180.244.6/26)

Güney sınır bölgesinde oluşan asayiş sorunlarının çözümü için askeri arayışlarının yanı sıra ekonomik önlemler de alınmıştır. Bu bağlamda Tunceli'de, İnhisar Vekâlet'inden(Tekel Bakanlığı) getirilen hendek tütün tohumları ektirilerek numune tarlaları meydana getirilmiş, halka tütün ekim ve yetiştirilmesini öğretmesi için 2 uzman görevlendirilmiştir. Yapılan çalışmalar sonuç vermiş ve 1936 yılında bir önceki yıla göre 20.000 kilo iyi cins tütün elde edilmiştir. İnhisar Vekâleti de bu girişime ekonomik katkı sağlayarak tütünleri yüksek fiyattan satın almıştır. Tütün ve pamuk gibi tarım ürünlerinin yetiştirilmesi için çok işçiye ihtiyaç duyulması ve maddi getirisinin yüksek

olması gibi etkenler halkı eşkıyalığa yöneltmekten alıkoymak ve geniş kitlelere maddi getiri sağlamak için önemli bir politika olarak görülmüştür. Sorunun çözümü için etkin sonuç bölgenin temizlenmesi, aşiretlerin bölgeden uzaklaştırılması ve bölgedeki ekonomik kalkınmasının sağlanması ile gerçekleştirilmiştir.

SONUÇ

Bu çalışma kapsamında örneklemi oluşturduğumuz arşiv belgeleri göstermektedir ki, Osmanlı Devleti'nden süregelen eşkıyalık faaliyetleri Cumhuriyet'in ilk yıllarında da etkin bir şekilde devam etmiştir. Anadolu'nun birçok yerinde faaliyette bulunmalarına karşın eşkıyalar, genellikle Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri ile İç Anadolu'da yoğunluk kazanmıştır. Eşkıyaların çeşitli nedenlerle yarattıkları olaylar ülkenin ve şehirlerin sosyo-ekonomik yapısına ciddi zararlar vermiştir. Bölgede bulunan aşiretlerin ekonomik, siyasi, kültürel birçok nedenle devlet aleyhtarlığına yatkın gurupları da etki altına alarak alternatif bir güç olmaya çalışması, bundan dolayı bu faaliyetlere destek vermesi, durumun kontrol altına alınmasını zorlaştırmıştır. Aşiretlerin yanında dış kaynaklı verilen destekler de eşkıyaları cesaretlendirmiştir. Özellikle Fransız askerlerin Suriye sınırında para karşılığı eşkıyalara yapmış olduğu yardımlar gözden kaçmamıştır. Eşkıyanın faaliyetlerinde daha çok gasp ve yol kesme olaylarına rastlanılmıştır. Eşkıyalık faaliyetlerinin bu denli artmış olmasında sosyal, ekonomik ve coğrafi etkenlerin ön planda olduğunu görmekteyiz. Müdahale sırasında çıkan çatışmalarda can kayıpları yaşanmıştır. Eşkıyalar yöre halkına zararlar vermişlerdir. Bu zararlar devlet tarafından karşılanmıştır. Devletin ekonomik ve siyasi gücü ile orantılı olarak eşkıyalık faaliyetleriyle mücadele edilmiştir. Bu konuda karakollar ve gümrük muhafaza müdürlükleri stratejik bölgelerde bulunan sınır güvenliğini sağlama konusunda temel birimleri oluşturmuştur. Ayrıca sınır

ülkeleriyle iş birliği yapılarak önlemler alınmıştır. Bölge halkının ekonomisinin iyileştirilme çalışmaları yapılarak da insanları eşkıyalıktan uzak tutulmaya çalışılmıştır. Devlet, bu bölgelerde yaşanan asayiş sorunlarının tespitinde ve çözümünde yerinde uygulamalar yapmıştır. Devlet, idari gücünü ülkenin en küçük yerleşim merkezlerine dahi ulaştırmaya

çalışmıştır. Böylece yaşanan sorunların çözümü hususunda tek yönlü bir yaklaşım sergilenmemiştir. Buna rağmen sorunun tarihsel süreçte kökleşmiş olmasından dolayı alınan önlemler ve yapılan çalışmalar sorunu nihai çözüme kavuşturamaya yetmemiştir. Alınan önlemler eşkıyalığı tamamen sonlandırmış olmasa da ciddi manada azaltılmasını sağlamıştır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

1. AYBARS, E.(1995). İstiklal Mahkemeleri, İleri Kitabevi, İzmir.
2. HOBBSAWM, E.J.(1997). Eşkıyalar, Avesta Yayınları, İstanbul.
3. KOÇAK, C. (2010). Umumi Müfettişlikler(1927-1952), İletişim Yayınları, İstanbul.
4. Umumi Müfettişler Konferansında görüşülen ve Dâhiliye Vekâletini ilgilendiren işlere dair toplantı zabıtları ile rapor ve hulasası, Başvekâlet Matbaası, Ankara 1937.

BAŞBAKANLIK CUMHURİYET ARŞİVİ

BCA., 30.10.128.920.6/1.

BCA., 30.10.127.914.3/2.

BCA., 30.10.128.920.6/2.

BCA., 30.10.127.914.9/2.

BCA., 30.10.127.914.12/2.

BCA., 30.10.128.922.14/2.

BCA., 30.10.261.755.15/2.

BCA., 30.10.127.912.17/2.

BCA., 30.10.127.912.25/2.

BCA., 30.10.128.923.2/3.

BCA., 30.10.128.923.4/3.

BCA., 30.10.121.912.18/3.

BCA., 30.10.127.912.23/3.

BCA., 30.10.128.912.25/3.

BCA., 30.10.128.923.2/4.

BCA., 30.10.128.923.3/4.

BCA., 30.10.128.923.4/4.

BCA., 30.10.128.923.4/2-6.

BCA., 30.10.128.923.4/6.

BCA., 30.10.128.923.6/20-31.

BCA., 30.10.128.923.6/21.

BCA., 30.10.128.923.6/24.

BCA., 30.10.128.923.6/25.

BCA., 30.10.128.923.6/26.

BCA., 30.10.128.923.6/9.

BCA., 30.10.264.783.30.

BCA., 30.10.128.923.33

BCA., 30.10.128.923.43.

BCA., 30.10.128.920.7.

BCA., 30.10.128.920.9.

BCA., 30.10.128.922.8.
BCA., 30.10.128.922.15.
BCA., 30.10.105.685.41.
BCA., 30.10.105.686.19.
BCA., 30.10.105.686.24.
BCA., 30.10.127.914.32.
BCA., 30.10.127.914.27.
BCA., 30.10.105.685.20.
BCA., 30.10.105.685.33.
BCA., 30.10.128.923.6.
BCA., 30.10.128.923.24.
BCA., 30.10.127.914.10.
BCA., 30.10.128.920.33.
BCA., 30.10.128.917.42.
BCA., 30.10.105.684.27.
BCA., 30.10.128.923.4.
BCA., 30.10.128.923.2.
BCA., 30.10.128.923.6.
BCA., 30.10.127.914.24.
BCA., 30.10.105.685.3.
BCA., 30.10.116.805.3.
BCA., 30.10.259.744.19.
BCA., 30.10.105.685.12.
BCA., 30.10.714.64.9.
BCA., 30.10.105.685.2.
BCA., 30.10.105.685.3.
BCA., 30.18.12.23.63.19.
BCA., 30.18.12.76.48.18.
BCA., 30.18.12.48.64.12.
BCA., 30.18.12.124.61.4.

ASKERİ GÜVENLİK ÇALIŞMALARINA DÖNÜŞ: ÖNLEYİCİ SAVAŞ

PREVENTIVE WAR: MILITARY SECURITY STUDIES MAKE A COME-BACK

Selin ERKUL*

* Arş. Gör., Akdeniz Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uluslararası İlişkiler Bölümü, selinerkul@akdeniz.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3537-6908>

ÖZ

Güvenlik çalışmalarında realizmin baskın olduğu Soğuk Savaş döneminin ardından, 1990'lı yıllarda kimlik, insan ve toplum güvenliği gibi yeni güvenlik alanları, güvenlik çalışmalarında yaygın olarak çalışılan konular olmaya başlamıştır. 11 Eylül saldırıları ise bu trendi tersine çevirmiş, uluslararası güvenliğe yönelik küresel tehditlerin yeniden tanımlanmasına yol açmış ve böylece devletlerin güvenlik algulamalarında önemli değişimler meydana getirmiştir. 11 Eylül, tarihin bir dönüm noktası olarak, devletlerin askeri güvenlik konularına daha fazla önem vermesine neden olmuştur. Başka bir ifadeyle, Realist teorinin uluslararası ilişkilerde yeniden egemen olmaya başladığı 11 Eylül sonrası dönem, ulusal güvenlik ve askeri güç konularının tekrar ön plana çıkmasına neden olmuş ve böylece akademik ilginin geleneksel güvenlik çalışmalarına ve askeri güvenlik konularına dönmesine sahne olmuştur. ABD'nin 2003 yılında Irak'a askeri müdahalesi ise, bahsedilen askeri güvenliğe yeniden yönelişin pratikteki yansımasıdır. Irak müdahalesinin akabinde ise, müdahalenin hukuki dayanağını oluşturduğu öne sürülen 'önleyici savaş' düşüncesi ve kavramıyla ilgili uluslararası tartışmalar gündeme gelmiştir. Kavramın uluslararası hukuktaki statüsü ise, bugün hala tartışılmaya devam etmektedir.

Anahtar Kelimeler: *Güvenlik Çalışmaları, Askeri Güvenlik, Önleyici Savaş*

Jel Kodları: *F50, F52, K33*

ABSTRACT

In the aftermath of the Cold War period when Realist theory was dominant in security studies; new topics, such as identity, human and societal security, have started to attract scholarly attention in security studies in 1990s. September 11 attacks, however, have significantly reversed this tendency, caused redefinition of the global threats towards international security and therefore resulted in significant changes in perceptions of states about security matters. September 11, as a milestone in history, has led states to pay much more attention to military security issues. In other words, Post-September 11 period, when realist theory in international relations has started to be prevalent again, has led issues of national security and military power to come to the forefront and therefore seen a return of academic interest to traditional security studies and military security issues. The US's military intervention in 2003 has been the reflection of the aforementioned trend of returning to military security in practice. After the intervention, international debates on the concept of 'the prevention war', which is seen as the legal base of the intervention, have significantly raised. The status of the concept in international law is still controversial.

Keywords: *Security Studies, Military Security, Preventive War*

Jel Codes: *F50, F52, K33*

1. GİRİŞ

'Önleyici savaş' kavramı¹, 2002 yılında yayınlanan ABD Ulusal Güvenlik Stratejisi'nin, Mart 2003'te ABD'nin Irak'a askeri müdahalede bulunmasına dayanak oluşturmasıyla yeniden gündeme gelmiştir. Irak'a karşı gerçekleştirilen 'Irak'ın Özgürleştirilmesi Harekâtı', yalnızca ABD ile Rusya ve Çin'in arasında değil, aynı zamanda NATO ve Avrupa Birliği üyesi devletler arasında da derin görüş ayrılıklarının ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Harekâtın temel sebebi, Irak'ın kitle imha silahlarına sahip olması ve geliştirilmesi olarak gösterilmiş ve söz konusu durumun ABD'ye tehdit olduğu düşüncesiyle, durumun bertaraf edilmesi gerekliliğinden doğmuştur. (Aksar, 2015:117) Fakat Irak'ın söz konusu silahlara sahip olmadığı gerçekliğinin yanında, yakın gelecekte bu tür silahları üretme kapasitesinin olmaması durumu, müdahale sonrasında açıkça ortaya çıkmıştır. (Gray, 2010:618)

'Önleyici savaş' hem uluslararası politika tarihi için hem de savaşın nedenlerini açıklamaya çalışan teoriler için önemli bir kavram olmuştur. Uluslararası İlişkiler literatüründe önleyici müdahale² olarak da kullanılan önleyici savaş, saldırı olasılığı durumunda, saldırıya uğramadan önce saldırmayı öngören bir savaş terimidir. Aslında Bush doktrininden daha önce önleyici savaş düşüncesinin Birinci Dünya Savaşı'nı bitiren antlaşmalardan biri olan Mondros Ateşkes Antlaşması metninde yer aldığı çok açıktır. 30 Ekim 1918'de imzalanan söz konusu antlaşma metninin 7. maddesine bakıldığında, 'İtilaf Devletleri'nin güvenliklerini

tehlikede gördükleri stratejik yerleri işgal edecek' (Soysal, 1983:12) olmaları aslında önleyici savaş düşüncesinin bir sonucudur. Yani hissedilen tehdit karşısında güvenliğin sağlanması için işgal ve savaş düşüncesi bugün Bush Doktrini olarak literatüre geçen önleyici savaşın bu madde ile de kastedildiğini iddia edilebilir.

Levy, önleyici savaşın uzun vadede güvenliğe tehdit oluşturma ihtimali olan bir durumu ortadan kaldırarak, güvenliğin yeniden tesis edilmesi düşüncesine dayandırıldığını belirtmiştir. (Levy, 2008:1) Daha sonra Bush Doktrini olarak anılacak olan 2002 Ulusal Güvenlik Stratejisi ile birlikte askeri gücün bir politika aracı olarak kullanılması, uluslararası toplumda tesis edilmeye çalışılan hukuk ve normlar düzenini sarsmış ve bununla birlikte uluslararası barış ve güvenliğin sağlanması konusunda devletlerin endişelerinin artmasına yol açmıştır. (Silverstone, 2011:2)

'Önleyici savaş' kavramının normatif ve etik olarak kabul edilebilirliği ve uluslararası hukuktaki statüsü üzerine tartışmalar hala devam etmektedir. Bu tartışmalar özellikle 'önleyici savaş'ın meşru müdafaa hakkını yasaştırdığı mı yoksa kuvvet kullanma yasağını aşmayı amaçlayan saldırgan bir pratiği mi olduğu üzerinedir. (Silverstone, 2011:2) önleyici savaşa başvurulmasında, devletler uluslararası hukuk kurallarını dikkate alıyor mu?' sorusuna 'evet' yanıtını vermek oldukça güçtür. Uluslararası barış ve güvenliğin devamının sağlanmasına bir tehdit olduğu düşünülen önleyici savaşın, özellikle 'tek taraflı' olarak kullanılması ise açık bir şekilde uluslararası hukukun ihlal edilmesi anlamına gelmektedir. (Gray, 2010: 619)

Bu çalışma, 11 Eylül sonrası güvenlik çalışmalarının askeri güvenliğe odaklanmasını önleyici savaş örneği ile açıklamayı hedeflemektedir. Birinci

¹ Literatürde önleyici savaş kavramı ilk kez, 1981 yılında Irak'ın nükleer reaktörü Osirak'ın İsrail tarafından vurulmasıyla kullanılmıştır. (Lobel,2006:321)

² Müdahale, kuvvet kullanma, karışma kavramları İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan uluslararası düzende savaş kavramını ikame etmek üzere kullanılmıştır. (Keskin, 1998: 20), ve (Keskin, 2014: 84)

bölümde, konuyu daha iyi kavrayabilmek için öncelikle güvenlik kavramına ve güvenlik çalışmalarının tarihine kısaca değinilmiş ve hâkim olan teorilerin güvenliğe bakışı ve güvenliğin değişen gündemi ile bu alandaki tartışmalara yer verilmiştir. İkinci bölümde ise, güvenlik çalışmalarının en eski ve önemli konularından olan savaş kavramına teoriler çerçevesinde yaklaşmış ve önleyici savaş kavramı açıklanmaya çalışılmıştır. Yine bu bölümde, önleyici savaş uluslararası hukuk kuralları çerçevesinde tartışılmıştır. Çalışmada, öncelikle askeri güvenliğin nasıl ön plana çıktığını açıklamadan önce güvenlik çalışmalarının tarihine, değişen gündeme ve tartışmalara kısaca değinilmiştir.

2. GÜVENLİK ÇALIŞMALARI

Günümüz uluslararası politikaları güvenlik çalışmalarına referans vermeden anlamak oldukça güçtür. Güvenlik kavramı, insanlık tarihi kadar eskiye dayanan bir kavramdır. Güvenlik, kelime anlamı olarak, korku ve tehlikeden uzak olma anlamına gelmektedir. Güvenlik, üzerinde uzlaşılan ve tek bir tanımı olmayan bu yüzden de çok tartışılan bir kavramdır. Bunun nedeni ise, güvenliğin tarihsel süreç içerisinde geçirdiği değişim ve farklı teorik yaklaşımların evrensel bir güvenlik tanımının yapılmasını zorlaştırmasıdır. Güvenlik, birçok yazar tarafından 'temel değerlere karşı tehdidin yokluğu ve tehditlerden özgür olunması' olarak tanımlanmıştır. (Baylis, 2008:73) Wolfers, güvenliği objektif yaklaşımla sahip olunan değerlere karşı tehdidin olmaması; sübjektif olarak ise, bu değerlere karşı bir saldırı olacağı korkusunun olmaması olarak tanımlanmıştır. (Wolfers, 1952:485) Walt da güvenliği tehdit ve askeri gücün kullanımı olarak tanımlanmıştır. (Walt, 1991: 2012)

Güvenlik çalışmalarının tarihine bakıldığında, Uluslararası İlişkiler disiplininin bir alt çalışma alanı olarak,

özellikle İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, Anglo-Amerikanların girişimleriyle ortaya çıktığı görülür. (Williams, 2008:2) Güvenlik çalışmaları farklı yerlerde farklı şekillerde isimlendirilmiştir. Örneğin; ABD'de Ulusal Güvenlik Çalışmaları, Birleşik Krallık'ta ise Stratejik Çalışmalar olarak kullanılmıştır. (Williams, 2008:2-3)

Uluslararası İlişkiler disiplini içerisinde düşünüldüğünde, güvenlik kavramı geleneksel olarak devlet ile alakalı ve daha çok '*ulusal güvenlik*' kavramıyla özdeşleştirilmiştir. (Calvety ve Mauer, 2010:2) 1648 Westphalia Barış'ından bugüne modern devletler, uluslararası sistemin en temel aktörleri olarak kabul görmüşlerdir. Bunun doğal sonucu olarak da güvenlik çalışmalarının başlangıcında geleneksel devlet-merkezli bakış açısı hâkim olmuştur. (Birdişi, 2010:233)

Hem Birinci hem de İkinci Dünya Savaşı sonrasında bir taraftan uluslararası barışın nasıl tesis edileceği diğer taraftan ulusal güvenliğin nasıl sağlanacağı üzerine güvenlik çalışmalarına önem vermeye başlanmıştır. Tarihsel süreçte değişen güvenlik algılamaları, bu çalışmalara artan ilgiyi beraberinde getirmiştir. Walt, 1955-1970 yılları arasında güvenlik çalışmalarının 'Altın Çağı', 1970'lerden sonraki dönemi ise, güvenlik çalışmalarının 'Rönesans'ı olarak tanımlamıştır. (Walt, 1991:213-217)

Malik, akademik dünyanın, güvenlik söz konusu olduğunda ikiye bölündüğünü ve uluslararası politikada temel aktörün devlet olduğunu savunanların, özellikle askeri güce önem verdiğini, bunun da devletin kendisini, diğer devletlerden gelecek olası saldırılara karşı sürekli koruması gerekliliğinden kaynaklandığını ifade etmiştir. (Malik, 2015:5) Yine Malik, askeri gücün ve devlete odaklanmanın sığ bir bakış açısı olduğunu hem devletlerin hem de bireylerin karşılaştığı tehditler karşısında daha geniş bir güvenlik tanımının olması gerektiğini söyleyen akademisyenlerin de

mevcut olduğunu belirtmiştir. (Malik,2015:4)

1940-1980 arası yıllarda güvenlik çalışmaları, devletlerin güvenliğine ve askeri güç konularına odaklanmıştır. Bu dar yorumun sebebi ise, Batı dünyasında algılanan komünizm tehdidi ve Sovyetler Birliği'ne olan düşmanlıktır. Bu sebeple, Soğuk Savaş dönemi, güvenlik çalışmalarında realizmin egemen olduğu bir dönem olmuştur. Realizm devleti temel referans nesnesi ve güvenlik sağlayıcı olarak görmüştür. Bunun sonucunda, devletlerin davranışlarını ve güvenlik kaygılarını askeri güç üzerinden açıklamaları olmuştur. (Malik, 2015:4) Soğuk Savaş dönemi, ulusal çıkar konusuna verilen yüksek önemden dolayı, bu dönemde güvenlik alanında çalışmalar yapan Robert Osgood, Arnold Wolfers ve Henry Kissinger gibi isimler güvenliği realist bakış açısıyla, devlet merkezli olarak ve güvenliğin sağlanmasında askeri gücün önemi temelinde tanımlamışlardır. (Smith, 2015:16)

Realizmin güvenlik yaklaşımına bakıldığında, devletin güvenliği önceliklidir. Güvenlik; güç, tehdit ve güvensizlik kavramları ekseninde açıklanmıştır. (Smith, 2015:14) Güvenlik tehdidi olarak askeri tehdit anlaşılmakta ve devletin hayatta kalabilmesi için temel değerlerin korunması amaçlanmaktadır. Devletlerin güvenliklerinin tesisinde kendi güçlerine dayanmaları³ bu dönemde esas olmuştur. (Aydın, 2004:34) Yine realizme göre, uluslararası sistemin anarşik yapısından dolayı, devletler arasında, hukukun üstünlüğü ile adaletin ve güvenliğin teminini sağlayan bir normlar düzeni ve bireylerin ve/veya devletlerin şiddete başvurmalarını engelleyen üstün bir otorite yoktur. (Smith, 2015:15) Uluslararası sistemin

anarşik yapısı ise, askeri güç konusunun devletler için öncelikli olması sonucunu doğurmuştur. Malik, Soğuk Savaş'ın, iki süper güç arasındaki politik ve ekonomik rekabetle tanımlanmış bile olsa, asıl rekabetin askeri gelişmelerde olduğunu bunun da realizmin temel varsayımlarını güçlendirdiğini söyler. (Malik, 2015:5) Malik'in bahsettiği akademik dünyanın bölünmüşlüğü, güvenliğin sadece devlet güvenliği olarak tanımlanmasına karşı görüşlerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. (Williams, 2008:7) Geleneksel devlet merkezli güvenlik çalışmalarına ve realizme yönelik ciddi eleştiriler ortaya çıkmış ve 1980'li yıllardan sonra, güvenlik alanında çalışan akademisyenler daha çok caydırma, silahların kontrolü, silahsızlanma, önleyici savaş ve savaş teknolojisi gibi konulara ilgi duymaya başlamıştır.

Dönemin en önemli tartışması ise, devletlerin uluslararası sistemin temel aktörü olarak kabul edilip, birey güvenliğinin, devlet güvenliğinin içerisine dâhil edilerek, güvenlik kavramının alanının genişletilmesiyle ilgilidir. (Walker, 2007:149)1983 yılında yayınlanan '*People, States and Fear*' adlı eseriyle Barry Buzan, geleneksel güvenlik çalışmalarında önemli bir dönüşümün yaşanmasına neden olmuştur. (Williams,2008:4) İnsan, kimlik ve toplum güvenliği kavramları bu dönemde ön plana çıkmıştır. Buzan, güvenliğin sadece devlet güvenliği olmadığını, tüm insan ve insan topluluklarını ilgilendiren bir konu olduğunu ve onu sadece askeri güç ve ulusal güvenlik ile sınırlandırmanın doğal olarak yetersiz bir tanımlama olacağını ve yine devlet güvenliğinin insan ve toplumun güvenliğine bağlı olduğuna vurgu yapmıştır. (Buzan, 1991: 7)

Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle, iki kutup arasındaki çatışmanın bitmesi, devletler arasındaki savaş, çatışma ve güvensizlik ortamının geçmişte kalacağı düşüncesini de beraberinde getirmiştir. (Malik, 2015:5) Soğuk Savaş sonrası

³ 'Self-help' kavramı; devletlerin en temel amacının hayatta kalmaları olduğundan, güvenliklerini sağlamak için güçlerini maksimize etmeye çalışmaları ve esas olarak kendi güçlerine dayanmalarını ifade eder. (Wendt,1992:395-396)

dönemde güvenliğin tanımı da genişlemiş ve devlet merkezli geleneksel güvenlik yaklaşımı önemini yitirmeye başlamıştır. Eleştirel güvenlik çalışmaları ise, geleneksel güvenlik çalışmalarına karşı ortaya çıkmıştır. ‘‘Kimin güvenliği?’’ konusunda yani güvenliğin süjesi olarak devletin yerine toplumun ve bireyin konulması, güvenlik kavramının daha çok özgürleştirilmesi⁴ (emancipation) olarak kullanılmıştır. (Booth,1991:319) Booth, esas olanın bireylerin güvenliği olduğunu ve bunun da ancak bireylerin özgürleşmeleri ile mümkün olabileceğini söylemiştir. (Booth, 1991:313-326)

11 Eylül saldırıları, Soğuk Savaş sonrası döneme ani ve beklenmedik bir şekilde son vermiş⁵ ve bu durum askeri gündemdeki değişim sürecini de etkilemiştir. Küresel tehditlerin yeniden tanımlanması ile devletlerin güvenlik algılamalarında önemli değişimler meydana gelmiştir. 11 Eylül sonrası devletler güvenliklerini ve kendilerine karşı oluşabilecek tehdit unsurlarını tekrar gündeme getirmişlerdir. 11 Eylül, Soğuk Savaş sonrası ABD’nin yaşadığı tehdit eksikliği sorununu gidermiş ve teröre karşı açılan savaş ABD dış politikasına hâkim olmuştur. (Buzan, 2008:118-119) Bu dönüm noktası, devletlerin güvenliklerini sağlamak için askeri güç konusunun geleneksel üstünlüğünü sağlamış ve ‘savaş’ uluslararası politikanın merkezine yeniden dönmüştür. (Buzan, 2008:119) Özellikle, tehditlerin belirsizliği, devletleri önlem almaya ve kendilerini korumak için askeri güçlerine dayanmaları sonucunu getirmiştir. Tüm bu gelişmeler, güvenlik çalışmalarının geleneksel çizgisine geri dönmesine ve

realizmin yeniden etkisini hissettirmeye başlaması ve askeri gücün devam eden önemini göstermiştir.

Savaş ve kuvvet kullanma, askeri güvenlik alanının en eski konularından biri olarak, yeniden gündeme gelmiş ve devletin güvenliği konusu yeniden ön plana çıkmıştır. ABD’nin 2003 yılında Irak’a askeri müdahalesi, ulusal çıkar/güvenlik ve askeri güvenlik konularına geri dönüşün bir pratiği olmuştur. Irak müdahalesinden sonra ise, müdahalenin hukuki dayanağını oluşturduğu öne sürülen, ‘*Önleyici Savaş*’ kavramıyla ilgili tartışmalar gündeme gelmiştir. Güvenlik çalışmalarının savaşa bakışı, önleyici savaş kavramının açıklanması için önem teşkil etmektedir.

3. GÜVENLİK ÇALIŞMALARINDA SAVAŞ VE ÖNLEYİCİ SAVAŞ

Clausewitz Savaş Üzerine adlı eserinde savaşı, devletlerin birbiriyle olan ilişkilerinde diplomatik yollar tükendiğinde başvurdukları politik bir araç olarak tanımlamış ve savaşın politikanın bir devamı olduğunu belirtmiştir. (Clausewitz, 1976: 87) Günümüzde ise, devlet-dışı aktörlerin varlıklarının artmasıyla, savaşın sadece devletler arasında meydana geldiğini söylemek dar bir tanımlama olmaktadır.

Birinci Dünya Savaşı’nın sona ermesiyle savaşların nedenleri üzerinde çalışmalar yapma ve onu önleme düşüncesi, akademik olarak uluslararası ilişkiler disiplinin ortaya çıkmasına; Soğuk Savaş’ın uluslararası sistemde iki kutup oluşturması ise, uluslararası güvenliğin sağlanması ve barışın sürdürülebilirliği konusunun gündeme gelmesi güvenlik çalışmalarının önem kazanmasına neden olmuştur. Savaş ve çatışma bu sebeple güvenlik çalışmalarının en temel konularından olmuştur.

Tarihçi/General Thukydides, Antik Yunan döneminde savaşlara nelerin sebep olduğu üzerine çalışmıştır.

⁴ Ken Booth’un kullandığı özgürleşme kavramı, bireylerin özgürce yapmayı tercih ettikleri şeyleri yapmalarını engelleyen fiziki ve insani engellerden kurtulmaları anlamına gelir. Booth’a göre güvenlik, tehditlerin olmaması durumudur. (Booth,1991:319)

⁵ Soğuk Savaş sonrası uluslararası sistemin yapısına yönelik önemli ve kapsamlı tartışmalar için Bknz. (Kantarıcı,2012)

Thukydides, şehir devletleri arasındaki ilişkide, güç kavramının merkezi bir önem taşıdığı üzerinde özellikle durmuştur. Atinalılar ve Spartalılar arasında beşinci yüzyılda geçen Peloponez Savaşı'nı anlattığı '*History of the Peloponnesian War*' adlı eserinde, güç dengesindeki bozulmanın, savaşa sebep olduğunu ve güçlü olanın oyunu yönettiğine vurgu yapmıştır. Thukydides, devletin çıkarı söz konusu olduğunda, adalet ve insanlık gibi normatif değerlerin ikinci plana bırakılabileceği düşüncesini savunmuştur. (Booth ve Wheeler, 2008:137) Thukydides'in temellerini attığı bu görüşler realizmin de temelini oluşturmuştur.

1815 Viyana Kongresi'nden sonra oluşan Avrupa Uyumunu, devletlerin uluslararası sistemde güçler dengesini gözeterek hareket etmelerini sağlamış ve bunun yanında devletlerin en temel amaçları, güvenliklerini sağlamak ve birinin diğerleri üzerinde tam bir hegemonya kurmalarını önlemek için güç dengesinin sağlanması olmuştur. Böylelikle devletler arasında ortaya çıkan tüm ilişkilerde, güç mücadelesi uluslararası sistemin en temel özelliği olagelmıştır.

Birçok analiste göre, savaş ve çatışma uluslararası sistemin kaçınılmazı zor en temel özelliklerindedir. (Malik,2015:5) Realizm, savaş ve çatışmayı devletlerarası ilişkilerin değişmeyen bir özelliği olarak kabul etmektedir. Morgenthau, insan doğasının kusurlu/kötü olmasından dolayı devletlerin de savaşılmaya meyilli olduğunu söylemiştir. (Morgentau, 1985:32) Waltz ise, '*Man, the States and War*' adlı eserinde, savaşların nedeninin anarşi ve uluslararası ortamda devleti engelleyecek bir üst otoritenin olmamasına bağlamıştır. (Waltz, 1959:232) Neo-realizm, savaşın sebeplerinin rasyonelliği üzerine varsayımlarda bulunmaktadır. Savaşların nedeninin insan doğası ya da bir devletin kusuru/hatası olmadığı ve yine savaşların

uluslararası sistemden kaynaklandığını iddia etmektedir. (Fearon, 1995:380)

Savaşın olası maliyeti ve riski göz önüne alındığında rasyonel aktörler olduğu düşünülen devletler, savaş gibi bir kumar yerine, müzakere etmeye daha heveslidirler. Ayrıca uluslararası sistemin anarşik yapısı, devletlerin kuvvet kullanmalarını asla engelleyemez. Bu anarşik ortam devletleri sadece kendi güçlerine dayanmalarına ve yalnızca kendilerine güvenmeye mecbur bırakmaktadır. Güven yerine karşılıklı şüpheye dayanan ilişkiler ise, kaçınılmaz bir şekilde güvenlik ikilemini gündeme getirmektedir. (Jervis, 2007:146) Jervis, anarşi ve güvenlik ikileminin, devletleri silahlanma yarışına ve rekabete teşvik ettiğine; (Jervis,2007:146) Waltz ise, devletlerarasındaki ilişkinin şiddet unsuru altında yürütüldüğünü ve bazı devletlerin her an kuvvet kullanabilecek durumda olmalarından dolayı, diğer bütün devletlerin de aynı davranışta bulunmak üzere hazır bulduklarına vurgu yapmıştır. (Waltz, 1979:102) Başlangıçta 'savaşma tercihi' olarak düşünülen önleyici savaş, daha sonra korku ve düşmanın olası güçlenmesi durumlarına engel olmak için başvurulan bir yöntem olmuştur.

'*Önleyici Savaş*' hem uluslararası politika tarihi için hem de savaşı açıklayan teoriler için önemli bir kavramdır. Yine Thukydides, önleyici savaşın dayanağını, Atinalılar ve Spartalılar arasındaki Peloponez Savaşı'nda ortaya koymuş ve güç dengesindeki değişimlerin önleyici savaşa neden olduğunu söylemiştir. Atinalıların askeri gücünün artması Spartalılar da korku oluşturmuş ve bu korku savaşa neden olmuştur. Gray, tarihe bakıldığında aynı dayanağın, Birinci Dünya Savaşı'nda ve 1941'de ABD'nin Japonya'ya saldırmasında da bulunabileceğini söylemiştir. (Gray, 2007:23-25) Ancak kavramın asıl çerçevesi, 2003 yılında, ABD'nin Irak müdahalesi üzerine yapılan tartışmalar üzerinden şekillenmiştir. ABD'ye özgü

bakış açısıyla kavram gündeme yeniden gelmiştir. Bugün ise, önleyici savaş üzerine yapılan tartışmaların merkezinde, İran ve Kuzey Kore bulunmaktadır.

Savaşların nedenleri üzerine tartışan tarihçiler ve politikacılar, ulusal çıkarı ön planda tutan birçok lider için savaşın rasyonel bir alternatif olduğu sonucuna varmışlardır. (Fearon, 1995:379) Bu liderler savaşın beklenen bir faydasının, beklenmedik bir savaşın maliyetinden daha ağır olduğunu düşünmektedirler. Önleyici savaşın stratejik olarak tercih edilmesinin temelinde, yükselen ve/veya gelecekte tehlikeli olabilecek bir düşmanın ya da rakibin göreceli gücünün azaltılması veyahut bu gücün sonlandırılması arzusu yatmaktadır. ((Levy,1987:96) Savaşlar yıkıcı etkilerinin yanı sıra, devletler için her zaman maliyetli ve riskli olmuştur. Liderler yakın zamandaki bir savaşın maliyetinin, uzak zamanda ve ihtimal dâhilinde olan bir savaşın maliyetinden daha az olduğunu hesaplamaktadırlar. (Silverstone, 2011:3) Çünkü zaman denilen olgu, potansiyel düşmanın askeri kapasitesini artırması için bir fırsat yaratabilir. Önleyici savaş koşulları altında gelecekte gerçek bir savaşın olup olmayacağı konusunda bir kesinlik yoktur; sadece yüksek maliyetli bir savaştan kaçınmak söz konusu olabilir. (Fearon, 1995:4)

Fearon, gücü zayıflayan bir devletin, güçlenen bir devlet tarafından gelecekte saldırıya uğrama ihtimali ve durumunun her zaman tartışıldığını; işte bu ve benzer durumlarda önleyici savaşın rasyonel olduğunu düşünmektedir. (Fearon, 1995:385) Peki, zayıflayan devlet gelecekte bir saldırıya uğramaktan neden korkar? Bunun nedeni, güç dengesindeki olası bir değişimin savaşa neden olacak olmasıdır. Carr, Avrupa siyasi tarihinde, 1848-1918 arası dönemde büyük güçler arasında yaşanmış olan tüm savaşların fetih amaçlı olmaktan ziyade, önleyici savaş olduğunu yazmıştır. (Carr, 1964:111-112) Levy, bu dönemdeki en önemli savaşların herhangi bir devletin

daha güçlü olmasını önlemek ve güç dengesini korumak adına gerçekleşmiş olduğuna özellikle vurgu yapmaktadır. (Levy, 1987: 96) Morgenthau ise, güç dengesindeki değişimin, gücü zayıflayan devlette savaşa girişme dürtüsü oluşturduğunu söyler, ona göre önleyici savaş, güç dengesinin doğal sonucudur. (Morgenthau, 1985:216)

Birinci Dünya Savaşı öncesi önleyici savaşın tercih edilme nedeni şu şekilde açıklanabilir: 'Rus askeri gücünün artması ve Alman liderlerin bu gelişmeden rahatsız olması'. (Fearon, 1995:398) Aslında Rus askeri gücü artmış olsa bile, bu Rusya'nın Almanya ya da Avusturya'ya saldıracağı anlamına gelmiyordu. Çünkü savaş herkes için maliyetli sonuçları olan bir oyundu. Sadece askeri gücü artmış bir Rusya'nın, dış politikada daha saldırgan olması ve Balkan coğrafyasında nüfuz kurması anlamına gelebilirdi. Bu durum ise, aynı coğrafyada çıkarları olan Avusturya-Macaristan İmparatorluğu ile çıkar çatışması yaşanmasına neden olabilirdi. Alman ve Avusturyalı liderler de Rusya'nın bu yönde bir dış politika geliştirmesinden korkmakta ve bu onları Rusya karşısında hamle yapmak zorunda hissettirmekteydi. Tarihe bakıldığında bu basit önleyici sebebin bir dünya savaşına neden olduğunu görülebilir.

Gray, önleyici savaşın devlet adamının takdir yetkisi ve yine devlet adamının savaş seçeneğini seçme konusunda karar verme iradesi olduğu belirtmiştir. (Gray, 2010:11) Gray, düşmana karşı yapılacak askeri bir hareketin, ertelenmiş bir hareketin başarısız olacağı korkusundan kaynaklandığına da vurgu yapar. (Gray,2010:11) Gray'ın yorumuyla devletlerin saldırıya uğrama korkusuyla önleyici savaşa başvurdukları ve bunu da ertelemeleri durumunda olası savaşın başarısız olacağı düşüncesinin hâkim olduğu söylenebilir.

Devletler arasındaki tüm bu rekabet ortamına rağmen, devletlerin, hukukun üstünlüğü düşüncesinden de etkilendiğini

düşünenler mevcuttur. Savaş üzerine yazan ve düşünen birçok filozofun ve teorisyenin aksine Grotius, savaşları tümüyle ortadan kaldırmanın mümkün olmadığını ancak savaş olasılıklarını azaltacak bir takım kural ve normlar oluşturmanın mümkün olduğunu söyleyerek uluslararası hukukun temellerini atmıştır. (Baylis, 2008:70) Grotius, savaşı uyumsuzlukların zorlama yollara başvurulmasıyla çözmeye girişenlerin karşılıklı durumu olarak tanımlamıştır. (Meray,167:17) Grotius'un amacı, genel olarak tüm savaşları sınırlayacak ve düzenleyecek bir düzenin oluşturulmasıdır. Grotius, devletlerin güvenliklerini sağlamanın en önemli yolunun, onların davranışlarını sınırlayabilecek kurallar bütünü oluşturulması olduğunu düşünmüştür.

Bush Doktrini olarak anılan 2002 Ulusal Güvenlik Stratejisi ile birlikte askeri gücü bir politika aracı olarak kullanmak, uluslararası toplumda tesis edilmeye çalışılan ve Grotius'un önemine vurgu yaptığı işbu hukuk ve normlar düzenini sarsmış ve uluslararası güvenlik konusunda endişelere yol açmıştır. (Silverstone, 2011:2) Önleyici savaş kavramının normatif ve etik olarak kabul edilebilirliği ve uluslararası hukuktaki statüsü üzerine tartışmalar hala devam etmektedir. Bu tartışmalar özellikle önleyici savaş düşüncesinin, Birleşmiş Milletler Sözleşmesi'nin 51. maddesi olan meşru müdafaa hakkını yasallaştırdığı mı yoksa 2 (4) maddesinde yer alan kuvvet kullanma yasağının saldırgan bir şekilde ihlali mi olduğu üzerinedir. BM Sözleşmesi'ne bakıldığında madde 2 (4), devletlerin birbiriyle olan ilişkilerinde kuvvet kullanılmasını açıkça yasaklamıştır.⁶ BM Sözleşmesi'ne göre madde 2 (4)'te yer

alan kuvvet kullanma yasağının tek istisnası ise, "meşru müdafaa hakkı" olarak 51. maddede düzenlenmiş hükümlerdir.⁷

BM Sözleşmesi 51. maddesi meşru müdafaa hakkının kullanılabilmesini silahlı bir saldırının varlığını şart koşmaktadır. Önleyici meşru müdafaa⁸ ile ilgili herhangi bir düzenleme BM Sözleşmesi'nde yer almamaktadır. Genel kabul gören yaklaşım, terör saldırıları karşısında BM Güvenlik Konseyi (BMGK) kararı olması şartıyla önleyici meşru müdafaa hakkının kullanılmasının uluslararası hukuka uygun olduğudur. (Aksar, 2015:118) Ancak Irak müdahalesinde böyle bir BMGK kararı mevcut değildir ve bu durum da işgalin meşrulaştırılması durumunun yasal dayanaktan yoksun olduğunu göstermektedir. Bir başka örnek, yine herhangi bir BMGK kararı olmadan ve yine yasal dayanaktan yoksun olarak gerçekleşen 7 Nisan 2017'de ABD'nin Suriye'ye hava saldırıları ve 14 Nisan 2018'de ABD, İngiltere ve Fransa öncülüğünde, Esad rejiminin kimyasal silah kullandığı ileri sürülerek Suriye'ye karşı düzenlenmiş olan hava saldırılarıdır. (Cooper, Gibbons-Neff,

⁶ BM Sözleşmesi Madde 2(4) *'Teşkilatın üyeleri, uluslararası ilişkilerinde gerek herhangi bir başka devletin toprak bütünlüğüne veya siyasi bağımsızlığına karşı, gerekse Birleşmiş Milletlerin amaçları ile telif edilemeyecek herhangi bir suretle tehdide veya kuvvet kullanılmasına başvurmadan kaçınırlar.'*

⁷ BM Sözleşmesi Madde 51 *'İşbu Sözleşmenin hiçbir hükmü, Birleşmiş Milletler üyelerinden birinin silahlı saldırıya hedef olması hakkında, Güvenlik Konseyi uluslararası barış ve güvenliğin korunması için gerekli tedbirleri alıncaya kadar, tabii olan münferit veya müşterek meşru müdafaa hakkına halel getirmez. Bu meşru müdafaa hakkını kullanarak üyelerin aldığı tedbirler derhal Güvenlik Konseyine bildirilir ve Konseyin işbu Sözleşmeye dayanarak uluslararası barış ve güvenliğin korunması veya tesisi için gerekli göreceği şekilde her an hareket etmek yetki ve ödevine hiçbir vechile tesir etmez.'*

⁸ Önleyici meşru müdafaa kavramı Bush Doktrini sonrası literatüre girmiş bir kavramdır. BM Sözleşmesi silahlı saldırıya uğrayan devletlere madde 51 çerçevesinde meşru müdafaa hakkı tanımıştır. Ancak bu hakkın herhangi bir saldırı olmadan kullanılıp kullanılmayacağı konusu Irak Savaşı sonrası gündeme gelmiş; meşru müdafaa hakkı oldukça tartışılmıştır ve hukukçular arasında meşru müdafaa hakkının dar ve geniş olarak yorumlanması konusunda fikir ayrılıklarının yaşanmasına neden olmuştur.

Hubbord, 2018). Söz konusu olay ile ilgili BMGK tarafından kimyasal silah kullanımı kınanmış -ki kimyasal silah kullanımı konusunda kesin bir kanıt elde edilememiştir- ve Suriye'ye yönelik bir askeri karşılık verilmesi kararı alınmamıştır. Ancak hava saldırıları öncesi ABD Başkanı Trump, Esad rejiminin kimyasal silah kullanımının engellenmesinin "ABD'nin ulusal güvenlik çıkarı için hayati" bir durum olduğuna vurgu yapmıştır. ABD ve onun müttefiklerine karşı bir tehdit oluşturduğu iddia edilen kimyasal silah kullanımı ABD açısından nasıl bir ulusal güvenlik çıkarı ve hayati durum ortaya çıkardığı tartışma konusudur. Bu hava saldırıları örneği, yasal dayanaktan yoksun ama birçok devlet tarafından destek görmesi aslında sadece kimyasal silah kullanımı konusundaki normun kuvvetlendirilmesini kanıtlar nitelikte olmaktadır. Bu şekildeki hava saldırıları, devletlerin askeri güvenlik ve ulusal çıkar meselelerini yine ve yeniden gündemde tutmalarına güzel bir örnektir.

'Önleyici savaşa başvurulmasında, devletler uluslararası hukuk kurallarına tam olarak riayet ediyor mu?' sorusuna 'evet' yanıtını vermek oldukça zordur. Uluslararası barış ve güvenliğin devamının sağlanmasına bir tehdit olduğu düşünülen önleyici savaşın, özellikle tek taraflı olarak kullanılması ise, açık bir şekilde uluslararası hukukun ihlalidir.

4. SONUÇ

Güvenliğin sağlanması ve savaş olgusu arasındaki bağlantı insanlık tarihi kadar eskidir. Herhangi bir tehdidin olmaması durumunu ifade eden güvenlik ile onun sağlanması için mücadele edilmesi durumu arasındaki bağ kaçınılmazdır. Güvenliğin sağlanması için güç kullanımı ve askeri güç her zaman önemli olmuştur.

Realist yaklaşıma göre, devletlerin ulusal güvenlik ve çıkarlarını sağlamak için

askeri güce sahip olması ve güvenliklerini bu yolla sağlamaları en temel araçlardandır. Güvenlik çalışmalarında Soğuk Savaş dönemi boyunca egemen olan realist yaklaşım, devletlerin askeri güçlerini maksimize etmeleri ve güvenliklerini tehlikeye atacak tehditler karşısında devletlerin kendi güçlerine dayanmaları gerektiğine vurgu yapmıştır. Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle güvenlik çalışmalarının gündemi ve tartışmaları değişerek, güvenliğin kapsamı genişletilmiştir. İki kutuplu dünyanın sona ermesiyle güçler arasındaki askeri rekabetin azalacağı düşüncesi ise, devletlerin askeri güvenliklerini ikinci plana atmalarına sebep olmuştur. 11 Eylül saldırıları da askeri güvenliğin yeniden güvenlik çalışmalarının öncelikli konusu olmasına neden olmuştur. Çünkü 11 Eylül sonrası artan terör faaliyetleri, kitle imha silahlarına sahip olunması gibi yeni tehditler, güvenlik alanında önemli dönüşümleri de beraberinde getirmiştir.

Devletlerin ilişkilerinde her dönem önemli olan güç mücadelesi ve güç dengesinin korunması, devletlerin savaş için önleyici tedbirler almasını gerektirmiştir. Gücü azalan bir devletin, gücü artan devlet karşısında kendisini savunmasız ve güvensiz hissetmesi ve her an saldırıya uğrayacakmış korkusu, devletlerin tarih boyunca önleyici savaşın devletler için bir seçenek olmaya devam etmiştir. Güç dengesindeki değişimin önleyici savaşa neden olduğunu savunan birçok görüş mevcuttur.

Grotius, devletlerin güvenliklerini sağlamanın en önemli yolunun, onların davranışlarını sınırlayabilecek kurallar bütünü oluşturulması olduğunu düşünmüştür. Devletlerin güvenlik endişeleri, kurumsallaşmış bir uluslararası hukuk sistemi olmasına rağmen hala geçerliliğini korumaktadır. Bu güvenlik endişesiyle devletlerin tek taraflı olarak kuvvet kullanmasını yasaklayan BM Sözleşmesi, 2003'deki Irak'a karşı kullanılan 'Önleyici Savaş'

ile ihlal edilmiştir. 2003 Irak müdahalesi, Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle ABD'nin yaşadığı tehdit eksikliği sorununu çözmüştür. ABD'nin tehdit algısı Irak üzerine yoğunlaşmıştır. Tehdit ve düşmanın belirsizliği, kitle imha silahlarının varlığı iddiasıyla kendisine doğrudan herhangi bir silahlı saldırı olmadan önleyici savaşa başvurmasına neden olmuştur. Terör faaliyetleri karşısında BMGK kararıyla başka bir devlete yapılan müdahale, meşru müdafaa hakkının geniş yorumlanmasına neden olmuştur. Irak müdahalesinde herhangi bir BMGK kararı olmaması, önleyici savaş yasal dayanaktan yoksun kalmıştır.

ABD'ye özgü bakış açısıyla önleyici savaş kavramı yeniden gündeme gelmiştir ve konuyla ilgili tartışmalar halen güncelliğini korumaktadır. Kuvvet kullanımının geniş yorumlanması ve gelecekte bu yasağın ve önleyici savaş düşüncesinin yanlış ve hukuksuz bir emsal teşkil ederek diğer büyük güçlerinde gelecekte başvurabileceği bir araç haline gelmesi, uluslararası barış ve güvenliği tehlikeye atacağı açıktır. ABD'nin değişen tehdit algılamalarına karşı önlem olarak kullanıldığını iddia ettiği önleyici savaş, uluslararası güvenliği tehdit etmekte ve devletlerin hukuk kurallarını ihlal etmesine neden olmaktadır. Bugün ise, önleyici savaş üzerine yapılan tartışmaların merkezinde, İran'ın nükleer programı bulunmaktadır. Ve bu da şu soruyu akla getirmektedir: Önleyici savaş olgusu gerekçe gösterilerek İran'a yönelik bir saldırı söz konusu olacak mı?

KAYNAKÇA

Kitaplar

1. AKSAR, Y. (2015). Teori ve Uygulamada Uluslararası Hukuk II, Seçkin Yayıncılık, Ankara.
2. BUZAN, Barry. (1991). People, States and Fear: An Agenda for International Security Studies in the

Post-Cold War Era, Boulder: Lynne Rienner Pub.

3. CARR, E. H. (1964). The Twenty Years' Crisis 1919-1939: An Introduction to the Study of International Relations, Basingstoke, Macmillan, Londra.
4. CLAUSEWITZ, C.V. (1976). On War, Princeton University Press, Princeton.
5. GROTIUS, H. Savaş ve Barış Hukuku, (Çev.) MERAY, S. L, (1967) Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.
6. KESKİN, F. (1998). Uluslararası Hukukta Kuvvet Kullanma: Savaş, Karışma ve Birleşmiş Milletler, Mülkiyeliler Birliği Vakfı Yayınları, Tezler Dizisi:4, Ankara.
7. MORGENTHAU, H. (1985). Politics Among Nations: The Struggle for Power and Peace, New York, McGraw Hill.
8. SOYSAL, İ. (1983). Tarihleri ve Antlaşmaları ile Birlikte Türkiye'nin Siyasal Andlaşmaları I. Cilt (1920-1945), Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Kurumu Türk Tarih Kurumu Yayınları XVI. Dizi-Sayı 38.
9. WALTZ, K. (1959). Man, the State, and War, Columbia University Press, New York.
10. WALTZ, K. (1979) Theory of International Politics, Random House, New York.

Editörlü Kitaplar

11. BOOTH K. & WHEELER, N.J. (2008) "Uncertainty", ss.133-150, (Ed.) WILLIAMS, P. D. Security Studies: An Introduction, Routledge, New York.
12. GRAY, C. (2014). "The Use of Force and The International Legal Order", ss.618-648, (Ed.) EVANS,

M. D. International Law, Oxford University Press. Oxford.

13. JERVIS, R. (2007). "Cooperation Under Security Dilemma", ss.130-170, (Ed.) BUZAN, B. & HANSEN, L. International Security Volume I, The Cold War and Nuclear Deterrence, Sage Publication,
14. SILVERSTONE, S.A. (2011) "Preventive War and Preemption" (Ed.) JAMES, P, International Relations, Oxford University Press.
15. SMITH, E. (2015). "The Traditional Routes to Security: Realism and Liberalism" ss.12-30. (Ed.) HOUGH, P., MALIK S., MORAN A. & PİLBEAM, B. International Security Studies Theory and Practice, Routledge, New York.
16. WALKER, R.B.J. (2007) "Security, Sovereignty and the Challenge of World Politics", ss.146-166 (Ed.) BUZAN, B. & HANSEN, L. International Security Volume II: The Transition to the Post- Cold War Security Agenda, Sage Publications.
17. WILLIAMS, P. D. (2008) "Security Studies An Introduction" ss.1-12. (Ed.), WILLIAMS P. D. Security Studies: An Introduction, Routledge, New York.
18. CALVELTY M. D & MAUER, V. (2010). "Introduction", ss.1-6. (Ed.) CALVELTY M. D. & MAUER, V. The Routledge Handbook Of Security Studies, Routledge, New York.
19. MALIK, S. (2015) "Framing the Discipline", ss.3-11. (Ed.) HOUGH P., MALIK S., MORAN A. & PİLBEAM B. International Security Studies Theory and Practice, Routledge, New York.

Dergiler

20. AYDIN, M. (2004). "Uluslararası İlişkilerin "Gerçekçi" Teorisi: Kökeni, Kapsamı, Kritiği", Uluslararası İlişkiler, Cilt. 1, Sayı. 1, ss. 33-60.
21. BAYLIS, J. (2008) "Uluslararası İlişkilerde Güvenlik Kavramı", Uluslararası İlişkiler, Cilt 5, Sayı 18, ss.69-85.
22. BİRDİŞLİ, F, "Eleştirel Güvenlik Çalışmaları Kapsamında Frankfurt Okulu ve Soğuk Savaş Sonrası Güvenlik Sorunlarına Eleştirel Bir Yaklaşım: Galler Ekolu", Güvenlik Stratejileri, Yıl:10, Sayı:20, ss. 229-256.
23. BOOTH, K. (1991). "Security and Emancipation", Review of International Studies, Cilt: 17, No:4, ss. 313-326.
24. BUZAN, B. (2008) "Askeri Güvenliğin Değişen Gündemi" Uluslararası İlişkiler, Cilt 5, Sayı 18, ss.107-123.
25. FEARON, J. D. (1995) "Rationalist Explanations For War", International Organization, Vol.49, No.3 ss.379-414.
26. KANTARCI, Ş. (2012). "Soğuk Savaş Sonrası Uluslararası Sistem: Yeni Sürecin Adı" Koalisyonlar Dönemi mi?" Güvenlik Stratejileri, Yıl:8, Sayı:16, ss.47-84
27. KESKİN, F. (2004) "Uluslararası Hukukta Savaş ve Barış", Mülkiye Dergisi, 38:3 ss.83-99.
28. LEVY, J. S. (1987) "Declining Power and the Preventive Motivation for War", World Politics, Vol. 40, No. 1, ss. 82-107.
29. LEVY, J. S. (2008). "Preventive War and Democratic Politics", International Studies Quarterly, 52, ss.1-24.

30. LOBEL, J. (2006) ‘Preventive War and The Lessons of History’, University of Pittsburgh Law Review, Vol. 68, ss.307-339
31. WALT, S. M. (1991). ‘The Renaissance of Security Studies’, International Studies Quarterly, Vol:35, No:2, ss.211-239.
32. WENDT, A. (1992) ‘Anarchy is What States Make of it: The Social Construction of Power Politics’, International Organization, Vol:46, No:2, ss. 391-425.
33. WOLFERS, A. (1952) ‘National Security as an Ambiguous Symbol’, Political Science Quarterly 67, 4, ss. 481-502.

İnternet Bazlı Kaynaklar

34. COOPER, H., GIBBONS-NEFF, T. HUBBORD, B. (2018). ‘U.S., Britain and France Strike Syria Over Suspected Chemical Weapons Attack’, The New York Times. <https://www.nytimes.com/2018/04/13/world/middleeast/trump-strikes-syria-attack.html>(Erişim Tarihi:14.04.2018)
35. GRAY, C. S. (2007). ‘The Implications of Preemptive and Preventive War Doctrines: a Reconsideration’, <https://ssi.armywarcollege.edu/pdffiles/PUB789.pdf> ss.1-70. (Erişim Tarihi: 24.12.2017)

TÜRKİYE’DE KAMU GÖREVLİLERİNİN VERGİ ALGILARI ÜZERİNE BİR İNCELEME¹

A STUDY ON TAX PERCEPTIONS OF PUBLIC OFFICIALS IN TURKEY

Şaban ERTEKİN*

* Dr. Öğr. Üyesi, Adnan Menderes Üniversitesi, Aydın İktisat Fakültesi, Maliye Bölümü,
saban.ertekin@adu.edu.tr, <https://orcid.org/0000-0003-3438-3196>

ÖZ

Verginin hukuki cebir unsuruna dayalı olarak tahsil edilmesi, mükellefler üzerinde baskı hissi oluşturarak, vergi algılarını ve vergiye karşındaki tutum ve davranışlarını olumsuz etkileyebilir. Bu tutum ve davranışlar üzerinde mükellefin demografik özellikleri ile psikolojik yapısı ile birlikte çevresel faktörler de etkili olur. Elbette vergi mükellefleri olarak kamu görevlileri de bu baskıyı hissetmekte, ancak Türkiye’de kamu görevlileri harcama ve servet vergileri ile beyana dayalı olmayan tevkifata dayalı ücret gelirlerinin dışında bir mükellefiyetleri bulunmamaktadır. Buna karşılık, harcamalarına esas teşkil eden ücret gelirlerinin kaynağının bütçe olması, verginin bu görevliler açısından da önemini artırmaktadır. Bu sebeple bu çalışmada, Türkiye’de kamu görevlilerinin vergi algısı ve hissedilen baskı düzeyi tespit edilmeye ve çeşitli demografik özelliklere göre farklılaşp farklılaşmadığı analiz edilmeye çalışılmıştır. Bunun için İzmir’de 400 kamu görevlisine Likert tipteki 29 sorulu anket uygulanmış, vergi algısının demografik özelliklere göre değişip değişmediği Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis H testleri ile analiz edilmiştir. Analiz sonuçlarında kamu görevlileri arasında vergilerin büyük bir kısmının kamu görevlileri tarafından ödendiğine ve vergi adaletinin olmadığı yönünde yaygın bir inanış olduğu sonucu elde edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Vergi Algısı, Vergi Bilinci, Kamu Görevlisi, Vergiye Uyum.

Jel Kodları: H20, H21, H26, H30

ABSTRACT

Based on the use of lawful power of the state during collection, taxation may cause a feel of constraint or burden on taxpayers, and may negatively affect their behaviors and reflections against taxation. Along with demographic and psychological background of taxpayer, work-environmental factors are -at the same time- efficient on these behaviors and reflections. Being taxpayers, public servants also feel burdens of taxation, in spite of the fact that they have no tax return (or declaration) obligation except from taxes on consumption, property taxes and withholding taxes on their salaries. On the other hand, because it is the state budget what stands for the main resource of their salaries that make it possible for them to consume, the importance of taxes through their mental life is increasing. For this reason, in this study, tax perceptions of and felt tax burden on Turkish public servants are put forward; and it is analyzed whether these outcomes differentiate or not due to various demographic features. On this endeavor, a Likert type questionnaire that consists of 29 questions have been applied on 400 public servants in İzmir, and finally effects of demographic factors have been analyzed by Mann-Whitney U and Kruskal-Walls H tests. It was concluded in the analysis results that a large part of the taxpayers were paid by public officials and that there was no tax justice among public officials

Keywords: Tax Perception, Tax Awareness, Public Servant, Compliance on Taxes.

Jel Codes: H20, H21, H26, H30

¹ Bu çalışma “International Conference on Economics 2016-Barcelona” kongresinde özet bildiri olarak sunulmuştur.

1. GİRİŞ

Modern dünyada kamusal hizmetlerin en önemli finansman kaynağı kuşkusuz vergilerdir. Vergi kayıp ve kaçakları nedeniyle vergi gelirlerinde meydana gelebilecek bir azalma, devletin yüklenmiş olduğu asli ve sürekli kamusal hizmetlerinde aksamalara sebep olacaktır. Bu sebeple vergi kayıp ve kaçaklarının önlenmesi ve aynı zamanda vergi politikalarından beklenen siyasi, ekonomik ve sosyal amaçlara ulaşmada, toplumdaki tüm bireylerin vergi algısı ve bilinci son derece önem arz etmektedir.

Algı kavramı bireyin tutum ve davranışlarına yön veren bilginin alınması, beyinde düzenlenmesi ve yorumlanarak eyleme hazır hale gelmesidir. Yani algılama anlam verme (İnceoğlu, 2010:89) anlamlandırma olarak tanımlanabilir. Bu tanımdan yola çıkılarak vergi algısı (Sağlam, 2013:319) bireyin iç ve dış uyarıcıların etkisiyle yani aldığı duyularla vergiye ilişkin zihninde oluşturduğu yargı veya vergi olgusu hakkında bireyin zihninde şekillenen anlam veya oluşan fikir olarak tanımlanabilir. Vergiye karşı oluşan bu fikir, bireyin vergiye karşı tutum ve davranışlarının da esasını teşkil eder.

Bireylerin çeşitli güçlüklerle elde etmiş olduğu gelirin belli bir yüzdesinin, vergi adı altında hukuki cebir unsuruna dayalı olarak devlete transferi bireyde acı hissi uyandıracaktır. Bu hissiyat bireyin içerisinde bulunduğu psikolojik durumla birlikte (Çataloluk, 2008:214) toplumsal, ekonomik, sosyal ve siyasi yapının da etkisiyle; vergiyi benimseme ve buna karşı uyum gösterme veya vergiden sakınma, vergi kaçırma veya vergiyi reddetme ve vergiyi vermemeye yönelik direniş şeklinde kendini gösterecektir. Mutlak iktidarlara karşı vergi konusunda kazanılan ilk kazanımlarda ve özellikle demokratik toplum yapısının gelişiminde, mükelleflerin vergiye karşı tutum ve davranışlarının önemli etkisi olmuştur.

Mükelleflerin vergiye gönüllü uyumu konusunda mükelleflerin demografik özellikleri, vergi bilinci, vergi ahlakı ve

kültürü, gibi subjektif özelliklerinin yanı sıra ülkenin içinde bulunduğu siyasi, sosyal ve ekonomik yapı, kayıt dışı ekonominin boyutları, vergi adaleti, kamu hizmetlerinin nitelik ve niceliği gibi birçok dışsal faktör etkili olmaktadır.

Toplum oluşturulan tüm bireylerce vergisel yükümlülükler bir yük olarak algılanmakla birlikte, herkes için aynı değerde bir yük olduğu söylenemez. İnsanın gerek bireysel gerekse toplumsal olarak vergiye karşı takındığı tutumların olumlu olması için, her ne kadar zor unsurunun yanında, bunu kolaylıkla benimsemesine yardımcı olan bir anlayışın, önemli bir toplumsal görev yerine getirdiği hissini verecek bir duygunun geliştirilmesi sağlanmalıdır (Çataloluk, 2008:215). Bunun için kamu gelirlerinde etkinliğin sağlanması amacıyla vergi bilinci, sadece mükellefler üzerinde oluşturulması gereken bir olgu değil, aynı zamanda genel tüketici konumundaki bireylerin de sahip olması gereken bir davranış olarak (Taytak, 2010:498) algılanmalıdır. Bu sebeple bu çalışmada beyana dayalı vergi mükellefi olmamakla birlikte, servet ve harcamaları ile birlikte ücret gelirleri üzerinde stopajla vergilendirilen kamu görevlilerinin vergi konusunda algıları analiz edilemeye çalışılmıştır.

2. KAMU GÖREVLİLERİ VE VERGİ ALGISI

Yapılan işin niteliğine ve hukuki statüsüne bakılmaksızın geçici veya sürekli olarak kamu kuruluşlarında görev yapan herkes geniş anlamda kamu görevlisi olarak tanımlanmaktadır. Dar anlamda kamu görevlisi ise bir kamu tüzel kişisi tarafından bir kamu hukuku bağıyla istihdam edilen görevliler olarak tanımlanmıştır (Gözler, 2005: 234).

1982 Anayasasında kamu görevlilerinin tanımı yapılmamıştır. Ancak Anayasa'nın 128/1 maddesinde; kamu hizmetlerinin gerektirdiği asli ve sürekli görevlerin, memurlar ve diğer kamu görevlileri eliyle

görülebileceği memurların ve diğer kamu görevlilerinin nitelikleri, atanmaları, görev ve yetkileri ile hakları ve yükümlülükleri, aylık ve ödenekleri ve diğer özlük işlerinin kanunla düzenleneceği hüküm altına alınmıştır. Bu tanıma göre kamu hukukuna tabi çalışanlar kamu görevlisi olarak ifade edilmiştir.

2015 yılı itibari ile ülkemizde Milli Savunma Bakanlığı personeli dahil 3.339.086 kamu görevlisi istihdam edilmiştir (DPB, 2015:1). Söz konusu kamu görevlilerinin demografik özellikleri incelendiğinde, genel olarak eğitim düzeyinin yüksek olduğu görülmektedir. Yine kamu görevlilerinin cinsiyete göre dağılımları incelendiğinde % 37 kadın ve % 73 erkek istihdam edildiği görülmektedir. Ayrıca kamu görevlilerinin ortalama aylık gelirleri unvanlara göre değişimle birlikte, kişi başına milli gelire yakın veya üzerinde olduğu, yine kamu görevlilerinin çoğunluğu yapmış olduğu iş nedeniyle toplum içerisinde ayrı bir statüye sahip oldukları görülmektedir.

Kamu görevlilerinin ücret gelirleri kaynağında vergilendirildiği için, vergiden kaçınma ya da vergi kaçırma şeklinde bir eylemde bulunması söz konusu değildir. Bu sebeple kamu görevlilerinin vergi algıları çok önemli değilmiş gibi görünse de, harcamaları ve serveti üzerinden toplumun diğer bireyleri gibi vergisel yükümlülükleri olduğu göz ardı edilmemelidir. Öte yandan kamu görevlilerinin ücret gelirlerinin kaynağının devlet bütçesi yani büyük oranda vergilerle karşılandığı göz önünde bulundurulduğunda, kamu görevlilerinin vergi algılarının önemi ortaya çıkmaktadır. Toplum içerisinde gerek eğitim ve öğretim düzeyi itibari ile ve gerekse yapmış oldukları işin niteliği itibari ile farklı bir statüye sahip olan kamu görevlilerinin, vergilerin toplumsal bir görevin yerine getirildiği ve kamusal hizmetlerin karşılığı olma algısının yerleştirilmesinde son derece önemlidir. Bu sebeple vergi konusunda toplumda bir farkındalık yaratmak, verginin bir yük olmanın ötesinde kamusal hizmetlerin karşılığı ve daha ötesinde bir ödev bilinci olduğunun yerleştirilmesi

konusunda kamu görevlileri sürece dahil edilmelidir. Bunun için öncelikli olarak kamu görevlilerinin vergi konusundaki algı, tutum ve davranışlarının tespit edilmesi önem arz etmektedir. Ancak gerek kamu görevlilerinin gerekse diğer vergi mükelleflerinin, vergilendirmeye ilişkin ödevlerini gönüllü ve isteyerek zamanında ve eksiksiz bir biçimde yerine getirmeye çalışırken idarenin hiçbir işlem yapmadan sadece mükellefin gönüllü olarak vergisel ödevlerini yapmasını beklemesi günümüz çağdaş devlet anlayışında artık kabul edilebilir görülmemektedir (Kahriman, 2016:246). Vergiye gönüllü uyum konusunda idarelere de önemli görevler düşmektedir.

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Mükelleflerin vergi algıları ile vergiye karşı tutum ve davranışları konusunda değişik faktörlerin etkili olduğu söylenebilir. Mükelleflerin ödeme gücü ile birlikte, eğitim ve öğretim düzeyi, cinsiyet, yaş gibi demografik faktörlerle birlikte, devlete olan aidiyet hissi, kamu idarelerine duyulan sempati, kamusal hizmetlerin mükelleflerin tercihlerine uyumu, vergi mevzuatının sadeliği, vergi sisteminin adil yapıda olması gibi birçok faktör bireylerdeki vergi algısında etkili olmaktadır (Çelik ve Eroğlu, 2014:302). Literatürde vergi bilinci ve vergi algısı ile mükelleflerin vergiye karşı tutum ve davranışlarını içeren vergi psikolojisi konusunda 1970'li yıllardan sonra yapılan çalışmalarda önemli bir artış olduğu görülmektedir (Aktan, 2006:1). Vergi ile insan psikolojisi arasındaki ilişkileri analiz eden Maliyecilerin başında Alman G Schmolders gelmektedir. Vergi zihniyeti ve vergi ahlakı ile vergiye karşı direncin analizinde, psikolojik bilgilerin kullanılmasının kaçınılmaz olduğu iddia edilmiştir (Schmolder, 2012:11).

Cummings ve diğerleri (2004)'nin ABD, Güney Afrika ve Bostwana vergi uyumu ve ahlakı üzerine kültürel farklılıkların etkisinin olup olmadığı konusunda yapmış oldukları çalışmada, kültürel farklılıkların vergi uyumu üzerinde etkili olduğu

sonucuna varılmıştır (Tosuner, Demir, 2009:8). Yine Frey ve Torgler'in 2007 yılında yapmış oldukları ekonometrik çalışmalarında vergiden kaçınmanın yüksek olduğu ülkelerde vergi ahlakının zayıf olduğu, buna karşılık toplumda her mükellefin dürüst bir şekilde vergisini ödediği inancı yaygın ise vergi ahlakının arttığı sonucuna varılmıştır (Ömürbek vd, 2007:104). Vergiye gönüllü uyum ve vergi bilinci konusunda yapılan diğer bir araştırmada ise, vergi denetim ve cezalarının, kamusal mal ve hizmetlerin kalitesi, vergi sisteminin karmaşık yapısının, vergi dairelerinin mükellefe karşı tutum ve davranışlarının vergiye algısı uyumu üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır (Torgler vd. 2008:337). Mükelleflerin vergi kaçakçılığı ile yurttaşlık ödevi arasındaki ilişkisi üzerine yapılan ayrı bir çalışmada, vergi kaçakçılığı ile mücadelede yurttaşlık bilinci ile hukukun üstünlüğünün önemini ortaya koymuşlardır (Orviska ve Hudson 2002:81),

Mükelleflerin vergi algıları ve bilincini test etmek adına farklı mükellef grupları üzerinde çeşitli ampirik çalışmalar yapılmıştır. Manisa ilinde Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışları Araştırması adlı çalışmada mükellefin vergiyi fayda ilkesine göre tanımladıkları ve verginin kamu hizmetinin karşılığı olarak algıladıkları sonucuna varmışlardır. Ayrıca eğitim durumu ile vergi algısı arasında doğrudan bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Muter vd, 1993:63).

Potansiyel vergi mükellefleri ve vergi bilincinin tespit edilmesi amacıyla 2007 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi öğrencileri üzerinde bir anket çalışması yapılmıştır. Anket bulgularında vergi bilinci veya kişilerin vergiye karşı gösterdikleri uyumun yaş, cinsiyet, gelir durumu, eğitim seviyesi, kişinin ahlaki durumu gibi çeşitli faktörlerden etkilendiği, cinsiyet ile vergi uyumu arasında anlamlı bir ilişki olduğu ve erkek öğrencilerin kız öğrencilerden vergiye daha fazla uyumlu oldukları ve vergiyi bir vatandaşlık görevi

olarak algıladıkları sonucunu elde etmişlerdir (Ömürbek vd, 2007:120)

Ayrı bir çalışmada ise Vergi Karşısında Mükellefin Tutum ve Davranışları ve bu davranışları etkileyen içsel ve dışsal faktörleri incelenmiştir. Buna göre mükellefin ödemiş olduğu vergi nedeniyle duymuş olduğu acı hissini, ancak vergilerle yürütülen kamusal hizmetlerden yararlandığı ve verimli alanlarda kullanıldığını gördüğünde azalacağı, vergi adaletinin olmadığı şeklinde bir kanaat oluşması halinde ise acı hissini artacağı sonucuna ulaşılmıştır (Çataloluk, 2008:227). Uşak ilinde İlköğretim II. Kademe öğrencilerinin Vergi Bilinci üzerine yapılan ampirik bir çalışmada ise, vergi kelimesinin ilk olarak ailelerinden öğrenmelerine rağmen bunu yeterli olmadığı, ailenin yanında vergi dairesi ile eğitim kurumlarına önemli görevler düştüğü belirlenmiştir. Yine aynı çalışmada ilköğretim öğrencilerinin vergi ve kamusal hizmetler arasındaki bağı doğru algıladıkları gözlemlenmiştir (Taytak, 2010:510). Hitit Üniversitesi İİBF Öğrencilerinin Vergi Algısı ve Bilinci Üzerine ampirik bir çalışmada, öğrencilerin demografik özelliklerinin vergi algıları üzerinde etkili olduğu, kamu gelirlerinin nerelere harcandığı konusunda şeffaf davranılmasının vergi bilincini arttıracığı gibi sonuçlar elde edilmiştir (Sağlam, 2013:331). Bir başka çalışma ise Sakarya Fırıncı Esnafının Vergi Algısı ve Bilinci üzerine yapılan çalışmadır. Çalışmalarında fıırıncı esnafı tarafında Türk Vergi Sisteminin karmaşık bir yapıya sahip olduğu, vergi ödemenin ahlaki ve kanuni bir görev olarak algılandığı sonucuna varılmıştır. Aynı çalışmada araştırmaya katılanların % 46'lık kısmının vergi konusunda bir bilgiye sahip olmadıkları, % 78'inin ise ödemiş olduğu vergiden dolayı devletten hesap sorma hakkının olacağı şeklinde ifade edilmiştir (Şahbaz vd, 2014: 70). İlköğretim öğrencilerinin vergi algıları üzerine yapılan bir çalışmada ise, eğitim ile vergi bilinci arasında anlamlı ilişki tespit edilerek, çocukların vergi bilinçlerinin yükseltilecek kamu politikalarına uygun tutum sergileyebilmeleri için özellikle

okullarda bu konuda seçmeli de olsa ders konulması, ayrıca bu kuşağın yoğun şekilde kullandığı sosyal medyadan veya sanal ortamdan da yararlanılarak vergi bilincinin yükseltilmesi sağlanabileceği sonucuna ulaşılmıştır (Özen, vd. 2015:289).

Literatürde farklı toplum kesimlerinin vergi algısı ve bilinci ile mükelleflerin vergiye karşı tutum ve davranışları üzerinde farklı çalışmalara rastlanmakla birlikte, kamu görevlilerinin vergi algıları ve bilinci ile vergiye karşı tutum ve davranışları konusunda bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Kamu görevlilerinin gelir düzeyleri, toplum içerisindeki statüleri, eğitim ve öğretim düzeylerinin toplum ortalamasının üzerinde olması, hem vergi mükellefi olmaları hem de ücretlerinin önemli bir bölümünün vergi gelirleriyle finanse ediliyor olması, ayrıca konu hakkında literatürde herhangi bir çalışmaya rastlanılmamış olması bu çalışmaya esin kaynağı olmuştur.

4. KAMU GÖREVLİLERİNİN VERGİ ALGISINA YÖNELİK ANKETLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

4.1. Metodoloji

Araştırmanın amacı, Türkiye’de kamu görevlilerinin vergi algılarının ve vergi bilinçlerinin düzeyinin tespit edilmesi ve vergi algısı ile vergi bilincinin kamu görevlilerinin çeşitli demografik özelliklerine göre farklılaşım farklılaşmadığının ortaya konulmasıdır.

Araştırmanın ana kümesini İzmir ilindeki kamu görevlileri oluşturmaktadır. Ana kümenin çok geniş bir coğrafyaya yayılması ve sayısının fazlalığının getirdiği zaman ve maliyet kısıtları nedeniyle örnekleme yapılmıştır. Kolayda örnekleme yöntemiyle toplam 400 kamu çalışanına yüz yüze yöntemle anket yapılmıştır. Bunlardan 12’si hatalı doldurma 8 tanesi ise çok sayıda eksik veri bulunduğu için analizlere dahil edilmemiştir. Toplam 380 kamu görevlisinden toplanan veriler yardımıyla analizler gerçekleştirilmiştir. Analize kamu idarelerinin vergi ve tahsilat birimlerindeki görevliler, görevlerinin vergi tarh ve tahsil

işlemleri olması göz önünde bulundurularak dahil edilmemiştir.

Anket sorularında Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İİBF Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci adlı çalışmadan yararlanılmıştır (Sağlam, 2013: 325). Anket formu üç bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim durumu, çalıştığı sınıf, meslekte geçen süre ve ortalama aylık gelirlerini ölçmeye yönelik demografik sorular yer almaktadır. İkinci bölümde ise kamu çalışanlarının vergi algısının ölçülmesine yönelik 13 adet Likert ölçeğe hazırlanmış soru yer almaktadır. Anketin üçüncü bölümünde ise 16 adet Likert ölçeğe hazırlanmış veri bilincini ölçmeye yönelik sorular yer almaktadır. Likert tipteki bu 29 soru (1) kesinlikle katılmıyorum, (5) kesinlikle katılıyorum skalasında ölçülmüştür. Veriler SPSS21 programı aracılığıyla analiz edilmiştir.

Vergi algısı ve vergi bilincine yönelik düşüncelerin ölçüldüğü iki ölçeğin güvenilirlik düzeyleri Cronbach Alpha katsayısı ile ölçülmüştür. Analiz sonuçlarına göre vergi algısını ölçmeye yönelik 13 maddeli ölçeğin güvenilirlik katsayısı 0,870, vergi bilincine yönelik düşüncelerin ölçüldüğü ölçeğin güvenilirlik katsayısı ise 0,884 olarak tespit edilmiştir. Bu bulgular her iki ölçeğin de güvenilirlik düzeyinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Verilerin dağılımlarının ve ortalama değerlerin hesaplanması için frekans analizleri, kamu görevlilerinin vergi algılarının ve vergi bilinçlerinin demografik özelliklerine göre farklılaşım farklılaşmadığının test edilmesi için Mann-Whitney U ve Kruskal-Wallis H testleri yapılmıştır. Analizlerde parametrik olmayan test yöntemlerinin seçilmesinin nedeni vergi algısı ve vergi bilincini ölçmeye yönelik soruların Kolmogorov-Smirnov ve Shapiro-Wilks testi sonuçlarına göre normal dağılıma uygun olmadığı tespit edilmesidir (tüm sorular için $p=0.001$).

4.2.Anket Sonucundaki Bulgular

Katılımcıların demografik dağılımının ve vergi algısı ile vergi bilincine yönelik

düşüncelerinin dağılımının incelenmesi amacıyla frekans analizleri yapılmıştır. Frekans analizi sonuçları Tablo 1’de gösterilmektedir.

Tablo 1: Demografik Özelliklere ilişkin Bulgular

Özellik		n	%	Özellik		n	%
Yaş	18-29	43	11,4	Çalıştığı sınıf	Gen. İda. hizm.	96	25,9
	30-39	138	36,5		Eğitim hizm.	90	24,3
	40-49	156	41,3		Sağlık hizm.	102	27,6
	50 ve üstü	41	10,8		Teknik hizm.	26	7,0
Cinsiyet	Kadın	183	50,6		Emniyet hizm.	48	13,0
	Erkek	179	49,4		Diğer	8	2,2
Medeni Durum	Evli	272	74,5	Meslekte Geçen Süre	0-10 yıl	125	33,2
	Bekar	93	25,5		11-20 yıl	132	35,1
Öğrenim Durumu	Lise	52	13,9		21-30 yıl	108	28,7
	Ön lisans	77	20,6		31 yıl ve üzeri	11	2,9
	Lisans	198	52,9	Ortalama aylık gelir	1500-3000	267	72,0
	Lisans üstü	47	12,6		3001-6000	89	24,0
			6001-10000		12	3,2	
			10000 üzeri		3	0,8	

Frekans analizi sonuçlarına göre katılımcıların yarısına yakınının 39 yaşın altında kamu görevlileri olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların cinsiyet dağılımları ise hemen hemen yarı yarıyadır ve büyük kısmı evlidir. Benzer şekilde yaklaşık dörtte üçü aylık 1500-3000 TL arasında gelire sahiptir. Kamu görevlilerinin yaklaşık üçte ikisinin en az lisans düzeyinde bir üniversite eğitimine

sahip olduğu tespit edilmiştir. Katılımcıların üçte biri 10 yıldan daha az, yaklaşık üçte biri de 11-20 yıl arasında mesleki tecrübeye sahiptir.

Kamu görevlilerinin vergi algısı ve vergi bilincine yönelik sorulara verdiği cevapların dağılımı da frekans analizleriyle incelenmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 2’de sunulmaktadır.

Tablo 2: Vergi Algısı ve Bilincine Yönelik Bulgular

İfadeler	1(%)	2(%)	3(%)	4(%)	5(%)	Ort.
Vergi Algısı						
Vergi anayasal vatandaşlık görevidir	7,4	5,0	7,4	35,0	45,3	4,05
Vergi temelde ahlaki bir konudur	5,5	7,4	8,7	36,8	41,6	4,01
Vergi devlet tarafından sunulan kamusal hizmetlerin karşılığıdır	5,5	7,9	11,1	47,6	27,9	3,84
Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü arttırır	6,3	10,5	9,5	38,2	35,5	3,86
Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz	12,9	15,8	13,2	27,6	30,5	3,47
Vergi konusunda ulusal basında yapılan haberler dikkati çeker	4,7	18,7	19,7	36,6	20,3	3,48
Vergi kaçırmak vicdani ve ahlaki bir sorundur	6,8	4,5	4,7	37,4	46,6	4,12
Ülkemizde vergi yükü yüksek olduğu için kayıt	6,6	10,5	6,8	34,2	41,8	3,94

İfadeler	1(%)	2(%)	3(%)	4(%)	5(%)	Ort.
dışılık yüksektir						
Vergi oranları yüksek olduğu için vergiler yeteri kadar toplanamamaktadır	8,2	13,9	7,9	34,7	35,3	3,75
Ülkemizde vergi oranları yüksektir	5,8	5,5	7,4	35,5	45,8	4,10
Ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir	5,5	4,5	5,0	32,6	52,4	4,21
Bireyler vergi ödemezse kamu hizmetleri aksar	6,1	10,5	11,8	44,5	27,1	3,76
Devlet en çok vergiyi devlet memurlarından almaktadır	4,5	7,4	12,4	24,2	51,6	4,11
Vergi Bilinci						
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanına hissettirmesidir	4,5	7,4	10,3	48,2	29,7	3,91
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur)	5,5	10,0	18,9	45,5	20,0	3,64
Vergi bilinci eğitimle sağlanır	7,1	12,1	12,9	46,8	21,1	3,62
Bireylerin eğitim seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	8,9	25,3	17,6	31,3	16,8	3,21
Bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	21,3	34,5	16,1	17,1	11,1	2,62
Bireylerin kültür seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	11,3	25,0	16,3	29,7	17,6	3,17
Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir	5,0	15,8	21,8	39,7	17,6	3,49
Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini artırır	5,0	5,3	10,0	38,9	40,8	4,05
Ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini artırır	4,2	3,4	4,5	36,1	51,8	4,27
Topluma sunulan kamu hizmetlerinin nicelik ve niteliğinin artması vergi bilincini artırır	3,9	5,0	8,4	40,0	42,6	4,12
Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini artırır	4,5	10,8	10,5	37,4	36,8	3,91
Vergi ödemeyenlerin aften yararlanması vergi bilincini artırır	6,3	11,3	13,7	28,2	40,5	3,85
Vergi haftası etkinlikleri vergi bilinci konusunda farkındalık yaratır	5,8	14,2	25,3	38,4	16,3	3,45
Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır	3,7	3,2	5,5	38,4	49,2	4,26
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir	3,9	4,2	4,2	35,3	52,4	4,27
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir.	4,7	5,5	9,2	32,9	47,6	4,13
1: kesinlikle katılmıyorum, 2: katılmıyorum, 3: ne katılıyorum ne katılmıyorum 4: katılıyorum, 5: kesinlikle katılıyorum						

Analiz sonuçlarına göre katılım düzeyinin % 52,4 ile en yüksek olduğu vergi algısına yönelik ifade "ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir" ifadesidir. Yine devlet memurlarının % 51,2'lik önemli bir kısmının devletin en çok vergiyi devlet memurları tarafından ödendiği düşünülmektedir. Buna karşın % 12,9'luk oranla en düşük düzeyde katılım gösterilen vergi algısına yönelik ifade ise "herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz" ifadesidir. Vergi bilincine yönelik ifadeler

ölçüldüğünde, katılım düzeyinin % 51,8 ile en fazla olduğu ifadeler "ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini artırır" ve % 52,4 ile "alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir" ifadeleridir. Katılım düzeyinin en düşük olduğu ifade ise % 11,1 ile "bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar" ifadeleridir.

Elde edilen bu sonuçlar kamu görevlilerinin ülkedeki vergi sistemini

genel olarak adaletsiz bulunduğunu açıkça göstermektedir. Kamu görevlilerinin vergi bilincine yönelik düşünceleri, toplanan vergilerin hangi kanallara aktırıldığı veya hangi yatırımlara harcandığının topluma açıklanmasının vergi bilincini arttırmada etkili olacağı ve alışverişlerde mutlaka fiş/faturanın istenmesi gerektiği yönündedir. Kamu görevlilerinin gözünde vergi bilinci ile gelir seviyesi arasında ise aynı yönde bir ilişki söz konusu değildir. Çalışmada kamu görevlilerinin vergi algılarının ve vergi bilincine yönelik düşüncelerinin demografik özelliklerine göre farklılaşıp farklılaşmadığı çeşitli

hipotez testleri ile ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu doğrultuda vergi algısının ve vergi bilincine yönelik görüşlerin cinsiyet ve medeni duruma göre farklılaşıp farklılaşmadığı Mann-Whitney U testleri ile yaşa, öğrenim durumuna, çalışılan sınıfa, meslekte geçen süreye ve aylık ortalama gelire göre farklılaşıp farklılaşmadığı ise Kruskal-Wallis H testleri ile ölçülmüştür. Vergi algısı ve vergi bilincine yönelik düşüncelerin kamu görevlilerinin cinsiyetine ve medeni durumuna göre incelendiğini Mann-Whitney U testi sonuçları Tablo 3'te gösterilmektedir.

Tablo 3: Vergi Algısı ve Vergi Bilinci ile Cinsiyet ve Medeni Durum Arasındaki İlişki

Vergi Algısı	Sıra Ortalaması			Sıra Ortalaması		
	Erkek	Kadın	p	Evli	Bekar	P
Vergi anayasal vatandaşlık görevidir	181,63	181,37	0,979	184,63	178,24	0,588
Vergi temelde ahlaki bir konudur	188,03	175,12	0,212	182,43	184,67	0,850
Vergi devlet tarafından sunulan kamusal hizmetlerin karşılığıdır	185,84	177,26	0,404	183,28	182,17	0,925
Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü artırır	180,28	182,70	0,816	185,43	175,89	0,427
Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz	178,86	184,08	0,625	187,49	169,88	0,153
Vergi konusunda ulusal basında yapılan haberler dikkati çeker	177,34	185,57	0,439	183,69	180,99	0,825
Vergi kaçırmak vicdani ve ahlaki bir sorundur	172,17	190,62	0,068	181,23	188,18	0,551
Ülkemizde vergi yükü yüksek olduğu için kayıt dışılık yüksektir	169,97	192,78	0,028*	184,06	179,89	0,726
Vergi oranları yüksek olduğu için vergiler yeteri kadar toplanamamaktadır	172,37	190,43	0,084	184,67	178,12	0,588
Ülkemizde vergi oranları yüksektir	171,32	191,46	0,048*	179,55	193,09	0,249
Ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir	177,93	184,99	0,480	182,45	184,62	0,850
Bireyler vergi ödemezse kamu hizmetleri aksar	185,59	177,50	0,436	184,54	178,49	0,612
Devlet en çok vergiyi devlet memurlarından almaktadır	176,13	186,75	0,296	183,87	180,45	0,770
Vergi Bilinci						
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanına hissettirmesidir	178,32	184,61	0,539	185,43	175,88	0,417
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur)	179,65	183,31	0,724	184,24	179,37	0,684
Vergi bilinci eğitimle sağlanır	183,31	179,79	0,730	179,26	193,94	0,217
Bireylerin eğitim seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	174,27	188,57	0,181	181,74	186,67	0,689
Bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	177,05	185,86	0,408	180,61	190,00	0,444
Bireylerin kültür seviyesi arttıkça vergi	181,94	181,07	0,935	177,10	200,26	0,060

Vergi Bilinci	Sıra Ortalaması			Sıra Ortalaması		
	Erkek	Kadın	p	Evli	Bekar	P
bilinci de artar						
Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir	181,52	181,48	0,997	190,10	162,24	0,022*
Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini artırır	179,83	183,17	0,748	189,61	136,67	0,029*
Ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini artırır	174,06	188,64	0,137	187,31	170,40	0,141
Topluma sunulan kamu hizmetlerinin nicelik ve niteliğinin artması vergi bilincini artırır	173,18	189,64	0,106	187,74	169,74	0,113
Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini artırır	178,76	184,18	0,602	187,06	171,12	0,184
Vergi ödemeyenlerin aftan yararlanması vergi bilincini artırır	179,55	183,41	0,712	185,68	175,16	0,384
Vergi haftası etkinlikleri vergi bilinci konusunda farkındalık yaratır	182,66	180,37	0,828	180,92	189,07	0,503
Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır	171,72	191,07	0,053	183,24	182,29	0,934
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir	178,12	184,81	0,501	184,52	178,55	0,601
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir.	183,84	179,21	0,650	181,25	188,11	0,559

* p<0.05

Mann-Whitney U testi sonuçlarına göre, vergi algısını ölçen ifadelerden ikisinde ifadelere katılım düzeyi cinsiyetine göre farklılaştığı gözlemlenmiştir. Bu ifadeler “Ülkemizde vergi yükü yüksek olduğu için kayıt dışılık yüksektir (p=0,028)” ve “Ülkemizde vergi oranları yüksektir (p=0,048)” ifadeleridir. Her iki ifade de kadınların ifadelerine katılım düzeyi erkekler için daha yüksektir. Söz konusu ifadeler için p olasılık değerleri 0,05’ten küçük olduğundan istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmiştir. Vergi bilincini ölçen ifadelerine katılım düzeyleri açısından ise kadın ve erkek kamu görevlileri arasında fark yoktur. Medeni durumda ise durum tam tersidir. Vergi algısına yönelik ifadelerin hiçbirinde katılım düzeyi

açısındaki evli ve bekârlar arasında fark bulunmazken vergi bilincini ölçmeye yönelik ifadelerden ikisinde katılım düzeyi medeni duruma göre farklılık göstermektedir. Bu iki ifade, “Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir (p=0,022)” ve “Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini artırır (p=0,029)” ifadeleridir. Her iki ifadenin olasılık değerleri 0,05’ten küçük olup, evlilerin ifadeye katılım düzeyi (%58) bekârlara göre (%42) daha yüksektir.

Kamu görevlilerinin vergi algısı ve vergi bilincinin yaş, öğrenim durumu ve çalışılan sınıfa göre farklılaşıp farklılaşmadığının test edilmesi için yapılan Kruskal-Wallis H testi sonuçları Tablo 4’te gösterilmektedir.

Tablo 4: Vergi Algısı ve Vergi Bilinci ile Yaş, Öğrenim Durumu ve Çalışılan Sınıf Arasındaki İlişki

Vergi Algısı	Yaş		Öğrenim Dur.		Çal. Sınıf	
	Ki-kare	p	Ki-kare	p	Ki-kare	P
Vergi anayasal vatandaşlık görevidir	6,137	,105	6,780	,079	14,225	,014*
Vergi temelde ahlaki bir konudur	11,408	,010*	4,687	,196	21,034	,001*
Vergi devlet tarafından sunulan kamusal hizmetlerin karşılığıdır	5,980	,113	0,277	,964	10,322	,067
Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü arttırır	4,010	,260	9,279	,026*	12,725	,026*
Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz	13,175	,004*	2,966	,397	10,872	,054
Vergi konusunda ulusal basında yapılan haberler dikkati çeker	2,877	,411	1,603	,659	17,624	,003*
Vergi kaçırmak vicdani ve ahlaki bir sorundur	2,708	,439	2,361	,501	12,632	,027*
Ülkemizde vergi yükü yüksek olduğu için kayıt dışılık yüksektir	3,373	,338	1,454	,693	8,263	,142
Vergi oranları yüksek olduğu için vergiler yeteri kadar toplanamamaktadır	3,357	,340	0,665	,881	25,049	,001*
Ülkemizde vergi oranları yüksektir	3,627	,305	1,787	,618	8,917	,112
Ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir	1,288	,732	2,129	,546	5,379	,371
Bireyler vergi ödemezse kamu hizmetleri aksar	4,205	,240	2,546	,467	8,085	,152
Devlet en çok vergiyi devlet memurlarından almaktadır	4,785	,188	1,387	,709	5,339	,376
Vergi Bilinci	Yaş		Öğrenim Dur.		Çal. Sınıf	
	Ki-kare	p	Ki-kare	P	Ki-kare	P
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanına hissettirmesidir	0,834	,841	0,147	,986	11,442	,043*
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur)	0,841	,840	1,085	,781	16,652	,005*
Vergi bilinci eğitimle sağlanır	0,994	,803	4,509	,211	6,948	,225
Bireylerin eğitim seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	2,075	,557	2,941	,401	5,102	,404
Bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	1,171	,760	4,871	,181	5,351	,375
Bireylerin kültür seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	2,090	,554	0,939	,816	5,872	,319
Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir	6,375	,095	2,622	,454	8,240	,144
Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini arttırır	0,464	,927	5,253	,154	11,836	,037*
Ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini arttırır	2,458	,483	,719	,869	10,514	,062
Topluma sunulan kamu hizmetlerinin nicelik ve niteliğinin artması vergi bilincini arttırır	1,350	,717	1,629	,653	9,485	,091
Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini arttırır	7,650	,054	3,781	,286	11,761	,038*
Vergi ödemeyenlerin aftan yararlanması vergi bilincini arttırır	2,470	,481	7,162	,067	8,848	,115

Vergi Bilinci	Yaş		Öğrenim Dur.		Çal. Sınıf	
	Ki-kare	p	Ki-kare	p	Ki-kare	P
Vergi haftası etkinlikleri vergi bilinci konusunda farkındalık yaratır	5,353	,148	1,257	,739	7,478	,187
Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır	1,122	,772	0,567	,904	7,839	,165
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir	2,316	,509	0,033	,998	9,082	,106
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir.	2,431	,488	0,427	,935	21,688	,001*
* p<0.05						

Analiz sonuçları incelendiğinde, vergi algısını ölçen iki ifadeye katılım düzeylerinin kamu görevlilerinin yaşına göre farklılık gösterdiği tespit edilmiştir. Bu ifadeler “Vergi temelde ahlaki bir konudur” ve “Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz” ifadeleridir ve her iki ifade de 40 yaş ve üzerindeki kamu çalışanlarının ifadelerine katılım düzeyi daha genç kamu çalışanlarına göre daha yüksektir. Vergi algısıyla ilgili diğer ifadeler ve vergi bilincine yönelik ifadeler katılım düzeyi ise kamu görevlilerinin yaşına göre farklılaşmamaktadır.

Öğrenim durumu açısından incelendiğinde ise vergi algısına yönelik tek bir ifadeye katılım düzeyinin farklılaştığı görülmektedir. Bu ifade “Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü arttırır” ifadesidir. Bu ifadeye kamu görevlilerinin katılım düzeyi öğrenim düzeyleri arttıkça artmaktadır.

Kamu görevlilerinin çalıştığı sınıflar, vergi algısının ve vergi bilincinin en çok farklılaştığı değişkendir. Vergi algısını ölçen “Vergi anayasal vatandaşlık görevidir” ve “Vergi temelde ahlaki bir konudur” ifadelerine katılım düzeyi en yüksek olanlar emniyet hizmetleri sınıfında görevli olanlar, en düşük katılım ise diğer hizmet sınıflarındakilerdir. “Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü arttırır”, “Vergi konusunda ulusal basında yapılan haberler dikkati çeker”, “Vergi kaçırmak vicdani ve ahlaki bir sorundur” ifadelerine katılım düzeyi en yüksek olanlar eğitim hizmetleri

sınıfında görevli olanlardır. Bu ifadeler en düşük katılım gösterenler ise teknik hizmetler sınıflarındakilerdir. “Vergi oranları yüksek olduğu için vergiler yeteri kadar toplanamamaktadır” ifadesinde ise, katılım düzeyi en yüksek grup teknik hizmetler sınıflarındakiler iken, en düşük katılım gösterenler emniyet hizmetleri sınıflarındakilerdir.

Vergi bilincine yönelik ifadeler katılım düzeyi incelendiğinde, “Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanına hissettirmesidir” ifadesine katılım düzeyinin en yüksek oranda emniyet hizmetleri sınıfında en düşük oranda teknik hizmetler sınıfında olduğu, “Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur)” ifadesine katılım düzeyinin en yüksek oranda diğer hizmetler sınıfında, en düşük teknik hizmetler sınıfında olduğu, “Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini arttırır” ifadesine katılım düzeyinin en yüksek oranda eğitim hizmetleri sınıfında, en düşük emniyet hizmetleri sınıfında olduğu, “Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini arttırır” ifadesine katılım düzeyinin en yüksek oranda eğitim hizmetleri sınıfında, en düşük oranda ise sağlık hizmetleri sınıfında olduğu tespit edilmiştir.

Vergi algısı ve vergi bilincine yönelik düşüncelerin meslekte geçen süre ve ortalama aylık gelire göre farklılaşp farklılaşmadığını incelemek üzere yapılan Kruskal-Wallis H testi sonuçları Tablo 5’te gösterilmektedir.

Tablo 5: Vergi Algısı ve Vergi Bilinci ile Aylık Gelir Arasındaki İlişki

Vergi Algısı	Mes. Geç. Sür.		Aylık Ort. Gel.	
	Ki-kare	p	Ki-kare	p
Vergi anayasal vatandaşlık görevidir	0,999	,801	6,527	,089
Vergi temelde ahlaki bir konudur	6,436	,092	8,460	,037*
Vergi devlet tarafından sunulan kamusal hizmetlerin karşılığıdır	3,155	,368	2,636	,451
Bugün ödenmeyen vergiler gelecek kuşakların vergi borç ve yükünü artırır	4,387	,223	0,268	,966
Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz	18,892	,001*	1,920	,589
Vergi konusunda ulusal basında yapılan haberler dikkati çeker	4,567	,206	3,386	,336
Vergi kaçırmak vicdani ve ahlaki bir sorundur	2,827	,419	3,156	,368
Ülkemizde vergi yükü yüksek olduğu için kayıt dışılık yüksektir	6,837	,077	,738	,864
Vergi oranları yüksek olduğu için vergiler yeteri kadar toplanamamaktadır	4,870	,182	2,770	,429
Ülkemizde vergi oranları yüksektir	2,438	,487	3,485	,323
Ülkemizde vergi sistemi adaletsizdir	0,553	,907	3,081	,379
Bireyler vergi ödememezse kamu hizmetleri aksar	4,968	,174	0,712	,870
Devlet en çok vergiyi devlet memurlarından almaktadır	6,678	,083	2,548	,467
Vergi Bilinci	Mes. Geç. Sür.		Aylık Ort. Gel.	
	Ki-kare	P	Ki-kare	P
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi gerektiğini vicdanına hissettirmesidir	1,274	,735	0,558	,906
Vergi bilinci bireyin vergi ödemesi konusunda sahip olduğu duygudur (içsel motivasyondur)	1,288	,732	3,087	,378
Vergi bilinci eğitimle sağlanır	2,685	,443	2,443	,486
Bireylerin eğitim seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	1,034	,793	7,167	,067
Bireylerin gelir seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	1,002	,801	3,331	,343
Bireylerin kültür seviyesi arttıkça vergi bilinci de artar	1,218	,748	1,635	,651
Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir	11,445	,010*	0,694	,875
Kamu yönetiminin şeffaf ve hesap verilebilir olması vergi bilincini artırır	5,126	,163	0,400	,940
Ödenen vergilerin nereye harcandığının vatandaşlara açıklanması vergi bilincini artırır	2,481	,479	2,666	,446
Topluma sunulan kamu hizmetlerinin nicelik ve niteliğinin artması vergi bilincini artırır	2,419	,490	4,018	,260
Vergisini ödemeyenlere yaptırım uygulanması vergi bilincini artırır	3,407	,333	0,798	,850
Vergi ödemeyenlerin aftan yararlanması vergi bilincini artırır	9,527	,023*	1,446	,695
Vergi haftası etkinlikleri vergi bilinci konusunda farkındalık yaratır	6,679	,083	2,459	,483
Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır	2,853	,415	8,071	,045*
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermese bile istenmelidir	2,801	,423	5,927	,115
Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir.	1,701	,637	11,000	,012*
*: p<0.05				

Analiz sonuçları incelendiğinde, “Herkes vergisini öderse ülkede yoksulluk kalmaz”, “Vergi bilincinin sağlanmasında ailedeki eğitim okuldakinden etkilidir” ve “Vergi ödemeyenlerin aftan yararlanması vergi bilincini artırır” ifadelerine katılım

düzeyinin kamu görevlilerinin meslekte çalıştığı süreye göre farklılaştığı tespit edilmiştir. İlk iki ifadeye katılım düzeyi meslekte geçen süre arttıkça artmaktadır. Üçüncü ifadeye ise katılım düzeyi meslekte geçen süre arttıkça artmaktadır ancak 21 yıl ve üstü mesleki deneyime sahip olanlarda en düşük düzeydedir.

Kamu görevlilerinin ortalama aylık geliri de vergi algısı ve vergi bilinci üzerinde etkilidir. “Vergi temelde ahlaki bir konudur” ifadesine katılım düzeyi incelendiğinde ifadeye katılım düzeyi en yüksek olan grubun ayık ortalama 10.000 TL ve üzerinde gelire sahip olanlar olduğu, en düşük katılım düzeyinin ise aylık ortalama 1500-3000 TL arasında gelire sahip olan grup olduğu tespit edilmiştir. Vergi bilincine yönelik “Alışverişlerde fiş/fatura alınmalıdır” ve “Alışverişlerde satıcı fiş/fatura vermezse yetkili makamlara şikayet edilmelidir” ifadelerine katılım düzeyinde ise farklı bir durumu ortaya koymaktadır. Bu iki ifadeye katılım düzeyi aylık gelir arttıkça azalmaktadır. Ancak en yüksek gelir grubu olan 10.000 TL ve üzeri gelire sahip kamu görevlilerinin ifade katılım düzeyi en yüksektir.

SONUÇ

Vergilerin hukuki cebir unsuruna dayalı olarak ödeme gücüne sahip tüm toplum bireylerinde kamusal hizmetlerin finansmanı için tahsil edilen, mali yönü ile birlikte sosyal, ekonomik ve siyasal bir olgu olduğu modern maliyeciler tarafından kabul edilmektedir. Bu sebeple vergi sadece vergi mükellefleriyle değil, siyasi organizasyonun mensubu olan tüm toplum bireyleri ile ilişkilendirilebilir. Bu yüzden vergi mükellefiyetlere bağlı sadece acı hissi olmayıp, aynı zamanda toplumsal ve ahlaki bir görev olarak algılanmalıdır.

Kamu görevlilerinin vergi konusundaki algılarının ve düşüncelerinin tespitine dönük bu çalışmada eğitim düzeyi, yaş, cinsiyet, meslek türü, meslekte geçirilen süre gibi faktörlerin vergi algısı ve bilinci üzerinde etkili olduğu sonucu elde edilmiştir. Ankete katılan kamu

görevlilerinin büyük çoğunluğunun vergilerin adaletsiz olduğuna inanması son derece düşündürücüdür. En çok verginin kamu görevlileri tarafından ödendiğine olan inancın yüksekliği dikkat çekicidir. Vergi bilincine yönelik en büyük katılımın vergilerin nereye harcandığının bilinmesi olması yani kamu harcamalarında şeffaflık isteğini ortaya koyması dikkat çekicidir. Kamu harcamalarında şeffaflık talebinin kamu görevlileri tarafından yani kamu adına hizmet sunan ve harcama yapan bireylerce dile getirilmesi dikkat çekicidir.

Kamu görevlilerinin cinsiyetlerine göre yapılan analizde ise vergi oranlarının ve vergi yükünün yüksekliğine katılımın bayan kamu görevlilerinde daha yüksek oranda olduğu tespit edilmiştir. Çalışmada bayan kamu görevlileri ile erkek kamu görevlileri karşılaştırıldığında, bayanların vergi yükünün daha yüksek olduğu yönünde bir algıya sahip olduğu sonucu elde edilmiştir. Kamu görevlilerinin yaşları göz önünde bulundurularak yapılan analizde ise 40 yaş üzerindeki çalışanların verginin ahlaki bir konu olduğuna katılım, 40 altındaki çalışanlardan daha yüksek çıkmıştır. Diğer dikkat çekici bir sonuç ise kamu görevlilerinde eğitim düzeyi yükseldikçe vergilerin gelecek kuşakların borç yükünü artıracığına ilişkin katılımın yüksekliğidir. Ayrıca gelir arttıkça kamu görevlilerinin vergi bilincine ilişkin ifadelerine katılım düzeylerinin arttığı gözlemlenmiştir.

Sonuç olarak kamu görevlilerinin vergi algı ve bilincini yaş, cinsiyet, medeni durum, çalışılan kurum ve aylık gelir gibi çeşitli demografik özellikleri önemli ölçüde etkilemektedir. Kamu çalışanlarının vergi algıları üzerine yapılan çalışmadan elde edilen sonuç vergi reformunun gereğidir. Bunun temelinde vergi oranlarında indirim yapılması, vergide adalet algısının yerleştirilmesi, tahsil edilen vergi gelirlerinin nerelere harcandığı konusundaki şeffaflık oluşturması ve farkındalık yaratılması adına kamu görevlileri sürece dahil edilmelidir. Vergiye gönüllü uyum konusunda eğitim kurumları ile birlikte tüm kamu idarelerine önemli görevler düşmektedir.

KAYNAKÇA

1. AKTAN, C.C. (2006). "Vergi Psikolojisinin Temelleri ve Vergi Ahlakı"
http://www.canaktan.org/ekonomi/kamu_maliyesi/vergi-psiko/vergi-psik.pdf
E:04.01.2016)
2. ÇATALOLUK, C.(2008). "Vergi Karşısında Mükelleflerin Tutum ve Davranışları" Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, S.20, Konya
3. ÇELİK, K. ve EROĞLU, O. (2014). İlköğretim Çağında Vergi Algısının İncelenmesi: Zonguldak İli Örneği, Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 2, ss.301-326, Çankırı
4. DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI. (2015). <http://www.dpb.gov.tr/tr-istatistikler/kamu-personeli-istatistikleri> (E:15.12.2015)
5. İNCEOĞLU, M. (2010). Tutum Algı İletişim 5. Baskı Beykent Üniversitesi Yayınları No:69 İstanbul
6. KAHRİMAN, H. (2016). Vergiye Gönüllü Uyum Çerçevesinde Türkiye'de Gelir İdaresinin Organizasyon Yapısı Üzerine Bir Değerlendirme, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi, Cilt 12, Yıl 12, Sayı 1.
7. TORGLER, B. DEMİR, İ. MACİNTYRE, A. SCHAFFNER, M. (2008). Causes and Consequences of Tax Morale: An Empirical Investigation, Economic Analysis & Policy, Vol.38 No. 2
8. TOSUNER, M., DEMİR, İ.C. (2009), "Vergi Ahlakının Sosyal ve Kültürel Belirleyenleri" Süleyman Demirel Üni. İİBF Dergisi, C.14, S.1
9. MUTER, NACİ B. SAKINÇ, S. A., ÇELEBİ A.K. (1993)"Mükelleflerin Vergi Karşısındaki Tutum ve Davranışları Araştırması" Manisa Celal Bayar Üni. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü, Manisa
10. ORVİSKA, M. HUDSON, J. (2002). Tax Evasion, Civic Duty and The Law Abiding Citizen European Journal of Political Economy Vol. 19 (2002) 83 – 102
11. SAĞLAM, M. (2013). "Vergi Algısı ve Vergi Bilinci Üzerine Bir Araştırma: İİBF Öğrencilerinde Vergi Algısı ve Bilinci" Sosyo-Ekonomi Dergisi, C:20, S:20
12. SCHMÖLDERS, G. (1968). Mali Psikoloji. Maliye Araştırma Merkezleri Konferansları, Onbeşinci Seri, İ.Ü.İ.F. Maliye Enstitüsü Yayınları, No:34, İstanbul.
<http://dergipark.gov.tr/download/article-file/7859> 15.01.2018
13. ŞAHBAZ, K. AKGÜL, Ö, YARDIMCIOĞLU, F. (2014). "Fırıncı Esnafının Vergi Bilinci ve Vergi Algısı: Sakarya İli Örneği", Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Siyaset, Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi, C:2, S:3
14. TAYTAK, M. (2010). "İlköğretim II. Kademe Öğrencilerinde Vergi Bilincinin Tespiti: Ampirik Bir Araştırma", Maliye Dergisi, S:158
15. ÖMÜRBEK, N. ÇİÇEK, HG. ÇİÇEK, S. (2007). "Vergi Bilinci Üzerine Bir İnceleme: Üniversite Öğrencileri Üzerine Yapılan Anketin Bulguları", Maliye Dergisi, S:153
16. ÖZEN, A. ALTUNOĞLU, B.K. ÖZTORNACI, E. (2015). Orta Öğretim Düzeyindeki Öğrencilerin Vergi Algılama Düzeylerine İlişkin Ampirik Bir Değerlendirme, Yönetim Ve Ekonomi, C:22 S:2 Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fak. Manisa.

THE COMPARISON OF R&D INVESTMENT POLICIES BETWEEN TURKEY AND OECD MEDITERRANEAN COUNTRIES

TÜRKİYE VE OECD AKDENİZ ÜLKELERİNİN R&D YATIRIM POLİTİKALARININ KARŞILAŞTIRMASI

Dr. Orkun YILDIZ*

* Gazi University, The Faculty of Business Administration, Business Department, orkunyildiz@gazi.edu.tr,
<https://orcid.org/0000-0002-6773-5859>

ABSTRACT

Countries have different categories depending on their economic development. It is essential to use important indicators to classify countries as developed, developing and under developed, and prepare reports on these countries' economy. In this vein, research and development (R&D) is a significant indicator. This study aims to explore Turkey's deficiencies in R&D investment policy. A further step is to clarify constructive similarities and differences regarding R&D investment policy between Turkey and OECD Mediterranean countries. Hence, the paper covers constructive comparisons about four categories that are gross domestic expenditure on R&D, governments funding on R&D, foreign investors funding on R&D, and private sector funding on R&D. The study utilizes the data set drawn from OECD science, technology and innovation outlook 2016 covering the period 2006-2014. Therefore, while Turkey maintains a good position in gross domestic expenditure and government direct funds on R&D among OECD Mediterranean countries, it does not have adequate financing level of business enterprise expenditure, and foreign investment on R&D. The study has implications for Turkey's investment policy in R&D, OECD Mediterranean countries' investment policy in R&D, and the development of new strategies to overcome deficiencies in Turkey's R&D policy compared to other OECD Mediterranean countries. This paper helps understand the differences in R&D investment management between Turkey and OECD Mediterranean countries.

Keywords: Investment Policies on R&D, Turkey, Mediterranean Countries in OECD

Jel Codes: M15, M21.

ÖZ

Ülkeler ekonomik gelişmişlik düzeylerine göre farklı kategorilere sahiptirler. Ülkelerin gelişmiş, gelişmekte olan ve az gelişmiş olarak sınıflandırılmasında ve bu ülkelerin ekonomik düzeyleri üzerine raporların hazırlanmasında önemli göstergelerin kullanılması gerekmektedir. Bu sebepten, araştırma ve geliştirme (R&D) önemli bir göstergedir. Bu çalışmanın amacı Türkiye'nin R&D yatırım politikalarındaki eksiklerin keşfedilmesidir. Ayrıca, Türkiye ve OECD Akdeniz ülkeleri arasındaki R&D yatırım politikasına ilişkin yapısal benzerlik ve farklılıkları belirlemektir. Böylece, bu çalışma R&D'ye yönelik gayri safi yurtiçi harcama, hükümetlerin fonlaması, yabancı yatırımcıların yatırımları ve özel sektörün fonlamalarını içeren dört farklı kategoride yapısal karşılaştırmaları içermektedir. Bu çalışmada, 2006-2014 periyodunu kapsayan OECD bilim, teknoloji ve yenilik görünümü 2016 veri seti kullanılmıştır. Buna göre, Türkiye OECD Akdeniz ülkeleri arasında R&D'ye yönelik gayri safi yurt içi harcama ve hükümetin direkt fonlaması bakımından iyi bir pozisyona sahipken, özel sektör ve yabancı yatırımcıların R&D yatırımları bakımından yeterli düzeyde finansal seviyeye sahip değildir. Bu çalışma Türkiye'nin ve OECD Akdeniz ülkelerinin R&D'ye yönelik yatırım politikalarının etkileri içermektedir. Ayrıca, Türkiye'nin diğer OECD Akdeniz ülkeleri ile karşılaştırıldığında R&D politikalarına yönelik tespit edilen eksiklerinin giderilmesi için yeni stratejilerin geliştirilmesine de etki edecektir. Bu çalışma, Türkiye ile OECD Akdeniz ülkeleri arasındaki R&D yatırım yönetimi farklılıklarının anlaşılmasına yardımcı olmaktadır.

Anahtar Kelimeler: R&D'ye Yönelik Yatırım Politikaları, Türkiye, OECD Üyesi Akdeniz Ülkeleri

Jel Kodları: M15, M21

INTRODUCTION

Research and Development (R&D) policy is one of the most important aspects of the innovation and technology management literature. There are many studies with different perspectives and focusing on research topics of R&D in the literature. Among these topics are R&D investment and cross boarding, cross-border merger and acquisitions, R&D spill over productivity, location matters, economic growth, and R&D public expenditures. Studies conducted on these topics provide different perspective on R&D.

R&D investment and cross boarding have been dealt with in a number of studies (Abdulrab, 2011; Blomstrom, 1991; Carlin & Mayer, 2003; Coccia, 2009; Goel & Ram, 2001; Meliciani, 2000; Romain & Pottelsberghe de la Potterie, 2003; Wang, 2010). Most of these studies used data sets drawn from the OECD countries. While some researchers supported the idea that investment impacts economic growth and R&D activities (Blomstrom, 1991; Carlin & Mayer, 2003; Meliciani, 2000; Wang, 2010), others claimed that states' economic intervention do not impact R&D activities (Coccia, 2009; Romain & Pottelsberghe de la Potterie, 2003). Wang (2010) suggested that R&D investments at national level influence the roles of patent rights protectioned international technology transfer. In the OECD countries where R&D activities are widespread, the positive impacts of these R&D activities on tertiary education and scientific research can be observed. On the other hand, while foreign technology inflow affects negatively domestic R&D development, patent rights protection and the income growth rate impacts positively on R&D investments. For instance, Meliciani (2000) examined whether research and investment activities influence patent production across countries or not. According to the results of this study, there were two important findings suggesting that research expenditure has much more impact on generating patents in the science-based industries, and investors prefer to make investment in supplier

dominated and production intensive industries. Furthermore, Carlin and Mayer (2003) found strong relationship between countries' financial systems structure, industry characteristics and industrial investment growth. Also, Blomstrom (1991) provided information about the countries, which have the host country concept and the impact of this concept on spill over benefits and their various forms and discussed the effects of country policy on technology import and diffusion in the host economies.

Cross – border merger and acquisition on R&D is another interesting research topic in the R&D literature. Many researchers provided different perspectives on this topic (Bertrand & Zuniga, 2006; Falk, 2006; Reddy, 1997). Bertrand and Zuniga (2006) concluded that merger and acquisition waves do not have any significant impact on the R&D activities, and they just contributed to increasing R&D investments in some specific sectors. On the other hand, they suggested that merger and acquisitions' effect on R&D investment is not the same for domestic and cross countries' activities. In other words, domestic merger and acquisition activities diminish international collaborations and investments on R&D activities among corporations in medium technology intensive industries. The reason is that these local corporations fear about foreign takeovers and their negative impact on their local R&D activities. Falk (2006) dealt with this subject in his study on tax incentives. According to Falk, tax incentives that the government provide may have a positive impact on businesses' R&D spending regardless sector. In addition, universities' investments on the development of infrastructures for R&D activities may have a significant effect on the expenditures of business enterprise sector on R&D activities. Moreover, the direct R&D subsidies and high tech export share that the governments provide may have a positive relation with business sector R&D activities, but their effects seem to be fleeting in the short run.

Another interesting issue in the literature is R&D spill over productivity. There are many

studies on this topic (Abdulrab, 2011; Bertrand & Zuniga, 2006; Coe & Helpman, 1995; Engelbrecht, 1997; Fracasso & Marzetti, 2015; Hejazi & Safarian, 1999; Kinoshita, 2000; Le Bas & Sierra, 2002; Lin & Kwan, 2016; Park, 1995). A general trend in these studies is that R&D spill over influence the growth of domestic research activities, foreign productivity, foreign trade and channel and international transmission. Coe and Helpman (1995), Kinoshita, (2000), Le Bas and Sierra (2002) and Park (1995) provided information about the R&D spillovers' positive effects on domestic and international private research and productivity. On the other hand, Fracasso and Marzetti (2015) and Lin and Kwan (2016) suggested that R&D spillovers have positive impact on international knowledge transmission. Therefore, local firms may have skills to help them to compete with their rivals in international markets. Furthermore, Hejazi and Safarian (1999) concluded that trade and foreign direct investment increasingly affect R&D channels. According to the results of the study, both foreign direct investment and trade are effective factors increasing R&D channels, but foreign direct investment has a higher power than trade to affect the development of R&D channel.

The location matter is also an interesting research topic. Numerous researchers have taken on this topic in their studies (Blomstrom, 1991; Le Bas & Sierra, 2002; Porter & Stern, 2001). Overall, these studies suggested that the location play an increasingly significant role in creating and commercialization thanks to globalization day by day. Only focusing on internal factors would not produce fruitful results for firms to finish their R&D activities successfully. Instead, firms should host their R&D activities in the right location by considering external factors. These external factors are strong university-industry relations, large pools of trained scientists and engineers, various specific clusters for innovation environment, beneficial public policies for innovation activities and protection of intellectual property, tax-based incentives

for innovation, innovation-based competition, and openness of economy to trade and investment (Porter & Stern, 2001). In addition, the location in knowledge transmission and R&D spillover are crucial issues for investors while making decisions on R&D investments (Le Bas & Sierra, 2002). Furthermore, investors may have evaluation criteria on host country depending on affiliates' technology imports and the diffusion of their technology (Blomstrom, 1991). The host country should be evaluated according to foreign investment and spillovers such as size of spillover, intra and inter industry spillovers.

Finally, economic growth is a popular topic in the literature. There are many studies conducted on this topic (Bassanini, Scarpetta, & Visco, 2000; Temple, 2002; Wang, 2007). Bassanini et al. (2000) provided information about the developments in labour productivity relations with human capital accumulation, multifactor productivity, and changes in the composition fixed capital. According to their results, there is a strong relationship between improvements in multifactor productivity and accumulation knowledge and some tentative policy considerations. Moreover, Temple (2002) concluded that education has benefits for social capital.

Inshort, R&D is a topic that offers various perspectives to researchers. These are cross-border investment, cross-border merger and acquisition, R&D spillover productivity, location matters, and economic growth. This study aims to provide comparisons regarding R&D investment policies between OECD Mediterranean countries and Turkey in the period of 2006 -2014. To this aim, various investment and expenditure data obtained from OECD 2014 outlook dataset were used. Therefore, this study may contribute to forming a better understanding of Turkey's position in R&D investment policy among OECD Mediterranean countries. Moreover, it provides information about the deficiencies in Turkey's R&D policy when compared to OECD Mediterranean countries.

1. GROSS DOMESTIC EXPENDITURE ON R&D

Gross domestic expenditure is an important factor in order to understand countries' R&D policy. Direct and indirect funding tools are the general classifications in gross domestic expenditure on R&D. Direct funding tools consist of competitive grants, repayable advances, debt finance, and equity finance. There are various kinds of the direct funding tool. More funding tool means that countries

support R&D activities and these support tools are significant indicators of the development level of countries. In other words, if one country provides various support for R&D activities, this country may be viewed as a good destination for start-up firms, innovative entrepreneurs to make investment. Table 1 shows the amounts of gross domestic expenditure in OECD Mediterranean countries in the period from 2006 to 2014.

Table 1. Gross Domestic Expenditure on R&D in OECD Mediterranean Countries (Million constant USD PPPs)

	France	Greece	Israel	Italy	Slovenia	Spain	Turkey
2006	\$47.029	\$1.942	\$8.928	\$25.150	\$991	\$20.326	\$8.456
2007	\$47.545	\$2.061	\$8.613	\$24.947	\$1.021	\$20.110	\$9.412
2008	\$48.524	\$2.358	\$8.663	\$25.406	\$1.170	\$20.087	\$10.079
2009	\$50.565	\$2.133	\$9.279	\$25.276	\$1.388	\$19.525	\$11.213
2010	\$50.765	\$1.929	\$9.834	\$25.802	\$1.434	\$18.421	\$12.224
2011	\$52.191	\$1.968	\$10.224	\$26.091	\$1.421	\$17.835	\$13.040
2012	\$52.203	\$1.899	\$10.701	\$26.826	\$1.343	\$17.608	\$14.427
2013	\$53.894	\$2.135	\$11.164	\$27.055	\$1.274	\$17.980	\$15.673
2014	\$54.297	\$2.218	\$11.558	\$26.188	\$1.198	\$18.049	\$16.673

(Source: OECD, 2017c)

France, Italy, Spain, Turkey have more amounts of expenditure than other countries, respectively. As a general trend, the amount of expenditure on R&D increased steadily for all countries in 2008. This increasing amount of expenditure on R&D continued in countries except for Greece and Spain. The amount of R&D expenditure decreased slightly, and there were a steady fluctuation in expenditures of Greece and Spain. In 2008, the amount of expenditures was \$2 billion 258 million in Greece, and nearly \$20 million 87 thousand in Spain, while it was only around 2 billion 133 million for Greece, and nearly 18 billion for Spain. Namely, the amount of R&D expenditures were nearly at the same level after six years period in both Greece and Spain. On the other hand, there was a gradual growth in the amount of gross domestic expenditure on R&D in France, Israel, Italy, and Turkey in the period between 2006 and 2014. France had the

highest amount of gross domestic expenditure on R&D among these countries during this period. In 2006, the amount of expenditure on R&D was nearly \$ 47 million, while the expenditure peaked around \$54 million in 2014. Finally, the R&D expenditure amount steadily grew in Turkey during 8 years. In 2006, Turkey had the lowest level of expenditure on R&D with nearly \$ 8.5 billion, while the expenditure on R&D amount was at the highest level with nearly \$ 16.5 billion in 2016. In the first year, the amount of expenditure in Turkey was less than Israel, and Turkey ranked the fourth among OECD Mediterranean countries. However, the rank of Turkey raised one row by leaving Israel behind by being the third country in 2007 with \$ 9 billion 412 million. Turkey maintained this ranking after years with the difference between Italy and Spain getting smaller. Chart 1 provides information about the comparison between Turkey's expenditure

on R&D policy and other OECD countries' average of expenditure on R&D policy. This chart may help to understand Turkey's expenditure policy by years.

Chart 1. The Comparison between Turkey and Other OECD Mediterranean Countries regarding Gross Domestic Expenditure on R&D



The chart covers the average variations between Turkey's expenditure amount on R&D and OECD Mediterranean countries' average amount on R&D in the period from 2006 to 2014.

As a general trend, Turkey's expenditure amount on R&D steadily increased between 2006 and 2014. In 2006, the amount of expenditure was the lowest with nearly 8 billion dollars, and it was almost half of OECD Mediterranean countries' the amount of average expenditure on R&D. On the other hand, the amount of expenditure rose gradually in 2007 with nearly 9.5 billion dollars, and Turkey's expenditure amount on R&D peaked in 2014 with nearly 18 billion dollars. This was the closest amount to the average in 2014.

The red colour bar indicates the average expenditure of OECD Mediterranean countries on R&D. Overall, there was

gradually growth between 2006 and 2014. In 2006, the total amount was nearly 16 billion dollars and the amount of average expenditure on R&D rose slightly to 16 billion 264 million dollars in 2007. The average expenditure amount peaked in 2014 with nearly 18 billion 500 million dollars.

In general, there was a gradual growth in average expenditures of both Turkey and OECD Mediterranean countries during eight years. In earlier periods, the amount of expenditures on R&D was at a low level and was not sufficient when compared to other Mediterranean countries. However, the variation trend in the amount of gross domestic expenditure on R&D steadily changed in Turkey. The amount of expenditure nearly doubled from 2006 to 2014. On the other hand, Turkey still lagged behind Italy and Spain for dividing share of gross domestic expenditure on R&D.

2. Governments' Direct Funding for R&D

According to OECD countries self-assessment index (2014), Turkish government provides many different supporting tools to fund R&D business works. On one of these supporting tools is direct funding tools. These are competitive grants, repayable advances, and debt finance. Furthermore, these funding tools

offer more amount than OECD countries' mean. In addition, equity finance and technology consult supports have as much amount as OECD countries' mean. Therefore, it can said that Turkish government has various direct supporting tools to help develop R&D practices and innovative entrepreneurs.

Table 2. Governments' Direct Funding for R&D in OECD Mediterranean Countries (Million constant USD PPPs)

	France	Israel	Italy	Slovenia	Spain	Turkey
2006	\$3.347	\$315	\$914	\$29	\$1.399	\$200
2007	\$2.927	\$335	\$839	\$40	\$1.742	\$323
2008	\$3.439	\$324	\$786	\$36	\$2.024	\$344
2009	\$2.794	\$327	\$852	\$77	\$1.812	\$552
2010	\$2.800	\$303	\$799	\$124	\$1.737	\$437
2011	\$2.515	\$227	\$944	\$154	\$1.483	\$421
2012	\$2.717	\$275	\$977	\$150	\$1.250	\$508
2013	\$2.820	\$255	\$905	\$138	\$1.026	\$520
2014	\$2.910	\$271	\$911	\$81	\$917	\$623

(Source: OECD, 2017b)

Table 2 gives information about the direct funding provided by the governments of OECD Mediterranean countries for R&D in the period between 2006 and 2014. These countries were France, Israel, Italy, Slovenia, Spain and Turkey. As a general trend, the amount of direct funding for R&D slightly fluctuated in all OECD Mediterranean countries. In the beginning of the period, there were higher amounts of direct funding for R&D in France, Spain, Italy, and Israel than other countries. On the other hand, Turkey outperformed Israel in the middle of period with increasing government direct funding for R&D.

France was the country with the highest amount of direct funding for R&D. There was a nearly equal amount with the total of other countries funding during the period from 2006 to 2014. The amount of government direct funding was relatively high in 2006 for France. Then there was a steady fluctuation during the period. The funding peaked in 2008 with 3 billion four

hundred thirty nine million dollars. After this year, the amount of funding decreased, and it was at its lowest with 2 billion five million dollars in 2011, then there was a slight growth during the period from 2012 to 2014 in France.

Spain and Italy were the countries, which came after France with the amount of government funding for R&D for this period. Spain had a higher amount of direct funding than Italy during that period. Both of these countries' direct funding amount for R&D fluctuated steadily. Spanish government direct funding amount was nearly a billion four million dollars, while Italy's direct funding for R&D was nine hundreds fourteen million dollars in 2006. After this period, the amount of direct funding in Spain increased considerably through 2008, and it hit the peak level for Spain with two billion twenty four million dollars in this year. While there was a significant increase in direct funding for R&D in Spain, it decreased steadily for Italy

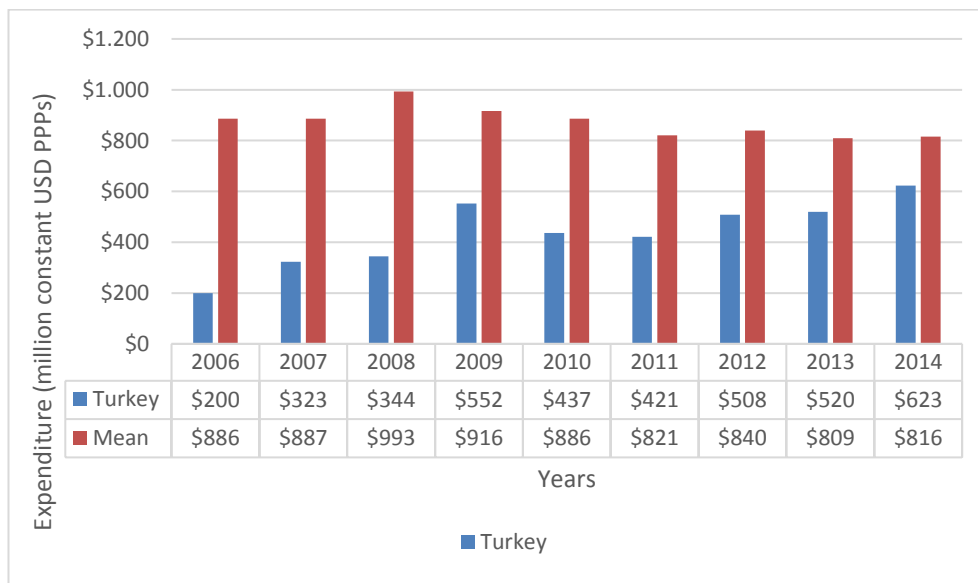
in the same period. However, there was a gradually decrease in direct funding in Spain through 2013 with a billion twenty six thousand dollars, and the amount of direct funding was at the lowest level with nine hundred seventeen dollars in 2014. On the other hand, there was a steady fluctuation in Italy through 2013, and the amount of government’s direct funding was nine hundred eleven million dollars, and this amount was similar to that of Spain.

Government direct funding amount for R&D in Turkey gradually increased during the period. In 2006, there was two hundred million dollars government funding for

R&D, then it doubled with five hundred fifty two million dollars through 2009. The amount of government funding in Turkey continued to raise steadily. Finally, it was at its peak level with six hundred twenty three million dollars. Therefore, one may claim that Turkey did not only maintain its fourth ranking among the OECD Mediterranean

countries, but also narrowed the gap between Italy and Spain from year to year. Chart 2 gives information about the variation in Turkish government direct funding for R&D compared to other OECD Mediterranean countries.

Chart 2. The Comparison between Turkey and OECD Mediterranean Countries’ Direct Funding for R&D (*Subsidies, grants, procurement



There is comparative information about government direct funding for R&D between Turkey and the mean of other OECD Mediterranean countries during the period from 2006 to 2014. As a general trend, the amount of government direct funding fluctuated steadily in Turkey and OECD Mediterranean countries. In 2006, there was a wide gap between Turkey and OECD Mediterranean countries’ mean. It was around 670 million dollars. However, this gap closed through 2009, but the amount of direct funding in Turkey decreased in the

following years until 2012. In the same periods, there was a slight decrease in direct funds in OECD Mediterranean countries. While the amount of direct funding remained constant in OECD Mediterranean countries, the amounts in Turkey increased in 2014. The amount of direct funding in Turkey was around six hundred twenty four million dollars in 2014. Therefore, Turkey caught up with the OECD Mediterranean countries by attaining a closer mean to the mean of these countries in 2014. Turkish government’s direct supports for R&D

increased steadily for the last three years so much.

3. Business Enterprise Expenditures on R&D

According to the National Science, Technology and Innovation Strategy (UBTYS) from 2011 to 2016 by the Supreme Council for Science and Technology (SCST), Turkey has three main goals that are focusing on priority sectors; improving the design and implementation of STI policy and supporting innovation in firms, and entrepreneurship and small medium sized enterprises (SMEs) (European Council, 2013). To begin with priority sectors, nine main sectors are national priority in Turkey. These are automotive, machinery, and manufacturing technologies, energy, ICT, water, food, defence, aerospace, and health areas. Scientific and Technological Research Council in Turkey (TÜBİTAK) has announced over 100 direct support programmes for these priority sectors since 2012. In addition, design development is another important issue in Turkey's national science, technology and innovation strategy. This strategy is based on the centralization of business sectors and entrepreneurs since 2011. The policy makers in Turkey aim to improve public actors' numbers. Furthermore, these new actors

could be integrated with the support mechanism thanks to target-oriented approach. In order to achieve this goal, a department was set up under the auspices of Ministry of Science, Industry, and Technology (MoSIT) for assessing R&D and innovation support programme's achievements by Turkish government.

Finally, supporting innovation, entrepreneurship, and SMEs is third strategy in Turkey's National Science, Technology and Innovation Strategy. MoSIT, science and technological research council launched many support programmes for supporting private sector investments on R&D. These are the venture capital (private equity) funding programme (1501), the individual entrepreneurship (Phased) support programme (1512) and the individual entrepreneurship multi-phased co-financing programme (1601). Some of these programmes were provided by the scientific and technological research council, and technological products promotion and marketing programme, the technological products investment support programme by MoSIT for entrepreneurship and SMEs. Table 3 presents information about the amount of business enterprise expenditures on R&D in OECD Mediterranean countries in the period from 2006 to 2014.

Table 3. Business Enterprise Expenditures on R&D in OECD Mediterranean Countries

	France	Greece	Israel	Italy	Slovenia	Spain	Turkey
2006	\$26.486	\$525	\$6.140	\$9.851	\$479	\$8.914	\$1.923
2007	\$27.718	\$534	\$7.334	\$11.572	\$476	\$10.232	\$2.908
2008	\$29.200	\$714	\$7.229	\$12.896	\$628	\$11.211	\$3.425
2009	\$30.687	\$771	\$7.101	\$13.133	\$658	\$10.664	\$3.546
2010	\$32.063	\$761	\$7.188	\$13.568	\$789	\$10.471	\$4.195
2011	\$34.170	\$694	\$7.980	\$14.081	\$1.048	\$10.507	\$4.857
2012	\$35.408	\$688	\$8.789	\$14.716	\$1.145	\$10.257	\$5.742
2013	\$37.503	\$795	\$9.272	\$15.390	\$1.194	\$10.254	\$6.512
2014	\$38.056	\$829	\$9.609	\$15.450	\$1.157	\$10.184	\$7.533

(Source: OECD, 2017a)

The countries whose amount of expenditure on R&D by business enterprises are revealed are France, Greece, Israel, Italy, Slovenia, Spain and Turkey. As a general trend, the amount of business expenditure increased

for nearly all countries in the period between 2006 and 2014. The only exception was Spain. The amount of business expenditure in Spain fluctuated steadily. On the other hand, France was the country with the

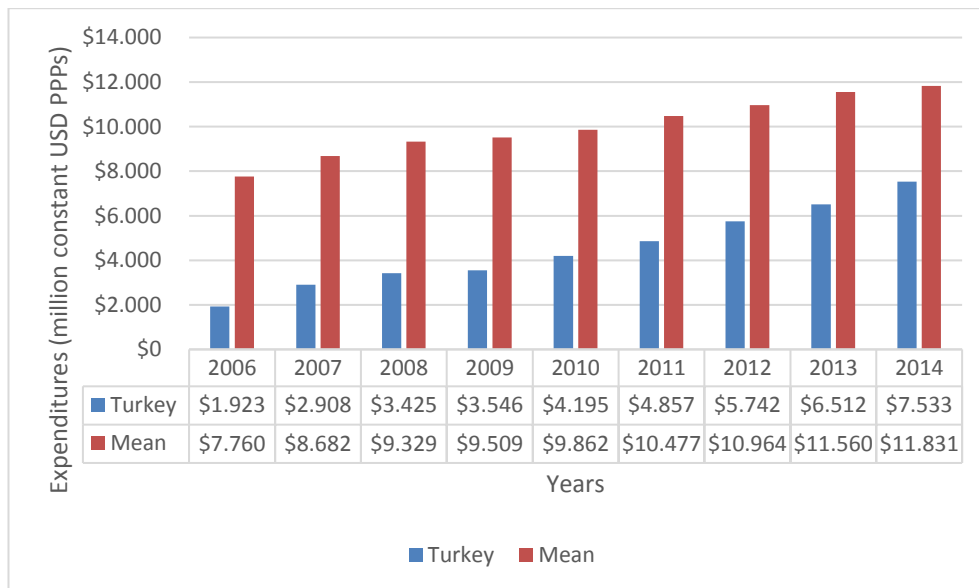
highest level of amount of expenditures on R&D by business enterprise among the OECD Mediterranean countries. Italy, Spain, Israel, and Turkey are followed this country, respectively. On the other hand, the amount of expenditure on R&D by business enterprise in France was higher than other countries. Moreover, the amount of private sector's investment on R&D in France was much higher than the total amount of business enterprise expenditure on R&D in other OECD Mediterranean countries in the majority of period. Furthermore, it seems that the amount of business enterprise expenditure on R&D was higher than governments' direct funds on R&D. France

and Israel, which have serious business expenditure on R&D when compared to the amount of their direct foundation, were

leading countries at this point. It may be said that Turkey could be an attractive country to earn the trust of investors who make investment on R&D, but it is still not as good as France and Israel at this point.

Chart 3 provides information about business expenditure on R&D by comparing Turkey and OECD Mediterranean countries' mean values.

Chart 3. The Comparison of R&D Expenditure of Business Enterprise between Turkey and Mediterranean Countries.



As a general trend, the business expenditure on R&D increased in both Turkey and OECD Mediterranean countries from year to year. In addition, the gap between Turkey and other OECD Mediterranean countries regarding business expenditure seemed to be closing in 2006, the mean amount of business expenditure on R&D in OECD Mediterranean countries was around 7 billion eight hundred dollars, while it was nearly a billion nine hundred fifty million

dollars in Turkey. Namely, OECD Mediterranean countries' mean value of the business expenditure on R&D was three times more than that of Turkey in Turkey. The amount of business expenditure on R&D increased in both Turkey and other OECD countries in the period from 2006 to 2014. In 2014, the gap between Turkey and other OECD Mediterranean countries seemed to be closing. The amount of business expenditure's mean value was around 11

billion eight hundred fifty million dollars in OECD Mediterranean countries, while it was seven billion five hundred fifty million dollars in Turkey. Thus, Turkish government should develop new policies to increase investments on R&D in private sector. On the other hand, Turkey seems to have improved business expenditure on R&D for the last years. Therefore, it is highly likely that it is going to catch up with other OECD Mediterranean countries.

4. FOREIGN INVESTMENTS ON R&D

Foreign investments on R&D by foreign investors is another crucial issue in terms of Turkey's R&D policy performance. Table 4 gives information about the amount of foreign investors' investment in OECD Mediterranean countries during the period between 2006 and 2014.

Table 4. R&D investments by foreign investors in OECD Mediterranean Countries

	France	Greece	Israel	Italy	Slovenia	Spain	Turkey
2006	\$3.282	\$110	\$2.040	\$1.913	\$49	\$1.037	\$29
2007	\$3.557	\$119	\$2.447	\$2.335	\$48	\$1.338	\$41
2008	\$3.865	\$135	\$2.767	\$1.981	\$55	\$1.174	\$107
2009	\$3.557	\$186	\$4.018	\$2.329	\$61	\$1.112	\$102
2010	\$3.829	\$229	\$4.096	\$2.472	\$70	\$1.167	\$82
2011	\$4.043	\$290	\$4.422	\$2.268	\$97	\$1.321	\$75
2012	\$4.042	\$300	\$4.482	\$2.417	\$122	\$1.241	\$71
2013	\$4.323	\$299	\$4.908	\$2.493	\$127	\$1.328	\$106
2014	\$4.283	\$293	\$5.100	\$2.508	\$125	\$1.322	\$152

(OECD, 2017b)

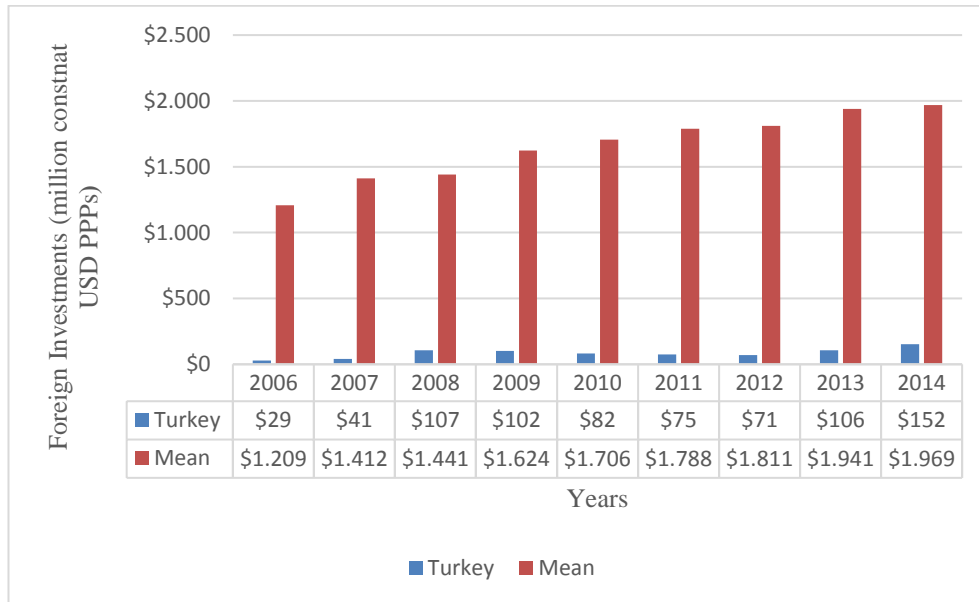
The values presented in Table 3 reveal the amount of foreign investments on R&D in the OECD Mediterranean countries such as France, Greece, Israel, Italy, Slovenia, Spain, and Turkey in the period from 2006 to 2014. As a general trend, the amount of foreign investment on R&D increased from 2006 to 2014 for all countries. On the other hand, figures pertaining to some countries fluctuated, and others grew gradually. There was a steady fluctuation in France, Italy, Spain, and Turkey, while the amount of foreign investments on R&D in Greece, Israel, and Slovenia increased gradually. France, Israel, Italy, Spain, Greece, Turkey, Slovenia ranked respectively according to their amounts of foreign investment on R&D. France was the country with the highest-level amount of foreign investment on R&D. Generally, there was increasing trend in the amounts of foreign investment in

France. In 2006, the amount of foreign investment on R&D was three billion two hundred eighty two million dollars. There was a gradually growth until 2009. In 2009, it seems there was a slight decrease in foreign investments on R&D in France, and then from this year to 2014, the amount of foreign investment on R&D rose gradually. On the other hand, there was a steady rise in the amount of foreign investment of Israel from year to year in the period between 2006 and 2014. In 2006, the amount of foreign investment was two billion forty million dollars in Israel, and then it grew steadily until 2009. In this year, the amount of foreign investment doubled with four billion eighteen million dollars. After this year, it increased through 2014. Finally, the amount of foreign investment on R&D was five billion one hundred million dollars. In addition, Italy and Spain had a steadily rising trend in the amount

of foreign investment. In 2006, Italy had one billion nine hundred thirteen million dollars, while Spain had one billion thirty-seven dollars. Then, there was a slight increase in the amount foreign R&D investment in both Italy and Spain through 2014. The amount of R&D investment on R&D was two billion five hundred eight dollars in Italy, and one billion three hundred twenty two million dollars in Spain. Finally, Turkey had a steady fluctuation during this period. In

2006, the amount of investment on R&D in Turkey was twenty nine million dollars. There was a steady growth with a hundred seven million dollars through 2008. Then, the amount of foreign investment decreased in the period from 2008 to 2012, and it increased through 2014. The amount of foreign investment on R&D was a hundred fifty two million dollars in 2014. The chart 4 helps understand the difference between Turkey and OECD Mediterranean countries.

Graph 4. Foreign Investment on R&D in Turkey and OECD Mediterranean Countries



As a general trend in OECD Mediterranean countries, the amount of foreign investment on R&D increased gradually during the period. However, Turkey had a steady fluctuation in the foreign investment on R&D. In 2008, the amount of foreign investment in OECD Mediterranean countries was a billion two hundred nine million dollars, while it was twenty nine million dollars in Turkey. On the other hand, the amount of foreign investment on R&D increased steadily until 2013. It was a billion seven hundred eighty eight million dollars for OECD Mediterranean countries, while it was seventy five million dollars in Turkey. Finally, it was a billion nine hundred sixty

nine million dollars in OECD countries, but the amount of foreign investment on R&D was a hundred fifty two million dollars in Turkey. Therefore, it can be said that the foreign investment on R&D in Turkey was not adequate when compared to the OECD Mediterranean countries in the period from 2006 to 2014.

CONCLUSION

In this study, a variety of investment and expenditure issues in R&D in the both Turkey and OECD Mediterranean countries were discussed. These issues were gross domestic expenditure on R&D, governments' direct funding on R&D,

foreign investment on R&D. The statistics pertaining to Turkey and OECD Mediterranean countries were compared to understand Turkey's and other OECD Mediterranean countries' R&D investment policy. According to gross domestic expenditure values on R&D, Turkey's performance gradually improved. - The average gross domestic expenditure of Turkey has almost caught up with the OECD Mediterranean countries' values. On the other hand, there was a steadily fluctuation in the government direct funding on R&D in both Turkey and other OECD Mediterranean countries for this period. It can be said that Turkey almost caught up with OECD Mediterranean countries' mean value of government direct funding R&D at the end of this period. Other important issue related to R&D is business enterprise expenditure. As a general trend in the period from 2006 to 2014, it seems that there was a gradual growth in the both Turkey and OECD Mediterranean countries. In the beginning of the period, the amount of business enterprise expenditure differed in Turkey and OECD Mediterranean countries. In other words, there was a lack of business expenditure on R&D in Turkey when compared to other OECD Mediterranean countries such as France, Italy, Spain, and Israel. However, it seems that business expenditure on R&D increased substantially in the period. Turkey was the country with the highest increase in business expenditure on R&D among OECD Mediterranean countries for this period. Finally, foreign investments on R&D is another important indicator in countries' performance. A general trend in the foreign investment on R&D in the OECD Mediterranean countries was a gradually growth. On the other hand, Turkey had a steady fluctuation in the foreign investments on R&D. In addition, by comparing the amounts of foreign investments on R&D in Turkey and OECD Mediterranean countries it can be said that Turkey did not have an adequate level of foreign investment on

R&D. Thus, policy makers in Turkey should focus on policies for increasing foreign investments on R&D. Finally, the amount of gross domestic expenditures in Turkey was as much as that of OECD Mediterranean countries'. In addition, government direct funding on R&D was about to catch up with OECD Mediterranean countries mean in the period. However, business enterprise expenditures and foreign investments on R&D were not sufficient when compared to OECD Mediterranean countries. Therefore, it can be understood that private sector and foreign investors might hesitate about making investment on R&D. Turkish government and policy makers should take care of private sector and foreign investors to improve their investments on R&D. They should increase financial supports, and indirect supports to attract more investments on R&D. This way, Turkey may catch up with the OECD Mediterranean countries and outperform them.

REFERENCES

1. ABDULRAB, S. (2011). "The Impact of Culture on Information Technology Adoption in Yemeni universities (Doctoral Thesis)". Robert Morris University Information Systems and Communication, USA.
<https://search.proquest.com/docview/917443028?accountid=11054>
2. BASSANINI, A., Scarpetta, S., & Visco, I. (2000). "Knowledge Technology and Economic Growth: Recent Evidence From OECD Countries, OECD Economics Department Working Papers, No.259, OECD Publishing, Paris.
3. BERTRAND, O., & Zuniga, P. (2006). R&D and M&A: Are Cross-Border M&A Different? An Investigation on OECD Countries. *International Journal of Industrial Organization*, 24(2), 401-423.
4. BLOMSTROM, M. (1991). Host Country Benefits of Foreign Investment. National Bureau of Economic Research.
5. CARLIN, W., & Mayer, C. (2003). Finance, Investment, and Growth. *Journal of Financial Economics*, 69(1), 191-226.
6. COCCIA, M. (2009). What Is The Optimal Rate of R&D Investment to Maximize Productivity Growth? *Technological Forecasting and Social Change*, 76(3), 433-446.
7. COE, D. T., & Helpman, E. (1995). International R&D Spillovers. *European Economic Review*, 39(5), 859-887.
8. ENGELBRECHT, H.-J. (1997). "International R&D Spillovers, Human Capital and Productivity in OECD Economies: An Empirical Investigation". *European Economic Review*, 41(8), 1479-1488.
9. EUROPEAN COUNCIL. (2013, Temmuz 3). National Science, Technology and Innovation Strategy.
http://europa.eu/youth/tr/article/42/5900_fr
10. FALK, M. (2006). What Drives Business Research and Development (R&D) Intensity Across Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) Countries? *Applied Economics*, 38(5), 533-547.
11. FRACASSO, A., & Marzetti, G. V. (2015). International Trade and R&D Spillovers. *Journal of International Economics*, 96(1), 138-149.
12. GOEL, R. K., & Ram, R. (2001). Irreversibility of R&D Investment and the Adverse Effect of Uncertainty: Evidence From The OECD Countries. *Economics Letters*, 71(2), 287-291.
13. HEJAZI, W., & Safarian, A. E. (1999). Trade, Foreign Direct Investment, and R&D Spillovers. *Journal of International Business Studies*, 30(3), 491-511.
14. KINOSHITA, Y. (2000). "R&D And Technology Spillovers Via FDI: Innovation And Absorptive Capacity". William Davidson Institute Working Paper No. 349.
15. LE BAS, C., & Sierra, C. (2002). "Location Versus Home Country Advantages' In R&D Activities: Some Further Results On Multinationals' Locational Strategies". *Research Policy*, 31(4), 589-609.
16. LIN, M., & Kwan, Y. K. (2016). FDI Technology Spillovers, Geography, And Spatial Diffusion. *International Review of Economics & Finance*, 43, 257-274.
17. MELICIANI, V. (2000). The Relationship Between R&D, Investment And Patents: A Panel Data Analysis. *Applied Economics*, 32(11), 1429-1437.
18. OECD. (2017a). Business Enterprise Expenditure on R&D (BERD), Retrieved From
http://stats.oecd.org/index.aspx?r=174265&errorCode=403&lastaction=login_submit, 29 March 2018
19. OECD. (2017b). Financed By Government (Direct) in OECD

- Mediterranean Countries, Retrieved From http://stats.oecd.org/index.aspx?r=174265&erroCode=403&lastaction=login_submit, 28 March 2018
20. OECD. (2017c). Gross Domestic Expenditure on R&D (GERD). Retrieved From http://stats.oecd.org/index.aspx?r=174265&erroCode=403&lastaction=login_submit, 28 Mart 2018
21. PARK, W. G. (1995). International R&D Spillovers And OECD Economic Growth. *Economic Inquiry*, 33(4), 571-591.
22. PORTER, M. E., & Stern, S. (2001). Innovation: Location Matters. *MIT Sloan Management Review*, 42(4), 28.
23. REDDY, P. (1997). New Trends In Globalization Of Corporate R&D And Implications For Innovation Capability In Host Countries: A Survey From India. *World Development*, 25(11), 1821-1837.
24. ROMAIN, A., & Pottelsberghe De La Potterie, B. Van. (2003). The Determinants Of Venture Capital: A Panel Data Analysis Of 16 OECD Countries.
25. TEMPLE, J. (2002). Growth Effects Of Education And Social Capital In The OECD Countries. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, 5-46.
26. WANG, E. C. (2007). R&D Efficiency And Economic Performance: A Cross-Country Analysis Using The Stochastic Frontier Approach. *Journal of Policy Modelling*, 29(2), 345-360.
27. WANG, E. C. (2010). Determinants Of R&D Investment: The Extreme-Bounds-Analysis Approach Applied to 26 OECD Countries. *Research Policy*, 39(1), 103-116.