

**SOSYAL EKONOMİK ARAŞTIRMALAR DERGİSİ**

*THE JOURNAL OF SOCIAL ECONOMIC RESEARCH*

**ISSN: 2148-3043**

**Cilt**  
*VOLUME*  
**20**

**Sayı**  
*Issue*  
**39**

**Yıl**  
*Year*  
**2020**



ISSN: 2148 – 3043

Selçuk Üniversitesi



**Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**  
**The Journal of Social Economic Research**

Dergimiz Directory of Open Access Journals (DOAJ), SOBİAD, ProQuest ABI/INFORM Global, ESJI, Science Library Index, Scientific Indexing Services ve Directory of Research Journal Index tarafından taranmaktadır.



2020

Cilt: 20 Sayı: 39

Volume: 20 Issue: 39



ISSN: 2148 – 3043

**Selçuk Üniversitesi**  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi

**Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi**  
**The Journal of Social Economic Research**  
Cilt / Volume: 20 Sayı: / Issue: 39 Nisan / April 2020

**İmtiyaz Sahibi/ Published by**  
Prof. Dr. Ahmet AY  
Dekan/ Dean

**Editörler / Editors**  
Prof. Dr. Ahmet AY  
Doç. Dr. Hakan ACET  
Dr. Öğr. Üyesi Savaş ERDOĞAN

**Editör Yardımcıları / Assistant Editors**  
Arş. Gör. Mustafa TEK, Arş. Gör. Tuğçe SANCI, Arş Gör. Ömer AKKAYA

**Yazım ve Dil Kontrol Sorumlusu - Redaktör - Son Okuyucu / Proofreader**  
Arş. Gör. Leman Sinem TOPÇUOĞLU  
Arş. Gör. Nurullah EKMEKÇİ

**Yazışma Adresi**

Doç. Dr. Hakan ACET  
Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi Selçuk Üniversitesi,  
Alaaddin Keykubat Yerleşkesi, İktisadi ve İdari  
Bilimler Fakültesi  
42079  
Konya – TÜRKİYE

**Contact Address**

Assoc.Prof. Dr. Hakan ACET  
The Journal of Social Economic Research  
Selcuk University, Alaaddin Keykubat Campus  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences 42079  
Konya - TURKEY

**Tel:** (0332) 241 00 41 -3030 **Fax:** (0332) 241 00 46  
**e-mail:** iibf.dergi@selcuk.edu.tr - hakanacet@selcuk.edu.tr

**Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir, yayınlayan kurumu bağlamaz.**

## **Danışma Kurulu / Advisory Board**

Prof. Dr. Ahmet AY - Selçuk Üniversitesi İktisat Bölümü

Prof. Dr. Angelo SANGOSTINO - Yıldırım Beyazıt Üniversitesi İktisat Bölümü

Prof. Dr. Ercan EREN - Yıldız Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü

Prof. Dr. Ferda HALICIOĞLU - İstanbul Medeniyet Üniversitesi İktisat Bölümü

Doç.Dr. Mehmet MERT - Akdeniz Üniversitesi Ekonometri Bölümü

Prof. Dr. Mehmet Sami DENKER - Dumlupınar Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü

Prof.Dr. Metin BERBER - Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisat Bölümü

Taleb M. Awad-WARRAD – Ürdün Üniversitesi İşletme Ekonomisi Bölümü

# Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi

39. SAYI HAKEMLERİ / 39<sup>th</sup> ISSUE REFEREES

- Prof. Dr. Dilek Yeşiltuna - Ege Üniversitesi  
Prof. Dr. Fuat Sekmen - Sakarya Üniversitesi  
Prof. Dr. Haldun Soydal - Selçuk Üniversitesi  
Prof. Dr. Mehmet Karakaş - Afyon Kocatepe Üniversitesi  
Prof. Dr. Mustafa Sakal - Dokuz Eylül Üniversitesi  
Prof. Dr. Osman Cenk Kanca - Atatürk Üniversitesi  
Prof. Dr. Süleyman Değirmen - Mersin Üniversitesi  
Doç. Dr. Âdem Anbar - Bursa Uludağ Üniversitesi  
Doç. Dr. Eda Balıkçioğlu - Kırıkkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Ender Güler - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. İbrahim Yalçın - Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi  
Doç. Dr. İlknur Türe - Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi  
Doç. Dr. İsmail Gökdeniz - Kırıkkale Üniversitesi  
Doç. Dr. Murat Yeşiltaş - Ankara Sosyal Bilimler Üniversitesi  
Doç. Dr. Mustafa Fikret Ateş - Başkent Üniversitesi  
Doç. Dr. Özge Aynagöz Çakmak - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Selin Ertürk Atabey - Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi  
Doç. Dr. Serkan Cura - Manisa Celal Bayar Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Elif Baykal - İstanbul Medipol Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Güzide Karakuş - Necmettin Erbakan Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi Işıl Ayas - Sakarya Üniversitesi  
Dr. Öğr. Üyesi İclal Çöğürcü - Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi  
Uzm. Dr. Gökçen Turan - Sermaye Piyasası Kurulu  
Dr. Fatih Güzel - Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi

## İçindekiler/Table of Contents

### Araştırma Makaleleri/Research Articles

KURUMSAL İTİBAR YÖNETİMİNİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIK VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KAPADOKYA ÖRNEĞİ

THE EFFECT OF CORPORATE REPUTATION MANAGEMENT ON ORGANIZATIONAL COMMITMENT AND INTENTION TO LEAVE: THE CASE OF CAPPADOCIA

**Nilüfer ŞAHİN PERÇİN-Burcu Duygu ARSLANERGÜL** .....1

ÖRGÜTSEL YALNIZLIK İLE İŞTEN AYRILMA NİYETİ İLİŞKİSİNDE ÖRGÜTSEL SESSİZLİĞİN ARACILIK ETKİSİ

MEDIATING EFFECT OF ORGANIZATIONAL SILENCE ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL LONELINESS AND INTENTION TO LEAVE

**Meral ERDİRENÇELEBİ-Ebru ERTÜRK-Mehmet Akif ÇİİNİ**.....32

PATERNALİST ANLAYIŞ PERSPEKTİFİNDEN ERDEMSİZ MALLAR VE KAMU MÜDAHALESİ: AMPİRİK BİR DEĞERLENDİRME

DEMERIT GOODS AND PUBLIC INTERVENTION FROM THE PATERNALIST PERSPECTIVE: AN EMPIRICAL EVALUATION

**Ezgi KAVAKLI DEMİR-Ferdi ÇELİKAY** .....53

PUBLIC CHOICE ECONOMICS: A CRITICAL REVIEW OF THE LITERATURE ON MARKET FAILURE, GOVERNMENT INTERVENTION AND ARROW THEOREM

KAMU TERCİHİ EKONOMİSİ: PİYASA BAŞARISIZLIĞI, DEVLET MÜDAHALESİ VE ARROW TEOREMİ ÜZERİNE ELEŞTİREL BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

**Stephen Taiwo ONIFADE-Mehmet Okan TAŞAR**.....70

2008 KÜRESEL FİNANS KRİZİNİN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE EKONOMİLERİNE ETKİSİ: BRIC ÜLKELERİ - TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

EFFECT OF THE 2008 GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON ECONOMIES OF THE DEVELOPING COUNTRIES: A COMPARISON OF THE BRIC COUNTRIES AND TURKEY

**Ali FİDAN-Emine FIRAT** .....85

TÜRKİYE'DE KAMU KESİMİ AÇIKLARI VE BORÇLANMA İLİŞKİSİ ÜZERİNE EKONOMETRİK BİR ANALİZ: 1990-2015

AN ECONOMETRIC ANALYSIS ON PUBLIC SECTOR DEFICITS AND BORROWING RELATION IN TURKEY: 1990-2015

**Ferhan ÇAKIR-Serpil AĞCAKAYA** .....101

YENİ MUHAFAZAKÂR GENÇLİĞİN TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI

CONSUMPTION HABITS OF NEO-CONSERVATIVE YOUTH

**İrem TÜKEL PAKER**.....124

ÖRGÜT KÜLTÜRÜ ALGISININ ÖRGÜTSEL ÇEVİKLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN  
İNCELENMESİ

AN EXAMINATION OF THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL CULTURE PERCEPTION ON  
ORGANIZATIONAL AGILITY

**Suzan BASRİ-Kürşad ZORLU .....147**

# KURUMSAL İTİBAR YÖNETİMİNİN ÖRGÜTSEL BAĞLILIK VE İŞTEN AYRILMA NİYETİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: KAPADOKYA ÖRNEĞİ

Nilüfer ŞAHİN PERÇİN<sup>1</sup>

Burcu Duygu ARSLANERGÜL<sup>2</sup>

## ÖZ

Kurumsal itibar yönetimi, tüm paydaşların şirkete karşı olan algılarını iyi yönetmekten geçmektedir. Örgütsel bağlılık, çalışanların şirkette çalışmaya devam etmeleri için şirkete karşı olan duygu ve tutumlarından meydana gelmektedir. İşten ayrılma niyeti, çalışanın iş yerinden ayrılmak için düşüncelere girmesi ya da işten ayrılmasını açıklamaktadır. Kurumsal itibarın oluşumu ile birlikte işgörenlerin örgüte olan bağlılıkları artacaktır. Örgüte bağlılığı artan işgörenlerin, işletmeye katkıları daha fazla olacaktır ve bağlılıkları sebebiyle işten ayrılma niyetleri de azalacaktır. Bu durum, işletmelere maddi ve manevi avantajlar sağlayacaktır. Bu çalışmanın amacı, Kapadokya bölgesindeki 5 yıldızlı otellerin kurumsal itibar yönetimi ve bu yönetime bağlı olarak örgütsel bağlılık ile işten ayrılma niyeti üzerine etkisini ortaya koymaktır. Çalışma kapsamında 5 yıldızlı otel işletmelerinde çalışanlardan 304 kişi soru formu doldurarak araştırmaya katılmıştır. Araştırma bölümlerinde 5'li Likert tipi ölçeklendirmeye uygun cevaplarla hazırlanmış soru formu kullanılmıştır. Araştırmanın modeli kapsamında geliştirilen hipotezlerin elde edilen verilerle test edilmesinde korelasyon analizi ve çoklu regresyon analizi kullanılmıştır. Bu analizlerde, değişkenler arasındaki ilişkileri, değişkenler arasındaki farklılıkları ve değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik analiz teknikleri kullanılarak araştırma sorularına cevap aranmaya çalışılmıştır. Araştırma sonucunda kurumsal itibar yönetiminin örgütsel bağlılık üzerinde pozitif etkisi, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir. Örgütsel bağlılık aracı değişken olarak kullanıldığında kurumsal itibar yönetiminin örgütsel bağlılığa pozitif etkisi, örgütsel bağlılığın işten ayrılma niyeti üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal İtibar Yönetimi, Örgütsel Bağlılık, İşten Ayrılma Niyeti.

**Jel Kodları:**Z310, M1, M5

---

<sup>1</sup> Doç. Dr. Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, Turizm Fakültesi, Gastronomi ve Mutfak Sanatları Bölümü, nilufer.percin@nevsehir.edu.tr, ORCID:0000- 0002-7063-3247

<sup>2</sup> Dr. Öğrencisi, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi, SBE, Turizm İşletmeciliği Bölümü, bd.almac@gmail.com, ORCID: 0000-0001-5782-7525

Makalenin Gönderim Tarihi:03.05.2018; Makalenin Kabul Tarihi: 28.02.2020



**THE EFFECT OF CORPORATE REPUTATION MANAGEMENT ON ORGANIZATIONAL COMMITMENT  
AND INTENTION TO LEAVE: THE CASE OF CAPPADOCIA**

**ABSTRACT**

Corporate reputation management is through managing well all stakeholders' perceptions towards the company. Organizational commitment consists of employees' feelings and attitudes towards the company in order to continue in the company. The intention to leave describe the employee's decision to leave or leave their workplace. Employees' organizational commitment will be increased with the formation of corporate reputation. Employees with increased loyalty to the organization will have greater contributions to the companies, and their intention to leave will be reduced due to their loyalty so that it will provide financial and moral advantages to companies. The main aim of this research is to demonstrate the effect of corporate reputation management on organizational commitment and intention to leave 5-star hotels in Cappadocia. Within the scope of the study, 304 people from 5-star hotel enterprises completed the survey and participated in the research. A questionnaire prepared with answers suitable for 5-point Likert-type scaling is used in the research departments. Correlation analysis and multiple regression analysis are used to test the hypotheses developed within the scope of the research model with the data obtained. As a result of the research, it was determined that the corporate reputation management has a positive effect on the organizational commitment and no effect on the intention to leave. When the organizational commitment is used as a variable, corporate reputation management has a positive effect on organizational commitment and the organizational commitment has a negative effect on the intention to leave.

**Keywords:** Corporate Reputation Management, Organizational Commitment, Intention to Leave

**JEL Codes:** Z310, M1, M5

## GİRİŞ

Günümüzde küreselleşme ile birlikte sınırlar ortadan kalkmıŐ ve rekabetin artmasıyla birlikte itibar daha fazla önem kazanmaya başlamıştır. İtibar çok yönlü bir değerdir. Bu özelliğiyle işletmelerde iç çevre ve dış çevreyi oluşturan varlıklar için pozitif değerler taşımaktadır. Kurumsal itibar yönetimi, kuruma ait olan bütün algılamaları yönetmekten geçmektedir. Bütün algılamaları iyi bir Şekilde yönetebilmek için ise kurumun yapısını benimsemek, stratejileri iyi oluŐturmak ve oluşan stratejilere göre analizler yapabilmek gerekmektedir.

İŞletmelerin kurulmalarındaki asıl amaç kar elde ederek varlık kazancının yükselmesini sağlamaktır. Farkını ortaya çıkartabilmenin yolunu arayan ve entropiye yenik dıŐmeden uzun süre hayatta kalmak isteyen işletmelerin kurulmalarındaki temel amaçları ise, kurumsal itibarı iyi yöneterek kısa ve uzun vadeli stratejik kararlar uygulayıp karlılık marjını yükseltebilmektir. Rekabet piyasasında oluşan canlılıklar ve sosyal ağların varlığı ile bilgiye çabuk ulaŐabilen günümüz işletmeleri, iyi ve kaliteli hizmet sunmakta zorluk çekmemektedirler. Bu durumda işletmelerin farkını ortaya koymanın yolu kurumsal itibar yönetimini iyi yönetmekten geçmektedir. Kurumsal itibarı oluŐturmamak ne kadar güç ise, kaybetmek bir o kadar kolaydır. Kurumsal itibarını elde etmiş işletmeler bu oluşumu kaybetmemek adına sistematik Şekilde çalışmaları ve gayretlerini sürdürmeleri gerekmektedir.

Örgütsel bağlılık; işgörenlerin çalıŐmakta oldukları işletmelere karşı içsel algıları ve sergiledikleri tutum ve tavırları açıklamaktadır. İŞgörenlerin çalıştıkları işletmelere karşı beslemiş oldukları duygular, yönetim tarzına ve iŐgörenine verdiği değere göre değişiklik gösterebilmektedir. İŞletmeye karşı oluşan bağlılıklar işgörenlerin işten ayrılma niyetlerini düşürecektir.

Teknolojinin gelişmesi ile birlikte, yoğun rekabetin de oluştuğu otel işletmelerinde; işletmelerin özellikle itibarlarına önem vermeleri, kurum içi örgütsel bağlılığı sağlayabilmeleri ve performansı yüksek olan işgörenler için işten ayrılma niyetini azaltabilmeleri, o işletmeleri bir adım daha ileriye taşıyacak olup, bu sayede rakip işletmelere karşı rekabet avantajını sahip olabilecektir.

Çalışmada kurumsal itibar, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetinin alt boyutları arasındaki ilişkilere ait daha önce çalışmaya rastlanmamıŐ ve çalıŐmamızda bu boyutlar arasındaki ilişkiler ayrı ayrı ortaya koyulduğu için ulusal ve uluslararası literatüre katkı sağlaması beklenmektedir.

## 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. Kurumsal İtibar

Kurumsal itibar ekonomik, örgütsel teori ve pazarlama alanlarında araştırma yapan kişiler tarafından ele alınmaktadır. Ekonomistler itibar konularını ürün ve fiyatlandırma ile iliŐkilendirmekte olup, örgütsel araŐtırmacılar ise itibarı sosyal bir kimlik olarak kabul etmektedir. İtibarı sosyal bir kimlik olarak kabul eden araŐtırmacılar bir örgütün varlığını devam ettirebilmesindeki en önemli teorilerden birisinin kurumsal itibar olduğuna değinmektedirler (Nguyen ve LeBlanch, 2001). Kurumsal itibar; işletmelerin finansal ve finansal olmayan getirilerden faydalanabilmesi için kullanılabilen değerli bir kaynaktır (Radomir, Plâiaş ve Nistor, 2014). Kurumsal itibar; işletmelerde işgörenler tarafından ve

işletme içi işgörenler dışındaki herkes tarafından nasıl algılandığı ile açıklanmaktadır. Örgütlerin itibarları, paydaşları ile arasındaki yapmış oldukları faaliyetler ile dışarıya yansıttıkları izlenimleri ve işletmeden elde edilen bilgilerden ve iletişim araçlarından elde edilen bilgilerden oluşmaktadırlar (Deephouse, 2000).

İtibar yönetimi, maddi olmayan varlıkların tartışmasız en önemlisidir. Böyle bir yorum, itibar içinde kapsananlar da dâhil olmak üzere, benzersiz nitelikler açısından rekabet avantajını açıklayan firmalar ile tutarlılık göstermektedir (Toms, 2002). Kişisel deneyimlerden kazanılan bilgiler, diğer insanlardan kazanılan bilgiler ve iletişim araçlarından alınan bilgiler kurumsal itibarın algı kaynaklarını oluşturmaktadır. Kurumsal itibar sonucunda işletme hakkında olumlu şeyler söylemek, yatırım olasılığı, iş arama olasılığı, örgütsel ürünleri ya da hizmetleri satın alma olasılığı gibi davranışsal niyetlerin ortaya çıktığı söylenebilmektedir (Guzmán vd. 2009).

### **1.2. Örgütsel Bağlılık**

Örgütsel bağlılık, işgörenlerin işletmenin kültürüne ayak uydurmasında ve amaçlarını benimsemesinde, kurum içerisinde kalma isteklerinin oluşmasında ve kurumun yapmış olduğu faaliyetlere katılım gerçekleştirmesinde, işletmeler için yenilikçi ve yaratıcı çalışmalar yaparak hizmet kalitesinin artmasında önemli bir etken olarak görülmektedir (Durna ve Eren, 2005). İşgörenlerin işletmelerine olan bağlılıklarının düzeyi, işletmenin başarısını ve devamlılığını sağlaması açısından önemli bir yere sahiptir. İşletmelerin amaçları doğrultusunda başarılı olabilmelerinin yolu da büyük ölçüde işgörenlerin işletmelere olan bağlılığı ile doğru orantılıdır. Örgütsel bağlılıkla ilgili yapılan araştırmalarda düşük düzeyde örgütsel bağlılık, orta düzeyde örgütsel bağlılık ve yüksek düzeyde örgütsel bağlılık olmak üzere üç ana başlıkta incelenmektedir (Gül, 2002).

Düşük düzeyde örgütsel bağlılık işgörenlerin işletmelerin kurum kültürüne uzak olduğu bağlılık türüdür (Atay, 2006). İşletme çalışanlarının yetkinliklerinin ve deneyimlerinin yüksek olduğu fakat örgüt değerlerine tam anlamıyla uyum sağlayamadığı örgütsel bağlılık türünü orta düzeydeki örgütsel bağlılık açıklamaktadır (Randall, 1987). Örgütün amaç ve değerlerini çok fazla benimseyen işgörenler için geçerli olan yüksek düzeyde örgütsel bağlılık, örgüt içerisinde normal çalışma halinden çok daha fazla çalışarak, işgörenin kendinden ödün vererek kendi isteği ile örgütte kalma tutumlarından biri olarak görülmektedir (Baysal ve Paksoy, 1999).

Örgüte bağlılığı oluşturan unsurlar duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık olarak üç farklı şekilde ifade edilmektedirler. Duygusal bağlılık işgörenin kendisini örgütün parçası olarak yordduğu bağlılık türüdür. Örgütün değer ve hedefleriyle bireyin değer ve hedeflerinin örtüştüğü ölçüde, bağlılık derecesinin hangi düzeyde olduğu hesaplanabilir (Gürbüz, 2006). Örgütsel bağlılığın bir başka boyutunu oluşturan devam bağlılığı işgörenlerin örgüt için yapmış olduğu yatırımlardan vazgeçememe halinde oluşan bağlılık şeklidir. Bu bağlılık şekline göre işletme içerisinde biriktirmiş olduğu emeğinin boşa gitmemesi durumunda ortaya çıkmaktadır (Obeng ve Ugboro, 2003). Normatif bağlılığa sahip olan işgörenleri işverenler, kişilerin işe ihtiyacı olduğu zamanlarda işe almışlardır ve bu

durum bireylerin örgüte karşı Őukran duygusuna sahip olmasına sebep olmuştur. İşgörenler işletmede kalmanın kendisi için en doğru karar olduğuna inanmaktadırlar. Böyle kişiler işletme içerisinde çalışarak işletmeye karşı minnet borcunu ödediğini düşünmektedirler (Bayram, 2005).

### **1.3. İşten Ayrılma Niyeti**

İşten ayrılma niyeti, organizasyon hakkında olumsuz bir değerlendirme ile başlayan bilişlerin uzaklaşmasıyla devam eden ve son olarak iş arama sürecinin oluştuğu; kasıtlı, yavaş ve planlanmış bir süreç olarak tarif edilmektedir (Hom ve Griffeth, 1991). İşgörenlerin işten ayrılması örgütlerin verimliliğini ve rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyebilir. Burada asıl önemli olan nokta örgütten ayrılan işgörenlerin kalitesidir. Eğer örgüt yüksek performanslı işgörenlerini kaybediyorsa bu ciddi bir sorundur. Ancak düşük performanslı işgörenlerin işten ayrılması örgütün etkinliği için faydalı bile olabilir (Jackofsky, 1984). Bireyler psikolojik sözleşme olarak bilinen bireyin işletme ile karşılıklı beklentilerinin bulunduğu anlaşma sayesinde belirli bir seviyede örgüte bağlılık duyar, iş tatminine ve başarıya sahip olur, eğer birey bunların birinde veya birkaçında eksiklik duyarsa işten ayrılma niyeti ortaya çıkar (Azaklı, 2011).

İşten ayrılma genel olarak örgüt biliminde ve ekonomi alanlarındaki araştırmacı, bilim adamı ve uygulayıcıların ilgisini çeken ve çokça araştırılan bir konudur. İşten ayrılma hem bireysel hem örgütsel ve hem de endüstri açılardan önemlidir (Shaw, Delery, Jenkins, ve Gupta, 1998). İşletmelerdeki işten ayrılmaların ve personel devrinin sık olduğu örgütlerde başarıyı sorgulayabilmek mümkündür (Eren, 2014). Yöneticiler işten ayrılmanın olduğu yerde bir Őeylerin yanlış gittiğini düşünmektedirler (Bluedorn, 1982).

## **2. YÖNTEM**

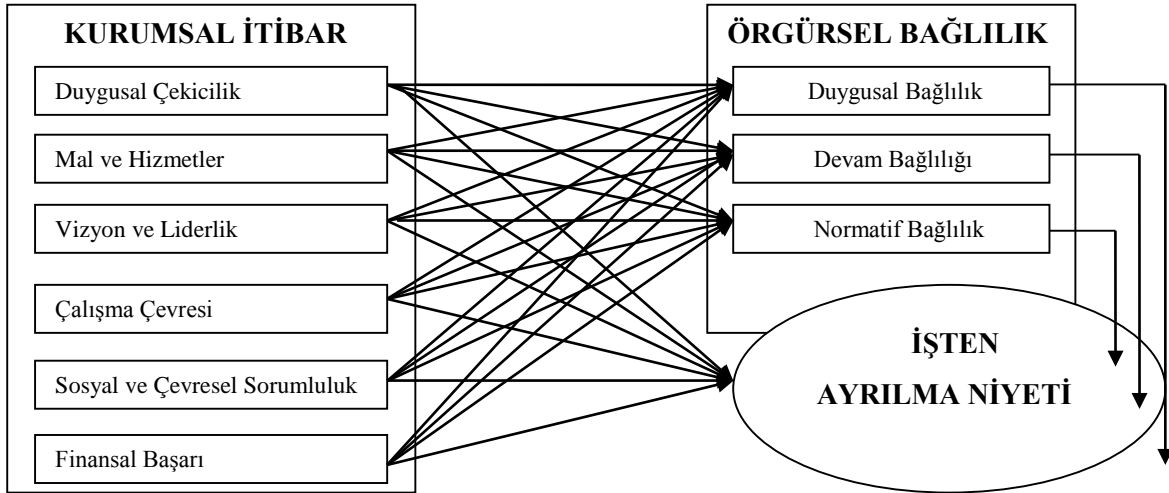
### **2.1. Araştırma Amacı**

Araştırmanın amacı Nevşehir ilindeki 5 yıldızlı otel işletmelerinde istihdam edilen işgörenlerin kurumlarının itibar yönetimiyle ilgili algılarının örgütsel bağlılık algılarına ve işten ayrılma niyetlerine etkisini ortaya çıkarmaktır. Kurumsal itibar yönetimi konusu son yıllarda önemini daha da çok artıran bir konu olmaya başlamıştır. İşletmeler arasında rekabetin yüksek olduğu ve bunun sadece ürün ve hizmet kalitesiyle aşılamayacak bir durumda olduğunu gören işletmeler, kurumsal itibar yönetiminin önemini kavramış ve itibarlarını kazanma çalışmalarına başlamışlardır.

Kurumsal itibarı artan işletmelerin başarıları ve yönetim biçimleri doğrudan olarak iş göreni etkileyeceği için, işgörenlerin işletmeleri hakkında olumlu düşüncelere sahip olacağı düşünölmektedir. İtibarlı işletmelerde çalışmak işgöreni de itibarlı hissettirebileceği gibi kendilerinin örgüte olan güvenlerini de artırabilecek ve örgüte bağlılıklarını oluşturabilecektir. Örgüte bağlılığı pozitif yönde oluşmuş iş görenlerin işletmeye katkılarının daha fazla olacağı düşünöldüğünden ve işletme içerisinde işgören devir hızının aza inebilecek olması işletme açısından hem maddi hem de manevi kazanç elde etmesine sebep olabilecektir. Bu durum araştırmanın işletmeler açısından faydalı olabileceğini düşöndürmektedir.

Araştırma sürecinde belirlenen ilişkisel önermeler ışığında, mevcut değişkenler dikkate alınarak bir araştırma modeli oluşturulmuştur. Model, bu araştırma sonucunda ulaşılmak istenen amaca uygun olarak şekillendirilmiş olup; nicel verilerin sağlıklı ve rasyonel bir biçimde değerlendirilmesini sağlayacaktır.

**Şekil-1: Araştırma Modeli**



Bu modelin çözümlenmesini sağlayacak, araştırmanın teorik içeriğine uygun araştırma hipotezleri ve bunların alt hipotezleri geliştirilmiştir. Bu hipotezler şu şekildedir:

Bireylerin algıladıkları kurumsal itibar yönetiminin örgütsel bağlılık üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu öngörüldüğünden (Yurt, 2012; Çiftçioğlu, 2008; Bozkurt ve Yurt, 2015);

Hipotez 1: Kurumsal itibar yönetiminin, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1a: Duygusal çekiciliğin, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1b: Ürün ve hizmetlerin, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1c: Vizyon ve liderliğin, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1d: Çalışma çevresinin, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1e: Sosyal ve çevresel sorumluluğun, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 1f: Finansal başarının, örgütsel bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Kurumsal itibar yönetimi boyutlarının duygusal bağlılık üzerindeki etkileri görülmektedir. Kurumsal itibar yönetimi boyutlarından yönetim kalitesi, mal ve hizmet ve liderlik dışındaki tüm boyutların duygusal bağlılık üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir (Yılmaz, 2015). İşgörenlerin algılanan kurumsal itibar düzeyi duygusal örgütsel bağlılık düzeyini arttırmaktadır (Karali, 2013). Algılanan örgütsel itibarın çalışanların duygusal örgütsel bağlılıkları üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir (Çiftçioğlu, 2008). Kurumsal itibar yönetimi duygusal bağlılık üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu (Bozkurt ve Yurt, 2015) öngörüldüğünden;

Hipotez 2: Kurumsal itibar yönetiminin, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2a: Duygusal çekiciliğin, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2b: rn ve hizmetlerin, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2c: Vizyon ve liderliğin, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2d: Çalışma evresinin, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2e: Sosyal ve çevresel sorumluluğun, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 2f: Finansal başarının, duygusal bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Kurumsal itibar yönetimi boyutlarından liderlik dışında hiçbir boyutun devam bağlılığı üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilememiştir. Yani kurumsal itibar yönetimi boyutlarının devam bağlılığı üzerinde etkisi yoktur (Yılmaz, 2015). Kurumsal itibar yönetimi devam bağlılığı üzerinde fazla bir etkiye sahip olmadığı (Yurt, 2012; Bozkurt ve Yurt, 2015) ngrldğnden;

Hipotez 3: Kurumsal itibar yönetiminin, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3a: Duygusal çekiciliğin, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3b: rn ve hizmetlerin, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3c: Vizyon ve liderliğin, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3d: Çalışma evresinin, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3e: Sosyal ve çevresel sorumluluğun, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 3f: Finansal başarının, devam bağlılığı üzerinde etkisi vardır.

Kurumsal itibar yönetimi boyutlarının normatif bağlılık üzerindeki etkileri grlmektedir. Kurumsal itibar yönetimi boyutlarından yalnızca farklılık ve sosyal sorumluluk boyutlarının normatif bağlılık üzerinde olumlu ve anlamlı bir etkisi tespit edilmiştir (Yılmaz, 2015). Kurumsal itibar yönetiminin normatif bağlılık üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olduğu (Yurt, 2012; Allen ve Mayer, 1990; Bozkurt ve Yurt, 2015) ngrldğnden;

Hipotez 4: Kurumsal itibar yönetiminin, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4a: Duygusal çekiciliğin, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4b: rn ve hizmetlerin, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4c: Vizyon ve liderliğin, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4d: Çalışma evresinin, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4e: Sosyal ve çevresel sorumluluğun, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 4f: Finansal başarının, normatif bağlılık üzerinde etkisi vardır.

Algılanan dış itibarın hem özdeşleşme hem de kurumdan ayrılma niyeti üzerinde etkisinin olduğu ve zdeşleşmenin algılanan itibar ile kurumdan ayrılma niyeti arasındaki ilişkide bir ara değişken olarak ortaya çıktığı gözlemlenmiştir (z ve Bulutlar, 2009). Kurumsal itibarın iş tatmini üzerinde pozitif, işten ayrılma niyeti üzerinde negatif etkilerinin olduğu saptanmıştır (Riordan, Gatewood, Bill, 1997). Kurumsal itibarın, iş tatmini ve örgütsel bağlılığı

pozitif, işten ayrılma niyetini ise negatif yönde etkilediği (Altunışık, Coşkun, Bayraktaroğlu, Yıldırım, 2010) saptandığından;

Hipotez 5: Kurumsal itibar yönetiminin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5a: Duygusal çekiciliğin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5b: Ürün ve hizmetlerin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5c: Vizyon ve liderliğin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5d: Çalışma çevresinin, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5e: Sosyal ve çevresel sorumluluğun, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 5f: Finansal başarının, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Örgütsel Bağlılığın işten ayrılma niyeti üzerinde negatif etkisi bulunmaktadır. Örgütsel bağlılık arttıkça işten ayrılma niyeti azalacaktır (Bacanak, 2016). Örgütsel bağlılığın iş performansı üzerine olumlu yönde etkisi vardır hipotezinin desteklenmesi sebebiyle örgütsel bağlılığın işten ayrılma niyetini olumsuz yönde etkilediği sonucuna (Kaya, 2016) varılmadığından;

Hipotez 6: Örgütsel bağlılığın, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 6a: Duygusal bağlılığın, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 6b: Devam bağlılığının, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

Hipotez 6c: Normatif bağlılığın, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi vardır.

## 2.2.Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Kapadokya Bölgesinde bulunan 5 yıldızlı otel işletmelerinde istihdam edilen işgörenler oluşturmaktadır. Bölgedeki 5 yıldızlı otel işletmelerinde kurumsallaşma oranı daha yüksek olduğu için çalışma kapsamına sadece 5 yıldızlı otel işletmeleri dâhil edilmiştir.

Türkiye’de, beş yıldızlı otel işletmeleri için yatak başına 0,59 çalışan düştüğü belirlenmiştir (Ağaoğlu, 1992).

Formüle göre Nevşehir ilindeki 5 yıldızlı otellerde yatak başına düşen işgören sayısı dolayısıyla araştırmanın evreni ise;

$2.188 \times 59 = 1290$  olarak hesaplanmıştır. Bu sayı araştırmanın evrenini oluşturmaktadır.

Örneklem büyüklüğü ise;

“Sample Size Calculator” ile hesaplanmıştır (<https://www.surveysystem.com>, 2019). Burada güven düzeyi 95, güven aralığı ise 5 alınmıştır. Sonuç olarak örneklem büyüklüğü 296 olarak tespit edilmiştir.

Araştırmanın ölçülebilmesi için Kapadokya Bölgesindeki 5 yıldızlı otel işletmelere 400 adet anket dağıtımı yapılmıştır. 400 adet anket dağıtımı yapılmasına rağmen 320 anketin geri dönüşü sağlanmış olup geçerli görülen anket sayısı 304 olduğu için araştırma analizlerinde toplamda 304 anket uygulanmıştır.

### 2.3. Araştırmanın Veri Toplama Tekniği ve Aracı

Araştırma da veri toplama yönetimi olarak anket yöntemi kullanılmıştır. Soru formunun birinci bölümünde Fonbrum, Gardberg ve Sever (1999) tarafından yılında geliştirilen “itibar yönetimi” ölçeği kullanılmıştır. Fonbrum, Gardberg ve Sever bu ölçekte itibar yönetimini altı temel bileşene ayırarak ölçmeyi amaçlamıştır. Anket formunun ikinci bölümünde Meyer ve Allen (1997) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Meyer ve Allen bu ölçekte örgütsel bağlılığı üç temel bileşene ayırarak ölçmeyi amaçlamıştır. Bu ölçek, hem işe bağlılık ile örgüte bağlılık kavramları arasındaki ayırımı yapılmamasını sağlamakta, hem de her iki alandaki bağlılığın nedenleri konusunda belirleyici çeşitli alt değişkenleri oluşturmaktadır. Soru formunun üçüncü bölümünde Haris vd. (2006) tarafından geliştirilen iki maddelik işten ayrılma niyeti ölçeği kullanılmıştır. Kullanılan ölçekler için çalışmaların orijinalinden yararlanılmıştır.

Katılımcılardan, soruları cevaplariken 5’li Likert Tipinde “1=Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3 =Kararsızım, 4=Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum” şeklinde derecelendirmiş ifadelerin kullanılması istenmiştir.

Elde edilen veriler analiz programı kullanılarak analiz edilmiştir. Bu analizlerde, değişkenler arasındaki ilişkileri, değişkenler arasındaki farklılıkları ve değişkenlerin birbirleri üzerindeki etkisini belirlemeye yönelik analiz teknikleri kullanılarak araştırma sorularına cevap aranmaya çalışılmıştır.

### 2.4. Geçerlilik ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırma çerçevesinde kurumsal itibar yönetimi ölçeğine faktör analizi uygulanarak nasıl bir faktör yapısına sahip olduğu araştırılmıştır. Yapılan faktör analizinde ifadelerin yeterli faktör yüküne sahip olmalarından dolayı herhangi bir ifadenin ölçekten çıkarılmamasına karar verilmiştir. Bu aşamadan sonra yapılan analizler yine 19 ifade üzerinden yapılmıştır.

Kurumsal itibar yönetimi ölçeğine uygulanan faktör analizi sonucunda 19 ifade 6 faktör altında toplanmış ve toplam varyansın % 84,03’ünü açıklamıştır. Yapılan analiz Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliğini % 93,9 olarak vermektedir. Bartlett küresellik test değeri, 5230,414 olup; bu değer 0,000 düzeyinde anlamlıdır. Bu durum, faktör analizine devam etme açısından herhangi bir sakınca olmadığını ortaya koymaktadır (Nakip, 2003: 409–410). Tablo-1’de kurumsal itibar yönetimi ölçeğine yapılan faktör analizi sonuçlarını göstermektedir.

**Tablo-1: Kurumsal İtibar Yönetimi Faktör Analizi**

FAKTÖRLER	Eş Kökenlik	Faktör Yüğü	Özdđer	Varyans (%)
<b>Finansal Başarı</b>			<b>,693</b>	<b>9,965</b>
Çalıştığım otel işletmesi karlılık bakımından çok iyi bir geçmişine sahiptir	847	820		
Çalıştığım otel işletmesi, düşük riskli bir yatırım için iyi bir örnektir	834	777		
Çalıştığım otel işletmesi, rakiplerine karşı her zaman üstünlük peşindedir	899	775		



Çalıştığım otel işletmesi, gelecekte güçlü büyüme göstergelerine sahip bir işletme izlenimini verebilmektedir	796	613		
<b>Çalışma Çevresi</b>			<b>,200</b>	<b>6,841</b>
Çalıştığım otel işletmesi çok iyi bir şekilde yönetilmektedir	872	814		
Çalıştığım otel işletmesi, çalışılacak en iyi işletmelerden biridir	874	809		
Çalıştığım otel işletmesi, nitelikli çalışanlara sahip bir işletme imajına sahiptir.	760	738		
<b>Duygusal Çekicilik</b>			<b>,250</b>	<b>1,844</b>
Çalıştığım otel işletmesi hakkında çok iyi düşüncelere sahibim	814	828		
Çalıştığım otel işletmesine saygı duymaktayım.	854	806		
Çalıştığım otel işletmesine güvenim sonsuzdur	817	719		
<b>Vizyon ve Liderlik</b>			<b>,212</b>	<b>1,643</b>
Çalıştığım otel işletmesi geleceğe ilişkin çok bilinçli ve net bir bakışa sahiptir	843	724		
Çalıştığım otel işletmesi, pazardaki fırsatları belirlemede ve yakalamada çok iyidir	789	693		
Çalıştığım otel işletmesi sektörde çok iyi bir liderdir	839	607		
<b>Ürün ve Hizmetler</b>			<b>,458</b>	<b>,676</b>
Çalıştığım otel işletmesinde sunulan hizmet, misafirlerin ödemelerinin karşılığını hak ettiği şekilde sağlamaktadır.	864	832		
Çalıştığım otel işletmesi, yüksek kalitede hizmet sunar	827	588		
Çalıştığım otel işletmesi, üretmiş olduğu hizmetlerin daima arkasındadır	890	552		
<b>Sosyal ve Çevresel Sorumluluk</b>			<b>,153</b>	<b>,069</b>
Çalıştığım otel işletmesi, sosyal sorumluluk ve çevresel değerleri koruma ile ilgili iyi uygulamaları destekler	790	668		
Çalıştığım otel işletmesi, insanlara karşı en iyi şekilde yaklaşır ve bu yaklaşımını muhafaza eder	892	648		
Çalıştığım otel işletmesi, çevresel sorumluluğun bilincinde olan bir işletmedir.	867	631		

Kaiser-Meyer-Olkin örnekleme yeterliliği: %93,9; Bartlett küresellik testi: X<sup>2</sup>: 5230,414; s.d.: 105, p<0.000;

Açıklanan Toplam Varyans: %84,03

Ölçek: 1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum

Yapılan faktör analizi sonucu elde edilen birinci faktör, 4 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 29,965'ini oluşturmaktadır. İkinci faktör 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 16,841'ini oluşturmaktadır. Üçüncü faktör 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 11,844'ünü oluşturmaktadır. Dördüncü faktör yine 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 11,643'ünü oluşturmaktadır. Beşinci faktörde 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 7,676'sını ve son olarak altıncı faktörde 3 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 6,069'unu oluşturmaktadır.

**Tablo-2: Örgütsel Bağlılık Faktör Analizi**

FAKTÖRLER	Eş	Kökenli	Faktör	Yükü	Özdeğer	Varyans (%)
<b>Duygusal Bağlılık</b>					<b>,725</b>	<b>6,248</b>
İşyerime karşı duygusal bir bağ hissetmiyorum	770	861				
İşyerimde kendimi “ailenin bir parçası” olarak hissetmiyorum.	691	816				
İşyerime karşı güçlü bir aidiyet duygusu hissetmiyorum.	579	744				
Kariyerimin geri kalanını işyerimde geçirmekten mutlu olurum.	562	731				
İşyerimin sorunlarını kendi sorunlarım gibi hissediyorum	498	686				
İşyerim benim için özel anlam taşıyor.	415	607				
<b>Devam Bağlılığı</b>					<b>,893</b>	<b>6,073</b>
İşyerime bu kadar katkımla olmasaydı, başka bir yerde çalışmayı düşünebilirdim	700	790				
İşyerimden ayrılmama nedenlerimden biri de olası işyeri alternatiflerin azlığıdır.	636	765				
İstesem bile şu an işyerimden ayrılmak benim için çok zor olurdu.	624	733				
Şu an işyerimden ayrılmak istediğime karar verirsem hayatımın büyük bölümü olumsuz etkilenir.	527	638				
İşyerimden ayrılmayı düşünmek için çok az seçeneğim olduğunu düşünüyorum.	454	597				
Şu an işyerimde kalmam, bir istek olduğu kadar gerekliliktir.	415	519				
<b>Normatif Bağlılık</b>					<b>,580</b>	<b>4,335</b>
İşyerimden şimdi ayrılırsam suçluluk hissederim.	637	726				
İşyerimde çalışmaya devam etmek için herhangi bir zorunluluk hissetmiyorum.	603	,717				
İşyerim benim bağlılığımı hak ediyor	586	705				
İşyerimde ki sorumluluklarım nedeniyle işten ayrılmamın doğru olmayacağını düşünüyorum.	626	700				
Kariyer gelişimim açısından işyerime çok şey borçluyum.	424	588				
Benim için avantajlı olsa bile, işyerimden şimdi ayrılmak bana doğru gelmiyor.	592	575				

Kaiser-Meyer-Olkin örnekleme yeterliliği: %81,4; Bartlett küresellik testi: X<sup>2</sup>: 2262,416; s.d.: 153, p<0.000;

Açıklanan Toplam Varyans: %56,65

Ölçek: 1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum

Araştırma çerçevesinde örgütsel bağlılık ölçeğine faktör analizi uygulanarak nasıl bir faktör yapısına sahip olduğu araştırılmıştır. Yapılan faktör analizinde ifadelerin yeterli faktör yüküne sahip olmalarından dolayı herhangi bir ifadenin ölçekten çıkarılmamasına karar verilmiştir. Bu aşamadan sonra yapılan analizler yine 18 ifade üzerinden yapılmıştır.

Örgütsel bağlılık ölçeğine uygulanan faktör analizi sonucunda 18 ifade 3 faktör altında toplanmış ve toplam varyansın % 56,65’ini açıklamıştır. Yapılan analiz Kaiser-Mayer-Olkin (KMO)

örneklem yeterliliğini % 81,4 olarak vermektedir. Bartlett küresellik test değeri, 2262,416 olup; bu değer 0,000 düzeyinde anlamlıdır. Bu durum, faktör analizine devam etme açısından herhangi bir sakınca olmadığını ortaya koymaktadır (Nakip, 2003: 409–410). Tablo-2’de örgütsel bağlılık ölçeğine yapılan faktör analizi sonuçlarını göstermektedir.

Yapılan faktör analizi sonucu elde edilen birinci faktör, 6 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 26,248’ini, ikinci faktör 6 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 16,073’ünü ve son olarak üçüncü faktörde 6 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 14,335’ini oluşturmaktadır.

**Tablo-3: İşten Ayrılma Niyeti Faktör Analizi**

FAKTÖRLER	Eş	Kökenli	Faktör	Yükü	Özdeğer	Varyans (%)
<b>İşten Ayrılma Niyeti</b>					<b>,710</b>	<b>5,486</b>
Gelecek yıl büyük olasılıkla kendime başka bir işletmede yeni bir iş arayacağım.	855		925			
Gelecek yıl büyük olasılıkla farklı bir sektörde yeni bir iş arayacağım.	855		925			

Kaiser-Meyer-Olkin örneklem yeterliliği: %50,0; Bartlett küresellik testi: X<sup>2</sup>: 209,820; s.d.: 1, p<0.000;

Açıklanan Toplam Varyans: %85,48

Ölçek: 1: Kesinlikle Katılmıyorum, 2: Katılmıyorum, 3: Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4: Katılıyorum, 5: Kesinlikle Katılıyorum

Araştırma çerçevesinde işten ayrılma niyeti ölçeğine faktör analizi uygulanarak nasıl bir faktör yapısına sahip olduğu araştırılmıştır. Yapılan faktör analizinde ifadelerin yeterli faktör yüküne sahip olmalarından dolayı herhangi bir ifadenin ölçekten çıkarılmamasına karar verilmiştir. Bu aşamadan sonra yapılan analizler yine 2 ifade üzerinden yapılmıştır.

İşten ayrılma niyeti ölçeğine uygulanan faktör analizi sonucunda 2 ifade tek faktör altında toplanmış ve toplam varyansın % 85,48’ini açıklamıştır. Yapılan analiz Kaiser-Mayer-Olkin (KMO) örneklem yeterliliğini % 50,0 olarak vermektedir. Bartlett küresellik test değeri, 209,820 olup; bu değer 0,000 düzeyinde anlamlıdır. Bu durum, faktör analizine devam etme açısından herhangi bir sakınca olmadığını ortaya koymaktadır (Nakip, 2003: 409–410). Tablo-3’de işten ayrılma niyeti ölçeğine yapılan faktör analizi sonuçlarını göstermektedir.

Yapılan faktör analizi sonucu elde edilen tek faktör, 2 ifadeden oluşmakta ve toplam varyansın % 85,486’sını oluşturmaktadır.

Genişletilen örneklem için tekrarlanan Cronbach alpha güvenilirlik analizinde; araştırma için geliştirilmiş olan ölçeğin güvenilirliği, Cronbach alpha katsayısı ile test edilmiştir.

Güvenirlik analizinde; kurumsal itibar yönetimi ve altı boyutunu, örgütsel bağlılık ve üç alt boyutunu, işten ayrılma niyeti arasındaki tutarlılıkları test edilmiştir. Yapılan nicel güvenilirlik analizinde elde edilen Cronbach alpha değerleri aşağıda sunulmuştur.

Araştırma dâhilinde oluşturulan kurumsal itibar yönetimi, örgütsel bağıllık ve işten ayrılma niyetinin güvenilirlik analizi şu şekilde yapılmıştır. Kurumsal itibar yönetiminin güvenilirlik katsayısı, Alpha ( $\alpha$ ) = 0,96 olarak görölmektedir. Örgütsel bağıllığın katsayısı, Alpha ( $\alpha$ ) = 0,78 olarak görölmektedir. Bu sonuçlara göre, araştırmada veri toplama aracı olarak kullanılan anketin güvenilirlik düzeyinin yüksek olduğu söylenebilmekte olup, örgütsel bağıllığın güvenilirlik katsayılarının kurumsal itibar yönetimi ve işten ayrılma niyetine göre daha düşük olduğu söylenebilmektedir.

**Tablo-4: Ölçeklerin Güvenirlik Katsayıları**

Boyutlar	Cronbach's Alpha	İfade sayısı
<b>Kurumsal İtibar Yönetimi</b>	<b>0,96</b>	<b>19</b>
Duygusal Çekicilik	0,87	3
Ürün ve Hizmetler	0,84	3
Vizyon ve Liderlik	0,91	3
Çalışma Çevresi	0,92	3
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	0,93	3
Finansal Başarı	0,84	4
<b>Örgütsel Bağıllık</b>	<b>0,78</b>	<b>18</b>
Duygusal Bağıllık	0,64	6
Devam Bağıllığı	0,67	6
Normatif Bağıllık	0,73	6
<b>İsten Ayrılma Niyeti</b>	<b>0,83</b>	<b>2</b>

Anket sorularının hazırlanma aşamasında uzman kişilerin görüş ve düşünceleri alınarak, anketlerin içeriği ve anlaşılabilirliği konusunda herhangi bir problem olmadığı tespit edilmiştir. Bu anket çalışmasında ilgili uzman kişilerin görüş ve düşünceleri alınarak üzerinde gerekli düzenlemeler yapılmıştır.

### 2.5. Demografik Bulgular

Araştırmaya katılan otel işletmeleri çalışanlarına ilişkin demografik özellikler aşağıdaki Tablo-5’de detaylı bir biçimde ortaya konulmuştur.

Araştırmaya katılan otel işletmeleri çalışanlarının cinsiyete göre dağılımı incelendiğinde toplam 304 çalışanın %57,9’unun (n: 176) erkek, %42,1’inin (n: 128) kadın olduğu görölmektedir.

Otel işletmesi çalışanlarının yaşa göre dağılımına bakıldığında büyük bir kısmını 21-30 yaş arası (n= 162, %53,3) çalışanlar oluşturmaktadır. Araştırma sonucuna bakıldığında ağırlıklı olarak genç yaş çalışanların olduğu görölmektedir.

Araştırmaya katılan çalışanların medeni durumları incelendiğinde büyük bir kısmını evli (n= 189, %62,2) çalışanların oluşturduğu görölmektedir.

Katılımcıların eğitim düzeylerine ilişkin sonuçlar incelendiğinde, büyük bir kısmını lise eğitimi (n= 161, %53,0) almış çalışanların oluşturduğu görölmektedir.

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının turizm eğitimi alıp almadığı araştırıldığında turizm eğitimi alanlar (n= 155, %51,0) iken, turizm eğitimi almayanlar (n= 149, %49,0) u

oluşturmaktadır. İşletmeler içerisinde turizm eğitimi alanlar ile almayanların sayısının hemen hemen yakın olduğu görülmektedir.

**Tablo-5: Araştırmaya Katılan Otel İşletmeleri Çalışanlarına İlişkin Bilgiler**

	Sayı (N)	Yüzde (%)		Sayı (N)	Yüzde (%)
<b>Cinsiyet</b>			<b>Yaş</b>		
Erkek	176	57,9	20 ve altı	20	6,6
Kadın	128	42,1	21-30	162	53,3
Toplam	304	100	31-40	89	29,3
<b>Medeni Durum</b>			41-50	26	8,6
Evli	189	62,2	51 ve üzeri	7	2,3
Bekâr	114	37,5	Toplam	304	100
Diğer	1	0,3	<b>Eğitim Durumu</b>		
Toplam	304	100	İlköğretim	31	10,2
<b>Turizm Eğitimi</b>			Lise ve Dengi	161	53,0
Evet	155	51,0	Önlisans	48	15,8
Hayır	149	49,0	Lisans	54	17,8
Toplam	304	100	Yüksek Lisans	9	3,0
<b>Görev Yapılan Departman</b>			Doktora	1	0,3
Ön Büro			Toplam	304	100
Kat Hizmetleri	66	21,7	<b>Aylık Geliriniz</b>		
Yiyecek İçecek	37	12,2	500 TL ve altı	8	2,6
Diğer	83	27,3	501-1000 TL	41	13,5
Toplam	118	38,8	1001-1500 TL	100	32,9
	304	100	1501-2000 TL	97	31,9
<b>Göreviniz</b>			2001-2500 TL	43	14,1
Yönetici	31	10,2	2501 TL ve üzeri	15	4,9
Çalışan	273	89,8	Toplam	304	100
Toplam	304	100	<b>Kadro Durumu</b>		
			Daimi Kadrolu	155	51,0
			Sözleşmeli Geçici	123	40,5
			Yarı Zamanlı	13	4,3
			Diğer	13	4,3
			<b>Toplam</b>	304	100

Sektörde Süresi	Çalışma		İşletmede Süresi	Çalışma	
1 yıldan az	8	2,6	1 yıldan az	24	7,9
1-5 yıl	116	38,2	1-5 yıl	234	77,0
6-10 yıl	114	37,5	6-10 yıl	29	9,5
11-15 yıl	26	8,6	11-15 yıl	5	1,6
16-20 yıl	17	5,6	16-20 yıl	7	2,3
21 yıl ve üzeri	23	7,6	21 yıl ve üzeri	5	1,6
<b>Toplam</b>	304	100	<b>Toplam</b>	304	100

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının hangi departmanda görev almalarına bakıldığında büyük bir kısmını (n=118, %38,8) ön büro kat hizmetleri ve yiyecek içecek departmanları haricinde olan diğer departmanlar ve (n=83, %27,3) ile yiyecek içecek bölümü çalışanlarının oluşturduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının n=31, %10,2'si yönetici, %89,8'i n=273, %89,8'i çalışanları oluşturmaktadır

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının sonuçları incelendiğinde sonuçların büyük bir kısmının 1001-1500 TL (n=100, %32,9) ve 1501-2000 TL (n=97, %31,9) arasında ücretlerle çalıştığı görülmektedir.

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının sonuçları incelendiğinde sektörde çalışma sürelerinin büyük bir kısmını 1-5 yıl (n=116, %38,2) ve 6-10 yıl (n=114, %37,5) olarak görülmektedir.

Araştırmaya katılan otel işletmesi çalışanlarının sonuçları incelendiğinde şu an ki çalıştıkları otel işletmesinde çalışma sürelerinin büyük bir kısmını 1-5 yıl (n=234, %77,0) olarak görülmektedir.

## 2.6. Kurumsal İtibar Yönetimi Boyutlarına İlişkin Genel Ortalamalar

Aşağıdaki tabloda kurumsal itibar yönetimine ait genel ortalamalar ve standart sapma değerlerine yer verilmiştir.

Kurumsal itibar yönetiminin duygusal çekicilik boyutuna bakıldığında genel ortalamasının orta düzeyde olduğu görülmektedir (Ort=3,58; ss=0,96). Duygusal çekicilik boyutunun ifadelerine bakıldığında “Çalıştığım şirket hakkında çok iyi düşüncelere sahibim (Ort=3,42; ss=1,11)”, “Çalıştığım şirkete saygı duyup ona gıpta etmekteyim (Ort=3,80; ss=0,99)”, “Çalıştığım şirkete güvenim sonsuzdur (Ort=3,56; ss=1,08)”, gibi ifadelerle orta düzeyde cevaplar verilmiştir. İfadelere verilen ortalamalara bakıldığında otel çalışanlarının çalıştığı şirket hakkında iyi düşündüklerini, saygı duyduklarını ve güvendiklerini söylemek mümkün olabilmektedir.

**Tablo-6: Kurumsal İtibar Yönetimine Değişkenine İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri**

<b>KURUMSAL İTİBAR YÖNETİMİ</b>	<b>Genel Ortalamalar</b>	<b>Standart Sapma</b>
<b>DUYGUSAL ÇEKİCİLİK 4</b>	3,58	0,96
Çalıştığım şirket hakkında çok iyi düşüncelere sahibim.	3,42	1,11
Çalıştığım şirket saygı duyup ona gıpta etmekteyim.	3,80	0,99
Çalıştığım şirket güvenim sonsuzdur.	3,56	1,08
<b>ÜRÜN VE HİZMETLER 5</b>	3,82	0,91
Çalıştığım şirket, üretmiş olduğu ürünlerin daima arkasındadır.	3,79	0,99
Çalıştığım şirket, yüksek kalitede hizmet sunar.	3,84	1,02
Çalıştığım şirkette sunulan hizmet, misafirlerin ödemelerinin karşılığını hak ettiği şekilde sağlamaktadır.	3,85	1,11
<b>VİZYON VE LİDERLİK 2</b>	3,81	1,02
Çalıştığım şirket sektörde çok iyi bir liderdir.	3,93	1,09
Çalıştığım şirket geleceğe ilişkin çok bilinçli ve net bir bakışa sahiptir.	3,79	1,13
Çalıştığım şirket, pazardaki fırsatları belirlemede ve yakalamada çok iyidir.	3,81	1,09
<b>ÇALIŞMA ÇEVRESİ 1</b>	3,78	1,05
Çalıştığım şirket çok iyi bir şekilde yönetilmekte.	3,75	1,20
Çalıştığım şirket, çalışılacak en iyi şirketlerden biridir.	3,79	1,14
Çalıştığım şirket, nitelikli çalışanlara sahip bir şirket imajına sahiptir.	3,81	1,03
<b>SOSYAL VE ÇEVRESEL SORUMLULUK 3</b>	3,85	1,00
Çalıştığım şirket, sosyal sorumluluk ve çevresel değerleri koruma ile ilgili iyi uygulamaları destekler.	3,83	1,09
Çalıştığım şirket, çevresel sorumluluğun bilincinde olan bir şirkettir.	3,88	1,01
Çalıştığım şirket, insanlara karşı en iyi şekilde yaklaşır ve bu yaklaşımını muhafaza eder.	3,83	1,10
<b>FİNANSAL BAŞARI 6</b>	3,75	0,85
Çalıştığım şirket karlılık bakımından çok iyi bir geçmişine sahiptir.	3,83	1,00
Çalıştığım şirket, düşük riskli bir yatırım için iyi bir örnektir.	3,66	1,05
Çalıştığım şirket, rakiplerine karşı her zaman üstünlük peşindedir.	3,82	1,00
Çalıştığım şirket, gelecekte güçlü büyüme göstergelerine sahip bir şirket izlenimini verebilmektedir.	3,70	1,05
<b>GENEL KURUMSAL İTİBAR YÖNETİMİ</b>	<b>3,76</b>	<b>0,84</b>

Ölçek: 1=hiç katılmıyorum, 2=az katılıyorum, 3=orta derecede katılıyorum, 4=katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum.

Genel olarak kurumsal itibar yönetiminin boyutlarına bakıldığında genel ortalamanın orta düzeyde olduğu görülmektedir (Ort=3,76; ss=0,84).İfadelere verilen ortalamalara göre; otel çalışanlarının çalıştığı şirketin üretmiş olduğu ürünlerin arkasında olduğu, hizmet kalitelerinin yüksek olduğu, sunulan hizmetin misafirlerin ödemelerinin karşılığını hak ettiği görüşüne katıldıklarını söylemek mümkün olabilmektedir. Bununla birlikte otel çalışanlarının çalıştığı şirketin vizyonu ve liderliği hakkında şirketin sektörde iyi bir lider olduğu, geleceğe ilişkin bilinçli ve net bir bakışa sahip

olduğu, pazarlamadaki fırsatları belirlemede ve yakalamada iyi olduğunu dűşündüklerini söylemek mümkün olabilmektedir. Ortalamalara bakıldığında otel çalışanlarının çalıştığı şirketin çalışma çevresi içerisinde iyi bir şekilde yönetildiğini, çalışılabilecek şirketlerden biri olduğunu ve nitelikli çalışanlara sahip bir şirket imajının olduğunu söylemek mümkün olabilmektedir. Ayrıca otel çalışanlarının çalıştığı şirketin sosyal ve çevresel değeri koruma ile ilgili çalışmaları desteklediği, çalıştığı şirketin çevresel sorumluluğun bilincinde olduğunu, şirketin insanlara karşı iyi şekilde yaklaştığını dűşündükleri söylenilmektedir. Son olarak otel çalışanlarının çalıştığı şirketin finansal başarısı hakkında karlılık bakımından iyi bir geçmişe sahip olduğunu, dűřuk riskli bir yatırım için örnek olduğunu, rakiplerine karşı üstünlük peşinde olduğunu, gelecekte büyüme göstergelerine sahip bir şirket izlenimi verdiğini dűşündüklerini söylemek mümkün olabilmektedir.

### 2.7. Örgütsel Bağlılık Boyutlarına İlişkin Genel Ortalamalar

Tablo-7’de otel işletmesi çalışanları tarafından örgütsel bağlılık algısını ölçen ifadelere yönelik aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerine yer verilmiştir.

**Tablo-7: Örgütsel Bağlılık Değişkenine İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri**

	Genel Ortalamalar	Standart Sapma
<b>DUYGUSAL BAĞLILIK</b>	3,09	0,67
Kariyerimin geri kalanını işyerimde geçirmekten mutlu olurum.	3,30	1,19
İşyerimin sorunlarını kendi sorunlarım gibi hissediyorum.	3,44	1,08
İşyerimde kendimi “ailenin bir parçası” olarak <b>hissetmiyorum.</b>	2,76	1,18
İşyerime karşı duygusal bir bağ <b>hissetmiyorum.</b>	2,83	1,22
İşyerim benim için özel anlam taşıyor.	3,44	1,08
İşyerime karşı güçlü bir aidiyet duygusu <b>hissetmiyorum.</b>	2,79	1,12
<b>DEVAM BAĞLILIĞI</b>	3,32	0,69
İstesem bile şu an işyerimden ayrılmak benim için çok zor olurdu.	3,23	1,15
Şu an işyerimden ayrılmak istediğime karar verirsem hayatımın büyük bölümü olumsuz etkilenir.	2,99	1,20
Şu an işyerimde kalmam, bir istek olduğu kadar gerekliliktir.	3,60	1,05
İřyerimden ayrılmayı dűřnmek için çok az seçeneđim olduđunu dűřnyorum.	3,44	1,09
İşyerimden ayrılmama nedenlerimden biri de olası işyeri alternatiflerin azlığıdır.	3,29	1,17
İşyerime bu kadar katkım olmasaydı, başka bir yerde çalışmayı dűřnebilirdim.	3,42	1,11
<b>NORMATİF BAĞLILIK</b>	3,35	0,70
İşyerimde çalışmaya devam etmek için herhangi bir zorunluluk <b>hissetmiyorum.</b>	2,56	1,13



Benim için avantajlı olsa bile, işyerimden şimdi ayrılmak bana doğru gelmiyor.	3,56	1,03
İşyerimden şimdi ayrılırsam suçluluk hissederim.	3,45	1,13
İşyerim benim bağlılığımı hak ediyor.	3,44	1,12
İşyerimde ki sorumluluklarım nedeniyle işten ayrılmamın doğru olmayacağını düşünüyorum.	3,55	1,06
Kariyer gelişimim açısından işyerime çok şey borçluyum.	3,54	1,05
<b>GENEL ÖRGÜTSEL BAĞLILIK</b>	<b>3,25</b>	<b>0,48</b>

Ölçek: 1=hiç katılmıyorum, 2=az katılıyorum, 3=orta derecede katılıyorum, 4=katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum.

Genel olarak örgütsel bağlılığın boyutlarına bakıldığında orta düzeyde cevaplar verildiği görülmektedir (Ort=3,25; ss=0,48).İfadelere verilen ortalamalara bakıldığında; otel çalışanlarının çalıştığı şirket üzerindeki duygusal bağlılığı hakkında; kariyerinin geri kalanını işyerinde geçirmekten mutlu olabilecekleri görülmektedir. Çalışanlar, işyerinin sorunlarını kendi sorunları gibi hissedebilmektedirler. İşyerinin çalışanlar için özel bir yerinin olduğu fakat bununla birlikte işyerine karşı aidiyet duygusu hissetmediklerini, işyerinde kendilerini ailenin parçası gibi hissetmediklerini ve işyerine karşı duygusal bir bağ hissetmediklerini düşündükleri görülmektedir. İfadelere verilen diğer ortalamalara bakıldığında ise; otel çalışanlarının çalıştığı şirketten ayrılmaları durumunda zor durumda kalabilecekleri görülmektedir. Çalışanlar işten ayrılmaya karar verdikleri takdirde hayatlarının bir bölümünün olumsuz etkilenebileceğini, çalışmalarının istek kaynaklı olmasından çok gereklilik olduğunu, işyerinden ayrılmak için az seçeneklerinin olduğunu ve bölgede bulunan olası iş yeri alternatiflerinin azlığından kaynaklı olduğunu bu ifadelere ek olarak da işyerine olan katkılarının fazla olmasından dolayı çalışmalarını sürdürdükleri gerektiği görülmektedir.

## 2.8. İşten Ayrılma Niyetine İlişkin Genel Ortalamalar

Tablo-8’de otel işletmesi çalışanları tarafından işten ayrılma niyeti eğilimlerini ölçen ifadelere yönelik aritmetik ortalama ve standart sapma değerlerine yer verilmiştir.

### Tablo-8: İşten Ayrılma Niyeti Değişkenine İlişkin Aritmetik Ortalama ve Standart Sapma Değerleri

	Genel Ortalamalar	Standart Sapma
Gelecek yıl büyük olasılıkla kendime <u>başka bir işletmede</u> yeni bir iş arayacağım.	2,78	1,13
Gelecek yıl büyük olasılıkla <u>farklı bir sektörde</u> yeni bir iş arayacağım.	2,58	1,14
<b>GENEL İŞTEN AYRILMA NİYETİ</b>	<b>2,68</b>	<b>1,05</b>

Ölçek: 1=hiç katılmıyorum, 2=az katılıyorum, 3=orta derecede katılıyorum, 4=katılıyorum, 5= tamamen katılıyorum.

Genel olarak işletmenin işten ayrılma niyetinin ifadelerine orta düzeyde cevaplar verilmiştir (Ort=2,68; ss=1,05).İfadelere verilen ortalamalara bakıldığında otel çalışanlarının gelecek yıl büyük olasılıkla başka bir işletmede yeni bir iş arayabilecekleri ve farklı bir sektörde yeni bir arayışının bulunabileceği olası görülmektedir.

## 2.9. Değişkenler Arası İlişkilere Yönelik Korelasyon Analizi Sonuçları

Otel işletmesi çalışanlarının kurumsal itibar yönetimi, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin şiddetini ve yönünü ortaya koyan korelasyon analizi sonuçları Tablo-9'da verilmiştir.

**Tablo-9: Kurumsal İtibar Yönetimi, Örgütsel Bağlılık ve İşten Ayrılma Niyeti İlişkinine Yönelik Korelasyon Katsayıları**

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)
KIY	1											
DÇ	,804**	1										
UH	,858**	,698**	1									
VL	,922**	,654**	,777**	1								
ÇÇ	,906**	,691**	,696**	,839**	1							
SS	,916**	,657**	,722**	,823**	,834**	1						
FB	,852**	,561**	,654**	,752**	,699**	,775**	1					
OB	,605**	,512**	,464**	,548**	,580**	,590**	,487**	1				
DYB	,563**	,493**	,395**	,484**	,508**	,531**	,535**	,458**	1			
DVB	,152**	,167**	,175**	,103**	,116**	,128**	,118**	,286**	,005	1		
NRB	,605**	,512**	,464**	,548**	,580**	,590**	,487**	,826**	,458**	,286**	1	
İAN	-261**	-194**	-201**	-245**	-272**	-246**	-213**	-173**	-233**	,206**	-173**	1

\*\* Korelasyon ( $p < 0.01$ ) seviyesinde anlamlı (2-uçlu).

\*N=313

(KIY) oluşturan boyutlardan (DÇ) ( $r = 0,493$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (ÜH) ( $r = 0,395$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (VL) ( $r = 0,484$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (ÇÇ) ( $r = 0,508$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (SS) ( $r = 0,531$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ve (FB) ( $r = 0,535$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) (ÖB) (DYb) boyutu arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Benzer şekilde (KIY) algısını oluşturan boyutlardan (DÇ) ( $r = 0,167$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (UH) ( $r = 0,175$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (VL) ( $r = -0,103$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (ÇÇ) ( $r = 0,116$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (SS) ( $r = 0,128$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ve (FB) ( $r = 0,118$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ile (DBb) arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Ayrıca (KIY) algısını oluşturan boyutlardan (DÇ) ( $r = 0,512$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (UH) ( $r = 0,464$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (VL) ( $r = 0,548$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (ÇÇ) ( $r = 0,580$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (SS) ( $r = 0,590$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ve (FB) ( $r = 0,487$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ile (NRB) arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır. Yani otel işletmeleri işgörenlerinin (KIY) algıları arttıkça örgüte olan bağlılıkları da artmaktadır.

(KIY) ( $r = -0,261$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ile (IAN) arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Bununla birlikte (KIY) algısını oluşturan boyutlardan (DÇ) ( $r = -0,194$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (UH) ( $r = -0,201$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (VL) ( $r = -0,245$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (ÇÇ) ( $r = -0,272$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ), (SS) ( $r = -0,246$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ve (FB) ( $r = -0,213$ ,  $p = ,000 < 0,05$ ) ile (IAN) arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu

saptanmıştır. Yani otel işletmelerinde (KIY) algısı yükseldikçe çalışanların (İAN) azalmaktadır.

(ÖB) ( $r=-0,173$ ,  $p=,000<0,05$ ) ile (IAN) arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Bununla birlikte (ÖB) oluşturan boyutlardan (DB) ( $r=-0,233$ ,  $p=,000<0,05$ ) ve (NB) ( $r=-0,173$ ,  $p=,000<0,05$ ) ile (IAN) arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanırken, (DB) ( $r= -0,201$ ,  $p=,000<0,05$ ) ile (İAN) arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Yani otel işletmelerinde örgütsel bağlılığın duygusal ve normatif bağlılığı arttıkça çalışanların işten ayrılma niyetleri azalmaktadır. Örgütsel bağlılığın devam bağlılığı arttıkça işten ayrılma niyeti de artabilmektedir.

### 2.10. Kurumsal İtibar Yönetimi ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-10'da kurumsal itibar yönetimi ile örgütsel bağlılık arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı bağımsız değişkenler olup, örgütsel bağlılık ise bağımlı değişkendir.

**Tablo-10: Kurumsal İtibar Yönetimi ile Örgütsel Bağlılık Arasındaki İlişkileri İnceleyen Çoklu Regresyon Analizi**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	BETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal Çekicilik	,267	3,932	,000**	,429	2,330
Ürün ve Hizmetler	-,038	-,490	,625	,324	3,087
Vizyon ve Liderlik	-,038	-,373	,710	,194	5,149
Çalışma Çevresi	,131	1,367	,173	,216	4,620
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	,235	2,425	,016*	,211	4,730
Finansal Başarı	,167	2,233	,026*	,356	2,806
<b>F</b>	34,597				
<b>R</b>	,641				
<b>R<sup>2</sup></b>	,400				
<b>Durbin-Watson</b>	1,840				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

Örgütsel Bağlılık= f (Duygusal Çekicilik, Ürün ve Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, Çalışma Çevresi, Sosyal ve Çevresel Sorumluluk, Finansal Başarı)

Model örgütsel bağlılık değişiminin %40,0 (R<sup>2</sup>)'ini açıklamaktadır. Diğer bir deyişle kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlar (duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk, finansal başarı) örgütsel bağlılığı %40,0 oranında açıklamaktadır. Tablo-10'a göre duygusal çekicilik, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarının örgütsel bağlılığa olan etkisini doğrusal ve pozitif yönlü olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik ve çalışma çevresinin örgütsel bağlılık üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablodaki Beta değerleri incelendiğinde kurumsal itibar yönetimi boyutlarından duygusal çekiciliğin ( $\beta=0,267$ ), örgütsel bağlılık üzerinde sosyal ve çevresel sorumluluğa göre ( $\beta=0,235$ ) daha fazla etkisinin olduğu görülmektedir. Ayrıca yine beta değerlerine bakıldığında kurumsal itibar yönetiminin boyutlarından finansal başarının ( $\beta=0,167$ ), duygusal çekicilik ve sosyal ve çevresel sorumluluğa göre örgütsel bağlılık üzerinde daha az etkisinin olduğu görülmektedir. Mal ve

hizmetler, vizyon ve liderlik ve çalışma çevresi boyutlarının ise örgütsel bağlılık üzerinde etkisi bulunmamaktadır.

Analiz sonuçları incelendiğinde H1 hipotezini ve H1a, H1b, H1c, H1d, H1e ve H1f hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H1 hipotezini destekler niteliktedir. Ayrıca H1a, H1e ve H1f alt hipotezleri kabul edilirken, H1b, H1c ve H1d alt hipotezleri reddedilmiştir.

### 2.11. Kurumsal İtibar Yönetimi ile Duygusal Bağlılık Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-11’de kurumsal itibar yönetimi ile duygusal bağlılık arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı bağımsız değişkenler olup, duygusal bağlılık ise bağımlı değişkendir.

**Tablo-11: Kurumsal İtibar Yönetimi ile Duygusal Bağlılık Arasındaki İlişkileri İnceleyen oklu Regresyon Analizi**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	ETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal ekicilik	,274	3,882	,000**	,429	2,330
rn ve Hizmetler	-,182	-2,239	,026*	,324	3,087
Vizyon ve Liderlik	,004	,035	,972	,194	5,149
Çalışma evresi	,088	,883	,378	,216	4,620
Sosyal ve evresel Sorumluluk	,170	,684	,093	,211	4,730
Finansal Başarı	,305	,928	,000**	,356	2,806
<b>F</b>	28,195				
<b>R</b>	,602				
<b>R<sup>2</sup></b>	,350				
<b>Durbin-Watson</b>	1,658				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

Duygusal Bağlılık= f (Duygusal ekicilik, ürün ve Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, alışma evresi, Sosyal ve evresel Sorumluluk, Finansal Başarı)

Model duygusal bağlılık değişiminin %35,0 (R<sup>2</sup>) açıklamaktadır. Diğer bir deyişle kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlar (duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk, finansal başarı) duygusal bağlılığı %35,0 oranında açıklamaktadır. Tablo-11’e göre duygusal çekicilik ve finansal başarının duygusal bağlılığa olan etkisini doğrusal ve pozitif yönlü olduğu çıkarken, ürün ve hizmetlerin duygusal bağlılığa olan etkisinin doğrusal ve negatif yönde olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca vizyon ve liderlik, çalışma çevresi ve sosyal ve çevresel sorumluluğun duygusal bağlılık üzerinde bir etkisinin olmadığı sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablodaki Beta değerleri incelendiğinde kurumsal itibar yönetimi boyutlarından finansal başarının ( $\beta=0,305$ ), örgütsel bağlılık boyutlarından duygusal bağlılık üzerinde duygusal çekiciliğe göre ( $\beta=0,274$ ) daha fazla etkisinin olduğu grlmektedir. Ayrıca yine beta değerlerine bakıldığında kurumsal itibar yönetiminin boyutlarından mal ve hizmetlerin ( $\beta=0,182$ ), finansal başarı ve duygusal çekiciliğe göre duygusal bağlılık üzerinde daha az etkisinin olduğu grlmektedir. Vizyon ve liderlik,

çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk boyutlarının ise duygusal bağlılık üzerinde etkisi bulunmamaktadır.

Analiz sonuçları incelendiğinde H2 hipotezini ve H2a, H2b, H2c, H2d, H2e ve H2f hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H2 hipotezini destekler niteliktedir. Ayrıca H2a, H2b ve H2f alt hipotezleri kabul edilirken, H2c, H2d ve H2e alt hipotezleri reddedilmiştir.

### 2.12. Kurumsal İtibar Yönetimi ile Devam Bağlılığı Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-12’de etik kurumsal itibar yönetimi ile devam bağlılığı arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı bağımsız değişkenler olup, devam bağlılığı ise bağımlı değişkendir.

**Tablo-12: Kurumsal İtibar Yönetimi ile Devam Bağlılığı Arasındaki İlişkileri İnceleyen Çoklu Regresyon Analizi**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	BETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal Çekicilik	,105	1,210	,227	,429	2,330
Ürün ve Hizmetler	,176	1,765	,079	,324	3,087
Vizyon ve Liderlik	-,156	-1,212	,227	,194	5,149
Çalışma Çevresi	-,002	-,016	,987	,216	4,620
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	,033	,266	,791	,211	4,730
Finansal Başarı	,037	,394	,694	,356	2,806
<b>F</b>	2,101				
<b>R</b>	,202				
<b>R<sup>2</sup></b>	,021				
<b>Durbin-Watson</b>	1,760				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

Devam Bağlılığı= f (Duygusal Çekicilik, Ürün ve Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, Çalışma Çevresi, Sosyal ve Çevresel Sorumluluk, Finansal Başarı)

Model devam bağlılığı değişiminin %2,1 (R<sup>2</sup>)’ini açıklamaktadır. Diğer bir deyişle kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlar (duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk, finansal başarı) devam bağlılığı %2,1 oranında açıklamaktadır. Tablo-12’ye göre kurumsal itibar yönetimi bütün olarak devam bağlılığını düşük düzeyde etkilerken herhangi bir boyutunun devam bağlılığı üzerine anlamlı bir etkisinin olmadığı yapılan analiz sonucunda tespit edilmiştir.

Analiz sonuçları incelendiğinde H3 hipotezini ve H3a, H3b, H3c, H3d, H3e ve H3f hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H3 hipotezini destekler nitelikte değildir. Ayrıca H3a, H3b, H3c, H3d, H3e ve H3f alt hipotezleri de reddedilmiştir.

### 2.13. Kurumsal İtibar Yönetimi ile Normatif Bağlılık Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-13’de etik kurumsal itibar yönetimi ile normatif bağlılık arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı bağımsız değişkenler olup,

normatif bağlılık ise bağımlı değişkendir.

Model normatif bağlılık değişiminin %37,8 ( $R^2$ ) açıklamaktadır. Diğer bir deyişle kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlar (duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk, finansal başarı) normatif bağlılığı %37,8 oranında açıklamaktadır. Tablo-13'e göre duygusal çekicilik ve sosyal ve çevresel sorumluluğun normatif bağlılığa olan etkisini doğrusal ve pozitif yönlü olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablodaki Beta değerleri incelendiğinde kurumsal itibar yönetimi boyutlarından sosyal ve çevresel sorumluluğun ( $\beta=0,291$ ), örgütsel bağlılık boyutlarından normatif bağlılık üzerinde duygusal çekiciliğe göre ( $\beta=0,187$ ) daha fazla etkisinin olduğu grlmektedir. Ayrıca mal ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi ve finansal başarı boyutlarının ise normatif bağlılık üzerinde etkisi bulunmamaktadır.

**Tablo-13: Kurumsal İtibar Yönetimi ile Normatif Bağlılık Arasındaki İlişkileri İnceleyen oklu Regresyon Analizi**

BAğIMSIZ DEğİŞKENLER	BETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal ekicilik	,187	,699	,007**	,429	2,330
rn ve Hizmetler	-,079	,990	,323	,324	3,087
Vizyon ve Liderlik	,080	,778	,437	,194	5,149
Çalışma evresi	,181	1,860	,064	,216	4,620
Sosyal ve evresel Sorumluluk	,291	,955	,002**	,211	4,730
Finansal Başarı	,021	,280	,779	,356	2,806
<b>F</b>	31,685				
<b>R</b>	,625				
<b>R<sup>2</sup></b>	,378				
<b>Durbin-Watson</b>	1,936				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

Normatif Bağlılık= f (Duygusal ekicilik, ürün ve Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, alışma evresi, Sosyal ve evresel Sorumluluk, Finansal Başarı)

Analiz sonuçları incelendiğinde H4 hipotezini ve H4a, H4b, H4c, H4d, H4e ve H4f hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H4 hipotezini destekler niteliktedir. Ayrıca H4a ve H4e alt hipotezleri kabul edilirken, H4b, H4c, H4d ve H4f alt hipotezleri reddedilmiştir.

#### 2.14. Kurumsal İtibar Yönetimi ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-14'de kurumsal itibar yönetimi ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı bağımsız değişkenler olup, işten ayrılma niyeti ise bağımlı değişkendir.

**Tablo-14: Kurumsal İtibar Yönetimi ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkileri İnceleyen Çoklu Regresyon Analizi**

BAĞIMSIZ DEĞİŞKENLER	BETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal Çekicilik	,000	,002	,999	,429	2,330
Ürün ve Hizmetler	,007	,074	,941	,324	3,087
Vizyon ve Liderlik	-,032	,250	,803	,194	5,149
Çalışma Çevresi	-,203	,1,697	,091	,216	4,620
Sosyal ve Çevresel Sorumluluk	-,038	-,317	,753	,211	4,730
Finansal Başarı	-,022	-,236	,813	,356	2,806
<b>F</b>	4,055				
<b>R</b>	,275				
<b>R<sup>2</sup></b>	,057				
<b>Durbin-Watson</b>	1,753				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

İşten Ayrılma Niyeti= f (Duygusal Çekicilik, Ürün ve Hizmetler, Vizyon ve Liderlik, Çalışma Çevresi, Sosyal ve Çevresel Sorumluluk, Finansal Başarı)

Model işten ayrılma niyeti değişiminin %5,7 (R<sup>2</sup>)'sini açıklamaktadır. Diğer bir deyişle kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlar (duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk, finansal başarı) işten ayrılma niyetini %5,7 oranında açıklamaktadır.

Tablo-14'e göre kurumsal itibar yönetimi bütün olarak işten ayrılma niyetini düşük düzeyde etkilerken, herhangi bir boyutunun devam bağlılığı üzerine anlamlı bir etkisinin olmadığı yapılan analiz sonucunda tespit edilmiştir.

Analiz sonuçları incelendiğinde H5 hipotezini ve H5a, H5b, H5c, H5d, H5e ve H5f hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H5 hipotezini destekler nitelikte değildir. Ayrıca H5a, H5b, H5c, H5d, H5e ve H5f alt hipotezleri de reddedilmiştir.

### 2.15. Örgütsel Bağlılık ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki Regresyon Analizi

Tablo-15'de örgütsel bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkileri inceleyen çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir. Burada duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık bağımsız değişkenler olup, örgütsel bağlılık ise bağımlı değişkendir.

Model işten ayrılma niyeti değişiminin %10,0 (R<sup>2</sup>) açıklamaktadır. Diğer bir deyişle örgütsel bağlılığı oluşturan boyutlar (duygusal bağlılık, devam bağlılığı, normatif bağlılık) normatif bağlılığı %10,0 oranında açıklamaktadır.

Tablo-15'e göre devam bağlılığının işten ayrılma niyetine olan etkisini doğrusal ve pozitif yönlü olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca duygusal bağlılık ve normatif bağlılığının işten ayrılma niyetine olan etkisinin doğrusal ve negatif yönlü olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır. Tablodaki Beta değerleri incelendiğinde örgütsel bağlılık boyutlarından devam bağlılığının ( $\beta=0,257$ ), işten ayrılma niyeti üzerinde duygusal bağlılık ( $\beta=0,154$ ) ve normatif bağlılığa göre ( $\beta=-0,176$ ) daha fazla etkisinin olduğu görülmektedir.

**Tablo-15: Örgütsel Bağlılık ile İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişkileri İnceleyen Çoklu Regresyon Analizi**

BAğIMSIZ DEğİŞKENLER	BETA	T	SİG. (P)	TOLERANCE	VIF
Duygusal Bağlılık	-,154	2,500	,013*	,773	1,294
Devam Bağlılığı	,257	,490	,000**	,898	1,114
Normatif Bağlılık	-,176	2,731	,007**	,710	1,409
<b>F</b>	13,491				
<b>R</b>	,345				
<b>R<sup>2</sup></b>	,110				
<b>Durbin-Watson</b>	1,583				
* Değer 0,05 düzeyinde anlamlıdır ** Değer 0,01 düzeyinde anlamlıdır					

İşten Ayrılma Niyeti= f (Duygusal Bağlılık, Devam Bağlılığı, Normatif Bağlılık)

Analiz sonuçları incelendiğinde H6 hipotezini ve H6a, H6b, ve H6c alt hipotezlerini test etmek amacıyla oluşturulan regresyon modeli H6 hipotezini destekler niteliktedir. Ayrıca H6a, H6b, ve H6c alt hipotezleri kabul edilmiştir.

### SONUÇ VE DEğERLENDİRME

Artan rekabetin yaşandığı son yıllarda kurumsal itibar yönetimi çok fazla çalışılan konu haline gelmiştir. Kurumsal itibar yönetiminin işletmeler tarafından uygulanması ve iyi bir itibara sahip olması başka işletmelere karşı bir adım önde olduğunu göstermektedir.

Bu çalışmada kurumsal itibar yönetiminin örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetine etkisi araştırılmıştır. Konunun araştırılabilmesi için Kapadokya bölgesindeki 5 yıldızlı otel çalışanları üzerinde anket uygulaması yapılmıştır. Uygulama sonucunda toplamda 304 adet geçerli anket elde edilmiştir. Bu anket sayısı evreni temsil etmesi açısından yeterli sayıdadır.

Araştırmada kurumsal itibar yönetimi, örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyeti değerlerine ilişkin bir model ve buna bağlı olarak 6 ana hipotez ve 33 alt hipotez oluşturulmuştur. Kapadokya bölgesinde ki otel işletmeleri çalışanlarına uygulanan anket çalışmasından elde edilen veriler ışığında, çalışmanın üç değişkeni arasında uygun analiz yöntemleri kullanılarak test edilmiş ve belirlenen hipotezlerin ne derecede desteklendiği ortaya konulmuştur.

Kurumsal itibar yönetimini oluşturan boyutlardan duygusal çekicilik, ürün ve hizmetler, vizyon ve liderlik, çalışma çevresi, sosyal ve çevresel sorumluluk ve finansal başarı ile örgütsel bağlılık boyutlarından duygusal bağlılık, devam bağlılığı ve normatif bağlılık arasında pozitif anlamlı bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Kurumsal itibar yönetimi ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Yani kurumsal itibar yönetiminin artmasının işten ayrılma niyetinin azalmasına sebep olabileceği saptanmıştır. Araştırma kapsamında Nevşehir ilindeki kurumsal itibar yönetiminin orta düzeyde çıkmasından dolayı kurumsal itibar yönetimi ile işten ayrılma niyeti üzerinde anlamlı bir etki olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.



Örgütsel bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü bir ilişki saptanmıştır. Bununla birlikte örgütsel bağlılığı oluşturan boyutlardan duygusal bağlılık ve normatif bağlılık ile işten ayrılma niyeti arasında negatif yönlü anlamlı bir ilişki olduğu saptanırken, devam bağlılığı ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönlü anlamlı bir ilişki saptanmıştır. Yani otel işletmelerinde örgütsel bağlılığın duygusal ve normatif bağlılığı arttıkça çalışanların işten ayrılma niyetleri azalmaktadır.

Yapılan araştırma sonucuna göre yöneticilerin kurumsal itibar boyutlarını önemseyerek işletmelerine uyguladıkları takdirde işletme çalışanlarının örgütsel bağlılıklarının artacağı görülmektedir. Duygusal bağlılığa sahip olan çalışanların performanslarının daha yüksek olacağı, misafir memnuniyetlerini daha çok artırabileceği yapılan araştırma kapsamında görülmektedir. Yani kurumsal itibar yönetiminin bütününe önem veren işletmelerin kurumsal itibarı iyi yönettikleri takdirde çalışanlar işletmeye karşı duygusal bağ kurabileceklerdir. İşletmeye karşı duygusal bağlılığı yüksek olan çalışanların işten ayrılma niyetinin de düşük olacağı araştırma sonucunda tespit edilmiştir.

Araştırma Nevşehir ilindeki 5 yıldızlı otel işletmelerinde uygulanmış olup, bölgedeki işletmelerde itibar yönetiminin ve örgütsel bağlılığın genel anlamda orta düzeyde olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Turizm açısından dünyanın önemli yerlerinden birisi olan Kapadokya bölgesinde bulunan Nevşehir ilinde kurumsal itibar yönetimi algısının orta düzeyden yüksek düzeye çıkartılabilmesi için işletme sahiplerinin ve yöneticilerin bu konu hakkında bilinçlenmesi ve itibar yönetiminin iyileştirilmesi için faaliyetler yapması gerekmektedir. Bu durum bölgede ki işletmelerin gelişimini ve çalışanların işletmeye bağlı olmalarını sağlayabilecektir. İşletme sahipleri çalışanların işletmeye olan bağlılıklarını ve güvenlerini artıracak itibarlı faaliyetler yaparak, çalışma performanslarındaki değişim ile finansal performans üzerinde daha fazla başarıyı yakalayabileceklerdir. İşletmelerin sosyal sorumluluk projelerine katkı sağlamaları hem işletme içerisinde hem de işletme dışında olumlu izlenim bırakacak olup, işletmelerin itibarlarını oluşturmada bir basamak olabilecektir. Çalışanların işletmeye olan duygusal bağlarını güçlendirmek için ileriye dönük projeler hazırlamaları işletmeler açısından faydalı olacaktır. Özellikle de kulaktan kulağa yayılarak misafir sayısının artışının sağlandığı hizmet sektöründe ürün ve hizmetlerin kaliteleri artırılarak misafirlere daha iyi bir hizmet anlayışı sunulması, itibarın oluşumunda yardımcı bir etken olabilecektir. İtibar yönetimine yönelik çalışmalar, üst yönetim tarafından benimsenerek kurum içerisinde kültür haline getirilerek yapılmalıdır.

Bu araştırma Nevşehir ilindeki 5 yıldızlı otel işletmesi çalışanlarına uygulanmıştır. Nevşehir ili dışındaki bölgelerde ki otel işletmelerinde ve diğer sektörlerde de hedef kitleler değiştirilerek uygulanarak literatüre yenilikler getirilebilir. Çalışmada itibar yönetimi işgörenler açısından incelenmiş olup, daha sonraki yapılacak araştırmalarda müşterilerin açısından incelenebilir. Araştırmada kurumsal itibar yönetiminin örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetine etkisi araştırılmıştır. Daha sonraki çalışmalarda kurumsal itibar yönetiminin örgütsel adalet üzerinde etkisi, örgütsel özdeşleşme üzerinde etkisi, işletmeler arasındaki rekabet gücüne etkisi, marka performansına etkisi, etik liderlik üzerine etkisi, müşteri memnuniyeti üzerine etkisi, kriz yönetimi üzerine etkisi gibi konularda çalışmalar

yapılabilir. Bu çalışmada kurumsal itibar yönetimi örgütsel davranış konuları ile bağdaştırılmış olup; gelecekte yapılacak çalışmalarda, stratejik yönetim konuları, örgüt kuramları ya da pazarlama konuları ile ilişkilendirilerek farklı çalışmalar ortaya konabilir.

**KAYNAKÇA**

- Ağaoğlu, O. K. (1992). İşgücünü verimli kullanma tekniklerinin turizm sektörüne uygulanması. *Verimlilik Dergisi*, 457, 110-121.
- Akgöz, E. & Solmaz, B. (2010). Turizm işletmelerinde itibar yönetimi. *Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13(19), 23-42.
- Allen, N. J. & Meyer, J. P. (1990). The measurement and antecedents of affective, continuance and normative commitment to the organization. *Journal of Occupational Psychology*, 63, 1-18.
- Almıaçık, Ü., Ciğirim, E., Akçin, K. & Bayram, O. (2011). Independent and joint effects of perceived corporate reputation, affective commitment and job satisfaction on turnover intentions. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 1177-1189.
- Altunışık R., Coşkun R., Bayraktaroğlu S. & Yıldırım E. (2010). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri SPSS Uygulamalı*, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.
- Atay, S. (2006) . *Kariyer yönetiminin örgütsel bağlılığa etkisi*. Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. Afyon.
- Azaklı, Ö. (2011). *Çalışanların örgüte bağlılıkları ve iş güvencesizliği algısı ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkinin incelenmesine yönelik bir uygulama*. Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. İstanbul.
- Bacanak, C. (2016). *The effect of organizational commitment and workplace friendships on intention to leave: a comparative study on generation x and y employees*. Yeditepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. İstanbul.
- Bayram, L. (2005). Yönetimde yeni bir paradigma: örgütsel bağlılık. *Sayıştay Dergisi* (59), 125-139.
- Baysal, A. C. & Paksoy, M. (1999). Mesleğe ve örgüte bağlılığın çok yönlü incelenmesinde Meyer-Allen modeli. *İ.Ü. İşletme Fakültesi Dergisi*, 28(1), 7-15.
- Bilmez, E. (2011). Kriz döneminde kurumsal itibar yönetiminin önemi. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 14(1-2), 173-188.
- Bluedorn, A. C. (1982). Managing turnover strategically. *Business Horizons*, 25(2), 6-12.
- Boylu, Y., Pelit, E. & Güçer, E. (2007). Akademisyenlerin örgütsel bağlılık düzeyleri üzerine bir araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44 (111), 55-74.
- Bozkurt, M. (2011). *İtibar Yönetiminin müşteri değerlendirme sürecine yansımaları ve etkileri: konaklama işletmelerine yönelik bir uygulama*, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm İşletmeciliği ve Otelcilik Anabilim Dalı. Balıkesir.
- Bozkurt, Ö. & Yurt, İ. (2015). Kurumsal itibar yönetimi algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: akademik personel üzerine bir araştırma. *International Journal of Economic and Administrative Studies*, 8(15), 59-76.
- Cotton, J. L. & Tuttle, J. M. (1986). Employee turnover: a meta-analysis and review with

implications for research. *The Academy of Management Review*, 11(1), 57.

Çetin, A. (2015). *İş hayatında yıldırmanın (mobbing) çalışanların örgütsel bağlılık düzeylerine etkisi: bir kamu kurumuna yönelik araştırma*, Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı. Ankara.

Çiftçioğlu, B. A. (2008). *Kurumsal itibarın çalışanların örgütsel bağlılıkları üzerindeki etkisi ve bir uygulama*. Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı Doktora Tezi. Bursa.

Deephouse, D. L. (2000). Media reputation as a strategic resource: an integration of mass communication and resource-based theories. *Journal of Management*, 26(6), 1091-1112.

Demir, F. O. (2012). Kurumsal itibar ölçümünde kişiselleştirme metaforu. *Review of SocialEconomic & Business Studies*, 9 (10), 247-262.

Durna, U. & Eren V. (2005). Üç bağlılık unsuru ekseninde örgütsel bağlılık. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 6(2), 210-219

Eren, M. ř. (2014). Güçlendirme ile nicel işletme performansı arasındaki ilişkide örgüte güven ve duygusal bağlılığın aracılık etkileri. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 6(1), 303-327.77

Fombrun, C. J. Gardberg, N. A. & Sever, J. M. (1999). The Reputation Quotient: A Multi-Stakeholder Measure of Corporate Reputation, *The Journal of Brand Management*, 7(4), 241-255.

Gray, E. R. & Balmer, J. M. (1998). Managing corporate image and corporate reputation. *LongRange Planning*, 31(5), 695-702.

Guzmán, F., Abimbola, T., Shamma, H. M., & Hassan, S. S. (2009). Customer and noncustomer perspectives for examining corporate reputation. *Journal of Product & Brand Management*, 18(5), 326-337.

Gül, H. (2002). Örgütsel bağlılık yaklaşımlarının mukayesesi ve değerlendirmesi. *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 2(1), 37-55.

Gürbüz, S. (2006). Örgütsel vatandaşlık ile duygusal bağlılık arasındaki ilişkilerin belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(1), 48-75.

Haris, E.G., Artis, A.B., Walters, J.H. & Licata, J.W. (2006). Role stressors, service worker job resourcefulness and job outcomes: an empirical analysis, *Journal of Business Research*, 59: 407-415

Hom, P. W. & Griffeth, R. W. (1991). Structure equations modeling test of a turnover theory: cross-sectional and longitudinal analyses. *Journal of Applied Psychology*, 76(3), 350-366.

[http://www.istatistikanaliz.com/gecerlilik\\_analizi.asp](http://www.istatistikanaliz.com/gecerlilik_analizi.asp) (26.12.2016)

<https://www.surveysystem.com/sscalc.htm> (18.12.2019)

Jackofsky, E. F. (1984). Turnover and job performance: an integrated process model. *Academy of Management Review*, 9(1), 74-83.

Karali, H. (2013). *Kurumsal itibar ile çalışanların örgüte bağlılıkları arasındaki ilişki ve bir uygulama*. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı. İstanbul.

Kaya, N. (2016). *Mobbingin örgütte adalet algısı ve örgütsel bağlılık ilişkisi ile çalışanların iş performansına ve işten ayrılma niyetine etkisi*. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Bilim Dalı. İstanbul.

Meyer, J.P., & Allen, N.J. (1997). *Commitment in The Workplace. Theory, Research and Application*. London: Sage Publications

Mohamad, B., Bakar, H. A., & Rahman, A. A. (2007). Relationship between corporate identity and corporate reputation: a case of a Malaysian high ereducation sector. *Journal Of Marketing Management*, 2(2), 81-89.

Mowday, R. T., Steers, R. M. & Porter, L. W. (1979). The Measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14, 224-247.

Nakip, M. (2003). *Pazarlama araştırmaları teknikler ve (SPSS destekli) uygulamalar*, Seçkin Yayıncılık, 1. Baskı, Ankara.

Nguyen, N. & LeBlanch, G. (2001). Corporate image and corporate reputation in customers. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 8(1), 228.

Obeng, K. & Ugboro, I. (2003). Organizational commitment among public transit employees: an assessment study. *Journal of the Transportation Research Forum*, 57(2), 83-98.

Öz, E. Ü. & Bulutlar, F. (2009). Algılanan kurumsal itibar ve kurumdan ayrılma niyeti arasındaki ilişkide bir ara değişken olarak özdeşleşmenin rolü. *Yönetim Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 35-52.

Price, J. L. (2001). Reflections on the determinants of voluntary turnover. *International Journal of Manpower*, 22(7), 600-624.

Radomir, L., Plâiaş, I. & Nistor, V. C. (2014). Corporate reputation, image an didentity: conceptual approaches. *International Conference Marketing From Information to Decision* (7), 219-229.

Randall, D. M. (1987). Commitment and the organization: the organization man revisited. *The Academy of Management Review*, 12(3), 460-471.

Riordan, C. M., Gatewood, R. D. & Bill, J. B. (1997). Corporate image: employee reactions and implications for managing corporate social performance. *Journal of Business Ethics*, 16 (4):401-412.

Sarıkaya, M. & Oruç, İ. (2010). Kurumsal itibar oluşturmada stratejik iş birliği olarak işletme STK ilişkisi. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 1309-8039.

Saylı, H., & Uğurlu, Ö. Y. (2007). Kurumsal itibar ve yönetsel etik ilişkisinin analizine yönelik bir değerlendirme. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi*, 12(3), 75-96.

Shaw, J. D., Delery, J. E., Jenkins, G. D. & Gupta, N. (1998). An Organization- level analysis of voluntary and in voluntary turnover. *Academy of Management Journal*, 41(5), 511-525.

Toms, J.S. (2002). Firm resources, quality signals and the determinants of corporate environment a reputation: some uk evidence. *British Accounting Review*, 34, 257-282.

Ural, A., & Kılıç İ. (2013). *Bilimsel araştırma süreci ve SPSS ile veri analizi*. Detay Yayıncılık, Ankara.

Uzunoglu, E., & Öksüz, B. (2008). Kurumsal itibar riski yönetimi: halkla ilişkilerin rolü. *Selçuk İletişim*, 5(3), 111-123.

Yalçın, A., & İplik, F. N. (2005). Beş yıldızlı otellerde çalışanların demografik özellikleri ile örgütsel bağlılıkları arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik bir araştırma: Adana ili örneği. *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 395-412.

Yılmaz, M. (2015). *Kurumsal itibar yönetimi algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi*. Türk Hava Kurumu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara.

Yurt, İ. (2012). *Kurumsal itibar yönetimi algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: Düzce Üniversitesi örneği*. Düzce Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Turizm ve Otel İşletmeciliği Anabilim Dalı, Düzce.

Yurttagül, Z. (2016). *İş aile çatışmasının örgütsel bağlılık ve işten ayrılma niyetini etkisi: beyaz ve mavi yaka çalışanlarda bir uygulama*. Çankaya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı İnsan Kaynakları Yönetimi Yüksek Lisans Programı, Ankara.

# ÖRGÜTSEL YALNIZLIK İLE İŞTEN AYRILMA NİYETİ İLİŞKİSİNDE ÖRGÜTSEL SESSİZLİĞİN ARACILIK ETKİSİ

**Meral ERDİRENÇELEBİ<sup>1</sup>**

**Ebru ERTÜRK<sup>2</sup>**

**Mehmet Akif ÇİNİ<sup>3</sup>**

## ÖZ

Belirli amaçlar için bir araya gelmiş insanlardan oluşan yapı, örgüt olarak tanımlanmaktadır. Örgüt içerisinde yer alan çalışanların birbirleriyle yaşamış oldukları sorunlar, bazen onları yalnızlığa itmektir. Hâlbuki insan, yapısı gereği sosyal bir varlıktır ve yalnız yapamaz. Örgüt içi ve dışı ilişkilerde yaşanan sorunlar, olumsuz değişimler, çalışanların iş yaşamlarını etkilemektedir. Günümüzde iş dünyasında yalnızlık sorununun giderek yaygınlaştığı görülmektedir. Bu çalışma, işletmelerdeki çalışanların örgütsel yalnızlıkları, örgütsel sessizlikleri ve işten ayrılma niyetleri arasında nasıl bir ilişki olduğunu belirlemek amacıyla tasarlanmıştır. Literatürde bu üç kavramın birbirleriyle ilişkilerine yönelik olarak sınırlı sayıda araştırma mevcuttur. Ancak üç kavramı bir arada ele alan çalışmaya rastlanmamıştır. Bu noktada, çalışmanın literatüre katkı sağlaması umulmaktadır. Araştırma amacı doğrultusunda Konya ilinde faaliyet gösteren, en çok şubesi bulunan devlet ve özel bankaların tüm ilçelerdeki şube çalışanlarından anket tekniği ile veriler toplanmıştır. Elde edilen veri setine frekans, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizi, korelasyon analizi uygulanmış ve araştırma modelinin doğruluk testi için Yapısal Eşitlik Modeli'nden (YEM) yararlanılmıştır. Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlık düzeylerinin örgütsel sessizliklerini anlamlı ve pozitif yönde; örgütsel yalnızlık düzeylerinin işten ayrılma niyetlerini anlamlı ve pozitif yönde; örgütsel sessizlik düzeylerinin işten ayrılma niyetlerini anlamlı ve pozitif yönde etkilediği; son olarak banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıklarının örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Örgütsel Yalnızlık, Örgütsel Sessizlik, İşten Ayrılma Niyeti, Banka Çalışanları

**Jel Kodları:** M12, M14, M54.

---

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, NEÜ UBF, merdirencelebi@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-7705-6067

<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, NEÜ UBF, ebruerturk@erbakan.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5256-2203

<sup>3</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Selçuk Üniv, Cihanbeyli MYO, mehmetakifcini@selcuk.edu.tr, ORCID:0000-0001-7619-978X

Makalenin Gönderim Tarihi: 01.04.2020; Makalenin Kabul Tarihi: 22.04.2020

## **MEDIATING EFFECT OF ORGANIZATIONAL SILENCE ON THE RELATIONSHIP BETWEEN ORGANIZATIONAL LONELINESS AND INTENTION TO LEAVE**

### **ABSTRACT**

The structure consisting of people who come together for specific purposes is defined as an organization. The problems experienced by the employees in business life sometimes push them to loneliness. However, human is a social being by nature and human can't live alone. Problems and negative changes in internal and external relations affect the business life of employees. Today, it is seen that the problem of loneliness is becoming more common in business world. This study was designed to determine the relationship between organizational loneliness, organizational silence and intention to leave from employees in enterprises. There are a limited number of studies in the literature regarding the relationship between these three concepts. However, there is no study that deals with three concepts together. At this point, it is hoped that the study will contribute to the literature. For the purpose of the research, data was collected from the branch employees of the state and private banks, operating in Konya and having the highest number of branches, in all districts with a survey technique. Frequency, explanatory and confirmatory factor analysis and correlation analysis were applied to the obtained data set and Structural Equation Model (SEM) was used for the accuracy test of the research model. It has been concluded that organizational loneliness levels of bank employees affect their organizational silence significantly and positively, organizational loneliness levels significantly affect their intention to leave, and organizational silence levels significantly and positively affect their intention to leave and lastly organizational loneliness positively affect their intention to leave through organizational silence.

**Keywords:** Organizational Loneliness, Organizational Silence, Intention to Leave, Banking Employees

**JEL Codes:** M 12, M 14, M 54.



## GİRİŞ

Günümüz rekabet ortamında işletmelerin rekabet gücünü etkileyen etmenler çok çeşitlenmiş ve güçlenmiştir. Bu faktörlerden bir tanesi de iç paydaş olan işgücünün memnuniyetinin sağlanmasıdır. Aynı zamanda çalışan etkinliğini ve verimliliğini sağlayarak ekip ruhunun oluşturulmasıdır. İş gücünün etkinliği ve verimliliğinin artması aynı zamanda örgütün amaçlarına ulaşılmasına katkı sağlayacaktır. Son zamanlarda örgütsel davranış alanı ile ilgili çalışmaların artış göstermesinin temel nedeni de, örgüt verimliliğini arttırmak amacıyla içerisinde yer alan çalışanların (bireylerin), dâhil oldukları grup içi, gruplar arası ve örgütsel olarak etkileşimlerini araştırmaktır. Çalışanların işyerinde yaşadıkları olumsuz etkileşimler, işe ve örgüte olan bağlılıklarını, gönüllü olarak sergiledikleri davranışları, aidiyet duygusunu ve birlikte çalışma ruhunu azaltabilmektedir.

Negatif örgütsel davranışlar ya da olumsuz örgütsel davranışlar içerisinde yer alan kavramlardan örgütsel sessizlik: çalışanın fikir ve düşüncelerini açıklamaktan geri durması ve konuşmaması olarak tanımlanırken; örgütsel yalnızlık ise çalışanın örgütsel sosyal ilişki bağlamında diğerlerinden uzak olması, kopması ve kendini izole etmesi olarak tanımlanmaktadır. Her iki kavramın da örgüt açısından pekçok olumsuz etkisi bulunmaktadır. Bir diğer olumsuz örgütsel davranış türü de işten ayrılma niyetinin oluşmasıdır. İşten ayrılmayı düşünen çalışanın performansı düşmektedir. Örgütsel sessizliğin ve yalnızlığın etkilerini minimize etmek için ilk olarak öncüllerini irdelemek gerekmektedir. Gerek bireysel anlamda, gerek yönetim kademesinde, gerekse de örgüt düzeyinde öncüllerle yapılacak mücadele sonuçları olumlu yönde etkileyecektir. İşletmenin maddi ve manevi kayıplarını en aza indirmek için bu iki olguyla mücadele etmek oldukça büyük önem taşımaktadır.

Çalışmanın kavramsal çerçevesini oluşturan örgütsel yalnızlık ve örgütsel sessizliğin birbiri ile ilişkisine bakılarak ve işten ayrılma niyeti üzerinde etkileri hem tek tek hem de aracılık etkisi olarak incelenmiştir. Bu üç başlığı bir arada ele alan çalışmaya rastlanamamış olması ise çalışmaya orijinallik ve literatüre katkı sağlaması açısından oldukça önemlidir.

## 1.KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. Örgütsel Yalnızlık

Literatürde yalnızlık kavramı kendi içinde bir duygu olmaktan ziyade belirli duygularla ilişkili olarak kavramsallaştırılmaktadır. Yalnızlık daha çok sosyal, psikolojik, psikiyatrik, kültürel ve sosyo-ekonomik sorun olarak görülmektedir. “Yalnız” ve “Yalnızlık” kelimeleri günlük kullanımda hem nesnel hem de öznel anlamlar içermektedir. Literatürde yalnızlık; izolasyon ya da sosyal işlev bozukluğunu ifade etmek için kullanılmıştır. Çeşitli yalnızlık tanımlarına bakıldığında, bu tanımların üç ortak noktası bulunmaktadır. Birincisi, yalnızlık bir kişinin sosyal ilişkilerindeki niceliksel veya niteliksel eksikliklerden kaynaklanır. İkincisi, yalnızlık öznel bir deneyimdir, çünkü nesnel (toplumsal) izolasyonla eşanlamlı değildir. Üçüncüsü, yalnızlık deneyimi nahoş ve üzücüdür (Wright, 2005: 10-11).

Yalnızlık diğerlerinden uzak olma olarak ifade edilebilir. Modern toplumlarda yaşanan sosyal ve duygusal yalnızlık çağın insanının en çok muzdarip olduğu konulardan birisidir. Örgütsel yaşamda

karşılaşılan yalnızlık, sadece iş yaşamında etkili olmaktadır. Özel yaşamında oldukça sağlıklı ilişkileri olan bir birey, iş yaşamında sosyal ilişki kurmada sıkıntı yaşayabilmektedir (Mercan, 2015: 429). Örgütsel yalnızlık, iş yaşamında olması gereken ve yaşanan ilişkiler arasındaki olumsuz farklılık ve bu durumun giderilememesinden kaynaklanan durum şeklinde ifade edilmektedir (Demirbaş ve Haşit, 2016: 139).

Yalnızlık her zaman kötü bir deneyim değildir. Tercih edilen bir yalnızlık olduğunda durum değişmektedir. Kişinin kendi içsel yolculuğu ve üretkenliği için tercih ettiği yalnızlık, kişisel gelişim ve yaratıcılığa yol açabilmektedir. Yine kişinin sosyal ilişkilerin zararlarından kaçınma durumunda tercih ettiği yalnızlık da bu türdendir (Çetin ve Çakır, 2018: 362).

Örgütsel yalnızlık nedenleri; bireysel, örgütsel ve çevresel kaynaklı olabilmektedir (Bozkurt, 2019: 64-66). Bireyin çalışma ortamının genel özelliklerindeki farklılıklar, sosyal beceri yoksunluğu, sosyal ilişkilerdeki yetersizlikleri, çekingenlik, kötümserlik gibi kişisel özellikleri, doyumsuz sosyal destek algısı, olumsuz beklentileri, aile yapısındaki uyumsuzluklar, kendisini algılama biçimi (Fettahlıoğlu ve Çakar, 2020: 244), fiziki görünümü vb. bireysel kaynaklı iken; aşırı rekabet ortamı, aşırı iş yükü, vb. örgütsel kaynaklı; yetiştiği aile yapısı, bireyci kültürel değerler, vb. çevresel kaynaklı örgütsel yalnızlık nedenleridir.

Örgütsel yalnızlık; sosyal arkadaşlık ve duygusal yoksunluk olarak iki alt boyutta incelenmiştir. Sosyal arkadaşlık boyutunda (sosyal yalnızlık olarak da adlandırılan); bireyin ilişkiler ağındaki ve arkadaş sayısındaki nicel eksiklikten ötürü yaşanan duygu ve iş yerinde çalışanların sosyal bağlarının zayıf olması ya da bireyin kendisini benimseyen bir grubun içinde olamaması ifade edilirken; duygusal yoksunluk boyutunda ise, yalnızlık niteliksel açıdan ele alınmakta, yani bireyin çevresindeki insanların çokluğundan ziyade aralarındaki etkileşim seviyesi kastedilmektedir. Duygusal yalnızlık sosyal yalnızlığın (arkadaşlık) aksine çalışanların iş arkadaşlarıyla olan ilişkilerine dair elde ettiği duygu ve düşüncelerdir (Mercan, 2015: 431-433). Bireyin duygusal yoksunluk boyutunda yaşadığı yalnızlıkta, diğer insanlarla olan sosyal ilişkilerinde yaşadığı olumsuz deneyimlerin payı olduğu söylenebilir. Bu gibi durumları tekrar yaşamamak için birey yalnız kalmayı tercih edebilir. Sosyal ilişkilerde yaşanan hayal kırıklığı bireylerin kendilerini değersiz, reddedilmiş ve yetersiz hissetmelerine neden olabilmektedir (Kaplan, 2011: 35).

Örgütsel yalnızlığın sonuçları hem birey hem de örgüt açısından çoğunlukla olumsuz olarak değerlendirilmektedir. Bu sonuçlar; iş veriminin düşmesi ve iş tatmininin azalması, performansın düşmesi, stres duygusunun artması, kaygı derecesinin artması, kararsızlık, endişe, öfke, geri çekilme ve güvensizlik, mutsuz, memnuniyetsiz, kötümser bir ruh hali, klinik depresyon ve intihar düşüncesinin artması, yüksek kan basıncı, yüksek tansiyon, bağışıklık sisteminin işlevinin bozulması, sindirim sorunları, kötü beslenme alışkanlıkları, uyku bozukluğu, madde bağımlılığı, kanser vb. sağlık sorunları, uyuşukluk, atalet, bilişsel ve motivasyon kaynaklarını kullanma becerilerini yitirme şeklinde sıralanabilir. İş yaşamında yalnızlığın çalışanların öznel iyi oluş, iş ve yaşam tatmini, işle bütünleşme,

örgütsel bağlılık ve örgütsel vatandaşlık davranışı gibi olumlu davranışları azalttığı ve işten ayrılma niyetini ise artırdığı belirtilmektedir (Kayaalp, 2019: 40-41; Çetin ve Çakır, 2018: 360-361; Çetin ve Alacalar, 2016: 194; Uçkun ve Üzüm, 2019: 125).

## 1.2. Örgütsel Sessizlik

Literatürde ilk olarak Hirschman (1970) örgütsel sessizliği bağlılık ve onay şeklinde ifade etmiş ve uyum sağlama itaat olarak kabul edilen sessizlik daha sonra çalışanların davranış biçimlerini ve örgüt performansını etkileyen bir kavram olarak ele alınarak bir tepki, geri çekilme eylemi olarak görülmeye başlanmıştır (Gündüz, 2017: 134). Sessizleşmenin teorik temeli, Vroom'un Bekleyiş Teorisi olarak görülmektedir (Zerenler, 2011: 148). Bireyin alternatif davranışlar içinden hangisini tercih edeceğine yönelik bilgi sunan Beklenti Kuramına göre, acıdan kaçmak, hazzı artırmak yönünde gerçekleşen davranış tercihinde bireylerin algıları, tutumları ve inançları önemli bir rol üstlenmektedir. Bireylerin bu anlamda yaptıkları rasyonel tercihler sonucunda (Akdoğan ve Köksal, 2019: 141) sessizliği ya da konuşmayı tercih ettikleri gözlenmektedir. Rotter'in (1954) Sosyal Öğrenme Kuramına göre ise, bireyler öğrenmelerinin çoğunu sosyal ortamda gerçekleştirmekte ve her zaman bizzat kendi tecrübe ederek değil, aynı zamanda başkalarına o davranış öğretilirken ya da diğerleri o davranışı sergilerken gözlemleri sonucunda öğrenmektedirler (Aydın ve Basım, 2019: 169-170). Çalışan sessizliğinin de diğer çalışanlardan öğrenildiği söylenebilir. Bu durumda sessiz kalan ilk çalışanın sessizliği nereden öğrendiği düşünüldüğünde çalışanın örgütte yeni bir fikir ortaya attığında yöneticiler tarafından uyarılması, bu düşünceleri açıklamamasının istenmesi ve paylaştığında kötü bir sonuçla karşılaşacağından endişe duyması sessizliği öğrenmesine ya da sessizliğe kapılmasına sebep olabilmektedir (Şehitoğlu, 2018: 500). Bu bağlamda sessizlik zamanla bireysellikten uzaklaşıp, bulaşıcı bir şekilde kolektif hale gelmekte ve sessizlik sinerjisi oluşmaktadır (Gündüz, 2017: 134). Neumann'ın Sessizlik Sarmalı Teorisi ise, bireyin fikir ve düşüncelerini açıklamadan önce, bu düşüncenin meşruiyetini değerlendirmesine dayanmaktadır. Sarmalın devam etmesi kamu tarafından destek görmemesine, insanların dışlanma tehdidini sezmesine ve izole edilmekten korkmasına bağlıdır (Zerenler, 2011: 149). Çalışma yaşamındaki sessizliğin, sosyo kültürel köklerine inildiğinde Hofstede'in ortaya koyduğu güç mesafesinin yaygın biçimde kullanıldığı, çalışanların yaratılan korku atmosferinde duygularını maskeleyerek dile getirmedikleri görülmektedir (Akar, 2017: 39). Seligman'ın ortaya attığı öğrenilmiş çaresizlik kavramı da çalışanların sessizliğini etkileyen kültürel etmenlerden biridir. Bu öğrenme, bireysel deneyimler ve sosyal gözlemler neticesinde gerçekleşmekte ve birey kanıksama eğilimi göstererek mevcut duruma teslimiyet göstermektedir (Akar, 2017: 41-42).

Bireysel açıdan sessizlik akabinde yılgınlık, bıkkınlık, huzursuzluk ve tatminsizlik halini alabilmekte, iş tatminindeki ciddi çöküş beraberinde işten ayrılma niyetini ve hatta kararını getirebilmektedir. Kimsenin "Kral Çıplak" demeye cesaret edememesi ve/ ya da tepkisiz kalıp geri çekilmesi sadece bireysel değil örgütsel düzeyde de olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Örgütün yanlış kararlar alması, çalışanlarda güven ve moral eksikliği sonucu bağlılık, iş tatmini ve motivasyon eksikliği

örgütsel sosyalizasyonda azalma ve örgütteki süreçlerin yenilenmesi ve iyileştirilmesinde güçlük yaratarak verimlilik ve etkinliği düşürmektedir (Gündüz, 2017: 135-136).

Örgütsel sessizlik, değişim gösterebilme yeteneğinde olan insanların, örgütsel konularda örgüt lehine bir eylemde bulunma yerine davranışsal, bilişsel ya da duygusal olarak geri durması, eylemsizliği tercih etmesi ve örgüte her tür katkıyı esirgemesidir (Tutar, 2014: 351).

Örgütsel sessizlik iki temel boyutta ele alınmaktadır. Birincisi çalışanların sessiz kalması (konuşmaması); ikincisi çalışanların sessiz bırakılması (konuşma fırsatı ve imkânı verilmemesi) biçimindedir (Aytürk, 2019: 384-385).

Literatürde örgütsel sessizliğin alt boyutlandırılmasında farklı başlıklarda incelendiği görülmektedir. Bu çalışma kapsamında Dyne, Ang ve Botero (2003)'nun yaptıkları üç alt boyutlu sınıflandırma esas alınmıştır. Üç alt boyut şunlardır (Sağlam, 2016: 128-129): Kabullenici sessizlik; işgörenlerin kurumdaki durumunu kabullenmesi, fikirlerini açıklasa dahi dikkate alınmayacağını düşünerek durumu kabullenip sessiz kalmasını ifade etmektedir. Savunma amaçlı sessizlik; fikir ve görüşlerin açıklanması halinde karşılaşılabilecek olumsuz sonuçtan endişe ederek ve korkarak bu durumun kendisini ve kariyerini tehlikeye atacağını düşünerek kendisini savunmaya aldığı sessizliği ifade etmektedir. Örgüt yararına sessizlik ise; işgörenin özverili davranışı sonucunda işle ilgili fikir ve görüşlerin örgütteki diğer çalışanları ve örgütü düşünerek onların yararına saklanması, dışa vurulmaması durumudur.

Örgütsel sessizliğin oluşmasında yöneticilerin rolü büyüktür. Yönetim kademesindeki kişilerin, yönetiminde çalışan bireylerin fikrinsel katkılarına olumsuz yaklaşımı, çalışanları sessizliğe itmekte ve konuşmakla bir şeyin değişmeyeceğini düşünmeye başlayan çalışanlar zamanla sessizlik yönünde tercih kullanır hale gelebilmektedir (Çakır ve Uğurluoğlu, 2019: 394).

Örgütsel sessizliğin birçok nedeni olabilmektedir. Psikolojik sözleşmenin olmaması, örgütsel bağlılığın zarar görmesi ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının azalması sessizliği doğurmaktadır. Yöneticilere olan güvenin sarsılması, yöneticinin kişiliği, işe ve çalışana ilişkin önyargılar, konuşmanın risk içermesi, geçmiş tecrübeler, izolasyon ve ilişkileri zedeleme korkusu ve kişisel özellikler ile örgütsel adaletsizlik, örgütteki sessizlik iklimi bireyi sessizliğe itmektedir (Tutar, 2014: 351-352; Şehitoğlu, 2018: 501-502; Çakır ve Uğurluoğlu, 2019: 395). ). Bu nedenlerden de yola çıkarak iş yaşamındaki sessizliğin en temel nedeninin korku faktörü olduğu görülmektedir. Çalışan, örgütle ilgili konularda görüşlerini dile getirmeden önce bir fayda- maliyet analizi yapmakta, bu analiz sonucunda fikirlerini ifade etmenin anlamlı bir sonuç üretmeyeceğini ve bununla birlikte birtakım bedeller ödeyebileceğini düşünmesi olumsuz duygusal tepkiler göstermesine yol açabilmektedir. Çalışan, bu durumdan kurtulmak için de sessiz kalma şeklinde bir savunma mekanizması geliştirebilmektedir (Akar, 2017: 26-27).

Çalışanlar örgütsel sessizlikten son derece olumsuz biçimde etkilenmektedirler. Birey yaşadığı sessizlik neticesinde düşüncelerini önemsiz bulabilmekte, demotive olabilmekte, işten ayrılma niyeti

içine girebilmekte, iş tatmini düşmekte, örgütsel güven kaybı yaşayabilmekte ve kendini aciz hissedebilmektedir (Çakır ve Uğurluoğlu, 2019: 396).

### 1.3. İşten Ayrılma Niyeti

İşten ayrılma niyeti literatürde, çalışanın hali hazırda çalıştığı işyerinden ayrılmayı bilinçli olarak planlama ve hayata geçirme isteği ve bu düşüncenin devamlılığı olarak tanımlanmaktadır (Uslu ve Aktaş, 2017: 143). İşinden memnun olmayan ve kendini o işyerine ait hissetmeyen, sonuç olarak işine, işyerindeki herkese karşı olumsuz düşünen bireylerin deneyimleyeceği davranış türlerinden birisi de işten ayrılma olarak görülmektedir (Taslak, 2008: 125).

İşten ayrılma niyeti, çalışanların çeşitli sebeplerden ötürü işten ayrılmayı planlaması ve yakın bir tarihte işi bırakma düşüncesine girmiş olması ve yeni iş arama niyeti içerisinde olmasını ifade etmektedir (Sarrafoğlu, 2019: 22).

İş göreni motive eden koşullardan olan, ücret, terfi, iş güvencesi, çalışma şartları, sosyal haklar bakımından yüksek adaletsizliğin görüldüğü örgütlerde iş gücü devri daha fazla yaşanmaktadır. March ve Simon'un (1958) ortaya attığı Örgütsel Denge Teorisi'ne göre, çalışanlar örgüte sağladıkları katkının örgütten aldıkları fayda ve imkânlardan fazla olduğunu gördüklerinde işten ayrılmaktadırlar (Dönmez, 2019: 55-58).

İşten ayrılma niyeti örgütsel ve bireysel olumsuz sonuçları nedeniyle son derece önemlidir. İşten ayrılmayı düşünen çalışanın iş performansı da düşecektir (Demirbaş ve Haşit, 2016: 141). Bunun yanı sıra, işten ayrılan birey için işe girdiğinde oryantasyon sürecinde ve eğitim sürecindeki maliyet, verimlilik kaybı, iletişimin ve sosyal yapının bozulması, diğer çalışanların iş tatminlerinin düşmesi, işten ayrılanların örgüt hakkında olumsuz yorumda bulunması ve örgütün itibarının zarar görmesi de olumsuz sonuçlar arasında sayılabilir (Özdevecioğlu, 2004, s.112'den akt: Sarrafoğlu, 2019: 26; Dirik, 2019: 133).

Çalışanın işten ayrılmasının örgüte doğrudan ve dolaylı maliyetleri olmaktadır. Yeni çalışanın işe alım süreci ve eğitimi dolaysız maliyet grubunda değerlendirilirken; diğer çalışanların yaşadığı moral bozukluğu, iş yüklerindeki artış, sosyal sermayedeki azalma dolaylı maliyetler grubunda değerlendirilebilir. Hem nitelikli iş görenin kaybedilmesiyle yaşanan insan gücü kaybı, hem de iş sürecinin sekteye uğraması noktasında işten ayrılma niyeti örgütler açısından olumsuz bir olgu olarak görülmektedir (Yıldız, 2013: 318-319).

Örgütler, personel güçlendirme yöntemlerinden olan ücret, ikramiye ve diğer ödüllendirme sistemlerini uygulayarak, örgütteki yükselme, eğitim, iş güvencesi şeklindeki motive edici öğelerle bireylerin örgüte olan bağlılıklarını artırabilirler. Örgütteki çalışanlara güçlendirme yöntemleri uygulandığında örgütsel bağlılığın duygusal ve devam bağlılığı boyutu artarak, bireyin örgütte kalma isteği ve yükümlülüğü artacak böylece işten ayrılma niyeti de azalacaktır (Kitapçı, Kaynak ve Ökten, 2013: 55). Bununla birlikte, iş yaşamının kalitesinin artırılması, dağıtımsal ve etkileşimsel adalet algısı,

yönetmel destek ve sosyal destek de işten ayrılma niyetini azaltan unsurlar olarak sıralanmaktadır (Elçi ve Karabay, 2016: 130).

#### **1.4.Örgütsel Yalnızlık, Örgütsel Sessizlik ve İşten Ayrılma Niyeti Arasındaki İlişki**

Literatürde yer alan üç kavrama dair çalışmalar incelenmiştir. Ulaşılabilen ulusal çalışmalar şunlardır:

Nartgün ve Demirer (2012) öğretmenler üzerinde yaptıkları araştırmada örgütsel sessizliğin uysal ve savunmacı sessizlik boyutları ve iş yaşamında yalnızlığın duygusal yoksunluk ve sosyal arkadaşlık boyutları arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Ertosun ve Erdil (2012) özel sektör çalışanları üzerine yaptıkları araştırmada örgütsel yalnızlığın her iki boyutuyla işten ayrılma niyeti arasında pozitif ilişki bulmuşlardır.

Kaymaz, Eroğlu ve Sayılır (2014) yaptıkları araştırmada işyerinde yalnızlığın, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisinin olduğunu tespit etmişlerdir.

Acaray (2014) yaptığı araştırmada kabullenici sessizliğin ve korunma amaçlı sessizliğin işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Çiftçi, Meriç ve Meriç (2015), öğretmenler üzerinde yaptıkları araştırmada örgütsel sessizlik tutumları ile işten ayrılma niyeti düzeyleri arasında ilişkinin istatistiksel olarak anlamlı olmadığını tespit etmişlerdir.

Elçi ve Karabay (2016), özel sektör çalışanları üzerine yaptıkları araştırmada, yıldırma algısının artmasının örgütsel sessizliği artırdığı ve bu durumun işten ayrılmayı olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir.

Demirbaş ve Haşit (2016) akademisyenler üzerine yaptıkları araştırmada iş yerinde yalnızlık ile işten ayrılma niyeti arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmişlerdir.

Uslu ve Aktaş (2017), sağlık çalışanları üzerine yaptıkları araştırmada işten ayrılma niyeti ile ilişkisel sessizlik arasında negatif ilişki, kabullenici sessizlik, savunmacı sessizlik ve örgütsel sessizlikle pozitif ilişki tespit etmişlerdir.

Çaylak ve Altuntaş (2017), Ankara'da bir hastanedeki hemşirelerin katıldıkları araştırmalarında örgütsel sinizm ile birlikte örgütsel sessizliğin nedenlerinin işten ayrılma niyetini arttırdığını tespit etmişlerdir.

Erdirençelebi ve Ertürk (2018) yaptıkları araştırmada banka çalışanlarının örgütsel yalnızlık algısının işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kayaalp (2019) tez araştırmasında öğretmenlerin örgütsel sessizlik ile örgütsel yalnızlık düzeyleri arasında pozitif bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Sarrafoğlu (2019) kamu ve özel sektör çalışanları üzerinde yaptığı araştırmada, örgütsel sessizliğin uzlaşmacı ve savunmacı boyutları ve işten ayrılma niyeti arasında anlamlı ilişki tespit etmiştir.

Uluslararası literatüre bakıldığında ise şu çalışmalar yer almaktadır:

Chen Wen Peng ve Liu (2016) Çin'deki on şirkette lider-takipçi rolleri olan çalışanlar üzerinde yaptıkları araştırmada lider üye değişiminin işyeri yalnızlığının takipçilerin işten ayrılma niyeti üzerindeki lider-takipçi uyum/uyuşmazlığı etkisine kısmen aracılık ettiğini tespit etmişlerdir.

Ghadi (2017) Ürdün'de akademisyenler üzerinde yaptığı araştırmada işyeri maneviyatının gönüllü işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisine, işyeri yalnızlığının kısmen aracılık ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Hyeok Gi (2017) yaptığı araştırmada örgütsel sessizliğin, işten ayrılma niyeti ve üretkenlik karşıtı davranışlar üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Guo (2020), Güney Çin'deki işletme çalışanları üzerinde yaptığı araştırmada ekip üyesi değişiminin işyerinde yalnızlık ve sessizlik davranışı arasındaki ilişkiye aracılık ettiği ve örgütsel yalnızlığın işyeri sessizliği davranışını orta düzeyde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Literatürde yer alan çalışmalara bakıldığında ulusal ve uluslararası literatürde örgütsel yalnızlık ve örgütsel sessizlik arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar olduğu gibi, örgütsel yalnızlık ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi inceleyenler ve örgütsel sessizlik ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkiyi sorgulayanlar ve ayrıca başka değişkenlerle birlikte değerlendirilen çalışmalar bulunmaktadır. Her üç değişkenin ilişkisini bir arada inceleyen çalışmaya rastlanamamıştır. Bu bağlamda bu çalışma her üç değişkeni bir arada ele alan çalışma olması bakımından özgündür. Literatüre bu anlamda katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

## **2.ARAŞTIRMANIN METODOLOJİSİ**

### **2.1. Araştırmanın Amacı ve Hipotezleri**

Bu araştırmanın temel amacı, banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıklarının varlığını tespit etmek ve bu yalnızlığın örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini ölçmektir.

Yukarıda belirtilen amaç doğrultusunda aşağıda yer alan hipotezler oluşturulmuştur:

H1: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizliklerini pozitif yönde etkilemektedir.

H2: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.

H3: Banka çalışanlarının örgütsel sessizlikleri işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.

H4: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.

### **2.2. Araştırmanın Evreni ve Örnekleme**

Araştırma evrenini en çok şubesi bulunan devlet ve özel bankaların Konya ili tüm ilçelerindeki şube çalışanları oluşturmaktadır. Bu bankaların Konya ili genelinde toplamda 45 (devlet bankasının) ile 31 (özel bankanın) şubesi ve 640 çalışanı mevcuttur. Araştırmanın evrenini bu 640 çalışan oluşturmaktadır. Çalışanların bir bölümüne izin gerekçeleri ve müşteri ziyaretinde bulunmaları vb.

nedenler ile ulaşılamamıştır. Toplamda 373 anket doldurulmuş ancak 3 anket eksik doldurulduğundan analize alınmamıştır. Bu nedenle 370 çalışan oluşturmuştur. Örneklemenin evreni temsil oranı % 58,3'tur. Veriler Eylul-Ekim 2019 tarihleri arasında toplanmıştır.

### 2.3. Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Kişisel görüşmeye dayalı anket metodu seçilmiştir. Toplamda 373 anket doldurulmuş ancak analize alınan anket sayısı 370 olmuştur. Çalışma anketi dört blumdur. Birinci blumde mülakat yapılan katılımcıyı tanıtan demografik bilgiler; ikinci blumde örgütsel yalnızlığı ölçmeye yönelik Wright vd., (2006) tarafından geliştirilmiş ‘‘İşyerinde Yalnızlık leği’’ Doğan, etin ve Sungur (2009) tarafından Türkçeye uyarlanan; Demirbaş ve Haşit (2016) tarafından da kullanılan ölçek kullanılmıştır. Bu lek, iki alt boyut ve 16 ifadeden oluşmaktadır. ‘‘Duygusal Yoksunluk’’ ve ‘‘Sosyal Arkadaşlık’’, alt boyutlarından meydana gelmektedir. Araştırmaya katılan banka çalışanlarının örgütsel sessizliklerini llemek için nc blumde Dyne vd.(2003) tarafından geliştirilen; Taşkıran (2011) tarafından kullanılan ‘‘rgtsel Sessizlik leği’’ kullanılmıştır. Toplamda 15 ifadeden oluşan lek ‘‘Kabul Edilmiş Sessizlik’’, ‘‘Savunma Amaçlı Sessizlik’’ ve ‘‘rgt Yararına Sessizlik’’ olmak üzere üç alt boyuttur. Dördüncü blumde ise işten ayrılma niyetini ölçmek amacıyla, Thatcher, Stepina ve Boyle (2002) alışmasından Seyrek ve İnal (2017) tarafından uyarlanmış olan ve 4 ifadenin yer aldığı tek boyutlu ölçek kullanılmıştır. Tüm lekler 5’li Likert ölçektir. Örgütsel yalnızlık ölçeğinde 5-6-10-11-12-14-15-16. ifadeler ters kodlanmıştır.

Toplanan verilerin analizinde SPSS 22 paket programı ve LISREL 9.3 kullanılmıştır. İlk olarak tüm ölçeklerin güvenilirlik testi için iç tutarlılık göstergesi olan Cronbach's Alpha değerine bakılmıştır. Frekans dağılımı, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi yapılmıştır. Araştırma modelinin doğruluk testi için ise YEM’den yararlanılmıştır.

## 3. BULGULAR

### 3.1. Demografik Bulgular

Araştırma kapsamında bulunan 370 banka çalışanının demografik bilgileri aşağıda Tablo-1’de grlmektedir.

**Tablo-1: Demografik Bilgilerin Frekans Dağılımı**

Parametreler	Frekansı	Yüzde	Parametreler	Frekansı	Yüzde	
Yaş	21-25	45	İş Tecrübesi	1-5 yıl	129	34,9
	26-30	126		6-10 yıl	130	35,1
	31-35	103		11-15 yıl	72	19,5
	36-40	68		16-20 yıl	20	5,4
	41-+	28		21-+ yıl	19	5,1
Cinsiyet	Kadın	157	Pozisyon	Gişe yetkilisi	73	19,7
	Erkek	213		Yetkili yardımcısı	86	23,2
Medeni Durum	Evli	242		Yetkili	95	25,7
	Bekâr	128		Yönetmen yardım.	34	9,2
ğrenim Durumu	Lise	18		Yönetmen	67	18,1
	n lisans	16	Müdür	15	4,1	



Çalışılan Banka Türü	Lisans	274	74,1	Bu Bankada Çalışma Süresi	1-5 yıl	155	41,9
	Yüksek Lisans	61	16,5		6-10 yıl	138	37,3
	Doktora	1	0,3		11-15 yıl	40	10,8
	Devlet	222	60,0		16-20 yıl	24	6,5
	Özel	148	40,0		21-+ yıl	13	3,5
<b>Toplam</b>		<b>370</b>	<b>100,00</b>	<b>Toplam</b>	<b>370</b>	<b>100,00</b>	

Tablo-1’de görüldüğü üzere araştırma kapsamındaki çalışanların, 26-30 yaş aralığında (%34,1), erkek (%57,6), evli (%65,4), lisans mezunu (%74,1), devlet bankası çalışanı (%60), 6-10 yıllık iş deneyimine sahip (%35,1), yetkili olarak görev yapan (%25,7), bulunduğu bankada 1-5 yıldır (%41,9) çalışan kişilerden oluştuğu görülmektedir.

### 3.2. Güvenirlilik Analizi

Tablo 2’de yer alan tüm ölçeklerin güvenilirlik katsayısı 0,729-0,854 arasında değişkenlik göstermektedir. Bu değerler 0,70 ve 0,70’den büyük olması ölçeklerin güvenilirliği için yeterli olarak kabul edilmektedir (Büyüköztürk, 2011,s.171).

**Tablo 2: Tüm Ölçeklerin Güvenirlilik Katsayıları**

Ölçekler	İlk İfade Sayısı	İlk Cronbach Alfa Katsayısı	Son İfade Sayısı	Son Cronbach Alfa Katsayısı
Örgütsel Yalnızlık	16	,742	14	,755
Örgütsel Sessizlik	15	,878	12	,857
İsten Ayrılma Niyeti	4	,765	3	,783

### 3.3. Açıklayıcı (Açımlayıcı) Faktör Analizi

Her üç ölçeğin yapısal geçerliliklerini test etmek için açıklayıcı faktör analizi uygulanmıştır. Bu analiz sürecinde, faktör özdeğerinin 1’den büyük, yüklerinin 0,50’den büyük ve faktör sayısının varyans toplamının 2/3’ünü açıklar olmasına dikkat edilmiştir (bkz. Tablo-3).

**Tablo-3: Açıklayıcı Faktör Analizi Sonuçları**

Örgütsel Yalnızlık Ölçeği					
KMO: ,906		Barlett’s Test Chi-Square: 3843,547		df:105	Sig.: ,000
Boyut	Madde	Faktör Yüğü	Varyans	Cronbach's Alpha	Öz Değer
Faktör 1: Duygusal Yoksunluk (DY)	Y1	,813	%43,603	,782	6,104
	Y2	,841			
	Y3	,787			
	Y4	,835			
	Y5	,785			
	Y6	,849			
	Y7	,564			
	Y8	,771			
	Y9	,769			
Faktör 2: Sosyal Arkadaşlık (SA)	Y10	,693	%26,380	,904	3,133
	Y11	,847			
	Y12	,811			
	Y14	,863			
	Y15	,859			
Örgütsel Sessizlik Ölçeği					
KMO: ,889		Barlett’s Test Chi-Square: 3163,702		df:91	Sig.: ,000
Faktör 1: Kabul Edilmiş Sessizlik (KES)	S1	,929	%9,254	,775	1,090
	S2	,645			
	S4	,765			
Faktör 2:	S5	,784			
	S6	,759			

<b>Savunma Amaçlı Sessizlik (SAS)</b>	S7	,853	%44,302	,880	5,316
	S8	,559			
	S9	,849			
	S10	,819			
<b>Faktör 3: Örgüt Yararına Sessizlik (ÖYS)</b>	S12	,893	%18,409 Toplam= 71,965	,818 Toplam= ,857	2,209
	S13	,877			
	S14	,766			
<b>İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği</b>					
<b>KMO:</b> ,821	<b>Barlett's Test</b>	<b>Chi-Square:</b> 334,933	<b>df:</b> 6	<b>Sig.:</b> ,000	
<b>Faktör 1: İşten Ayrılma Niyeti (IAN)</b>	İ2	,829	%70,632	,783	2,159
	İ3	,820			
	İ4	,836			

Örgütsel yalnızlık ölçeğindeki 13. ve 16. ifadeler; örgütsel sessizlik ölçeğindeki 3. 11. ve 15. ifadeler; işten ayrılma niyeti ölçeğindeki 1. ifade belirtilen şartları taşımadığı için analizden çıkartılmıştır.

### 3.4.Doğrulayıcı Faktör Analizi

Bu araştırma modelinde kullanılan üç ölçeğin uyum indeksleri Tablo-4'te gösterilmiştir.

**Tablo-4: Tüm Ölçeklerin Uyum İndeksleri**

Uyum İndeksi	Ölçeklerin Uyum İndeksleri		
	Örgütsel Yalnızlık	Örgütsel Sessizlik	İşten Ayrılma Niyeti
$\chi^2 / sd$	<b>3,41</b>	<b>1,31</b>	<b>2,86</b>
<b>RMSEA</b>	<b>0,07</b> Kabul edilebilir	<b>0,05</b> Mükemmel uyum	<b>0,06</b> Kabul edilebilir
<b>NFI</b>	<b>0,91</b> Kabul edilebilir	<b>0,95</b> Mükemmel uyum	<b>0,94</b> <b>Kabul edilebilir</b>
<b>NNFI</b>	<b>0,91</b> Kabul edilebilir	<b>0,96</b> <b>Mükemmel uyum</b>	<b>0,93</b> <b>Kabul edilebilir</b>
<b>CFI</b>	<b>0,95</b> Kabul edilebilir	<b>0,98</b> Mükemmel uyum	<b>0,96</b> <b>Kabul edilebilir</b>
<b>RFI</b>	<b>0,90</b> Kabul edilebilir	<b>0,96</b> Mükemmel uyum	<b>0,94</b> <b>Kabul edilebilir</b>
<b>GFI</b>	<b>0,88</b> Kabul edilebilir	<b>0,91</b> <b>Mükemmel uyum</b>	<b>0,89</b> Kabul edilebilir
<b>AGFI</b>	<b>0,85</b> Kabul edilebilir	<b>0,89</b> Kabul edilebilir	<b>0,86</b> Kabul edilebilir
<b>IFI</b>	<b>0,93</b> Kabul edilebilir	<b>0,96</b> Mükemmel uyum	<b>0,94</b> Kabul edilebilir

**Kaynak:** Seçer, 2013: 152.

Tablo-4'te görüldüğü üzere araştırma modelinde kullanılan örgütsel yalnızlık ve işten ayrılma niyeti ölçekleri kabul edilebilir uyum sınırı, örgütsel sessizlik ölçeği ise mükemmel uyum sınırı içerisinde değerlere sahiptir. Ölçeklerin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo-5'te yer almaktadır.

**Tablo-5: Tüm Ölçeklerin Doğrulamalı Faktör Analizi Değerleri**

<b>Örgütsel Yalnızlık Ölçeği</b>			
<b>Alt Boyutlar</b>	<b>Madde</b>	<b>Std. Reg. Ağırlığı</b>	<b>t değeri</b>
<b>Faktör 1 Duygusal Yoksunluk (DY)</b>	Y1	,827	11,957
	Y2	,839	12,140
	Y3	,705	7,445
	Y4	,858	12,570
	Y5	,725	7,963
	Y6	,815	11,487
	Y7	,636	7,003
	Y8	,784	8,203
	Y9	,793	8,356
<b>Faktör 2 Sosyal Arkadaşlık (SA)</b>	Y10	,764	8,157
	Y11	,835	12,080
	Y12	,789	8,296
	Y14	,857	12,340
	Y15	,861	13,101
<b>Örgütsel Sessizlik Ölçeği</b>			
<b>Faktör 1 Kabul Edilmiş Sessizlik (KES)</b>	S1	,901	14,256
	S2	,698	8,796
	S4	,712	9,112
<b>Faktör 2 Savunma Amaçlı Sessizlik (SAS)</b>	S5	,791	10,365
	S6	,763	9,657
	S7	,847	12,548
	S8	,603	7,541
	S9	,832	12,114
	S10	,815	11,956
<b>Faktör 3 Örgüt Yararına Sessizlik (ÖYS)</b>	S12	,889	14,021
	S13	,883	13,746
	S14	,796	11,001
<b>İşten Ayrılma Niyeti Ölçeği</b>			
<b>Faktör 1 İşten Ayrılma Niyeti (İAN)</b>	İ2	,841	6,74
	İ3	,817	5,95
	İ4	,838	6,57

**3.5. Korelasyon Analizi**

Tüm ölçeklerin alt boyutlarının birbirleri ile ilişki düzeylerini görmek için sonuçları Tablo-6'da yer alan Pearson Korelasyon analizi yapılmıştır.

**Tablo-6: Araştırma Modelindeki Ölçeklerin Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Analizi**

		<b>DY</b>	<b>SA</b>	<b>KES</b>	<b>SAS</b>	<b>ÖYS</b>	<b>İAN</b>
<b>DY</b>	<b>r</b>	1					
	<b>p</b>						
<b>SA</b>	<b>r</b>	.313*	1				
	<b>p</b>	.030					
<b>KES</b>	<b>r</b>	.449**	.256**	1			
	<b>p</b>	.000	.003				
<b>SAS</b>	<b>r</b>	.599**	.327**	.791**	1		
	<b>p</b>	.000	.000	.000			
<b>ÖYS</b>	<b>r</b>	.216*	.377**	.257**	.281**	1	
	<b>p</b>	.025	.000	.002	.000		
<b>İAN</b>	<b>r</b>	.291**	.189**	.311	.408**	.305**	1
	<b>p</b>	.000	.000	.000	.001	.000	

(DY: Duygusal Yoksunluk; SA: Sosyal Arkadaşlık; KES: Kabul Edilmiş Sessizlik; SAS: Savunma Amaçlı Sessizlik; ÖYS: Örgüt Yararına Sessizlik; İAN: İşten Ayrılma Niyetinin kısaltılmış halidir.)

Tablo-6’da görüldüğü üzere ölçeklerin alt boyutları arasındaki en yüksek ilişki, savunma amaçlı sessizlik ile kabul edilmiş sessizlik arasında pozitif yönde (.791) görülmektedir.

### 3.6. Araştırma Modelinin YEM İle Değerlendirilmesi

Araştırma başında oluşturulan modelin yol analiziyle test edilmesi aşamasında t değerlerinin %5 anlamlılık düzeyinde,  $t > 1,96$  olmasına dikkat edilmiş ve ulaşılan değerler Tablo-7’de sunulmuştur ( $p < 0,01$ ):

**Tablo-7: Hipotez Sonuçları**

Hipotezler	$\beta$	SH	t	p	Sonuç
H1: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizliklerini pozitif yönde etkilemektedir.	0,36	,072	5,397	0,00	<b>KABUL</b>
H2: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.	0,25	,094	6,632	0,00	<b>KABUL</b>
H3: Banka çalışanlarının örgütsel sessizlikleri işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.	0,31	,055	7,457	0,00	<b>KABUL</b>
H4: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.	0,16	,054	3,692	0,00	<b>KABUL</b>

## 4. TARTIşMA

Bu araştırmanın temel amacı, banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıklarının varlığını tespit etmek ve bu yalnızlığın örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisini ölçümlemek olmuştur. Bu araştırmanın evrenini Konya ilinde faaliyet gösteren, en çok şubesi bulunan, devlet ve özel bankalarının tüm ilçelerdeki şube çalışanları (640 çalışan) oluşturmuştur. Çalışanların bir bölümüne çeşitli nedenlerle ulaşılamamıştır (izin gerekçeleri, müşteri ziyaretinde bulunmaları vb. nedenlerle). Toplamda 373 anket doldurulmuş ancak 3 anket eksik doldurulduğundan analize alınmamış ve örnekleme 370 çalışan oluşturmuştur.

Araştırma kapsamında verilerin toplandığı tüm ölçeklerin iç tutarlılık göstergesi olan Cronbach's Alpha değerine bakıldıktan sonra frekans dağılımı, açıklayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri, korelasyon analizi yapılmıştır. Araştırma modelinin doğruluk testi için ise YEM’den yararlanılmıştır.

Araştırma başında dört temel hipotezin yer aldığı bir model oluşturulmuştur. Araştırmanın temel amacı doğrultusunda oluşturulan kavramsal modelde ortaya konan ilişkileri test edebilmek için birinci olarak “H1: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizliklerini pozitif yönde etkilemektedir” hipotezi test edilmiş ve elde edilen sonuca göre kabul edilmiştir ( $\beta = ,36$ ,  $p = ,000$ ). Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlık düzeyleri örgütsel sessizliklerini anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Bu sonuca göre banka çalışanlarının örgütsel sessizliklerinin %36’sının örgütsel

yalnızlık ile ilişkili olduğu ortaya çıkmaktadır. Ulaşılan analiz sonucu literatürde bulunan çalışmaları destekler biçimdedir. Kayaalp (2019) hazırlamış olduğu tez araştırmasında, öğretmenlerin örgütsel sessizlik ile örgütsel yalnızlıkları arasında anlamlı, orta düzeyde, pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Yine öğretmenler üzerine yapılan bir başka çalışmada Nartgün ve Demirel (2012) örgütsel sessizlik ölçeğinin alt boyutlarının örgütsel yalnızlık ölçeğinin alt boyutları ile orta düzeyde pozitif ilişki içerisinde olduğunu tespit etmişlerdir. Guo (2020), yaptığı çalışmada örgütsel yalnızlığın işyeri sessizliği davranışını orta düzeyde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

İkinci olarak “H2: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.” hipotezi yapılan analiz sonuçlarına göre kabul edilmiştir ( $\beta=,25$  ve  $p=0,00$ ). Yani banka çalışanlarının işten ayrılma niyetinin %25’inin örgütsel yalnızlık ile ilgili olduğu ortaya çıkmaktadır. Örgütsel yalnızlık düzeyleri işten ayrılma niyetini anlamlı ve pozitif yönde etkilemektedir. Literatürde benzer sonuçlara ulaşılmıştır. Demirbaş ve Haşit (2016) yaptıkları çalışmada, akademisyenlerdeki yalnızlık düzeyi ile işten ayrılma niyeti arasında anlamlı ve pozitif yönde orta düzeyli bir ilişkinin olduğunu tespit etmişlerdir. Erdirencelebi ve Ertürk (2018) banka çalışanları üzerinde yaptıkları çalışmanın sonucunda örgütsel yalnızlık algısının işten ayrılma niyetini pozitif yönde etkilediğini tespit etmişlerdir. Ertosun ve Erdil (2012) özel sektör çalışanları üzerine yaptıkları çalışmada örgütsel yalnızlığın her iki boyutuyla işten ayrılma niyeti arasında pozitif yönde bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Kaymaz, Eroğlu ve Sayılır (2014) yaptıkları çalışmada işyerinde yalnızlığın, işten ayrılma niyeti üzerinde etkisi olduğunu ortaya koymuşlardır. Chen vd. (2016) yaptıkları çalışmada lider üye değişiminin işyeri yalnızlığının takipçilerin işten ayrılma niyeti üzerindeki lider-takipçi uyum/uyuşmazlığı etkisine kısmen aracılık ettiğini tespit etmişlerdir. Ghadi (2017) yaptığı çalışmada işyeri maneviyatının gönüllü işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisine, işyeri yalnızlığının kısmen aracılık ettiği sonucuna ulaşmıştır.

Üçüncü olarak “H3: Banka çalışanlarının örgütsel sessizlikleri işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.” hipotezi test edilerek kabul edilmiştir ( $\beta=,31$  ve  $p=0,00$ ). Yani banka çalışanlarının işten ayrılma niyetinin %31’inin örgütsel sessizlik ile ilgili olduğu ortaya çıkmaktadır. Örgütsel sessizlik düzeyleri işten ayrılma niyetleri üzerinde anlamlı ve pozitif yönlü bir etkide bulunmaktadır. Literatürde benzer sonuçlara ulaşmış çalışmalar mevcuttur. Acaray (2014) yaptığı çalışmada kabullenici sessizliğin ve korunma amaçlı sessizliğin işten ayrılma niyeti üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Çiftçi, Meriç ve Meriç (2015), yapmış oldukları çalışmada, öğretmenlerin örgütsel sessizlik tutumları ile işten ayrılma niyeti düzeyleri arasında ilişkinin anlamlı olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Uslu ve Aktaş (2017) sağlık çalışanları üzerine yaptıkları çalışmada işten ayrılma niyeti ile ilişkisel sessizlik arasında negatif yönlü, kabullenici sessizlik, savunmacı sessizlik ve örgütsel sessizlikle pozitif yönlü bir ilişkinin varlığını tespit etmişlerdir. Sarrafoğlu (2019) kamu ve özel sektör çalışanları üzerinde yaptığı çalışmada, örgütsel sessizliğin uzlaşmacı ve savunmacı alt boyutları ile işten ayrılma niyeti arasında anlamlı ilişki tespit

etmiştir. Elçi ve Karabay (2016), özel sektör çalışanları üzerine yaptıkları araştırmada, yıldırma algısının artmasının örgütsel sessizliği artırdığı ve bu durumun işten ayrılmayı olumsuz etkilediğini tespit etmişlerdir. Vakola ve Bouradas, (2005) örgütsel sessizliğin çalışanlarda strese, işgücü devrine neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Çaylak ve Altuntaş (2017) da örgütsel sessizliğin işten ayrılma niyetine etki ettiğini tespit etmişlerdir. Hyeok Gi (2017) yaptığı araştırmada örgütsel sessizliğin, işten ayrılma niyetini pozitif yönde anlamlı olarak etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Son olarak “H4: Banka çalışanlarının örgütsel yalnızlıkları örgütsel sessizlik aracılığıyla işten ayrılma niyetlerini pozitif yönde etkilemektedir.” hipotezi test edilerek kabul edilmiştir ( $\beta=,16$  ve  $p=0,00$ ). Yani banka çalışanlarının işten ayrılma niyetinin %16’sının örgütsel yalnızlık düzeylerinin örgütsel sessizlik düzeyleri aracılığıyla etkisinden kaynaklanmaktadır. Konuyla ilgili literatürde benzer çalışmalarla ulaşılamamıştır. Bu bağlamda bu çalışma ulusal ve uluslararası literatürde her üç değişkeni bir arada ele alan ilk çalışma olması açasından özgündür. Literatürde bu alanda yapılacak çalışmalara da temel teşkil etmesi ve katkı sağlaması umulmaktadır.

## SONUÇ

Örgütlerde çalışanların verimliliğini, örgütsel bağlılıklarını ve iş tatminlerini azaltan birçok olumsuz durum söz konusu olabilmektedir. Bu olumsuzluklar örgütsel adaletsizlik ve güvensizlik algısına neden olmakta ve birey bu olumsuzluklardan kurtulmak için ya da bir şeylerin değişeceğine dair inancını kaybettiği için yalnızlaşmakta ve sessizliğe bürünmektedir. Daha da kötüsü birey işten ayrılma niyeti içine girmekte, örgütle olan bağlarını yavaş yavaş koparmaktadır.

Uygun işe uygun kişi alınması politikasının etkin biçimde örgütlerde uygulanması çalışanların kişilik özellikleri ile yaptıkları için bütünleşmesini kolaylaştırmaktadır. Ayrıca çalışanların buldukları takım ruhunun gelişmesinde “ben” yerine “biz”e dönüşerek aidiyet duygusunun gelişmesinde etkili bir yol olabilmektedir. Bu sayede kişilik özelliklerinden kaynaklı örgütsel yalnızlık oluşması en başta engellenmiş olunmaktadır. Aidiyet duygusunun gelişmesinde örgüt kültürünün, ikliminin ve bunun oluşturulmasında uygun liderlik sergileyecek olan yöneticilerin rolü büyüktür. Örgütsel sosyal desteğin arttırılmasına yönelik çalışmalar örgütsel yalnızlığın oluşmasını engelleyecektir. İş görenlerin fikirlerine değer verildiği, görüşlerinin dinlenip değerlendirildiği, karar verme sürecine katılımının sağlandığı, ast-üst ilişkisinde açık ve etkin iletişim ağının uygulandığı örgüt yapısı, çalışanların motivasyonlarında artışı destekleyerek, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık, psikolojik sözleşme vb. pozitif örgütsel davranış unsurlarını arttırmaktadır. Hizmet sektöründe yer alan bankaların yoğun rekabet içerisinde yer almaları çalışanlarda performans değerlendirme kriterlerinin çeşitli ve ağır olması ister istemez çalışanları strese sokmaktadır. Yoğun stres nedeniyle çalışanlar örgütsel sosyal ilişkileri bakımından yalnızlaşabilmekte ve sessizleşebilmektedirler. Bunun sonucunda ise işten ayrılmaya niyetlenebilmektedirler. Nitekim bu araştırmanın hipotez sonuçları da bunu destekler biçimde çıkmıştır.

Bu araştırma sadece en çok şubesi bulunan devlet ve özel bankalarının Konya tüm ilçelerdeki şube çalışanları ile sınırlı kalmıştır. Araştırma kapsamında elde edilen sonuçlar gerek aynı sektörde

faaliyet gösteren diğer bankalar gerekse farklı sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler arasında bir karşılaştırma imkânı verememiştir. Gelecekte yapılacak çalışmalarda araştırma örneklem grubu genişletilerek ya da farklı sektörlerle dair veri toplanarak literatüre katkıda bulunulabileceği düşünülmektedir.

**KAYNAKÇA**

Acaray, A. (2014). *Örgüt kültürü, örgütsel sessizlik ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişkilerin incelenmesi*. Yayınlanmamış doktora tezi. Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kocaeli.

Akar, N. (2017). *Çalışma yaşamında sessizlik olgusu*, İstanbul:Beta Yayınları.

Akdoğan, A., & Köksal, O. (2019). Beklenti ve geliştirilmiş beklenti kuramı. S. Yürür (Ed.), *Örgütsel davranış kuramları*, 131-158, İstanbul: Beta Yayınları.

Aydın, E., & Basım, N. (2019). Sosyal öğrenme kuramı. S. Yürür (Ed.), *Örgütsel davranış kuramları*, 159-186, İstanbul: Beta Yayınları.

Aytürk, Nihat (2019). *Örgütsel davranış örgütsel kuramlar ve uygulamalar*, Ankara: Nobel Yayıncılık.

Batmaz, G. (2019). *Algılanan güç mesafesi ile iş yaşamında yalnızlık duygusu arasındaki ilişki ve bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Bilgener, E., & Çankaya, M. (2019). İş yaşamı yalnızlığının çalışma ortamını değerlendirme üzerindeki etkileri: hemşire meslek grupları üzerinde bir araştırma. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8 (4), 2485-2500.

Bozkurt, Ö. (2019). Örgütsel yalnızlık, E. Kaygın & G. Kosa (Eds), *Olumsuz boyutlarıyla örgütsel davranış*,61-75, Konya: Eğitim Yayınevi.

Büyüköztürk, Ş. (2002). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı istatistik, araştırma deseni spss uygulamaları ve yorum*, Ankara: Pegem Akademi Yayıncılık.

Chen, Y., Wen, Z., Peng, J., & Liu, X. (2016). Leader-follower congruence in loneliness, LMX and turnover intention, *Journal of Managerial Psychology*, 31(4), 864-879

Çakır, E., & Uğurluoğlu, Ö. (2019). Sağlık çalışanlarının örgütsel sessizlik, sessizliğin nedenleri ve sonuçlarına ilişkin görüşleri. *İşletme Bilimi Dergisi (JOBS)*, 7(2), 389-423. doi: 10.22139/jobs.535835.

Çaylak, E., & Altuntaş, S. (2017). Organizational silence among nurses: the impact on organizational cynicism and intention to leave work. *The Journal of Nursing Research*, 25(2), 90-98. doi:10.1097/jnr.0000000000000139

Çetin, A. & Alacalar, A. (2016). İş yaşamında yalnızlığı yordamada kişilik özellikleri ile algılanan sosyal ve örgütsel desteğin rolü, *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 12(27), 193-216. doi.org/10.17130/10.17130/ijmeb.2016.12.27.968.

Çetin, A. & Çakır, A. A. (2018). Örgütsel yalnızlık. E. Aydoğan (Ed.), *Örgütsel davranış odaklı yönetsel yaklaşımlar*, 357-376, Ankara: Gazi Kitabevi.

Çiftci, Ö. D., Meriç, E., & Meriç, A. (2015). Örgütsel sessizlik, tükenmişlik ve işten ayrılma niyeti ilişkisi: ordu ili özel eğitim ve rehabilitasyon merkezlerinde bir uygulama, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(41), 996-1007.



Demirbaş, B., & Haşit, G. (2016). İşyerinde yalnızlık ve işten ayrılma niyetine etkisi: akademisyenler üzerine bir uygulama, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1),137-158.

Dirik, D. (2019). Ulusal yazın bağlamında işten ayrılma niyetinin öncüllerine ilişkin bir meta-analiz çalışması, *Yönetim ve Ekonomi*, 26(1), 131-155.

Doğan, T., Çetin, B. & Sungur, M. Z. (2009). İş yaşamında yalnızlık ölçeği türkçe formunun geçerlilik ve güvenilirlik çalışması, *Anadolu Psikiyatri Dergisi*, 10, 271-277.

Dönmez, P. (2019). *Örgüt kültür ile işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki ve bir araştırma*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Dyne, L. V., Ang, S., & Botero, I. C. (2003). Conceptualizing employee silence and employee voice as multidimensional constructs. *Journal of Management Studies*, 40 (6), 1359-1392.

Elçi, M., & Karabay, M. E. (2016). İşletmelerde yıldırımaya maruz kalma algısının çalışanların işten ayrılma niyetine ve örgütsel sessizlik davranışlarına etkisi: hizmet sektörü üzerine bir araştırma, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(1), 125-149. doi: 10.11611/JMER739.

Erdirencelebi, M., & Ertürk, E. (2018). Çalışanların örgütsel yalnızlık algısının iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerine etkileri, *Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(2), 603-618.

Ertosun, Ö. G., & Erdil, O. (2012). The effects of loneliness on employees' commitment and intention to leave. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 41, 469-476.

Fettahlıoğlu, Ö.O., & Çakar, A. (2020). İş yaşamında yalnızlık. M. Ş. Şimşek, T. Akgemci, A. Çelik, A. Diken (Eds.). *Örgütsel davranış ve yönetim psikolojisi* (ss.239-248). 1.Baskı, Konya: Eğitim Yayınevi.

Ghadi, M. Y. (2017). The impact of workplace spirituality on voluntary turnover intentions through loneliness in work, *Journal of Economic and Administrative Sciences*, 33(1), 81-110.

Guo, L. (2020). The effect of workplace loneliness on silence behavior- the role of team-member exchange and psychological capital. *Psychology*, 11, 467-479, doi.org/10.4236/psych.2020.113032

Gündüz, Ş. (2017). *İşyerinde yaşanan sendromlar*, İstanbul: Beta Yayınları.

Hyeok Gi, K. (2017). A study on the structural relationship between authentic leadership, trust in superiors, organizational silence, turnover intention, and counterproductive work behavior, *Journal of the Korea Industrial Information Systems Research*, 22(4), 131-147, doi.org./10.9723/jksis.2017.22.4.131

Kaplan, S. (2011). *Öğretmenlerin işyerinde yalnızlık duygularının okullardaki örgütsel güven düzeyi ve bazı değişkenler açısından incelenmesi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Kayaalp, E. (2019). *Öğretmenlerin örgütsel sessizlik, örgütsel yalnızlık ve örgütsel yabancılaşma algılarının örgütsel sinizm düzeyleriyle ilişkisi*. Yayınlanmamış yüksek lisans tezi. Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Elazığ.

Kaymaz, K., Eroğlu U., & Sayılar, Y. (2014). Effect of loneliness at work on the employees' intention to leave, "*İŞ, GÜÇ" Endüstri İlişkileri ve İnsan Kaynakları Dergisi*, 16(1), 38-53. doi: 10.4026/1303-2860.2014.0241.x.

Kitapçı, H., Kaynak R., & Ökten S. S. (2013). Güçlendirmenin iş tatmini ve işten ayrılma niyetine etkisi: kamu ve özel sektörde mukayeseli bir araştırma", *International Review of Economics and Management*, 1(1), 49-73.

Mercan, N. (2015). Örgütsel yaşamda yalnızlık. D.E. Özler (Ed.). *Örgütsel davranışta güncel konular*, 429-452, 3.Baskı, Bursa: Ekin Yayınevi.

Nartgün, Ş. S. & Demirer, S. (2012). Öğretmenlerin örgütsel sessizlik ile iş yaşamında yalnızlık düzeylerine ilişkin görüşleri. *Bayburt Üniversitesi Eğitim Fakültesi*, 7(2), 139-156.

Sağlam, M. (2016). İşgören sessizliği ve sesliliği. B. Ülgen (Ed.). *Örgüt yönetiminde duygular*, 121-140, 1. Baskı, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.

Sarrafoğlu, G. B. (2019). *Örgütsel adalet ve örgütsel sessizliğin iş tatmini ve işten ayrılma niyeti üzerindeki etkisi*. Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi. İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Seçer, İ. (2013). *SPSS ve lisrel ile pratik veri analizi, analiz ve raporlaştırma*. Ankara: Anı Yayıncılık.

Seyrek, İ. H. & İnal, O. (2017). İşten ayrılma niyeti ile ilişkili faktörler: bilgi teknolojisi çalışanları üzerine bir araştırma. *Doğu Anadolu Sosyal Bilimlerde Eğilimler Dergisi*, 1(1), 63-74.

Şehitoğlu, Y. (2018). Örgütsel sessizlik. Enver Aydoğan (Ed.). *Örgütsel davranış odaklı yönetsel yaklaşımlar*, 495-507, Ankara: Gazi Kitabevi.

Taslak, S. (2008). İşten ayrılma niyeti. M. Özdevecioğlu, H. Karadal (Eds.), *Örgütsel davranışta seçme konular organizasyonların karanlık yönleri ve verimlilik azaltıcı davranışlar*, 125-133, Ankara: İlke Yayınevi.

Taşkıran, E. (2011). *Liderlik ve örgütsel sessizlik arasındaki etkileşim-örgütsel adaletin rolü*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Thatcher, J. B., Stepina, L. P., & Boyle, R. J. (2002). Turnover of information technology workers: Examining empirically the influence of attitudes, job characteristics, and external markets. *Journal of Management Information Systems*, 19(3), 231-261

Tutar, Hasan (2014). *Örgütsel psikoloji endüstri ve örgüt psikolojisine yeni yaklaşımlar*, Ankara: Detay Yayıncılık.

Uçkun, S., & Üzümlü, B. (2019). Örgütsel yalnızlığa bir bakış, *Social Mentality and Researcher Thinkers Journal*, 5(15), 125-130.

Uslu S., & Aktaş H. (2017). İşten ayrılma niyeti ile örgütsel sessizlik etkileşiminde iş güvencesi memnuniyeti ve iş güvencesi endeksinin aracı rolü: özel bir hastane çalışanları üzerine bir araştırma. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi* 12(1), 141-160.

Vakola, M., & Bouradas, D. (2005). Antecedents and consequences of organisational silence: an empirical investigation, *Employee Relations*, 27(5), 441-458.

Wright, S. L. (2005). *Loneliness in the workplace*, Doctor of philosophy in psychology, University of Canterbury.

Wright, S. L., Burt, C.D.B., & Strongman, K.T. (2006). Loneliness in the workplace: construct definition and scale development. *New Zealand Journal of Psychology*, 35(2), 59-68.

Yıldız, S. M. (2013). Spor ve fiziksel etkinlik işletmelerinde iş yaşam kalitesinin çalışanların işten ayrılma niyetine etkisi, *Ege Akademik Bakış*, 13(3), 317-324.

Zerenler, M. (2011). Örgütsel sessizlik. A. Bedük (Ed.). *Örgüt psikolojisi yeni yaklaşımlar güncel konular*, 143-166, Konya: Atlas Akademi.

# PATERNALİST ANLAYIŞ PERSPEKTİFİNDEN ERDEMSİZ MALLAR VE KAMU MÜDAHALESİ: AMPİRİK BİR DEĞERLENDİRME<sup>1</sup>

Ezgi KAVAKLI DEMİR<sup>2</sup>

Ferdi ÇELİKAY<sup>3</sup>

## ÖZ

Bu çalışma, paternalistik yaklaşım çerçevesinde yürütölen kamu müdahaleleri ile ‘erlemsiz malların’ kontrol altına alınıp alınmayacağıını irdelemektedir. Çünkü ‘erlemsiz mallar’ toplum sağlığını ve genel ahlakını bozan, negatif dışsallığı olan mal veya hizmetlerdir. Çalışmanın ampirik kısmında, 107 ülkenin verileri derlenerek kamu müdahale endeksi geliştirilmiştir. Ülkeler, müdahale derecesine göre gruplandırılmış ve sigara kullanım sıklığı, politikalara uyum ve müdahale aracı olarak vergilerin kullanımı itibariyle bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir. Elde edilen bulgulara göre müdahalecilik düzeyleri farklı ülkeler itibariyle, sigara kullanım düzeyleri arasında anlamlı farklılık bulunmamaktadır. Değişik ülkelerde yaşayan bireylerin, zararlı ürünlerle mücadele bağlamında geliştirilen politikalara uyum düzeyleri ise müdahalecilik endeksi yüksek olan ülkelerde daha fazladır. Ayrıca müdahalecilik endeksi düşük olan ülke gruplarında, günah vergileri olarak adlandırılan ve erlemsiz mallardan biri olan sigara üzerinden alınan vergilerin, diğer ülkelere göre çok düşük olduğu görölmektedir. Bu bulgular paternalist müdahalelerin, bireylerin erlemsiz malları kullanım düzeyleri üzerinde etkili olmadığını; ancak kurulan ödöl-ceza mekanizmasının sosyal refahı artıracak doğrultuda işlediğini ortaya koymaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** Paternalizm, Erdemsiz Mallar, Toplum Sağlığı, Günah Vergileri

**Jel Kodları:**I15, O15, C15

---

<sup>1</sup> Bu çalışma Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsünde hazırlanan “Erdemsiz Mallar ve Kamu Müdahalesi: Paternalist Devlet Anlayışı Çerçevesinde Ampirik Bir Değerlendirme” başlıklı Yüksek Lisans Tezinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<sup>2</sup>Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, ezgi.kavakli.demir@gmail.com, ORCID: 0000-0002-7485-9278

<sup>3</sup>Doç.Dr. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü ferdicelikay@gmail.com, ORCID: 0000-0002-1922-4034 (Sorumlu Yazar)

Makalenin Gönderim Tarihi: 06.02.2020; Makalenin Kabul Tarihi: 13.04.2020

**DEMERIT GOODS AND PUBLIC INTERVENTION FROM THE PATERNALIST PERSPECTIVE:  
AN EMPIRICAL EVALUATION**

**ABSTRACT**

This study examines that whether demerit goods can be taken under control by public interventions carried out within the framework of the paternalistic approach. Because 'demerit goods' are goods or services with negative externality that disrupt community health and general morality. In the empirical part, public intervention index has been developed by compiling the data of 107 countries. Countries are grouped according to the degree of intervention, and their differences in the frequency of smoking, compliance with policies and the use of taxes as a means of intervention have been examined. According to the findings, there is no significant difference between the levels of interventionism between cigarette use levels among different countries. Individuals' compliance levels to developed policies are higher in interventionists. In addition, it is seen that in the groups of with low interventionism index, which are called sin taxes and taxes on cigarettes are very low compared to others. These findings reveal that interventions are not effective on the level of individuals' use of demerit goods, but the established reward-punishment mechanism operates in a direction that will increase social welfare.

**Keywords:** Paternalism, Demerit Goods, Community Health, Sin Taxes

**JEL Codes:**I15, O15, C15

## GİRİŞ

Yapılan araştırmalar dünya genelinde her beş yetiŐkenden birinin sigara kullandığını göstermektedir. Ayrıca bu istatistik her geçen gün nikotin bağımlılığına evrilerek artmaktadır. Jha, Beyer ve Heller'in (1999) 2000 yılı arifesinde gerçekleŐtirdikleri çalışmada yetişkin bireylerdeki her 10 ölümden 1'inin sigara kullanımına bağlı hastalıklara dayandığı, bu sıklığın 2030 yılında daha da yükseleceği tahmin edilmiştir. 2020 yılına yeni girilen bu günlerde sigara kullanımına bağlı ölümlerin toplam ölüm içerisindeki oranı yaklaşık % 15'e yükselmiş, hatta bazı ülkelerde her beş ölümden birinin sigara nedeniyle gerçekleŐtiđi istatistiklere yansımıŐtır. Bir yandan sigara kullanımının yaygınlaşması, diğer yandan sigara tüketime bağlı bireysel ve toplumsal problemlerdeki artış ise geçmiŐten günümüze geçen süreçte politika belirleyicilerinin muhtelif tedbirler almasını kaçınılmaz kılmıştır.

Mali, iktisadi ve sosyal pek çok fonksiyona sahip devlet, birey ve toplum arasındaki ilişkileri düzenleyen en önemli aktördür. Toplumsal hayatta bireyleri, farkında olmadıkları tehlikelerden koruma veya şahsi ya da sosyal faydanın gözetilmesi doğrultusunda "baba ya da koruyucu" görevini üstlenmekte ve refah düzeyini optimum seviyeye getirmeyi arzulamaktadır. Bu kapsamda sağlığa zararlı mal ve hizmetlerin tüketimini azaltabilmek için birtakım müdahaleci politikalar geliŐtirilmekte, bu politikalarla bireyin farkına varmadığı maliyetlerin ya da "kötülüklerin"  n ne geçileceği öngörülmektedir. "Paternalizm"  er evesinde değerlendirilen bahse konu politikaların bir kısmı mali araçlarla uygulama alanı bulurken diğer kısmı ise yasal prosedürleri kapsamaktadır.

Çalışma, "Kamu müdahaleleri halk sağlığı açısından zararlı ürünlerin üretim ve tüketim süreçleri ile bireylerin politikalara uyum düzeylerini etkilemekte midir?" sorusu üzerine inşa edilmiştir. Çalışmanın amacı, paternalistik devlet anlayışı çerçevesinde gerçekleştirilen kamusal müdahaleler ile birey ve toplum sağlığını olumsuz etkileyen fiillerin kontrol altına alınıp alınamayacağını belirlemektir. Araştırmada öncelikle erdemsiz bir mal mahiyetindeki sigara ve tütün mamulleri kısıtında farklı ülkelerde uygulanan müdahaleci politikalar esas alınmış ve "paternalizm endeksi" geliştirilmiştir. Endeks için Dünya Sağlık  rg t 'nün düzenlediği veriler kullanılmıştır. Örnekleme dâhilinde ise 107 ülke incelenmiştir. Analiz aşamasında geliştirilen endeks esas alınarak ülkeler müdahalecilik düzeylerine göre gruplandırılmış, söz konusu gruplar arasında "sigara kullanım sıklığı", "müdahaleci politikalara uyum" ve izlenen politikaların bir aracı olarak "vergiler" baŐlıklarında anlamlı farklılık olup olmadığı ele alınmıştır.

Çalışma dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde paternalistik devlet anlayışının teorik kökenleri ile pratik hayattaki yansımaları, erdemsiz mallara ilişkin gerçekleştirilen idari ve mali müdahalelerin paternalistik anlayış dâhilinde açıklanıp açıklanamayacağı değerlendirilmektedir. İkinci bölümde erdemsiz mallar, toplum sağlığı ve paternalistik müdahaleleri irdeleyen öncül çalışmalar eleŐirel olarak ele alınmaktadır.   n nc  bölümde çalışmanın metodolojik arka planı ile paternalizm ve tütün mamulü kullanımına ilişkin ampirik uygulamaya yer verilmektedir. Dördüncü bölümde ise

ampirik uygulamanın bulguları ışığında genel bir değerlendirme yapılarak, araştırmanın sonuçları tartışılmaktadır.

## 1. PATERNALİZM VE ERDEMSİZ BİR MAL OLARAK SİGARA TÜKETİMİ: TEORİK ÇERÇEVE

İktisadi olarak birey, sahip olduğu sınırlı geliri ile faydasını maksimize edecek mal ve hizmet bileşimini belirlemektedir. Tabii ki bu süreçte temel varsayım, bireyin her türlü tercihini rasyonel olarak gerçekleştirdiği ve doğacak tüm maliyetleri rahatlıkla ve kusursuz bir şekilde saptayacağıdır. Ne var ki sigara, alkol ya da uyuşturucu gibi sağlığa zararlı ürünlerin tüketiminde bu varsayımın işlemesi mümkün değildir. Bireyi bağımlı hale getirebilen bu ürünler için tüketimden sağlanan fayda tiryakinin alacağı zevkle, katlanılan maliyet ise ürüne ödenecek bedelle belirlenmektedir. Oysa ödenen piyasa fiyatı ürün kullanım maliyetinin sadece bir kısmını temsil etmektedir. Nihayetinde sigara, alkol ya da uyuşturucu kullanımına bağlı ortaya çıkan bireysel hastalanma riski, bu ürünleri kullanan bireylerin bilgi asimetrisi nedeniyle fark edilmemektedir. Yine toplumdaki diğer bireylerin ya da pasif içicilerin karşı karşıya kalacakları sağlık problemleri de bu ürünlerin piyasa fiyatına dâhil olmayıp, dışsal maliyet olarak değerlendirilmektedir. Ayrıca bahse konu ürünlerin kullanımına bağlı olarak ortaya çıkan bağımlılık, talebin fiyat esnekliğini yitirmesine sebebiyet vermektedir. Bu durum dışsal maliyetler ya da bilgi asimetrisi giderilse dahi sağlık risklerinin görmezden gelinmesini, bireylerin mal ve hizmetler arasında rasyonel karar verebilme yetilerinin yitirilmesini beraberinde getirmektedir. Sosyal refah açısından sigara, alkol ya da uyuşturucu kullanımının oluşturduğu bir diğer negatif dışsallık, bu ürünleri kullanan bireylerin kullanmayanlara göre daha fazla hastalanma riskine sahip olmalarıdır. Bu durum, zararlı ürünleri tüketenlerin sağlık hizmetlerinden daha fazla yararlanmalarına neden olmakta, sağlık harcamaları üzerinde olumsuz bir baskı oluşturma potansiyeli barındırmaktadır. Tüm bu olumsuz özellikleri, söz konusu ürünlerin erdemsiz mal olarak tanımlanmasını beraberinde getirmektedir.

Farklı araştırmacılarca pek çok değişik şekilde tanımlanan paternalizm ise (Korsgaard, 1986; Weiss, 1985; VanDeVeer, 2014; Arneson, 1898; Dworkin, 1972; Gert ve Culver, 1976; Zamir, 1998; Tonkens ve Duyvendak, 2003; Cornell, 2014: 1298) bireyin özgürlük alanının yine kendi iyiliği ve menfaati uğruna siyasi iradece kısıtlanması olarak açıklanabilir. Dworkin (1972) paternalizmi, şahsi ve toplumun refahı, mutluluğu, iyiliği ya da değerleri için bireyin özgürlük alanına devlet tarafından yapılan müdahaleler olarak değerlendirmektedir. Yani paternalizm sosyal refah düzeyini daha da artırmayı amaçlamaktadır. Bunun da ancak bireyin karar alma sürecine müdahale ile geçerli olabileceği benimsenmektedir. Yine Sankowsk'a (1985) göre paternalist müdahaleler dolaylı olarak izlenen sosyal politikaları etkilemekte ve bunlardan etkilenmektedir. Buna karşılık literatürde paternalizmi doğru bulmayan, paternalist müdahaleleri bireyin özgürlük alanını kısıtlaması nedeniyle eleştiren görüşler de bulunmaktadır. Nihayetinde paternalist müdahalelerden arınmış bir ortamda hür ve kendi menfaatleri doğrultusunda hareket eden bireyler asla şahsi çıkarlarını ve fayda düzeylerini azaltacak alanlarda faaliyet göstermeyeceklerdir (Fotion, 1979: 193-195). Bunun yanında Zamir'e (1998) göre tercihlerin

kısmen rasyonel ya da tamamıyla irrasyonel gerçekleştirdiği koşullarda paternalist kısıtlamalar etkinliğin sağlanmasında bir araç olarak kullanılabilir. Paternalist mşdahalelerin etkinliği ise ekonomik ve hukuki yapı ile bireylerin karar alma sşrelerince belirlenmektedir.

Yapılan araştırmalar erdemsiz bir mal olarak sınıflandırılan “sigara”nın tşketimi sşrecinde doğrudan kullanıcısı üzerinde iki temel sağlık sorunsalını beraberinde getirdiğini ortaya koymaktadır (Ebejer ve Morden, 1988: 337-338; Jha, Beyer ve Heller, 1999: 8-10; Oriola, 2009: 830; Hoffer, Shughart ve Thomas, 2014: 49-50; Wood, 2016: 133-154). Bunlardan ilki, tştşn mamulş kullanıcılarının maruz kaldığı nikotin bağımlılığıdır. Nikotin bağımlılığı sigara kullanıcısının rasyonel karar alma sşrecini engelleyen ve sigara talebinin fiyat karşısındaki elastikiyetini ortadan kaldıran en önemli faktördür. Ayrıca sigara kullanan bireylerde akciğer kanseri, diğer organların işlevsizleşmesi, doğumda yaşam beklentisinin azalması, tşberkşlez ve kalp krizi başta olmak üzere muhtelif sağlık problemlerinin ortaya çıkma riski çok yşksektir. Bu çerçevede, salt bireyin korunması başlığında dahi sigara tşketimi mutlak suretle mşdahale edilmesi ve sınırlandırılması gereken bir problemdir.

Goodin’e (1989) gşre bu sşrete yasaklamalardan ziyade bireyleri bilinçlendirmeyi amaçlayan politikaların daha etkin sonuçlar vermesi sşz konusudur. Zira sigara tşketen bireyler sigaranın oluşturduğu zararların bilincinde değildir. Sigara kullanımı ise bağımlılık oluşturmakta, sonrasında bireylerin bu alışkanlıktan kurtulmaları neredeyse imkşnsız hale gelmektedir. Bu nedenle asimetrik bilgiye sahip bireyler, paternalistik bakış açısına sahip siyasi aygıt tarafından bilinçlendirilmeli ve alınacak tedbirler ile sigara tşketimi kısıtlanmalıdır (Goodin, 1989: 577-579). Shapiro (1994) ise hukuki bir takım dşenlemeler ile sigara kullanımının diğer bireyler üzerinde oluşturacağı yaygın olumsuz etkilerin azaltılması gerektiğini savunmaktadır. Bu çerçevede, sigara tşketiminin azaltılması noktasında vergisel tedbirlere de başvurulabilir.

Goodin (1989) ve Shapiro’nun (1994) politika önerileri, sigara tşketimini azaltma doğrultusunda alınacak tedbirlerin birden çok boyuta sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Ebejer ve Morden’e (1988) gşre toplumda yaşayan pasif içiciler ile sigara tşketenlerin çalıştığı firmalar sigara tşketiminden dolaylı bir şekilde etkilenmektedir. Sşz konusu cephe açısından bakıldığında tştşn mamulş tşketiminin mutlak suretle azaltılması gerekir (Ebejer ve Morden, 1988: 338). Nitekim sigara tşketiminin halk sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerine odaklanıldığında tştşn mamullerine karşı dşenleyici tedbir alınması adeta zorunlu hale gelmektedir. Bu kapsamda gerek zarar ilkesi ve faydacılık anlayışı ile çerçevelenmiş paternalizme gerekse özgşrlükş yaklaşımına gşre sigara tşketiminin kısıtlanması kaçınılmazdır.

Bu kapsamda sigara kullanımının paternalist devlet anlayışı çerçevesinde erdemsiz bir mal olarak konumlandırılması ve mşdahaleci tedbirler ile tştşn mamulş kullanım sıklığının azaltılması teorik bir geçerli gerekçeye sahiptir. Ne var ki paternalist mşdahalelerin; a) sigara tşketimini nasıl ve hangi yşnde etkilediği, b) teorik çerçevede ortaya konulduğu gibi kullanıcıların asimetrik bilgi ve



bağımlılık sorunsallarını ortadan kaldırma başarısına sahip olup olmadığı, c) toplum sağlığını ne ölçüde koruyabildiği yanıt aranan sorulardandır.

## 2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Devlet, paternalistik bir anlayışla farkında olmadığı tehlikelerden bireyi koruyabilmek için piyasa sürecine hatta günlük hayata teorik kabulü olan çeşitli müdahaleler gerçekleştirmektedir. Bu çerçevede kendini bir nevi toplumsal ailenin reisi şeklinde betimleyen devlet, şahsi ve sosyal faydanın artırılmasını, böylece refah düzeyinin optimum seviyeye ulaşmasını arzulamaktadır. Literatürde paternalist anlayış ile yapılan kamu müdahalelerinin nedenlerini, etkinliğini ve sonuçlarını irdeleyen pek çok çalışma vardır. Bu çalışmalardan bir kısmı paternalistik politikaların sosyal refah üzerindeki etkilerine değinirken (Ebejer ve Morden, 1988; Goodin, 1989; Shapiro, 1994; Aycan, 2001; Oriola, 2009; Durdu, 2009; Köksal, 2011; Petit ve Nagy, 2016, Korkmaz ve Şimşek, 2017; Wood, 2016), diğer kısmı ise paternalist müdahale araçlarının erdemsiz malları engelleme sürecindeki etkinliğini ele almaktadır (Husak, 1989; Gurdon ve Flynn; 1996; Gruber ve Mullainathan, 2002; Hersch, Rossi ve Viscusi, 2004; Uğur, Akdemir ve Gürsel, 2010; Turan ve Yurdakul, 2009; Hoffer, Shughart ve Thomas, 2014; Priest, 2015; Önder ve Yürekli, 2016; Bozdoğan, Buyrukoğlu ve Köktaş, 2016; Avcı ve Demirci, 2017; Sandalcı ve Sandalcı, 2018; Önkan, 2018).

Erdemsiz malların tüketimi ve kamusal müdahalelerin gerekliliği bağlamında öncelikle bireyin kendine ya da topluma zararlı olan bir ürünü niye tüketmeyi tercih ettiğinin değerlendirilmesinde yarar vardır. Gerek psikoloji gerekse ekonomi alanında yapılan çeşitli araştırmalar, bireylerin her zaman rasyonel şekilde tüm riskleri, fayda ve maliyetleri gözeterek karar alamadıklarını ortaya koyar (Ebejer ve Morden, 1988: 339; Grill ve Hansson, 2005: 652-653; Cornell, 2014: 1297-1299). Rasyonel olmayan tercihlerin ortaya çıkması halinde doğacak refah kaybının önlenmesi ise hem birey hem de toplum için son derece önemlidir. Sunstein ve Thaler'e (2003) göre bireyler seçimlerini serbest şekilde gerçekleştirmelidir. Ancak sosyal refahın olumsuz etkilenmesine neden olacak durumlarda bireylerin kendisi ve toplum için faydalı olanı tercih etmelerini sağlayacak müdahalelerin yapılması elzemdir. Zira özgürlükçü paternalizmi savunan Sunstein ve Thaler'e (2003) göre kamusal müdahale, sadece bireyin doğru seçeneği tercihinin temin etmeli, kişilerin rasyonel tercihi gerçekleştirmelerini engelleyen faktörleri ise mutlak suretle ortadan kaldırmalıdır.

Günümüzde pek çok ülkede vergiler sadece mali ve ekonomik amaçlarla değil sosyal ve/veya ahlaki amaçlar doğrultusunda da şekillendirilmektedir. Nitekim günah vergileri olarak değerlendirilen bir takım özel vergiler ile devletler, erdemsiz olarak değerlendirdikleri mal ya da hizmetlerin talebini önlemek üzere politikalar geliştirmektedir. Literatürde söz konusu vergilerin gerekliliklerini ve etkilerini irdeleyen pek çok çalışma vardır. Örneğin Gurdon ve Flynn (1996) çalışmasında toplumsal yaşam ve çalışma hayatı itibarıyla paternalistik anlayış çerçevesinde sigara ile mücadele etmeye yönelik geliştirilen politikalara uyumun belirleyicilerini ortaya koymayı amaçlamıştır. Bu kapsamda araştırmada 470 firma örneklemeden veri toplanmıştır. Sigara tüketimini azaltmaya yönelik izlenen politikalara

uyumun bağımlı değişken; çalışan sayısı, faaliyet gösterilen alan, sigara içen üst yöneticiler ile çalışan içerisindeki kadınların payının ise bağımsız değişken olarak belirlendiği çoklu regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre firmada kadın çalışanların payı arttıkça sigaraya karşı alınan tedbirlere uyum da artmaktadır. Benzer şekilde çalışan sayısındaki artış politikalara uyumu olumlu yönde etkilemektedir. Buna karşılık sigara kullanan üst yöneticiler ile politikalara uyum arasında ise ters yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bunun yanında Gruber ve Mullainathan (2002) ise sigara üzerinden alınan yüksek vergilerin özellikle yeni başlayanlar ile sigarayı bırakma niyetinde olanlar üzerinde caydırıcı etkiler oluşturduğu görüşündedir. Benzer şekilde Hersch, Rossi ve Viscusi (2004), hükümet tarafından izlenen paternalistik politikaların farklı yerleşim yerlerinde ve değişik özelliklere sahip bireyler üzerinde çeşitli etkiler meydana getirdiği görüşündedir. Hükümet politikalarının bireyler üzerinde oluşturduğu farklı etkiler, bireylerin oy tercihleri üzerinde de belirleyici olmaktadır (Hersch, Rossi ve Viscusi, 2004: 457-460). Hersch (2005) ise 1992-2002 yılları kapsamında ABD için yapılan Güncel Nüfus Anketinin Tütün Mamulleri Kullanım Ekinde yer alan veriler ile gerçekleştirdiği araştırmasında paternalistik müdahaleler olarak değerlendirilebilecek idari ve mali düzenlemelerin özellikle sigara bırakma niyeti olan bireyler üzerinde destekleyici mahiyette etkileri olduğu bulgusuna ulaşmıştır. Tütün ve alkol ürünleri ile ilgili yapılan bir diğer çalışmada ise bu ürünleri kullanan yoksul hanelerin vergi artışından nasıl etkilendikleri ele alınmaktadır. Bu araştırmaya göre artan vergiler nedeniyle yükselen fiyatlar bireyleri kalitesiz ikame mallara ve kaçak ürünlere yöneltmektedir (Black ve Mohamed, 2006: 133-134).

Hersch, Rossi ve Viscusi'yi (2004) destekler bir çalışma da Prinz (2009) tarafından gerçekleştirilmiştir. Prinz (2009) yaptığı araştırmasında, sigarayla mücadele bağlamında izlenen ya da izlenmesi muhtemel politikaların sınırlı bir etki alanına sahip olduğunu ileri sürmektedir. Prinz'e (2009) göre politika belirleme süreci kamu tercihi teorisi çerçevesinde seçmenlerin çoğunluğu ile baskı ve çıkar gruplarının menfaatleri doğrultusunda şekillenmektedir. Bu kapsamda sigara içen ve sigara içmeyen seçmenlerin oransal üstünlüğü, tütün sektöründeki firmaların siyasi karar alma sürecindeki etkinliği gibi başlıklar izlenecek politika alanının çerçevesini belirleyecektir. Sigara içen bireylerin çoğunlukta olduğu bir ülkede, sigara tüketimini sınırlandırmayı amaç edinen yasal düzenlemeler ya da özel vergi uygulamaları politik olarak karşılık bulmayacaktır. Yine tütün ürünleri sektöründeki firmaların siyasi karar alma süreci üzerinde etkili olduğu bir ortamda, tütün mamulleri üzerine getirilecek vergilerin sınırlandırılması ya da tüketici tarafından katlanması söz konusu olabilecektir (Prinz, 2009: 301-302).

Kotakorpi (2009) ise yaptığı araştırmasında, özellikle birbirlerini etkileme potansiyeli barındıran sınır yerleşim yerlerinde paternalist amaçlı alınan vergilerin düştüğünü, bu kapsamda vergi rekabetinin müdahaleci politikalar izlenmesini engellediğini ortaya koymuştur. Tam aksine birbirleri ile etkileşimde bulunmayan yerleşim yerlerinde ya da ülkelerde ise paternalist amaç çerçevesinde alınan vergiler oransal olarak daha fazladır.

Günümüzde tütün mamulleri üzerinden alınan vergilerin pek çok gerekçesi vardır. Her şeyden önce söz konusu vergiler mali amaca, yani kamu harcamalarının finansmanına hizmet etmektedir. Bağımlılık nedeniyle fiyat esnekliği son derece zayıf olan bir ürün üzerine konulacak vergi, tüketicilere rahatlıkla yansıtılabilmekte piyasadaki işlem hacmi bu vergiden olumsuz etkilenmemektedir (Hoffer, Shughart ve Thomas, 2014: 50-51). Ayrıca politika belirleyicileri farklı ülkelerde spesifik amaçlara ulaşabilme doğrultusunda bazı endüstrilerin korunması gibi hedefler için de tütün ürünleri üzerinden vergi alabilmektedir. Nihayet paternalist devlet anlayışı çerçevesinde idare, bireylere sağlıklı bir yaşamı bahşedebilmek, erdemsiz ve sağlığa zararlı olan ürünlerin kullanımını engelleyebilmek için bu ürünleri özel tüketim vergilerinin kapsamına almaktadır (Petit ve Nagy, 2016: 17-20)

Sigara tüketiminin engellenmesi, aşılama faaliyetlerinin ya da emniyet kemeri takımının yaygınlaştırılması gibi paternalist tedbirleri obezite ile mücadelede şeker kullanımını engellenmesi örneğinde ele alan Priest (2015), şayet yiyeceklere getirilen yasaklamaların sınırlı olması halinde sosyal refah üzerindeki etkilerin de sınırlı olabileceğini ortaya koymaktadır. Tam aksine, her ne kadar bireylerin hür karar vermelerini engellese de geniş kapsamlı ve detaylandırılmış yasaklamalar ise sosyal maliyetin azaltılmasında daha etkili olacaktır (Hoffer, Shughart ve Thomas, 2014: 47-48). Ancak uyuşturucu ile mücadele gibi başlıklarda getirilecek yasaklamalar bireyleri kayıt dışılığa sevk edebilmekte ve beklenen sosyal çıktılarını elde edilmesini engellemektedir (Husak, 1989: 356-357).

Bunun yanında tüketim vergilerinin ve tütün mamulleri üzerinden alınan vergilerdeki artışın hane halkı harcamaları üzerindeki etkilerini inceledikleri çalışmalarında Önder ve Yürekli (2016), 2003 yılı hanehalkı tüketim anketinden yararlanmışlardır. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre düşük gelir grubundaki bireylerin vergi ve fiyat artışlarına karşı en hassas grup olduğu, tütün ürünleri üzerinden alınan tüketim vergilerinin sadece maliye politikasının değil sağlık politikasının da önemli bir bileşeni olarak değerlendirilebileceği bulgusuna ulaşılmıştır.

Paternalist devlet anlayışı çerçevesinde gerçekleştirilen müdahalelerin teorik gerekçesi ve izlenen politikaların etkinliği literatürde sıklıkla ele alınan konulardandır. Erdemsiz mallar olarak nitelendirilen ürünlerin engellenmesi amacıyla gerçekleştirilen politikaların etkinliğini, inceleme konusu olarak belirleyen bu çalışmada ise sosyal refahın artırılabilmesi sürecinde paternalistik devlet anlayışı çerçevesinde gerçekleştirilen kamusal müdahaleler ile sigara ve tütün ürünü tüketiminin kontrol altına alınıp alınmayacağı ele alınmaktadır.

### 3. METODOLOJİ VE AMPİRİK ANALİZ

Çalışmanın ampirik analiz kısmında ülkeler itibariyle izlenen paternalist politikaların ve politika sonuçlarının anlamlı bir farklılık oluşturup oluşturmadığını belirleyebilmek için Tek Yönlü Varyans Analizi kullanılmıştır. Bu kapsamda öncelikle Dünya Sağlık Örgütü'nün yayımladığı sağlık gözlem istatistiklerinden yararlanarak “devlet müdahale endeksi” geliştirilmiştir. Geliştirilen endeks temelinde ülkeler gruplandırılmış, tütün mamulü kullanma sıklığı, politikalara uyum düzeyi, alınan idari ve mali tedbirler başlıkları itibariyle gruplar arasında farklılık olup olmadığı tek yönlü varyans analizi

irdelenmiştir. Genel olarak bu analiz, üç ya da daha fazla grup arasında belirli bir değişkene dayalı olarak ortalamalar arasındaki farkın anlamlı olup olmadığını belirlemek amacıyla kullanılmaktadır. Tek yönlü varyans analizi için kurulan boş hipotez; “Ele alınan grupların ortalamaları arasında anlamlı bir fark yoktur” şeklindedir. Analiz sonucunda boş hipotez reddedilirse gruplar itibariyle fark olduğu tespit edilmektedir. Farklılığın hangi alt grup ya da gruplardan kaynaklandığı ise çoklu karşılaştırma yöntemlerinden olan “Post-Hoc” testleri ile tespit edilmektedir.

Çalışmada kullanılan verilere ilişkin özet bilgiler Tablo-1’de sunulmaktadır. Değişkenler Dünya Sağlık Örgütü’nün veri tabanından yararlanılarak derlenmiştir. Tüm ülkelerin verilerine ulaşılamaması nedeniyle 2014-2018 yılları kapsamında ve 107 ülke örnekleme dâhilinde incelenmiştir.

**Tablo-1: Çalışmada Kullanılan Veriler**

Değişken Açıklaması	Düzey, Kod, Açıklama
Herhangi bir tütün ürününün günlük içilme durumu (100 kişideki gözlem)	Ortalama ( <i>GenelO</i> ), Erkek ( <i>GenelE</i> ), Kadın ( <i>GenelK</i> ),
Günlük sigara içimi (100 kişideki gözlem)	Ortalama ( <i>SigaraO</i> ), Erkek ( <i>SigaraE</i> ), Kadın ( <i>SigaraK</i> ),
Uyum Seviyesi	Ortalama ( <i>Uyum</i> )
Devlet Müdahale Endeksi	58 soruya verilen yanıtlar esas alınarak <b>9 grup</b> oluşturulmuştur.
Vergisel Düzenlemeler	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - özel tüketim vergisi ( <i>ÖTV</i> )
	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - ( <i>Advalorem tüketim</i> )
	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - ( <i>İthalat Vergileri</i> )
	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - ( <i>KDV</i> )
	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - ( <i>Diğer Vergiler</i> )
	En çok satılan sigara markası - fiyatın% 'si olarak vergi - ( <i>Toplam Vergi</i> )
	Vergi yapısı: Fiyat içerisindeki ödenen vergi oranı ( <i>Fiyat İçi Vergi Payı</i> )

Analiz sürecinde öncelikle Dünya Sağlık Örgütü’nce ülkelerin sigara ile mücadelede uyguladıkları politikalara ilişkin istatistiksel olarak derlenen “Genel Politikalar”, “Yasaklar”, “Tedaviler”, “Uyarılar”, “Pazarlama Düzenlemeleri”, “Reklam Yasakları” ve “Yönetmelik-İdari Tedbirler” başlıklarına ilişkin 58 adet alt istatistikten yararlanılarak ülkelere göre puanlama yapılmış ve devlet müdahale endeksi geliştirilmiştir. Ülke sıralamaları ve elde edilen endeks değerleri Tablo-2’de sunulmaktadır.

**Tablo-2: Örnekleme Kapsamındaki Ülkeler ve Devlet Müdahale Endeksi**

Grup	Ülkeler	Endeks	Grup	Ülkeler	Endeks
1,00	Panama	94,93	5,00	Hırvatistan	74,64
	Türkiye	94,93		Nijer	74,64
	Uruguay	93,48		Kırgızistan	73,91
	Brezilya	92,75		Lüksemburg	73,91
	Kolombiya	91,30		Sırbistan	73,91
	İngiltere	91,30		Polonya	73,19
	Arjantin	90,58		Portekiz	73,19
2,00	Yeni Zelanda	89,86	Ürdün	72,46	
	Kosta Rika	89,13	Malezya	72,46	
	Mauritius	89,13	Çekya	71,74	
	Moğolistan	88,41	Fiji	71,74	
	Nepal	88,41	İtalya	71,74	

	Tayland	88,41		Bangladeş	71,01
	Şili	87,68		Finlandiya	71,01
	İran	87,68		Kiribati	71,01
	İspanya	87,68		Moldova	71,01
	İrlanda	86,96		İzlanda	70,29
	Ekvador	86,23		Slovakya	70,29
3,00	Hindistan	85,51	6,00	Endonezya	69,57
	Lübnan	85,51		Kenya	69,57
	Malta	85,51		Benin	68,84
	Brunei	84,78		Danimarka	68,84
	Singapur	84,78		Güney Kore	68,84
	Sejšeller	84,06		Hollanda	68,12
	Arnavutluk	83,33		Romanya	68,12
	Burkina Faso	83,33		Bahreyn	67,39
	Macaristan	83,33		Fas	67,39
	Namibya	83,33		Myanmar	67,39
	Norveç	83,33		Komorlar	65,94
	Rusya	83,33		Gana	65,94
	Bulgaristan	81,16		Ermenistan	65,22
	Yunanistan	81,16		Barbados	65,22
	Jamaika	81,16		Estonya	65,22
	Vietnam	81,16		Güney Afrika	65,22
	Honduras	80,43		Zambiya	64,49
Sri Lanka	80,43	Uganda	63,77		
4,00	Pakistan	79,71	7,00	Belarus	63,04
	Samoa	79,71		Gürcistan	63,04
	Senegal	79,71		Almanya	63,04
	Ukrayna	79,71		İsrail	62,32
	Kanada	78,99	Andorra	61,59	
	Mısır	78,99	8,00	Nijerya	59,42
	Fransa	78,99		İsviçre	59,42
	Kazakistan	78,26		Tonga	59,42
	Belçika	77,54		Özbekistan	59,42
	Meksika	77,54		Mali	58,70
	Peru	77,54		Tanzanya	58,70
	Kongo	76,81		Mozambik	56,52
	Letonya	76,81		Bosna Hersek	55,07
	Filipinler	76,81	9,00	Dominik C.	54,35
	Litvanya	76,09		Paraguay	53,62
	Nauru	76,09		Cabo Verde	50,00
	S.Arabistan	75,36		Liberya	44,93
Slovenya	75,36				

Geliştirilen endekste, belirlenen tüm tedbirleri uygulayan farazi bir ülkenin en yüksek 138 puan alacağı, hiçbir düzenleme getirmeyen ülkenin ise en düşük 57 puan alacağı belirlenerek ülkelere göre puanlama gerçekleştirilmiş ve yüzde olarak tertiplenmiştir. Bu kapsamda tüm düzenlemeleri yapan ülkenin % 100, hiçbir düzenlemeyi uygulamayan ülkenin ise % 41,30 skoruna sahip olacağı bir yelpazede ülkeler sıralanmıştır. Sonrasında ise ülkelerin müdahale düzeyleri en yüksek müdahaleci politikalara sahip ülkeden en düşük müdahaleci politikalara sahip ülkeye göre dokuz gruba ayrılmıştır (En yüksek grup 1 puan, en düşük grup 9). Tablo-2’de en düşük müdahale değerine sahip ülke kodu 9, en yüksek müdahale değerine sahip ülke kodu ise 1 olup, geliştirilen endekste değer aralıkları 5’er puanlık frekans ile belirlenmiştir. Yapılan sınıflandırmaya göre en düşük müdahale endeksine sahip ülke Liberya (44,93) iken, Panama ile Türkiye (94,93) en yüksek müdahale endeksine sahip iki ülkedir.

### 3.1. Ampirik Bulgular

Analiz aşamasında devlet müdahale endeksi ile türetilen ülke grupları referans alınarak söz konusu gruplar itibariyle sırasıyla sigara kullanımı, izlenen politikalara vatandaşların uyumu ve bir müdahale aracı olarak vergisel araçların kullanımı açısından ülke grupları arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığı Tek Yönlü Varyans Analizi yardımıyla irdelenmiştir. Tek yönlü varyans analizi ile üç ya da daha fazla grup arasında belirli bir değişkene ait ortalamalar arasındaki farklılık irdelenmektedir. Bu kapsamda “Devlet müdahale endeksine göre oluşturulan ülke grupları için zararlı ürün ya da sigara kullanımı, politikalara uyum seviyesi ve vergisel düzenlemeler itibariyle ortalamalar arasında fark yoktur” şeklindeki boş hipotez test edilmiştir. Tek yönlü varyans analizi sonuçları Tablo-3’te sunulmaktadır.

**Tablo-3: Tek Yönlü Varyans Analizi Sonuçları**

	Kareler Toplamı	Kareler Ortalaması	F değeri	Anlam düzeyi
GenelO	690,069	86,259	1,316	,245
GenelE	1504,741	188,093	1,391	,210
GenelK	590,833	73,854	,917	,506
SigaraO	455,320	56,915	1,067	,392
SigaraE	950,517	118,815	1,028	,420
SigaraK	471,000	58,875	,965	,468
Uyum	605,851	75,731	19,816	,000**
ÖTV	3933,689	491,711	1,096	,372
Advalorem Vergi	3502,540	437,818	1,213	,300
İthalat Vergisi	87,651	10,956	,560	,808
KDV	280,888	35,111	1,170	,325
Diğer Vergiler	14,082	1,760	1,232	,289
Toplam Vergi	7967,152	995,894	2,409	,020*
Fiyat İçi Vergi Payı	6311,812	788,977	2,046	,049*

\* % 5, \*\* % 1 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

Tek Yönlü Varyans Analizi sonuçlarına göre ülke grupları arasında sadece “uyum”, “toplam vergi” ve “fiyat içi vergi payı” değişkenleri itibariyle istatistiksel olarak anlamlı farklılığın olduğu görülmektedir. Bunun yanında tütün mamulleri ile sigara kullanımı, erdemsiz mallar üzerinden alınan ÖTV, KDV, gümrük vergisi, advalorem ya da spesifik vergiler ile diğer özel vergiler açısından ülke grupları arasında anlamlı bir farklılık yoktur. Nitekim uyum değişkeni için “ülke grupları arasında anlamlı farklılık yoktur” şeklindeki boş hipotez % 1 anlam düzeyinde reddedilmektedir. Yine toplam vergi ve fiyat içi vergi payı değişkenleri itibariyle gruplar arasında anlamlı farklılığın olmadığına ilişkin boş hipotez % 5 anlam düzeyinde istatistiksel olarak reddedilmektedir. “Mali uyum”, “toplam vergi” ve “fiyat içerisindeki vergi payı” değişkenleri itibariyle ülke grupları arasındaki istatistiksel farklılığı ortaya koyabilmek amacıyla geliştirilen Scheffe Testi sonuçları ise Tablo-4’te sunulmaktadır.

**Tablo-4: Scheffe Testi Sonuçları**

		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9
P1	MU	-	0,56	2,07	4,08**	5,8**	6,4**	5,87**	7,1**	7,5**
	TV	-	6,04	8,14	9,52	-0,14	15,01	11,31	23,85	38,4*
	VP	-	1,19	4,81	6,29	-1,11	12,87	5,73	19,49	32,07*
P2	MU	-0,56	-	1,51	3,52**	5,3**	5,8**	5,3**	6,6**	6,9**
	TV	-6,04	-	2,10	3,48	-6,18	8,97	5,27	17,81	32,40*
	VP	-1,19	-	3,61	5,10	-2,30	11,67	4,54	18,29	30,9**
P3	MU	-2,07	-1,51	-	2,01	3,8**	4,3**	3,8*	5,1**	5,4**
	TV	-8,14	-2,10	-	1,38	-8,28	6,87	3,17	15,71	30,3*

	VP	-4,81	-3,61	-	1,49	-5,92	8,06	0,92	14,68	27,3*
P4	MU	-4,1**	-3,5**	-2,01	-	1,76	2,28	1,79	3,05	3,38
	TV	-9,52	-3,48	-1,38	-	-9,66	5,49	1,80	14,33	28,92
	VP	-6,29	-5,10	-1,48	-	-7,40	6,58	-0,56	13,20	25,78
P5	MU	-5,8**	-5,1**	-3,8**	-1,76	-	0,52	0,03	1,29	1,62
	TV	0,14	6,18	8,28	9,66	-	15,15	11,46	23,99	38,6*
	VP	1,11	2,30	5,92	7,40	-	13,98	6,84	20,60	33,2**
P6	MU	-6,4**	-5,8**	-4,3**	-2,28	-0,52	-	-0,49	0,77	1,09
	TV	-15,01	-8,97	-6,87	-5,49	-15,15	-	-3,70	8,84	23,43
	VP	-12,87	-11,67	-8,06	-6,58	-13,98	-	-7,14	6,62	19,21
P7	MU	-5,9**	-5,3**	-3,80*	-1,79	-0,03	0,49	-	1,26	1,58
	TV	-11,31	-5,27	-3,17	-1,80	-11,46	3,70	-	12,53	27,12
	VP	-5,73	-4,54	-0,92	0,56	-6,84	7,14	-	13,76	26,35
P8	MU	-7,1**	-6,6**	-5,1**	-3,05	-1,29	-0,77	-1,26	-	0,32
	TV	-23,85	-17,81	-15,71	-14,33	-23,99	-8,84	-12,53	-	14,59
	VP	-19,49	-18,29	-14,68	-13,20	-20,60	-6,62	-13,76	-	12,59
P9	MU	-7,5**	-6,9**	-5,4**	-3,38	-1,62	-1,09	-1,58	-0,32	-
	TV	-38,4*	-32,4*	-30,3*	-28,92	-38,6*	-23,43	-27,12	-14,59	-
	VP	-32,1*	-30**	-27,3*	-25,78	-33**	-19,21	-26,35	-12,58	-
Ort.	Ülke	7	11	18	18	18	16	7	8	4
	MU	8,9	7,54	6,03	4,01	2,25	1,73	2,22	0,96	0,64
	TV	67,39	61,35	59,24	57,87	67,53	52,38	56,07	43,54	28,95
	VP	50,5	49,31	45,7	44,21	51,61	37,64	44,77	31,02	18,43

\* % 5, \*\* % 1 anlam düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır.

MU: Mali Uyum, TV: Toplam Vergi, VP: Vergi Payı

Elde edilen bulgulara göre “mali uyum” değişkeni açısından müdahaleci politikalara ilişkin en yüksek endeks değerine sahip 1’inci gruptaki ülkeler ile sırasıyla 4, 5, 6, 7, 8 ve 9 nolu gruplardaki ülkeler arasında % 1 anlam düzeyinde istatistiksel olarak farklılık olduğu gözlemlenmektedir. Benzer şekilde 2’inci gruptaki ülkeler de 4, 5, 6, 7, 8 ve 9 nolu gruplardan; 3’üncü gruptaki ülkeler 5, 6, 7, 8, 9 nolu gruplardan istatistiksel olarak anlamlı farklılık göstermektedir. Buna karşılık 4’üncü gruptaki ülkeler sadece 1 ve 2 nolu gruptan; 5, 6, 7, 8 ve 9 nolu gruplardaki ülkeler ise benzer şekilde en yüksek paternalist politikaların izlendiği ilk üç gruptan istatistiksel olarak farklı uyum düzeyine sahiptir. Nitekim en yüksek müdahaleci politikaların uygulandığı ülkelerde uyum değeri 10 üzerinden 8,09 iken en düşük müdahaleci politikalar demetine sahip ülkelerin yer aldığı grupta ise uyum düzeyi 0,63’tür. Burada dikkat çeken husus, müdahalecilik arttıkça uyumun da artıyor olmasıdır. Zira 1, 2 ve 3’üncü gruplarda yer alan nispeten yoğun müdahaleci ülkelerde uyum düzeyi de bir hayli yüksektir.

“Toplam vergi” değişkeni itibariyle ülke grupları arasındaki istatistiksel farklılığı ortaya koyabilmek amacıyla geliştirilen Scheffe Testi sonuçları ise benzer şekilde 1’inci gruptaki ülkeler ile 9 nolu gruplardaki ülkeler arasında % 5 anlam düzeyinde istatistiksel olarak farklılık olduğunu göstermektedir. Yine 2, 3 ve 5’inci gruptaki ülkeler de 9 nolu gruptan istatistiksel olarak % 5 anlam düzeyinde farklıdır. Bu kapsamda en düşük müdahaleci politikalara sahip olan 9’uncu gruptaki ülkeler paternalistik politikaları nispeten daha fazla kullanan ülkelere göre daha farklı vergi sistemine sahiptirler. Nitekim müdahaleci politikaları benimseyen ülkelerde erdemsiz mallar üzerindeki toplam vergi yükü % 60’ın üzerindeyken, en düşük müdahaleci politikalara sahip 9 nolu ülke grubunda bu oran % 29’lara gerilemektedir. Paternalistik ülkelerde erdemsiz mallar üzerindeki vergi yükü diğer ülkelere göre daha fazladır.

“Fiyat içerisindeki vergi payı” değişkeni için yapılan Scheffe Testi sonuçları da diğer bulguları destekler mahiyettedir. Söz konusu ülkelerde vergiler tütün mamullerine ait piyasa fiyatının yaklaşık olarak % 50’sini oluşturmaktayken, müdahaleciliği daha az benimseyen ülke gruplarında bu oran kademeli bir şekilde düşmektedir. Hatta en az müdahaleci politikaların benimsendiği ülkelerde söz konusu oran % 20’nin altına kadar gerilemektedir. Ayrıca Scheffe Testi sonuçlarına göre müdahaleci politikalara ilişkin en düşük endeks değerine sahip 9 nolu gruptaki ülkeler ile 1, 2, 3 ve 5 nolu gruptaki ülkeler arasında istatistiksel olarak anlamlı farklılık bulunmaktadır. Bu bulgular Günah Vergilerinin uygulamada daha çok paternalist devletlerce kullanıldığı çıkarımının yapılmasına aracı olmaktadır.

Tek yönlü varyans analizi ile elde edilen bu bulgular mdahaleciliğin ve paternalizmin yoğun ve olağan karşılandığı ülkelerde kurallara uyum sürecinin de adeta doğal bir döngü halinde nispeten daha yüksek olduğunu gözler önüne sermektedir. Ayrıca müdahaleci politikaları yoğun olarak kullanan paternalist ülkeler, her alanda olduğu gibi vergisel enstrümanlardan da yaygın ve yoğun bir şekilde faydalanmaktadır. Tabii ki bu politikaların ne kadar etkin sonuçlar verdiğini tespit edebilme doğrultusunda sağlık, insani gelişmişlik ve erdemsiz mallardan vazgeçme oranı gibi istatistiklerin de referans alınması elzemdir. Bu durum regülasyonlar, vergilendirme, yasaklar, bilgilendirme ve teşvik gibi dl-ceza mekanizması araçlarıyla bireylerin politikalara adeta zorunlu uyum gösterdiğini ve toplum sağlığının bu şekilde korunabildiğini gözler önüne sermektedir.

### SONUÇ

Devletin, bireyleri “iyi olanı” yapmaya “kötü olandan” ise uzak tutmaya yönelik geliştirdiği paternalist politikalar sosyal refah açısından da son derece önemlidir. Günümüz modern devleti, birey ve toplumun huzur ve sağlığını temin etmekle yükümlüdür. Literatürde erdemsiz mallar olarak nitelendirilen alkol, sigara, uyuşturucu ve tütün ürünleri gibi mal ve hizmetler ise tüketicileri halinde topluma negatif dışsallık yaymaktadır. Paternalist devlet, birey ve toplumu erdemsiz mallardan korumak adına mali ve mali olmayan bir takım kamu müdahaleleri geliştirmektedir.

Bu çalışmada erdemsiz mallar örneğinde sigara ve tütün ürünlerine karşı farklı devletlerin izledikleri politikalar esas alınarak paternalizm ya da müdahalecilik endeksi geliştirilmiştir. Bu endeks temelinde ülkeler gruplandırılmış, sigara kullanım sıklığı, müdahaleci politikalara uyum ve vergi başlıklarında ülkelerin istatistiksel olarak farklı olup olmadığı incelenmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlara göre bireylerin izlenen politikalara uyumu ile vergi yapısı açısından yoğun paternalist politikalar izleyen ülkeler ile diğer ülke grupları arasında anlamlı bir farklılık bulunmaktadır.

Analiz sonuçları, Türkiye’nin de içinde bulunduğu sigara ve tütün ürünlerine karşı yoğun müdahaleci politikalar izleyen ülkelerde, sağlık ve eğitim hizmeti sunan birimler, kamu kuruluşları, özel işyerleri, restoranlar, gece kulüpleri ve toplu taşıma araçlarında sigara ya da tütün kullanımına getirilen kısıtlamalara uyumun diğer ülkeler ile mukayese edildiğinde bir hayli yüksek olduğunu göstermektedir. Bunun yanında paternalist müdahaleleri yaygın ve yoğun olarak uygulayan ülkelerde, tütün mamullerinin üretiminden tüketime kadar geçen süreçte alınan vergiler de bir hayli yüksektir. Yine



analiz sonuçları, müdahaleci politikaları benimseyen ülkelerde tütün ürününü nihai olarak satın alan kişilerin fiyat içerisinde daha fazla vergi ödediğini göstermektedir. Bu sonuçlar yüksek müdahalecilik endeksine sahip ülkelerin bir yandan regülasyonlar ile halka açık kamusal alanlarda sigara içilmemesi doğrultusunda politikalar geliştirdiğini, diğer yandan da literatürde günah vergisi olarak da değerlendirilen vergisel tedbirler ile tütün mamullerinin piyasalaşma sürecine yoğun şekilde müdahale ettiğini ortaya koymaktadır.

Çalışmada 107 ülke itibarıyla günlük tüketilen tütün ürünü ve sigara miktarı açısından ise bir farklılık bulunamamıştır. Araştırma bulgularına göre ele alınan ülkelerde günlük ortalama her 100 kişiden yaklaşık 19'u tütün ürünü tüketirken, yaklaşık 16'sı ise sigara kullanmaktadır. Ortalama değerlerin politika farklılığı olan ülkelerde birbirine çok yakın çıkması ilgi çekicidir. Nihayetinde bu sonuç, regülasyon, vergilendirme, yasak, yaptırım ya da teşvik gibi ödül-ceza araçlarının bireylerce verilen sigara kullanım kararı üzerinde herhangi bir etkisi olmadığını göstermektedir. Dolayısıyla kamusal müdahaleler, bireylerin politikalara zorunlu uyum göstermelerini temin etmekte ve toplum sağlığını, özellikle pasif içicileri bu şekilde koruyarak sosyal refahın olumsuz etkilenmesini engellemektedir. Bu bağlamda araştırma sonuçları sigara ve tütün mamulü tüketimi özelinde paternalist politikaların bireyleri daha iyiye götürmekten çok toplum sağlığını korumayı amaçladığını gözler önüne sermektedir. Çalışmada elde edilen bulgular bu yönüyle literatürdeki teorik birikimi ampirik olarak desteklemektedir. İzleyen araştırmalarda, uygulanan paternalistik politikaların insani gelişmişlik, sağlık, politika memnuniyeti ve erdemsiz mallardan vazgeçme düzeyi gibi sosyal göstergeler üzerindeki etkilerinin de ele alınmasında yarar vardır.

**KAYNAKÇA**

Arneson, R. J. (1989). Paternalism, utility, and fairness. *Revue Internationale de Philosophie*, 170(3), 409-437.

Avcı, O., & Demirci, Z. (2017). Türkiye’de günah vergisi olarak ÖTV 3 sayılı listenin incelenmesi. A. Gerçek, Ö. Çetinkaya (Ed.), *Maliye Araştırmaları 1* içinde, 47-53, Bursa: Ekin Yayınevi.

Aycan, Z. (2001). Paternalizm: Liderlik anlayışına ilişkin üç görgül çalışma (Paternalistic leadership). *Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 11-33.

Black, P. A., & Mohamed, A. I. (2006). “Sin” taxes and poor households: unanticipated effects. *South African journal of economics*, 74(1), 131-136.

Bozdoğan, D., Buyrukoğlu, S., & Köktaş, M. A. (2016). Paternalist devlet anlayışının bir gereği olarak günah vergileri: Türkiye örneği. *Niğde Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(3), 17-18.

Cornell, N. (2014). A third theory of paternalism. *Michigan Law Review*, 113(8), 1295-1336.

Durdu, Z. (2009). Modern devletin dönüşümünde bir ara dönem: Sosyal refah devleti. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE)*, 22, 37-38.

Dworkin, G. (1972). Paternalism. *the Monist*, 56(1), 64-84.

Ebejer, J. M., & Morden, M. J. (1988). Paternalism in the marketplace: Should a salesman be his buyer's keeper?. *Journal of Business Ethics*, 7(5), 337-339.

Fotion, N. (1979). Paternalism. *Ethics*, 89(2), 191-198.

Gert, B., & Culver, C. M. (1976). Paternalistic behavior. *Philosophy & Public Affairs*, 6(1), 45-57.

Goodin, R. E. (1989). The ethics of smoking. *Ethics*, 99(3), 574-624.

Grill, K., & Hansson, S. O. (2005). Epistemic paternalism in public health. *Journal of medical ethics*, 31(11), 648-653.

Gruber, J., & Mullainathan, S. (2002). *Do cigarette taxes make smokers*. Bureau of Economic Research Working, No: 8872,

Gurdon, M. A., & Flynn, B. S. (1996). Smoking policies in the workplace: the impact of gender. *Social Science Quarterly*, 77(3), 674-684.

Hersch, J. (2005). Smoking restrictions as a self-control mechanism. *Journal of Risk and Uncertainty*, 31(1), 5-21.

Hersch, J., Rossi, A. F. D., & Viscusi, W. K. (2004). Voter preferences and state regulation of smoking. *Economic Inquiry*, 42: 455-468. doi:10.1093/ei/cbh073

Hoffer, A. J., Shughart, W. F., & Thomas, M. D. (2014). Sin taxes and sindustry: Revenue, paternalism, and political interest. *The Independent Review*, 19(1), 47-64.

Husak, D. N. (1989). Recreational drugs and paternalism. *Law and Philosophy*, 8(3), 353-381.

- Jha, P., de Beyer, J., & Heller, P. S. (1999). Death and taxes: economics of tobacco control. *Finance & Development*, 36(4), <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/1999/12/index.htm>
- Köksal, O. (2011), Bir kültürel liderlik paradoksu: paternalizm, *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(15), 101-122.
- Korkmaz, G., & Şimşek, Ç. (2017). Sigara Bağımlılığına Yönelik Müdahaleler, *G.O.P. Taksim E.A.H. JAREN*, 3(1), 14-23.
- Korsgaard, C. (1986). The right to lie: Kant on dealing with evil. *Philosophy and Public Affairs*, 15(4), 325-349.
- Kotakorpi, K. (2009). Paternalism and tax competition. *Scandinavian Journal of Economics*, 111(1), 125-149.
- Lynöe, N., Juth, N., & Helgesson, G. (2010). How to reveal disguised paternalism. *Medicine, Health Care and Philosophy*, 13(1), 59-65.
- Önder, Z., & Yürekli, A. A. (2016). Who pays the most cigarette tax in Turkey. *Tobacco control*, 25(1), 39-45.
- Önkan, Ö. (2018). Günah Vergileri Açısından Avrupa Birliği ülkelerinin gıda ürünlerinde indirilmiş katma değer vergisi oranlarının değerlendirilmesi. *Journal of Strategic Research in Social Science*, 8(2), 149-166
- Oriola, T. A. (2009). Ethical and legal analyses of policy prohibiting tobacco smoking in enclosed public spaces. *The Journal of Law, Medicine & Ethics*, 37(4), 828-840.
- Petit, P., & Nagy, M. J. (2016). How to Design and Enforce Tobacco Excises?. International Monetary Fund, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/howtonotes/2016/howtonote1603.pdf>
- Priest, M. (2015). Paternalism, autonomy, and food regulation. *Public Affairs Quarterly*, 29(3), 327-343.
- Prinz, A. L. (2009). The political economy of smoking regulation and taxation. *Public Choice*, 141(3-4), 291.
- Sandalcı, U., & Sandalcı, İ. (2018), Türkiye’de günah vergileri kapsamında özel tüketim vergisi uygulaması ve etkinliği. *Uluslararası Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 4(4), 1-14.
- Sankowski, E. (1985). " Paternalism" and Social Policy. *American Philosophical Quarterly*, 22(1), 1-12.
- Shapiro, D. (1994). Smoking tobacco: irrationality, addiction, and paternalism. *Public Affairs Quarterly*, 8(2), 187-203.
- Thaler, R. H., & Sunstein, C. R. (2003). Libertarian paternalism. *American Economic Review*, 93(2), 175-179.
- Tonkens, E., & Duyvendak, J. W. (2003). Paternalism—caught between rejection and acceptance: taking care and taking control in community work. *Community Development Journal*, 38(1), 6-15.

Uğur, A., Akdemir, E., & Gürsel, E. (2010). Sigara ve alkol üzerindeki dolaylı vergilerin sağlık harcamaları üzerindeki etkisi, *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 2(1), 1-14.

Van De Veer, D. (2014). *Paternalistic intervention: The moral bounds on benevolence*, 322, New Jersey: Princeton University Press.

Weiss, G. B. (1985). Paternalism modernised. *Journal of medical ethics*, 11(4), 184-187.

WHO (2019). Global health observatory visualizations, <http://apps.who.int/gho/data/node.wrapper.imr?x-id=1265>, Çevrimiçi (30.12.2019).

Wood, G. (2016). *Clearing the air: The rise and fall of smoking in the workplace*, London: Cornell University Press.

Wray, D. (1996). Paternalism and its discontents: A case study. *Work, Employment and Society*, 10(4), 701-715.

Zamir, E. (1998). The efficiency of paternalism. *Virginia Law Review*, 84(2), 229-286.

# **PUBLIC CHOICE ECONOMICS: A CRITICAL REVIEW OF THE LITERATURE ON MARKET FAILURE, GOVERNMENT INTERVENTION AND ARROW THEOREM**

**Stephen Taiwo ONIFADE** <sup>1</sup>

**Mehmet Okan TAŞAR** <sup>2</sup>

## **ABSTRACT**

This study provides a critical review of the literature on public choice economics by highlighting some of its intriguing complexities to include issues like market failure and government intervention, rent-seeking activities with individual and collective interest, and Arrow's impossibility theorem. The review of existing literature shows that even when a collective goal seems to bind up the general public, individual interests might jeopardize the actualization of such goals and in some cases, certain individuals may devise means to exploit private gains from the privileges of public offices in a situation that is commonly referred to as rent-seeking. Furthermore, Arrow's impossibility theorem argues that collective interest cannot be taken as a mere aggregation of individual interest thus providing an important basis upon which various contributions in the field of public choice economics are founded. The theorem is important for the realization of today's democratic function without creating government failures and thereby helping to contribute to the reform of what the relations between the state and the economy should be for the future vis-à-vis the decision-making mechanism among political parties, voters, and the election process itself. Therefore, this present study provides an understandable review of the Arrow theorem from a futuristic perspective.

**Keywords:** Public Choice, Market Failure, Government Intervention, Rent Seeking, Arrow Theorem

**JEL Codes:** D70, D71, D72

---

<sup>1</sup>Doktora adayı, Selçuk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, [stephentaiwo.onifade@lisansustu.selcuk.edu.tr](mailto:stephentaiwo.onifade@lisansustu.selcuk.edu.tr)  
ORCID: 0000-0003-1497-7835

<sup>2</sup>Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, [otasar@selcuk.edu.tr](mailto:otasar@selcuk.edu.tr) ORCID:0000-0003-3639-5764  
Makalenin Gönderim Tarihi: 06.02.2020 ; Makalenin Kabul Tarihi: 16.05.2020

## KAMU TERCİHİ EKONOMİSİ: PİYASA BAŞARISIZLIĞI, DEVLET MÜDAHALESİ VE ARROW TEOREMİ ÜZERİNE ELEŞTİREL BİR LİTERATÜR İNCELEMESİ

### ÖZ

Bu çalışma, piyasa başarısızlığı, devlet müdahalesi, bireysel ve kolektif ilgi ile rant kollama faaliyetleri ve Arrow'un imkânsızlık teoremi gibi konuları içerecek şekilde ilgi çekici bazı karmaşıklıklarını vurgulayarak kamu tercihi ekonomisi hakkındaki literatürün eleştirel bir incelemesini sunmaktadır. Mevcut literatür, bir toplumu genel olarak ilgilendiren kolektif bir hedef olsa bile, bireysel çıkarların bu kolektif hedeflerin gerçekleşmesini tehlikeye atabileceğini göstermektedir. Ayrıca bazı durumlarda; bazı bireyler, genel olarak rant kollama olarak adlandırılan bir faaliyet aracılığıyla kamu ofislerinin ayrıcalıklarıyla özel kazançlar elde etmek için araçlar yaratmaya çalışmaktadırlar. Ek olarak, Arrow'un imkânsızlık teoremi, kolektif çıkarların, sıradan anlamda varsayılabileceği gibi, sadece bireysel çıkarların salt bir toplamı olarak kabul edilemeyeceğini savunur ve bu teoremin, kamu tercihi ekonomisi alanında birçok önemli katkının üzerine kurulduğu devasa bir temel sağlamıştır. Arrow teoremi kişisel çıkarlar ile toplumsal çıkarlar arasındaki uyumsuzluklar ve kamu ekonomisinin karar alma süreçlerinde siyasi tercihlerle belirlenen işleyiş mekanizması, dolayısıyla siyasi partiler-seçmenler-seçimler çerçevesinde ortaya çıkan çelişkileri tanımlamaktadır. Arrow teoremi; günümüz demokrasi işleyişinin, kamu başarısızlıklarına yol açmaksızın gerçekleştirilmesi açısından önem taşımakta ve gelecek açısından ekonomi-devlet ilişkilerinin reform edilmesine katkı sunmaktadır. Bu nedenle amacı, gelecek perspektifinde anlaşılabilir bir Arrow teoremi eleştirisini ortaya koyabilmektir.

**Anahtar Kelimeler:** Kamu Tercihi, Piyasa Başarısızlığı, Devlet Müdahalesi, Rant Kollama, Arrow Teoremi

**Jel Kodları:** D70, D71, D72

## INTRODUCTION

Various economies have revolved and undergone diverse reformations across the globe. The majority of the reformations in many economies can be better understood when there is a careful assessment of the various decisions of the economic agents that drive the wheel of the economy. Of course, economic system varies from one society to the other, however, all the systems can be basically seen as the mechanism for the ownership, distribution, and control of societal or economic scarce resources ranging from the concept of capitalism to socialism. In the former system, there exists a mechanism whereby the market forces allocate resources with the instrumentality of the price system with respect to the preferences and knowledge of the individual members of the society. Whereas, in the latter system, the government handles the control and distribution of economic resources with the instrumentality of the state power or sovereignty in line with the generally limited preferences and knowledge of the populace, elected officials, and also the bureaucrats who are often appointed. The range of systems is not just limited to these two systems as there can also be a more dynamic and complex system that recognizes the mixture of the aforementioned two systems simultaneously in what is popularly known as the mixed economy system (Nelson, 1987: 541-566; Nee, 1992: 1-27; Ikeda, 2002: 1-28).

In a better attempt to understand the functionality of government and the justification for its existence with respect to its relevance in the economy and how individuals react or make crucial decisions, the field of public choice economics seeks to specifically research and analyze these interwoven connections between the state, individuals and the general economy. In other words, it is the field of economics that deals with the application of economic knowledge in analyzing various decisions taken by a government or an aspect of economics that study political decisions and developments by adopting the methodologies of economic science. Public choice is an interdisciplinary field whose history can be dated back to the 18th century and it started gathering more popularity in economics especially towards the end of the 1940s (Mueller, 2008: 31). It has also been noted that public choice should be assessed based on the level of consistency of its hypotheses about the total consequences of the political decisions of people with respect to the available evidence or empirical realities rather than just a set of behavioral assumptions (Buchanan and Tullock, 1962: 282-294).

As the world continues to transform in all ramifications with many societies witnessing socio-economic reformations and various political transformations, the scope of public choice economics has also witnessed sporadic growth in the last couple of decades. This development is connected to various issues including the need to systematically address new intriguing questions that are arising in the field and the quest to develop more efficient approaches or proper methodologies for a better understanding of individual behaviors vis-à-vis their political and socio-economic decisions. Despite the continued rise in the contributions to the literature on public choice and economics of regulations, some of the fundamental questions that encompass the general quest in this field still remain a dynamic puzzle in

many societies. For example, there is no unanimous answer to the extent to which government intervention is to be tolerated or to be viewed as being excessive depending on individual nation peculiarity. In addition, there is still no sufficient explanation or perfect justification for the voting pattern or reasons why people vote in the juxtaposition of what their real intention or expectations are vis-à-vis an individual or collective interest.

## **1. DECISION MAKING IN THE FRAMEWORK OF PUBLIC CHOICE THEORY**

An individual who operates within the framework of public choice economics as relating to politics stands to be a choice or decision-maker and this could be as a voter or a politician, as a bureaucrat or a regulator, and even as a lobbyist or a political party as the case may be. Such individuals are assumed to have their own personal preferences and these preferences in most circumstances are usually influential factors to their decision or choices among the available alternatives.

In most situations, decisions are often directed towards attaining personal aims and objectives and may not necessarily be for the interest of the public. Thus, the attention of many public theorists has been drawn to the significance of the impacts of individual interests in decision making processes vis-à-vis what the collective interests are in typical society.

### **1.1. Individual vs Collective Interest: Rent-Seeking Activities in Decision Making Process**

As noted earlier, individuals in the framework of public choice economics are often faced with the task of making choices among available alternatives in different regards and the ultimate decision that will be taken is often been affected by numerous factors with respect to individual and collective interest. For instance, the individual-interest of various political parties is often to win the maximum votes and as such, they usually develop and implement the best strategy that can enable them to win the maximum number of votes in order to secure a target political office. This sometimes explains why many lobbyist groups with vested interests are sometimes prepared to spend or 'invest' heavily in rent-seeking activities.

In theoretical and practical terms, rent-seeking refers to a situation whereby an economic agent device means on how to increase its overall value of wealth without necessarily gaining such an increase in wealth from any additional productive ventures, gainful employment or improved value chains. It is a concept that should not be confused with the literal profit-seeking or profit-making as there is an important line of difference between the two concepts. Tollison (2004) while drawing a distinction between rent-seeking and profit-seeking viewed the former as a socially costly pursuit of wealth transfers that destroys valuable resources despite being an unproductive action. As such, Tollison, (2004) further noted that rent-seeking should not be viewed as a theory that seeks to resist all forms of profit-seeking.

Aidt (2016: 144), noted that rent-seeking can generally be defined as the act of seeking private gains from government. For instance, a readiness to spend a huge amount to secure political office due to the huge benefits that come from such positions can be said to be an act of rent-seeking in government



and it has been identified as one of the factors militating against both social and economic developments in many nations even in the face of strong democracy (Murphy, Shleifer, and Vishny, 1993: 409; Svensson, 2000: 437; Iqbal and Daly, 2014: 16-22).

### **1.2. Decision-Making Process and Rent-Seeking in Democratic Settings**

There are various systems of government being practiced around the world and these include monarchy, oligarchy, aristocracy, autocracy, and theocracy among others. Out of all the aforementioned systems of government, the democratic system of government appeared to have received more international acceptance over the years. Qvortrup and Qvortrup (2005:1), viewed democracy as a system of government by the people. Schmitter and Karl (1991: 75-88), also noted that there is a distinction between democratic leaders and the non-democratic rulers since they often come to power through an expected democratic process in addition to the fact that they can also be held responsible for their various actions and decisions.

Despite having a high level of global acceptance with similar fundamental principles in many countries, nevertheless, the democratic system of government may still be characterized by some variations in the degree of its applications or practicality from one society to the other. As such, when considering decisions making procedures vis-à-vis individual or collective interest, the nature of the democratic settings ought to be fully accounted for. For instance, a smaller proportion of electorate might wield too much power in a representative form of democracy in some societies while the rule that 'the majority carry the votes' might place the minorities at a huge level of disadvantages regardless of how large their proportion is given that direct system of democracy is in operation in another society. Thus, the whole interplay sometimes creates a reflection of the possible limitations or challenges in the democratic system. Furthermore, Qvortrup and Qvortrup (2005: 1-55), noted that the roles of citizens have been reduced to periodic exercise like conducting referendum and general elections in many democratic societies.

In an ideal democratic setting, individuals or groups of voters are often assumed to examine and rank the available alternatives in order to ensure that optimal decisions that can guarantee their individual interests are taken; or they may form cooperation in order to unanimously actualize their collective interest. However, this may not always be the order of the day especially when issues bordering around the principle of unanimity and transitivity are concerned. For example, it may not really be in the interest of a person to cooperate especially if s/he has a better personal alternative even if cooperating can ensure the realization of goals of larger numbers of people including such individual himself. This shows that the task of getting people to take common decisions or cooperate might be very difficult especially when there aren't any stipulated sanctions or extra motivations for cooperation thus, making the achievement of common goal often difficult or unattainable in some conditions. As such, Butler (2012: 21-29) noted that most public choice theorists are of the opinion that there is a need to have some forms of constitutional guidelines for restricting political decision-making procedures even

in a democratic environment. The framework of public choice economics is thus a complex one; such that the challenges of understanding a typical democratic setting are highly voluminous. These challenges range from the task of rightly defining what constitutes individual and collective interests to how such interests are to be met, in addition to the challenges of managing the decision-making process in a democracy such as the issue of minority exploitation among other factors.

## **2. MARKET FAILURE AND GOVERNMENT INTERVENTIONS IN PUBLIC CHOICE PERSPECTIVE**

In a quest to guarantee order and tranquility in human societies, the establishment of a body as an authority for maintenance of law and orderliness has been a common global practice. Having identified some basic anomalies that plagues people in many societies to include the possibility of rightly utilizing language as a means of promoting human capacity and the possibility of also abusing the power of the same language for misinformation, the misuse of power and authority, the rule-ruler-ruled relationship, and the crave for political influence for actualization of self-interest among other issues, Ostrom and Ostrom (2004: 105-147) still emphasized the importance of constitutional government in providing basic foundations for order and stability in human societies.

Government as a sovereign and powerful force also engages in various degrees of regulations in the society and these regulations could cut across both the social and economic aspects of the societies or the cultural and structural regulations as the case may be (Vickers, 1991: 13-30). According to Den Hertog (2010: 10-18), regulation is the application of legal instruments or the act of compelling individuals or organizations to comply with certain standards or behaviors under prescribed penalties or sanctions for the realization of target social-economic policy objectives. In the economic sense, many reasons have been highlighted in the literature as a key justification for government intervention or regulation and one of the central focus points for the need for a regulated economic framework has been on the theory of market failure (Stiglitz, 1989: 202; Le Grand, 1991: 423-442; Stiglitz, 2008: 1-25).

Market failure is a term that is commonly used to describe a situation whereby the adjustment mechanism under the free market operation of demand and supply has failed to produce desired optimality as far as allocation and redistribution of resources are concerned. Samuelson (1954: 387-389) noted that when goods are characterized by collectivity in terms of consumption, a decentralized pricing system will become an inefficient means of attaining desired optimality. In addition, MacRae and Wilde (1985: 325), viewed market failure as a condition whereby individual interests override the public or societal interest in allocation and redistribution of resources.

Thus, rather than promoting individual interest, the market failure concept provides a wider justification for a larger government size which rests on an increase in public spending or expansionary fiscal policies and wider regulatory activities with the intention of improving the general welfare condition of the public. The perception for an increased role of government in the economy has therefore been on the rise over the times and these roles have been broadened to include practices like price

control, wage legislations, taxations and regulations of business environment and other regulatory practices. For instance, in the case of Britain, the government has applied some regulations to include vertical and horizontal integration, removal of entry barriers, pricing and quality control and others (Vickers, 1991: 13-30). Although a substantial part of the arguments for government intervention is often hinged on the necessities that arise from the failure of the market forces to efficiently allocate and redistribute societal resources, however, Zerbe and McCurdy (1999: 558-578), observed that the concept of market failure is often based on generalizations that are not necessarily backed by empirical evidence.

### **3. OVERVIEW OF ARROW THEOREM AND DECISION-MAKING IN DEMOCRACY**

Perhaps setting an ideal collective societal goal is a more convenient exercise compared to the task of defining what is the best approach to actualize those goals. Ironically, the first task raises a major question of what actually constitutes a collective goal or preference? A critical understanding of this question might be a precondition for the proper identification of what the optimal strategy or decision to actualize such collective goals should be if they have been clearly defined.

Given a set of individual preferences in a typical society and considering the fact that all society is made up of a collection of various individuals, it might be assumed that the aggregate of the individual preferences should provide what the collective preference ought to be, but on the contrary, based on Arrow's impossibility theorem, there is no general rule for aggregating such individual preferences to accurately assumed what the collective preferences should be (Hardin, 1990: 184-203; Geanakoplos, 2005: 211-215).

Arrow (1951) shows that any social welfare function that satisfies the condition of an unrestricted domain, independence of irrelevant alternatives, and unanimity is a dictatorship given that there are at least three candidates and finitely large voters (Kelly, 1988: 80; Mossel and Tamuz, 2012: 127-140). Thus, in line with the theorem, it is impossible to establish a social order based on the ranking of preferences without violating some important natural conditions or assumptions of group decision-making methods.

#### **3.1. Major Assumptions**

From the public choice perspective, voting is a major concept in the decision-making process as far as democracy is concerned. The Arrow theorem argues that there exists no collective welfare function from an aggregate of individual preferences that can wholly justify some important conditions under group decision-making framework. The representation of the Arrow theorem vis-à-vis the main assumptions is provided in Figure-1.

**Figure-1: Diagrammatical Representation of Arrow Assumptions**

The main assumptions include the assumption of unrestricted domain and social ordering, the assumption of independence, the assumptions of unanimity, and the assumption of non-dictatorship. Thus, we shall be exploring these major assumptions.

**Unrestricted Domain and Social Ordering:** This assumption holds that there is freedom of choice for everyone such that any individual can order his/her preferences as s/he pleases and most importantly, the voting process should account for every individual's preferences.

**Independence of Irrelevant Alternatives:** By the assumption of independence, it is expected that the knowledge of each individual's preferences can be aggregated into a collective preference independently. In other words, the order of preferences about candidates participating in a voting process is not expected to change even in the circumstance of withdrawal of an irrelevant candidate or in the alteration of the preference of others. For instance, if there are 3 candidates X, Y and Z as available alternatives to be voted for and given that the alternative X is ranked better than Y, the withdrawal of alternative Z is not expected to change the higher preference given to X above Y.

**Unanimity:** Given two alternatives say X and Y, the unanimity assumption holds that when all individuals in the voting process prefer alternative X to Y, then the society can be said to prefer that alternative X to the Y. In other words, high priority must be given to the unanimous preference of all individuals. As such, the assumption emphasizes the need for a constitution that follows the unanimity principle in the decision-making process in such a way that the constitution ranks X above Y given that every individual ranks X above Y.

**Non-dictatorship:** This assumption essentially discards the possibility of the strength of an individual's preference in influencing the entire society's choice. Thus, this implies that there should be consideration for the combine preferences of multiple voters such that the strict preference of a dictator who prefers an alternative say X to Y does not guarantee that the society will also strictly prefer alternative X to Y.

### 3.2. Simple Illustration

Given the three individuals X, Y, and Z, who are to rank their preferences (P) among three alternatives A, B, and C, in a given order such that  $1 \leq P \leq 3$ , the Arrow theorem can be simply illustrated by using the Condorcet's approach as a special case of the impossibility theorem.

**Table-1: First Scenario**

	PREFERENCES (P)		
Voters	A	B	C
X	1	2	3
Y	3	1	2
Z	2	3	1

If a decision were to be made on majority rule, then a candidate would need at least a two-third majority of the vote. From the first scenario in Table 1, two voters prefer the alternative A to B and these voters are the voter X and the voter Z. Thus, the two in this category represent the two-third majority.

In another scenario, we might also be interested in checking out the number of voters who prefer the alternative B to C. Interestingly, the outcome of this scenario can also produce a two-third majority as represented in Table 2.

**Table-2: Second Scenario**

	PREFERENCES (P)		
Voters	A	B	C
X	1	2	3
Y	3	1	2
Z	2	3	1

From Table 2, two voters namely voter X and voter Y prefer the alternative B to C, and this also represents a two-third majority. Thus, we can say that the majority prefers A to C and in like manner, the majority also prefers A to B and B to C. However, going by the Arrow theorem, it is possible that the majority might have also ranked C above A as shown in Table 3.

**Table-3: Third Scenario**

	PREFERENCES (P)		
Voters	A	B	C
X	1	2	3
Y	3	1	2
Z	2	3	1

From Table 3, two voters namely voter Y and voter Z prefer the alternative C to A and they also represent the two-third majority of the voters. When considering the whole scenario, it all ends up that the majority prefers alternative A to C and also turns out to prefer the alternative C to A which of course is an impossible situation.

### 3.3. Possible Implications of Arrow Theorem in Contemporary Times

Kenneth Arrow has made a huge contribution to the subject matter of public choice economics through his renowned theorem and there are series of empirical studies to substantiate the theorem's axioms (Geanakoplos, 2005: 211-215; Yu, 2012: 523-525; Maniquet and Mongin, 2015: 519-532). The complexity illustrated by the Arrow theorem often plays out in democratic systems in our contemporary

times. It is expected that most decision-makers would likely reject a dictatorship in a democracy, however, going by Arrow theorem this would imply that they might have to give up on unanimity or independence of irrelevant preference to achieve non-dictatorship. In addition, there may also be more implications for democracy with multiple alternatives (more than two choices) since third parties can eliminate the possibility of having fair voting outcomes. As such, the third party would be saddle with the responsibility of demonstrating the need for a voting system that should accommodate more than a two-party system.

The theorem identifies discrepancies between personal interests and social interests, and the mechanism of action of the public economy, which is determined by individual preferences in decision-making processes thereby reflecting contradictions that may arise within the framework of the interconnectivity among political parties, the voters and the elections process itself. The theorem is important for the realization of today's democratic function without creating government failures and thereby helping to contribute to the reform of what the relations between the state and the economy should be for the future.

It is worthy to note that the theorem is often utilized in the decision-making framework where there is room for the ranking of preferences and this approach may not be applicable in some other voting framework such as range voting in the case of cardinal voting system. Nguyen, Kosheleva and Kreinovich, (2009: 27-47) noted that it is possible to have a reasonable general decision rule by applying some modern decision-making approaches such as game theory where information can be gathered on the utility values of each alternative since Arrow's theorem only cater for the situation where individual preferences among available alternatives represents only their binary preferences.

Furthermore, Hinich and Munger (1997: 1-33), observed that satisfying the Arrow paradox would require a situation of an active dictatorship. The possibility of having dictatorship in a democratic setting would most likely depend on the structure and the scope of government in place under the democracy that is being practiced in a society. Thus, there is a line of difference between the importance of the Arrow theorem in democracy under the framework of democratic socialism and capitalistic democracy. Makovi (2016), observed that the aims of democratic capitalist institutions are usually not to gravitate the society towards attaining a collective interest and as such, their effectiveness is less susceptible to the Arrow paradox compared to those of the democratic socialist institutions. In the case of the latter, society tends to gravitate towards attaining a single societal preference thereby reinforcing the importance of the Arrow paradox (Makovi, 2016: 12-13).

The Arrow's impossibility theorem has been instrumental in creating an important foundation for various contributions in the development of the subject matter of public choice economics. However, the importance of the propositions of the theorem vis-à-vis its fundamental assumptions and its implications for decision making in a common system like democracy in contemporary times; still

remains as an issue that is open to discussion and more investigations especially on the empirical aspect, but it should not be limited to the quantitative research only.

### CONCLUSIONS

Public choice economics is the field of economics that deals with the application of economic knowledge in analyzing various decisions taken by public institutions or government in a political establishment or it is an aspect of economics that studies political decisions and developments by adopting the methodologies of economic science. Thus, public choice economics creates more insights on main issues like strategizing and making decisions in voting processes in line with individual or collective preferences. Although the challenges that are connected to the fears of market failure have remained as part of the important bedrocks for the main arguments for crucial government interventions, however any assertion that presupposes the supremacy of government intervention in all cases might not be outrightly correct since there can also be worrisome challenges arising from government failure too (Tullock, Brady, and Seldon, 2002: 12; Stiglitz, 2008: 2). Hence, public choice analysis aims to explain the aggregate results of various individual choices given specific political circumstances through the prism of various economic methodologies.

Any decision taken by the government or policymakers among alternative policies has a unique way of creating a multiplier effect on the lives of the citizens in terms of their general welfare and standard of livings and as such, those policy choices are often being weighed and reviewed by various interested parties including the general public or the common citizens. Following the rising importance of choices made by policymakers, Bellinger (2016: 6-7), identified three general criteria for reviewing and comparing various public policies based on their intended target goals and they include efficiency, equity, and political practicality. Based on these criteria, interested parties are expected to review available public policies in order to guide them in their decision-making processes. However, there is no consensus on a single conventional way of understanding individual decisions within the framework of public economics. The review of existing literature has shown that even when there is a collective goal that seems to bind up the general public in a society, decisions that put individual interests ahead of the societal interest might eventually jeopardize the actualization of such collective goals. Furthermore, in certain conditions, some individuals can even go ahead to devise means to exploit private gains from the privileges of public offices in a situation that is commonly referred to as rent-seeking.

In the light of the foregoing, there is a degree of important complexities surrounding decision making process within the framework of public choice economics; coupled with the challenges of variations in individual societal differences which include both socioeconomic and political factors among other issues. These factors often pose significant limitations on understanding the intricacies of the field. Public choice theorists like Kenneth Arrow and others have made huge contributions to various concepts in the framework of social choice theories by providing important foundation for subsequent

studies, nevertheless, the implications of the propositions of some of the popular theorems in the field vis-à-vis their fundamental assumptions still remain as an issues that is open to further discussions. Hence, we suggest that adequate attention should be given to the peculiarity of individual country's specific differences when both quantitative and qualitative investigations are being carried out in various societies.



**REFERENCES**

- Aidt, T. (2016). Rent-seeking and the economics of corruption. *Constitutional Political Economy*, 27(2), 142-157.
- Arrow, K. (1951). *Social choice and individual values*, New York, Wiley & Sons.
- Bellinger, W. (2016). *The economic analysis of public policy*. London: Routledge, <https://doi.org/10.4324/9781315757940>.
- Block, W. & DiLorenzo, T. J. (2000). Is voluntary government possible? A critique of constitutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 567-582.
- Buchanan, J. M., & Tullock, G. (1962). *The calculus of consent*, 3, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Butler, E. (2012). *Public choice-a primer*. Institute of Economic Affairs Occasional Paper, 147.
- Den Hertog, J. (2010). Review of economic theories of regulation. *Discussion Paper Series/Tjalling C. Koopmans Research Institute*, 10(18).
- Geanakoplos, J. (2005). Three brief proofs of Arrow's impossibility theorem. *Economic Theory*, 26(1), 211-215.
- Hardin, R. (1990). Public choice versus democracy. *Nomos*, 32, 184-203.
- Iqbal, N., & Daly, V. (2014). Rent seeking opportunities and economic growth in transitional economies. *Economic Modelling*, 37, 16-22.
- Hinich, M. J., & Munger, M. C. (1997). *Analytical politics*. Cambridge University Press.
- Ikedu, S. (2002). *Dynamics of the mixed economy: Toward a theory of interventionism*. Routledge.
- Kelly, J. (1988). Arrow's impossibility theorem. In: *Social Choice Theory*, 80-87, Springer, Berlin, Heidelberg.
- Le Grand, J. (1991). The theory of government failure. *British journal of political science*, 21(4), 423-442.
- MacRae, D., & Wilde, J.A. (1985). *Policy analysis for public decisions*. Lanham, MD: University Press of America.
- Makovi, M. (2016). Hayek and Arrow's Impossibility Theorem: The Difficulty of Democratic Consensus. MPRA Papers. Available at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/72185> Accessed on 26 April 2020.
- Maniquet, F., & Mongin, P. (2015). Approval voting and Arrow's impossibility theorem. *Social Choice and Welfare*, 44(3), 519-532.
- Mossel, E., & Tamuz, O. (2012). Complete characterization of functions satisfying the conditions of Arrow's theorem. *Social Choice and Welfare*, 39(1), 127-140.

Mueller, D.C. (2008). Public choice: an introduction. In: Rowley C. K., Schneider F, (2008). *Readings in public choice and constitutional political economy*, 31-46, Springer Boston, MA

Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Why is rent-seeking so costly to growth? *The American Economic Review*, 83(2), 409-414.

Nee, V. (1992). Organizational dynamics of market transition: Hybrid forms, property rights, and mixed economy in China. *Administrative science quarterly*, 1-27.

Nelson, R. (1987). Roles of government in a mixed economy. *Journal of Policy Analysis and Management*, 6(4), 541-566.

Nguyen, H. T., Kosheleva, O., & Kreinovich, V. (2009). Decision making beyond arrow's "impossibility theorem," with the analysis of effects of collusion and mutual attraction. *International Journal of Intelligent Systems*, 24(1), 27-47.

Ostrom, E., & Ostrom, V. (2004). The quest for meaning in public choice. *American Journal of Economics and Sociology*, 63(1), 105-147.

Qvortrup, M., & Qvortrup, M. (2005). *A comparative study of referendums: Government by the people*. Manchester University Press.

Samuelson, P. A. (1954). The pure theory of public expenditure. *The Review of Economics and Statistics*, 387-389.

Schmitter, P. C., & Karl, T. L. (1991). What democracy is... and is not. *Journal of Democracy*, 2(3), 75-88.

Stiglitz, J. E. (1989). Markets, market failures, and development. *The American Economic Review*, 79(2), 197-203.

Stiglitz, J. (2008, February 1-3). Government failure vs. market failure: Principles of regulation Tobin Project's conference, Yulee, Florida. <https://core.ac.uk/download/pdf/161434776.pdf>

Svensson, J. (2000). Foreign aid and rent-seeking. *Journal of International Economics*, 51, 437-461.

Tideman, N. (2017). *Collective decisions and voting: the potential for public choice*. Routledge.

Vickers, J. (1991). Government regulatory policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 7(3), 13-30.

Tollison R.D. (2004) Rent Seeking. In: Rowley C.K., Schneider F. (eds) *The Encyclopedia of Public Choice*. Springer, Boston, MA.

Tullock, G., Brady, G. L., & Seldon, A. (2002). *Government failure: A primer in public choice*. Cato Institute.

Tullock, G. (1967). The welfare costs of tariffs, monopolies, and theft. *Western Economic Journal*, 5: 224-232.

Vickers, J. (1991). Government regulatory policy. *Oxford Review of Economic Policy*, 7(3), 13-30.

Yu, N. (2012). A one-shot proof of Arrow's impossibility theorem. *Economic Theory*, 523-525.

Zerbe Jr, R. O., & McCurdy, H. E. (1999). The failure of market failure. *Journal of Policy Analysis and Management*, 18(4), 558-578.

# 2008 KÜRESEL FİNANS KRİZİNİN GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE EKONOMİLERİNE ETKİSİ: BRIC ÜLKELERİ - TÜRKİYE KARŞILAŞTIRMASI

Ali FİDAN<sup>1</sup>

Emine FIRAT<sup>2</sup>

## ÖZ

Kriz kelimesi geniş bir kavram olup, pek çok tanımı yapılmaktadır. Sosyal bilimlerde kriz; buhran, bunalım gibi kelimelere karşılık gelirken, iktisat literatüründe ise; ekonomik kriz, finansal kriz gibi ifadelerle anılmaktadır. Ekonomik kriz kavramı; iç talepteki daralmaya paralel yatırımlarda oluşan düşüş, işsizlik oranlarında yaşanan artış ve nihayetinde de toplumun refah seviyesinin ciddi anlamda bozulması biçiminde kendini gösteren olumsuz bir durumu ifade eder. Finansal kriz ise; finansal piyasalarda yaşanan belirsizliğin veya finansal varlıkların oluşturabileceği balon etkisinin, tüm finansal sistemi zincirleme biçimde etkilemesiyle meydana gelen olumsuzluktur.

ABD ekonomisinde 2007 yılının ortalarına doğru kendini gösteren ve zamanla etki alanını genişleten, nihayetinde de 2008'in sonu itibarıyla tüm dünyayı etkilemeye başlayan finansal kriz; gelişmiş ekonomiler başta olmak üzere tüm dünyada hissedilmiştir. Gelişmekte olan ülkeler içerisinde olan ve BRIC Dörtlüsü diye tabir edilen Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin ile birlikte Türkiye de; farklı düzeyde de olsa, 2008 krizinden etkilenmiştir.

Bu çalışmada yukarıda ifade edilen BRIC ülkelerinin; 2008 küresel finans krizi sürecindeki GSYİH rakamları, işsizlik oranları, büyüme oranları, enflasyon oranları, kişi başı milli gelirleri gibi temel ekonomik göstergeleri karşılaştırmalı olarak irdelenmeye çalışılmıştır. Bu karşılaştırmalar, küresel krizin etkilerini göstermeye başladığı 2008 yılı ve devamındaki birkaç yıllık dönemi kapsayacak biçimde yapılmıştır. Öte yandan, BRIC ülkeleri ile benzer özellikler göstermesinin yanı sıra ileride bu gruba dâhil edilmesi muhtemel ülkelere olan Türkiye'nin, 2008 krizi ve devamındaki birkaç yıllık süreçte ortaya koyduğu ekonomik performans da çalışmaya dâhil edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Küreselleşme, Finansal Kriz, BRIC ülkeleri, Türkiye.

**Jel Kodları:** A10, E00, F10, F30, F44, F62

---

<sup>1</sup>Öğrenci, Aksaray Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, a42fidan@gmail.com, ORCID: 0000-0002-8340-3379  
<sup>2</sup> Doç. Dr., Aksaray Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, firatemine@gmail.com, ORCID: 0000-0002-4343-412X

Makalenin Gönderim Tarihi: 04.12.2019; Makalenin Kabul Tarihi: 25.04.2020

**EFFECT OF THE 2008 GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON ECONOMIES OF THE DEVELOPING COUNTRIES: A COMPARISON OF THE BRIC COUNTRIES AND TURKEY**

**ABSTRACT**

Because the term crisis is a relative concept, it is not too easy to make a clear definition. Considering from the perspective of social sciences, crisis is used identically with terms such as depression or collapse. In the economy literature, on the other hand; it is mentioned with statements such as Economic Crisis and Financial Crisis. Economic Crisis is a negative condition, which occurs as a decrease in investments, an increase in unemployment rates and finally deteriorations in the wealth level of society due to a shrinkage in the domestic demand. On the other hand, Financial Crisis is a negativity, which is caused by the knock-on effect of a balloon impact to arise from uncertainties in financial markets or a financial asset on the entire financial sector.

The Financial Crisis, which started to be felt in the US economy as from the middle of 2007 and has become global extending its influence area in the course of time since the last quarter of 2008, has affected all the world economies, the developed countries in particular. Brazil, Russia, India, China and Turkey, which are among the developing countries and are discussed in this study, have been affected by the 2008 Global Crisis, although relatively.

In the study, the basic macro-economic indicators of the BRIC Countries, such as unemployment rates, gross domestic product (GDP) rates, growth rates, inflation rates and per capita income were tried to be analyzed comparatively in such a way to include the 2008 Global Crisis and the following couple of years. On the other hand, the economic outlook of Turkey, which shows similarities with the BRIC Countries and will probably be included in this group in the forthcoming period, in the 2008 Crisis and afterwards was also included in the study.

**Keywords:** Globalization, Financial Crisis, BRIC Countries, Turkey.

**Jel Codes:** A10, E00, F10, F30, F44, F62

## GİRİŞ

Küresel Ekonomi; 2007 ortalarında başlayan ve devamında da tüm dünya ülkelerini etkisi altına alan, ilk kıvılcımı ABD’de görülen ve ‘‘Mortgage’’ diye tabir edilen, ipotekli konut kredisi piyasasından kaynaklanan büyük çaplı bir finansal krizin etkisinde kalmıştır. Bu krizin başlıca nedenlerinden biri de, dünya ekonomisinde yaşanan dengesizliktir. Şöyle ki; krizden evvelki dönemlerde ABD, İngiltere ve Japonya gibi gelişmiş ülke ekonomilerinde görülen düşük seviyelerdeki enflasyon ve faiz oranları, bu ekonomilerde likidite bolluğuna neden olmuş, bu durumun doğal bir sonucu olarak da bu ülkelere gelişmekte olan ülkelere doğru sermaye transferleri görülmüştür.

ABD’de konut kredilerine % 4 seviyesinde faiz uygulanırken, devam eden süreçte faiz oranlarının % 8 seviyelerinin üstüne çıkmış, buna bağlı olarak da düşük gelir grubundaki insanlar kullanmış oldukları kredileri ödeyemez hale gelmiş, nihayetinde de ABD Mortgage Piyasasında büyük çaplı bir kredi krizi kaçınılmaz olmuştur. Konut piyasasında yaşanan durgunlukla birlikte, emlak fiyatlarında yaşanan ani ve keskin dalgalanmalar, kredilerin geri dönüşü anlamında ciddi problemleri de beraberinde getirmiş, bu durumun doğal bir sonucu olarak da konut ipotekleri zehirli birer aktife dönüşmüştür. Zamanla bankaların birbirleriyle olan borç alışverişlerinde tereddütler yaşanmış, bu durum bankalar arasında uygulanan kredi faiz oranlarında artışlara zemin hazırlamıştır.

İpotekli konut kredilerinde yaşanan temerrüt krizi, büyük çaplı finansal kuruluşların iflasına neden olmuş, bu iflaslar zamanla reel ekonomileri de etkileyerek hızla yayılmıştır. Kriz sürecinde faaliyetlerini durduran bankalar, likiditelerini azaltma yoluna gitmiştir. Zamanla, küresel yatırımcı piyasalara olan güvenini yitirmiş, nihayetinde de ülkeler küresel bir krizle baş başa kalmışlardır. Finansal Kredi Piyasalarının tıkanmasıyla birlikte, Uluslararası Finansal Piyasalarda korku ve belirsizlik ortamı hakim olmuş, bu durum, küresel düzeyde hızlı bir sermaye çıkışını da beraberinde getirmiştir. Krizin ülkelere verdiği zararlar ekonomik yönüyle sınırlı kalmamış, sosyal ve siyasi birtakım istikrarsızlıklara da zemin hazırlamıştır. Küresel krizden etkilenen ülke sayısı hızla artarak, zamanla gelişen ekonomiler diye tabir edilen ülkeler de krizden nasibini almıştır. Oysa ki, krizden önceki 5 - 6 yıllık dönem; bu ülkelerde yüksek düzeyli büyümelerin yaşandığı, bu büyümelerin de dış ticaret artışları ve tasarruflar ile desteklendiği dönemler olmuştur.

Bu çalışma; ekonomik krizlerin yayılma hızları, etkileme alanları gibi özelliklerine vurgu yaparak; 2008 küresel finans krizinin Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Türkiye ekonomilerini ne ölçüde etkilediği ve bu etkilerin hangi kriterlere göre yorumlanması gerektiği sorularına cevap aramaktadır. 2006 yılı itibarıyla küresel anlamda varlığını göstermeye başlayan Brezilya, Rusya, Hindistan ve Çin dördlüsünden oluşan ülkeler; istikrarlı ve yüksek düzeyli büyüme performanslarının yanı sıra, 2008 krizinden çıkış sürecinde göstermiş oldukları performansla da, dikkatleri üzerlerine çekmeyi başarmışlardır. Dolayısıyla, çalışmaya temel teşkil eden bu dört ülkenin hangi özellik ya da özellikleri kriz sürecini en az etki ile atlatabilmelerine ortam hazırlamıştır, sorusu da çalışmada yanıt aranan başka bir problemdir.

## 1. FİNANSAL KRİZ KAVRAMI VE TÜRLERİ

Kriz kelimesi; durgunluk, güç dönem, buhran, bunalım gibi terimlerle özdeş biçimde kullanılmaktadır. Geniş anlamıyla kriz; bir ülke ekonomisinde ciddi bozulmalara neden olan, aniden gelişen ve beklenmedik zamanlarda ortaya çıkan, uzun vadeli yanlış politikaların sonucunda oluşan, ülkelerin mevcut durumlarıyla birlikte gelecekteki durumlarını da etkileyen, önceden öngörülemediği gibi önlem alınmakta gecikilen olumsuz, istenmeyen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır (Yücel ve Kalyoncu, 2011: 54).

Kriz dönemlerinde çöküntü, buhran gibi olumsuzlukların ortaya çıkması ile genel anlamda ülke ekonomileri, makro düzeyde devletler, mikro düzeyde de firmalar olumsuz yönde etkilenmektedir. Kriz dönemlerinde; piyasalara karşı güvensizlik duygusu ve panik algısı, ekonomik sistemin işleyişinde karşılaşılan aksamalar gibi birçok olumsuzluk yaşanır. Ulusal düzeyde olabileceği gibi uluslararası düzeyde de varlık gösterebilen bu olumsuzluklar; ülke bazında veya küresel anlamda ekonomik dengelerin bozulmasına sebep olmaktadır. Türkiye'nin de içerisinde yer aldığı gelişen ekonomiler; krizlerden çok çabuk etkilenebilen, kırılgan yapılı ekonomilerdir. Ekonomik krizler, etkilediği ülke ya da ülkelerin ekonomilerini yavaşlattığı gibi, işsizlik oranlarının da artmasına neden olmaktadır (Kol ve Karaçor, 2012: 381).

Finansal krizlerin ortaya çıkış dönemleri göz önüne alındığında, tarihsel süreçlerin özelliklerine göre krizlerin ortaya çıkış nedenleri de değişmektedir. Meselâ; XIX. yüzyıla kadar olan krizler daha çok savaş, kıtlık gibi nedenlerle oluşurken; XIX. Yüzyıl sonrasındaki krizler ise, ekonomik sistemlerde yaşanan köklü değişikliklerle birlikte gelişim gösteren kapitalist ekonomilere mahsus gerekçelerle ortaya çıkmıştır. Öte yandan XIX. yüzyıl ve devam eden süreçte yaşanan krizler; belli bir bölge veya sektörde değil, çok geniş bir alanda ve 6 - 10 sene gibi belirli zaman aralıklarında gelişme göstermiştir (Dura, 2009).

Finansal krizler oluşum biçimlerine göre iki ana grupta toplanmaktadır. Bunlar; reel sektör krizleri ve finansal sektör krizleridir. Reel sektör krizleri; “mal ve hizmet piyasalarında yaşanan enflasyon ve durgunluk krizleri” şeklinde gelişebildiği gibi, “işgücü piyasalarında yaşanan işsizlik krizleri” şeklinde de gelişim gösterebilmektedir. Dolayısıyla reel sektör krizleri, işsizlik artışı ile birlikte üretim miktarlarında da düşümlere neden olmaktadır. İkinci gruptaki finansal sektör krizleri ise; finansal piyasalarda ortaya çıkan aşırı dengesizlik ve özellikle de para piyasalarında yaşanan sorunlarla birlikte varlık gösteren krizlerdir (Yücel ve Kalyoncu, 2011: 54). Finansal sektör krizleri ile ilgili olarak; reel ekonomiler üzerinde yıkıcı etkileri olan, piyasaların etkin işleyiş yapısını bozan ve finansal piyasalarda çöktümlere neden olan krizlerdir, denilebilir (Taylor, 2009).

Finansal sektör krizleri; genelde finansal piyasalardaki belirsizliklerle birlikte kendini gösteren, hisse senedi fiyatlarında düşümlere neden olan, yerli varlıklara yabancı varlıklar karşısında değer kaybı yaşattıran, nihayetinde de bir resesyon ve borç ödeyememe durumunu ortaya çıkaran krizlerdir (Özgöker, 2010). Özellikle son yıllarda yaşanan krizlerin daha çok finansal kriz şeklinde

ortaya çıkması bu krizlere olan ilgiyi artırmıştır. Diğer yandan, küreselleşme olgusu ile ortaya çıkan bulaşıcı özelliği de, Finansal Krizlerin önemini artırmaktadır. Uygulamada ve özellikle de yükselen ekonomilerde yaygın biçimde karşılaşılan finansal krizler; para krizleri, bankacılık krizleri, dış borç krizleri ve sistemik krizler olarak gruplandırılmaktadır (Korkmaz ve Tan, 2011: 112).

### **1.1. Para Krizleri**

Para krizleri; genel itibariyle, sabit kur uygulaması yapan piyasa sistemlerinde görülen, katılımcıların ulusal para ile birimlendirilmiş aktiflere yönelik taleplerini ani ve beklenmedik bir biçimde döviz cinsinden aktiflere yönlendirmeleri ile ortaya çıkan ve Merkez Bankası'nın döviz rezervlerinin bitmesi ile sonuçlanan krizlerdir. Bir ülkenin ulusal parasına yönelen spekülatif bir saldırı, devalüasyona ya da ciddi anlamda bir değer kaybına neden oluyorsa; diğer yandan Merkez Bankalarının yüksek oranlarda rezerv satışı yapmak veya mevcut faiz oranlarını yükseltmek gibi uygulamalarına rağmen yerli parayı koruyamamaları durumunda, döviz veya para krizi yaşanıyor demektir.

Para krizlerinin oluşum nedenlerini temelde, ödemeler dengesindeki bozulmalara ve döviz kurundaki aşırı dalgalanmalara bağlamak mümkündür. Çin gibi sabit kur sistemi uygulayan ülkelerde yaşanan para krizleri, ödemeler dengesindeki bozulmalar sonucunda ortaya çıkarken, Türkiye gibi esnek kur sistemi uygulayan ülkelerde yaşanan para krizleri ise, döviz kurundaki ani ve keskin dalgalanmalara bağlı olarak ortaya çıkmaktadır (Kibritçioğlu, 2001: 175).

### **1.2. Bankacılık Krizleri**

Borçlu durumdaki Ticari Bankaların, vadesi gelen borçlarını ödeyememeleri ya da vadesiz mevduatlarında oluşabilecek ani ve yüksek miktarlardaki çekme taleplerine karşılık verememeleri, nihayetinde de likidite sıkıntısı yaşamaları sonucunda ortaya çıkan iflas durumudur. Bankacılık krizleri; hükümetin büyük çaplı finansal desteği ve yapılan bütün teşviklere rağmen yaşanabilmektedir. Bu krizler, fiili veya potansiyel anlamda bankalardan yüksek düzeylerde mevduat talep edilmesi durumunda, söz konusu bankaların müşteri taleplerine cevap vermediği durumlarda görülen, nihayetinde de banka iflaslarına neden olan krizlerdir. Bankacılık krizleri, para krizlerine nazaran daha uzun süreli olduğu gibi, ekonomik faaliyetler üzerindeki etkileri de daha şiddetlidir (IMF, 2002: 6).

### **1.3. Borç Krizleri**

Borç krizleri; borçlunun borcunu ödeyememesi veya borcunu borçla kapatmak istemesi durumunda, borç vericilerin alacaklarını tahsil etme konusunda tereddüde düşerek yeniden borç vermedikleri gibi, mevcut alacaklarını tahsil etme yoluna gitmeleri durumunda ortaya çıkan krizlerdir. Bu tür krizler, özel sektöre bağlı bir borçla ilgili olabileceği gibi, kamu kesimine bağlı bir borçla ilgili de olabilmektedir. Öte yandan borcun yükümlülüklerini yerine getiremeyeceği yönünde kamu kesimine yönelik bir risk algısının oluşması durumunda, özel sermaye girişleri ani ve keskin biçimde düşmekte, nihayetinde de para krizleri ortaya çıkabilmektedir (IMF, 2002: 6).



#### 1.4. Sistematik Krizler

Yukarıda tanımlanan krizler birbirlerinden tamamen bağımsız değildir. Şöyle ki; farklı bir alanda ortaya çıkan bir kriz, öteki kriz türlerini de tetikleyebilmekte, nihayetinde de söz konusu krizin kısa zaman dilimlerinde tüm ekonomiyi kuşatmasına neden olabilmektedir. Sistematik Krizler; finansal piyasaların potansiyel olarak ciddi anlamda bozulması ile sonuçlanan krizlerdir. Ülkelerin ekonomik, sosyal ve politik hayatlarına ilişkin özellikler, diğer krizlerde olduğu gibi, bu krizlerin ortaya çıkmasında da etkili olmaktadır. Sabit döviz kuru uygulaması ya da konvertibilite taahhüdü, Merkez Bankalarının nihai bir ödünç makamı olma yeteneğini kısıtladığı gibi, ödemeler bilançosuyla ilgili bir problemi, bankacılıkla ilgili bir probleme dönüştürebilmektedir (Fernandez ve Schumacher, 1997: 25). Öte yandan, belli bir seviyede sabitlenmiş olan döviz kuru, ticari açıkların artmasına sebep olur. Sonuç itibariyle, ilgili para birimine yönelik spekülasyon bir saldırı, döviz rezervlerinde oluşabilecek bir kayıp veya döviz kurlarında yaşanabilecek bir düşüş kaçınılmaz olur (Feldstein, 1999: 6).

#### 2. KRİZİN NEDENLERİ VE YAYILMA SÜRECİ

ABD finans sektöründe ortaya çıkan ve 2007 yılının ikinci yarısı itibariyle hissedilmeye başlanan Küresel kriz, 2008 yılı sonlarına doğru üst seviyelere çıkmıştır. Devam eden süreçte şiddetini daha da arttırarak çok daha geniş alanlara yayılmış, nihayetinde de küresel anlamda bir üretim krizine dönüşmüştür. ABD'ye dışarıdan aktarılan kaynakların hat safhalara ulaşması ile, kriz ilk sinyallerini vermeye başlamıştır. Diğer yandan, ABD ekonomisinin krizden evvelki süreçte verdiği yüksek cari açıklar ile, artan bütçe açıkları da krizi tetikleyen etkenlerden olmuştur (Eğilmez, 2009: 66).

Küresel kriz sürecinde küresel ekonomide köklü değişiklikler yaşanırken, bir yandan da petrol fiyatları hızla artıyordu. Bu süreçte ABD Merkez Bankası (FED), 2004 yılı itibariyle faiz oranlarını arttırmaya başlamıştı. Zamanla doyum noktasına ulaşan konut piyasası, daha sonraki dönemlerde durağanlık yaşamaya başlamıştır. Faiz oranlarındaki artışla birlikte enflasyonist baskının da ortaya çıkmasıyla, değişken faiz oranlarının uygulandığı mortgage kredileri başta olmak üzere, kredilerin geri ödenme sürecinde aksaklıklar yaşanmaya başlamıştır. ABD Hükümeti bu gidişatı sonlandırmak amacıyla piyasadaki likidite oranlarını arttırarak, bir takım önlem paketi açıklamış olsa da, krizin önüne geçememiştir (Fırat ve Kurtoğlu, 2015).

Bazı bankalar krizden önceki yıllarda konut kredisi kullandırmış, daha sonraları bu kredilerden yararlanarak türev finansal araçlar düzenlemiş, nihayetinde de bu araçları piyasaya sürerek yeni fon elde etmişlerdir. 2008 küresel finans krizinin temelinde yatan iki neden; gayrimenkul fiyatlarının aşırı değer kazanması ve bankaların bu kredilere dayanarak uygulamaya koyduğu türev işlemlerin anormal biçimde artış göstermesidir (Bocutoğlu ve Ekinci, 2009: 66 - 82).

Küresel krizin başladığı dönemlerde ABD'de bankacılık sistemine ilişkin denetlemeler yapılsa da; gölge bankacılık da denilen türev piyasaları ile hedge fonları, finans piyasasında yaşanan hacim

artışı hatırına yeterince denetlenmemiştir (Özatay, 2009: 63). Dolayısıyla; türev piyasa araçlarına ilişkin değer, bağılı olduğu emlak değerinin kat kat üzerine çıkarak, reel değerinden iyice uzaklaşmıştır. Bu duruma “kredi balonu” da denilmektedir. İlk aşamada riski devretme amacı güden, dolayısıyla da sistem içerisinde bir sigorta görevi üstlenen türev ürünler; bu süreç içerisinde, bilakis kendileri birer risk unsuru olmaya başlamıştır. Problemin temelinde ise, bu ürünlerin kişilerle finansal kurumlar arasında olağanüstü bir hızla el değiştirmiş olması gerçeği yatmaktadır. Bu arada söz konusu türev ürünlerinin Avrupa Bankalarına satışıyla birlikte, kriz Avrupa’ya da sıçramış oldu.

### **3. KRİZİN DÜNYA EKONOMİLERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

2008 küresel finans krizi; yukarıda da bahsedildiği gibi ABD ekonomisinde başlamış, bu süreçte ABD Yönetimi, mali genişleme paketleriyle krizin etkilerini azaltmaya çalışmıştır. Bu amaçla ilk olarak, mali sıkıntıları olan banka ve finansal kurumlara kamu kaynağı kullandırılmak suretiyle finansal destek sağlanmıştır. Göçer (2012)’e göre bu uygulamalar finansal sistemi az da olsa rahatlatmıştır. ABD’nin kendi finansal sistemindeki sorunlarla boğuştuğu bu dönemde, kriz AB ülkelerine de sıçramış, dolayısıyla bu süreç, ABD ile birlikte AB ülkelerinin (Yunanistan, İtalya, İspanya, İrlanda, Portekiz) de finansal sorunlarla yüzleşmeye başladığı bir süreç olmuştur. AB ülkeleri, geliştirdikleri ekonomi politikalarıyla kriz dönemini en az zararlı atlatmaya çalışmıştır. Küresel sistem içerisinde ekonomik potansiyeli çok yüksek olan ABD ve AB ekonomilerinin durağanlığa girmesi ile birlikte, ticaretlerinin önemli bir kısmını bu ülkeler ile yapan gelişmekte olan ülkeler de, doğal olarak, dalga dalga krizin etkilerini hissetmeye başlamışlardır.

Küresel kriz; gelişmiş ülke ekonomilerinin yanı sıra, gelişmekte olan ülkelerde de büyüme, enflasyon, borçlanma, ticaret hacmi gibi makro - ekonomik verilerde tahribata yol açmış, pek çok ülkenin kamu maliyesine ilişkin sürdürülebilirlik hedefini zorlaştırmıştır. 2007 - 2010 arası dönemde gelişmiş ülkelerin kamu borçları, Gayri Safi Yurt İçi Hasıla büyüklüklerindeki artışa oranla iki kat fazla artmıştır. Özellikle gelişmiş ekonomilerin kamu borçlarında oluşan bu artış, esas olarak finansal kurumların devlet tarafından kurtarılmaya çalışılması yönündeki uygulamalara bağlanmıştır. Diğer yandan azalan ekonomik faaliyetlerle birlikte kamu gelirlerinin de azalması, sosyal harcamalardaki fahiş artışlarla birlikte (işsizlik ödeneği gibi) kamu giderlerinin de artması, vergi indirimlerine yönelik mali teşvik paketlerinin bütçe dengesini bozarak, kamu borçlarını arttırması gibi olumsuzluklar da borçların artmasında etkili olmuştur (Göker, 2014: 104).

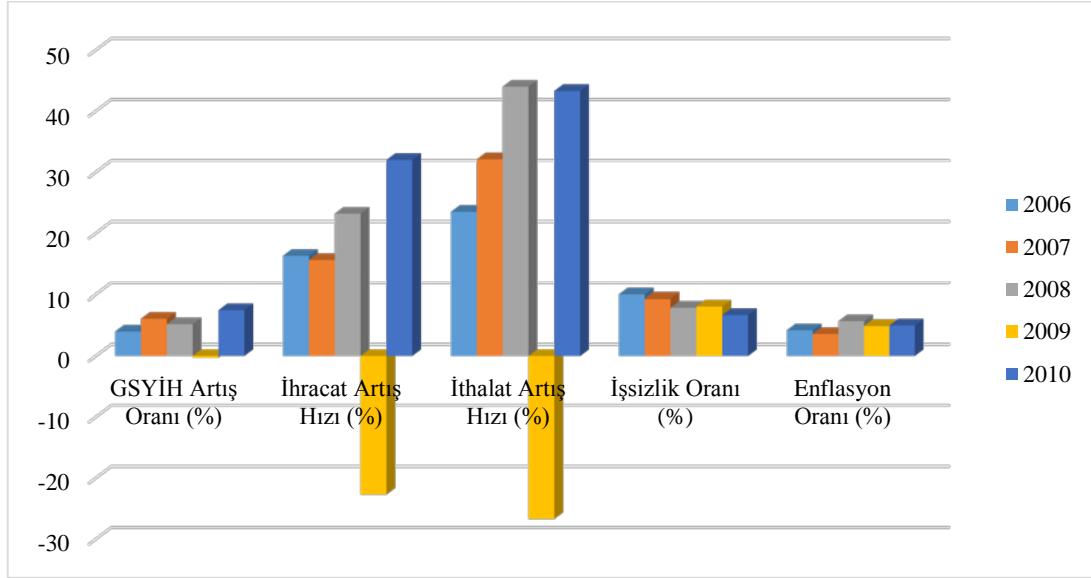
#### **3.1. Krizin Brezilya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri**

Dünyanın büyük ekonomilerinden olan Brezilya; 2008 krizinden, gelişmekte olan diğer ülkeler gibi, olumsuz yönde etkilenerek çıkmıştır (Balı ve Demir, 2015: 93). Brezilya ekonomisi her ne kadar dış ticaret, yabancı yatırımlar ve bankacılık sektörü gibi alanlarda krizin olumsuzluklarını hissetse de, bu etkiler pek çok ülkeye göre sınırlı kalmıştır (Prates ve Cintra, 2010: 64).

Brezilya ekonomisi; 2003 – 2008 yılları arasındaki 5 yıllık süreçte % 4 seviyesinde büyümüştür. İstikrarlı ve yüksek düzeyli büyüme oranlarıyla birlikte bu beş yıllık dönemde ülkeye

giren yabancı yatırımlarda % 10 seviyesinde artış yaşanmıştır. Bu dönemde; yatırımlarla birlikte ihracat artış oranlarının da yüksek seviyelerde olması, Brezilya ekonomisinin iyi bir performans sergilemesine zemin hazırlamıştır (UNCTAD, 2009).

**Grafik-1: Brezilya Ekonomisi Temel Göstergeler ( 2006 - 2010)**



**Kaynak:** <http://www.sbb.gov.tr> sitesindeki verilerden derlenmiştir. (Erişim: Nisan 2019)

Dünya Bankası (WB) 2010 raporuna göre, Brezilya'ya yapılan doğrudan yabancı yatırımlar 2008 yılında 45.058 milyar dolar seviyesinde iken, 2009'da, 25.949 milyar dolar seviyesine kadar gerilemiştir. Yine 2008 yılında % 7.9 seviyesinde olan işsizlik oranı, 2009 yılında % 8.1 seviyesine kadar yükselmiş, 2010 yılını ise % 6.7 seviyesinde kapatmıştır (CIA, Fact Book, 2011). Grafik-1'de de görüldüğü gibi; önceki yılların aksine, 2009 yılında GSYİH artış oranında küçülme yaşanan ülkede, yatırımlardaki istikrarın doğal bir sonucu olarak, işsizlik oranları ile enflasyon oranlarında kayda değer bir değişim gözlenmemiş, buna karşın ihracat artış hızında % 22.71, ithalat artış hızında ise % 26.71 seviyelerinde düşüş yaşanmıştır.

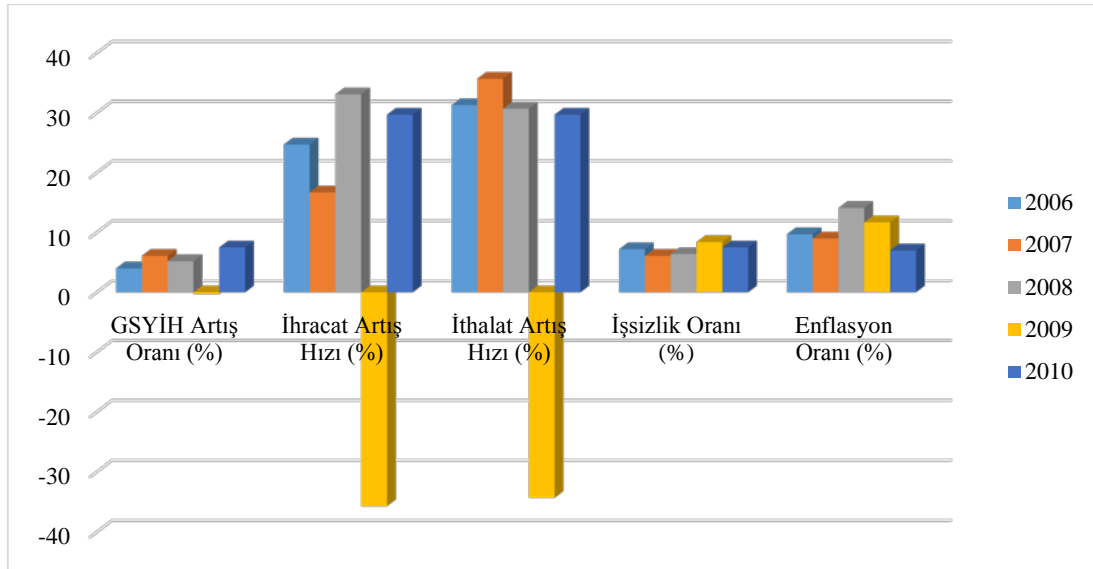
### 3.2. Krizin Rusya Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Gelişmiş ekonomiler içerisinde yer almayan Rusya'da, silah sanayisi oldukça gelişmiş olup, ülkede sanayinin temeli, silah sanayisine dayanmaktadır. Bunun yanında Rusya ekonomisinde tarım, hayvancılık ve ormancılık sektörlerinin önemi büyüktür. Yaklaşık 17 milyon km<sup>2</sup> yüz ölçümü ile dünyanın en geniş topraklarını barındıran ülkede bu özellik ilk bakışta bir avantaj gibi gözükse de, gerçekte durum böyle değildir. İklim şartlarının çok sert olması, buna bağlı olarak da verimli sahaların kıt oluşu Rusya topraklarının çok az bir kısmını tarıma elverişli yapmaktadır. Dolayısıyla, verimli toprakların ülke yüzölçümüne oranı oldukça azdır. Şöyle ki, uçsuz bucaksız ülke topraklarının sadece %10'luk bir bölümü tarıma elverişli durumdadır.

Rusya ekonomisi 1991 yılında büyük bir kriz yaşamış, aynı yıl Sovyetler Birliği dağılmıştır (26 Aralık 1991). 1992 yılı itibariyle ülke ekonomisinde her ne kadar onarılamaz gibi görünen

tahribatlar yaşansa da; 1999 yılında iktidara gelen Putin Yönetimi; beklenen ekonomik istikrarı yeniden sağlamıştır. Ekonomi 1999 – 2008 yılları arasında ortalama % 7'nin üzerinde büyüme gerçekteşirmiş, hisse senedi piyasası bu dönemde yaklaşık 20 kat artmıştır. Yine aynı dönemde ülkedeki reel ücretler üç katına çıkarılmış, kredi oranlarının GSYİH'ya oranı dört kat artırılmış, işsizlik oranları % 12.9 seviyelerinden % 6.4 seviyelerine kadar düşürülmüştür (Guriev ve Tsyvinski, 2010: 12).

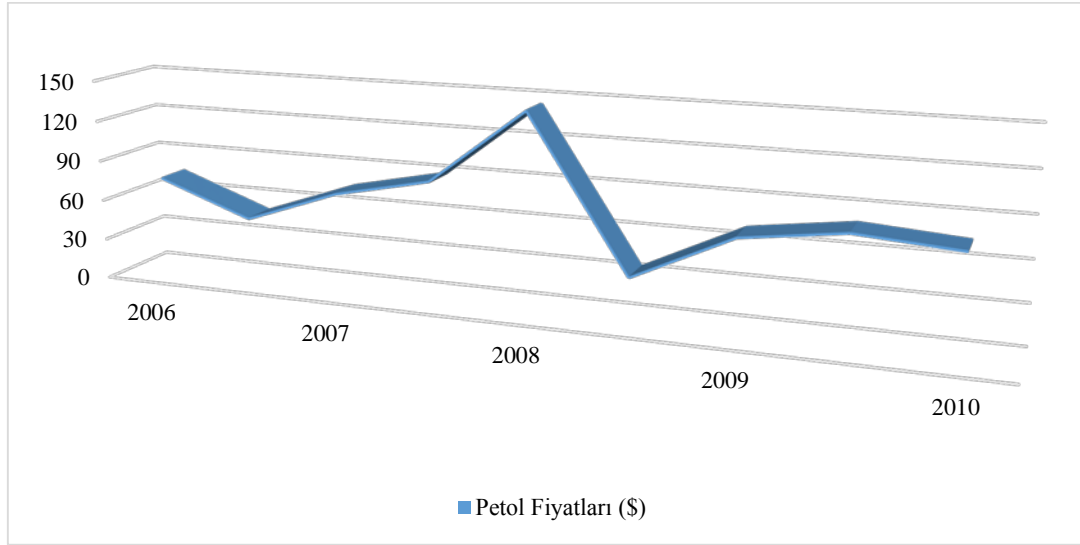
**Grafik-2: Rusya Ekonomisi Temel Göstergeler (2006 - 2010)**



**Kaynak:** <http://www.sbb.gov.tr> sitesindeki verilerden derlenmiştir. (Erişim: Nisan 2019)

Rusya; yüksek seviyelerdeki cari işlemler fazlası, üst düzey sermaye akışı ve uluslararası rezervlerinin büyüklüğü sayesinde kriz sürecine güçlü bir biçimde girmiş, yine bu özellikleri ile yükselen ekonomiler içerisinde adeta bir yıldız gibi parlamıştır. Çin'in kuzeyinden başlayıp, Doğu Avrupa ve İskandinav ülkelerine kadar uzanan çok geniş bir coğrafyayı kapsayan toprakları ile, en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olan Rusya; zengin doğal kaynakları, nitelikli işgücü ve yüksek düzeyli finans kaynakları ile BRIC dörtlüsü içerisinde girmeyi başarmış bir ülkedir.

Rusya'da ekonominin temeli hammadde satışına bağlıdır. Bu durum, 2008 küresel krizinde ülke ekonomisinin sıkıntı yaşamasındaki en önemli etken olmuştur. 2008 yılı ortalarına doğru dünya ham petrol fiyatlarında yaşanan çöküş, Grafik-2'den de anlaşılacağı üzere, ihracat gelirlerinin önemli bir kısmını petrol satışından karşılayan Rusya ekonomisindeki ihracat artış hızının % 30 seviyelerinden % - 36 seviyelerine kadar gerilemesine neden olmuştur.

**Grafik-3: Dünya Ham Petrol Fiyatlarındaki Değişim (2006 - 2010)**

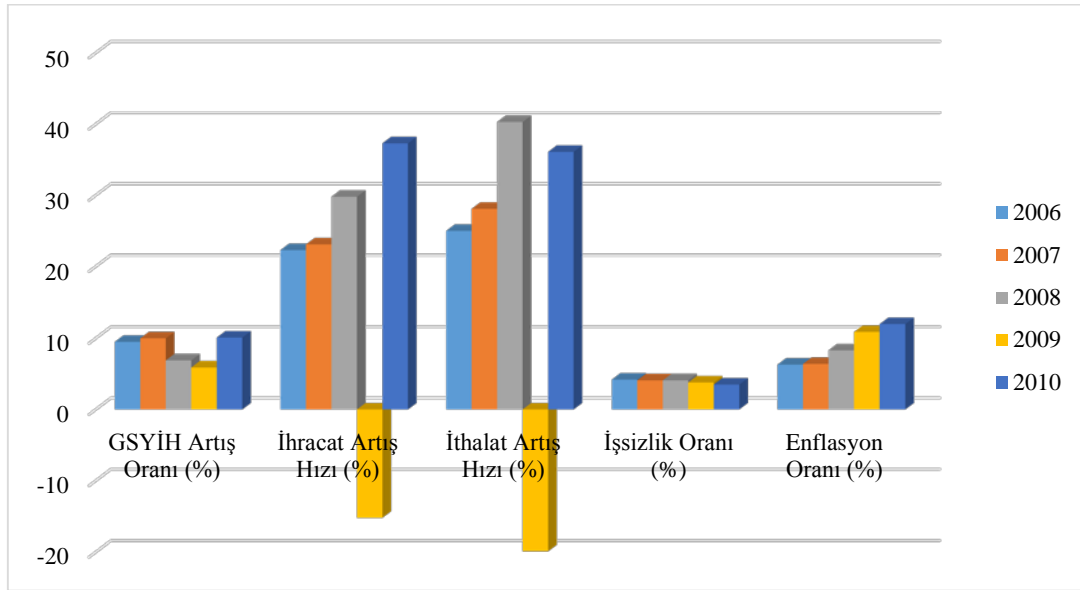
**Kaynak:** <https://iknowfirst.com/> sitesinden derlenmiştir. (Erişim: Nisan 2019)

Grafik-3, 2006 – 2010 yılları arasındaki dört yıllık süreçte küresel piyasalarda yaşanan ham petrol fiyatlarındaki dalgalanmayı göstermektedir. Şöyle ki 2009 yılında, dünya ham petrol fiyatlarında görülen çöküş, Rusya'nın bütçe planlamalarını da etkilemiş, bu durum 2009 yılı için 150 milyar dolar tutarında bir bütçe açığı riskini de beraberinde getirmiştir (Desaip, 2010: 143).

### 3.3. Krizin Hindistan Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Hindistan; 1990'lı yıllarda ciddi bir ekonomik kriz yaşasa da; devam eden süreçte sanayi, ticaret ve yatırım alanlarında önemli reformları hayata geçirmiş bir ülkedir. Bu reformlar temelde, ekonomide liberalleşme ve küresel piyasalarla bütünleşme amacı gütmüştür. Söz konusu reformlara ilave olarak, önemli düzeyde teknoloji ve finans yatırımı çekmeyi başarabilmiş olan Hindistan; liberalleşme uygulamaları ile dışa açılan ekonomisi sayesinde, özellikle son 30 yıllık süreçte ekonomik performansını ciddi anlamda iyileştirmiştir.

2008 krizinin Hindistan ekonomisi üzerindeki temel etkileri; bilgi teknolojileri, yatırım, ihracat, işsizlik yabancı sermaye, döviz kuru ve hisse senedi piyasası konularında olmuştur. Ülkenin bilgi teknolojileri alanında ABD menşeli finans kurumlarından sağladığı kazanç, ülkedeki toplam sektör kazancının yaklaşık % 60'ına karşılık gelmektedir. 2008 krizinde ABD'de yaşanan durgunlukla birlikte ABD'li firmaların % 70'i Hintli bilişim şirketleriyle yaptıkları sözleşme oranlarını düşürmüş, % 60'lık kısmı ise sözleşmelerini tamamen iptal etmiştir (Viswanathan, 2010: 48).

**Grafik-4: Hindistan Ekonomisi Temel Göstergeler (2006 - 2010)**

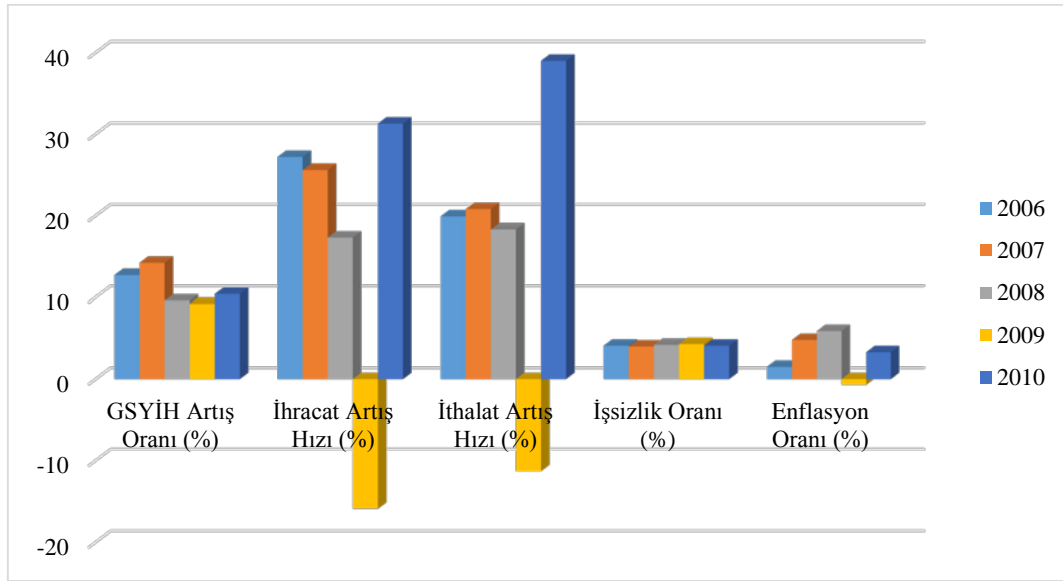
**Kaynak:** <http://www.sbb.gov.tr> sitesindeki verilerden derlenmiştir. (Erişim: Nisan 2019)

Günümüzde GSYİH büyüklüğü bakımından dünyanın en büyük 10 ekonomisi içerisinde yer alan Hindistan; Grafik-4'te de görüleceği üzere; 2010 yılında GSYİH'sını % 10 seviyesine yakın bir oranda artırmıştır. Ülkedeki yüksek düzeyli büyüme oranı, sanayi üretim endeksine de yansımış, 2004 yılında % 8.2 seviyesinde olan endeks, 2008 yılına gelindiğinde % 11.5 seviyesine kadar çıkmıştır. Ekonomideki olumlu seyir hisse senedi piyasasına da yansımış, 2004'de % 16.1 seviyesinde olan endeks, 2005'de % 73.7; 2006'da % 15.9 ve 2007'de % 19.7 oranında değer kazanmıştır. Bu dönemde ülkedeki enflasyon oranı da ortalama % 5 seviyesinde gerçekleşmiştir (Viswanathan, 2010: 48).

### 3.4. Krizin Çin Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

Çin; Aralık 2011'de Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) katılarak örgütün 143. Üyesi olmuştur. Çin ekonomisi bu dönemde plânlı ekonomiden sosyalist pazar ekonomisine geçmiş, dolayısıyla da dış dünya ile entegrasyon sürecine girmiştir. Uyguladığı reformlar sayesinde hızla büyüyen Çin; yatırım çerçevesini genişletmiş, kısa zamanda dünya ticaretinde söz sahibi bir ülke konumuna gelmiştir. 1.3 milyarlık nüfus Çin'in elindeki en önemli silahı olmuş; toplumun Konfiçyus geleneklerine olan bağlılığı, bu devasa nüfusu kontrol etme anlamında devletin işini kolaylaştırmıştır. Tek partili sistem uygulamasına dayanan homojenlik de bu süreçte Çin'in elini güçlendiren başka bir avantaj olmuştur.

Çin'in yüksek oranlı ve istikrarlı biçimde büyümesinde iki temel faktörün etkili olduğu kabul edilmektedir. Bunlar; modern ve geniş otoyol ağları, limanlar, tersaneler, telekomünikasyon tesisleri gibi büyük çaplı altyapı yatırımları ile; ulusal tasarruflar ve yabancı yatırımlar tarafından finanse edilen büyük ölçekli ağır sanayi yatırımlarıdır. Çin; özellikle 2000'li yılların sonu itibariyle ön plana çıkan düşük maliyetli iş gücü sayesinde, yüksek düzeyde yabancı sermaye çekmeyi başarmış, dolayısıyla bu anlamda da olumlu bir tablo ortaya koymuştur.

**Grafik-5: Çin Ekonomisi Temel Göstergeler (2006 - 2010)**

**Kaynak:** <http://www.sbb.gov.tr> sitesindeki verilerden derlenmiştir. (Erişim: Nisan 2019)

Grafik-5; Çin'in kriz öncesi süreçte ortaya koyduğu dış ticaret performansını yansıtmaktadır. Buna göre Çin, 2006 ve 2007 yıllarında toplam ihracatını % 25 seviyelerinde artırabilmiştir. Küresel krizle birlikte 2008 yılında % 17.32 seviyelerine kadar gerileyen ihracat artış hızı; krizin derinleştiği 2009 yılını % 15.88 seviyesinde bir gerileme ile kapatsa da, 2010 yılında yeni bir sıçrama yaparak % 31.33 seviyesinde artış göstermiştir. Çin ekonomisi; 2005 - 2010 yılları arasındaki 5 yıllık süreçte ortalama % 10 seviyesinde büyümüş, bu 5 yıllık dönemde yapılan 250 milyar dolar düzeyindeki yabancı yatırım ile ülke rezervleri 2 trilyon dolar seviyesine kadar yükselmiştir. Çin; 2000 yılında GSYİH'sinin % 1.7'si; 2008 yılında ise % 10'u oranında cari fazla vermiştir (IMF, 2009). Cari fazla oranının yüksek oluşunda, sabit kur uygulamasına bağlı olarak yerli paranın değer kaybına izin verilmeyişinin yanı sıra, tasarruf alışkanlığının yüksek olması da etkili olmuştur.

### 3.5. Krizin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri

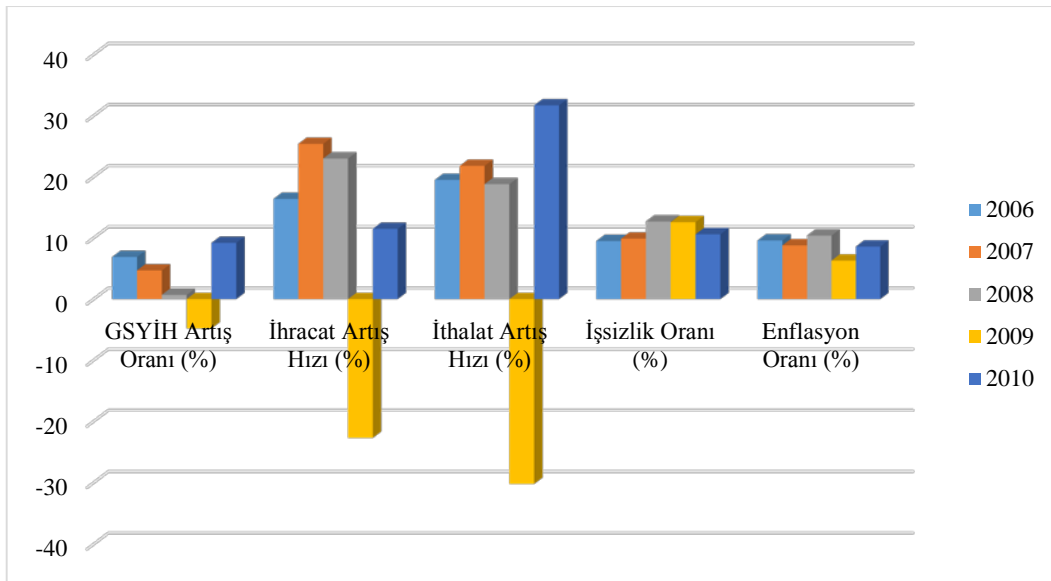
Türkiye ekonomisi; 2008 krizinden önceki on yıllık süreçte; 1999, 2000 ve 2001 yıllarında üç büyük kriz yaşamıştır. Bu krizlerin üçünde; IMF ile yapılan "Stand - by" anlaşmaları kapsamında istikrar programları uygulanmış olsa da, arzu edilen iyileşme gerçekleşmemiştir. Bunun temelinde yatan neden ise, stand - by anlaşmaları kapsamında hayata geçirilen istikrar programlarının sürekli ve bütüncül olarak uygulanamamasıdır (Eğilmez ve Kumcu, 2001: 89).

Türkiye; 2001 yılı sonrasında dünya finans piyasasında yaşanan likidite bolluğundan, yüksek faiz imkânları sunan finansal sistemi sayesinde istifade edebilmiştir. 2001 sonrasında ortaya çıkan likidite bolluğu, 2008 küresel finans kriziyle birlikte ortadan kalkmıştır. 2008 krizi her ne kadar Türkiye kaynaklı bir kriz olmasa da, gelişmekte olan bütün ülkeler gibi, Türkiye de bu krizden etkilenmiştir. Uluslararası piyasalardan elde edilen fonlar krizle birlikte önemli düzeyde azalmış, bununla birlikte dış borçlanma maliyetleri artarken, borçlanma imkânları da zorlaşmıştır. Tüm bu

gelişmeler, tasarruf açığına bağlı dış kaynak ihtiyacı yüksek olan Türkiye'yi sıkıntıya sokmuştur. Öte yandan Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı konumunda olan Avrupa ülkeleri de küresel krizle birlikte resesyona girmiştir. Bu durum, Türkiye'nin ihracat rakamları ile birlikte, ekonomisinin de küçülmesine zemin hazırlamıştır (Selçuk ve Yılmaz, 2008: 347).

2008 kriziyle birlikte Türkiye piyasalarında belirsizlik ortamı hakim olmaya başlamıştır. Belirsizlik ortamı ile birlikte küresel finansal koşulların da sıkılaşmasıyla, ülkenin yatırım ve tüketim harcamaları azalmış; artan tasarruf eğilimlerinin etkisiyle, iç talepte daralmalar yaşanmıştır. Nihayetinde de, 2008'in ikinci çeyreğinden itibaren Türkiye'nin büyüme oranları düşmeye başlamış, ekonomik faaliyetlerde gerilemeler görölmüştür.

**Grafik-6: Türkiye Ekonomisi Temel Göstergeler (2006 - 2010)**



**Kaynak:** <http://www.sbb.gov.tr>- <http://www.mahfiegilmez.com/> (Erişim: Nisan 2019)

Grafik-6'da, Türkiye ekonomisinin krizin en derin hissedildiği yıl olan 2009'da % 4 seviyesinin üzerinde küçüldüğü görölmektedir. Yine bu dönemde ihracat artış hızında % 20'nin üzerinde bir düşüş yaşanırken; ithalat artış hızındaki düşüş ise, % 30 seviyesinin üzerinde gerçekteşmiştir. 2008 krizi Türkiye'nin işsizlik oranlarını da etkilemiş; kriz öncesinde % 7 - 8 seviyelerinde olan işsizlik, 2008 ve 2009 yıllarında % 10 seviyesinin üzerine çıkmıştır. Diğer yandan 2007 yılı itibariyle % 8 seviyelerinde olan enflasyon, küresel krizin de etkisiyle, 2008 yılında % 10 seviyelerine çıkarak, çift haneli rakamları görmüştür. Enflasyon oranları 2008 yılında her ne kadar çift haneli rakamları görmüş olsa da, 2009'un 2. çeyreği itibariyle, düşmeye başlamıştır. Bu düşüşte; talep koşullarında yaşanan hızlı daralma, emtia (mal) fiyatlarında oluşan gerilemeler ve mali tedbirler kapsamında uygulanan geçici vergi indirimleri etkili olmuştur (Yılmaz, 2009).

## SONUÇ

2008 kriziyle birlikte küresel dış ticarete talep daralması yaşanmış, bu daralma BRIC dörtlüsü ile birlikte Türkiye'nin de dış ticaret rakamlarında bozulmalara neden olmuştur. Küresel kriz, gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ekonomi gibi BRIC-T ekonomiklerini de etkilemiş; fakat kriz öncesi



dönemlerde ortaya konulan mali güç, ılımlı enflasyon ve makroekonomik istikrar, bu etkilerin şiddetini ciddi anlamda hafifletmiştir.

2008 küresel krizinin en derin hissedildiği 2009 yılında Çin ekonomisi (% 9.2) ile Hindistan ekonomisi (% 8.5) büyümüş; Rusya ekonomisi (- % 7.8), Brezilya ekonomisi (- % 0.1) ve Türkiye ekonomisi (- % 4.8) ise küçülmüştür. 2009 yılında, Çin dışındaki BRIC ülkelerinin ve Türkiye'nin üretim artış hızları düşmüş, Hindistan hariç tüm BRIC - T ülkelerinde işsizlik oranları artmıştır. Bu artış; Türkiye'de % 3, Rusya'da % 2, Brezilya'da % 0.2 ve Çin'de % 0.1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Çalışmanın bulguları, BRIC - T ülkeleri içerisinde 2008 küresel krizinin etkilerini en derin hissedilen ülkelerin Türkiye ile Rusya olduğu; kriz sürecini en az zararla atlatan ülkenin ise, ihracata dayalı bir üretim üssü konumunda olan Çin Halk Cumhuriyeti olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Bu süreci en ağır hasarla atlatan iki ülkenin Türkiye ile Rusya olmasında; dış ticaret açıklarının yüksek oluşu, dolayısıyla da ihracata dayalı üretim kapasitelerinin düşük olması en temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer yandan, kriz döneminde düşen petrol fiyatları, ihracat gelirlerinin büyük bir kısmını petrol satışından karşılayan Rusya açısından; yine o dönemde görülen ani ve yüksek düzeyli yabancı sermaye çıkışları da, yabancı sermaye ihtiyacı yüksek olan Türkiye açısından olumsuz bir durum oluşturmuştur.

Rusya, Türkiye gibi ülkelerin ileride karşılaşılabilecek bir krizi en az zararla ve en kısa sürede atlatabilmeleri için Çin gibi ülkeleri model almaları ve reformlarını bu doğrultuda gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Katma değeri yüksek, teknoloji yoğun ve ihracat odaklı bir üretim modeline geçiş, bu özellikteki ülkeler açısından hayati önem taşımaktadır. Diğer yandan, kriz dönemlerinde görülebilecek büyük çaplı yabancı sermaye çıkışlarını minimize etmek için gerekli düzenlemelerin yapılması ve yabancı sermayeyi teşvik eden uygulamalara ağırlık verilmesi gerekmektedir. Gelen yabancı sermayenin hangi sektör ya da sektörlerle yöneleceği, hangi piyasaya yönelik üretim yapacağı gibi konuları ev sahibi ülkelerin takip etmesi ve yönlendirici olması faydalı olacaktır.

Çalışma kapsamında yapılan inceleme ve değerlendirmeler ışığında, 2008 küresel finans krizinin; gelişmiş ve gelişmekte olan pek çok ülke ekonomisinde olduğu gibi, BRIC - T ekonomileri üzerinde de olumsuz etkiler bıraktığı sonucu ortaya konmuştur. Bu ülkelerin, yaşanmakta olan bir krizin etkilerini hızlıca atlatabilmek ya da olası bir kriz karşısında en iyi biçimde direnebilmek adına, yukarıda bahsedilen reformları hayata geçirmeleri ve uygun istikrar programlarını gerçekleştirmeleri hayati önem arz etmektedir. Günümüzde; kırılğan ekonomiler olarak da adlandırılan; Türkiye, Rusya, Brezilya gibi gelişmekte olan ekonomilerin, gelişmiş ülke ekonomilerine nazaran, kriz koşullarına daha açık oldukları ve krizlerin etkilerini daha derin hissettikleri anlaşılmaktadır.

**KAYNAKÇA**

Balı, S., & Demir, E. (2015). Impact of The Global Financial Crisis on BRICS and PIIGS Countries. *Eurasian Academy of Sciences Social Sciences Journal*, 2, 90-98.

Bocutoğlu, E., & Ekinci, A. (2009). Genel Teori, Küresel Krizler ve Yeniden Maliye Politikası, *Maliye Dergisi*, 156, 66-82.

CIA, (2011), *Brazil the world fact book*. Erişim Tarihi: 13 Şubat 2019, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/br.html>

Desaip, A. (2010). Russia's financial crisis: Economic setbacks and policy responses, *Journal Of International Relation*, 63 (2), 141-151.

Dura, C. (2009). *Ekonomik kriz nedir, özellikleri nelerdir, nasıl gelişir?* Erişim Tarihi: 7 Şubat 2019, <http://www.turansam.org/makale.php?id=226>

Eğilmez, M. (2009). *Küresel finans krizi*. Ankara: Remzi Yayıncılık.

Eğilmez, M., & Kumcu, E. (2001), *Krizleri nasıl çıkardık*, İstanbul: Creative Yayıncılık ve Tanıtım Ltd.Şti..

Feldstein, M. (1999). *Self-protection for emerging market economies*, *NBER working paper series*, 6907, January. Erişim Tarihi: 7 Aralık 2019, <https://www.nber.org/papers/w6907>

Fernandez, R., & Thomas, L. S. (1997). Does Argentina provide a case for narrow banking? in preventing banking sector distress and crises in Latin America (Ed.), S. K. Bery & V. F. Garcia, *World Bank discussion paper* içinde, No. 360, The World Bank, Washington D.C., 21-31.

Fırat, E. & Kurtoğlu, R. (2015). Finans dünyasının krizler karşısındaki belirsizliği davranışsal ekonomi, *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 7(1), 94

Göker, Z. (2014). Küresel kriz sonrası maliye politikalarında değişim ve mali tuzak riski. *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 40, 103-116.

Guriev, S. & Tsyvinski, A. (2010). *Challenges facing the Russian economy after the crisis*. In *Russia after the global economic crisis*. Erişim Tarihi: 15 Mart 2019, <https://www.cpc.unc.edu/projects/rims-hse/publications/1213>

*I know first - daily market forecast*. Erişim Tarihi: 10 Şubat 2019, <<https://iknowfirst.com/stock-market-forecast-for-2016-based-on-a-predictive-algorithm>>

IMF (2002). *Eye of the storm: new-style crises prompt rethink about prevention and resolution measures*, *Finance & Development*. Erişim Tarihi: 16 Aralık 2019, [https://www.elibrary.imf.org/view/IMF022/14089-9781451951998/14089-9781451951998/14089-9781451951998\\_A003.xml?redirect=true](https://www.elibrary.imf.org/view/IMF022/14089-9781451951998/14089-9781451951998/14089-9781451951998_A003.xml?redirect=true)

IMF (2009), *Global Financial Stability Report October 2009: Navigating the Financial Challenges Ahead*. Erişim Tarihi: 22 Aralık 2019, <https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2016/12/31/Global-Financial-Stability-Report-October-2009-Navigating-the-Financial-Challenges-Ahead-22584>

Kibritçioğlu, A. (2001). Türkiye'de ekonomik krizler ve hükümetler, 1969- 2001. *Yeni Türkiye Dergisi, Ekonomik Kriz Özel Sayısı, 41* (1), 174-182.

Kol, E. N., & Karaçor, Z. (2012). 2001 yılı güçlü ekonomiye geçiş programı ve istihdam üzerine etkileri, *Maliye Dergisi, 162*, 379-395.

Korkmaz, İ. & Tan, A. (2011). Küresel kriz, Türkiye'ye etkileri ve çözüm önerileri, *Kafkas Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2* (1), 111-135.

Özatay, F. (2009). *Finansal krizler ve Türkiye*, İstanbul: Doğan Kitapçılık.

Özgöker, U. (2010). Ekonomik krizler ekseninde iktisadi düşünce savrulmaları: 1929 - 2008 krizlerinden çıkan dersler, *Yan Sanayi ve Tedarikçi Gazetesi*.

Prates, D. M., & Cintra, M. A. M. (2010). The emerging-market economies in the face of the global financial crisis. S. Dullien, D. J. Kotte, A. Márquez, J. Priewe (Eds.), *The Financial and economic Crisis of 2008-2009 and developing countries* içinde, 53-72, New York ve Geneva: United Nations.

Selçuk, B. & Yılmaz, N. (2008). *Küresel finansal sistemde değişim ve Türkiye'ye etkileri*. Erişim Tarihi: 15 Mart 2019, <http://bsy.marmara.edu.tr/Konferanslar/2008/33.pdf>

T.C. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Erişim Tarihi: 5 Mart 2019, <http://www.sbb.gov.tr/uluslararası-ekonomik-gostergeler>

Taylor, J. B. (2009). *The financial crisis and the policy responses: an empirical analysis of what went wrong*, NBER working paper no: 14631. Erişim Tarihi: 28 Şubat 2019, [nber.org/papers/w14631](http://nber.org/papers/w14631)

*United Nations conference on trade and development prosperity for all*, Erişim Tarihi: 5 Mart 2019, <https://unctad.org/Sections/wcmu/docs/Brazil.pdf>

Viswanathan, K. G. (2010). The global financial crisis and its impact on India, *The Journal of International Business Law, 9* (1), 41-62.

Yılmaz, D. (2009). *2009 Temmuz enflasyon raporu basın toplantısı TCMB, Ankara*. Erişim Tarihi: 25 Şubat 2019, <http://www.tcmb.gov.tr>

Yücel, F. & Kalyoncu, H. (2011). Finansal krizlerin öncü göstergeleri ve ülke ekonomilerini etkileme kanalları: Türkiye örneği, *Maliye Dergisi, 159*, 54-69.

# TÜRKİYE’DE KAMU KESİMİ AÇIKLARI VE BORÇLANMA İLİŞKİSİ ÜZERİNE EKONOMETRİK BİR ANALİZ: 1990-2015

**Ferhan ÇAKIR<sup>1</sup>**

**Serpil AĞCAKAYA<sup>2</sup>**

## ÖZ

Türkiye’de kamu kesimi açıkları ve finansmanı özellikle 1980’li yıllar itibariyle önem kazanmış bir konudur. Borçlanmanın sıklıkla başvurulan bir maliye politikası aracına dönüşmesi ve küreselleşme süreciyle birlikte küresel finansal krizlerdeki artış, başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere iç ve dış borçlanma tercihini borç yönetiminin en önemli unsurlarından biri haline getirmiştir. Dünya genelinde olduğu üzere Türkiye’de de kamu kesimi açıklarının finansmanında borçlanma en sık başvurulan yöntem haline gelmiş, iç ve dış borçlanma tercihi borç yönetimi bağlamında önem kazanmıştır. 1990’lı yıllar ve takip eden süreçte kamu borç yükü hızla artış göstermiş fakat borçlanmanın niteliğinde dönemler itibariyle farklılaşmalar görülmüştür. 1990’lı yıllar boyunca iç borçlanma ağırlıklı olan borçlanma politikası, özellikle 2000’li yılların ortalarından itibaren özel sektöre ve özel sektör kanalıyla dış finansmana kaymıştır. Çalışmada, Türkiye’nin 1990-2015 döneminde kamu finansman dengelerinin gelişimi ve borçlanma politikalarının kamu finansman dengelerine etkisi incelenmiştir. Kamu açıkları ile iç ve dış borçlanma arasındaki ilişki Granger nedensellik testleri ile analiz edilmiş ve çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Kamusal Finansman, İç Borçlanma, Dış Borçlanma, Kamu Kesimi Borçlanma Gereği

**Jel Kodları:** H63: Borç, Borç yönetimi

---

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Gör., Pamukkale Üniversitesi Çivril Atasay Kamer Meslek Yüksekokulu, ferhanberkay@pau.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0936-3345

<sup>2</sup> Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Maliye Bölümü, serpilagcakaya@sdu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6107-8205

Makalenin Gönderim Tarihi: 03.10.2019; Makalenin Kabul Tarihi: 02.03.2020

**AN ECONOMETRIC ANALYSIS ON PUBLIC SECTOR DEFICITS AND BORROWING RELATION  
IN TURKEY: 1990-2015**

**ABSTRACT**

In Turkey, public sector deficits and financing is an issue that has gained importance, especially as of 1980. The transformation of debt into a tool of frequent referral finance together with the globalization process, has made domestic and foreign borrowing choices, especially in developing countries, one of the most important elements of debt management. As it is worldwide, in Turkey as well borrowing has become the most frequently used method for financing public sector deficits, and domestic and international borrowing preferences have gained importance in the context of debt management. In the 1990s and the succeeding time period, the public debt burden increased rapidly, but the nature of borrowing was marked by differences in various periods. The borrowing policy, which was predominantly domestic borrowing during the 1990s, shifted to the private sector and later to external financing through the private sector starting in the mid-2000s. In the study, the development of public financing balance during 1990-2015 in Turkey and the impact of borrowing policies on the public financing balance have been examined. The relationship between public deficits and internal and external borrowing was analyzed using Granger causality tests and a two-way causality relationship was detected.

**Keywords:** Public Finance, Domestic Borrowing, Foreign Borrowing, Public Sector Borrowing Requirement

**Jel Code:** H63 Debt, Debt Management

## GİRİŞ

Ekonomilerde kamu sektöründeki hızlı büyüme gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde kamu borçlanmasının hızlı bir yükselişe geçmesine neden olmuştur. Gelişmiş ülkelerde kamu harcamalarındaki hızlı artış borçlanma gereksinimi yaratmakta iken; gelişmekte olan ülke gruplarında ise kamu mali disiplininin sağlanamaması sonucu kamu kesimi açıklarındaki artışlar ve dış ödemeler dengesi açıkları borçlanmayı zorunlu kılmıştır.

Devletler, kamu harcamalarının finansmanı yapacakları borçlanmanın iç ya da dış kaynaklardan ya da ikisinin birlikte gerçekleştirilmesi gerektiği ile ilgili seçim yapmak durumundadırlar. İç veya dış borçlanma arasındaki seçim, ekonominin içinde bulunduğu koşullara göre kimi zaman tercih olmaktan çıkmakta zorunluluğa dönüşebilmektedir. Örneğin, bir ülkenin para-sermaye piyasasının yeterli kapasiteye sahip olmayışı dış borçlanmayı zorunlu kılabilir ya da mevcut ödemeler dengesi sıkıntılarının yabancı ülke ve kurumları borç vermekten vazgeçirerek iç borçlanmayı zorunlu kılabilir. Dış borçlanma gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere çoğu ülke tarafından tercih edilen bir finansman kaynağıdır. Günümüzde küresel sermayenin ve uluslararası sermaye piyasası türev araçlarının gelişmesi ve çeşitlenmesi dış borçlanmayı sadece devletler bazında değil özel sektör bazında da cazip hale getirmiştir.

Başarılı bir kamu finansman ve borçlanma yönetimi, yalnız ülkelerin iç makroekonomik değişkenleri açısından değil ülkelerin kamu ve özel kesimlerinin kredi notu açısından da önem arz etmektedir. Günümüzde sıklıkla yaşanan küresel finansal krizler özellikle gelişmekte olan ülkeler üzerinde etkili olmakta, bu ülke grupları başta döviz kuru riski olmak üzere dış borçlanmanın risklerini hafifletmek amacıyla iç borçlanmaya yönelmektedirler. Uluslararası finans piyasalarındaki gelişmeler ve türev araçlarındaki çeşitlilikler ülkelerin özel sektör dış borçlanmasını teşvik etmektedir ve Türkiye de söz konusu değişimi yaşamaktadır. Günümüzde kamu borçlanması içerisinde iç borç alıcılarının büyük kısmı özel sektör ve özellikle yabancı yatırımcılardan oluşmaktadır. Kamu finansmanındaki bu değişim özel sektörün sıcak para girişlerine bağımlı hale gelmesine ve küresel krizlere karşı kırılganlıklarının artışına neden olmaktadır; nitekim 2008 krizinde, kamu kesiminden ziyade reel sektör krizin etkilerini hissetmiştir.

### 1. KAMU AÇIKLARININ FİNANSMANI SORUNU VE BORÇLANMA TERCİHİ

Kamu gelirlerinin kamu harcamalarını karşılamada yetersiz kalması durumunda karşılaşılan bütçe açıkları ekonomik istikrar açısından önemli bir sorun oluşturmaktadır. Hükümetlerin söz konusu bütçe açıklarını kapatarak kamu finansman dengesini sağlamak amacıyla izlediği üç ana yöntem vergi gelirlerini arttırmak, MB kaynaklarını kullanmak ve iç ve dış borçlanmaya başvurmaktır.

Kamu açıklarının finansmanında mevcut yöntemler arasında yapılacak tercihlerin ekonomik sonuçları çoğu zaman belirleyici niteliktedir. Kamu açıklarının finansmanında vergi ve borçlanma tercihini etkileyen faktörler ve parasallaşma sürecinde Merkez Bankası bağımsızlığının ve para politikasının enflasyonist etkileri bu bağlamda önem kazanmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde, vergi sistemlerinin gerek yapısal açıdan gerekse pratiği açısından yetersiz kalışı, yine bu ülke

grubunda Merkez Bankası'nın bağımsızlığının tartışılır yapısının bir sonucu olarak parasallaşmanın yukssek enflasyon ile sonuçlanması konu ile ilgili çalışmalarda yoğunlaşmaya neden olmuştur.

### 1.1. Kamu Finansmanında Vergileme – Borçlanma Tercihi

Kamu açıklarının finansmanında birincil tercih sorunu vergileme ve borçlanma arasındaki tercih sorunudur ki vergi ve borçlanma nitelik açısından önemli farklılıklar arz eden iki finansman kaynağıdır. Vergi ve borçlanma arasında önemli yapısal farklılıklar bulunmaktadır. Öncelikle borçlanma vergiler kadar kesinlik içermemektedir. Bu bağlamda vergiler yasal bir zorunluluk, borçlanma ise isteğe bağlı bir yöntemdir. Vergiler yurtiçi kaynaklardan elde edilmekte iken; borçlanma gerek yurtiçi gerekse yabancı kaynaklardan karşılanabilmektedir. Vergiler kişilerin tüketim, tasarruf ve yatırımlarında dşuşler yaratmakta; borçlanma ise artışa neden olmaktadır. Vergi yükü, vergiyi ödeyen şimdiki nesil üzerinde bir yük iken; borçlanma gelecek nesillere aktarılmaktadır. Ayrıca sonuçları itibariyle de vergiler kişilerin çalışma motivasyonunu kırarken, borçlanma parasal genişleme yaratarak enflasyonist etki yaratmaktadır (Ulusoy, 2016: 13).

Sanayileşme süreci ile birlikte devletin fonksiyonlarındaki artış, bireylerin devletten hizmet beklentilerini arttırmış, sosyal refah devleti uygulamaları, teknolojik gelişmeler vb. nedenlerle kamu harcamalarında önemli yükselişler görülmüştür. Kamu harcamalarındaki artış eğiliminin sürekli liği, vergi gelirlerinin finansman sürecinde yetersiz kalmasına neden olmuş, geçmişte olağanüstü durumlarda tercih edilen bir kaynak olan borçlanma, günümüzde olağanlaşmış, hatta verginin bir alternatifine dönüşmüştür.

Günümüzde vergi ve borçlanma arasında ciddi bir fark gzetilmemekte, iki araç arasındaki tercih ekonomik ve siyasi duruma göre gerçekleştirilmekte; kolay, faydalı ve mümkün görünen tercih edilmektedir (ztrk, 2015: 152). Günümüz ticari liberalleşme politikaları ile birlikte toplumların tüketim eğilimlerinin artışı beraberinde ihtiyaçların çeşitlenmesini ve artışını da getirmiş, kamu harcamalarındaki artış ise devlet borçlanmasını ekonomik kaynak bulma politikasına dönüştürmüştür. Bu noktada devletlerin izledikleri borçlanma politikaları önem kazanmıştır (Erbeyin ve zpene, 2014: 735).

Devlet borçlarının gelişimi ve bütçe açıkları çoğu sanayileşmiş ülkeler başta olmak üzere tüm dünyada önemli bir politika sorunu haline dönüşmüştür. Son on yıllık süreçte devlet borçlarındaki artış ekonomilerde kamu sektörünün büyümesi ve kısa vadeli mali politikalardan dolayı artış göstermiştir (Neck ve Sturm, 2008: 1). Vergi gelirlerinin kamu harcamalarını karşılamadaki yetersizliği ve borçlanmanın tüm ekonomiler için bir anlamda zorunluluk arz etmesi hangi harcama türlerinin vergilerle hangi harcama türlerinin ise borçlanma ile finanse edilmesi gerektiği sorununu gündeme getirmektedir.

ABD'de Feldstein (1984) alışmasında, kamu harcamalarındaki artışların vergiler ile finanse edilmesinin daha uygun bir yöntem olduğu görüşündedir. Feldstein'a göre, vergi artışı ve borçlanma arasındaki tercih özünde ekonominin sermaye stok durumuna bağlıdır şöyle ki başlangıç durumunda ekonomideki sermaye stoku optimum düzeyinde ise kamu harcamalarındaki geçici artışlar kamu

borçlanması ile finanse edilebilir ancak başlangıçtaki sermaye stoku optimum düzeyin altında ise kamu harcamalarındaki artışın eş zamanlı vergi artışları ile finanse edilmesi daha uygundur. Kamu harcamalarındaki artışın sürekliliği durumunda ise vergi artışı borçlanmaya tercih edilmelidir (Feldstein, 1984: 19-20).

Batirel'e (2007) göre, söz konusu tercihin ana kıstası finansmanı sağlanan kamu hizmeti maliyetinin gelecek dönemlere aktarılıp aktarılmayacağıdır nitekim vergi yükü bugüne ait iken borçlanma maliyeti gelecek dönemlere yayılabilmektedir. Gerçekleştirilen kamu hizmetinin faydası cari döneme yönelik ise bu tür bir hizmetin finansmanının borçlanma ile gerçekleştirilmesi adil olmayacaktır. Geleneksel görüşteki borçlanmanın sürekli fayda yaratan kamu projelerinin finansmanında başvurulması gerektiği görüşü, günümüzde de genel geçerliliğini korumaktadır. Borçlanmaya uzun dönemli harcama kısıtlaması koymak ise yatırımların fayda-maliyet analizinin yeterince gerçekleştirilememesi sonucunu doğurabilir. Savaş gibi olağanüstü durumların söz konusu olmadığı normal koşullarda borçlanmanın altyapı yatırımlarında, vergilerin cari ve transfer harcamalarında kullanılması uygundur (Batirel, 2007: 158-159).

Söz konusu borçlanma tercihi, "altın kural" olarak isimlendirilen bütçe kuralı ile paralellik göstermektedir. Altın kurala göre, bütçe dengede olmalı, cari harcamalardan kaynaklı değil sadece kamu yatırımlarının finansmanı amacıyla açık vermelidir. Altın kural, gelişmekte olan ülkelerin yatırım ihtiyaçları göz önüne alındığında uygun bir yöntem olarak değerlendirilebilir fakat bu yöntemdeki ana sorun gerçek anlamda ihtiyaç duyulan altyapı yatırımlarının kapsamını belirlemektir; örneğin gelişmekte olan ülkelerde yatırımlar için ayrılan teşviklerin bu kapsamda değerlendirilmesi gibi. Benzer bir durum Batı Avrupa ülkelerinde de söz konusudur. Söz konusu yaklaşım bu ülke grubunda fiziksel altyapı yatırımlarının gereğinden fazla gerçekleştirilmesine neden olabilmektedir (Alesina ve Passalacqua, 2015: 45).

Kamu finansmanında vergi ve borçlanma tercihinin nasıl şekillenmesi gerektiğine ilişkin farklı teorik yaklaşımlar mevcut olmakla birlikte uygulamada kamu borçlanmasının giderek artan bir seyir izlediği gözlenmektedir. Kamu harcamalarının gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde sürekli bir yükselişte olması ve vergi gelirlerinin bu yükselişte yetersiz kalması küresel ölçekte borçlanma artışının ana nedenidir. Gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarını gerçekleştirmek amacıyla ek kaynak ihtiyaçlarının varlığı ise bu ülke gruplarında borçlanmayı zorunlu kılmaktadır. Öte yandan kamu borçlanma kararlarında ekonomik değişkenler yanı sıra siyasi kaygıların da rol oynadığı göz ardı edilmemelidir. Vergi artışlarının yaratacağı tepkilere maruz kalmak istemeyen siyasetçiler, popülist politikalar izleyerek borçlanmayı vergilemeye tercih edebilmektedirler (Çataloluk, 2009: 257).

### **1.2.Kamu Finansmanında Monetizasyon – Borçlanma Tercihi**

Kamu açıklarının finansmanında vergi gelirlerinin yetersiz kalması durumunda başvurulması muhtemel bir diğer yöntem Merkez Bankası (MB) kaynaklarını kullanmaktır. Kamu açıklarının finansmanında MB kaynaklarının kullanımı, devletin ihtiyaç duyduğu borç miktarını emisyon yoluyla



temin etmesi şeklinde gerçekleşmektedir. Bu şekilde piyasaya kamu harcamaları yoluyla para arzı gerçekleşmektedir ve devlet tüketim gücü azalmasına uğramadan harcama yaratmış olmaktadır (Erdem, 2013: 14).

Bütçe açıklarının monetizasyon ile sonuçlanması dört neden etrafında şekillenebilmektedir. Birinci neden, faiz oranlarının istikrara kavuşturulması amacıyla izlenen politikaların yarattığı baskı olarak tanımlanabilir. Para otoritelerinin faiz oranlarını istikrar altında tutma eylemleri para ve maliye politikalarına dayalı bir politika rejimi çerçevesinde gerçekleşmektedir. Kamu borç artışının faiz oranları üzerinde yükseltici bir baskı yaratması durumunda merkez bankası borcu monetize etme eğilimi içerisine girmektedir. İkinci neden, para politikasının zaman tutarsızlığı sorunudur. Kamu ve para politikası otoriteleri arasındaki tutarsızlıklardan birisi kamunun beklenen enflasyon, para otoritelerinin gerçekleşen enflasyon tespitleridir. Hükümetler faiz arttırıcı borçlanma oluşumunu engellemek amacıyla beklenmeyen enflasyon yaratımına gidebilmektedir. Özellikle uzun vadeli borçlanma ve sabit nominal faiz oranı koşullarında sürpriz bir şekilde oluşturulan enflasyon getirileri önemli olabilmektedir. Üçüncü neden senyoraj gelirlerinin varlığıdır. Senyoraj, hükümetin, parasal taban genişlemesinden elde ettiği gelir olarak tanımlanabilir. Dördüncü neden ise Sargent ve Wallace (1981) tarafından ileri sürülen mali baskınlık hipotezidir (Sikken ve Haan, 1998: 494-496).

Kamu finansmanında monetizasyona dayalı parasal genişleme tercihi enflasyonist etkileri nedeniyle sosyal açıdan etkinliği ve siyasi açıdan da popüler olmayan bir yöntem olmasına karşın, çoğu ekonomide genellikle tekrarlanan ve kalıcı nitelikte bir uygulamaya dönüşmüştür. Monetizasyon uygulamalarına ilişkin politika hatası tecrübeleri, enflasyonist etkiyi engellemek için yeterli olmasına karşın; enflasyonist parasal genişlemenin hükümetlere ve faiz kazancı elde eden gruplara sağladığı faydalar yöntemin sürekliliğine neden olmaktadır (Neyaptı, 2003: 458).

Bütçe açıklarının finansmanında monetizasyonun enflasyonist etkisi uygulama sonucunda elde edilen para arzının kullanım alanına göre değişiklik gösterebilmektedir. Şöyle ki, uygulama sonucunda oluşan para arzının prodüktif yatırım harcamalarında kullanılması gayri safi hasıla yaratarak enflasyonist etkinin kısa süreli olmasını sağlayacaktır. Aksi bir tercihte yani yaratılan paranın tüketim malı harcamalarında kullanılması durumunda ise gayri safi hasıla artışı yaratılmamış olacak ve enflasyonist etkiler uzun vadeli devam edecektir. Uygulamada hükümetler genellikle parasal artışı üretken olmayan alanlarda değerlendirmekte ve sonuçta enflasyonist etkiler kalıcı olmaktadır (Boariu ve Bilan, 2007: 78).

Sargent ve Wallace'ın (1981) belirttiği üzere kamusal açıklarda Merkez Bankası monetizasyona zorlanabilecektir. Bütçe açıklarının devam ettiği ve sıkı para politikasının uygulandığı bir ekonomide borç stokundaki artışlar hoş olmayan parasalcı aritmetik ile sonuçlanabilecektir. Bütçe açıklarının para arzını ve enflasyonu yükseltmemek amacıyla borçlanma ile finanse edilmesi reel faiz oranlarını arttırmakta, faiz ödemeleri ise yeniden borçlanmaya başvurulması ile sonuçlanabilmektedir. Yaşanan borç kısır döngüsü ise hükümetleri çaresiz bırakarak monetizasyon ile çözümlenmeye mecbur

birakacaktır. Sonuç ise enflasyon artışıdır. Buradan şu kaniya varılabilir ki, bütçe açıklarının finansmanında borçlanma tercihinin limitleri dolduğunda monetizasyona başvurulması sonucu oluşacak enflasyon, bu açıkların borçlanmaya gidilmeden direkt monetizasyon ile finanse edilmesinde oluşacak enflasyondan çok daha yüksek oranlı olacaktır. Bundan dolayı bütçe açıklarının finansmanında ilk tercih monetizasyon olmalıdır (Günaydın, 2004: 165).

Bütçe açıkları, parasal genişleme ve enflasyon arasındaki ilişki ve özellikle gelişmekte olan ülkelerde bütçe açıklarının monetizasyon yöntemiyle finansmanı yoğunlukla tartışılan bir konu olmakla birlikte gerek teorik gerekse ampirik incelemeler bu konu üzerinde görüş birliğine varılmış bir sonuca ulaşamamıştır (Koru ve Özmen, 2003: 591). Öte yandan monetizasyon sürecinde MB bağımsızlığının ve finansal piyasaların yeterli gelişmeye sahip olmamasının gelişmekte olan ülkelerde önemli bir fonksiyonunun olduğu gözlenmektedir.

## **2. TÜRKİYE’DE KAMU AÇIKLARI VE BORÇLANMANIN GELİŞİMİ**

Türkiye’de 1990 ve takip eden yıllardaki kamu finansman açıklarının temelinde 1980’li yıllar boyunca izlenen maliye politikaları en önemli etken olarak yer almaktadır. Kamu açıklarının finansmanında kamu gelirleri politikalarının güçlendirilmesi yönünde gelişmeler gözlemlenmemekle birlikte tercihen Merkez Bankası kaynakları kullanılmış ve borçlanmaya başvurulmuştur.

Türkiye, planlı dönemle birlikte ithal ikameci politikaları benimsemiş fakat söz konusu ekonomik yapı 1970’lerin ikinci yarısından itibaren tıkanmaya başlamış, 1978 yılında ekonomi ağır bir kriz içerisine girilmiştir. 24 Ocak 1980 tarihinde “24 Ocak Kararları” olarak literatüre geçen ve yapısal dönüşümleri içeren bir program uygulamaya konulmuştur. 24 Ocak kararları, uzun dönemli sanayileşme ve büyüme sürecine ilişkin değişiklikler gündeme getirmiştir (Hepaktan,2008). 24 Ocak kararları ile birlikte bütçe dışı fon uygulamaları artmış, bütçe açıkları başta azalışa geçmekte sonra hızlı bir yükseliş trendine geçmiş, dolayısıyla kamu açıkları artmıştır. 1980-1984 döneminde artan bütçe açıkları finansmanında TCMB kaynaklarına ağırlık verilmiş, 1985’den itibaren iç ve dış borçlanma ön plana çıkmıştır (Kaya, 2013: 8).

### **2.1. 1990-2002 Dönemi Kamu Açıkları ve Borçlanma**

Türkiye, 24 Ocak 1980 sonrası ithal ikamesi stratejisini terk ederek ihracata dayalı, dışa dönük bir ekonomiye geçiş yapmış, ancak başlangıçta kapasite kullanımının zorlanması ve kur politikaları ile oluşturulan ihracat artışı 1994’de durma noktasına gelmiştir. Üretimsiz rant ekonomisi Türkiye’yi çok ciddi bir krize sürüklemiş, büyüyen kamu açıkları sürekli iç ve dış borçlarla kapatılmaya çalışılmış, uygulanan kur politikaları, kalite ve verimliliğin arttırılamaması sonucu ihracatta duraklama, ithalatta ise patlama yaşanmıştır. Merkez Bankası rezervleri sürekli sıcak para girişine dayandırılmış, kayıt dışı ekonomi büyüklüğü artmış, yüksek enflasyon ve yanlış kur politikalarından dolayı TL’den kaçış başlamış, döviz tevdiat hesapları, TL hesaplarının iki katına çıkmış, enflasyon üç haneli rakamlara ulaşmıştır. Tüm bu gelişmeler ülkeyi iç ve dış borç yüküne götürmüştür.

1980-2000 döneminde kamu kesimi açıklarının ana nedeninin mali dengeden ziyade ekonomik denge temelli bir ekonomi politikası izlenmesidir. Bu dönemde konsolide bütçe açıkları ve kamu borçlanma gereği sadece konsolide bütçe harcamalarından kaynaklanmamış, bütçe gelirlerinin bütçe dışı fonlar aracılığıyla bütçe dışına çıkarılması, yerel yönetim harcamalarının dış borçlanma yoluyla artması, sosyal güvenlik açıklarının bütçe baskısının artması ve KİT'lerin açıklarının artışı önemli etkileyenler olmuştur. GSYİH içinde artan kamu açıklarına bağlı olarak borç servisi payının artışı, borçlanma finansmanında monetizasyon gibi enflasyonist bir yöntem başvurulması, borçlanma baskısının para piyasalarında reel faiz artışına neden oluşu bu dönemdeki mali yapı bozulmasının temel nedenlerindedir (Sakal, 2003: 210). Dolayısıyla 1990'lı yıllar boyunca ekonomik sorunların temelinde kamu mali yönetiminin başarısızlığının yattığı söylenebilir.

1990'lı yıllar boyunca izlenen maliye politikaları nedeniyle kamu finansman dengeleri bu dönemde ciddi açıklar vermiştir. Kamu gelirlerinin yetersizliği, iç borçlanma faizlerinin yüksekliği ve harcamalarda disiplinin sağlanamamasından dolayı kamu kesimi açıkları sürekli bir artış eğilimine girmiştir.

**Tablo-1: Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Konsolide Bütçe Giderlerini Karşılama Oranı (%) Bin TL**

Yıllar	Genel Bütçe Vergi Gelirleri	Konsolide Bütçe Giderleri	Giderleri Karşılama Oranı (%)	Faiz Ödemeleri	Konsolide Bütçe Giderleri (Faiz Ödemeleri Hariç)	Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Faiz Dışı Konsolide Bütçe Giderlerini Karşılama Oranı (%)
1990	45.400	68.354	66,4	13.966	54.388	83,5
1991	78.643	132.401	59,4	24.071	108.330	72,6
1992	141.602	225.398	62,8	40.298	185.100	76,5
1993	264.273	490.438	53,9	116.470	373.968	70,7
1994	587.760	902.454	65,1	298.284	604.170	97,3
1995	1.084.350	1.724.194	62,9	576.115	1.148.079	94,4
1996	2.244.094	3.961.308	56,7	1.497.401	2.463.907	91,1
1997	4.745.484	8.050.252	58,9	2.277.917	5.772.335	82,2
1998	9.228.596	15.614.441	59,1	6.176.595	9.437.846	97,8
1999	14.802.280	28.084.685	52,7	10.720.840	17.363.845	85,2
2000	26.503.698	46.705.028	56,7	20.439.862	26.265.166	100,9
2001	39.735.928	80.579.065	49,3	41.062.226	39.516.839	100,6

**Kaynak:** [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/VI/GBG/Tablo\\_16.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_16.xls.htm) (14.02.2016)

Tablo-1 incelendiğinde vergi gelirlerinin faiz dahil konsolide bütçe giderlerini karşılama oranının 1990'da %66,4 seviyesinden 2000'de %56,7 seviyesine düştüğü görülmektedir. Bu düşüşü vergi hasılatı düşüklüğü ile bağdaştırmak çok doğru olmayacaktır; çünkü karşılama oranı faiz hariç rakamlar ele alındığında ise aksine bir yükselme söz konusudur. Vergi gelirlerinin faiz dışı konsolide bütçe giderlerini karşılama oranı 1990'da %83,5'dan 2000 yılına gelindiğinde %100,9'a yükselmiştir. Bu durum, konsolide bütçe harcamaları içerisinde faiz harcamalarının ciddi bir yükselişe geçtiği ve vergi geliri-kamu harcaması dengesindeki olumlu gelişmeyi olumsuzluğa dönüştürdüğü şeklinde

yorumlanabilir. Gerek faiz harcamaları dâhil, gerekse faiz harcamaları hariç, her iki durumda da vergi gelirlerinin bütçe harcamalarını karşılamada yeterli olmadığı görülmektedir.

**Tablo-2: 1990-2000 Dönemi Faiz Oranları (%)**

Yıllar	TL Mevduat Faiz Oranı	DİBS Ortalama Faiz Oranı	Bankalararası Gecelik Repo Faiz Oranı
1990	59,4	58,9	62,7
1991	72,7	73	59,9
1992	74,2	77,8	67,8
1993	74,8	89,2	69,9
1994	95,6	100,2	92,1
1995	92,3	118	106,3
1996	93,8	121,9	74,3
1997	96,6	118,8	77,9
1998	95,5	99,4	79
1999	46,7	85,7	69,9
2000	45,5	76	199

**Kaynak:** TC Kalkınma Bakanlığı, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2014) ve DPT Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-1998)

1990 sonrası dönemde kamunun borçlanma ihtiyacının katlanarak artması ve vadesinin kısılması fon ihtiyacını arttırmış, dış kaynak bulmadaki zorluklardan dolayı fon ihtiyacı iç piyasadan karşılanmaya çalışılmıştır. Bu bağlamda sermaye piyasalarından fon ihtiyacını gidermeye çalışan kamu kesimi sermaye piyasası üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Tablo-2 bu dönemde faiz oranlarının gelişimini göstermektedir. Devlet iç borçlanma senetlerinin faiz oranı TL mevduat faiz oranlarının üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum dışlama (crowding out) mekanizmasının Türkiye’de yaşanması durumudur nitekim 1990-2000 dönemi verileri incelendiğinde sermaye piyasasında yaratılan kaynakların 1990 yılında %80,8 i kamu kesimi tarafından kullanılmakta iken bu oran 1995’de %96,8’e, 2001 yılında ise %98,8’e yükselmiştir (Ünsal, 2003: 194-195).

**Tablo-3: Türkiye’nin Cari İşlemler Dengesi 1990-2001, Milyon \$**

Yıllar	Cari İşlemler Dengesi
1990	-2,625
1991	250
1992	-974
1993	-6,433
1994	2,631
1995	-2,339
1996	-2,437
1997	-2,638
1998	2,000
1999	-925
2000	-9,920
2001	3,760

**Kaynak:** <http://www.bumko.gov.tr/TR,147/ekonomik-gostergeler.html> (29.04.2016)

1990’lı yıllar boyunca bütçe açıkları yanı sıra cari açık artışı da gözlenmiştir. Cari açıktaki söz konusu artışın nedenlerinden en önemlisi 1989 yılından itibaren finansal serbestleşmeye geçilmesi ile birlikte cari açık finansmanının dış kaynaklarla ödenme imkanının olmasıdır. Ayrıca dışlama mekanizması kaynaklı reel sektör üretim düşüşleri ithalat artışına yol açarak cari açığı arttırmıştır (Kara, 2016: 56).

**Tablo-4: 1990-2000 Dönemi İç ve Dış Borçların Gelişimi, KKBG**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
İç Borçlar (Milyon TL)	57	98	194	357	799	1361	3149	6283	11613	22920	36421
İç Borç Stoku / GSYH	10,8	11,5	13,2	13,4	13	15,9	16,2	16,5	21,9	21,9	21,9
Dış Borçlar (Milyon TL)	76	138	243	455	1283	2069	3492	6472	10147	18706	27216
Dış Borç Stoku / GSYH (%)	14,4	16,3	16,5	17,1	24,7	19,8	17,6	16,7	14,5	17,9	16,3
KKBG / GSYH (%)	5,5	7,5	7,9	7,7	4,6	3,7	6,5	5,8	7,1	11,6	8,9

**Kaynak:** <http://www.bumko.gov.tr/TR,147/ekonomik-gostergeler.html>

<https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=249&cid=26> (19.11.2015)

Tablo-4, 1990-2000 döneminde Türkiye'nin iç ve dış borç yapısını ve kamunun borçlanma gereksinimini göstermektedir. 1990 sonrası dönemde iç borç stoku giderek artan bir seyir izlemiştir. Bu dönemde dış borçlanma imkânlarındaki yetersizlikler, vergilendirmeye ilişkin yapısal düzenlemelere gidilmemesi, iç borçlanmanın kolaylığı ve bir finansman aracı olarak benimsenmesi gibi nedenler iç borçlanma stoklarında ciddi artışlar meydana getirmiştir. Veriler incelendiğinde iç borç stokunun GSYH'ya oranı 1990 yılında %10,8 iken; 2000 yılında %21,9'a yükselmiştir. Dış borç stokunun GSYH'ya oranı ise 1990 yılında %14,4 iken; 2000 yılında %16,3'e yükselmiştir. Kamu kesimi borçlanma gereği ise ciddi bir artış göstererek 1990 yılında %5,5 seviyesinden 2000 yılında %8,9'a yükselmiştir. Kamu kesimi borçlanma gereği ve iç borç stokundaki iki kata yakın artış kamu borçlanmasında iç borçlanmanın tercih edildiğini göstermektedir.

Türkiye'de 1998 yılına kadar iç borçlanma politikasında herhangi bir değişikliğe gidilmemiştir. İlk politika değişikliği 1998 yılında hükümetin borçlanma yetkisinin, bütçe-gelir-gider farkının %15 ile sınırlandırılmasıdır. 1999 yılında yapılan ikinci değişiklik olan faiz dışı fazla aracının eklenmesi ile beraber bu tarihten itibaren aktif olarak iç borçlanma politikası değiştirilerek, borçlanmanın bir finansman aracı olmaktan çıkarılması hedeflenmiştir. Uygulamada ise 1999 yılında başlatılan enflasyonla mücadele programında başarılı olunamamış, mali sistemin yapısal sorunları çözülememiştir. 1992-1999 döneminde GSYH büyüme hızı oldukça düşük gerçekleşmiş, iç borç reel faiz oranları ise %32 seviyelerine yükselmiştir. Yüksek reel faiz ödemeleri dolayısıyla yaşanan borç-faiz-borç kısır döngüsü Kasım ve Şubat krizleriyle sonuçlanmıştır (Kolçak, 2014: 11).

Türkiye'de 1990 yılı başında sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ile artan dış açıklar, kısa vadeli sermaye girişleri ile finanse edilmiş, esnek-dalgalı kur sistemine rağmen TL'nin aşırı değerlenmesi ve faiz oranlarının yüksekliği dış açık rakamlarını arttırmıştır. Cari açık sorununun daha yoğun hissedilmeye başlandığı 1990 sonrası dönemde hızla artan ithalat, hem açık, hem de üretim ve ihracat artışına dayanmayan istikrarsız büyüme nedeniyle krizlere yol açmıştır (Kaya, 2013: 13). 1990'lı yıllarda faiz oranlarındaki aşırı şişmeler uzun vadede TL'yi döviz karşısında yapay bir şekilde değerlendirmiş, döviz kurunun doğal dengesinde oluşumu engellenmiştir. Aşırı değerli TL ve yüksek faiz oranları spekülatif kazanç amaçlı yabancı sermayeyi Türkiye'ye çekerek döviz arzını arttırmış ancak yabancı sermayenin ani geri çekilişleri piyasa dengesini bozarak krizlere neden olmuştur (Ünsal, 2003: 202).

**Tablo-5: Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Konsolide Bütçe Giderlerini Karşılama Oranı (%) Bin TL**

Yıllar	Genel Bütçe Vergi Gelirleri	Konsolide Bütçe Giderleri	Giderleri Karşılama Oranı (%)	Faiz Ödemeleri	Konsolide Bütçe Giderleri (Faiz Ödemeleri Hariç)	Genel Bütçe Vergi Gelirlerinin Faiz Dışı Konsolide Bütçe Giderlerini Karşılama Oranı (%)
2002	59.631.868	115.682.350	51,5	51.870.659	63.811.691	93,4
2003	84.316.169	140.454.842	60,0	58.609.163	81.845.679	103,0
2004	101.038.904	152.169.930	66,4	56.488.490	95.681.440	105,6
2005	119.250.807	158.579.365	75,2	45.679.532	112.899.833	105,6
2006	137.480.292	178.126.033	77,2	45.962.709	132.163.324	104,0
2007	152.835.111	204.067.683	74,9	48.752.891	155.314.792	98,4
2008	168.108.960	227.030.532	74,0	50.661.305	176.369.257	95,3
2009	172.440.423	268.219.185	64,3	53.200.894	215.018.291	80,2
2010	210.560.388	294.358.724	71,5	48.298.762	246.059.962	85,6
2011	253.809.179	314.606.792	80,7	42.231.558	272.375.234	93,2
2012	278.780.848	361.886.686	77,0	48.416.047	313.470.639	88,9
2013	326.169.164	408.224.560	79,9	49.986.049	358.238.511	91,0
2014	352.514.457	448.752.337	78,6	49.913.317	398.839.020	88,4
2015	407.818.455	506.305.093	80,5	53.004.239	453.300.854	90

**Kaynak:** [http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user\\_upload/VI/GBG/Tablo\\_16.xls.htm](http://www.gib.gov.tr/fileadmin/user_upload/VI/GBG/Tablo_16.xls.htm) (14.02.2016)

Tablo-5, 2002 sonrası dönemde vergi gelirlerinin faiz dahil ve faiz hariç kamu giderlerini karşılama oranını göstermektedir. Vergilerin 2002 yılında faiz dahil kamu harcamalarını karşılama oranı %51,5 iken; faiz hariç kamu harcamalarını karşılama oranı %93,4'tür. 1990'lı yıllar boyunca ve özellikle 2000-2001 krizleri süresince faizlerin yüksekliği söz konusu faiz dahil-faiz hariç farklılığını yaratmıştır. 2002 sonrası süreçte reel faizlerdeki düşüşle birlikte %50'ler civarında olan karşılama oranı %80'ler düzeyine yükselmiştir.

**Tablo-6: Türkiye'nin Cari İşlemler Dengesi 2000-2015, Milyon \$**

Yıllar	Cari İşlemler Dengesi
2002	-626
2003	-7.554
2004	-14.198
2005	-20.980
2006	-31.168
2007	-36.949
2008	-39.425
2009	-11.358
2010	-44.616
2011	-74.402
2012	-47.961
2013	-63.608
2014	-43.552
2015	-32.228

**Kaynak:** <http://www.bumko.gov.tr/TR,147/ekonomik-gostergeler.html> (29.04.2016)

Tablo-6, Türkiye'nin 2000 sonrası dönemdeki cari açığındaki gelişmeleri göstermektedir. 2001 krizini takip eden süreçte uygulanan istikrar programları ve mali disiplin ile birlikte ekonomide yaşanan

olumlu gelişmeler cari açığa yansımamış, 2001 yılında fazla veren dış ticaret dengesi (3.760 Milyon\$) takip eden yıllarda büyüyen açıklarla önemli bir sorun halini almıştır. Türkiye’de cari açığın artışı farklı nedenlere bağlamak mümkündür (Altınöz, 2014: 120-123).

- Cari açığın en temel nedenlerinden birincisi ülke içi tasarrufların yatırımlar için yetersiz kalmasıdır. Türkiye’de ülke içi tasarruflar 1992 yılında %23 düzeyinde iken; 2011 yılında %12,8’e kadar düşmüştür. 2011 yılı itibariyle yatırımların oranı ise %23,1’dir.
- Dış ticaretin açık vermesi cari açığın önemli bir diğer nedenidir. 24 Ocak 1980 kararlarıyla başlayan liberalleşme süreci ihracata dayalı kalkınma modeline dayanmasına karşın uygulamada dış ticaret açığı kronikleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı %60’lar civarındadır,
- Türkiye’nin enerji alanında dışa bağımlı oluşu ve enerji fiyatlarındaki yükselme bir diğer cari açık nedenidir nitekim cari açık içerisinde enerji ithalatının göz ardı edilemeyecek bir oranı mevcuttur,
- Türkiye’deki yabancı yatırım ve portföy yatırımlarının karlarının döviz şeklinde ülke dışına transferi cari açığın nedenlerindedir,
- Türkiye’de uygulanan genişletici para ve maliye politikaları cari açığı olumsuz etkilemektedir. İç talebi arttıran genişletici politikalar ithalatı artırırken tasarruf eğilimini düşürmektedir. Genişletici maliye politikaları ise faiz artışı yaratarak yabancı sermaye girişini arttırmakta ve kur düşüşlerine neden olmaktadır.

2002 sonrası dönemde gerek bütçe açıklarının finansmanı gerekse cari açık finansmanı amacı ile izlenen borçlanma politikaları 1990’lı yıllardan farklılıklar arz etmektedir. 2002 sonrası dönemde özellikle dış borçlanmada özel sektör ağırlıklı bir yapıya geçiş yaşanmış ve kamu kesimi borçlanma gereğinde önemli düşüşler gözlenmiştir.

**Tablo-7: 2002-2014 Merkezi Yönetim Borç Stoku ve KKBG/GSYH**

YILLAR	İç Borçlar (Milyon TL)	Dış Borçlar (Milyon TL)	İç Borç / GSYH (%)	Dış Borç / GSYH (%)	KKBG/GSYH
2002	149.870	92.796	42,8	26,5	10,0
2003	194.387	88.421	42,7	19,4	7,3
2004	224.483	92.046	40,2	16,5	3,6
2005	244.782	86.738	37,7	13,4	-0,1
2006	251.470	93.580	33,2	12,3	-1,8
2007	255.310	78.175	30,3	9,3	0,1
2008	274.827	105.494	28,9	11,1	1,6
2009	330.005	111.504	34,6	11,7	5,0
2010	352.841	120.720	32,1	11,0	2,4
2011	368.778	149.572	28,4	11,5	0,1
2012	386.778	145.657	27,3	10,3	1,0
2013	403.007	182.832	25,7	11,7	0,5
2014	414.649	197.483	23,7	11,3	0,6
2015	440.124	237.565	22,5	12,2	-

**Kaynak:** <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=249&cid=26> (19.11.2015)

Tablo-7, 2002 sonrası iç ve dış borç stokları ve kamu kesiminin borçlanma gereğini genel hatlarıyla göstermektedir. Gerek iç borç stoklarının gerekse dış borç stoklarının GSYH oranı 2002’den

itibaren düşmeye başlamış, 2009 krizinin etkisiyle kısa süreli bir yükselişe karşın düşüş devam etmiştir. 2002 yılında %42,8 olan iç borç stoku/GSYH 2014 yılına gelindiğinde %23,7 seviyesine gerilemiştir. Benzer şekilde 2002 yılında %26,5 seviyesinde olan dış borç/GSYH oranı 2014 yılında %11,3 seviyesine gerilemiştir. 2002 yılında %69,2 gibi oldukça yüksek olan toplam borç stoku/GSYH oranı 2014 yılına gelindiğinde %35 seviyesine düşmüştür. Bu iyileşme kuşkusuz kamu finansman dengelerindeki olumlu gelişmelerden kaynaklanmaktadır nitekim KKBG/GSYH oranı 2002 yılında %10 seviyesinde iken; 2014 yılına gelindiğinde %0,6 seviyesine düşmüştür. 2002 sonrası borç stoklarındaki artışa karşın GSYH'ya olan oranlarındaki düşüşün ana nedeni 2002 yılı sonrası Türkiye ekonomisindeki büyüme yani GSYH artışıdır.

**Tablo-8: Türkiye Brüt Dış Borç Stoku (Milyar Dolar)**

	Kamu Sektörü Dış Borç Stoku	TCMB Dış Borç Stoku	Özel Sektör Dış Borç Stoku	Toplam Brüt Dış Borç Stoku
2002	64,5	22,0	43,1	129,6
2003	70,8	24,4	48,9	144,2
2004	75,7	21,4	64,1	161,1
2005	70,4	15,4	84,9	170,8
2006	71,6	15,7	120,8	208,1
2007	73,5	15,8	160,7	250,0
2008	78,3	14,1	188,6	281,0
2009	83,5	13,2	172,3	269,0
2010	89,1	11,6	191,4	292,1
2011	94,3	9,3	200,3	303,9
2012	104,0	7,1	227,9	339,0
2013	115,9	5,2	268,0	389,1
2014	117,7	2,5	282,5	402,7

**Kaynak:** <https://www.hazine.gov.tr/tr-TR/Istatistik-Sunum-Sayfasi?mid=249&cid=26> (24.11.2015)

Tablo-8, 2002 sonrası dönemde dış borç stokundaki değişimleri ve dış borçlanmada kamu-özel sektör paylarını göstermektedir. Süreç içerisinde toplam dış borç stoku artış göstermiş, 2002 yılında 129,6 milyar dolar olan dış borç stoku, 2014 yılına gelindiğinde 402,7 milyar dolara ulaşmıştır. Dış borç stokunda kamu-özel kesim payları ise 2005 sonrası dönemde kamudan özel sektöre doğru hareketlenmiştir. 2014 yılına gelindiğinde 117,7 milyar dolar kamu kesimi dış borç stoku, 282,5 milyar dolar özel kesim dış borç stoku söz konusudur.

Özel sektör borçlarındaki söz konusu artışın nedenini uygulanan faiz-kur politikası ile ilişkilendirmek mümkündür. Uygulanan düşük kur politikaları sonucu özel tasarruflar gerilemiş, yurt içi faiz oranlarının yüksekliği ise yatırımcıları yurt dışından daha düşük faiz oranları ile kaynak arayışına sevk etmiştir. Diğer bir deyişle, izlenen yüksek faiz-düşük kur politikası yerli yatırımcıları yurt dışından nispeten düşük faiz oranları ile döviz cinsinden kaynak arayışına yöneltmiştir.

### 3. LİTERATÜR TARAMASI

Günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkelerde kamu borçlanması olağan bir kamu gelinine dönüşmüştür. Türkiye ve gelişmekte olan ülkelerin büyük bir bölümünde borçlanmanın kamu kesimi açıklarından kaynaklanması ise konu ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmasına neden olmuştur. Borçlanma ile ilgili kuramsal yaklaşımlar yanı sıra özellikle son dönemde ampirik çalışmalarda ciddi artışlar gözlenmektedir.



Gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere, çoğu ülkede bütçe açıklarının (dış borç oranının daha geniş bir paya sahip olduğu) yüksek borç/GSMH oranları yaratmasını, borçlanmanın büyüme üzerine negatif etkisi olarak değerlendiren pek çok yazar bulunmaktadır. “Borç yükü, borç fazlalığı (debt overhang)” olarak adlandırılan durum, dış borcun beklenen geri ödemesinin borcun sözleşme değerinin altında kalması ve bundan dolayı beklenen borç servisinin, ülkenin üretim düzeyinin artan oranlı bir fonksiyonuna dönüşmesidir. Söz konusu yüksek maliyetli borç servisi ülkenin mali durumunu gerginleştirmekte ve ekonomik beklentilerde karamsarlık yaratmaktadır (Efthimiadis ve Tsintzos, 2012: 942).

Tasos (2014), Yunanistan için yaptığı çalışmada kamu borçlanması ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi 1980-2010 dönemi için yapısal kırılma ve Granger nedensellik analizleri ile ele almış, çalışmanın sonucunda ekonomik büyüme ve borçlanma arasında bir nedensellik ilişkisi gözlenmemiştir. Brini, Jemmali ve Ferroukh (2016), Tunus için yaptıkları çalışmada 1990-2013 döneminde kamu borçlanmasının ekonomik büyümeye etkisini ARDL yaklaşımı ile incelemişlerdir. Çalışmada kamu borcu, toplam borç servisi ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. ECM ile kamu borcunun kısa vadede ekonomik büyümeyi etkilediği gözlenmektedir. Çalışmada ayrıca Granger nedensellikleri de yer almaktadır. Kamu borcu ve ekonomik büyüme arasında tek yönlü; toplam borç servisi ve büyüme arasında çift yönlü, uzun vadeli nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Reed, Najarzadeh ve Sadati (2019), İran ekonomisini etkileyen değişkenler olarak 1974-2015 aralığında bütçe açıkları, cari işlemler açığı ve kamu borç sürdürülebilirliğini almışlar, VAR modeli ile bu değişkenler arasındaki dinamik ilişkileri incelemişler ve söz konusu değişkenler arasında durağan ve uzun vadeli ilişki belirlemişlerdir. Folorunso ve Falade (2013), Nijerya’da kamu açıkları ve kamu borcu ilişkisini 1970-2011 dönemi için ele almıştır. Çalışmada Granger nedensellik analizi çerçevesinde mali denge ve kamu borcu arasında çift yönlü nedensellik gözlenmiştir. Ayrıca, mali açık üzerinde iç borçlanmanın etkisi dış borçlanmadan daha fazladır.

Türkiye’de de kamu kesimi açıkları, kamu borçlanması ve ekonomik etkilerine ilişkin çok sayıda ampirik çalışma bulunmaktadır. Örneğin, Genç (2015), tezinde 1970-2014 döneminde bütçe dengesi ile kamu iç borç, dış borç ve toplam kamu borç stoku ilişkisini VAR Granger nedensellik analiziyle test etmiş, çalışma sonucunda seriler arasında uzun dönemli herhangi bir nedensellik ilişkisi bulmamasına karşın kısa dönemde bütçe açıkları ile iç borçlanma ve toplam kamu borçlanması arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir. Çeliköz ve Yukacı (2016), çalışmalarında 1983-2013 döneminde konsolide bütçe açıkları ve iç borçlanma ile dış borçlanma arasındaki ilişkiyi VAR Granger nedensellik yöntemi ile analiz etmişler, iç ve dış borç arasında iki yönlü bir nedensellik tespit etmişlerdir. Ayrıca Engle Granger Eşbütünlük yöntemi ile değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Akçağlayan ve Kayıran (2010), Türkiye’de kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasındaki nedensellik ilişkisini araştırdıkları çalışmalarında ECM ve Toda-Yamamoto yöntemlerini kullanarak 1987:1 ve 2005:04 döneminde kamu harcamaları ve kamu gelirleri arasında bir eş bütünleşme ilişkisi olmasına rağmen, nedensellik olmadığı sonucuna ulaşmışlardır. Akar (2014) alışmasında 1950-2012 döneminde bte gelir ve harcamaları arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Çalışmada standart ve kırılmalı birim kök testleriyle değişkenlerin durağanlığı test edilmiş, kırılmalı eş bütünleşme testi ve TAR & MTAR modelleriyle analize devam edilmiştir. Çalışma sonucunda değişkenler arasında kısa dönemde çift yönlü nedensellik ilişkileri bulunmuştur. Bte gelir ve harcamaları arasında uzun dönemli bir ilişki mevcuttur ve uzun dönem dengesine yaklaşma süreci simetriktir. İncelenen dönem için bte açığı sürdürülebilirliğinin zayıf olduğu tespit edilmiştir.

Altun (2017), 1950-2015 döneminde konsolide bte gelir ve giderleri ile ilgili verileri kullanarak dışsal şokların bte açığı üzerindeki etkisi ve sürdürülebilirliğini birim kök testleri (fourier) ile analiz etmiştir. Analiz sonucunda serinin uğradığı dışsal şokların etkisinin kalıcı olmayacağı ve bte açığının sürdürülebilir olduğu tespit edilmiştir.

Akan ve Kanca (2015), dış borçlanmanın ekonomik büyüme ve enflasyonla ilişkisini Türkiye özelinde incelemiş, çalışmalarında 1980-2013 dönemi için VAR tekniğini kullanarak, ekonomik büyümeden enflasyon ve dış borçlanmaya doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını, ayrıca büyüme oranındaki bir şokun dış borçlar üzerinde güçlü bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir. Bayrak ve Kanca (2013), 1980-2011 döneminde kamu kesimi açıklarının fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkilerini araştırmış, çalışmalarında Johansen eşbütünleşme testi ve Granger nedensellik testi kullanarak bte açıkları ile enflasyon arasında uzun dönemli bir ilişkinin ve bte açıklarından enflasyona doğru bir nedenselliğin varlığını göstermişlerdir.

#### **4. EKONOMETRİK MODEL**

Bu çalışmada konsolide bte gelirleri, konsolide bte giderleri, bte açıkları, i borç ve dış borç arasındaki gerek nedensellik gerekse uzun dönemli ilişkiler, ikişerli farklı modeller oluşturularak incelenmiştir. 1990-2015 dönemine ait konsolide bte gelir ve giderlerine ait yıllık veriler ile Türkiye’nin aynı dönemdeki i ve dış borç stok verileri kullanılarak zaman serisi analizi gerçekleştirilmiştir.

Model uygulamasında öncelikle birim kök araştırması gerçekleştirilmiş, ADF (Augmented Dickey-Fuller) testi ile ilgili dönem (1990-2015) verilerinin durağanlığı tespit edilmiş, ayrıca eş bütünleşme analizleri EG (Engle-Granger) ile kurulan regresyon tahmininin hata anlamlılığı test edilmiştir. Takiben Granger nedensellik testi ile değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi bulunmuştur. Hata düzeltme modeli ECM (Error Correction Model) ile hata terimi katsayılarının yapılan tahminler üzerinde ne ölçüde düzeltici etkisinin var olduğu belirlenmiştir. Analiz kapsamında ADF Birim Kök Testi, EG Eşbütünleşme Analizi, Granger Nedensellik Analizi ve hata düzeltme modellerinden ECM kullanılmıştır. Analizler, E-views 7.0 paket programı kullanılarak gerçekleştirilmiştir.

**Tablo-9: Birim Kök Testi Sınama Sonuçları**

Modeller ve Varsayımlar	Sabit Terim Var		Sabit Terim ve Trend Var	
	AIC	SIC	AIC	SIC
<b>Düzye</b>				
Konsolide Gider	-0,290879(2)	-0,602549(0)	-3,073147(1)	-3,01219(0)
Konsolide Gelir	2,564142(4)	0,88129(0)	-1,664337(0)	-1,664337(0)
Bütçe	-2,000709(0)	-2,000709(0)	-2,223054(1)	-2,211622(0)
İç Borç Stoku	-1,518345(0)	-1,518345(0)	-1,564199(0)	-1,564199(0)
Dış Borç Stoku	1,576649(0)	1,576649(0)	-1,596782(0)	-1,596782(0)
<b>Birinci Fark</b>				
Konsolide Gider	-5,027068(1)***	-5,027068(1)***	-4,901696(1)***	-4,901696(1)***
Konsolide Gelir	-5,058871(0)***	-5,058871(0)***	-5,179819(1)***	-5,179819(1)***
Bütçe	-4,676719(0)***	-4,676719(0)***	-4,643433(0)***	-4,643433(0)***
İç Borç Stoku	-5,721026(0)***	-5,721026(0)***	-5,837863(0)***	-5,837863(0)***
Dış Borç Stoku	-3,501055(0)***	-3,501055(0)***	-4,144501(2)***	-4,144501(2)***

\*%10, \*\*%5 ve \*\*\*%1 düzeyini temsil etmektedir. \*\*\*serinin %1, düzeyinde durağan olduğunu gösterir. ADF test istatistiklerinin yanında parantez içinde verilen rakamlar, AIC ve SIC kriterlerine göre optimum gecikme uzunluklarını belirtmektedir.

Birim kök testleri AIC ve SIC bilgi kriterlerine göre sabit terimli ve sabit terimli / trendli olarak ele alınmış ve konsolide gider, konsolide gelir, bütçe açığı, iç borç stoku, dış borç stoku değişkenlerinin tamamının düzey değerlerinde durağan olmadığı belirlenmiştir. Bunun üzerine değişkenlerin birinci derece farklarına ilişkin birim kök testleri tekrarlanmış ve değişkenlerin birinci dereceden durağan oldukları tespit edilmiştir.

**Tablo-10: Eşbütünleşme Analiz Sonuçları**

Eş Bütünleşik Regresyonlar	ADF Modeli	Artıklar İçin ADF Testi		Kritik Değerler		
		<i>t-testi</i>	<i>Olasılık</i>	1%	5%	10%
MODEL-1 Gelir= f (Gider)	<i>S</i>	-4,704561(0)	0,0011*	-3,73785	-2,99188	-2,63554
	<i>S ve T</i>	-4,372132(3)	0,0121*	-4,46790	-3,64496	-3,26145
	<i>None</i>	-4,813427(0)	0,0000*	-2,66485	-1,95568	-1,60879
MODEL-2 Gelir= f (c, Dış Borç)	<i>S</i>	-5,252586(1)	0,0003*	-3,75295	-2,99806	-2,63875
	<i>S ve T</i>	-5,286019(1)	0,0016*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,384533(1)	0,0000*	-2,66936	-1,95641	-1,60850
MODEL-3 Gelir= f (c, İç Borç)	<i>S</i>	-5,061245(0)	0,0005*	-3,73785	-2,99188	-2,63554
	<i>S ve T</i>	-5,253218(1)	0,0017*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,178341(0)	0,0000*	-2,66485	-1,95568	-1,60879
MODEL-4 Gelir= f (c, Bütçe)	<i>S</i>	-5,299699(1)	0,0003*	-3,75295	-2,99806	-2,63875
	<i>S ve T</i>	-5,988477(1)	0,0003*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,433529(1)	0,0000*	-2,66936	-1,95641	-1,60850
MODEL-5 Gider= f (c, Dış Borç)	<i>S</i>	-5,052473(1)	0,0005*	-3,75295	-2,99806	-2,63875
	<i>S ve T</i>	-4,931304(1)	0,0034*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,177800(1)	0,0000*	-2,66936	-1,95641	-1,60850
MODEL-6 Gider= f (c, İç Borç)	<i>S</i>	-5,025156(1)	0,0005*	-3,75295	-2,99806	-2,63875
	<i>S ve T</i>	-4,973952(1)	0,0031*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,149956(1)	0,000*	-2,66936	-1,95641	-1,60850
MODEL-7 Gider= f (c, Bütçe Açığı)	<i>S</i>	-5,299699(1)	0,0003*	-3,75295	-2,99806	-2,63875
	<i>S ve T</i>	-5,988477(1)	0,0003*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-5,433529(1)	0,0000*	-2,66936	-1,95641	-1,60850
MODEL-8 Dış Borç= f (c, İç Borç)	<i>S</i>	-3,445045(0)	0,0192*	-3,73785	-2,99188	-2,63554
	<i>S ve T</i>	-4,019279(1)	0,0228*	-4,41635	-3,62203	-3,24859
	<i>None</i>	-3,521096(1)	0,0011*	-2,66485	-1,95568	-1,60879
MODEL-9 Dış Borç= f (c, Dış Borç)	<i>S</i>	-3,428388(0)	0,0199*	-3,73785	-2,99188	-2,63554
	<i>S ve T</i>	-4,774347(2)	0,005*	-4,44074	-3,63290	-3,25467

<b>f (c, Bütçe)</b>	<i>None</i>	-3,506770(0)	0,0012*	-2,66485	-1,95568	-1,60879
<b>MODEL-10</b> <b>İç Borç=</b> <b>f (c, Bütçe)</b>	<i>S</i>	-5,665354(0)	0,0001*	-3,73785	-2,99188	-2,63554
	<i>S ve T</i>	-5,661844(0)	0,0006*	-4,39431	-3,61220	-3,24308
	<i>None</i>	-5,790734(0)	0,0000*	-2,66485	-1,95568	-1,60879

Gerçekleştirilmiş olan eş bütünleşme analizi, gelir - gider, gelir- dış borç, gelir- iç borç, gelir - bütçe, gider – dış borç, gider – iç borç, gider – bütçe, dış borç - iç borç, dış borç - bütçe, iç borç - bütçe olmak üzere 10 farklı model üzerinden uygulanmış, bu doğrultuda regresyon artıklarının durağanlığı test edilmiş ve tüm ikili modellere ilişkin uzun dönemli bir ilişkinin var olduğu belirlenmiştir.

**Tablo-11: Granger Nedensellik Testleri Analiz Sonuçları**

<b>İlişki Yönü ve ( H<sub>0</sub> ) Yokluk Hipotezi</b>	<b>Değer</b>	<b>Olasılık</b>
<b>(Gelir→Gider)</b>		
Gider gelirin nedenseli değildir	0,02733	0,8702
Gelir giderin nedenseli değildir	3,68978	0,0678
<b>(Gelir→Dış Borç)</b>		
Dış borç stoku gelirin nedenseli değildir	0,99923	0,3284
Gelir dış borç stokunun nedenseli değildir	9,49112	0,0055
<b>(Gelir→İç Borç)</b>		
İç borç stoku gelirin nedenseli değildir	1,13084	0,2991
Gelir iç borç stokunun nedenseli değildir	0,06251	0,8049
<b>(Gelir→Bütçe Açığı)</b>		
Bütçe açığı gelirin nedenseli değildir	3,25089	0,0742
Gelir bütçe açığının nedenseli değildir	6,34914	0,0141
<b>(Gider→Dış Borç)</b>		
Dış borç stoku giderin nedenseli değildir	5,49270	0,0285
Gider dış borç stokunun nedenseli değildir	0,92393	0,3469
<b>(Gider→İç Borç)</b>		
İç borç stoku giderin nedenseli değildir	0,26773	0,6100
Gider iç borç stokunun nedenseli değildir	0,85775	0,3644
<b>(Gider→Bütçe Açığı)</b>		
Bütçe giderin nedenseli değildir	3,00019	0,0883
Gider bütçenin nedenseli değildir	6,34914	0,0141
<b>(Dış Borç→İç Borç)</b>		
İç borç stoku dış borç stokunun nedenseli değildir	0,07394	0,7882
Dış borç stoku İç borç stokunun nedenseli değildir	5,39141	0,0299
<b>(Dış Borç→Bütçe Açığı)</b>		
Bütçe dış borç stokunun nedenseli değildir	0,13391	0,7179
Dış borç stoku bütçenin nedenseli değildir	1,50414	0,233
<b>(İç Borç→Bütçe Açığı)</b>		
Bütçe iç borç stokunun nedenseli değildir	0,90004	0,3531
İç borç stoku bütçenin nedenseli değildir	3,55041	0,0728

Granger nedensellik testinde olasılık değerleri %5 anlamlılık düzeyinde incelenmektedir. Olasılık katsayısı 0,05 altında olması durumunda H<sub>0</sub> hipotezi reddedilmekte, alternatif hipotez kabul edilmektedir. Bu bağlamda anlamlılık düzeyi %5 altında gerçekleşen hipotezler şunlardır;

“Gelir, dış borç stokunun nedenseli değildir” hipotezi reddedilmiştir. (0,00 olasılık katsayısı) Diğer bir ifade ile gelir ile dış borç arasındaki nedensellik ilişkisi anlamlıdır. Konsolide gelir bütçesi dış borcun nedenidir.

“Gelir, bütçe açığının nedenseli değildir” hipotezi reddedilmiştir. (0,01 olasılık katsayısı) Diğer bir ifade ile gelir ile bütçe açığı arasındaki nedensellik ilişkisi anlamlıdır. Konsolide gelir bütçesi bütçe açığının nedenidir.

“Dış borç stoku giderin nedenseli değildir” hipotezi reddedilmiştir. (0,02 olasılık katsayısı) Diğer bir ifade ile dış borç stoku ile giderler arasındaki nedensellik ilişkisi anlamlıdır. Dış borç stokunun varlığı giderlerin nedenidir.

“Gider, bütçe açığının nedenseli değildir” hipotezi reddedilmiştir. (0,01 olasılık katsayısı) Diğer bir ifade ile gider ile bütçe açığı arasındaki nedensellik ilişkisi anlamlıdır. Giderlerin varlığı bütçe açığının nedenidir.

“Dış borç stoku iç borç stokunun nedenseli değildir” hipotezi reddedilmiştir. (0,02 olasılık katsayısı) Diğer bir ifade ile dış borç stoku ile iç borç stoku arasındaki nedensellik ilişkisi anlamlıdır. Dış borç stokunun varlığı iç borç stokunun nedenidir.

**Tablo-12: Eş Bütünleşme Modellerine Ait Hata Düzeltme Modelleri**

<i>1-Bağımlı Değişken: gelir, bağımsız değişken gider</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(gider)</i>	0,322976	2,330768	0,0293	0,198152	0,088107	1,83998
<i>ECM</i>	-0,093622	-0,833733	0,4134			
<i>C</i>	6788558	2,520807	0,0195			
<i>2-Bağımlı değişken: gelir bağımsız değişken dışborç</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(dışborç)</i>	0,000167	2,759238	0,0114	0,281921	0,026176	1,905906
<i>ECM</i>	-0,445478	-2,255393	0,0344			
<i>C</i>	3690399	1,168019	0,2553			
<i>3-Bağımlı değişken gelir, bağımsız değişken iç borç</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(içborç)</i>	-0,032228	-0,526824	0,6036	0,019498	0,80525	2,10766
<i>ECM</i>	-0,021865	-0,361534	0,7211			
<i>C</i>	10327314	3,982139	0,0006			
<i>4-Bağımlı değişken gelir, bağımsız değişken bütçe açığı</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	0,168629	1,117445	0,2759	0,084666	0,377898	2,294359
<i>ECM</i>	-0,02042	0,535764	0,5975			
<i>C</i>	10243909	4,201104	0,0004			
<i>5-Bağımlı değişken gider bağımsız değişken dış borç</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	0,0000278	0,333898	0,7416	0,213378	0,071356	2,067949
<i>ECM</i>	-0,316357	-2,439993	0,0232			
<i>C</i>	9044247	1,968671	0,0617			
<i>6-Bağımlı değişken gider bağımsız değişken içborç</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	0,149331	1,69185	0,1048	0,116624	0,255624	2,179823
<i>ECM</i>	-0,015657	-0,145741	0,8855			
<i>C</i>	8770603	2,37822	0,0265			
<i>7-Bağımlı değişken gider bağımsız değişken bütçe açığı</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	-0,831371	-5,509221	0	0,588597	0,000057	2,294359
<i>ECM</i>	-0,02042	0,535764	0,5975			
<i>C</i>	10243909	4,201104	0,0004			
<i>8-Bağımlı değişken dışborç bağımsız değişken içborç</i>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.

<i>D(bütçe)</i>	-4,366991	-2,301522	0,0312	0,207551	0,07739	1,378081
<i>ECM</i>	-0,020119	-0,514232	0,6122			
<i>C</i>	41100000000	5,121676	0			
<b>9-Bağımlı değişken dış borç bağımsız değişken bütçe açığı</b>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	5231719	1,025257	0,3164	0,108122	0,284026	1,515374
<i>ECM</i>	-0,029651	0,964024	0,3455			
<i>C</i>	38200000000	4,597367	0,0001			
<b>10-Bağımlı değişken iç borç bağımsız değişken bütçe açığı</b>						
Değişken	Katsayı	t-istatistik	Olasılık	R <sup>2</sup>	Prob(F-statistic)	D.W.
<i>D(bütçe)</i>	-0,937511	-1,900602	0,0705	0,223026	0,062298	2,300653
<i>ECM</i>	-0,068612	-0,867116	0,3952			
<i>C</i>	8742758	1,127851	0,2715			

Eş bütünleşme ilişkilerine yönelik hata düzeltme modeli sonuçları tabloda görüldüğü gibi ortaya çıkmıştır. Model 2, model 5 ve model 7'den elde edilen hata terimlerinin %5 anlam düzeyinde anlamlı olduğu görülmektedir. Söz konusu modellerde dönem uzun dönem ilişkiden bir birimlik bir sapma olduğunda, bu sapma ilgili dönemde hata terimi katsayısı kadar düzelecektir.

Eş bütünleşme analizlerinde kullanılan değişken katsayısı, diğer tüm değişkenler sabitken, bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni hangi oranda etkilediğini ifade etmektedir. Model 2'de, diğer tüm değişkenler sabitken dış borç stoklarındaki %1'lik bir artış, giderleri 0,000167 (katsayı) oranında arttırmaktadır. Model 7'de diğer tüm değişkenler sabitken bütçe açığındaki %1'lik bir artış giderleri -0,831371 (katsayı) oranında arttırmaktadır.

Belirleme katsayısı olan R<sup>2</sup> her bir modeldeki bağımsız değişkenin bağımlı değişkeni açıklama oranını ifade etmektedir. Model 2 için, bağımsız değişken olan dış borç, bağımlı değişken olan giderleri %28 oranında açıklamaktadır. Model 7 için ise bağımsız değişken olan bütçe açığı bağımlı değişken olan giderleri %58 oranında açıklamaktadır.

Ekonometrik modele dayalı analizin genel olarak değerlendirilmesi bağlamında şunlar belirtilebilmektedir;

Kurulan tüm ikili modeller arasında uzun dönemli bir ilişki var olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Analiz sonucunda beş farklı nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir;

Birinci nedensellik ilişkisi bütçe gelirlerinin dış borcun nedeni olmasıdır. Türkiye'de kamu gelirlerinin kamu harcamalarını karşılamada yetersiz oluşunun doğal bir sonucu olarak kamu gelirlerinin dış borçlanmaya neden oluşu anlamlı bir bulgudur.

İkinci nedensellik ilişkisi kamu gelirlerinin bütçe açığının nedeni olmasıdır. Türkiye'de kamu kesiminin açık vermesinin ana nedenlerinden birisi en temel finansman kaynağı olan vergi gelirlerinin ve diğer gelirlerin giderleri (harcamaları) karşılamada her zaman için yetersiz kalışıdır. Söz konusu nedensellik ilişkisi bu açıdan anlamlıdır.

Üçüncü nedensellik ilişkisi dış borç stokunun kamu giderlerinin nedeni olmasıdır. Dış borçlanma dolayısıyla gerçekleştirilen faiz ödemeleri ve diğer harcamalar, bütçe üzerinde gider artırıcı etki yaratmaktadır. Bu açıdan mevcut nedensellik ilişkisi anlamlıdır.

Dördüncü nedensellik ilişkisi kamu giderlerinin bütçe açığına neden olmasıdır. Türkiye’de kamu harcama disiplini 1990’lı yıllar boyunca sağlanamamış ancak 2002 sonrası dönemde iyileşmeler gözlemlenmiştir. Dolayısıyla giderlerin bütçe açığı yaratması bulgusu anlamlı değerlendirilebilir.

Beşinci nedensellik ilişkisi dış borç stokunun iç borç stokuna neden olmasıdır. Türkiye’de özellikle 1990’lı yılların başında dış borç stokunda hızlı yükselişler kamunun iç borçlanmaya başvurmasına neden olmuştur. 2000 sonrası dönemde cari açık artışına bağlı olarak gelişen dış borç stok artışları kamu finansman dengesini olumsuz etkilemekte, reel kaynak aktarımına neden olarak kamu iç borcunu yükseltmektedir.

## SONUÇ

Türkiye’de kamu kesimi açıkları geçmiş dönemlerden itibaren süregelen bir mali problemdir ve 1980 sonrası dönemde borçlanmanın bir finansman politikası olarak benimsenmesi ile birlikte ciddi boyutlara ulaşmış ve bazı dönemlerde ciddi ekonomik buhranlar yaratmıştır. Günümüzde borçlanmanın olağan bir finansman aracı olarak görülmeye başlaması ise sorunun göz ardı edilmesine neden olmuştur.

Türkiye’de 1989 sonrası dönem, ekonomik istikrarın kaybolmaya başladığı ve yeni bir konjonktüre girildiği bir dönemdir. Kamu açıklarındaki artışın kamu geliri boyutu ile karşılaştırıldığında kamu harcamaları boyutu çok daha ciddi bir önem arz etmektedir. Nitekim borçlanma ile finanse edilen kamu açıkları, katlanarak artan borç faiz yükü ve kamu kurumlarının faaliyet etkinsizliği ile birleşerek 1990’ların sonunda ekonomiyi ciddi bir darboğaza sokmuştur. Ayrıca 1990’lı yıllarda iç borçlarda yaşanan önlenemez yükseliş ekonomide yarattığı istikrarsız ortamın yanı sıra tasarrufların yatırımlara dönüşme sürecini etkilemiş, dışlama etkisi gözlemlenmiştir.

Türkiye’nin 2000 yılı sonrası dönemde ise yaşadığı ekonomik krizler ve söz konusu krizleri takip eden süreçte uyguladığı maliye politikaları ve alınan önlemler genel olarak değerlendirildiğinde kamu mali disiplinin önemli ölçüde sağlandığı görülmektedir. 1990’lı yıllarla karşılaştırıldığında kamu kesimi borçlanma gereğinin GSYH’ya oranı önemli ölçüde düşüş göstermiş ve Maastrich kriterleri ile uyumlu hale gelmiştir. Yaşanan bu iyileşmeler temelde bütçe gerçekleştirmeleri konusundaki disiplinli tutumdan kaynaklanmakta, kamu gelir-kamu harcaması dengelerinin sıkı maliye politikaları çerçevesinde sürekliliği ile mümkün olmaktadır. Borçlanma politikasında ise 1990’lı yıllardan farklı olarak dış borçlanmaya ağırlık verilmiş ve özel kesim borçlanması ağırlık kazanmıştır.

Türkiye’de kamu kesimi açıklarının gerek iç gerekse dış borçlanmanın nedeni olup olmadığı, benzer şekilde iç ve dış borçlanmanın kamu kesimi açıklarına neden olup olmadığı sorusu yani bütçe açıkları ile borçlanma arasındaki nedensellik ilişkisi Granger nedensellik testleri ile analiz edildiğinde karşılıklı nedenselliğin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Çalışmanın ana hipotezleri şunlardır; H1: Kamu gelirlerinin yetersizliği ve kamu harcamalarının artışı kamu kesimi açıklarının oluşumuna neden olmaktadır. H2: Devletler, daha fazla kamu geliri sağlamak amacıyla iç ve dış borçlanmaya başvurumaktadırlar H3: İç ve dış borçlanma uygun değerlendirilmezse kamu kesimi açıklarını arttırabilir H4: Kamu kesiminin borçlanma yetkileri mali

kurallarla sınırlandırılmalıdır. Çalışmada Granger nedensellik analizleri ile kamu kesimi açıklarının kamu gelir ve harcamaları ile nedensellik ilişkisi ve iç ve dış borçlanma ile kamu kesimi açıkları arasındaki ilişki test edilmiştir.

Granger analiz sonuçları kamu gelirleri ve giderlerinin kamu kesimi açıklığının nedeni olduğunu ispatlamaktadır. Ayrıca analiz sonuçlarında dış borçlanmanın kamu harcamalarının ve iç borç stokunun nedeni olduğu tespit edilmiştir. Analizde kurulan tüm ikili modeller arasında uzun dönemli bir ilişki var olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Türkiye’de iktisadi açıdan en uygun ve sürdürülebilir kamu finansman yapısı mevcut sorunların giderildiği optimum bir vergileme sisteminin kurulduğu ve dış kaynak girişlerinin altın kural yaklaşımı paralelinde prodüktif alanlarda değerlendirildiği bir finansman yapısı olacaktır. Almanya, Fransa, İngiltere, Hindistan gibi ülkelerde altın kural uygulamaları mevcuttur. Almanya’da altın kural anayasal yapıya sahiptir. Türkiye’de ise yasal bir zemin olmayışına karşın yerel yönetimler bazında 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde yerel yönetimlerin sadece yatırım programlarında yer alan projelerin finansmanı amacıyla dış borçlanmaya başvurabilmeleri mümkündür.

Türkiye mali kural uygulamalarının henüz yasalaşmadığı, uygulamaların örtük mali kural olarak nitelendirilebildiği bir ülke konumundadır. Bütçe açıkları ve borçlanmaya ilişkin hedefler belirlenerek, hükümet programları ve istikrar programlarında yer almakta, orta vadeli mali plan ve programlarda hedefe ulaşılmaya çalışılmaktadır. Hazırlanması gereken mali kural yasası Türkiye’nin henüz büyüme-kalkınma sorununu tam olarak çözmemiş bir ülke olduğu göz önüne alınarak oluşturulmalıdır. Sıkı mali kural uygulamaları büyüme ve kalkınma sürecini olumsuz etkileme riskine sahip olduğu için büyümeye endekli bir niteliğe sahip mali kural yasası geliştirilmeli, özellikle istihdam ve yatırım konularında engelleyici unsurlar barındırmamalıdır.



**KAYNAKÇA**

- Akan, Y., & Kanca, O. C. (2015). Türkiye’de dış borçlanma, büyüme ve enflasyon ilişkisi: VAR yaklaşımı (1980-2013). *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(3), 1-22.
- Akar, S. (2014). Türkiye’de bütçe gelir ve harcamalarının ampirik analizi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 8(1), 141-159.
- Alesina, A., & Passalacqua, A. (2015). The political economy of government debt, *NBER Working Paper Series*, No. 21821.
- Altınöz, U. (2014). Cari açık sorununun temel nedenleri ve sürdürülebilirliği: Türkiye örneği, *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(2), 115-132.
- Altun, N. (2017). Türkiye’de bütçe açıklarının sürdürülebilirliğinin ampirik olarak analizi: 1950-2015 dönemi, *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 13(1), 13-22.
- Akçağlayan, A., & Kayıran, M. (2010). Türkiye’de kamu harcamaları ve gelirleri: Nedensellik ilişkisi üzerine bir araştırma, *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(2), 129-146.
- Batırel Ö. (2007). *Kamu maliyesi ve yönetimi*. İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Yayınları.
- Bayrak, M., & Kanca, O.C. (2013). Türkiye’de kamu kesimi açıklarının nedenleri ve fiyatlar genel düzeyi üzerindeki etkileri, *İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 0(48), 91-111.
- Boariu, A., & Bilan, I. (2007). Inflationary effects of budget deficit financing in contemporary economies, *Ştiinte Economice*, 14, 77-82.
- Brini, R., Jemali, H., & Ferroukh, A. (2016). Public debt and economic growth in Tunisia: A re-examination, *Advances in Economics and Business*, 4(11), 584-590.
- Çataloluk, C. (2009). Kamu borçlanması gerçekleşme biçimi ve makroekonomik etkileri (Teorik bir yaklaşım, Türkiye örneği), *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 12(21), 240-258.
- Çeliköz, Y., & Yukacı, İ. (2016). Konsolide bütçe açıkları ve iç borç-dış borç ilişkisi: Türkiye örneği, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 5(3), 478-504.
- Efthimiadis, T., & Tsintzos, P. (2012). The internal-external debt ratio and economic growth, *Economics Bulletin*, 32(1), 941-951.
- Erbeyin, E.E., & Özpençe, Ö. (2014). Borçlanma politikaları ışığında Türkiye’deki borçlanma stratejisinin hukuksal değerlendirilmesi, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(31), 734-744.
- Erdem M. (2013). *Devlet borçları*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Feldstein, M. (1984). Debt and taxes in the theory of public finance, *NBER Working Paper Series*, No. 1433.
- Folorunso, B. A., & Falade, O.E. (2013). Relationship between fiscal deficit and public debt in Nigeria: An error correction approach, *Journal of Economics and Behavioral Studies*, 5(6), 346-355.

Genç, H. (2015). *Türkiye’de bütçe açıkları ile kamu borçlanması arasındaki ilişki: 1970-2014 dönemi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Zonguldak.

Günaydın, İ. (2004). Bütçe açıkları enflasyonist midir? Türkiye üzerine bir inceleme, *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(1), 158-181.

Hepaktan, C. E. (2008). *Türkiye’nin dönüşüm sürecinde dış ticaret politikaları*, Erişim Tarihi: 18.01.2016, [http://www.deu.edu.tr/userweb/iibf\\_kongre/dosyalar/hepaktan.pdf](http://www.deu.edu.tr/userweb/iibf_kongre/dosyalar/hepaktan.pdf)

Kara, M. (2016). Türkiye’de cari açık sorunu ve nedenleri, *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(10), 51-75.

Kaya A. (2013). *Mali sürdürülebilirlik: Teori ve Türkiye uygulaması*, Türkiye Bankalar Birliği, Yayın No: 292.

Kolçak, M. (2014). Türkiye’de devlet iç borçlarının yönetimi: 2000 öncesi ve sonrasının karşılaştırılması, *Sayıştay Dergisi*, 25(93), 5-30.

Koru, A.T., & Özmen, H. (2003). Budget deficits, money growth and inflation: the Turkish evidence, *Applied Economics*, 35(5), 591-596.

Neck, R., & Sturm, J. E. (2008). *Sustainability of public debt*. Massachusetts: MIT Press.

Neyaptı, B. (2003). Budget deficits and inflation: The roles of central bank independence and financial market development, *Contemporary Economic Policy*, 21(4), 458-475.

Öztürk N. (2015). *Maliye politikası*. Bursa: Ekin Yayınevi.

Reed, M., Najarzadeh, R., & Sadati, S. Z. (2019). Analyzing the relationship between budget deficit, current account deficit and government debt sustainability, *Journal of WEI Business and Economics*, 8, 20-31.

Sakal M. (2003). *Türkiye’de mali disiplin sorunu: kamu açıkları ve borçlanmanın sürdürülebilirliği (1988-2000 dönem analizi)*. Ankara: Gazi Kitabevi.

Sargent, T.J., & Wallace, N. (1981). Some unpleasant monetarist arithmetic, *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, 5(3), 1-18.

Sikken, B. J., & Haan, J. (1998). Budget deficits, monetization and central bank independence in developing countries, *Oxford Economic Papers*, 5(3), 493-511.

Tasos, S. (2014). Debt and economic growth: Is there any causal effect? An empirical analysis with structural breaks and granger causality for Greece, *Theoretical and Applied Economics*, 21(1), 51-62.

Ulusoy A. (2016). *Devlet borçlanması*. Trabzon: Umuttepe Yayınları.

Ünsal, H. (2003). Türkiye’de finansal serbestleşme sürecinde iç borçlanma ve sermaye piyasası üzerindeki etkileri, *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(3), 191-205.

# YENİ MUHAFAZAKÂR GENÇLİĞİN TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI<sup>1</sup>

İrem TÜKEL PAKER<sup>2</sup>

## ÖZ

Bu çalışma, muhafazakârlık kavramının toplumsal değişim sürecinde değişerek literatürdeki adıyla “yeni muhafazakâr” ideolojiye nasıl dönüştüğünü, bu değişimin toplumsal yaşamdaki yansımalarını, günümüz tüketim dünyasının değerleriyle ve üniversite gençlerinin bakış açılarından ele almaktadır. Üniversite gençliği toplumdaki itici gücü oluşturan ve toplumun dinamik ve eğitimli kesimini oluşturmaları bakımından özel öneme sahiptir. Küreselleşen dünyada yaşanan toplumsal değişimi en yoğun ve hızlı yaşayanlar üniversite gençleridir. Türkiye gibi genç nüfusun fazla olduğu ülkelerde, gençliğin hem nitel hem de nicel olarak toplumda önemli rolü vardır. Bu önemli rolün iki sebebi vardır, biri toplumdaki nüfusun önemli bir bölümünü oluşturması diğeri ise toplumların ekonomik, politik, sosyal ve kültürel alanlarını etkileme güçleridir. Çalışmada, İzmir’deki üniversite gençliğinin, söz konusu değişimle ilgili gündelik yaşamlarına dair bulgular tespit edilmeye çalışılarak, yeni muhafazakâr ideolojinin yeni teknolojiyle ve özellikle de tüketim kültürüyle bütünleşmiş olduğu iddiası öne sürülmektedir. Yeni muhafazakâr ideolojinin kendine has bir kültür oluşturduğu ve bu kültürün üniversite öğrencilerinin gündelik yaşam pratiklerinde ve tüketim alışkanlıklarında kendini gösterdiği ortaya çıkmaktadır. Bu çalışma, gençliğin Türkiye’deki görünümünü, tüm dünyada son yıllarda yaygın olan yeni muhafazakârlık çerçevesinde, tüketim dünyasının gözünden açıklamak üzere gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla, İzmir’deki vakıf ve devlet üniversitelerinden öğrenci birliği temsilcilerinden oluşan 68 kişi ile derinlemesine görüşmeler gerçekleştirilmiş ve elde edilen cevaplar ışığında tüketim alışkanlıklarına dair genel bir çerçeve oluşturulmaya çalışılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Yeni muhafazakârlık, Gençlik kültürü, Tüketim kültürü.

**Jel Kodları:** M0, M3, M5

---

<sup>1</sup> Bu çalışma Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü’nde hazırlanan “Yeni muhafazakâr gençlik kültürü: (İzmir’deki üniversite öğrencileri üzerinde bir araştırma)” başlıklı doktora tezinden yararlanılarak oluşturulmuştur.

<sup>2</sup>Dr. Öğretim Görevlisi, Yaşar Üniversitesi, irem.tukel@yasar.edu.tr, ORCID: 0000-0002-0285-7978

**CONSUMPTION HABITS OF NEO-CONSERVATIVE YOUTH****ABSTRACT**

In this study, the changes conservatism has experienced in the process of social change and transformation into - as called in literature- “neo conservatism” and the reflection of this change is analyzed from the perspectives of university youth and with the values of today’s consumerism. University youth are of particular importance in terms of forming the driving force in societies and forming the dynamic and educated part of society. University youth are the ones who experience the most intense and rapid social change in the globalized world. In countries with certain young populations, such as Turkey, youth has an important role in society both qualitatively and quantitatively. There are two reasons for this significant role, one is that they form a significant part of the population in society and the other is their power to influence the economic, political, social and cultural areas of societies. In this study, through the findings of the daily lives of the university youth in Izmir related to this change, it is claimed that the neo-conservative ideology is integrated with new technology and especially with the consumer culture. It is addressed that the neo-conservative ideology has formed its own culture and this culture manifests itself in the daily life practices and consumption habits of university students. This study aims to investigate the appearance of youth in Turkey through the eyes of the consumer world within the framework of the neo-conservatism that has been prevalent all over the world in recent years. Within this aim interviews are held with 68 participants whom are members of student councils from the universities in Izmir and within the answers obtained, a general framework for consumption habits is asserted.

**Keywords:** Neo-conservatism, Youth culture, Consumption culture.

**JEL Codes:** M0, M3, M5

## GİRİŞ

1980'lerden sonra Türkiye'nin ekonomik liberalleşme sonucu ortaya çıkan ekonomik kalkınması ve kapitalist-dünya sistemine entegre olması, toplumda hem kültürel hem de yapısal olarak önemli değişikliklere sebep olmuştur. Bu değişikliklerden en önemlisi ülkenin tüketim toplumuna dönüşmesi ve tüketim kültürünün yaygınlık kazanmaya başlamasıdır. Bu süreçle birlikte metalar fiziksel ihtiyaçlardan çok sosyal statü göstergeleri ve kültürel değerleri çerçevesinde tüketilmeye başlanmıştır. Söz konusu bu durum bir yandan hayatın estetikleşmesini sağlarken diğer taraftan tarz ve stilleri ön plana çıkarmaktadır. Özellikle modern sonrası bir anlayışla hayat tarzları ve stilleri tüketim toplumuna dönüşen Türkiye'de önem taşımaya başlamaktadır.

Türkiye'de muhafazakâr kesim yaşanan bu değişimlerin dışında kalmamıştır. Muhafazakâr kesimin ekonomik olarak gelişmesi ülkenin tüketim toplumuna dönüşmesiyle birleşince, söz konusu kesim tüketim toplumuna entegre olmaya başlamıştır. Dini değerleriyle tüketim değerlerini bağdaştırmaya çalışan ve eklektik bir melez kültürün çıkmasına imkân veren muhafazakâr kesim, tüketim toplumu değerlerinin de etkisiyle kendine bir hayat tarzı oluşturmaya başlamaktadır. Söz konusu hayat tarzı tesettürün güzellik aksesuarına indirgenmesi ya da Hac ve Umrenin inanç turizmine dönüşmesi gibi dini değerlerin dönüşümünü içermektedir. Dindar orta sınıftaki tüketim anlayışı, kendine özgü nitelikler göstermekle birlikte paradoksal olarak modern yaşamda görünür olmanın, var olmanın ve modern yaşamla bütünleşmenin bir unsuru haline gelmektedir.

Söz konusu süreci yeni muhafazakâr ideolojiyle açıklamak, toplumsal dönüşümü anlamlandırmak adına faydalı olacaktır. Günümüz toplumlarında yaşanan hızlı dönüşümlerin en rahat izlenebileceği kesim olan gençler bu çalışmanın öznesini oluşturmaktadır. Toplumun en dinamik kesimini oluşturan üniversite gençleri üzerinden, yaşanan yeni toplumsal-siyasi-ekonomik düzeni anlamlandırmaya çalışmak ve günümüz tüketim toplumunun yeni muhafazakâr ideolojide kendine nasıl bir yer edindiğini ortaya koymak amacıyla yapılan bu araştırma, konunun toplumsal pratikteki yansımalarını net bir şekilde ortaya koyma niyetindedir.

### 1. YENİ MUHAFAZAKÂRLIK KAVRAMI

Yeni muhafazakâr gençlikten ve onun günümüz tüketim dünyasındaki alışkanlıklarından söz edebilmek için, öncelikle söz konusu kavramı açıklamak ve bu ideolojinin temellenmesine yol açan liberalizmden söz etmek gerekmektedir. Kavram olarak liberalizm, anayasal devlet ilkesiyle kişinin siyasal, ekonomik, hak ve özgürlüklerini hukuki açıdan savunusunu yapan (Sartori, 1993:398-412), bireyi siyasallaştıran ve onu yaşamın merkezine koyan modern bir toplum projesi olarak tanımlanabilir. Liberalizmin bir ideoloji olmaktan çok siyasi bir doktrin olduğunu belirten Erdoğan (2004) bu durumu, liberalizmin normatif bir toplumsal projeyi içermemesine bağlamaktadır. Liberalizmi, sosyalizm, faşizm veya nasyonalizmden ayıran çizgi, toplumsal değişme konusunda evrimsel bir yaklaşımı benimsemesinde ortaya çıkmaktadır. Liberallere göre bireysel özgürlüğün temel koşulu, devleti başta ekonomik alan olmak üzere sosyal hayattan uzaklaştırmaya çalışmak veya etkisini en aza indirmekle

mümkün olabilir. Bu noktada yeni muhafazakârlık ideolojisiyle kesişmeye başlar. Yeni muhafazakârlık ekonomik alanda devlet egemenliğini sınırlandırırken bu fırsatı bireye değil, gruplara, cemaatlere atfetmiştir.

II. Dünya Savaşından sonra, adına yeni muhafazakârlık denilen ve neo liberalizme eklenmeye başlayan muhafazakâr siyaset tarzı gündeme gelmiştir. 1980'lerle birlikte yeniden kendisini tanımlamaya ve konumlandırmaya çalışan bu yeni muhafazakâr ideoloji, özellikle neo-liberalizmin özerk piyasa sistemini, sınırlı ama güçlü devlet anlayışını benimsemeye başlamış, sağlık ve sosyal alanlarda devletin geri çekilmesini, bunun yerine din, aile, cemaat, tarikat gibi geleneksel kurumların yer almasını istemiştir. Fukuyama, yeni muhafazakârlığı, “gücün ve ahlakın birleşmesi olasılığı, özellikle de Amerika'nın gücünün ahlaki/etik değerler için kullanılabileceğine olan inanç” diye tanımlamaktadır (Bertram ve Chitty, 2006: 48-63). Yeni-muhafazakârlık; muhafazakârlığın Amerika'daki algılanış biçimidir (Beneton, 1991: 83). Amerika'daki muhafazakârlık liberal değerler üzerine kurulmuş ve liberalizmin devamlılığı için, din, aile, gelenek gibi muhafazakâr değerler ithal edilmiştir. 1960'ların entelektüel hareketlerinin önemli isimlerinden Vierreck'e göre; Amerikan muhafazakârlığı; ne gelenek karşıtıdır ne de Avrupa'nın devrimci sağ eğilimlerini desteklemektedir. Amerikan muhafazakârlığı gelenek ve yasal zorunlulukları kabul ederken, devletçi zorlayıcılığı reddeder (Gül, 2004: 80).

Anne Norton'a göre yeni muhafazakârları aynı çatı altında birleştiren öge, güçlü bir devlet ve bu gücü kullanacak yetkidir. Yeni muhafazakârlar, kitle kültürünün bayalığını reddederler ve entelektüellerin, kültürün gerçek sanatçıların yok oluşunu kabullenemezler. Kendileri her zaman dindar olmasalar da, dini değerlerle kendilerini, yaşam biçimlerini birleştirirler, dini savaşlara atıfta bulunurlar. Ailevi değerlerin toplumda yaygınlaştırılmasını desteklerler, bu anlamda da kadının kendini çocuklarıyla, yemek yapmakla ve dini ritüelleri yerine getirmekle meşgul ettiği, erkeğin ise maddi yükleri sırtladığı geleneksel ailenin önemini vurgularlar. Tüm bunların ötesinde Irving Kristol, yeni muhafazakârların, vatandaşlık, güçlü ordu ve yayılmacı bir dış politika anlayışını benimsediklerini belirtir (Norton, 2004: 178).

Yeni muhafazakârlık, muhafazakârlığın Aydınlanma öncesine yaptığı vurguları kabul etmeyerek, muhafazakârlığı, Aydınlanmayı ve burjuva devrimini kabul etmediği için suçlamaktadır (İnsel, 2004:173). Helmut Dubiel'e göre yeni muhafazakârlık bir tepkidir. Tehdit altında gördüğü batılı toplumların liberal akılcılığının siyasal savunmasını yapar. Bu noktada Aydınlanmanın akla verdiği önem yeni muhafazakâr idolojide yeniden değer kazanarak karşımıza çıkmıştır. Yeni muhafazakârlık ile burjuva modernliğinin kendisi muhafazakâr hale gelmiştir. “Bizler, ‘eski muhafazakârlığın’ bir yanda ‘yeni sağ’ öte yanda ‘yeni muhafazakârlık’ olmak üzere ayrı dokular halinde ayrıştığı bir dönemin kapanışına tanık oluyoruz” (Dubiel,2013:14-15) ifadesiyle bu kavramın liberalizmi içinde barındıran bir alanı olduğunu belirtir. Yeni muhafazakârlığın temel noktası, kapitalizmle ve yeni ekonomik, siyasal,

kültürel şartlarla uyumlu olmasıdır. Muhafazakârlığın aksine, değişime direnç göstermez, ekonomik alanda da piyasa ekonomisiyle barışmıştır.

Yeni muhafazakârlık, muhafazakârlığın eski değerleri olan gelenek din, millet, devlet, otorite gibi kavramları liberal toplumu güvence altına almak üzere savunur. Daniel Bell, kapitalizmin, ekonomik yeniden üretimi uğruna, kendi kültürel değerlerini, toplumsal disiplini ve yaratıcılığını tehlikeye sokan tüketim kültürüne kendini kurban ettiğini iddia eder. Bu eleştiri 1890'larda İngiltere'de Thatcher ve ABD'de Reagan iktidarlarıyla kendini gösteren yeni muhafazakârlığın habercisi sayılır (Bora, 1999: 69). Köker'in belirttiği gibi, yeni muhafazakârlık siyasi anlamda devlete, "toplumsal düzeni" koruma görevini yüklemektedir. Bu noktada ahlaki değerler ve din, istikrarlı bir toplumsal düzen için gerekli kurumlar olarak öne çıkarılmaktadır (Köker, 2003: 46). Bu yeni anlayışta değişen, din üzerindeki aşırı vurgunun yumuşatılmış olmasıdır. Laik ve demokratik toplumun gerekleriyle uyum sağlanabilmiştir. Benzer şekilde, hiyerarşik toplumsal örgütlenme artık gerekli görülmekte, cemaatçi dayanışmacılık birey uğruna kısmen de olsa değişikliğe uğratılmaktadır. Bu noktada yeni muhafazakârlık, liberalizmin temel ilkelerini kendi düşünsel geçmişine uyumlu hale sokmaktadır (Erdoğan, 2004: 83).

Edmund Burke'un düşünsel temellerini attığı muhafazakârlık, 1960'larda ABD'de liberal katkılarla "yeni"lenerek boyut değiştirmiştir. Yeni muhafazakârlık hareketi 1960'larda Amerika'da ortaya çıkmış ve Amerikan tarihinin muhafazakâr geleneğe hiç sahip olmamasından kaynaklanan bir özgünlüğe kavuşmuştur. Kısaca liberal muhafazakârlık söz konusu olmuş ve bu bağlamda piyasa ekonomisi ve liberal demokratik kurumlar reddedilmiştir. Toplumsal ve ahlaki muhafazakârlıkla liberal kurumların karışımından oluşan bir sistem savunulmuş ve piyasa ekonomisinin geleneksel ahlakı tehdit edici unsurları üzerinde durulmuştur (Erdoğan, 2004: 53).

Amerikan yeni muhafazakârlık düşününün başlangıç noktalarından biri olarak kabul edilen, Russel Kirk'ün 1953'de yayımlanan "The Conservative Mind" adlı kitabında yeni muhafazakâr düşüncenin yedi tezi şöyle sıralanmaktadır (İnsel, 2003: 11) :

- Ahlaki ve aşkın bir düzenin varlığına inanmak
- Hiyerarşiye saygı
- Örf ve adetlere karşı duyulan sevgi
- Özel mülkiyete tapınma
- Reformist ideolojilere karşı kuşku
- Toplumsal çoğulluğa eğilim
- Tarihi süreklilik ilkesine bağlılık

Giddens'a göre, Avrupa'daki eski muhafazakârlıkla yeni muhafazakârlık arasındaki temel farklardan biri eski muhafazakârlığın kapitalizmle toplumsal dayanışmayı bozduğu gerekçesiyle düşman bir tavır takınmasına rağmen, yeni muhafazakârlığın ailenin ve toplumun doğasıyla ilgili

anlayışların değişmesinden dolayı, kapitalizmi ve modern dünyayı içselleştirmesidir. (Giddens, 2000: 50-58).

Muhafazakârlık, 2002 seçimlerinden itibaren Türkiye’de de iktidara taşınmıştır (Mollaer, 2009: 16). Amerikan dış politikası demokrasinin yayılması yönündeki söylemlerini tüm dünyaya yayarken, Müslüman toplumlar ve özellikle Türkiye için “İlimli İslam” adı altında farklı bir siyasi- toplumsal yapılanma sürecine girilmiştir. Söz konusu dönemin özelliklerine araştırmanın öznesini oluşturan gençler üzerinden bakmadan önce genel hatlarıyla yeni muhafazakâr gençliğin değerlerine değinilecektir.

## 2. YENİ MUHAFAZAKÂR GENÇLİK

Bir toplumda yaşanan herhangi bir değişimi açıklayabilmek için bu durumu süreç içinde kendinden bağımsız koşullarla bir arada ele almak gerekmektedir. Yeni muhafazakâr ideolojinin de toplumdaki yansımaları ve gençler üzerindeki etkileri ele alınmak istendiğinde, bu durumu küreselleşme ve liberal İslam’ın yükselişi ile birlikte ele almak gerekmektedir. İslami burjuvazinin Türkiye’de yeni bir egemen sınıf olarak yükselişi, neo-liberalizmin küresel çapta yaygınlaşmasına paralel bir gelişme olarak kabul edilmektedir.

Gençlerin, kendi anlam dünyalarını yaratarak, yetişkinlik ve yetişkinliğin getirdiği hayat akışından uzak, kendilerine ait bir dünya yarattıkları düşünülür. Bu dünyanın gündelik hayat akışı, jargonu, düşünce biçimleri ve karşılıklı ilişkiler sistemi, yetişkin dünyasındakilerden tamamen farklıdır. Gençlik bir toplum için yeniliği, gücü, ilerlemeyi ve geleceği temsil eden çok önemli bir toplumsal kategoridir. Günümüz modern toplumlarında genç insan, rasyonel düşünce ve gelecek hedeflerinin gelişmesi için belirli zamana ihtiyacı olan, toplumsal normları ve ahlaki değerleri içselleştirmeye çalışan ve gerçek kimliğini arayan kişi olarak tanımlanır. Eisenstadt’a (1966) göre birey yaşamının bu döneminde gelecekteki yetişkin yaşamına hazırlanarak bireysel yaşamı ve sosyo-kültürel yapı ile arasında bir bağ kurmaya çalışır (Tezcan, 1981: 14-15). Gençlik kendine özgü bir kültüre sahip olma sürecine girmiştir. Bu bir bakıma gençliğin kendini ifade etme ihtiyacından doğmuştur. Çünkü gençlik dönemi kimlik kazanma ihtiyacının en yoğun yaşandığı dönemdir. Dünya genelinde, 60’lı yıllarda söz konusu gençlik kültürü karşı kültür hareketleri çerçevesinde kendini göstermiştir. İngiltere’de “Teddy Boys” lar, Amerika’da “Dazlaklar”, Almanya’da “Punkçu” gençlik, II. Dünya Savaşı sonrası “savaşma, seviş” sloganıyla ortaya çıkan “Hippiler” ve “Çiçek Çocukları” (Doğan, 1991: 567) modern toplum eleştirisini hedeflemiş ve gerilimi boşaltan bir supap görevi üstlenen, yaşadığı döneme damga vuran gençlik hareketleri olarak tarihe damgasını vurmuştur.

Söz konusu gençlik hareketlerinin benzer örnekleri ülkemizde İstanbul “Bağdat Caddesi Gençliği” ve Ankara’daki “Yüksel Caddesi ve Tunalı Hilmi Caddesi” gençliği gibi farklı şekillerde adlandırılmaktadır. Türkiye’de 1968 Kuşağı gençlik kültürü, o dönemin dünyadaki gençlik hareketlerinin benzerliğinde bir karşı-kültür hareketi olarak geniş kitlelerce yapılanmıştır. 68 Kuşağı, Türkiye’nin kendi iç dinamiklerinden çok, Batı’nın muhalif hareketlerini taklit ederek gelişen, modern



dünyanın yerleşik değerlerini ve standartlaşan hayat tarzını hedef alan bir karşı hareket olarak toplumsal yaşamda yer almıştır. Başlangıçta modern toplumun bireyi yabancılaştıran yaşam koşullarına alternatif bir hayat arayışına yönelen bu başkaldırı, zamanla değişik ittifaklar kurarak daha farklı sosyo-politik gelişmelerle bütünleşmiştir. 70’li yıllar, yaşanan dönüşümlerle birlikte politize olmuş ve toplumsal duyarlılıkları hayli yüksek gençlik kültürünün tüm dünyada damgasını vurduğu yıllar olmuştur. Günümüz gençlik kültürü ise, ideolojik bölünmüşlüğü gençler arasında yok olduğu ve 12 Eylül 1980 öncesinde yaşanan bunalımlı deneyimin toplumsal belleklerdeki izlerinin etkisiyle depolitizasyon sürecine giren ve tüketim kültürünün egemenliğinde bir yaşam tarzının hâkim olduğu bir içeriğe sahiptir (Şahin, 2005: 157-181).

Kuşak araştırmacısı, Evrim Kuran (2019), Z kuşağı olarak tanımlanan günümüz gençliğini, dijital dünyanın ‘göçmeni’ değil, ‘gerçek sahibi’ olarak tanımlamaktadır. Bu kuşağın sadece teknolojiyi değil; doğayı, insanları, kitapları, gezegenleri, kısacası yaşamın tüm unsurlarını önemseydiğini, özgürlüğe değer verdiklerini, insan hakları konusunda hassas olduklarını belirtmektedir. Gençler aynı zamanda dünya vatandaşı olarak nitelenmekte ve gençlik, küresel kentlerde, yerel kültür ile ulus ötesi kültür arasındaki dinamik kesişme noktası olarak toplumda yer almaktadırlar. Küresel bir gençlik kültürünün son yıllardaki yükselişi, küresel kentlerde yaşayan gençlerin deneyimlerinin birbirine giderek daha çok benzediğini göstermektedir (Neyzi, 2004: 109-110).

Türkiye’de kendilerini dindar olarak vasıflandıran partilerin güç kazanması İslam’ın siyasi görünürlüğünü arttırırken, özellikle Özal Dönemi’nde göze çarpan parasal artış da İslam’ın kültürel görünürlüğünü arttırmıştır. Bunun sonucu olarak muhafazakâr yaşam biçimleri kamusal hayatta görünür olmaya başlamıştır. Muhafazakârlığın ekonomik ve siyasal olarak yükselişe geçmesi gündelik yaşam pratiğinde de karşılığını bulmuştur. 1980’li ve 1990’lı yıllarda, Türk toplumu açısından önemli değişiklikler yaşanmıştır. Dönemin olayları, insanların zihniyet yapılarını ve hayat pratiklerini de etkilemektedir. 80’li yıllardan günümüze yaşanan 12 Eylül Darbesi, Özal Dönemi, serbest ekonomi hamlesi, küçük yatırımcının ilerleme yolundaki atılımları, “Anadolu Kaplanları” olarak isimlendirilen küçük ve orta dereceli muhafazakâr yatırımcının güç kazanması, muhafazakâr kesimin kamusal görünürlüğünün artması, televizyon yayını ve özellikle de özel televizyon ve radyolar, güçlenen muhafazakâr çevrenin alternatif eğlence talebi, “yeşil sermaye, yeşil tatil, yeşil pop” söylemlerinin ortaya çıkışı, Refah Partisi’nin yükselen oy kitlesi ve belediyelere hâkim olması, kadınların iş hayatında daha görünür olmaları, reklamlar vb. değişimler toplumdaki yaşam tarzını değiştirmiştir. Değişim, tüketim, çeşitlenme ve benzeşme...80’lerden 90’lara gündelik hayatın seyrini bu dört kavram belirlemiş, İslami hareketin özellikle büyük şehirlerdeki yüzü söz konusu değişimden yani benzeşme sürecinden etkilenmiştir (Kozanoğlu, 1996: 596).

1980 sonrası dönemde Türkiye’de daha bireysel ve daha liberal bir din anlayışının gelişmekte olduğu açıktır. Muhafazakârlığın ekonomik liberalizmle uzlaşması aynı zamanda ona özgü kültürel kabullerin de muhafazakâr kanatta dolaşıma sokulmasını doğurmuştur. İnsanlar bir yandan modern

teknolojik araçları kullanmak suretiyle dinlerini daha yoğun yaşadıklarını iddia ederken, bir yandan söz konusu araçların körüklediği tüketim ve eğlence kalıplarına yönelmek durumunda kalmaktadırlar. Yeni zenginler, Türkiye'nin finansal ve kültürel merkezi İstanbul'da iyice görünür olmuş, 1982'de silahlı kuvvetlerin sıkı gözetimi altında, daha liberal olan eski anayasanın yerine kısıtlayıcı bir anayasa kabul edilmiştir. Bu şekilde, zengin sanayicilerden yoksul kentlilere kadar pek çok grubun siyasal talepleri bastırılmıştır (White,2003:206). Bu dönemle birlikte “yeşil sermaye” ya da “Anadolu sermayesi” olarak isimlendirilen muhafazakâr kesimin maddi olanaklarının artışı, İslam'ın kültürel görünürlüğünü, muhafazakâr tabanlı partilerin iktidara gelmesi ise İslam'ın siyasal görünürlüğünü arttırmıştır.

Türkiye'de 1990'larla birlikte kapalı ve sınırlı ekonomik güce sahip muhafazakâr iş adamı, yerini iş bitirici ve büyümeye odaklı bir figüre bırakmıştır. Turgut Özal dönemiyle başlayan bu süreçte, Özal formu aynı bırakıp içeriği değiştirerek toplumu değiştirmeyi amaçlamıştır. Formun değişmesi halkın değişime tepki göstermesine ve değişime katılmamasını sağlayacağı için moderniteyi gelenek/din içinde üretmeye çalışmıştır. Böylece din hayatın dışına kovulmamış, ancak modernitenin kendi bağlamının öngördüğü şekilde gündelik hayata davet edilmiştir (Arslan, 1997: 30-31). Amaç, Müslüman kapitalistleri, işadamlarını ve küçük tüccarları Batı merkezli kapitalizm ile daha sıkı bağları olan laik burjuvazi ile rekabete sokmak ve böylece piyasayı canlandırmak olmuştur. Özal döneminde 1990 yılında TRT'nin tekeline son verilmesi, zaman içinde kamuoyuna aktarılan sosyal ve siyasal mesajların söylem biçimlerinde önemli değişiklikler getirmiş olması açısından, son yıllardaki toplumsal kırılma noktalarının belki de en önemlisi olarak değerlendirilmiştir. Televizyon ve radyonun ticarileşmesi, İslamcı mesajların yayılması ve popüler kültür biçimlerinin oluşturulmasında önemli rol oynamıştır (Saktanber, 2003: 273). Modern dünyanın para politikalarına eklemlenen muhafazakârlar, bu durumun getirisi olan sosyal ve toplumsal pratikleri de özümsemeye girişmişlerdir. Bu süreçle birlikte, İslamcı zenginler denilince taşradaki birkaç muhafazakâr toptancıdan değil, büyük holdinglerden, sermaye kuruluşlarından bahsedilir olmuştur (Kozanoğlu, 1996: 60).

Yaşanan dönüşümle, zenginleşen muhafazakâr sınıflar başka bir dünyanın diline ve toplumsal kabullerine dâhil olmaya başlamıştır. İslamcıların kapitalist ekonomi döngüsüne, katıldıkça zenginleşmesi, zenginleştikçe toplum hayatında ‘diğer burjuvaziyle’ aşık atmaya kalkışması, buna kalkıştııkça ‘diğerlerine’ benzemesi söz konusu olmuştur (Kıvanç, 1997:54). Pazarın rekabet ortamında adapte olan ve aynı zamanda muhafazakâr değerlerle bezenmiş bu yeni muhafazakârların sosyal konumlanışları değişirken, bu dönüşümün tek taraflı olarak yaşanmadığı bir gerçektir. Aynı zamanda onlar da benimsedikleri değerleri öncelikle iş yaşantısı içersinde ve daha sonra sosyo-kültürel düzeyde sentezlemeye girişmişlerdir. Söz konusu grupların çocukları ise, modern dünyanın nimetlerinden sınırsız faydalanabilen ve bu dünyada biz de varız diyen bir grubu temsil etmeye başlamıştır.

Türkiye'de 1980'li yıllardan itibaren neo-liberal ekonomi politikalarının kabul edilmesi ve tüketim topluma dönüşme süreci başlamış; 2000'li yıllardan sonra ise muhafazakârlık kapitalist sisteme iyice adapte olmuştur. Söz konusu Türkiye olduğunda bir yanda piyasa değerleri kabul görürken diğer

yanda ise toplumun muhafazakâr bir eğilim içerisinde olduğu görülmektedir (Demirezen, 2015: 78- 79; Durak, 2013: 34; Yankaya, 2014: 16). Bu durumun yansımaları, toplumun büyük çoğunluğunu oluşturan ve bir itici güç olarak Kabul edilen gençlik grubunda araştırma kapsamında elde edilen bulgularda da karşımıza çıkmıştır.

Tüketim faaliyetlerinde yaşanan değişim toplumsal gruplarda kendini somutlaştırarak bu grupların tüketim eğilimlerinde ve bunun sonucunda yaşam tarzlarında farklılaşmaya yol açmıştır. Günümüz modern sonrası toplumları için tüketim kültürü, tüketim ürünlerinin ve hizmetlerinin kullanımının ötesinde, toplumsal statü belirleyicisi işlevini görerek git gide önem kazanmaktadır. Bu kültür ve onun getirdiği yaşam tarzı gençlik tarafından toplumun diğer kesimlerine göre daha çok önemsenmekte ve yaşam biçimlerini tanımlama yolu olarak değerlendirilmektedir. Modern toplumlarda tüketim, sembolik bir anlam taşıyarak, toplumsal statünün bir göstergesi haline gelmiş ve bu eğilimin meşrulaşmasında kitle iletişim araçları tarafından sunulan moda ürünler ve yeni yaşam tarzları popüler kültür elemanları olarak etkili olmuştur. Değişime en açık ve en çabuk kabullenen toplumsal grup olan gençlik, yaşanan yeni muhafazakâr dönemin özelliklerini gündelik hayatlarında yansıtmasıyla söz konusu dönemi açıkça gözler önüne sermektedir.

### 3. GÜNÜMÜZ DÜNYASINDA TÜKETİM

Modern zamanlara egemen olan ‘mutluluğu, daha çok kazanma ve kazandığıyla daha çok tüketme ekseninde algılayan’ bakış açısı, kapitalist sistemin temel dayanağını oluşturmaktadır. Hazzı hayatın en temel amacı haline getirerek yaşayan tüketim toplumu insanı, maddileşen, estetikleşen ve sürekli farklılaşan bir kültüre ayak uydurma çabasıdır. (Featherstone, 1996: 38). Bu kültürde tüketim, ekonomik bir faaliyet olmanın çok ötesine geçerek, bireyin yaşam tarzını inşa eder hale gelmiştir (Chaney, 1999:18). En ince ayrıntısına kadar düşünülmüş cazip ürünler, müşterisine ne giymesi veya ne yemesi gerektiğini fısıldarken, aslında konumunu ve kimliğini dikte etmektedir (Odabaşı, 1999:29-30). Dinî ve geleneksel kodlarını yitiren müşteri ise, kaybettiği değerlerin boşluğunu bu yeni kültürün anlam dünyası ve sembolleri ile doldurmaya çalışmaktadır.

Modernizm, postmodernizm olguları ve temsil ettikleri modern ve postmodern süreçler toplumsal, sosyal, kültürel ve iktisadi yansımalarıyla tüketim olgusu üzerinde büyük bir etki alanına sahip olmuşlardır. Modern dönem, geleneklere ve geçmişe ilişkin her şeyi bir kenara bırakan, akli merkezine alan, çağdaşlaşma ve batılılık olarak beliren yeni bir dönem olarak nitelendirilebilir. Modern sonrası dönemi ifade eden post modern dönem ise, üretim şekillerinin değiştiği, iletişim ağlarının farklılaştığı, bilgi iletişim teknolojilerinin geliştiği, yerel kimliklerin ulusal kimliklerin önüne geçtiği yeni bir dünya düzenini ifade bir dönem olarak değerlendirilebilir. Modern dönemden post modern döneme geçişle birlikte; üretim ve tüketim tarzlarında birçok değişim meydana gelmiştir (Batu ve Tos, 2017). Modern dönemde tüketim yalnızca insan ihtiyaçları kavramıyla ifade edilebilen bir olgu olarak değerlendirilirken; postmodern dönemde yalnızca insan ihtiyaçları tarafından ifade edilen bir olgu olmaktan çıkarak; bir yaşam biçimi şeklinde nitelendirilmeye başlanmıştır. Diğer bir ifadeyle, modern

dönemde insanların ilgisi daha çok üretime ve hayatta kalmaya yetecek kadar tüketim yapmaya odaklanmışken; postmodern dönemde tüketim ihtiyaca dayalı olmaktan çıkarak arzu, hedonizm, imaj gibi kavramlar tarafından yönlendirilmiştir. Dolayısıyla günümüzde tüketim, “mal ve hizmetler aracılığıyla bireylerin ihtiyaçlarının temini” şeklinde belirlenen ana amacından uzaklaşarak, ideolojik bir dil ve değerler/göstergeler sistemi haline dönüşmüştür (Bauman, 2007: 84).

Bauman (1999), tüketim kültürünü, metaların mübadele değerinin ortadan kalkması, malların “yarar işlevi” yerine “gösterge işlevi”nin ön plana çıkması olarak tanımlamaktadır. Bauman’a göre tüketim toplumunda, artık satın alınan, tüketilen şey, ürünler değil, o ürünlere sahip olununca ifade edeceği göstergelerdir. Guy Debord, (2012) "Gösteri Toplumu" adlı kitabında, söz konusu sembolik değerleri içeriğiyle meta fetişizminin toplumu egemenliği altına aldığını ve insanları birbirlerinden uzaklaştırdığını iddia eder. Debord, günümüz yaşamını, "gösteri"nin istila ettiğinin altını çizer. Ona göre, görülen dünya metaların dünyasıdır. Tüketim toplumunda en büyük tüketim metalaşan göstergelere yöneliktir. İnsanoğlu tarihin tüm dönemlerinde bir şeyler satın almış ve para harcamıştır, ancak tüketim toplumunu tarihin diğer dönemlerinden ayıran özelliği, tüketimin toplumunun tüm bireyleriyle tüketime yöneldiği, kafalarını tüketmeye takmış olan bireylerden oluşan bir toplum sunmasıdır. Bu toplumda her bireyin öncelikli görevi tüketmektir. Bu anlamda tüketim toplumu kavramı, akılcılık, çilecilik ve ilerleme inancı üzerine kurulu olan bir üretim toplumundan, bireyin sistemin işleyişine, yalnızca emeğiyle ve düşüncesiyle değil, aynı zamanda, kendi tüketimini yönlendiren ve yalnızca üretim sistemi içinde sahip olduğu yerin birer sonucu olmayan, arzu ve gereksinimleriyle de katıldığı bir topluma geçişe işaret etmektedir.

Dünya düzeni için önemli bir kırılma noktası olan 80’ler, Türkiye’yi değerlendirirken de bir dönüm olarak kabul edilmekte ve bu dönemle ivme kazanan küreselleşme sürecinin beraberinde sosyal, ekonomik, kültürel ve siyasi alana yönelik köklü değişimlerin yaşandığı bir dönemi beraberinde getirdiği kabul edilmektedir. Küreselleşme, serbest piyasa ekonomisi ve Anavatan Partisi’nin dışa dönük politikalarıyla başlayan süreç, 2002 yılı Adalet ve Kalkınma Partisi iktidarıyla birlikte hız kazanmış, bu gelişmelere paralel olarak Türkiye’nin son yirmi-otuz yıllık döneminde İslami kesimde köklü ve çelişkili bir dönüşüm yaşamıştır. Bu dönemde, bir taraftan, İslami kesim, artan ekonomik gücüyle kamusal alanda görünür olmaya başlamış, diğer taraftan serbest piyasa ekonomisine dayalı politikaların etkisiyle, kapitalist sistem, İslami kesimde meşrulaştırılmaya başlamıştır.

Yeni muhafazakâr dönemde, İslam ve kapitalizmle ilişkili olarak, İslami ekonomi, İslami tüketim, İslami sermaye, İslami moda, İslami tatil gibi birçok tanımlama ile gündeme gelen, “İslami” olanın kamusal alanda görünürlüğünün artması ile dindar Müslümanların modernleşme süreci hız kazanmakta, hatta modern bir fenomen olan İslamcılığın yeni kanallar bulup devam edebilmesi ve dönüşüp yeni formlar kazanması mümkün olmakta, sekülerleşme ve İslamileşme birlikte tecrübe edilmektedir. Bu dönemde, İslami hayat tarzları modernleşerek, İslami aidiyetler ve kimlikler de dönüşmektedir. Dindar bireyler, modernliği söylem düzeyinde sürekli olarak eleştirmekte, ancak

bireysel davranış ve toplumsal pratik düzeyinde ikisi arasındaki etkileşim her geçen gün derinleşmekte ve karmaşıklaşan bir görüntü ortaya çıkmaktadır. (www.birikimdergisi.com, 2018).

Baudrillard günümüz toplumlarını tüketim toplumu olarak betimlerken, bu toplumda gerçek ihtiyaçlar ile sahte ihtiyaçlar arasındaki ayrımın ortadan kalktığını, bireyin, tüketim mallarını satın almanın ve bunları sergilemenin bir statü göstergesi ve prestij olduğuna inandırıldığını vurgular. Günümüz tüketicisi için tüketmek bir zorunluluktur ve burada birey, günlük mutluluk peşinde koşan, anında tatmin isteyen, ihtiyacının tatminini ertelemeyen, gelecek için bugünü feda etmeyen, içerik yerine biçime daha çok ilgi duyabilen, hazcı yanı öne çıkan, kendisini tüketime hazır bir imaj haline getirmiş tüketicidir (Featherstone, 1996: 144). Akıllı telefonları, interneti, sosyal medyayı kapsayan Yeni Medya teknolojileri de işte bu tüketicinin taleplerini “anında” gidermek üzere yapılandırılmıştır. Günümüz modern insanı, internet üzerinden alışveriş yapmakta; giysileri denemeden, parfümleri koklamadan, sebze-meyveyi dokunmadan almaktadır. Teknolojiyi, internet kullanımını ve medyayı günlük hayatlarının bir parçası haline getiren gençler için, tüketim de günlük hayata dair sıradan bir eylem olmakta ve yaşamın vazgeçilmez bir parçası olarak her an, her yerde gerçekleştirilen bir faaliyet olarak yer almaktadır.

Bu bağlamda araştırma sırasında görüşülen öğrencilerin genel tüketim davranışları, tüketimi algılayışları, lüks algıları ve son yıllarda tüketimin boyutunu değiştiren sosyal medya kavramı üzerinde durulmuştur.

#### 4. ALAN ARAŞTIRMASI

Bu çalışma, yeni muhafazakâr üniversite gençlerinin tüketim algıları ve tüketimin günlük yaşam pratiklerine olan etkilerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Çalışma, toplumun değişime en açık ve değişimi yaşamına en hızlı adapte edebilen kesimi olan üniversite öğrencileri üzerinden, günümüz dünyasının temel kavramlarından biri olan tüketim olgusunu ele alarak, bu süreci nasıl deneyimlediklerini, gündelik yaşam pratiklerini ve bunları ne şekilde düzenlediklerini, nasıl tekrar yorumladıklarını ve içinde buldukları koşulları nasıl anlamlandırdıklarını araştırmak amacıyla yapılmıştır. Araştırma kapsamında gençlerin tüketim alışkanlıklarını ortaya koyabilmek adına, tüketim olgusu moda, boş zaman etkinlikleri, sosyal medya ve tüketim, tatil alışkanlıkları ve lüks tüketim temaları dahilinde ele alınmıştır.

Bu amaç doğrultusunda araştırmada, İzmir’deki vakıf ve devlet üniversitesi öğrencilerine derinlemesine görüşme tekniği kullanılmıştır. Kuramsal çerçeveden hareketle yapılan derinlemesine görüşmeler sonucu örneklem grubundan elde edilen veriler betimsel analiz ile değerlendirilmiştir. Araştırmanın genel çerçevesi olarak, gençlerin gündelik hayattaki sosyalleşme, iletişim biçimleri ve boş zaman alışkanlıklarının neleri kapsadığı ve bunları muhafazakâr değer ve kurallar çerçevesinde tüketim kültürüyle birlikte nasıl yeniden ürettiği ve tükettiği ele alınmaktadır. Araştırma boyunca vurgulanmaya çalışılan bu durumların geleneksel değerler içinde sosyalleşme mekânları, biçimleri ve alışkanlıklarının,

nasıl birbirini dönüştürerek ya da birbirini aşındırarak (ya da törpüleyerek) iç içe geçtiği de değerlendirilmeye çalışılmaktadır.

Araştırmanın genel sınırları dâhilinde konuyla ilgili belirlenen örneklem grubuna derinlemesine görüşme tekniği ile bir takım cevaplar verilmeye ve araştırmanın sonuçlarına ilişkin genel olarak öngörülerde bulunulmaya çalışılmıştır. Çalışmanın ana teması dâhilinde tespit edilen veriler, ülke içindeki gerek siyasal gerekse ekonomik yapının da etkisi göz önünde bulundurularak bağlamsal olarak ifade edilmeye çalışılmıştır.

Toplumsal değişme ajanlarından en önemlisi gençler, özellikle de üniversite gençleridir. Bir toplumda üniversite gençliği, toplumun sosyo-kültürel yapısının en dinamik unsurudur. Üniversite gençliğini, diğer gençlik gruplarından ayıran en önemli özellik, onların geleceğin bilgili yönetici ve karar verici adayları olmalarıdır (Yazıcı, 2001: 12-13). Üniversite gençliği aldığı eğitim yoluyla modern kültürün temsilcisi olarak, toplumsal yapının şekillenmesinde önemli yeri olan plan ve programların içerisinde hazırlayıcısı olarak yer alacak ve değişimin itici gücünü oluşturacaktır. Dolayısıyla toplumu meydana getiren nüfusun en önemli bölümünü oluşturmaktadır. Toplumsal yapının değişmesi, küreselleşmenin etkileri, küresel medya düzeninin toplumlara gösterdikleri ile birlikte değişime en açık toplumsal birim olan üniversite gençliğinin de değerlerinin ülkemizde ve tüm dünyada değişimi söz konusudur.

Araştırma sırasında nitel araştırma yöntemi uygulanmış, söz konusu toplumsal değişme, toplumsal yaşamın verilerinden yola çıkarak anlamlandırılmaya çalışılmıştır. Tüm bu süreçlerde en önemli veri toplama kaynakları olarak, birey ve gruplarla derinlemesine görüşmeler yapılmıştır. Yapılan derinlemesine görüşme içeriklerinden hareketle okudukları, dinledikleri, izledikleri kültür ürünleri üzerinden içerik ve söylem çözümlemeleri de yapılmaya çalışılmıştır.

Araştırma verileri ortaya konulurken, öğrenciler cinsiyet temelinde ayrılarak kız ve erkek öğrenci olarak aktarılmıştır. Çalışmada, “kız öğrenci” kullanımı, toplumsal cinsiyet bağlamında Türkçe’de vurgulanan bekâreti simgeleyen bir kelime olarak değil, söz konusu kitlenin yaşına vurgu yapan bir anlamda yer almaktadır. Kız ile kadını birbirinden ayıran ve bekaret, evlenme, doğum gibi nedenlere dayanmayan bir kriter olarak yaş faktörü burada belirleyici olmaktadır. Üniversite gençliğinden bahsedilirken hem Türkçe hem de yabancı literatürde “kız-erkek öğrenci” kavramının kullanılması, bunun yanında, üniversitelerin resmi dillerinde (yazışma, tüzük, broşür gibi) “kız öğrenci” kavramının kullanılması, cinsiyet ayrıştırmasında bu kelimenin tercih edilmesine neden olmuştur.

Araştırmanın konusu ve amacı çerçevesinde hem bir veri toplama hem de açıklama ve yorumlama biçimi olarak, nitel araştırma yaklaşımlarından betimsel analiz kullanılmıştır. Katılımcıların belirlenmesinde amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme kullanılmıştır. Önceden tespit edilmiş olan ölçütlere karşılık gelen durumların çalışılması bu örnekleme yönteminde esas teşkil etmektedir (Yıldırım ve şimşek, 2003). Bu çalışmada katılımcıların belirlenmesinde kullanılan ölçüt, İzmir’de vakıf ve devlet üniversitelerinin farklı bölümlerinde okuyan, öğrenci konseyi, öğrenci birliği

temsilcilerinden oluşmasıdır. Bu noktada belirtilmesi gerekir ki; katılımcıların yeni muhafazakâr ideolojinin temsilcisi olup olmamaları bir kriter olarak saptanmamış, öğrencilerin içindeki yeni muhafazakâr kültürün özelliklerini -kendileri fark etmemiş olsalar da- ortaya çıkarmak temel hedef olmuştur.

Alan araştırmasında evreni oluşturan 103 öğrenciden 33 öğrenci ile de görüşme yapılamamıştır. Öğrenci konseyi 4 kişiden oluşan İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü'nün hiç bir öğrencisi araştırmaya dâhil olmak istememiştir. 42'si kız, 61'i erkek toplamda 103 üniversite öğrencisinden oluşan evrenden görüşmeye katılanların sayısı 70 olmasına rağmen, 2 öğrenci konun dışında kaldığı, gerekli bilgileri sağlayamadığı nedeniyle örneklem dışı bırakılmış ve sonuç olarak örnekleme oluşturan 68 öğrencinin 37'si kız, 31'i erkek öğrenciyi kapsamıştır. Farklı şehirlerden olmalarına rağmen öğrencilerin ortak özellikleri üniversite yaşamlarını İzmir'de geçirmeleridir. Bu sayede İzmir kentinde yaşayan üniversite öğrencilerine yönelik bir analiz gerçekleştirilmiştir. Öğrencilere ulaşma ve onlardan randevu alma süresi oldukça zaman alıcı olmuştur. 2016 Şubat ayında randevular alınmaya başlanmış, görüşmeler ise 2016 Mart-Nisan-Mayıs aylarında gerçekleştirilmiştir.

Araştırma sonuçları metne dökülürken, görüşülen kişiler isimlerine yer verilmeden kodlanmıştır. **G: görüşülen kişiyi, yanındaki sayı görüşme numarasını oluştururken, E: erkek, K: kız öğrenciyi belirtmiş, yanındaki sayı görüşmecinin yaşını belirtmiş, V: vakıf üniversitesi, D: devlet üniversitesini belirtmiştir.** Vakıf ya da devlet üniversitesi ayrımına yer verilmesinin sebebi, günlük yaşam pratiklerini ve yaşama dair bakış açılarını belirtirken kişinin sosyo-ekonomik düzeyinin de ortaya konmak istenmesidir. Bu kodlama sistemiyle örnek verilecek olursa; G14,E22,V. olarak belirtilen kişi; 14. Görüşmeci, 22 yaşında erkek, vakıf üniversitesi öğrencisi olarak ifade edilmektedir.

#### 4.1. Araştırma Bulguları

Muhafazakâr kesim için moda kavramı benimsenmesi uzak bir anlayışı temsil etse de tüketim toplumunda bu kavram da kendine bir yer edinmiştir. Özellikle tesettür modası konusunda oldukça farklı görüşler ve ağır eleştiriler de olsa üniversite gençleri için bu oldukça kabul edilebilir, hatta olması gereken bir durum olarak görülmüştür. Görüşülen öğrencilerden G1 kendi ailesindeki başörtülü tanıdıklarından örnek vererek başörtüsü ve moda kavramının günümüz toplumunda olağan bir durum olduğunu belirtmiştir. Çünkü günümüz toplumunda artık herkes güzel gözükmek istemektedir.

**G1,K24,V:** “Yani ben başörtüsü takmıyorum mesela ama kuzenlerim var başörtülü. Ama aynı yerlerden gidip alışveriş yapıyoruz. Farklı olarak o sadece başını örtüyor. Başörtülü birinin soluk renkli, demode, yaşlı teyze gibi görünmesi dönemi bitti artık. Hepsi gayet modern, renkli, bakımlı hoş kızlar yani... zaten onlar için ayrı bir moda alanı da oluşuyor. Başörtüleri o sezonun renklerine uygun oluyor mesela. Bunda da garipsenecek bir şey yok. Artık herkes bakımlı, hoş gözükmek istiyor yani...”

Yine kendini ve ailesini muhafazakâr olarak tanımlayan görüşülen genç kızlardan biri: “...Ben mesela ayakkabıya bütün paramı verebilirim, altmış çift ayakkabım var, israf mı bu, bence değil, israf bana göre savurganlıktır, kullanmadan atmaktır. Ben atmıyorum ki, özenle saklıyorum” (G25,K20,D)

diyerek tüketime meşruluk arayışında meşrulaştırma mekanizmasının dinamik yapısının bir örneğini sunmaktadır.

Moda ve muhafazakârlık kavramının bir arada olamayacağını eleştirenlere karşı görüşmecilerden biri, bu konuya kendisinin de çok kafa yordüğünü vurgulamış ve şu açıklamayı yapmıştır.

**G5,K23,V:** “*moda ve tesettür ya da muhafazakârlık bir arada olamaz anlayışı bence çok geride kaldı. Bugün piyasada mesela bir sürü tesettür modasına yönelik kadın dergileri var. Ve bence çok mantıklı. Yani modern, seksi kadın için kadın dergisi varsa muhafazakâr kadın için de olmalı. Mesela ben Ala dergisinin editörünün bir sayısında şöyle yazdığını hatırlıyorum. Yani nasıl ki İslami sermayeye dayalı bankalar varsa ve aslında İslamiyette faiz haram olsa da bu bankalar buna hizmet ediyorsa, muhafazakâr moda ya da tesettür modası da böyle. Yani biz modaya ayak uydurmayıp karşı tarafın bize göre daha modern daha çağdaş görünmesine mi hizmet edelim<sup>3</sup> ...gibi bir açıklaması vardı. Bence de çok mantıklı, yani artık dünya düzeni böyleyse biz neden ayak uydurmayalım, neden kendimizi kötü gösterelim ki?”*

Görüşülen öğrencilerden G32, ailesiyle tecrübe ettiği muhafazakâr otel deneyimini oldukça memnun kalmış olarak aktarmıştır:

**G32,K22,V:** “*Geçen sene Ramazan Bayramında Side’de bir otele gittik teyzemlerle. Ottoman Family Otel. 5 yıldızlı süper bir oteldi. Çok lükstü. Muhafazakâr otel, alkol yok otelde, kadın-erkek için ayrı plajı var, ayrı havuzu var, birlikte olmak isteyen aileler için ortak havuzlu alanı da vardı. Kadınlara özel discosu vardı mesela biz her akşam gittik annemlerle, çok da eğlendik. Babamlar da nargile kafesi vardı orda takıldı. Etrafımızda hep bizim gibi insanlar olduğu için kendimizi daha rahat hissettik. Yani kimse annem başörtüsüyle havuz kenarında takılıyor diye ona ters ters bakmadı. Mesela şimdi anneler önümüzdeki yıl Yunan Adalarına gitmek istiyor gemiyle, yine bayramda. Ben de çok istiyorum da biliyorum şimdi gemide bizimkilere tip tip bakacaklar. Bunların ne işi var burada gibi... Onlar gibi yaşayabilmemiz bazılarını garip geliyor hala...”*

Yukarıda aktarıldığı üzere görüşülen öğrencilerden G32, muhafazakâr otellerde kendi ailesine yönelik eleştirel bakışlarla karşılaşmadığı için kendisini bu otellerde daha rahat hissettiğini belirtmiştir.

<sup>3</sup> Söz konusu açıklama tam metni ile şu şekildedir: “Biz tesettürü modaya hiçbir zaman hizmet ettirmedik ve ettirmeyeceğiz. Bunun çok güzel bir örneği var mesela, “İslam’da bankacılık var mı?” Yoktur; parayla oyun oynayamazsın, 1000 lira alıp 1200 lira veremezsin. Bu suçtur, günahdır, toplumsal olarak da böyledir. Allah katında da böyledir, ama eğer bu dünyaya birileri hükmedip faiz sistemini oluşturdularsa, bizim de finans kurumlarımız olacak. O paranın başka finans kurumlarına gitmesini engellemek için olacak. Bu gün moda gücünü kullanarak genç kızlara hükmedebiliyorsa, o zaman o gücü bizim elimize almamız lazım. Yani İslami finans kurumlarının açılması ne kadar doğruysa ya da ne kadar yanlışsa ÂLÂ’da o kadar doğru ya da yanlış ki biz onların ‘cihad’ ettiklerini düşünüyoruz, gerçi bunu dediğimizde de bize kızıyorlar ‘cihad’ öyle olmaz diye ama... ‘Cihad’ artık bu gün böyle olmak zorunda. Bu gün İslami finans kurumları ticari faaliyetlerini bıraksa, ‘Bana ne kardeşim kapatıyorum ben’ dese, kime kaldık? Bankaya kaldık... Diyelim ki kardeşim parayla oyun olmaz, biz bir anlamda günaha giriyor olabiliriz, bundan kaçınıyor ve kapatıyoruz dediler diyelim, kimde bizim paramız? Kimin kapısına gideriz? O zaman biz nasıl ezilmekten kurtulacağız? Şimdi tüm dünyada mini etekli olmasan kariyer sahibi olamazsın diyen dergi varken, bizim tesettürlü kızımız Hacettepe’den, çok nitelikli bir bölümden mezun olsa, onu kim alacak ki (Gastebursa, 2012)



Tatilini ‘dindar olmayanlarla’ aynı yerde geçirmek eleştirel bakışlarla karşılaşacağı için çok da tercih etmeyeceği bir hal almaktadır... Ancak bunun yanında son yıllarda ülkemizde çok popüler olan Yunan Adaları turuna ailesi katılmak istemektedir. Popüler bir tatil yerine imkanları olduğu sürece gitmek istemektedirler.

G14, tüketime olan bağlılığını boş zamanlarını geçirmek üzere gittiği AVM’lerden örnek vererek açıklamıştır. İstanbul ile İzmir’i kıyasladığında AVM’ler arasında bir değerlendirme yapmış, ve İzmir’deki AVM’lerde muhafazakârların da “diğerlerinin” de aynı mekanlarda bir arada rahatça yer aldığından bahsetmiştir.

**G14, K21,D:** *“Yani boş zamanlarımda arkadaşlarımla ya avmlerde oluyorum, ya da sinemada, işte cafelerde falan... Zaten ben öyle gece çıkan biri değilim, gündüz, akşamüstleri falan buluşuyoruz. Ee alışveriş merkezine gidince insan tutamıyor kendini. Bir de itiraf ediyorum yani ben kendime bir şey alınca kendimi mutlu hissediyorum. Çok küçük bir şey bile olsa... Ama İzmir’de dikkatimi çeken bir şey var, benim halam İstanbul’da yaşıyor onun yanına çok giderim çocukluğumdan beri, zaten mezun olunca da İstanbul’a taşınmak istiyorum. İstanbul’da her kesimin gittiği Avm farklı mesela. Yani İstinye parka değil de Cevahire gideriz ben, ailem, oradaki arkadaşlarım. Çünkü Cevahirde daha bizim gibi tipler var. Ama İzmir’de böyle bir ayırım yok, en zengin de en dinsiz de en dindar da aynı yere gidip aynı mağazaya aynı restorana gidebiliyor. Bu çok daha iyi tabi ki, gözle görülür bir ayırım yok yani İzmir’de”.*

Görüşülen öğrencilerden G14, İstanbul ile İzmir’i kıyasladığında, İstanbul’da kamusal alanlarda statü ve yaşam tarzı ayırımının net bir şekilde hissedilir ve gözle görülür olduğunu belirtirken, İzmir’de böyle bir ayırımı hissetmediğini belirtmiştir. Bu kendilerine yönelik rahatsız edici bakışlar olmaması durumunda, örtüsüz, inançlı, inançsız, farklı kimliklerle aynı mekânları, aynı ürünleri ve aynı etkinlikleri yapma talebini ortaya koymaktadır.

G1, zengin bir insanın dinden uzaklaşmayacağını, tam tersi dinin maddi gereklerini de yerine getirerek başkalarına da faydalı biri olabileceğine vurgu yapmıştır.

**G1,K24,V:** *“Herkes zengin olmak ister. Daha çok paran olunca da daha çok harcarsın, daha iyisi için harcarsın. Lüks tüketirsin. Bu dinden uzaklaştırmaz, tam tersi zengin insan dine ait gereklilikleri daha iyi yerine getirir (zekât verir, kurban keser, cami yaptırır)”.*

Lüks tüketimin artık ekonomik durumdan bağımsız olarak herkes için arzu edilen bir davranış olduğunu belirten G63, zenginliğin ya da lüks tüketmenin dinle bir ilgisi olmadığını halk arasında da çok yaygın olan bir deyişle pekiştiriyor. İnanışa göre bir kişi zaten zenginse o Allah’ın sevdiği kişidir.

**G63,E22, V:** *“Kazancı iyi olan biri dini görevlerini yerine getiriyorsa tabiki lüks de tüketir. Lüksü kim sevmez ki? Kim daha iyisini istemez ki? Herkes daha çok imkân sahibi olmak ister, daha çok ayrıcalığı olsun ister. Paran varsa zaten en iyisini en kalitelisini alırsın ki günümüzde parası olmayan da en iyisini en kalitelisini alıyor. Tüketimin dinle bir ilgisi yok... Zenginler için hatta demiyor muyuz Allah’ın sevgili kulu diye...”* Görüşülen öğrencilerden G63, neo-liberal düzenin başarı odaklı, zenginlik,

*performans odaklı değerlerini yaşamında oldukça içselleştirmiş görünmektedir. Onun din anlayışında Allah'ın sevgili kullarıdır zenginler ve bu noktada neo-liberalizmin değerleriyle İslamın değer verdiği birey aynı özellikleri taşımaktadır.”*

G59 lüks tüketmenin herkesin arzulanacağı bir davranış kalıbı olduğunu ifade etmiş zenginliğin ve lüks tüketmenin dinden uzaklaşmakla ilgisi olmadığını belirtmiştir. G59 markalar üzerinden örnek vererek, daha lüks bir markayı imkânı olan herkesin tercih edeceğini belirtmiştir.

*G59,K23, D: “Bence zenginleşmek dinden uzaklaştırmaz tam tersi daha çok şükreder insan. Bu kişilikle ilgili bir durumdur. Karakteri oturmamış ise bir insanın dinden uzaklaşmasının zenginleşmekle bir ilgisi yoktur. Lüks tüketim neden günah olsun ki? Paran varsa tabi ki lüks tüketirsin. Her şeyin en iyisini istersin. Gereksiz ve fazla tüketmek belki günah olabilir ama lüks tüketmek günah değildir. İmkânı olan herkes bunu ister ve gerçekleştirir. Mercedese binebileceken kim Ford Fiestaya biner ki?”*

Görüşülen kişilerden G3 kendi yakın çevresinden örnek vererek, muhafazakâr eğilimli bir arkadaşının yaşamından söz ediyor. Türkiye'nin en lüks otellerinin olduğu bölgeye tatile gidiyor, BMW'ye biniyor diyerek lüksün dibini onlar yaşıyor çünkü paraları var ve göstermekten çekinmiyorlar diyerek, lüks tüketimin muhafazakâr kesim için de vazgeçilmez bir unsur olduğunu açıklamıştır.

**G3,K22,V:** *“Artık büyükşehirlerde, en modern kentlerde bile dindarları daha çok görüyoruz. Çünkü onlar da modernler gibi hatta daha bile fazla tüketiyorlar. İslami kesim son dönemde çok zenginleşti ve daha görünür oldular. Şimdi onlar zenginleşti diye dinlerini bıraktılar mı, hayır hatta daha bile fazla şükretmeye başladılar. Onlar da lüks tüketiyorlar, paran varsa harcarsın bu kadar basit. Mesela çeşmeye tatile gidiyorlar, Alsancak'ta Starbucks'ta türbanlı bir kız grubu var hep orda takılıyor mesela...kendini benden çok dindar gören, türbanlı bir arkadaşım var bir de sözlüsü bir çocuk. Kızın altında son model bmw var, tatillere gidiyorlar ailecek hep en pahalı otellere, bu Antalya'dakiler varya hani 6 yıldızlı falan onlara...lüksün dibini onlar tüketiyor yani...çünkü paraları var ve bunu göstermekten hoşlanıyorlar.”*

G4 ve G8 benzer ifadeler kullanarak, zenginleşmenin dinden uzaklaştırmayacağını, gerçekten inanan vicdanlı kişilerin zenginleştikçe dinin gereklerini daha çok yerine getirebilme fırsatı yakalayacağını belirtmiştir. Bu noktada iyi bir Müslüman zengin bir Müslüman'dır anlayışının hakim olduğu söylenebilir.

**G4,K22,V:** *“Lüks tüketmek tabi ki günah değildir. Ancak, lüks tüketip bunu yaşayamayana destek olmuyorsa, dini olarak zekat vermiyorsa, komşusu açken tok yaşıyorsa bu günahdır. Zengin insanların ise daha çok yardımda bulunacağını düşünüyorum. Kişinin kalbinden iyilik, vicdanından eli eksik olmadıkça zenginleşmek dinden uzaklaştırmaz.”*

**G8,K22,D:** *“Bence zenginleşmek dinden uzaklaştırmaz. Paramı paylaşırsan, hac-umre görevini yerine getirirsen, zekatını verirsen dinin istediklerini yapmış olursun. Tophuma faydalı olursun. Din de bunu söylüyor zaten. Gerçekten inançlı bir Müslüman zenginleşti diye dinden uzaklaşmaz. Ama günümüzde ciddi zengin bir dindar kesim de oluşt.”*

Görüşülen öğrencilerden G8, vergi öder gibi zekât verildiği sürece istenildiği gibi yaşanabileceğini ifade etmiştir. Bu anlamda neo-liberal yaşam tarzının dini pratikler üzerinde biçimselleştiğini görülmektedir.

Görüşülen öğrencilerden G11, farklı bir bakış açısıyla lüks tüketmek günah bile olsa, içinde yaşadığımız toplumda değer görme kriteri olarak maddiyatın ve paranın belirleyici bir unsur olduğunu ifade etmiş ve bu nedenle kendisinin de en büyük amacının para kazanmak olduğunu ifade etmiştir.

**G11,E22,V:** “Lüks tüketim belki bizim dinimize göre günahdır ama şu da bir gerçek ki bizim ülkemizde paran ne kadar çoksa ve bunu ne kadar çok göz önüne seriyorsan o ölçüde itibar görüyorsun. O yüzden benim de şahsen gelecekte en büyük beklentim bol para kazanmak ve bunu göstermek. Çünkü bu ülkede sadece para her kapıyı açıyor.”

Zengin olmanın insanı dinden uzaklaştırmayacağını ve bu nedenle de günah olarak algılanmaması gerektiğini ifade eden G18 ve G36, lüks tüketebilmeyi herkesin istediğini çünkü bunun insana kendini değerli hissettirdiğini ifade etmişlerdir.

**G18, E22,D:** “valla herkes lüks tüketmek ister bence... imkanı olmasa bile artık insanlar en iyiyi en lüksü istiyor. Benim de gelecekte en büyük beklentim huzur ve para. Ne kadar paran varsa o kadar özgürsün...ama tabi bu paraya, zenginliğe kapılıp maneviyatını unutmamalı insanlar. O zaman günah olur”.

**G36,K21,D:** “lüks tüketmek insana kendini iyi hissettiren bir şey bence... pahalı bir şey aldığınızda kendinizi mutlu hissediyorsunuz. Ben değerliyim hissi veriyor. Zenginlik dinden uzaklaştırmıyor. Bu bence insanların karakterine bağlı bir şey. Dinden uzaklaşmak isteyen fakir de olsa zengin de olsa uzaklaşır zaten. Bu engellenemez. Günümüzde zenginliğini göstermek için çok çabalayan bir dindar kesim var. Bunlar yıllardır dışlanmış olmanın getirdiği içgüdüyle de kendilerini görünür kılmak için ekstra çaba harcıyor. Artık hem maddi güç hem de iktidar onların elinde...”

G49, lüksün ve zenginliğin günahla bir ilintisi olmadığından söz etmiş ve dinin de insanlara daha iyi yaşasın diye daha çok çalışın diye öğüt verdiğini ifade etmiştir. Burada Protestan ahlakı ve kapitalizmin ruhu<sup>4</sup> arasındaki örtüşmeye benzer yakın bir görüşün varlığından söz edilebilir. Bu anlamda, tıpkı din faktörünün kapitalist ruhu canlı tutması ve yaşatması gibi, bir Müslüman’ın en iyi şekilde yaşaması için çalışması ve iyiyi tüketmesi anlayışı çıkış noktası olarak görülmektedir.

---

<sup>4</sup>Max Weber, orijinali Almanca “Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus” olan “Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu” adlı çalışmasını 1904–1905 yıllarında yazmış, eser ilk kez 1905 yılında Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik dergisinin XX. ve XXI. ciltlerinde iki bölüm olarak yayınlanmıştır. Eserde, kapitalist ruhun gelişiminde dinin etkisinin olup olmadığı ya da ne dereceye kadar etkili olduğu ve kapitalist kültürün hangi yanının buna dayandırılabilirliği araştırılmaktadır. Yazarın temel tezi, Protestan Ahlak anlayışının kapitalizmin gelişmesini sağlayan ruh olduğudur. Bu anlamda, kapitalizmi değil, kapitalizmi oluşturan ruhu yani “kapitalist ruh”u incelemiştir. Weber, Avrupa’da kapitalizmin tarihsel gelişimini ve kendine özgü bir toplumsal biçimlenme olarak kuruluşunu, en önemli eserlerinden bir olan Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu adlı eserinde ayrıntılı olarak tartışmaktadır. Weber bu çalışmasında dinsel faktörlerin ekonomik bir düzenleme biçimi olarak kapitalizmin oluşumu üzerindeki etkilerini incelemektedir (Eisenstadt,1968).

**G49, K21, V:** “Lüks tüketebilmek herkesin istediği bir şeydir. Parası olmasa da insanlar lüks tüketmek istiyor hatta. Zengin hayatına özenmek, zengin gibi yaşamak herkesin isteyeceği bir şey. Kim son model bir arabaya binmek ya da her tatilde istediği 5 yıldızlı otele gitmek istemez ki? Bunun günahla bir ilgisi yok. Dinimiz de bize çalışkan olmayı söylüyor. Aslında bu anlamda din de bize daha iyi yaşayalım diye daha çok çalışın diyor.”

Görüşülen öğrencilerden G46 ise, lüks tüketimin ve zenginliğin farklı kavramlar olduğunu, lüks tüketmenin günah kabul edileceğini, ama zenginliğin zaten kişiye Allah tarafından verilen bir durum olduğunu belirterek, zenginliğin kişiyi daha iyi bir Müslüman olma yolunda bir statü olarak farklılaştıracağını belirtmiştir:

**G46, E21, V:** “Lüks tüketmek günahdır. Bizim dinimiz eşitliği savunur, sende var başkasında yoksa yardım et der. Har vurup harman savurma der. Trilyonlarım olsa lüks tüketmem. Zengin olmak ayrı, lüks tüketmek ayrıdır. İnsanın imanı sağlamsa zenginlik dinden uzaklaştırılmaz. Yardım etmeyi fazlalaştırır.”

Görüşülen öğrencilerden G18, kendi hayatından örnek vererek, hem gündemi takip etmek için hem de alışveriş yapacağı zaman markalar arası karşılaştırma yapmak için interneti yoğun bir şekilde kullandığını belirtiyor.

**G18, E22, D:** “Sabah kalktığımda da, akşam yatmadan hemen önce de internete bakıyorum. Elimde telefonla uyuduğum da oluyor. Bazen uykum kaçtığımda da hemen interneti açıyorum. Instagrama bakıyorum, ekşiyi çok okuyorum gündemi açıkçası ekşiden takip ediyorum. Çünkü ülkede bir olay olduğunda sansürlü ve en detaylı bilgiye ekşiden ulaşıyorum. Bir de özellikle elektronik birşey alacağım zaman ya da işte ne biliyim arabayla ilgili bir şey olduğunda falan direk internetten yararlanıyorum. Forumları okuyorum, yorumlara bakıyorum, farklı markaları kıyaslayabiliyorsun. Bir de daha güvenilir, ürünleri birebir kullanan insanlar fikir veriyor. Yani aslında baya uzun uzun piyasa araştırması yapmış oluyorsun internet sayesinde”. G18, internetin hayatındaki yerini anlatırken, yaşamının her alanında kullandığını belirtmiştir. Gündemi takip etmek için, arkadaşlarıyla sosyalleşmek için, alışveriş yapmak için kullandığını ifade etmiştir. Bu anlamda, yeni iletişim teknolojilerinin ya da sosyal medyanın bireyin bütün zamanını kuşatan, hâkim enformasyon kaynağı olduğu ifade edilebilir.

Çeşitli çevrelerce oldukça eleştirilen muhafazakâr moda olur mu sorusuna kendi bakış açısıyla yaklaşan G32 için, artık türbanlı, kapalı kadın aynı zamanda şık ve bakımlı kadın. Renkli giyinerek, moda uygun giyinerek de kadının kapalı ve aynı zamanda güzel gözüktüğü bir dönem söz konusu. Bunu anlatırken de son dönemde muhafazakâr kesim kadınlarının sıkı takip ettiği bir sosyal medya fenomeni olan isimden örnek vermiştir.

**G32, K22, V:** “internet sınırsız bir dünya. Yani her zevke her yaşam tarzına uygun bir şey var orada. Mesela instagram...instagramda muhafazakârlara yönelik, tesettür giyimine yönelik o kadar güzel sayfalar var ki...Cansız mankenlerin üzerinde değil, gerçek insanların kullandığı ürünleri görüyorsun. Oturduğun yerden sipariş ediyorsun sevdiğin şeyi kapına getiriyorlar. Yani klasik tesettür

*türban yok artık. Hem inancın gereği kapalı giyinip hem şık olabilirsiniz. Instagramda bir sürü muhafazakâr modayla ilgilenen kadın var. Onların sayfalarını takip ediyorum. O kadar güzel giyiniyorlar ki... Yani artık başı örtülü demek, koyu renk desenli, üstüne 2 beden bol, çirkin anneanne ayakkabısı giyen kadın demek değil. Muhafazakâr moda dergileri var bunların da facebook, instagram sayfaları var. Yani dünya başka bir yere giderken tabii ki muhafazakârlar da değişiyor. Hem güzel hem bakımlı hem de kapalı giyinebilir insan. Mesela ben instagramda Hülya Aslanı takip ediyorum. Bir fenomen oldu. Ben kapalı değilim ama kapansam onun gibi olurum. O kadar modern, o kadar renkli ve güzel giyiniyor ki...zaten o şey diyor, “moda soyunmak değildir, giyinmektir. Yüzde yüz katılıyorum buna...” Görüşülen öğrencilerden G32, muhafazakârların da yeni iletişim teknolojilerini ve sosyal medyayı aktif kullandıklarını belirtirken, bu dünyanın sunduğu tüketim olanaklarından da faydalandıklarını belirtmektedir.*

Günümüzde hızla değişen yeni iletişim teknolojileri, özellikle de internet, gençlerin gündelik yaşamlarının önemli bir aracı olma yönünde yaygınlaşmaktadır. Araştırma verileri de, gençlerin çeşitli amaçlar çerçevesinde, farklı altyapılardan gelseler de, farklı ideolojik görüşlere sahip olsalarda, hepsinin interneti yoğun olarak kullandıklarını ortaya koymaktadır. Gençlerin söz konusu amaçlarını, eğlenceden, herhangi bir konuda bilgi alma, ilgi ve beğenilerini geliştirme, akademik, dini konularda araştırmalarını yapma, güncel olayları takip etme ve tüketim faaliyetlerini gerçekleştirmeye kadar genişlettikleri görülmektedir. İnternet üzerinden gerçekleşen, yerel ve küresel düzeyde yüzlerce sosyal paylaşım siteleri aracılığıyla, gençlerin ortak beğeniler, ilgi alanları, dinsel ve kültürel benzerlikler, ulusal kimlik ya da çeşitli etkinlikler çerçevesinde bir araya gelebildiği görülmektedir.

## **SONUÇ**

Veriler ışığında, günümüz Türkiye’sini oluşturan yeni muhafazakâr kesimin ve bu kesim içindeki genç nüfusun oldukça yoğun bir tüketim alışkanlığı olduğu ve yeni iletişim teknolojilerini tüketim amaçlı kullandıkları belirtilebilir. “Şimdi yaşa sonra öde” hedonist tüketim felsefesini son derece benimsemiş bu kesimin büyük çoğunluğu pahalı olmasına rağmen istediği markayı satın aldığını açıkça belirtmektedir.

Tüketim kültürünü de içinde barındıran modernizmin sunduğu “haz” odaklı yaşam biçimlerinin kaçınılmaz olarak her yeri ve her şeyi kuşattığı gibi üniversite gençlerini de kuşatmıştır. Tüketim üzerinden tanımlanmaya çalışma ve daha görünür olma isteği, günümüz muhafazakârlarının da kendini uzak tutamadığı bir durumdur. İslami modanın bu kadar yaygınlaşması ve sektörel olarak büyümesi, en son teknoloji ürünlerine olan talepler, lüks konutlar, İslami değer ve kurallar gözetilerek kurulan tatil köyleri bu durumun en somut örnekleri olarak verilebilir.

Modern kentte, tüketim ürünlerinin bol ve çeşitli olması, bu kente sonradan gelenlerin yeni tatlar tatmasına, yeni ürünler denemesine ve tüketim alışkanlıklarında değişiklikler yapmasına sebep olmaktadır. Tüketim alışkanlıkları, üniversiteli gençlerin yaşam tarzlarının yerleşik ve görünür olmasını sağlamaktadır. Kent yaşamının tüketim alışkanlıklarını ve genel olarak hayat tarzlarını değiştirdiğini

belirten görüşmeciler, bu durumun geleneksel değerleri değiştirdiğini belirtmişlerdir. Günümüz yeni muhafazakâr yaşamında, geleneksel değerlerin ve pratiklerin yeniden tanımlanarak tketickiye sunulduğu bir yaşam tarzı söz konusu olmaktadır. Geleneksel ve modern olanın karşılıklı olarak birbirini dönüştürmesi söz konusudur.

Üniversite ğrencileri arasında muhafazakâr yaşam tarzının moda olanla, lksle ve tüketim dünyasıyla bir arada var olduğu tespit edilmiştir. Bu anlamda geleneksel muhafazakâr paradigmadaki, “bir lokma bir hırka” anlayışının yerini “Bir Müslüman en iyisine layıktır” anlayışına bıraktığı belirtilebilir. Sekülerleşme ve İşlam'ın bir arada tecrübe edildiği gözlemlenmiştir. Bu alanda İşlami moda, yeşil sermaye, İşlami tüketim, helal mal, İşlami tatil gibi tanımların gençlerde gündelik yaşama ait kavramlar haline geldiği tespit edilmiştir. İzmır'in kentsel dokusunun kamusal tüketim alanlarında diğer Şehirlerden farklılaştığına dair ortak bir algı olduğu tespit edilmiştir. Özellikle tüketim merkezleri olan AVM'lerin toplumun her kesimine hitap ettiği, tesettürlü muhafazakârların İzmır'deki AVM'lerde kıyafetlerinden dolayı rahatsız edici bir davranışla, bakışla karşılaşmadıkları için kendilerini garip hissetmedikleri tespit edilmiştir. Lüks tüketime yönelimin toplumun her kesimi tarafından istenilen, özenilen bir davranış kalıbı olduğu belirlenmiştir. Gençlerde lüks tketen insan dinden uzaklaşmaz, tam tersi, zengin insan dinine daha bağlı olur görüşü hkimdir. Onlara göre insan Őkreder, zektını verirse lüks tüketmek günah değildir. Sosyal medya tüketim için bir ltuftur inanışı hkimdir. Kız ğrenciler modayı takip etmek için sosyal medyayı kullanırken, erkek öğrenciler satın alacakları bir ürünün araştırmasını yapmak için sosyal medyayı kullanmaktadır. Özellikle instagram bu alanda en çok kullanılan platformdur. Instagram fenomenleri, kendilerini muhafazakârlar olarak tanımlayan gençler için de örnek alınılan, takip edilen kişilerdir. Üniversite gençlerinin teknolojik gelişmelere oldukça açık oldukları tespit edilmiştir. Yaşamlarının her alanında, teknolojiyi kullandıklarını ve vazgeçmeyeceklerini belirtmişlerdir.

Dini pratikleri dünyevi olanla ilişkilendiren bu kitle için, dünya nimetlerinden olabildiğine faydalanmak da olağandır. Bunlar insanların tüketmesi için var edilmiştir. Dolayısıyla gençlerde tüketim dünyasıyla son derece barışık bir muhafazakâr yaşam söz konusudur denilebilir. Tüketim onların tüm yaşamındadır. En popüler yerlere gitmek, en popüler yerlerden giyinmek, modayı takip etmek, sosyal medya aracılığıyla “moda fenomenleri”ni takip ederek, onlar gibi olmaya çalışmak, popüler tatil beldelerine gitmek ve tüm bunları yaparken başkalarıyla paylaşmak ve gözler önüne sermek, kadın-erkek, muhafazakâr, Müslüman herkesin “en doğal” hakkıdır. Muhafazakâr bir yaşam sürmek ya da dini kaideleri günlük yaşamında takip ediyor olmak tüm bunlardan kaçmak, modern yaşamı reddederek yaşamak anlamına gelmemektedir. Tüketim gibi iletişim teknolojilerini de günlük yaşamının her alanında kullanan ve bir parçası haline getiren gençler için teknoloji insan yaşamını kolaylaştırmak için vardır ve bunu reddederek insanın yaşamını zorlaştırması boşuna bir çabadır.

Yeni muhafazakâr gençlik, tüketim toplumunda metalaşmanın her Şeyin zerine sinmesine, maddi bir değere tekabül etmeyen birçok hizmeti, duyguyu, nesneyi, ilişkiyi piyasa Őartlarına

endekslemesinde kurucu aktör olarak yer almaktadır. Ancak bunu yaparken, değerlerini, geleneklerini muhafaza ederek yaşamaya çalıştığı söylenebilir. Gençlik, git gide fazlalaşan üniversite mezunu sayısı ile teknolojiyi gündelik hayatının bir parçası haline getiren, küresel dünyanın gereklerini yerine getirebilen, yabancı dil bilen, yurt dışı seyahatlerini erken yaşlardan itibaren gerçekleştiren, bu anlamda bir dünya vatandaşı olan, dini pratikleri gündelik yaşam alanına dâhil eden, toplumsal değişimde önemli bir dinamik olan bir kuşak olarak günümüz Türkiye'sinde yer almaktadır.

**KAYNAKÇA**

- Arslan A. (1997). Seküler Dünyada Müslümanlar. *Birikim Dergisi*, 99, 30-37.
- Batu, M. & Tos, O. (2017). Tüketim Kültürü Odağında Modernizm ve Postmodernizmin Karşılaştırılması. *Gümüşhane Üniversitesi İletişim Fakültesi Elektronik Dergisi*, 5(2), 991-1023.
- Bauman, Z. (1999). *Çalışma, T keticilik ve Yeni Yoksulluklar*, Çev. Ümit  ktem, İstanbul: Sarmal Yayınları.
- Beneton, P. (1991). *Muhafazakârlık*, Çev. C. Akalın, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Bertram, C. & Chitty, A. (2006). Tarihin Sonu mu: Fukuyama, Marx, Modernite, Çev. Kamil Kurtul, Ankara: İmge Kitabevi.
- Bora T. (1999). Muhafazakârlığın Değışimi ve Türk Muhafazak rlığının Bazı Yol İzleri. *Toplum ve Bilim*, 74, 6-31.
- Chaney, D. (1999). *Yaşam Tarzları*, Çev. İrem Kutluk, Ankara: Dost Kitabevi Yayınları
- Debord, G. (2012). *Gösteri Toplumu*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Demirezen, İ. (2015). *Tüketim Toplumu ve Din*. İstanbul: Ensar Yayınları.
- Doğan İ. (1991). Gençlik ve Gençlik Sorunları. *Türk Aile Ansiklopedisi. Cilt II*, 562-575, T.C Başbakanlık Aile Araştırmaları Yayın No:72. Ankara
- Dubiel, H. (2013). Yeni Muhafazakârlık Nedir?, Çev. Erol  zbek, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Durak, Y. (2013). *Emeğin Tevekk l  Konya'da İşçi-İşveren İlişkileri ve Dindarlık*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Erdoğan, M. (2004). Muhafazakârlık: Ana Temalar. *Liberal Düşünce Dergisi*, 34, 5-9.
- Featherstone, M. (1996). *Postmodernizm ve Tüketim Kültürü*. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Giddens, A. (2000). *The Consequences of Modernity*. London: Polity Press
- Gül, S. (2004). Refah Devletinin Dönüşümünde Kadın Haklarında Annelik Hakkından Çalışma ve Aile Sorumluluğuna Geçiş. *İnsan Hakları Yıllığı*, 27, 49-74.
- <http://www.birikimdergisi.com/guncel-yazilar/1127/tuketim-baglaminda-dindarligin-donusumu#.WBBq0S2LTDC>, Erişim Tarihi 16.03.2018.
- <http://www.gastebursa.com/editorun-secimi/2012/1/28/31285/muhafazakr-modanin-kurumsal-mutfagi-ala.htm>, Erişim Tarihi 04.04.2018.
- İnsel A. (2003). *Amerika'da Yeni Muhafazakârlık*. *Birikim Dergisi*, 169, 10-16.
- İnsel A. (2004). *Neo-Liberalizm (Hegemonyanın Yeni Dili)*. İstanbul: Birikim Yayınları.
- Kıvanç  . (1997). İslamcılar & Para- pul: Bir Dönüşüm Hik yesi. *Birikim Dergisi*, 99, 39- 58.
- Kozanoğlu, C. (1996). *80'lerde Gündelik Hayat*. Cumhuriyet Dönemi Türkiye Ansiklopedisi. Yüzyıl Biterken. Cilt: 13. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Köker, L. (2003). Liberal Muhafazakârlık ve Türkiye. T. Bora (Ed.) *Modern Türkiye'de Siyasi Düşünce: Muhafazakârlık*, 5, 274-302, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Kuran, E. (2019). *Z-Bir Kuşağı Anlamak*. İstanbul: Mundi Yayınevi.



- Mollaer, F. (2009). Muhafazakârlığın İkiyüzü. İstanbul: Dergâh Yayınları.
- Neyzi L. (2004). *Ben Kimim? Türkiye’de Sözlü Tarih, Kimlik ve Öznellik*. İstanbul: İletişim Yayınları,
- Norton, (2004). *Leo Strauss and the Politics of American Empire*. USA: Yale University Press.
- Odabaşı, Y. (1999). *Tüketim Kültürü*. İstanbul: Sistem Yayıncılık,
- Saktanber A. (2003). Siz Nasıl Eğleniyorsanız Biz de Öyle İbadet Ediyoruz Entelektüellik ve Popüler Kültür Arasında Türkiye’nin Yeni İslamcı Gençliği. Deniz Kandiyoti-Ayşe Saktanber. (Ed.) *Kültür Fragmanları: Türkiye’de Günlük Hayat*. İçinde, 259-278, İstanbul: Metis Yayınları.
- Sartori, G. (1993) Demokrasi Teorisine Geri Dönüş. Çev. T. Karamustafaoğlu ve M. Turhan. Ankara: Yetkin Basımevi.
- Şahin M. C. (2005). Türkiye’de Gençliğin Toplumsal Kimliği ve Popüler Tüketim Kültürü. *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 25(2),157-181
- Tezcan, M. (1981). *Kuşaklar Çatışması*. Ankara: Kadioğlu Matbaası
- White, J. (2003). İslamcılığın Açmazları. Deniz Kandiyoti-Ayşe Saktanber. (Ed.) *Kültür Fragmanları: Türkiye’de Günlük Hayat*. İçinde, 201-228, İstanbul: Metis Yayınları.
- Yankaya, D. (2014). *Yeni İslami Burjuvazi: Türk Modeli* (Çev. M.E. Durmaz). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Yazıcı, E. (2001) *Üniversite Gençliğinin Sosyo-Kültürel Profili Üzerine Bir Alan Araştırması: Gazi Üniversitesi Örneği*. Ankara: Gazi Üniversitesi İletişim Fakültesi Yayınları.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2003). *Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri* Ankara: Seçkin Yayıncılık.

# ÖRGÜT KÜLTÜRÜ ALGISININ ÖRGÜTSEL ÇEVİKLİK ÜZERİNDEKİ ETKİSİNİN İNCELENMESİ<sup>1</sup>

**Suzan BASRI<sup>2</sup>**

**Kürşad ZORLU<sup>3</sup>**

## ÖZ

Bu çalışmanın amacı, çalışanların örgüt kültürü algılarının örgütsel çeviklik üzerindeki etkisini incelemektir. Çalışma kapsamında öncelikle örgüt kültürü ve örgütsel çeviklik hakkında kavramsal çerçeve oluşturulmuş, ardından araştırma kapsamında gerçekleştirilen anket uygulamasından elde edilen bulgu ve sonuçlara yer verilmiştir. Araştırma örneklemini, Kırşehir ilinde faaliyet gösteren ve çalışan sayısı 100-250 arasında bulunan özel sektör kuruluşlarının 415 çalışanından oluşmaktadır. Araştırmada nicel veri analizi uygulanmıştır. 5’li Likert ölçeği kullanılan anket formu, demografik sorular ile “ekip çalışması-çatışma”, “iklim-moral”, “bilgi akışı ve dâhil olma”, “denetim” ve “toplantılar” olmak üzere 5 boyutlu ifadeleri içeren örgüt kültürü ve “algılama çevikliği”, “karar verme çevikliği” ve “hareket etme çevikliği” şeklinde 3 boyutlu ifadeleri içeren örgütsel çeviklik ölçeklerinden oluşmaktadır. Örgüt kültürü için; Glaser (1983)’ün geliştirdiği, Glaser, Hacker ve Zamanou (1987)’nin uyarladıkları ölçek kullanılmıştır. Örgütsel çeviklik için, Jaworski ve Kohli (1993)’ün geliştirdiği ve Wageeh (2016)’nin uyarladığı ölçek kullanılmıştır. Model olarak yapısal eşitlik modellemesi tercih edilen araştırmada verilerin analizinde SPSS 23.0 ve AMOS 22 paket programları kullanılmıştır. Geçerlilik testi için doğrulayıcı faktör analizi, güvenilirlik için Cronbach’s alpha değerlerine bakılmıştır. Sonuç olarak, dağılımın normal olduğu görülmüştür. Bunun yanında, korelasyon ve regresyon analizi ile olası etkinin varlığı ve düzeyi tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Örgüt, Örgütsel Çeviklik, Örgüt Kültürü.

**Jel Kodları:** M12, L2, D22

---

<sup>1</sup>Bu makale 30.10.2019 tarihinde sunulan/tamamlanan “Örgüt Kültürü Algısı İle Örgütsel Çeviklik Arasındaki İlişkinin Yapısal Eşitlik Modeli İle İncelenmesi: Kırşehir İl Örneği” adlı Yüksek Lisans tezinden derlenmiştir.

<sup>2</sup>Yüksek lisans mezunu, Ahi Evran Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, suzansert21@gmail.com, ORCID: 0000-0003-0843-6709

<sup>3</sup> Prof.Dr., Ahi Evran Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü, kzorlu77@gmail.com, ORCID: 0000-0001-7542-9838

Makalenin Gönderim Tarihi: 22.03.2020; Makalenin Kabul Tarihi: 23.04.2020

## AN EXAMINATION OF THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL CULTURE PERCEPTION ON ORGANIZATIONAL AGILITY

### ABSTRACT

The aim of this study is to investigate the effect of employees' perception of organizational culture on organizational agility. Within the scope of the study, firstly, a conceptual framework has been established about organizational culture and organizational agility; and then the findings and results obtained from the survey application conducted within the scope of the research are included. The sample of the study consists of 415 employees of private sector employees in the province of Kırşehir with 100-250 employees. Quantitative data analysis was applied in the research. In addition to demographic questions, the questionnaire, 5-Likert scale used, is consisted of organizational culture scale containing 5-dimensional expressions such as “teamwork-conflict”, “climate-moral”, “information flow and involvement”, “supervision” and “meetings” and organizational agility scale including 3-dimensional expressions such as “sensing agility”, “decision-making agility” and “acting agility”. For organizational culture; the scale developed by Glaser (1983) and adapted by Glaser et al. (1987) was used. For organizational agility, the scale developed by Jaworski and Kohli (1993) and adapted by Wageeh (2016) was used. Structural equation modeling was preferred as a model. In the study, SPSS 23.0 and AMOS 22 were used in the analysis of the data. Confirmatory factor analysis was used for validity test and Cronbach's alpha values were evaluated for reliability. As a result, the distribution was normal. In addition, the presence and level of the potential effect were determined by correlation and regression analysis.

**Keywords:** Organization, Organizational Agility, Organizational Culture.

**JEL Codes:** M12, L2, D22

## GİRİŞ

Sürdürülebilirlik, günümüzde pek çok alan için önemli bir araştırma konusu olmakla birlikte; aynı zamanda gerçekleştirilmeye çalışılan bir amaç olarak karşımıza çıkan ve güncelliğini koruyan bir kavramdır. Ayrıca yönetim alanında da sürdürülebilirlik, pek çok araştırmaya konu olarak artan hızla talep edilen ve yönetimin çeşitli kademelerinde ulaşılmak istenen bir hedef haline gelmiştir. Değişen rekabet anlayışıyla mücadele etme ve bu değişime uyum sağlama yeteneği, örgütler için içinde yarıştığı dünyada rakiplerine karşı kritik ve öncelikli bir kazançtır. Bu konuyla ilintili olarak örgütsel çeviklik kavramı incelenerek yönetimde sürdürülebilirlik konusunda örgütler için farklı strateji ve yöntemlere kapı aralanabilir. Örgütsel çeviklik kavramı, 1990'ların ilk yıllarında değişimin sürekli olduğu ve son derece canlı bir ortamda mücadele etmede farklı bir yöntem olarak meydana çıkmıştır. (Stekelenburg, 2012: 12). Teknoloji ve yeniliğin yarattığı yarışta canlı kalabilmek için örgütlere değişime uyum sağlama noktasında kazanç oluşturan çeviklik, bireysel ve örgüt düzeyinde önemli bir faktördür (Azadikhah, Kord ve Yaghoubi, 2011: 136). Uyumlu ve etkili bir örgüt kültürü ise, örgütsel çevikliği sağlamada hayati bir dayanak noktasıdır. Alvesson (2011: 14)'a göre, "Örgüt kültürü" kavramı, örgütteki kültürel ve sembolik hadiselerle büyük ölçüde yer veren bir düşünce tarzını açıklayan, geniş kapsamlı bir kavram olarak kabul edilmektedir.

Tutar (2017: 195-196), örgüt kültürü kavramının herkes tarafından kabul gören ve bilinen bir tanımının olmadığını ve kavram olarak çalışanların davranışlarını belirleyen kurallar, normlar, davranışlar, değerler, inançlar, alışkanlıklar, birlikte paylaşılan anlamlar şeklinde tanımlanabileceğini ifade eder. Ayrıca örgüt kültürü hakkında yapılan farklı tanımlamaların içerdiği ortak özellikleri, örgüt üyelerince paylaşılan değerlerden meydana gelmesi, tüm üyeler tarafından şartsız benimsenmesi, işlevsel bir anlam taşıması ve örgütsel semboller, varsayımlar, hikâyeler ve bunlara verilen anlamların ortak olması şeklinde açıklamaktadır. Örgüt verimliliğinin örgüt kültürü ile açıkça ilişkili olduğu; aynı zamanda örgütün verimliliğini kuvvetlendirmede güçlü bir örgüt kültürünün etkili olacağı ileri sürülmektedir (Aramina, Kaisira ve Lapina, 2015: 771). Rick (2018: 3), gelecekte yarışın kazananlarının, çevikliğin kemikleşmiş bir boyutuna erişmiş kültürü oluşturabilen ve rekabet ile birlikte dış güçleri değiştirebilecek örgütlerin olacağını belirtmektedir.

Örgüt kültürü ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişkiyi inceleyen sınırlı sayıda literatür çalışması vardır. Felipe, Leal-Rodríguez ve Roldán (2017) çalışmalarında, farklı kültürel değerlerin daha yüksek örgütsel çeviklik seviyesine erişmedeki etkisi incelenmiştir. Cameron ve Quinn (1999) ise örgüt kültürü tipolojileri ve örgütsel çeviklik hakkındaki kavramsal çerçeveyi bir araya getirerek teorik bir model oluşturmuştur. Araştırmanın neticesinde adhokrazi, klan ve hiyerarşi kültürünün örgütsel çeviklik üzerinde pozitif yönde bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir. Bununla birlikte çalışmada; yöneticilerin çevik örgütler yaratmada örgüt kültürünü uyumlu hale getirmedeki rolleri üzerinde durulmuştur. Fahami, Mahmoudi ve Montazer-Al-Zohour (2017)'nin Ziraat Bankası örneğinde yaptıkları çalışmalarında örgüt kültürünün her göstergesindeki artışın çevikliğin artmasına neden olduğu sonucuna

ulaşmışlardır. Bu çalışmalardan yola çıkılarak çalışanlar arasında güçlü bir örgüt kültürünün örgütsel çevikliği de beraberinde geliştirebileceği ifade edilebilir. Araştırmada çalışanların örgüt kültürü algılarının örgütsel çeviklik üzerindeki etkisi tespit edilerek aradaki ilişki ortaya koyulmuştur.

## 1. TEORİK ÇERÇEVE

### 1.1. Örgüt Kültürü

Weber'in 1904'te yayınlamış olduğu "Protestan Ahlakı ve Kapitalizmin Ruhu" adlı çalışma ile örgüt kültürü konusunda yapılan ilk çalışmalar başlamasına rağmen yöntemsel anlamda ilk çalışmalar, 1930'larda gerçekleştirilmiştir. Kavram olarak ise; ilk kez Amerikan kaynaklarında 1979'da Administrative Science Quarterly dergisinde Andrew M. Pelligraw tarafından yayınlanmış olan "On Studying Organizational Cultures" makalesinde yer verilmiştir. Örgütsel davranışın alt bir alanı olarak yönetim literatürüne girmesi ise R. Blake ve J. Mouton'un girişimleri ile olmuştur (Luthans 2002'den aktaran, Tutar, 2017: 192). Japon işletmeleri, örgüt kültürünün yönetim bilimine dahil edilmesinde başlıca etkidir. Japon örgütlenme biçimi, 1970'li yılların sonlarından itibaren atılım yapmasının ve 1980'li yıllarda zirveye varmasının hemen ardından, Batı'nın 1960'larda meydana gelen ekonomik problemlerine karşılık bir çözüm yolu olarak görülmüştür (Ercan, Köse ve Tetik, 2001: 228). Amerikalı profesör William Ouchi Amerikan ve Japon yönetim uygulamalarını kıyaslayarak Z teorisini ortaya atmıştır. Z teorisine göre; çalışanlar ve örgüt arasındaki kuvvetli sosyal bağ sayesinde çalışanlar güdülenmektedirler ([www.studiouguy.com](http://www.studiouguy.com), Erişim Tarihi: 04.07.2018).

Stanley Herman 1970'de Kanada'da düzenlenen bir konferansta; örgüt kültürünü kavramsal olarak ilk kez ele almış, örgüt buzdağının yapısını 2 kavrama indirgemıştır. Resmi bileşen buzdağı, bu bileşenlerden ilkidir; ikincisi ise değerler, inançlar ve tutumlardan oluşan resmi olmayan bileşendir (Andanut, Fraticiu ve Mihaescu, 2015: 70). Şişman (2002), öncelikle 1930'larda çalışmalara konu olmaya başlayan örgüt kültürünün kavram olarak 1980'li yılların başlarında yaygın kullanılmaya başladığını ifade etmektedir (Şişman'dan aktaran, Durğun, 2006: 114). Erkmen (2010: 1), 1980'lerin başından itibaren literatürde sıkça ele alınan örgüt kültürü kavramının, yönetim literatüründe de önemli bir yer edindiğini; Pettigrew, McKinsey, Peters, Waterman, Schein ve Scheneider gibi bilim adamlarınca çalışmalarda yer verildiğini belirtmektedir.

Judge ve Robbins (2012: 520), örgüt kültürünün, örgütteki çalışanlar tarafından kabul gören ve bir örgütü diğer örgütlerden ayıran değerler sistemi olarak açıklanabileceğini ve yenilik ve risk alma, ayrıntıya dikkat etme, sonuca odaklılık, takım odaklılık, saldırganlık ve istikrar olmak üzere 7 adet nitelikten oluştuğunu ifade etmektedir.

Doğan (2013: 17), örgüt kültürünü 3 düzeyde analiz eden Daft ve Schein gibi bilim adamlarının yaklaşımından hareketle örgüt kültürünün ana öğelerini, değerler ve normlar, varsayımlar ve semboller şeklinde sınıflandırmıştır. Mayo (1994: 37) ise; örgüt kültürünü inanç ve değerler, benimsenen ya da benimsemeyen davranış normları, üst yönetimin oluşturduğu baskı ve beklentiler, yazılı politikalar, formal ve informal sistem ve yöntemlerin birleşimi olarak o örgütün karakterini meydana getirdiğini

ifade etmektedir. Denison ve Neale (1999: 3), örgüt kültürünü bir örgütün yönetim sistemini oluşturan temel değerler, inançlar ve ilkeler olarak açıklamakta ve bu temel ilkeleri geliştiren uygulama ve davranışların örgüt kültürü olarak örgüt çalışanları için anlamlı olduğunu belirtmektedir.

İlk zamanlar, örgütler ile örgütsel ve yönetsel süreçler çoğunlukla rasyonel ve nesnel bakımdan irdelenmiş ve örgütün kültürel boyutları daha az ele alınmıştır. Ayrıca, tümdengelimci ve indirgemeci bir yaklaşımla örgütleri çözümleme yoluna gidilerek, örgütsel davranışın kültürel boyutlarını anlamada eksik kalınmıştır (Şişman, 2011: 31-32).

Ghinea (2015: 74), örgüt kültürünün boyutlarını ölçme ve tanımlamada üç ayrı yöntem kullanıldığını belirtir: 1) Örgüt kültürünü oluşturan kilit unsurları bulmak, 2) bir örgüt kültürü modeli oluşturmamak, 3) mevcut örgüt kültürlerinin sonuçlarını değerlendiren belirli modeller oluşturmamak. Aynı zamanda, antropolog Edward B. Taylor ve Max Weber'in örgüt kültürünün kilit unsurlarını bulmaya çalışan araştırmacılar olduğunu ve Taylor'un, 1971'de bu kavramı, bilgi, inanç, beceri, sağduyu, yasal haklar ve diğer yetenekler olarak açıkladığını ifade eder.

Glaser vd. (1987: 194), çalışmalarında örgüt kültürünü dâhil olma (involvement), takım çalışması ve çatışma (teamwork and conflict), bilgi akışı (information flow), iklim ve moral (climate and moral), denetim (supervision) ve toplantılar (meetings) olmak üzere 6 boyuta indirgemişlerdir:

1. Dâhil olma (involvement): Çalışanların fikir ve düşüncelerinin önemsendiği; görüş ve önerilerini ifade etmek için üst yönetim tarafından cesaretlendirildiğini gösteren raporlaştırılan girdi ve karar alma aşamasına katılım.

2. Takım çalışması ve çatışma (teamwork and conflict): Rapor edilmiş çalışma uyumluluğu, kişilerarası işbirliği, uyumluluk, düşmanlık, öfke, kıskançlık, güven duymama, bölümler arasındaki güç savaşı, bireylerin kendi aralarındaki sorunları dürüst ve dosdoğru ifade etmeleri.

3. Bilgi akışı (information flow): Örgütlerdeki kişiler ve gruplar ile ilişkiler, kanallar, irtibat, iletişim akışı ile yalnız kalma ve ilerlemelerden bihaber olma duyguları.

4. İklım ve moral (climate and moral): Çalışma koşulları, güdülenme, genel ambiyans ve örgütsel karakter hakkında rapor edilmiş duygular.

5. Denetim (supervision): Çalışanlarca amirlerine kendilerine ne derecede iş verimliliğine yönelik olumlu ve olumsuz dönüt verildiği ile çalışanların iş beklentileri konusunda ne derece net olduğu hakkında rapor edilen bilgi.

6. Toplantılar (meetings): Toplantıların yapılıp yapılmadığı ve ne kadar verimli geçtiği hakkında rapor edilen bilgi.

## 1.2. Örgütsel Çeviklik

Çeviklik kavramı, ilk olarak değişim, üretim, çevresel belirsizlik, liderlik, bilgi teknolojileri gibi pek çok konuya ait çalışmada kullanılmıştır ve ardından bu kavramdan çevik kurum, çevik iş süreçleri, çevik sistem gibi pek çok yeni kavram türetildiği belirlenmiştir. Bununla birlikte; örgütsel çeviklik kavramı, gündeme gelmiştir. Kelime anlamı olarak çeviklik seri ve atik bir şekilde; aynı zamanda

bilgece hızlı düşünme kabiliyetidir. Örgütsel çeviklik kavramı ise; başlangıçta değişimlere tepki şeklinde açıklanan çevik üretim ve bu değişimleri fırsata çevirme olarak tanımlanır (Banihashemi ve Dahmardeh, 2010: 179).

Çeviklik, belirsizliğin ve öngörülmezliğin bulunduğu ortamlarla baş etme yolu olarak da ifade edilir. Önceleri imalata yoğunlaşan çeviklik, sonraları ürün ve hizmet üretimine de ağırlık veren bir yaklaşıma dönüşmüştür. Ayrıca çeviklik, tek bir fikre bağlı kalmaktan kaçınılarak gerekli verilerden faydalanarak benimsenmeyi zorunlu kılmaktadır. Muhtemel herhangi bir aksilik karşısında önceden hazır olma, cevap verilebilirlik, stratejik esneklik, hız, iç ve dış paydaş yönlendirmesi şeklinde boyutlardan oluşan örgütsel çeviklik, rekabetin yeni boyutlarını ortaya çıkarmada etkindir. Örgütsel çeviklik hakkında farkındalık sağlanan örgütler, çevik olma alışkanlığını kazanırlar ve çeviklik vasıtasıyla stratejilerini geliştirme düzeyine gelirler (Araza ve Aslan, 2016: 6-8,10).

Olbert, Prodoehl ve Worley (2017: 7), örgütsel çevikliği bir örgütün verimlilik üstünlüğü sonucu ortaya çıkan sürekli değişikliklere hızlı, etkin ve uzun süreli uyum sağlama kabiliyeti olarak açıklamaktadır. Goldman vd. (1995) ise, çevikliğin değişime ve belirsizliğe etkin bir karşılık olduğunu ifade eder (Goldman vd.'nden aktaran, Wageeh, 2016: 297).

Uluslararası yönetim danışmanlık firması olan McKinsey'in örgüt tasarımı lideri ve yöneticilerinden biri olan Aaron De Smet, çevikliği bir örgütün hızla değişen ve belirsiz bir çevreye ayak uydurma, çabucak değişme ve muvaffak olma kabiliyeti olarak açıklar. Çevikliğin; hızlı hareket etme, dayanma ve tepki gösterebilme kabiliyeti şeklinde tanımlanan dinamik kabiliyeti ve diğer özellikleri durmadan değişirken değişmeyen bir çapa noktası olarak şirketin sıçrama tahtasına benzettiği istikrarı zorunlu kıldığını belirtir (Aghina ve Murarka, 2015: 1).

Park (2011: 28) örgütsel çevikliği; algılama çevikliği (sensing agility), karar verme çevikliği (decision-making agility) ve harekete geçme çevikliği (acting agility) olmak üzere 3 boyutta ele almıştır. Algılama çevikliği, çevredeki olaylar ve değişiklikler hakkında bilgi toplama ve bu olaylar ile değişiklikleri takip etmede örgütün sahip olduğu kapasite olarak ifade edilmektedir. Çeşitli esaslara bağlı bilgileri toplama, biriktirme, yeniden düzenleme ve eylem planları geliştirerek olayların değerlendirilmesinde fırsat ve tehditleri saptama kabiliyeti ise, karar verme çevikliğidir. Harekete geçme çevikliği, karar verme sürecine bağlı olarak örgüt kaynaklarını tekrardan bir araya getirme ve iş süreçlerini yeniden düzenleme eylemlerinden oluşan bir vazifedir (Eisenhardt ve Martin, 2000: 1107).

Bugünlerde örgütler, büyük ölçüde etkilendikleri değişken olaylar ile hareketli bir çevrede çalışmak zorunda olduklarından; örgütsel öğrenme ve performans gelişimi üzerinde devamlılığı garanti eden yeni bilgileri tamamlamaya gereksinim duyarlar (Gregar, Saha ve Saha, 2017: 323-324). Örgütün rekabet üstünlüğü olarak ifade edilen çeviklik, örgütsel yapının tamamını içermektedir. Ayrıca çeviklik, bir örgütün değişiklikleri hızlı bir şekilde görmesi ve benimsemesi durumunda kendini gösterir. Buradan hareketle; etkin bilgi yönetimi ve öğrenme becerisi, çevik örgütler için olmazsa olmazdır ve çeviklik, örgüt yapısını oluşturan teknoloji, iş süreçleri, insanlar, bilgi ve strateji gibi tüm yönleri kapsamaktadır

(Molla, Peszynski ve Trinh, 2012: 171). Nejatian, Nejati, Zanjirchi ve Zarei (2013: 4), literatüre bakıldığında örgütün başarılı olması ile örgütsel çevikliğin büyük oranda ilişkili olduğunu ifade eder.

2009’da Economist Intelligence Unit, daha çevik bir örgüt oluşturmaya yönelik fayda, zorluklar ve riskler hakkında dünya çapında 349 yöneticiye anket uygulayarak bir rapor hazırlamıştır. Raporda, anketin uygulandığı yöneticilerin %90’nın iş başarısında örgütsel çevikliğin önemli bir paya sahip olduğu düşüncesi yer almaktadır. Ayrıca Massachusetts Teknoloji Enstitüsü’nde yürütülen bir araştırmada, çevik şirketlerin çevik olmayanlara kıyasla %30 daha yüksek kara sahip olduğu ve %37 daha hızlı kazanç elde ederek büyüdüğü sonucuna ulaşıldığı ifade edilmektedir. Raporda, bilginin dijital çağın para birimi olarak kabul edilmesiyle bilimin dünyanın madeni parası olduğu belirtilerek, teknolojinin çevik örgütler yaratmada mühim bir faktör olduğu öne sürülmektedir (Glenn, 2009: 3-4).

McKinsey tarafından gerçekleştirilen bir çalışmada; 10 yöneticiden 9’unun örgütsel çevikliğin iş başarısı için son derece kritik bir anlama sahip olduğunu ifade ettikleri belirtilmektedir. Proje Yönetimi Kuruluşu (2008) tarafından hazırlanan “Örgütsel Çeviklik (PMI’s Organizational Agility)” raporunda, daha büyük örgütsel çeviklik=daha iyi performans=gelişmiş rekabet avantajı denklemi oluşturulmuştur. Başarılı örgütler, daha çevik olmak adına; değişime daha iyi ayak uydurmak için sıkı değişim yönetimi, kuvvetli ve iş birliği içinde olan bir risk yönetimi ve standart hale getirilmiş proje, program ve portföy uygulamaları şeklinde üç faaliyet alanından iş uygulamalarını biçimlendirmektedirler. Daha çevik örgütler, bu şekilde düşük çevikliği olan örgütlere kıyasla yeni girişimlerde bulunarak iki kat daha çok başarı elde etmektedirler (Proje Yönetim Kuruluşu, 2008).

Leih, Teece ve Peteraf (2016: 3), firmaların maliyet ve riskleri aza indirerek belirsizliğin karşısında akamete uğramadan yönetme becerisi yani örgütsel çevikliği kullanacak işleyişler ortaya koyduklarını belirtmektedir. Felipe vd. (2017: 3) ise, firmaların çevikliği nasıl elde edeceği konusunda yaptıkları bir çalışmada örgüt kültürünün, örgütsel çeviklik üzerindeki etkisine bakmışlardır. Örgütsel çevikliği anlamada dört kültürel tipoloji modelinden (klan, adhokrasi, hiyerarşi ve pazar kültürü) faydalanmışlardır. Yöneticilerin örgütü daha çevik hale getirmede örgüt kültürünü bu hedefe adapte etmeleri gerektiğini öğrenmelerini sağlayacak veriler elde etmişlerdir.

Örgütsel çeviklik üzerinde başka bir değişkenin aracı rolünün incelendiği çalışmalar da bulunmaktadır. GhalichKhani ve Hakkak (2013: 413), kısmi aracı değişken yetkilendirme aracılığıyla iş zekasının örgütsel çeviklik üzerindeki etkisini inceleyerek iş zekasının yetkilendirme aracılığıyla örgütsel çeviklik üzerindeki dolaylı ve dolaysız etkisine; iş zekasının örgütsel çeviklik üzerindeki, iş zekasının yetkilendirme üzerindeki ve yetkilendirmenin örgütsel çeviklik üzerindeki etkisine bakmışlardır. Bahrami, Mantazeralfaraj, Kiani, Zadeh ve Zadeh (2016: 190), örgütsel zekâ ile örgütsel çeviklik ilişkisinde örgütsel öğrenmenin aracı rolüne bakarak örgütsel öğrenmenin örgütsel çeviklik ile istatistiki yönden anlamlı bir ilişkiye sahip olduğunu ve örgütsel öğrenme becerilerinin geliştirilmesinin, örgütün canlı kalması için gerekli olan örgütsel çevikliği etkileyebileceğini ortaya koymuşlardır.

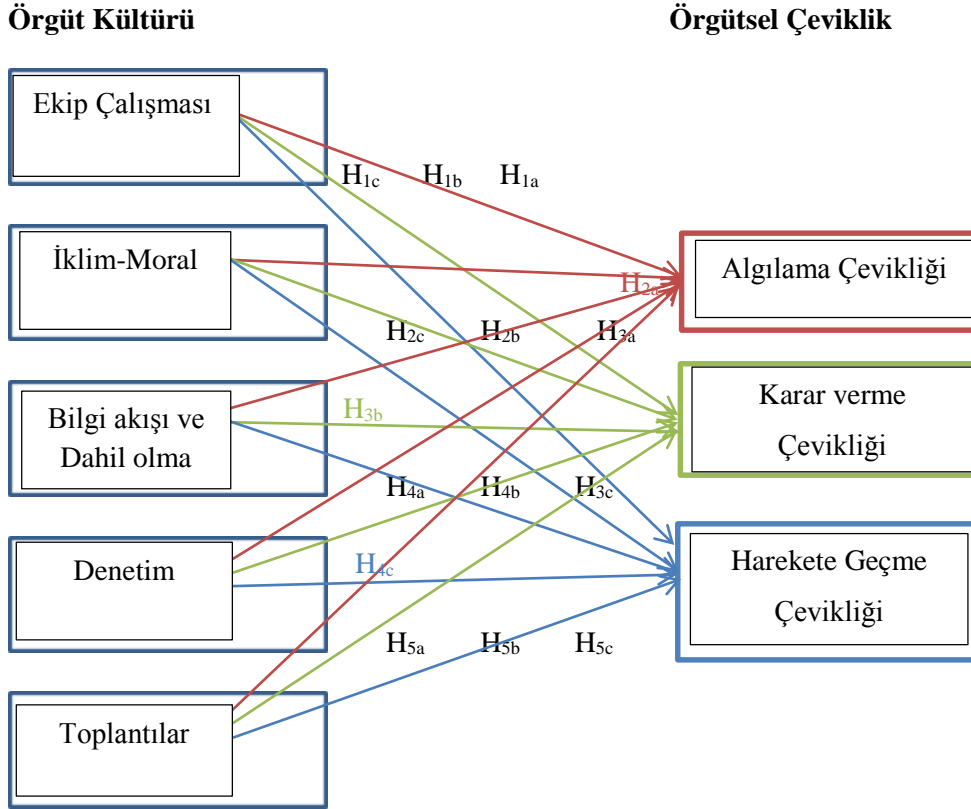


## 2. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

### 2.1. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Bu kısımda araştırma modeline ait şekle ve araştırma hipotezlerine yer verilmektedir. Araştırma modeli Şekil-1'deki gibidir.

**Şekil-1: Araştırma Modeli**



Araştırma Hipotezleri:

H<sub>1a</sub>: Örgüt kültürünün ekip çalışması alt boyutu örgütsel çevikliğin algılama alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>1b</sub>: Örgüt kültürünün ekip çalışması alt boyutu örgütsel çevikliğin karar verme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>1c</sub>: Örgüt kültürünün ekip çalışması alt boyutu örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>2a</sub>: Örgüt kültürünün iklim ve moral alt boyutu örgütsel çevikliğin algılama alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>2b</sub>: Örgüt kültürünün iklim ve moral alt boyutu örgütsel çevikliğin karar verme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>2c</sub>: Örgüt kültürünün iklim ve moral alt boyutu örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>3a</sub> : Örgüt kültürünün bilgi akışı ve Dâhil olma alt boyutu örgütsel çevikliğin algılama alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>3b</sub> : Örgüt kültürünün bilgi akışı ve Dâhil olma alt boyutu örgütsel çevikliğin karar verme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>3c</sub> : Örgüt kültürünün bilgi akışı ve Dâhil olma alt boyutu örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>4a</sub> : Örgüt kültürünün denetim alt boyutu örgütsel çevikliğin algılama alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>4b</sub> : Örgüt kültürünün denetim alt boyutu örgütsel çevikliğin karar verme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>4c</sub> : Örgüt kültürünün denetim alt boyutu örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>5a</sub> : Örgüt kültürünün toplantılar alt boyutu örgütsel çevikliğin algılama alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>5b</sub> : Örgüt kültürünün toplantılar alt boyutu örgütsel çevikliğin karar verme alt boyutunu etkilemektedir.

H<sub>5c</sub> : Örgüt kültürünün toplantılar alt boyutu örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu etkilemektedir.

## 2.2. Araştırmanın Evreni ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, Kırşehir ilinde faaliyet gösteren çalışan sayısı 100-250 arasında olan toplam 19 özel sektör kuruluşunun 3255 çalışanından oluşmaktadır. Araştırmanın örneklemi ise, yüz yüze anket yöntemi ile ulaşılan 415 iş görenden oluşmaktadır. Bu kapsamda ilgili kuruluşlara/firmalara toplam 600 anket formu dağıtılmıştır. Elde edilen geçerli form sayısı geri dönüş oranının %69,1 düzeyinde olduğunu göstermektedir. Örneklemin evreni temsil etme oranının da yeterli olduğu görülmektedir. Araştırmadaki katılımcılara ait demografik bilgilere ilişkin frekans dağılımları ve yüzdelerine ait bulgular, Tablo-1’de yer almaktadır.

**Tablo-1: Araştırma Katılımcılarına Ait Demografik Bilgiler**

	(n=415)	Sayı	Yüzde
<b>Cinsiyet</b>			
Kadın		74	17,8
Erkek		341	82,2
<b>Medeni Durum</b>			
Evli		303	73,0
Bekar		112	27,0
<b>Eğitim Durumu</b>			
İlköğretim		81	19,5
Lise		258	62,2
Ön lisans		42	10,1
Lisans		31	7,5
Lisansüstü		3	0,7
<b>Yaş</b>			
18-25 Yaş		45	10,8
26-30 Yaş		140	33,7
31-40 Yaş		167	40,2

41-50 Yaş	58	14,0
51 Yaş ve Üzeri	5	1,2
<b>Çalışma Süresi</b>		
0-1 Yıl	61	14,7
1-5 Yıl	157	37,8
6-10 Yıl	108	26,0
11-15 Yıl	65	15,7
16-20 Yıl	20	4,8
21 Ve Üzeri Yıl	4	1,0
<b>Çalışılan Pozisyon</b>		
Yönetici Değil	342	82,4
İlk Kademe Yönetici	30	7,2
Orta Kademe Yönetici	35	8,4
Üst Kademe Yönetici	8	1,9

Tablo-1'e göre, çalışmaya katılan kişilerin %17,8'i kadın ve %73'ü evlidir. %62,2'sinin eğitim düzeyi lise, %19,5'inin ilköğretim, %10,1'inin ön lisans, %7,5'inin lisans ve %0,7'sinin lisansüstüdür. %40,2'si 31-40 yaş grubunda iken %33,7'si 26-30, %14'ü 41-50, %10,8'i 18-25 ve %1,2'si ise 51 yaş ve üzeri grubundadır. %37,8'inin çalışma süresi 1-5 yıl aralığında iken %26'sının 6-10, %15,7'sinin 11-15, %14,7'sinin 0-1, %4,8'inin 16-20 ve %1'inin ise 21 ve üzeri yıldır. %82,4'ü yönetici değildir.

### 2.3. Veri Toplama Aracı ve Analiz Yöntemi

Araştırmada nicel veri analizi uygulanmıştır. 5'li Likert ölçeği kullanılan anket formu, demografik sorular ile 5 boyutlu ifadeleri içeren örgüt kültürü ve "algılama çevikliği", "karar verme çevikliği" ve "harekete geçme çevikliği" şeklinde üç boyutlu ifadeleri içeren örgütsel çeviklik ölçeklerinden oluşmaktadır. Örgüt kültürü için; Glaser (1983)'ün geliştirdiği, Glaser vd. (1987)'nin uyarladıkları ölçek kullanılmıştır. Örgütsel çeviklik için, Jaworski ve Kohli (1993)'ün geliştirdiği ve Wageeh (2016)'nin uyarladığı ölçek kullanılmıştır. Model olarak yapısal eşitlik modeli tercih edilmiştir.

Çalışma verileri SPSS Statistics 23 ve IBM SPSS Amos 22 programlarına aktarılarak analizler tamamlanmıştır. Ölçekler için öncelikle açımlayıcı faktör analizi uygulanmıştır (IBM SPSS Statistics 23). Açımlayıcı faktör analizi sonuçlarına göre oluşan boyutların yapısı doğrulayıcı faktör analizi ile doğrulanmış (IBM SPSS Amos 22) ve güvenilirlik analizi uygulanmıştır.

İki bağımsız grup (örneğin medeni durum) arasındaki farklılıklar Bağımsız Örneklem T Testi ile incelenmiştir. İki'den fazla bağımsız grup (örneğin öğrenim durumu) arasındaki farklılıklara ise Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) ile bakılmıştır. Tek Yönlü Varyans Analizi (ANOVA) sonucunda farklılık çıkması durumunda ise farklılığın hangi gruptan kaynaklandığını belirlemek için Tukey çoklu karşılaştırma testinden yararlanılmıştır. İki bağımsız sayısal değişken arasındaki ilişkiler ise Pearson Korelasyon katsayısı ile incelenmiştir.

## 3. ÖLÇEKLERİN GÜVENİLİRLİKLERİ VE GEÇERLİLİKLERİ

### 3.1. Örgüt Kültürü Ölçeğinin Geçerlilik Sonuçları

29 madde 5 faktörden oluşan yapıyı doğrulamak için kurulan ölçüm modeli analiz edilmiştir. Analiz sonucunda modelin yeterli uyum göstermediği görülmüş ve bu nedenle model iyileştirme çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Öncelikle modifikasyon indeksleri tablosu incelenerek modelde yapılacak olası değişiklikler için "Ki Kare" düşüş değerlerine ("M.I." değerleri) bakılmıştır. En yüksek "M.I." değerinin göstermiş olduğu modifikasyon, kavramsal olarak uygun olduğu durumlarda

bağlanarak model yürütülmüştür. Modifikasyon sonrası modelin yine yeterli uyum göstermediği görülmüş ve 6, 19 ve 20. maddeler düşük faktör yükleri nedeniyle modelden çıkarılmıştır. Sonuç olarak modelin 26 madde ile doğrulandığı görülmüştür. Doğrulanmış ölçüm modeline ait uyum indeks değerleri Tablo-2’de sunulmuştur.

**Tablo-2: Ölçüm Modelinin Uyum İndeks Değerleri ve Kabul Edilebilir Uyum Değerleri**

	Uyum İndeks Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri
$\chi^2/sd$	2,954	$\leq 5$
<b>GFI</b>	0,862	$\geq 0,850$
<b>CFI</b>	0,925	$\geq 0,900$
<b>RMSEA</b>	0,069	$\leq 0,080$

Tablo-2 incelendiğinde, Örgüt Kültürü Ölçeğinin doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarının kabul edilebilir sınırlarda olduğu görülmektedir.

### 3.2. Örgütsel Çeviklik Ölçeğinin Geçerlilik Sonuçları

14 madde 3 faktörden oluşan yapıyı doğrulamak için kurulan ölçüm modeli analiz edilmiştir. Analiz sonucunda modelin yeterli uyum göstermediği görülmüş ve bu nedenle model iyileştirme çalışmaları yapılmıştır. Öncelikle modifikasyon indeksleri tablosuna bakılarak modelde yapılacak olası değişiklikler için “Ki Kare” düşüş değerleri (“M.I.”değerleri) incelenmiştir. Daha sonra en yüksek “M.I.” değerinin göstermiş olduğu modifikasyon, kavramsal olarak uygun olduğu durumlarda bağlanarak model yürütülmüştür. Sonuçta 14 madde 3 faktörden oluşan modelin 1 modifikasyon ile doğrulandığı görülmüştür. Doğrulanmış ölçüm modeline ait uyum indeks değerleri Tablo-3’te sunulmuştur.

**Tablo-3: Ölçüm Modelinin Uyum İndeks Değerleri ve İyi Uyum Değerleri**

	Uyum İndeks Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri
$\chi^2/sd$	3,140	$\leq 5$
<b>GFI</b>	0,926	$\geq 0,850$
<b>CFI</b>	0,959	$\geq 0,900$
<b>RMSEA</b>	0,072	$\leq 0,080$

Tablo-3 incelendiğinde, Örgütsel Çeviklik Ölçeğinin doğrulayıcı faktör analizi sonuçlarının kabul edilebilir sınırlarda olduğu görülmektedir.

### 3.3. Ölçeklerin Güvenilirlik Değerleri

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliği için Cronbach Alfa katsayıları IBM SPSS Statics 23.0 paket programı ile hesaplanmıştır. Her iki ölçeğe ve alt boyutlara ait Cronbach Alfa katsayıları Tablo-4’deki gibidir.

**Tablo-4: Ölçeklerin Güvenirlik Analizi Sonuçları ve Tanımlayıcı İstatistikleri**

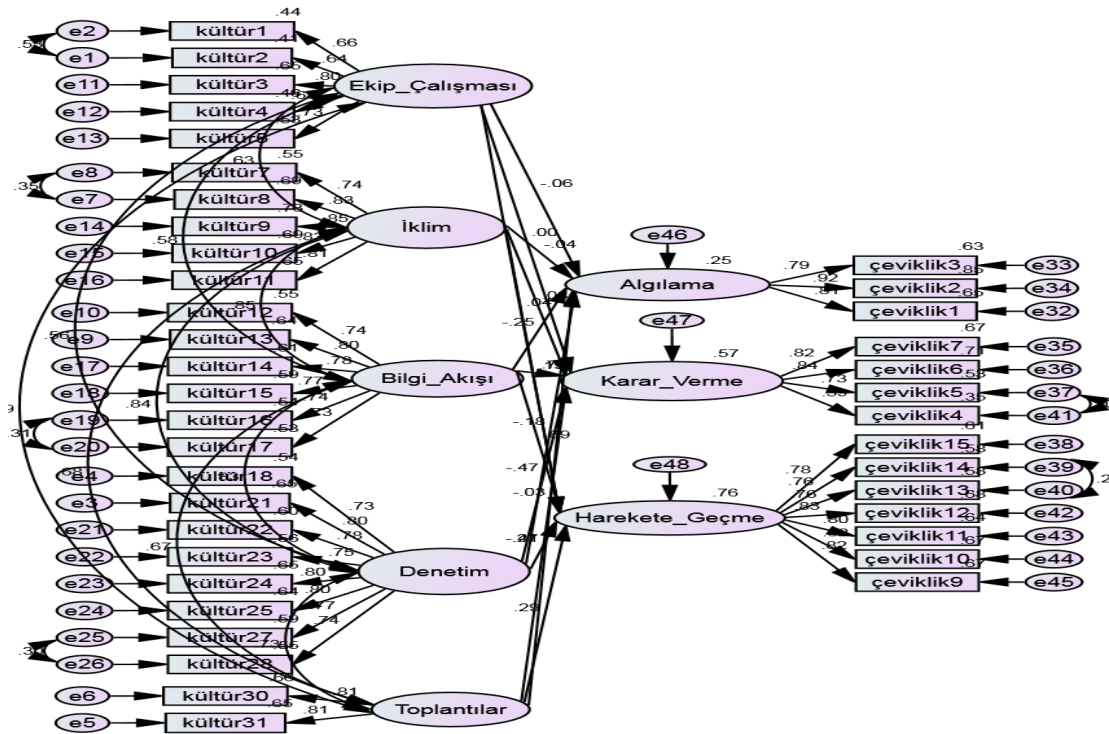
	Madde Sayısı	Cronbach Alfa	Ortalama	Standart Sapma	Min.-Mak.
<b>A. Örgüt Kültürü Ölçeği</b>	26	0,958	3,40	0,82	1-5
A1. Ekip Çalışması Alt Boyutu	5	0,843	3,12	0,94	1-5
A2. İklim ve Moral Alt Boyutu	5	0,910	3,42	1,04	1-5
A3. Bilgi Akışı ve Dâhil Olma Alt Boyutu	6	0,899	3,59	0,94	1-5
A4. Denetim	8	0,923	3,46	0,95	1-5
A5. Toplantılar	2	0,804	3,25	1,06	1-5
<b>B. Örgütsel Çeviklik Ölçeği</b>	14	0,820	3,24	0,61	1-5
B1. Algılama Çevikliği	3	0,875	2,44	1,05	1-5
B2. Karar Verme Çevikliği	4	0,846	3,36	0,88	1-5

B3. Harekete Geçme Çevikliği 7 0,925 3,51 0,92 1-5  
 Tablo-4'e bakıldığında; uygulanan güvenilirlik analizi sonucunda 2 ölçeğin ve bu ölçeklere ilişkin alt boyutların güvenilirlik seviyelerinin yeterli olduğu görülmektedir.

#### 4. YAPISAL EŞİTLİK MODELLEMESİ ANALİZİ VE BULGULAR

Araştırma modeli kapsamında oluşturulan hipotezlerin test edilmesinde çoklu regresyon analizi yöntemi olan Yapısal Eşitlik Modellemesi (YEM) tercih edilmiştir. Araştırma kapsamında oluşturulan hipotezleri test etmek amacıyla, araştırmanın bağımsız değişkeni olan örgüt kültürü ile bağımlı değişken olan örgütsel çeviklik arasında oluşturulan yapısal eşitlik modeli Şekil-2'deki gibidir.

Şekil-2: Örgüt Kültürü ile Örgütsel Çeviklik Arasında Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli



Şekil-2'de görülmekte olan örgüt kültürü ile örgütsel çeviklik arasında oluşturulan yapısal eşitlik modelinin uyum değerleri Tablo-5'te sunulmaktadır.

Tablo-5: Örgüt Kültürü ile Örgütsel Çeviklik Arasında Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli Uyum Değerleri

	Uyum İndeks Değerleri	Kabul Edilebilir Uyum Değerleri*
$\chi^2/sd$	2,326	$\leq 4-5$
GFI	0,838	0,89-0,85
CFI	0,921	0,94-0,90
RMSEA	0,057	0,06-0,08

\*:  $p > .05$ ,  $\chi^2 = \text{Chi-Square (Ki-Kare)}$ ;  $sd = \text{Degree of Freedom (sd: Serbestlik Derecesi)}$ ; GFI=Goodness Of Fit Index (İyilik Uyum İndeksi); CFI=Comparative Fit Index (Karşılaştırmalı Uyum İndeksi); RMSEA=Root Mean Square Error of Approximation (Yaklaşık Hataların Ortalama Karekökü), NFI= Normed Fit Index, TLI= Tucker-Lewis IndexN (Meydan ve Şeşen, 2011: 37).

Tablo-5 incelendiğinde, kurulan yapısal eşitlik modelinin sonuçlarının kabul edilebilir sınırlarda olduğu, buna göre kurulan modelin yapısal olarak doğrulandığı ve sonuçlarının yorumlanabileceği görülmektedir.

Oluşturulan modele göre değişkenler arasındaki  $\beta$  katsayıları, Standardize  $\beta$  katsayıları, standart hata, C.R ve p değerleri Tablo-6'da sunulmaktadır.

**Tablo-6: Örgüt Kültürü ile Örgütsel Çeviklik Arasında Oluşturulan Yapısal Eşitlik Modeli Katsayıları**

Bağımlı (Alt Boyutlar)	Bağımsız	B	St. B	Standart Hata	C.R	P
Harekete Geçme	←-- İklim ve Moral	0,171	0,189	0,084	2,028	0,043
Algılama	←-- Bilgi Akışı ve Dâhil Olma	-0,257	-0,254	0,126	-2,04	0,041
Karar Verme	←-- Bilgi Akışı ve Dâhil Olma	0,633	0,735	0,105	6,009	***
Harekete Geçme	←-- Bilgi Akışı ve Dâhil Olma	0,663	0,687	0,093	7,151	***
Karar Verme	←-- Denetim	-0,398	-0,466	0,101	-3,954	***
Harekete Geçme	←-- Denetim	-0,256	-0,268	0,085	3,025	0,002
Karar Verme	←-- Toplantılar	0,380	0,412	0,082	4,616	***
Harekete Geçme	←-- Toplantılar	0,296	0,286	0,069	4,292	***

\*\*\*:  $p < 0,001$ ,  $\beta$ : Regresyon Katsayısı, St.  $\beta$ : Standardize Regresyon Katsayısı

Tablo-6'ya bakıldığında örgüt kültürünün iklim ve moral alt boyutunun örgütsel çevikliğin harekete geçme alt boyutunu pozitif yönlü (St.  $\beta=0,189$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı etkilediği, örgüt kültürünün bilgi akışı ve dahil olma alt boyutunun algılama alt boyutunu negatif yönlü (St.  $\beta=-0,254$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı, karar verme alt boyutunu pozitif yönlü (St.  $\beta=0,735$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı ve harekete geçme alt boyutunu pozitif yönlü (St.  $\beta=0,687$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı etkilediği, örgüt kültürünün denetim alt boyutunun karar verme alt boyutunu negatif yönlü (St.  $\beta=-0,466$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı ve harekete geçme alt boyutunu negatif yönlü (St.  $\beta=-0,268$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı etkilediği, son olarak örgüt kültürünün toplantılar alt boyutunun, karar verme alt boyutunu pozitif yönlü (St.  $\beta=0,412$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı ve harekete geçme alt boyutunu pozitif yönlü (St.  $\beta=0,286$ ,  $p < 0,001$ ) istatistiksel olarak anlamlı etkilediği görülmektedir. Ayrıca, örgüt kültürünün ekip çalışması alt boyutunun örgütsel çeviklik alt boyutları üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı, örgüt kültürünün iklim ve moral alt boyutunun örgütsel çevikliğin algılama ve karar verme alt boyutları üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı ve son olarak örgüt kültürünün denetim ve toplantılar alt boyutlarının örgütsel çevikliğin algılama alt boyutu üzerinde herhangi bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir.

Hipotez sonuçlarına bakıldığında  $H_{2c}$ ,  $H_{3a}$ ,  $H_{3b}$ ,  $H_{3c}$ ,  $H_{4b}$ ,  $H_{4c}$ ,  $H_{5b}$ ,  $H_{5c}$  hipotezlerinin desteklendiği görülmektedir.

## SONUÇ

Çalışanların örgüt kültürü algılarının örgütsel çeviklik üzerindeki etkisinin incelendiği bu çalışmada; Kırşehir ilinde çalışan sayısı 100-250 arasında bulunan özel sektör kuruluşları üzerinde anket uygulanmıştır. Anketler sonucunda elde edilen verilerin demografik sonuçlarına bakıldığında; katılımcıların çoğunlukla erkeklerden oluştuğu, 1-5 yıl çalışma süresine sahip, evli, yönetici olmayan ve 31-40 yaş arası katılımcıların sayısının fazla olduğu görülmüştür. Katılımcıların eğitim düzeyinin çoğunluğunu lise düzeyi oluşturmaktadır.

Araştırma sonucunda, işyerinde çalışanların iklim ve morale yönelik algıları pozitif yönde arttığında işyerinde harekete geçme çevikliği düzeyinin de artacağını, çalışanların bilgi akışı ve dahil olmaya yönelik algıları pozitif yönde arttığında çalışanların algılama, karar verme ve harekete geçme çevikliği düzeylerinin de artacağını, çalışanların işyerinde denetime yönelik algıları pozitif yönde arttığında çalışanların karar verme ve harekete geçme çevikliği düzeylerinin de artacağını ve son olarak; işyerinde çalışanların toplantılara yönelik algıları pozitif yönde arttığında çalışanların karar verme ve harekete geçme çevikliği düzeylerinin de artacağını ileri sürmek mümkündür.

Yöneticiler tarafından işyerinde çalışanların performansı ile olumlu veya olumsuz dönüt verilme düzeyi ve işyerinde yapılan toplantıların, çalışanların işyerinde karar alma sürecini ve karar verme süreci ile birlikte harekete geçme kabiliyetlerini olumlu yönde etkileyebileceği ileri sürülebilir. Dolayısıyla işyerinde denetimi pekiştiren ve toplantıları daha verimli hale dönüştüren yöneticiler, işyerinde iletişimin güçlü olmasını sağlayarak çalışanların karar alma ve harekete geçme çevikliklerini geliştirebilirler.

Örgüt kültürü ve örgütsel çeviklik arasındaki ilişkiyi ele alan ampirik çalışmaların oldukça sınırlı sayıda olduğu görülmüştür. Örgüt kültürü tipolojileri ve örgütsel çeviklik hakkındaki literatürü birleştirip teorik bir model yaratan Cameron ve Quinn (1999) çalışması ve çeşitli kültürel değerlerin örgütsel çeviklikte yüksek bir düzeye ulaşmadaki etkisini inceleyen Fahami vd. (2017) çalışması, örgüt kültürünün örgütsel çeviklik üzerinde pozitif bir etkiye sahip olduğunu ortaya koyan çalışmalardır. Bu çalışmalara ek olarak; çalışmada çok boyutlu iki değişken rolüyle örgüt kültürü değişkeninin örgütsel çeviklik değişkeni üzerindeki etkilerinin incelenmesi, bu konuda literatüre önemli katkılar sağlayacağı düşünülmektedir. Bunun yanında çalışma, örgüt kültürünün örgütsel çeviklik üzerindeki etkisini inceleyen ve örgüt kültürü üzerine yapılan araştırmaların durumunu da güncel kılmakta ve gelecekteki araştırılması muhtemel olan bazı alanlara da kapı aralamaktadır.

Çalışmadan elde edilen sonuçlar, örgütün genel başarısı yönünden yapılması gerekenler hakkında yöneticilere yol göstericidir. Yöneticiler tarafından çalışanların motivasyonunun sağlanması ve buna uygun bir örgüt ikliminin yaratılması, çalışanların yönetimle ilgili kararlara yönelik algısını olumlu yönde etkileyecektir. Kültür, örgüt içinde çalışanların birbirleri ve dış çevreyle uyumunu artırır. Örgüt yöneticilerinin, çalışanlar arasında iletişimi ve iş birliğini geliştirmeleri, örgütlerde bilgi akışının da güçlenmesini ve örgütün çevredeki olayları gözleme ve izlemede örgütsel kapasitesini artıracaktır. Dolayısıyla örgütlerin üzerinde etki yaratan değişken olayların yer aldığı çevreye, çalışanların yeni bilgileri entegre etmesinde örgüt kültürünün rolü büyüktür. Çevredeki değişimi algılamada başarılı olan örgüt çalışanları, karar alma süreçlerinde ve aldıkları kararları uygulamada daha başarılı olurlar. Bu amaçla işyerindeki toplantılar, toplantıya katılan herkesin görüşünü alma, süreyi verimli kullanma ve alınan kararları uygulama noktasında yöneticilerce bir araç olarak kullanılabilir. Örgütlerde çalışanların performanslarına yönelik dönüt verilmesi ve çalışanların beklentilerinin rapor edilme düzeyi, iş yerinde denetimi etkileyen faktörlerdir. Yöneticilerin izledikleri stratejiler, örgütlerin değişime hızlı cevap

verme ve uyum sağlamalarına ve daha evik rgtler olmalarına katkı sağlayacaktır. Değişimin yanında teknoloji ve yeniliği de takip eden örgüt yöneticileri, geleceği öngörmede daha başarılı olacak ve çalışanları daha yüksek düzeyde bir çalışma isteği ve verimliliğe ynelteceklerdir.



## KAYNAKÇA

Aghina, W., & Murarka, M. (2015). The keys to organizational agility. Erişim tarihi: 20.07.2018, <https://www.mckinsey.com/business-functions/organization/our-insights/the-keys-to-organizational-agility>.

Alvesson, M. (2011). Organizational culture: Meaning, discourse, and identity. Neal M. Ashkanasy, Celeste P. M Wilderom & Mark F. Peterson (Ed.). *The Handbook of Organizational Culture and Climate*, 2. Baskı, 11-28, Thousand Oaks, CA, USA: Sage Publications.

Andanut, M., Fraticiu L., & Mihaescu, D. (2015). Culture-civilization-organizational culture and managerial performance. *Procedia Economics and Finance*, 27, 69-72.

Aramina, D., Kaisira, I., & Lapina, I. (2015). Role of organizational culture in the quality management of university. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 213, 770-774.

Araza, A., & Aslan, G. (2016). *Yönetimde yeni paradigmlar: Kurumsal çeviklik ve improvisasyon*. Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.

Azadikhah, O., Kord, B., & Yaghoubi, N. M. (2011). Assessing organizational agility via fuzzy logic. *International Business Research*, 4(3), 135-144.

Bahrami, M. A., Mantazeralfaraj, R., Kiani, M. M., Zadeh, H. F., & Zadeh, M. M. (2016). The mediating role of organizational learning in the relationship of organizational intelligence and organizational agility. *Osong Public Health Perspect*, 7(3), 190-196.

Banihashemi, S. A., & Dahmardeh, N. (2010). Organizational agility and agile manufacturing. *European Journal of Economics, Finance and Administrative Sciences*, 27, 178-184.

Cameron, K. S., & Quinn, R. E. (1999). *Diagnosing and changing Organizational culture. Based on the competing values framework* (Revize Edilmiş Baskı). New Jersey: Prentice Hall, The Jossey-Bass Business & Management Series.

Denison, D. R., & Neale, W. S. (1999). *Denison organizational culture survey*. ABD: Denison Consulting, LLC.

Doğan, E. Ş. (2013). *Örgüt kültürü ve örgütsel bağlılık*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Durğun, S. (2006). Örgüt kültürü ve örgütsel iletişim. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 3(2), 112-132).

Eisenhardt, K. M., & Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they?. *Strategic Management Journal*, 21, 1105-1121.

Ercan, C., Köse, S., & Tetik, S. (2001). Örgüt kültürünü oluşturan faktörler. *Yönetim ve Ekonomi*, 7(1), 219-242.

Erkmen, T. (2010). *Örgüt kültürü*. İstanbul: Beta Basım A. Ş.

Fahami, Z., Pordanjani, Hojjat A. M., Mahmoudi, Mohammad T. ve Montazer-Al-Zohour, F. (2017). The study of the relationship between organizational culture and organizational agility in agricultural bank, *Bulletin de la Société Royale des Sciences de Liège*, 86, 453-460.

Felipe, C. M., Leal-Rodríguez, Antonio L. & Roldán José L. (2017). Impact of organizational culture values on organizational agility. *Sustainability*, 9, 1-23.

GhalichKhani, R. D., & Hakkak, M. (2016). A Model for Measuring the direct and indirect impact of business intelligence on organizational agility with partial mediatory role of empowerment. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 230, 413-421.

Ghinea, V. M. (2015). Organizational culture dynamics a critical overview of organizational culture. *The Bucharest Academy of Economic Studies*, 16(145), 72-78.

Glaser, S. R. (1983). *Assessing Organizational Culture: An Interpretive Approach*. Paper presented at the Speech Communication Association Convention, Washington DC.

Glaser, S. R., Hacker, K., & Zamanou, S. (1987). Measuring and interpreting organizational culture. *Management Communication Quarterly*, 1(2), 173-198.

Glenn, M. (2009). Organisational agility: How business can survive and thrive in turbulent times. *The Economist*, March, 1-27.

Gregar, A., Saha, N., & Sáha, P. (2017). Organizational agility and HRM strategy: Do they really enhance firms' competitiveness? *International Journal of Organizational Leadership*, 6, 323-334.

Jaworski, B., & Kohli, A. (1993). Market Orientation: Antecedents and Consequences, *Journal of Marketing*, 57(3), 52-70. <http://dx.doi.org/10.2307/1251854>

Judge, T. A., & Robbins, S. P. (2012). *Örgütsel davranış* (14. Baskı). Prof. Dr. İnci Erdem (Çev. Ed.). İstanbul: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.

Leih, S., Teece, D. J., & Peteraf, M. A. (2016). Dynamic capabilities and organizational agility: Risk, uncertainty, and strategy in the innovation economy. *California Management Review*, 58(4), 13-35.

Mayo, A. (1994). *Managing careers: Strategies for organizations*. London: Institute of Personnel Management.

Meydan, C. H., & Şeşen, H. (2011). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Molla, A., Peszynski, K., & Trinh, T. P. (2012). Enterprise systems and organizational agility: A review of the literature and conceptual framework. *Communications of the Association for Information Systems*, 31, 167-193.

Nejatian, M., Nejati, M., Zanjirchi, S. M., & Zarei, M. H. (2018). A hybrid approach to achieve organizational agility: An empirical study of a food company. *Benchmarking: An International Journal*, 25(1), 201-234.

Olbert, S., Prodoehl, H. G., & Worley, C. G. (2017). *Organizational agility as a competitive factor: The "agile performer index"*. France: NEOMA Business School, Reims Cedex.

Park, Y. K. (2011). *The dynamics of opportunity and threat management in turbulent environments: The role information technologies*. (Doctor Dissertation), University of Southern California/Faculty of The USC Graduate School.

Project Management Institute. (2018). PMI's pulse of the profession in-depth report. Erişim tarihi: 24.11.2018, <https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/white-papers/org-agility-where-speed-meets-strategy.pdf>.

Rick, T. (2018). Why focus on an agile organizational culture. Erişim tarihi: 04.08.2018, <https://www.torbenrick.eu/blog/culture/agile-organizational-culture>.

Stekelenburg, J. (2012). *Exploring organizational agility and the added value of human resources: Creating organizational agility by using individual competencies and organizational practices*. (Master's Thesis) Human Resource Studies School of Social and Behavioral Sciences, Tilburg University, Tilburg, The Netherlands.

Şişman, M. (2011). *Örgütler ve kültürler* (3. Baskı). Ankara: Pegem Akademi.

Tutar, H. (2017). *Örgüt kültürü*. Ankara: Detay Yayıncılık.

Wageeh, A. N. (2016). Organizational agility: The key to organizational success. *International Journal of Business and Management*, 11(5), 296-309.

<https://studiousguy.com/william-ouchis-theory-z-of-leadership>, Erişim Tarihi: 09 Aralık 2018

