

Cilt/Volume: 16 • Sayı/Number: 2 • Yıl/Year: 2020

ISSN: 2147-9208
E-ISSN: 2147-9194

Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi

International Journal of Management
Economics and Business



Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Zonguldak Bülent Ecevit University

ISSN: 2147-9208
E-ISSN: 2147-9194



**ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME
DERGİSİ**
***INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT
ECONOMICS AND BUSINESS***



EBSCO Host Veri Tabanı
EBSCO Host Database



ASOS Index Veri Tabanı
ASOS Index Database



TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı
TUBITAK-ULAKBİM Social Sciences Database



Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Makale Veri Tabanı
Article Database of the Central Bank of the Republic of Turkey



DOAJ Veri Tabanı
DOAJ Database



Proquest Veri Tabanı
Proquest Database

Cilt 16
Volume 16

Sayı 2
Number 2

Yıl 2020
Year 2020

ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ

INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

Sahibi / Owner

Mustafa ÇUFALI

Rektör / Rector

Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi / Zonguldak Bulent Ecevit University

Editör / Editor

Hamza ÇEŞTEPE

Alan Editörleri/ Field Editors

Aykut ŞARKGÜNEŞİ

Gizem TOKMAK

Mehmet CURAL

İbrahim Müjdat BAŞARAN

Sadık KILIÇ

Caner ÖZDEMİR

Kamil DEMİRHAN

Lokman TÜTÜNCÜ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü / General Publication Manager

Kamil DEMİRHAN

Yayın Kurulu / Associate Editors

Ercan UYGUR, *Türkiye Ekonomi Kurumu*

Erol TAYMAZ, *Orta Doğu Teknik Üniversitesi*

Ali M. KUTAN, *Southern Illinois University at Edwardsville*

Sel DIBOĞLU, *University of Missouri-St. Louis*

Recai M. YUCEL, *State University of New York at Albany*

Karim ABADIR, *Imperial College London*

Ranko JELIC, *University of Sussex*

Supriti MISHRA, *International Management Institute Bhubaneswar*

Ahmet MAKAL, *Ankara Üniversitesi*

Hasan VERGİL, *İstanbul Üniversitesi*

Remzi ALTUNIŞIK, *Sakarya Üniversitesi*

Naci Tolga SARUÇ, *İstanbul Üniversitesi*

Turhan KORKMAZ, *Mersin Üniversitesi*

Hamza ATEŞ, *İstanbul Medeniyet Üniversitesi*

Yana SALIKHOVA, *St. Petersburg State University of Economics*

Hamza ÇEŞTEPE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Yasemin KÖSE, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Ertuğrul YILDIRIM, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Özcan SEZER, *Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi*

Emrah İ. ÇEVİK, *Namık Kemal Üniversitesi*

Mita BHATTACHARYA, *Monash University*

Dergi Sekreteryası / Editorial Assistants

Uğur URSAVAŞ

Cansu AKSU

Hatice SEZER

Aykut YAĞLIKARA

Büşra YÜKSEL

Tahsin ERME

Neslihan URSAVAŞ

Seda ÖNER

Arınç BOZ

Selim ERTAN

İLETİŞİM / CONTACT

Dergi yazışma adresi / Correspondence: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Editörlüğü, İİBF Binası Kat: 5 İncivez/67100 ZONGULDAK

Tel: 0 (372) 257 15 66, **Faks:** 0 (372) 257 40 57

E-posta / E-mail: ijmeb@beun.edu.tr **Ağ Adresi / Web Address:** www.ijmeb.org

Sayfa düzenlemesi ve yayım hizmetleri / Page layout and publishing services

BULUŞ Tasarım ve Matbaacılık Hizmetleri, Bahriye Üçok Caddesi 9/1 Beşevler, 06500 Ankara, Türkiye

Tel: (0312) 222 44 06 • Faks: (0312) 222 44 07 • E-posta: bulus@bulustasarim.com.tr

BU SAYININ HAKEMLERİ / REFEREES OF THIS ISSUE

Ahmet ÖZEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Ahmet ŞAHBAZ	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Ahmet TUNÇ	Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi
Aslı GEYLAN	Anadolu Üniversitesi
Celalettin SERİNKAN	Pamukkale Üniversitesi
Ertuğrul YILDIRIM	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Fındık Özlem ALPER	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Gökhan DÖKMEN	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Hamza ÇEŞTEPE	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Himmet KARADAL	Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Mehmet Said KÖSE	Bartın Üniversitesi
Muharrem VAROL	İstanbul Üniversitesi
Murat ÇETİN	Tekirdağ Namık Kemal Üniversitesi
Mustafa Fikret ATEŞ	Başkent Üniversitesi
Nadide TÜLÜCE	Kayseri Üniversitesi
Nurdan GÜRKAN	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Okan YAŞAR	Beykent Üniversitesi
Özcan SEZER	Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi
Özüm EĞİLMEZ	Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi
Sabri AZGÜN	Atatürk Üniversitesi
Serap ÇOBAN	Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi
Serhat DAĞLI	Nişantaşı Üniversitesi
Suat OKTAR	Marmara Üniversitesi
Tülay DEMİRALAY	Trakya Üniversitesi
Zuhal ERGEN	Çukurova Üniversitesi

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Sayfa

- Türkiye Ekonomisinde Sermaye Girişlerinin Bileşenlerinin Aşırı Kredi Genişlemeleri Üzerindeki Etkileri
Cemil VARLIK 219-238
- Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının AR-GE Harcamaları Üzerindeki Etkisi: OECD Ülkeleri Örneği
Betül ALTAY TOPCU 239-250
- Yenilenebilir Enerji ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: G20 Ülkeleri Örneği (2000-2016)
İclal ÜNÜVAR, Sibel KESKİNKILIÇ 251-266
- Kamu Harcamaları Ekonomik Büyüme İçin Destek mi? Engel mi? G7 Ülkelerinde Asimetrik Nedensellik Testi
İbrahim ÖZMEN, Mustafa GERÇEKER, Mehmet MUCUK 267-283
- Petrol Fiyatları ve Avrupa Ülkelerindeki Finansal Sektör Endeksi Arasındaki İlişkinin Sürekli Dalgacık Dönüşümü ile Analizi
Selim YILDIRIM, Fatih TEMİZEL 284-295
- 1950-1980 Döneminde TOBB'un Türk Siyasi Hayatındaki Etkisi
Mehmet AKINCI 296-309
- Kamu Politikası Bağlamında Nargile Kullanımı Üzerine Bir Değerlendirme
Zülkiif DAĞLI, Dilek DEMİREZEN 310-325
- Psikolojik Sermaye-İç Girişimcilik İlişkisinde Kişi-Örgüt Uyumunun Aracı Rolü
Osman Seray ÖZKAN, Burcu TOSUN 326-345
- Güç Dengesizliği ve Karşılıklı Bağımlılığı Yönetim Mekanizmaları: Türk Yassı Çelik Sektöründe Bir Araştırma
Mustafa ÖZSEVEN 346-371
- İç Girişimcilikte Kör Noktaların Tespitine Yönelik Nitel Bir Araştırma
Fahri ÖZSUNGUR 372-384
- Sağlık Kuruluşlarının Vizyon İfadelerinin İçerik Analizi ile İncelenmesi
Nazan KARTAL, Özgür UĞURLUOĞLU 385-400

- Marka Kent Konumlandırma Algilama Haritalarının Kullanımı: Erzurum İli Örneği
Rafet BEYAZ, Elif BOYRAZ..... **401-428**
- Algılanan Risk ve Yenilikçiliğin Tüketici Direnci Üzerindeki Etkisi:
Ebeveynlerin Organik Gıdalara Karşı Tutumları
Dursun YENER, Mertcan TAŞÇIOĞLU..... **429-441**
- Çin Reform Tecrübesinin Kalkınma Kavramı Çerçevesinde Yeniden Değerlendirilmesi
M. Nergis ATAÇAY..... **442-456**

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE SERMAYE GİRİŞLERİNİN BİLEŞENLERİNİN AŞIRI KREDİ GENİŞLEMELERİ ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ*

Doç. Dr. Cemil VARLIK 

Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İİBF, (cemil.varlik@hbv.edu.tr)

ÖZET

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinin 2007:01 – 2019:05 dönemine ait aylık verileri kullanılarak, net ve brüt sermaye girişlerinin ve bunların alt bileşenlerinin, aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerindeki etkileri incelenmektedir. Logit model tahminleri, net ve brüt doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını azalttığını; net ve brüt portföy girişleri ile net ve brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların ise, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığını göstermektedir. Ayrıca bankacılık kesimine dönük brüt diğer yatırım girişlerindeki artışlar ile hem bankacılık kesimine hem de (banka dışı) diğer kesimlere yönelik brüt portföy borç girişlerindeki artışlar, aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde pozitif ve anlamlı etki yaratmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Aşırı Kredi Genişlemesi, Brüt Sermaye Girişleri, Logit Model, Türkiye.

THE EFFECTS OF COMPONENTS OF CAPITAL INFLOWS ON THE CREDIT BOOMS IN THE TURKISH ECONOMY

ABSTRACT

This study examines the effects of net and gross capital inflows and their components on the probability of credit booms using Turkish monthly data over the period 2007:01 – 2019:05. Logit model estimates suggest that increases in net and gross foreign direct investment inflows reduce the likelihood of credit boom, while increases in net and gross portfolio inflows and net and gross other investment inflows raise the likelihood of credit boom. In addition, increases in gross other investment inflows to the banking sector and increases in gross portfolio debt inflows both to the banking sector and to the other (non-bank) sectors have positive and significant effect on the probability of credit boom.

Keywords: Credit Booms, Gross Capital Inflows, Logit Model, Turkey.

* Bu çalışma, 19-21 Ekim 2019 tarihlerinde Antalya'da düzenlenen IV. Uluslararası Sosyal Araştırmalar ve Davranış Bilimleri Sempozyumu'nda sunulan bildirinin revize edilmiş halidir.

1. Giriş

Banka kredilerinin finansal sistem içerisinde önemli paya sahip olduğu gelişmekte olan ülkelerde, bu krediler ekonomik büyümeyi desteklemede önemli role sahiptir. Özel kesime yönelik kredi arzının yetersiz olması, ekonomik aktiviteyi kısıtlayıcı etki yaparak ekonominin uzun dönem büyüme görünümünü bozar. Finansal derinleşmeye paralel olarak banka kredilerinin artması, finansal gelişmenin tipik bir göstergesidir ve bu da büyüme ve kalkınmanın yolunu açar (Levine, 2005). Diğer taraftan kredi genişlemelerinin aşırı düzeylere ulaşması, makroekonomik ve finansal risklerin yükselmesine hatta finansal kriz olasılığının artmasına yol açabilir. Zira aşırı kredi genişlemeleri, bir taraftan ekonominin aşırı ısınmasına yol açarken diğer taraftan da kredi standartlarının düşmesine sebep olabilir (Meng & Gonzalez, 2017).

Genel olarak aşırı kredi genişlemesi, kredilerin uzun dönem trendini önemli ölçüde aşması biçiminde tanımlanabilir (Guarin vd., 2014). Aşırı kredi genişlemesi sırasında tipik olarak, özel kesime verilen krediler hızla artar. Bu süreçte kredi hacmindeki hızlı genişleme nedeniyle kredilerin izlenmesi zorlaştığı için, net bugünkü değeri daha düşük olan projeler finanse edilmeye başlanır. Krediler genişledikçe fonlanan projelerin kalitesi giderek düşer; böyle olunca bankacılık kesiminin riskleri ve kırılganlığı da giderek artar. Diğer yandan kredilerdeki genişleme sırasında aktif fiyatlarının da artması, borçluların net değerinin artmasına ve bunların daha fazla kredi elde etmelerine sebep olur. Böyle olunca aktif fiyatları daha da artar. Daralma safhasında ise, borçlular kredileri geri ödemekte zorlanırlar; kredilere teminat olarak gösterilen aktiflerin fiyatı düştükçe bankaların bilançoları giderek kötüleşir. Sonuçta aktif fiyatlarında ve yatırımda çöküşe eşlik eden bir finansal kriz ortaya çıkabilir (Gourinchas vd., 2001).

Literatürde, aşırı kredi genişlemeleri ile finansal krizler arasında sıkı bir ilişki olduğunu ortaya koyan birçok çalışma vardır. Demirgüç-Kunt & Detragiache (1998), reel kredi büyümesinin bankacılık krizlerinin anlamlı bir belirleyicisi olduğunu; Kaminsky & Reinhart (1999), reel kredi büyümesinin para krizlerinin önemli bir öncü göstergesi olduğunu buluyor. Gourinchas vd. (2001), Latin Amerika ülkelerinde kredi genişlemelerinden sonra para ve/veya bankacılık krizi olma olasılığının daha yüksek olduğunu gösteriyor. Gelişmiş ülkelere dair tarihsel çalışmalarında Jorda vd. (2011) ve Schularick & Taylor (2012), kredi büyümesinin finansal krizlerin güçlü bir tahmin edicisi olduğunu kanıtlıyorlar. Gelişmekte olan ülkeler için yaptıkları çalışmada Arena vd. (2015), aşırı kredi genişlemelerinin yaklaşık beşte birinin bankacılık krizleri tarafından izlendiğini buluyorlar.¹ Gourinchas & Obstfeld (2012) ve Dell’Ariccia vd. (2016), gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde finansal krizlerin aşırı kredi genişlemelerini takip ettiği bulgusuna ulaşıyorlar.² Özetlemek gerekirse, literatür bütün aşırı kredi genişlemelerinin bankacılık krizleri tarafından izlenmediğini, fakat bankacılık krizlerinin çoğunun aşırı kredi genişlemelerinden sonra ortaya çıktığını gösteriyor (Arena vd., 2015).

1 Jorda vd. (2011) ve Schularick & Taylor (2012), 1970-2008 döneminde 14 gelişmiş ülkenin, Arena vd. (2015), ise 1960-2011 döneminde 135 gelişmekte olan ülkenin verilerini kullanıyor.

2 Dell’Ariccia vd. (2016), 1970-2010 döneminde 170 ülkenin verilerini kullanıyor. İlave olarak, Mendoza & Terrones (2012) ve Elekdağ & Wu (2013) çalışmalarında 1960-2010 dönemindeki aşırı kredi genişlemeleri inceleniyor. 44 gelişmekte olan ülkenin verilerini kullanan Elekdağ & Wu (2013), 60 kredi genişlemesinin 25’inin bankacılık krizine eşlik ettiğini buluyor. 21 gelişmiş ve 40 gelişmekte olan ülkenin verilerini kullanan Mendoza & Terrones (2012), aşırı kredi genişlemelerinin %44’ünün bankacılık krizine eşlik ettiğini buluyor.

Son Küresel Krizin gerisinde ABD ipotekli konut piyasasındaki hızlı kredi genişlemesinin olması (Dell' Ariccia vd. 2016) da, aşırı kredi genişlemelerini takiben finansal kriz olabileceği görüşünü desteklemektedir. Diğer taraftan Kriz sonrasında gelişmekte ülkelerde, artan sermaye girişlerinin aşırı kredi genişlemesine ve finansal istikrarsızlığa yol açabileceğine dair kaygılar da artmıştır. Gerçekten de Küresel Kriz sonrasında gelişmiş ülkelerdeki daha derin resesyon ve daha düşük faiz oranı beklentisi, yabancı yatırımcıların yeni kazanç fırsatları aramalarına yol açmış; üstelik önde gelen merkez bankalarının tahvil alım programları sonucunda küresel likiditede olağanüstü artışlar olmuştur. Bu yüzden Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye girişlerinde hızlı artışlar yaşanmış; bankacılık kesiminde yükselen kaldırma oranlarıyla birlikte kredilerde aşırı genişleme ortaya çıkmıştır (Calderon ve Kubota, 2012). Banka kredilerdeki hızlı artış, banka bilançolarının kötüleşmesi ve kredi kalitesinin düşmesiyle sonuçlanmıştır. Bu durum küresel koşulların yönlendirdiği sermaye akımlarının tersine dönmesi durumunda, finansal kesimin olumsuz etkilenmesi riskini de beraberinde getirmiştir. Nitekim Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) 2010 yılından itibaren fiyat istikrarı yanında finansal istikrarı da gözetken politikaları uygulamaya başlamış; yabancı para ve TL zorunlu karşılık oranlarını artırarak kredi artış hızını yavaşlatmaya çalışmıştır. Aynı dönemde Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) da, banka kredi artış hızını yavaşlatmayı amaçlayan mikro ihtiyati tedbirlerle, TCMB'nin makro ihtiyati politikalarını desteklemiştir (Varlık & Berument, 2016).

Türkiye ekonomisinde hızlı sermaye girişlerinin, aşırı kredi büyümesi ve yerli paranın değer kazanması gibi iki önemli sonuç yarattığı; bu iki unsurun da, fiyat istikrarsızlığı ve finansal istikrarsızlıkla sonuçlanabileceği görüşü birçok çalışmada vurgulanmaktadır (TCMB, 2012; Özatay, 2014; Kara, 2012). Gourinchas & Obstfeld (2012) ise gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde finansal krizlerin, yurtiçi kredilerde hızlı büyümeyi ve yerli paranın reel değer kazancını takip ettiğini; bu bulgunun sadece son Küresel Kriz sırasında değil aynı zamanda Bretton Woods sonrası dönemdeki diğer krizlerde de geçerli olduğunu savunmaktadır. Dolayısıyla aşırı kredi genişlemelerinin olumsuz etkilerinden kaçınabilmek için, otoritelerin genişlemeleri yakından izlemeleri gerektiği söylenebilir. Aşırı kredi genişlemeleri karşısında uygun politika tepkilerinin doğru zamanda hayata geçirilebilmesi için de, aşırı kredi genişlemelerinin belirleyicilerinin tespit edilmiş olması gerekir.

Konuya ilişkin yapılan ampirik çalışmalarda, kredilerde hızlı büyümeye yol açabilecek birçok yurtiçi makroekonomik, finansal ve kurumsal faktör yanında küresel etkenlerin de dikkate alındığı göze çarpmaktadır. Mendoza & Terrones (2012)'e göre, sermaye girişlerindeki hızlı artışlar, toplam faktör verimliliği kazançları, finansal reformlar ve yönetilen döviz kurları, aşırı kredi genişlemelerini tetikleyen faktörlerdir. Dell' Ariccia vd. (2016) de, sermaye girişlerindeki artışların ve finansal serbestleşme ile finansal reformların önemine vurgu yapıyor. Ayrıca hızlı ekonomik büyümeye, sabit döviz kuruna, genişletici makroekonomik politikalara ve düşük banka gözetim kalitesine sahip ülkelerde kredi genişlemesi olasılığının arttığı bulgusuna ulaşıyor. Guarin (2014)'in bulguları, aşırı kredi genişlemelerinin en önemli belirleyicilerinin, sermaye akımlarının GDP'ye oranı, cari işlemlerin GDP'ye oranı, özel tüketim, aktif fiyatları ve reel döviz kuru olduğunu gösteriyor. Arena vd. (2015) aşırı kredi genişlemesi olasılığının; sermaye girişleri, özel kesim kredilerinin GDP'ye oranı, büyüme oranı, ticarete açıklık ve ABD bankalararası piyasa faiz oranı (federal funds rate) gibi değişkenlere bağlı olduğunu sonucuna ulaşıyor. Meng & Gonzalez (2017) ise, yurtiçi ekonomideki iyileşmelerin önemine vurgu

yaparak; cari işlem dengesizliğinin düşük, büyüme oranının yüksek, enflasyon oranının düşük ve finansal piyasaların geniş (kredi/GDP oranının yüksek) olduğu ülkelerde kredi genişlemesi olasılığının daha yüksek olduğunu gösteriyor. Özetlemek gerekirse çok ülkeli modellerin kullanıldığı ampirik literatürde, genellikle diğer faktörler yanında sermaye girişlerinin aşırı kredi genişlemelerinin önemli bir belirleyicisi olduğu bulgusuna ulaşılmaktadır.

Bu makalede sermaye girişlerinin, Türkiye ekonomisinde yaşanan aşırı kredi genişlemeleri üzerindeki etkileri incelenmektedir. Literatürde uluslararası sermaye akımlarının her çeşidinin aynı etkiye sahip olmadığına dair bir görüş birliği vardır. Örneğin hisse akımlarının, borçlu ve alacaklı arasında daha fazla risk paylaşımı sağladığı için, borç akımlarına göre daha az riskli olduğu kabul edilir. Ayrıca daha yüksek çevirme riski taşıyan kısa vadeli borç akımlarının ve korunmasız döviz borçlarının daha riskli olduğu düşünülür. Dolayısıyla teorik olarak özellikle döviz cinsinden ve kısa vadeli borç akımları en riskli, doğrudan yabancı yatırım (FDI) ise en güvenilir yatırım çeşidi olarak görülür (Igan & Tan, 2013; Ghosh & Qureshi, 2016). Bu yüzden sermaye girişlerinin kredi genişlemeleri üzerindeki etkileri araştırılırken, bu girişlerin farklı alt bileşenlerinin ayrı ayrı analiz edilmesi gerekir. Böylece aşırı kredi genişlemelerinin esas olarak yabancı sermayenin hangi bileşenlerine bağlı olduğu ve hangi girişlerin genişlemeler üzerinde en büyük etkiye sahip olduğu belirlenebilir. Diğer yandan ekonomideki zayıflıklar belirlenirken, sadece net sermaye akımlarına bakmanın yeterli olmadığı aynı zamanda brüt sermaye akımlarının da analiz edilmesi gerektiği görüşü, özellikle Küresel Kriz sonrası dönemde ön plana çıkmaya başlamıştır (Forbes & Warnock, 2012; OECD, 2018). Buna göre, hem net hem de brüt sermaye akımları önemli değişkenlerdir ve bunlar, ekonomideki farklı zayıflıklara işaret ederler. Net sermaye akımları, cari işlemler dengesinin finansal karşılığıdır ve özellikle döviz kurunun belirlenmesi ve ekonominin net borçlanma (veya borç verme) durumunun ölçülmesi açısından önemlidir. Brüt sermaye akımları ise, yurtiçi yerleşikler ile yerleşik olmayanların işlemlerinin ayrı ayrı izlenmesini sağlar ve ekonominin uluslararası risk durumu ve finansal istikrar konusunda bilgi verir.³ Bu açıdan bakıldığında net akımlar makroekonomik dengesizlikler için; brüt (varlıklar ve yükümlülükler) akımlar ise finansal zayıflıklar için daha önemli olan göstergelerdir (Ghosh & Qureshi, 2016). Özellikle brüt sermaye girişleri, ülke dışından gelen (toplam ve farklı tipteki) finansal akımların, kredi genişlemeleri üzerindeki etkilerinin daha iyi analiz edilmesini sağlar (Calderon ve Kubota, 2012).

Bu çalışmada yukarıda ifade edilen görüşler çerçevesinde, Türkiye ekonomisinde hem net hem de brüt sermaye girişlerinin ve bunların bileşenlerinin aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerindeki etkileri araştırılmaktadır. Böylece bir taraftan sermaye girişleri ile aşırı kredi genişlemeleri arasında öngörülen teorik bağlantıların Türkiye ekonomisinin verileriyle sınanması amaçlanırken; diğer taraftan bulguların, kredi genişlemelerinin yol açtığı finansal kırılganlıklara karşı planlanan makro ihtiyati ve diğer tedbirlerin şekillendirilmesinde, sermaye akımlarının hangi bileşenlerinin ne ölçüde dikkate alınması gerektiği konusuna ışık tutması beklenmektedir. Bu amaçla Mendoza & Terrones (2012) yöntemine uygun olarak, 2007:01 – 2019:05 dönemine ait aylık veriler yardımıyla aşırı kredi genişlemelerinin (credit booms) yaşandığı dönemler belirlenmiş; buna göre ilgili dönemde üç tane aşırı kredi genişlemesi

3 Brüt girişler, yerleşik olmayanların yurtiçi varlık alım ve satımlarının net değeridir ve dış yükümlülük stokundaki değişimi ölçer. Brüt çıkışlar, yerleşiklerin yabancı varlık alım ve satımlarının net değeridir ve dış varlık stokundaki değişimi ölçer. Net akımlar ise, brüt girişler ile brüt çıkışlar arasındaki farktır.

deneyimi tespit edilmiştir. Daha sonra kredi genişlemelerinin bazı potansiyel belirleyicilerinin (reel kesim güven endeksi, reel efektif döviz kuru ve ABD reel faiz oranı) kontrol değişkeni olarak kullanıldığı bir Logit model oluşturulmuştur.

Ulaşılan bulgular, hem net toplam hem de brüt toplam sermaye girişlerindeki artışların, kredi genişlemesi olasılığını istatistiksel olarak anlamlı biçimde artırdığını göstermektedir. Diğer taraftan sermaye girişlerinin bileşenleri için yapılan tahmin sonuçları, net ve brüt doğrudan yabancı sermaye girişlerindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını azalttığını; net ve brüt portföy yatırımı girişleri ile net ve brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların ise, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığını ispatlamaktadır. Brüt portföy yatırımlarının alt bileşenleri için tahminler yapıldığında, hem borç senedi girişlerinin hem de hisse senedi girişlerinin, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığı ortaya çıkmakta; ancak hisse senedi girişlerinin anlamlılığı düşük görünmektedir. Üstelik hem bankacılık kesimine dönük hem de (banka dışı) diğer kesimlere yönelik brüt portföy borç girişlerindeki artışlar, aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır. Brüt diğer yatırım girişlerinin alt bileşenleri için tahminler yapıldığında ise; (banka dışı) diğer kesimlere yönelik brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde anlamlı bir etki yaratmadığı, buna karşın bankacılık kesimine brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuçlar, brüt portföy borç girişleri ile bankacılık kesimine dönük brüt diğer yatırım girişlerinin, aşırı kredi büyümesi açısından riskli bileşenler olduklarını göstermektedir. Dolayısıyla sermaye girişlerinin hızlandığı dönemlerde, portföy borç girişlerinin ve özellikle bankacılık girişlerinin yakından izlenmesi gerektiği söylenebilir.

Makalenin ikinci bölümünde konuyla ilişkili olan teorik ve ampirik literatüre göz atılacaktır. Üçüncü bölümde aşırı kredi genişlemesi dönemlerinin belirlenmesine dair açıklamalara yer verilirken, Logit model tahminlerinden elde edilen bulgular da anlatılacaktır. Çalışma, sonuç bölümünde yapılacak değerlendirmeyle sonlandırılacaktır.

2. Literatür

Sermaye girişleri ile kredi genişlemeleri arasındaki ilişkiyi inceleyen ampirik çalışmalara geçmeden önce, sermaye akımları, yurtiçi krediler ve finansal kırılganlığa dair teorik görüşleri özetlemekte yarar vardır. Sermaye akımlarının, yurtiçi krediler ve ekonomik performans üzerinde yarattığı etkilerin genellikle kredi kanalı aracılığıyla işlediği söylenebilir.⁴ Kredi kanalı Türkiye gibi küçük ve açık ekonomilerde özellikle önemlidir. Bu ülkelerde küçük ve orta ölçekli firmaların ve hane halklarının diğer finansal araçlara erişimi sınırlı olduğundan, bankacılık sistemi kredi piyasasında önemli rol oynar.

Sermaye girişlerindeki hızlı bir artış, banka kredi arzında bir fazlalığa, kredi standartlarında düşüşe ve sonuçta aşırı kredi genişlemesine sebep olabilir. Özellikle sermaye girişlerine, düzenlemelerin ve gözetimin yetersiz olduğu bankacılık kesimi tarafından

4 Kredi kanalı, ekonominin genişleme safhasında firmaların nakit akımlarındaki ve aktif fiyatlarındaki yükselişin, potansiyel borçluların kredibilitesini artıracaklarını ve bu sayede daha fazla banka kredisinin kullanılabileceğini ifade eder; bu da tekrar çıktının daha hızlı büyümesine yol açar (Bilanço kanalı). Ayrıca banka kredilerinin yakın ikamesinin olmadığı durumda, banka kredilerindeki artış, doğrudan sermaye piyasalarından borçlanamayan küçük firmaların ve hane halklarının daha fazla yatırım ve tüketim yapmasını sağlar; bu da ekonomik büyümeyi hızlandırır (Banka kredi kanalı).

doğrudan veya dolaylı olarak aracılık ediliyorsa, aşırı kredi genişlemesi olasılığı daha yüksek olur. Bu durumda bankacılık kesiminin kredi olarak kullanılabileceği fonlardaki artış, yurtiçi harcamaların artmasına yol açar ve kredi kanalı aracılığıyla ekonomik büyümeyi hızlandırır. Hızlanan ekonomik büyüme, gelecek hakkındaki beklentileri iyileştirir. Böyle olunca firmaların yatırım yapma istekliliği artar ve firmalar daha fazla kredi talep ederler; bu da banka kredilerinin daha da artmasına neden olur. Hızlı ekonomik büyüme, ekonomik ajanların gelecek beklentilerini haklı çıkararak bütün süreci pekiştirir (Hernandez & Landerretche, 2002). Ayrıca aktif fiyatlarının ve dolayısıyla teminat değerlerinin artması, ekonomik birimlerin borçlanma kısıtlarının rahatlamasına ve risk primlerinin düşmesine yol açar. Bu sayede daha fazla borçlanabilen birimlerin harcamaları daha da artar. Böylece finansal hızlandırıcı etkisiyle makroekonomik büyüme üzerindeki etki daha da genişlemiş olur (Kiyotaki & Moore, 1997; Bernanke vd., 1999). Bu yüzden sermaye hesabının açık olduğu ortamda, yurtiçi kredilerin daha geniş konjonktürel dalgalanmalarla sonuçlanması muhtemeldir. Dahası, sermaye girişinin sebebi uluslararası likiditedeki dışsal bir artış ise, likidite artışına eşlik eden düşük dünya faiz oranı, borçlu ülkenin kredibilitelerini artırır. Bu etki de uluslararası borçlanma ve borç vermede artışı tetikler. Fakat sermaye girişlerinin sebebinden bağımsız olarak, sermaye girişlerindeki artış tam olarak sterilize edilmediği sürece, ekonomideki likidite artışı banka kredilerindeki artışı hızlandırır (Hernandez & Landerretche, 2002).

Yukarıda anlatılan süreçte sermaye girişlerinin yol açtığı hızlı kredi büyümesi sırasında, kredi standartlarının düşmesi bankaların kredi riskini yükseltirken; bankaların yabancı para cinsinden yükümlüklerinin artması da döviz riskini artırır. Ayrıca banka bilançolarında vade uyumsuzluğunun ortaya çıkması ve likidite riskinin artması da olasıdır. Bu nedenle aşırı kredi genişlemeleri finansal kırılganlığı artırarak, finansal istikrar kaygılarına yol açar. Gerçekte hem ekonomik birimlerin borçluluğundaki artış hem de aktif fiyatlarındaki artış, ekonomiyi bütün olarak olumsuz şoklara karşı duyarlı hale getirir. Zira sermaye girişlerindeki bir yavaşlamanın, ekonomik performansı kredi kanalı aracılığıyla bu kez tersi yönde etkileyeceği açıktır. Böyle bir durumda yurtiçi harcamaların ve aktif fiyatlarının azalması, ekonomik birimlerin kredileri geri ödemekte zorlanmalarına ve bu da bankaların sıkıntıya düşmelerine, hatta finansal krize neden olabilir. Kısacası sermaye akımlarının neden olduğu aşırı kredi genişlemeleri, makrofinansal kırılganlığın artmasına eşlik eder.

Gelişmekte olan ülkelerde sermaye akımlarının kredi genişlemeleri üzerindeki etkilerini inceleyen ampirik çalışmalarda Küresel Krizden sonra önemli bir artış olmuştur. Söz konusu çalışmalarda net sermaye akımlarından çok brüt sermaye akımlarına yer verildiği göze çarparken, sermaye akımlarının farklı bileşenlerine ayrıştırılarak analiz yapıldığı görülmektedir. Elekdağ & Wu (2013), 1960-2010 döneminde 43 gelişmekte olan ülkenin 60 aşırı kredi genişlemesi deneyimini olay çalışmasıyla (event study) inceliyorlar. Yazarlar, aşırı kredi genişlemelerinin net toplam sermaye girişlerinde, özellikle portföy girişlerinde ve diğer yatırım girişlerinde artışlara eşlik ettiğini gösteriyorlar.

Igan & Tan (2015), 1980-2011 dönemi için 33 ülkenin yıllık net sermaye akımlarına ilişkin verilerini kullanarak OLS ve probit model tahminleri yapıyorlar. Yazarlar net sermaye akımlarını net FDI, net portföy ve net diğer yatırımlar biçiminde sınıflandırıyorlar. Ulaşılan bulgular, net toplam sermaye girişlerinin, kredi büyümesini anlamlı biçimde artırdığını gösteriyor. Sermaye girişleri bileşenlerine ayrıldığında, net FDI girişlerinin, kredi büyümesi

üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı; buna karşın net portföy ve net diğer yatırım girişlerinin, kredi büyümesi üzerinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı etki yarattığı görülüyor. Ancak net diğer yatırım girişlerinin anlamlılığı daha yüksek ve etkisi daha büyük bulunuyor.

Ghosh & Qureshi (2016), 1980-2013 döneminde 53 gelişmekte olan ülkenin yıllık verileriyle OLS tahminleri yapıyorlar. Yazarlar toplam sermaye akımları için brüt büyüklükler üzerinden analiz yaparlarken, akımların bileşenlerine ilişkin ayrıştırmayı net büyüklükler üzerinden yapıyorlar. Bulgulara göre, hem brüt toplam sermaye girişi (yükümlülük) hem de brüt toplam sermaye çıkışı (varlık) yurtiçi kredi genişlemesi üzerinde anlamlı etki yaratıyor; fakat brüt girişlerin etkisi daha büyük bulunuyor. Ayrıca net FDI, net portföy borç girişleri ve net portföy hisse girişleri yurtiçi krediler üzerinde anlamlı bir etki yaratmıyor. Buna karşın net diğer yatırımlar anlamlı biçimde yurtiçi kredileri artırıyor.

Diğer taraftan bazı çalışmalarda hem net hem de brüt büyüklükler kullanılmaktadır. Arena vd. (2015) 1960-2011 döneminde 135 gelişmekte olan ülkenin yıllık verilerini kullanarak aşırı kredi genişlemeleri için Probit model tahminleri yapıyorlar. Yazarlar açıklayıcı değişken olarak, FDI hariç net ve brüt sermaye girişlerini kullanıyorlar. Ulaşılan sonuçlara göre; FDI hariç brüt sermaye girişleri (brüt portföy artı brüt diğer yatırımlar), aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırmakla birlikte anlamlılığı düşük görünüyor. Net ve brüt diğer yatırımlar ise, aşırı kredi genişlemesini anlamlı biçimde artırıyor.

Lane & McQuade (2014), 1993-2008 döneminde 54 ülkenin verilerini kullanarak sermaye akımları ile yurtiçi kredi büyümesi arasındaki ilişkiyi inceliyor. Diğer açıklayıcı değişkenler yanında, sermaye akımları, borç akımları ve hisse akımları biçiminde ikiye ayrılarak kullanılıyor. Borç akımları portföy borç senetleri artı diğer yatırımlar toplamına eşittir. Hisse akımları ise portföy hisse akımları artı FDI toplamından ibarettir. OLS tahminlerinde net akımlar yanında brüt sermaye girişleri ve brüt sermaye çıkışları için de ayrıca tahminler yapılıyor. Ulaşılan bulgular şöyledir: Net borç girişleri yurtiçi kredi büyümesini anlamlı biçimde artırırken, net hisse girişlerinin etkisi anlamlı değildir. Öte yandan brüt borç girişlerinin (yükümlülükler) ve brüt borç çıkışlarının (varlıklar) yurtiçi kredi büyümesi üzerindeki etkileri de istatistiksel olarak anlamlıdır. Fakat brüt hisse girişleri ve brüt hisse çıkışlarının etkisi anlamlı değildir. Buna göre ele alınan dönemde, yurtiçi kredi büyümesi ile net (ve brüt) borç girişleri arasında güçlü bir ilişki tespit edilirken, net (ve brüt) hisse girişleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamamıştır.

Sermaye akımlarına ilişkin brüt büyüklüklerin kullanıldığı çalışmalardan birisi, Furceri vd. (2012)'dir. Yazarlar 1970-2007 dönemi için 112 ülkenin yıllık verileri ile etki-tepki fonksiyonları tahmin ediyorlar. Brüt sermaye girişlerini; brüt borç girişleri (portföy borç artı diğer yatırım), brüt portföy hisse girişleri ve brüt FDI girişleri biçiminde üç bileşene ayırıyorlar. Ulaşılan bulgulara göre; brüt FDI ve brüt portföy hisse girişlerindeki artışlar, yurtiçi krediler üzerinde çok küçük ve istatistiksel olarak anlamlı olmayan etki yaratıyor. Fakat brüt borç girişleri istatistiksel olarak anlamlı etkiye sahiptir.

Calderon ve Kubota, 2012, 1975: Q1 – 2010: Q4 döneminde 71 ülkenin verilerini kullanarak panel Probit tahminleri yapıyorlar ve brüt toplam sermaye girişlerindeki artışların, aşırı kredi genişlemelerinin iyi bir tahmin edicisi olduğunu buluyorlar. Brüt girişlerin bileşenleri incelendiğinde, brüt portföy ve brüt diğer yatırım girişlerinin aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığı; buna karşın brüt FDI girişlerinin aşırı kredi genişlemesi olasılığını düşürdüğü

kanıtlanıyor. Aşırı kredi genişlemeleri üzerinde en güçlü etkiye sahip olan bileşenin brüt diğer yatırım girişleri olduğu; brüt diğer yatırım girişlerinin tahmin gücünün de esas olarak bankacılık girişlerinden kaynaklandığı belirtiliyor.

Türkiye ekonomisinde aşırı kredi genişlemelerinin belirleyicilerine dair araştırmalardan birisi, Binici & Köksal (2012) çalışmasıdır. Yazarlar, küresel likidite koşulları, risk iştahı ve parasal koşullar gibi yurtdışı faktörler yanında merkez bankası politika faizi ve verim eğrisindeki değişim gibi yurtiçi faktörleri de dikkate alarak; 2002:12 – 2011:08 dönemine ait aylık verilerle Logit model tahminleri yapıyorlar. Ulaşılan bulgular, net sermaye girişleri, getiri eğrisindeki değişimler, reel döviz kuru ve ABD faiz oranı ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasında güçlü bir ilişki olduğunu gösteriyor. Buna göre, uluslararası finansal koşulların Türkiye ekonomisindeki finansal çevrimlerde önemli rolü olduğu, dolayısıyla yurtiçi makro-f finansal istikrarı hedefleyen politikalar geliştirilirken, bilgi seti içerisinde küresel koşullara önemli bir ağırlık verilmesi gerektiği vurgulanıyor.

Orhangazi (2014) çalışması da, Logit model kullanarak Türkiye ekonomisinde aşırı kredi genişlemesi olasılığını tahmin ediyor. Aşırı kredi genişlemelerinin diğer belirleyicileri kontrol edilerek, 2003:01 – 2013:06 döneminde net sermaye girişlerinin etkileri araştırılıyor. Bulgular, net toplam sermaye girişlerindeki artışların, aşırı kredi genişlemesini istatistiksel olarak anlamlı biçimde artırdığını gösteriyor. Kontrol değişkenlerinden yurtiçi faiz oranının, aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi olduğu bulunurken; ABD faiz oranı ve tüketici güven endeksi ile kredi genişlemesi olasılığı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilemiyor.

Özatabay (2014), 2002:01 – 2013:07 döneminde reel kredilerin diğer belirleyicilerini kontrol ederek, Granger nedensellik analizi yapıyor. Ulaşılan sonuçlar, net sermaye girişlerinden reel kredi çevrimlerine doğru nedensellik olduğunu; fakat reel kredilerden net sermaye akımlarına doğru nedensellik bulunmadığını gösteriyor. Yukarıda sözü edilen üç çalışmada da, Türkiye ekonomisinde net sermaye girişlerinin kredi genişlemeleri üzerinde önemli etkisi olduğu ispatlanmaktadır.

Türkiye ekonomisinde brüt sermaye girişlerinin yurtiçi krediler üzerindeki etkilerini araştıran çalışma sayısı daha azdır. Giovanni vd. (2017), 2003-2013 döneminde Türkiye ekonomisinin üç aylık verilerini kullanarak, VIX endeksindeki düşüşlerin Türkiye ekonomisine brüt sermaye girişlerini artırdığını; brüt sermaye girişlerindeki artışların da reel kredi hacmini genişlettiğini gösteriyorlar. Buna göre VIX endeksinin düşük olduğu küresel finansal çevrimin genişleme safhasında, yurtiçi bankaların ve ülkenin risk primi düşmekte ve Türkiye ekonomisine sermaye girişi olmaktadır. Böylece yurtiçi borçlanma maliyeti düşmekte ve yurtiçi krediler genişlemektedir.

Başkaya vd. (2017), 2005-2013 dönemi için Türkiye'nin üç aylık verilerini kullanarak, brüt sermaye girişlerinin yurtiçi krediler üzerindeki etkilerini regresyon tahminleriyle inceliyorlar. Çalışmada brüt toplam sermaye girişleri arttığında, bankaların kredi arzını artırdığı ispatlanıyor. Ayrıca sermaye girişlerinin bileşenleri için analiz yapıldığında; brüt portföy borç girişlerindeki artış ile reel krediler arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken, brüt diğer yatırım girişleri ile reel krediler arasında anlamlı bir ilişki tespit ediliyor.

3. Veriler ve Yöntem

Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde sermaye akımlarının aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerindeki etkilerini belirlemek amacıyla, 2007:01 – 2019:05 dönemine ait aylık veriler kullanılarak Logit model tahminleri yapılmaktadır. Modelde bağımlı değişken olarak kullanılan CRE değişkeni, bir 0 – 1 değişkenidir. Bir başka deyişle CRE bağımlı değişkeni, aşırı kredi genişlemesinin olduğu dönemlerde 1, geri kalan dönemlerde ise 0 değerini almaktadır. Bu yüzden modelin bağımlı değişkeninin tanımlanabilmesi için, öncelikle Türkiye ekonomisinde aşırı kredi genişlemelerinin yaşandığı dönemlerin tespit edilmesi gerekmektedir.

3.1. Aşırı Kredi Genişlemelerinin Belirlenmesi

Bir aşırı kredi genişlemesi sırasında, reel krediler uzun dönem trendini önemli ölçüde aşar (Mendoza & Terrones, 2012). Teknik olarak, reel kredilerin trendden sapması, dağılımın üst kuyruğunda olduğu zaman bir aşırı kredi genişlemesinin ortaya çıktığı kabul edilir (Elekdağ & Wu, 2013). Literatürde aşırı kredi genişlemeleri belirlenirken, krediler ile ilgili farklı ölçütler kullanılmaktadır. Gourinchas vd. (2001) kredi/GDP oranını, Mendoza & Terrones (2012) kişi başına reel kredileri ve Elekdağ & Wu (2013) reel kredileri kullanmaktadır. Diğer ölçütlerin dezavantajları göz önünde bulundurularak, bu çalışmada Elekdağ & Wu (2013) çalışmasında olduğu gibi reel krediler kullanılarak aşırı kredi genişlemeleri tanımlanacaktır.⁵ Aşırı kredi genişlemelerini belirlemek için, reel kredi stokunun uzun dönem trendinden sapması (konjonktürel bileşeni) bulunmalıdır. Bu amaçla önce nominal kredi stoku tüketici fiyat endeksine (TÜFE) bölünerek, reel kredi stokuna ulaşılmıştır. Belirtmek gerekir ki nominal kredi stoku, mevduat bankalarının özel sektöre verdikleri kredilerden oluşmaktadır. Reel hale getirilen kredi serisi, hareketli ortalama yöntemiyle mevsimsellikten arındırılmıştır. Daha sonra Hodrick-Prescott filtreleme (HP filter) yöntemiyle, mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stoku verilerinin trendi bulunmuştur. Mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stokunun bu trendden sapmaları, konjonktürel bileşen (k) olarak belirlenmiştir.

Bir aşırı kredi genişlemesinden bahsedebilmek için, reel kredilerin konjonktürel bileşeninin belirli bir eşik değere ulaşmış olması gerekir (Mendoza & Terrones, 2012). Kısaca ifade etmek gerekirse, $k_t \geq \Phi$. $\sigma(k_t)$ koşulu sağlandığında, aşırı kredi genişlemesinin ortaya çıktığı kabul edilir. Burada (k_t), t döneminde mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stokunun konjonktürel bileşenidir. $\sigma(k_t)$, mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stokunun konjonktürel bileşeninin standart sapmasıdır. (Φ) ise eşik değer katsayısıdır. Bu çalışmada, 1.5 eşik değer katsayısı kullanılacaktır.⁶ Buna göre mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stokunun konjonktürel bileşeni, 1.5 standart sapmasına eşit veya ondan büyük olduğunda, aşırı kredi genişlemesi deneyiminin (episode) ortaya çıktığı kabul edilmektedir. Kredi genişlemesinin süresinin tespit edilmesi için de, başlangıç ve bitiş eşiklerinin (Φ^s ve Φ^e) ayrıca belirlenmesi

5 Kredi/GDP oranı kullanılmasının iki dezavantajı vardır. Birincisi, hem nominal kredilerin hem de GDP'nin azaldığı durumda, GDP kredilerden daha hızlı azalıyor, kredi/GDP oranı yükselmiş olur. İkincisi, kredi/GDP oranının kullanılması, kredilerin ve çıktının farklı trendlere sahip olmasına izin vermez (Mendoza & Terrones, 2012; Meng & Gonzalez, 2017). Kişi başına reel kredilerin kullanılması da, reel kredi serisinin aşırı düzleşmesine yol açabilir (Elekdağ & Wu, 2013).

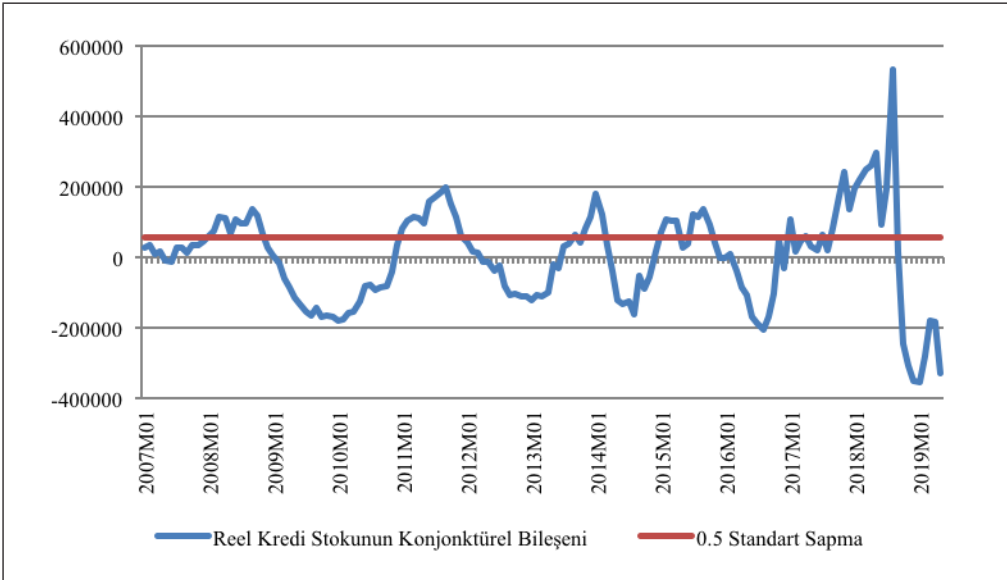
6 Eşik değer katsayısını (Φ), Arena vd. (2015) 1.75, Mendoza & Terrones (2012) 1.65, Elekdağ & Wu (2013) 1.55 ve Dell'Arccia vd. (2016) 1.5 olarak alıyor.

gerekir. Bu çalışmada aşırı kredi genişlemesinin başlangıç ve bitiş eşikleri 0.5 olarak alınmıştır ($\Phi^s = \Phi^e = 0.5$).⁷ Böylece mevsimsellikten arındırılmış reel kredi stokunun konjonktürel bileşeninin, 0.5 standart sapmasından büyük olduğu aylar (aynı deneyim içerisinde 1.5 standart sapmasını aşmış olması koşuluyla) kredi genişlemesinin yaşandığı dönemler olarak belirlenmiştir:

$$k_t > 0.5 \cdot \sigma(k).$$

Yukarıdaki kritere göre, ele alınan dönemde Türkiye ekonomisinde üç aşırı kredi genişlemesi deneyimi yaşanmıştır: 2011:01 – 2011:12, 2013:09 – 2014:02 ve 2017:09 – 2018:08. Grafik (1)'de reel kredi stokunun konjonktürel bileşeni ile onun 0.5 standart sapması yer almaktadır. Grafikte, aşırı kredi genişlemesi olarak belirlenmiş olan üç deneyim dışında 2008 ve 2015 yıllarında da kredi genişlemeleri olduğu, yani konjonktürel bileşenin uzun dönem trendin üzerine çıktığı görülmektedir. Söz konusu dönemlerde konjonktürel bileşen 1 standart sapmasını aşmış olsa da, 1.5 standart sapmasına ulaşmamıştır. Bu yüzden ilgili dönemlerde yaşanan genişlemeler, konjonktüre eşlik eden normal genişlemeler olarak değerlendirilmiş ve aşırı genişleme olarak kabul edilmemiştir.

Grafik 1: Reel Kredilerin Konjonktürel Bileşeni



7 Başlangıç ve bitiş eşik değer katsayılarını Mendoza & Terrones (2012) 1 olarak alırken, Arena vd. (2015) 0.25 ve 0.75 değerlerini kullanıyor. Mendoza & Terrones (2012), 0.25, 0.5 ve 0.75 eşik değerlerinin kullanılabilceğini; bu eşik değer katsayılarının birbirine eşit olması gerektiğini, birinin veya ikisinin de (Φ)'ya eşit belirlenebileceğini belirtiyor.

3.2. Veriler

Yukarıdaki tespitler ışığında Logit modelin bağımlı değişkeni CRE, aşırı kredi genişlemesinin olduğu 2011:01 – 2011:12, 2013:09 – 2014:02 ve 2017:09 – 2018:08 aylarında 1, geri kalan aylarda 0 değerini almaktadır. Modelde net ve brüt sermaye girişlerinin çeşitli bileşenleri açıklayıcı değişkenler olarak kullanılacaktır. Bunun yanı sıra yapılacak tahminlerde, kredi genişlemelerinin bazı potansiyel belirleyicileri kontrol değişkeni olarak yer alacaktır. Kontrol değişkenlerinden birincisi, TCMB tarafından tüketici fiyat endeksine göre hesaplanmış olan reel efektif döviz kuru endeksinin konjonktürel bileşenidir (RER). İkinci kontrol değişkeni, ABD reel faiz oranı (USRINTK) olacaktır. USRINTK, ABD bankalar arası piyasa gecelik faiz oranı (effective federal funds rate) ile 12 ay sonrasının yıllık TÜFE beklentisi arasındaki farkın konjonktürel bileşenidir. Belirtmek gerekir ki, ABD TÜFE beklentisi, Michigan Üniversitesi enflasyon beklentisi serisidir. ABD ekonomisine dair nominal faiz oranı ve enflasyon beklentisi verileri, Federal Reserve Bank of St. Louis veri tabanından alınmıştır. Bir başka kontrol değişkeni olan RKGESA ise, mevsimsellikten arındırılmış reel kesim güven endeksidir.

Logit model tahminlerinde açıklayıcı değişken olarak yer alacak olan sermaye girişlerine ilişkin aşağıdaki verilerin hepsi, ABD Doları cinsinden son on iki aylık toplamaların konjonktürel bileşenini göstermektedir. Modelde net sermaye girişlerini gösteren dört değişken kullanılmaktadır. Belirtmek gerekir ki, herhangi bir bileşen için “net” büyüklük, net yükümlülük oluşumu eksi net varlık edinimi şeklinde bulunmuştur. NCI, net toplam sermaye girişleridir ve ödemeler bilançosu gösterimindeki finans hesabının ters işaretlisidir. NFDI net doğrudan yatırım girişlerini, NPI net portföy yatırım girişlerini ve NOI net diğer yatırım girişlerini göstermektedir. Modelde açıklayıcı değişken olarak, net sermaye girişleri yanında brüt girişler de kullanılmaktadır. Daha önce belirtildiği gibi brüt girişler, yabancıların yurtiçi varlık alım ve satımlarının net değeridir ve dış yükümlülük stokundaki değişimi ölçer; bunlar ödemeler bilançosunda, net yükümlülük oluşumu adı altında yer alır. GCI, brüt toplam sermaye girişleridir (doğrudan yatırımlar, net yükümlülük oluşumu + portföy yatırımları, net yükümlülük oluşumu + diğer yatırımlar, net yükümlülük oluşumu). GFDI brüt doğrudan yatırım girişlerini, GPI brüt portföy yatırım girişlerini ve GOI brüt diğer yatırım girişlerini ifade etmektedir.

Aşırı kredi genişlemelerinin olumsuz etkilerini hafifletmeyi amaçlayan tedbirlerin oluşturulmasında, bu genişlemelerin esas olarak yabancı sermayenin hangi kalemlerine bağlı olduğunun belirlenmesi önemlidir. Bu yüzden brüt sermaye girişlerinin alt bileşenleri için de ayrı ayrı tahminler yapılmaktadır. Öncelikle brüt portföy girişleri, brüt portföy hisse senedi girişleri (GEQ) ve brüt portföy borç senedi girişleri (GDE) olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Literatürde bankacılık kesimine yönelik girişlerinin, bankaların borç verme kapasitesini doğrudan artırma potansiyeline sahip olduğu düşüncesi yaygındır (Calderon ve Kubota, 2012; Başkaya vd., 2017). Bu görüşün geçerliliğini görebilmek için, brüt portföy borç senedi girişleri iki alt keleme bölünmüştür: GPBANK bankacılık kesimine yönelik borç senedi girişlerini gösterirken; GPOTHER bankacılık kesimi hariç diğer kesimlere dönük borç senedi girişlerini ifade etmektedir. Brüt diğer yatırım girişleri de bankacılık kesimi ve bankalar hariç diğer kesimler bazında ayrıştırılmıştır. GOIBANK diğer yatırımların bankacılık kesimi bileşenidir. GOIOTHER ise brüt diğer yatırım girişlerinin bankalar dışında kalan diğer kalemlerin tümünü içerir.

Diğer yandan literatürde borç girişlerinin kredi genişlemeleri üzerinde diğer sermaye girişlerinden farklı yönde veya farklı büyüklükte etkiler yaratabileceği görüşüne paralel olarak;

toplam sermaye girişleri, hisse girişleri ve borç girişleri biçiminde ikili sınıflandırmaya tabi tutulmaktadır (Lane & McQuade, 2014; Forbes & Warnack, 2014). Söz konusu sınıflandırmaya uygun şekilde, brüt hisse girişleri (GREQ) ve brüt borç girişleri (GALLDEBT) tanımlanmıştır. GREQ, brüt portföy hisse senedi girişleri + brüt FDI girişleri toplamına; GALLDEBT ise, brüt portföy borç senedi girişleri + brüt diğer yatırım girişleri toplamına eşittir. Ayrıca brüt borç girişleri de, bankacılık kesimi ve diğer kesimler bazında ikiye ayrılmıştır: GRBANK bankacılık kesimine borç senedi girişleri + bankacılık kesimine diğer yatırım girişleri toplamını; GROTHOR bankalar hariç brüt portföy borç girişleri + bankalar hariç brüt diğer yatırım girişleri toplamını ifade etmektedir. Diğer kontrol değişkenleri ve sermaye akımlarına ilişkin seriler dahil olmak üzere, Türkiye ekonomisinin verilerinin tümü TCMB Elektronik Veri Dağıtım Sisteminden alınmıştır.

Yapılan tahminlerde sahte regresyon şüphesine yer bırakmamak için açıklayıcı değişkenlerin durağanlık testleri yapılmış ve serilerin durağan oldukları belirlenmiştir (Tablo 1). Ayrıca açıklayıcı değişkenler arasındaki korelasyon katsayıları incelendiğinde, seriler arasındaki korelasyonun çok düşük (veya düşük) olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Durağanlık Testleri

Değişken	ADF test istatistiği (Prob.)	PP test istatistiği (Prob.)	KPSS test ist.	Değişken	ADF test istatistiği (Prob.)	PP test istatistiği (Prob.)	KPSS test ist.
NCI	-4.254*** (0.0007)	-3.17** (0.0236)	0.0400	GPOTHER	-3.48*** (0.0096)	-3.438** (0.0110)	0.0440
NFDI	-2.6235* (0.0903)	-2.9226** (0.0450)	0.1455	GOIBANK	-4.32*** (0.0006)	-3.437** (0.0111)	0.0254
NPI	-3.4697** (0.0100)	-3.2980** (0.0166)	0.0427	GOIOTHER	-3.83*** (0.0032)	-2.8716* (0.0510)	0.0489
NOI	-3.878*** (0.0028)	-3.2422** (0.0194)	0.0302	GREQ	-2.2487 (0.1902)	-3.71*** (0.0046)	0.1766
GCI	-3.674*** (0.0053)	-3.1484** (0.0251)	0.0567	GALLDEBT	-4.00*** (0.0018)	-3.257** (0.0186)	0.0410
GFDI	-2.44580 (0.1278)	-3.0014** (0.0369)	0.1364	GRBANK	-3.89*** (0.0026)	-3.415** (0.0118)	0.0283
GPI	-3.513*** (0.0088)	-3.3948** (0.0125)	0.0387	GROTHOR	-3.045** (0.0329)	-3.069** (0.0309)	0.0560
GOI	-10.23*** (0.0000)	-10.42*** (0.0000)	0.0292	USRINTK	-2.8050* (0.0597)	-2.8304* (0.0562)	0.1506
GEQ	-4.218*** (0.0008)	-3.696*** (0.0050)	0.02737	RER	-5.07*** (0.0000)	-4.38*** (0.0005)	0.0262
GDE	-3.4017** (0.0123)	-3.4490** (0.0107)	0.0399	RKGESA	-2.8792* (0.0502)	-2.949** (0.0423)	0.1084
GPBANK	-2.8177* (0.0580)	-3.2870** (0.0171)	0.0364				

*Not: Durağanlık testlerinde sabit terim ilave edilerek tahminler yapılmıştır. *, ** ve *** işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade eder.*

3.3. Bulgular

Logit modeldeki bağımlı değişken CRE ile açıklayıcı değişkenler arasındaki ilişki belirlenirken, nedenselliğin açıklayıcı değişkenlerden bağımlı değişkene doğru olabilmesi için, bütün tahminlerde kontrol değişkenleri dahil tüm açıklayıcı değişkenlerin bir dönem gecikmeli değerleri kullanılmıştır. Tablo (2)'de Logit modelin tahmin sonuçları gösterilmiştir. Öncelikle modele dahil edilen kontrol değişkenlerine ilişkin bulguların beklenen yönde olduğunu belirtmek gerekir. Modelde kontrol değişkeni olarak yer alan değişkenlerden RER ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Buna göre reel efektif döviz kurundaki düşüşler yani Türk Lirasının reel olarak değer kaybetmesi, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırmaktadır. Bu sonuç, yerli para değer kaybettiğinde yurtiçi malların artan rekabet gücü nedeniyle ihracatın canlandığı, bunun da yurtiçi kredi talebini artırdığı biçiminde yorumlanabilir. Diğer taraftan yapılan tahminlerin çoğunda, ABD reel faiz oranı ile yurtiçi kredi genişlemesi olasılığı arasında negatif ve anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu sonuç Türkiye ekonomisinde yurtiçi kredi genişlemelerinin, gelişmiş ülkelerin para politikalarına ve uluslararası finansal koşullara duyarlı olduğunu göstermektedir. Belirtmek gerekir ki, reel döviz kuru ve ABD reel faiz oranı ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasındaki ilişkiye dair bulgular, Binici ve Köksal (2012) çalışması ile paraleldir. Bir başka kontrol değişkeni olan RKGESA ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki vardır. Buna göre reel kesim güven endeksi arttığında, ekonomik birimlerin olumlu beklentilerine paralel olarak kredi taleplerini artırdıkları, bu etkinin de aşırı kredi genişlemesini tetiklediği söylenebilir.

Bu çalışmanın esas olarak üzerinde yoğunlaştığı husus, sermaye girişleri ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasındaki ilişkiye dair bulgulardır. Öncelikle hem net hem de brüt toplam sermaye girişleri (NCI ve GCI) ile aşırı kredi genişlemesi olasılığı arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki bulunduğunu vurgulamak gerekir. Bu sonuç, aşırı kredi genişlemeleri üzerinde toplam sermaye girişlerinin güçlü bir etkisi olduğunu göstermektedir. Sermaye girişlerinin bileşenleri için tahminler yapıldığında; net ve brüt portföy girişleri (NPI ve GPI) ile net ve brüt diğer yatırım girişlerindeki (NOI ve GOI) artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını anlamlı biçimde artırdıkları ortaya çıkmaktadır. Buna karşın hem net hem de brüt FDI girişlerindeki (NFDI ve GFDI) artışlar, aşırı kredi genişlemesi olasılığını anlamlı biçimde azaltmaktadır. Bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde; sermaye girişlerinin her biçiminin kredi genişlemeleri üzerinde aynı etkiye sahip olmadığını, literatürde en güvenli yatırım olarak görülen FDI girişlerinin diğer bileşenlerden farklı yönde etki yarattığını belirtmek gerekir. Daha önceden yapılmış olan ampirik çalışmalarda genellikle FDI girişleri ile aşırı kredi genişlemeleri arasında anlamlı bir ilişki bulunamazken, burada ulaşılan negatif ve anlamlı ilişki Calderon ve Kubota (2012)'nin bulgularına paraleldir.

Net sermaye girişleri ile brüt sermaye girişlerinin bileşenlerinin aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerindeki etkilerinin büyük ölçüde benzer olduğu görüldükten sonra, sermaye girişlerinin alt bileşenlerine ayrıştırılması brüt büyüklükler üzerinden yapılmıştır. Brüt portföy girişlerinin alt bileşenleri için tahminler yapıldığında; hem brüt hisse senedi girişlerindeki hem de brüt borç senedi girişlerindeki (GEQ ve GDE) artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığı görülmektedir. Ancak GDE'nin etkisi %1 düzeyinde anlamlı iken, GEQ'in etkisi sadece %10 düzeyinde anlamlıdır. Aşırı kredi genişlemeleri üzerinde oldukça anlamlı etki yarattığı görülen brüt portföy borç girişlerinin alt bileşenlerinin etkilerinin de görülmesi

gerektiği düşünölmüştür. Tahmin sonuçları hem banka dışı kesimlere dönük brüt portföy borç girişlerindeki (GPOTHER) hem de bankacılık kesimine brüt portföy borç girişlerindeki (GPBANK) artışların, aşırı kredi genişlemesi üzerinde anlamlılığı yüksek etki yarattıklarını göstermektedir. Buna göre yurtiçi ekonomik kesimlerin ihraç etmiş oldukları tahvil ve bono gibi borç senetlerinin yabancı satın alımlarının, kredilerde hızlı büyümeyi tetikleme potansiyeli taşıdıkları söylenebilir. Brüt diğer yatırım girişlerinin alt bileşenleri için tahminler yapıldığında ise; bankacılık kesimi hariç brüt diğer yatırım girişlerindeki (GOIOTHER) artışların aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde anlamlı bir etki yaratmadığı, buna karşın bankacılık kesimi brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların (GOIBANK) anlamlı etkiye sahip olduğu anlaşılmıştır. Buna göre, diğer yatırım girişlerinin açıklama gücünün esas olarak bankacılık girişlerinden kaynaklandığı söylenebilir. Bankacılık kesimine dönük diğer yatırım girişleri, yabancı bankaların yurtiçi bankalara verdikleri kredilerden oluşmaktadır. Yurtiçi bankaların aldıkları bu kredilerin, bankaların likiditelerini ve dolayısıyla borç verme kapasitelerini doğrudan artırma kapasitesine sahip oldukları için, yurtiçi kredilerde de aşırı genişleme yaratma riski taşıdıklarını söyleyebiliriz.

Diğer taraftan brüt toplam sermaye girişlerini, hisse girişleri ve borç girişleri biçiminde ikiye ayırarak tahminler yapıldığında; GREQ (brüt FDI + brüt portföy hisse girişleri) değişkenindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını azalttığı görölmüştür. Buna karşın GALLDEBT (brüt portföy borç girişleri + brüt diğer yatırım girişleri) değişkenindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını anlamlı biçimde artırdığı ve açıklama gücünün oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artıran yabancı sermaye akımlarının, hisse girişleri değil borç girişleri olduğunu ispatlamaktadır. Dahası brüt borç girişleri, bankacılık kesimi ve diğer kesimler bazında ayrıştırıldığında; hem GROTHERR (bankalar hariç brüt portföy borç girişleri + brüt diğer yatırım girişleri) değişkenindeki hem de GRBANK (sadece bankacılık kesimine yönelik brüt portföy borç girişleri + brüt diğer yatırım girişleri) değişkenindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi üzerinde anlamlı etki yarattıkları bulgusuna ulaşılmaktadır. Ancak bankacılık kesimine dönük borç girişlerinin açıklama gücünün, diğer kesimlere yönelik borç girişlerinin açıklama gücünden çok daha yüksek olduğunu belirtmek gerekir. Gerçekte, yapılan on sekiz tahmin arasında açıklama gücü ($R^2=0.65$) ve doğru tahmin oranı (% 92.5) en yüksek olan tahmin, bankacılık kesimi borç girişlerine (GRBANK) ait olmaktadır.

Özetlemek gerekirse bu çalışmanın bulguları, Türkiye ekonomisinde brüt sermaye girişlerindeki artışların kredilerde aşırı genişleme olasılığını yükselttiğine dair ampirik kanıtlar sunmaktadır. Ancak sermaye girişlerinin her çeşidinin yurtiçi krediler üzerinde aynı etkiye sahip olmadığı; kredilerde hızlı genişleme riski yaratan bileşenlerin, esas olarak borç girişleri (portföy borç senedi girişleri ile bankacılık kesiminin yabancı bankalardan aldıkları krediler) olduğu anlaşılmaktadır. Hisse girişleri ise, aşırı kredi genişlemesi üzerinde negatif etki yaratmaktadır. Dolayısıyla ulaşılan sonuçlar, özellikle FDI girişlerinin aşırı kredi büyümesi açısından güvenli bir bileşen olduğunu göstermektedir. Öyleyse genişleme dönemlerinde özellikle portföy borç senedi girişleri ile bankacılık kesiminin yabancı bankalardan aldıkları krediler dikkatle izlenmeli ve aşırı kredi genişlemelerinin olumsuz etkilerini hafifletmeyi hedefleyen makroekonomik ve makro ihtiyati tedbirler oluşturulurken, söz konusu bileşenlere önemli bir ağırlık verilmelidir.

Tablo 2: Logit Tahmin Sonuçları

Bağımlı değişken (CRE), aşırı kredi genişlemesi dönemlerinde 1, diğer dönemlerde 0 değerini alıyor.

Açıklayıcı değişkenler	I	II	III	IV	V	VI
Reel efektif döviz kuru	-0.339*** (0.0952)	-0.444*** (0.1075)	-0.399*** (0.0969)	-0.276*** (0.0798)	-0.315*** (0.0847)	-0.514*** (0.0511)
ABD reel faiz oranı	-0.9085 (0.6271)	-1.4377** (0.6599)	-2.391*** (0.6281)	-0.4556 (0.6131)	-1.3260** (0.5373)	-1.2522* (0.7193)
Reel kesim güven endeksi	0.3130*** (0.1114)	0.5450*** (0.1083)	0.3610*** (0.0936)	0.4337*** (0.1111)	0.3184*** (0.0922)	0.6018*** (0.1226)
Net sermaye girişleri	0.207*** (0.048)					
Net FDI girişleri		-0.506*** (0.162)				
Net portföy girişleri			0.189*** (0.052)			
Net diğer yatırım girişleri				0.226*** (0.053)		
Brüt sermaye girişleri					0.157*** (0.042)	
Brüt FDI girişleri						-0.660*** (0.185)
McFR ²	0.624	0.4584	0.5061	0.5518	0.5125	0.5120
LR ist. (Prob.)	93.17 (0.000)	68.40 (0.000)	75.52 (0.000)	82.34 (0.000)	76.48 (0.000)	76.41 (0.000)
H-L ist. (Prob.)	2.91 (0.93)	4.06 (0.85)	1.86 (0.98)	3.36 (0.88)	1.67 (0.98)	2.61 (0.95)
Doğru tahmin %	89.19	87.16	87.16	90.54	87.84	89.86
Yüzde kazanç	63.15	46.61	51.47	58.53	51.59	52.30
Gözlem sayısı	148	148	148	148	148	148

*Not: Tüm tahminlerde burada gösterilmeyen sabit terim ilave edilmiştir. *, ** ve *** işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade eder. Standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. Sermaye girişlerine ve bileşenlerine dair tüm katsayılar ve standart hatalar 1000 ile çarpılmıştır. Açıklayıcı değişkenlerin tümünün bir dönem gecikmeli değerleri kullanılmıştır.*

Tablo 2: Logit Tahmin Sonuçları (devamı)

Bağımlı değişken (CRE), aşırı kredi genişlemesi dönemlerinde 1, diğer dönemlerde 0 değerini alıyor.

Açıklayıcı değişkenler	VII	VIII	IX	X	XI	XII
Reel efektif döviz kuru	- 0.403*** (0.0980)	-0.236*** (0.0702)	- 0.359*** (0.1027)	- 0.371*** (0.0917)	- 0.334*** (0.0829)	- 0.378*** (0.0990)
ABD reel faiz oranı	- 2.448*** (0.6289)	- 0.8245 (0.5875)	- 1.554*** (0.5481)	- 2.801*** (0.6805)	- 2.968*** (0.6923)	- 1.990*** (0.5728)
Reel kesim güven endeksi	0.3460*** (0.0918)	0.4304*** (0.0960)	0.4159*** (0.0872)	0.3294*** (0.0916)	0.3145*** (0.0903)	0.4123*** (0.0905)
Brüt portföy girişleri	0.188*** (0.054)					
Brüt diğer yatırım girişleri		0.172*** (0.056)				
Brüt hisse senedi girişleri			0.424* (0.220)			
Brüt borç senedi girişleri				0.232*** (0.065)		
Brüt borç senedi girişleri (bankalar hariç)					0.281*** (0.080)	
Brüt borç senedi girişleri (bankalar)						0.571*** (0.178)
McFR²	0.4910	0.4550	0.3960	0.5037	0.4861	0.4731
LR ist. (Prob.)	73.26 (0.000)	67.91 (0.000)	59.09 (0.000)	75.16 (0.000)	72.54 (0.000)	70.60 (0.000)
H-L ist. (Prob.)	1.73 (0.98)	3.26 (0.91)	3.64 (0.88)	3.82 (0.87)	10.57 (0.22)	5.36 (0.71)
Doğru tahmin %	86.49	87.84	86.49	87.16	85.81	88.51
Yüzde kazanç	49.98	46.39	41.09	51.19	49.28	43.33
Gözlem sayısı	148	148	148	148	148	148

*Not: Tüm tahminlerde burada gösterilmeyen sabit terim ilave edilmiştir. *, ** ve *** işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade eder. Standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. Sermaye girişlerine ve bileşenlerine dair tüm katsayılar ve standart hatalar 1000 ile çarpılmıştır. Açıklayıcı değişkenlerin tümünün bir dönem gecikmeli değerleri kullanılmıştır.*

Tablo 2: Logit Tahmin Sonuçları (devamı)

Bağımlı değişken (CRE), aşırı kredi genişlemesi dönemlerinde 1, diğer dönemlerde 0 değerini alıyor.

Açıklayıcı değişkenler	XIII	XIV	XV	XVI	XVII	XVIII
Reel efektif döviz kuru	-0.244*** (0.0704)	-0.323*** (0.0904)	-0.315*** (0.0822)	-0.355*** (0.0953)	-0.240*** (0.0690)	-0.399*** (0.1040)
ABD reel faiz oranı	-2.199*** (0.6449)	-1.765*** (0.6542)	-2.005*** (0.6735)	-1.2307** (0.5932)	-1.688*** (0.5095)	-1.6819** (0.7174)
Reel kesim güven endeksi	0.4205*** (0.0872)	0.5769*** (0.1367)	0.5650*** (0.1154)	0.3516*** (0.1037)	0.3448*** (0.0879)	0.5794*** (0.1418)
Brüt diğer yatırım girişleri (bankalar hariç)	0.477 (0.582)					
Brüt diğer yatırım girişleri (bankalar)		0.380*** (0.095)				
Brüt FDI girişleri + Brüt hisse senedi girişleri			-0.553*** (0.172)			
Brüt borç senedi girişleri + Brüt diğer yatırım girişleri				0.212*** (0.050)		
Brüt borç senedi + Brüt diğ. yat. girişleri (bankalar hariç)					0.110*** (0.046)	
Brüt borç senedi + Brüt diğ. yat. girişleri (bankalar)						0.428*** (0.098)
McFR ²	0.3729	0.5704	0.4665	0.5856	0.4100	0.6533
LR ist. (Prob.)	55.65 (0.000)	85.12 (0.000)	69.62 (0.000)	87.39 (0.000)	61.19 (0.000)	97.49 (0.000)
H-L ist. (Prob.)	4.19 (0.83)	9.29 (0.31)	5.56 (0.69)	4.32 (0.82)	5.92 (0.65)	3.18 (0.92)
Doğru tahmin %	85.81	91.89	87.16	90.54	86.49	92.57
Yüzde kazanç	38.11	59.03	46.85	59.68	42.09	67.18
Gözlem sayısı	148	148	148	148	148	148

Not: Tüm tahminlerde burada gösterilmeyen sabit terim ilave edilmiştir. *, ** ve *** işaretleri sırasıyla %10, %5 ve %1 düzeyinde anlamlılığı ifade eder. Standart hatalar parantez içinde gösterilmiştir. Sermaye girişlerine ve bileşenlerine dair tüm katsayılar ve standart hatalar 1000 ile çarpılmıştır. Açıklayıcı değişkenlerin tümünün bir dönem gecikmeli değerleri kullanılmıştır.

4. Sonuç

Küresel Kriz sonrasında gelişmiş ülkelerin merkez bankalarının genişletici para politikaları sonucunda, gelişmekte olan ülkelere yönelik sermaye girişlerinde önemli artışlar olmuş ve bu süreçte söz konusu ülkelere finansal istikrara dair endişeler artmıştır. Zira küresel likiditedeki artıştan kaynaklanan hızlı sermaye girişlerinin, aşırı kredi genişlemesine ve yerli paranın reel olarak değer kazanmasına yol açarak finansal istikrarsızlığa yol açabileceği düşünülmüştür. Nitekim TCMB da 2010 yılından itibaren fiyat istikrarı yanında finansal istikrarı da gözeten politikaları devreye sokmuş; bu çerçevede kredilerdeki hızlı artışı önleyebilmek için makro ihtiyati politikaları uygulamaya başlamıştır. Birçok ampirik çalışmada, aşırı kredi genişlemelerine yol açan unsurların başında, sermaye girişlerindeki artışların geldiği gösterilmektedir. Ancak bir ülkeye yönelik toplam sermaye girişlerinin, potansiyel olarak farklı etkilere sahip olabilecek bileşenlerden oluştuğu da bir gerçektir. Örneğin daha fazla risk paylaşımına yol açan hisse girişlerinin, aşırı kredi genişlemeleri üzerinde, borç girişlerinden daha farklı etkilere yol açması beklenebilir. Ayrıca sadece yerleşik olmayanların işlemlerini yansıtan brüt girişlerin, yurtiçi krediler üzerinde, yerleşik olanlar ve yerleşik olmayanların işlemlerinin net değerini veren net sermaye girişlerinden farklı etkiler yaratabileceği düşünülebilir. Bu açıdan bakıldığında, aşırı kredi genişlemeleri üzerinde esas olarak sermaye girişlerinin hangi bileşenlerinin belirleyici oldukları önem kazanmaktadır. Bu çalışmada Türkiye ekonomisinde net ve brüt sermaye girişlerinin çeşitli bileşenlerinin aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerindeki etkileri incelenmektedir. Ulaşılan bulgular, net ve brüt doğrudan yabancı yatırım girişlerindeki artışların, aşırı kredi genişlemesi olasılığını azalttığını; net ve brüt portföy girişleri ile net ve brüt diğer yatırım girişlerindeki artışların ise, aşırı kredi genişlemesi olasılığını artırdığını göstermektedir. Ayrıca hem bankacılık kesimine dönük hem de (banka dışı) diğer kesimlere yönelik brüt portföy borç girişlerindeki artışlar, aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde anlamlı etki yaratmaktadır. Diğer taraftan bankacılık kesimine dönük brüt diğer yatırım girişlerindeki artışlar aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde pozitif ve anlamlı etki yaratırken; (banka dışı) diğer kesimlere yönelik brüt diğer yatırım girişlerindeki artışlar anlamlı bir etkiye sahip değildir.

Bu sonuçlar Türkiye ekonomisinde kredilerde aşırı genişleme olasılığını artıran bileşenlerin, hisse girişlerinden ziyade borç girişleri olduğunu göstermektedir. Brüt sermaye girişlerinin borç yaratan bileşenleri içerisinde, tahvil ve bono girişlerini içeren portföy borç senedi girişleri ile yabancılardan alınan kredileri içeren diğer yatırım girişleri yer almaktadır. Borç girişleri içerisinde aşırı kredi genişlemesi olasılığı üzerinde en anlamlı etkiyi yaratan bileşenler ise, bankacılık kesimine yönelik borç girişleridir. Bu çalışmanın bulguları, yurtiçi bankaların uluslararası bankalardan aldıkları krediler ile bankacılık kesimine dönük tahvil ve bono girişlerinin, bankaların borç verme kapasitelerini doğrudan artırarak kredilerde hızlı artışa yol açtığını doğrulamaktadır. Bunun yanında bulgular, banka dışı kesimlere dönük tahvil ve bono girişlerinin de, muhtemelen ekonomik beklentilerde iyileşmeye ve/veya aktif fiyatlarında yükselmeye neden olmak suretiyle kredilerdeki hızlı genişlemeye katkı yaptığını ortaya koymaktadır.

Politika çıkarımı açısından, sermaye girişlerinin arttığı dönemlerde, portföy borç girişlerinin ve bankacılık girişlerinin dikkatle izlenmesi gerektiğini söyleyebiliriz. Aşırı kredi genişlemelerinin istenmeyen sonuçlarını hafifletmeyi amaçlayan makro ihtiyati ve

diğer tedbirler tasarlanırken, söz konusu bileşenlere önemli bir ağırlık verilmelidir. Ayrıca sermaye girişlerinin bileşimini riskli olan yükümlülüklerden daha güvenli olan yükümlülüklere kaydırmayı hedefleyen politikalar hayata geçirilmelidir.

Kaynakça

- Alessi, L., & Detken, C. (2018). Identifying excessive credit growth and leverage. *Journal of Financial Stability*, 35, 215–225.
- Amri P.D., Richey G.M., & Willett T.D. (2016). Capital surges and credit booms: How tight is the relationship. *OpenEconomies Review*, 27(4), 637–670.
- Arena, M., Bouza, S., Dabla-Norris, E., Gerling, K., & Njie, L. (2015). Credit booms and macroeconomic dynamics: Stylized facts and lessons for low-income countries. *IMF Working Paper*, 15/11.
- Baskaya, Y.S., Giovanni, J., Kalemli-Özcan, S., Peydro, J.L., & Ulu, M.F. (2017). Capital flows and the international credit channel. *Journal of International Economics*, 108, S15–S22.
- Bernanke, B., Gertler, M., & Gilchrist, S. (1999). The financial accelerator in a quantitative business cycle framework. In J. Taylor, M. Woodford (Eds.), *Handbook of Macroeconomics* (pp.1341-1393), Amsterdam: Elsevier Science.
- Binici, M., & Köksal, B. (2012). Türkiye’de aşırı kredi genişlemeleri ve belirleyicileri. *MPRA Paper*, No. 38032.
- Calderón, C., & Kubota, M. (2012). Gross inflows gone wild: Gross capital inflows, credit booms and crises. *World Bank Policy Research Working Paper*, 6270.
- Dell’Ariccia, G., Igan, D., Laeven, L., & Tong, H. (2016). Credit booms and macrofinancial stability. *Economic Policy*, 31(86), 299–357
- Demirgüç-Kunt, A., & Detragiache, E. (1998). Financial liberalization and financial fragility. *IMF Working Paper*, No 98/83.
- Elekdag, S., & Wu, Y (2013). Rapid credit growth in emerging markets: Boon or boom-bust? *Emerging Markets Finance and Trade*, 49(5), 45–62.
- Forbes, K.J., & Warnock, F.E. (2012). Capital flow waves: Surges, stops, flight, and retrenchment. *Journal of International Economics*, 88(2), 235–251.
- Forbes, K.J., & Warnock, F.E. (2014) Debt- and equity-led capital flow episodes. In D.M. Fuentes, C.E. Raddatz, C.M. Reinhart (Eds.), *Capital mobility and monetary policy* (pp. 291-322), Santiago, Chile: Central Bank of Chile.
- Furceri, D., Guichard, S., & Rusticelli, E. (2012). The effect of episodes of large capital inflows on domestic credit. *North American Journal of Economics and Finance*, 23(3), 325–344.
- Ghosh, A.R., & Qureshi, M.S. (2016). Capital inflow surges and consequences. *ADBI Working Paper Series*, No. 585.
- Giovanni, J., Kalemli-Özcan, S., Ulu, M.F., & Baskaya, Y.S. (2017). International spillovers and local credit cycles. *NBER Working Paper*, No. 23149.
- Gourinchas, P.O., Valdes, R., & Landerretche, O. (2001). Lending booms: Latin America and the World. *NBER Working Paper*, No.8249.
- Gourinchas, P.O., & Obstfeld, M. (2012). Stories of the twentieth century for the twenty-first. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 4, 226–265.
- Guarin, A., Gonzalez, A., Skandalis, D., & Sanchez, D. (2014). An early warning model for predicting credit booms using macroeconomic aggregates. *Ensayos sobre Política Económica*, 32(73), 77–86.

- Hernandez, L., & Landerretche, O. (2002). Capital inflows, credit booms and macroeconomic vulnerability: The cross-country experience. In L. Hernandez, K. Schmidh-Hebbel (Eds.), *Banking financial integration and international crises* (pp.199-233), Santiago, Chile, Central Bank of Chile.
- Igan, D., & Tan, Z. (2015). Capital inflows, credit growth, and financial systems. *IMF Working Paper*, No. 15/193.
- Jorda, O., Schularick, M., & Taylor, A.M. (2011). Financial crises, credit booms, and external imbalances: 140 years of lessons. *IMF Economic Review*, 59, 340–78.
- Kaminsky, G., & Reinhart, C.M. (1999). The twin crises: The causes of banking and balance of payments problems. *American Economic Review*, 89(3), 473–500.
- Kara, H. (2012). Küresel kriz sonrası para politikası. *TCMB Çalışma Tebliği*, No:12/17.
- Kiyotaki, N., & Moore, J. (1997). Credit cycles. *Journal of Political Economy*, 105(2), 211-248.
- Lane, P.R., & McQuade, P. (2014). Domestic credit growth and international capital flows. *Scandinavian Journal of Economics*, 116(1), 218–252.
- Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. *Handbook of Economic Growth*, 1, 865–934.
- Mendoza E.G., & Terrones, M.E. (2008). An anatomy of credit booms: Evidence from macro aggregates and micro data. *NBER Working Paper*, No. 14049.
- Mendoza E.G., & Terrones M.E. (2012). An anatomy of credit booms and their demise. *NBER Working Paper*, No.18379.
- Meng, C., & Gonzalez, R.L. (2017). Credit booms in developing countries: Are they different from those in advanced and emerging market countries? *Open Economies Review*, 28, 547–579.
- OECD (2018). Measurement and identification of capital inflow surges. *Technical note*.
- Orhangazi, Ö. (2014). Capital flows and credit expansions in Turkey. *Review of Radical Political Economics*, 46(4), 509–516.
- Özatay, F. (2014). Turkey's distressing dance with capital flows. *Tepav Report*, No.2014/07.
- Schularick, M., & Taylor, A. M. (2012). Credit booms gone bust: Monetary policy, leverage cycles, and financial crises. 1870–2008, *American Economic Review*, 102(2), 1029–1061.
- TCMB (2012). Monetary and exchange rate policy for 2013.
- Varlık, S., & Berument, M.H. (2016). Credit channel and capital flows: A macroprudential policy tool? Evidence from Turkey. *The BE Journal of Macroeconomics*, 16(1), 145–170.

DOĞRUDAN YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ AR-GE HARCAMALARI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: OECD ÜLKELERİ ÖRNEĞİ*

Doç. Dr. Betül ALTAY TOPCU 
Kayseri Üniversitesi, MYO, (batopcu@erciyes.edu.tr)

ÖZET

Bu çalışmada, Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları'nın (DYSY) AR-GE harcamaları üzerindeki etkisinin, 1996-2016 dönemi itibariyle 26 OECD ülkesi için Panel Veri Yöntemi ile analiz edilmesi amaçlanmıştır. Veri setine en uygun model olan Sabit Etkiler Modeli sonuçlarına göre, DYSY'nin, AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi negatiftir. Kişi başına GDP ve dışa açıklık oranının, AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi pozitifdir. Kişi başına GDP ve dışa açıklık oranındaki artış, söz konusu ülkelerin AR-GE harcamalarını teşvik edici önemli bir unsurdur. Çalışmada OECD ülkelerine gelen yabancı sermayenin, bu ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapısına uygun olmadığı için AR-GE harcamalarını azaltıcı bir etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Anahtar Kelimeler: DYSY, AR-GE Harcamaları, OECD Ülkeleri, Panel Veri Analizi.

THE EFFECT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON R&D EXPENDITURES: THE CASE OF OECD COUNTRIES

ABSTRACT

The aim of this study is to analyze the effect of foreign direct investments (FDI) on R&D expenditures with the Panel Data Method for 26 OECD countries in the period of 1996-2016. According to the Fixed Effects Model results, which is the most suitable model for the data set, the effect of FDI on R&D expenditures is negative. The effect of GDP per capita and trade openness ratio on R&D expenditures is positive. The increase in the GDP per capita and trade openness ratio is an important factor that promotes the R&D expenditures of these countries. In the study, it was concluded that FDI inflows to OECD have a reducing effect on R&D expenditures because they are not compatible with the comparative advantage structure of these countries.

Keywords: FDI, R&D Expenditures, OECD Countries, Panel Data Analysis.

* Bu çalışma, 31.10.2019-02.11.2019 tarihleri arasında, Mersin'de Mersin Üniversitesi ve Mer-Ak Mersin Akademi Danışmanlık iş birliği ile düzenlenen 3. Uluslararası Akdeniz Sempozyumu'nda sunulan bildirinin geliştirilmiş şeklidir.

1. Giriş

Günümüzde iletişim teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak, bilginin anında yayıldığı ve mesafenin önemini kaybettiği bir dünyada, yeterli finansal sermayeye sahip olmayan ülkelerin geri kaldığı şeklindeki Geleneksel Büyüme-Kalkınma Modeli terk edilmeye başlamıştır. Modern Büyüme Teorileri'nde ise, güncel bilgi ve teknolojinin elde edilemezliği ve beşeri sermaye birikiminin yetersizliği ülkelerin geri kalmışlığının sebebi olarak görülmektedir. Dolayısıyla az gelişmişlik sarmalından çıkışta, fiziki sermaye birikiminin yanı sıra beşeri sermaye ve bunun desteklediği bilgi ve icatçılık-taklitçilik unsurları ön plana çıkmıştır. DYSY, gerek yurtiçi sermaye birikimine katkıda bulunma, gerekse ülke içerisine bilgi transferine yardımcı olması açısından büyüme-kalkınma olgusunda giderek önem kazanır hale gelmiştir (Kabadayı vd., 2014: 2).

Küreselleşme ile birlikte hız kazanan sermaye hareketleri içerisinde en önemli kaynak DYSY'dir. Bu kaynak, ülkelerin ekonomik kalkınma sürecinde en önemli araçlardan birisidir. Özellikle Gelişmekte Olan Ülkeler (GOÜ) ekonomik büyüme ve kalkınma sürecindeki önemi nedeniyle, DYSY'yi çekmeye çalışmaktadırlar (Şaşmaz & Yayla, 2018: 361). DYSY, birçok GOÜ'de, daha hızlı ekonomik büyüme ve geldiği ülkede teknoloji birikiminin sağlanması açısından önemli bir kaynak olarak görülmektedir. Teknolojik gelişmeler, bir ülkenin ekonomik büyümesini destekleyici önemli bir faktördür. Yalnızca yerli firmaların teknolojik faaliyetlerini destekleyen ülkeler, uzun dönemde sürdürülebilir bir büyümeyi sağlayabilirler. Bir ekonomide AR-GE faaliyetlerini etkileyen önemli bir faktör, sınır ötesi teknolojik yayılım etkisiyle, ev sahibi ülkeye gelen DYSY'dir. DYSY, GOÜ'ler ve geçiş ekonomileri için, ekonomik yeniden yapılanmayı daha iyi sağladığı, daha iyi kurumsal yönetimi teşvik ettiği ve ülkeye yeni teknolojinin gelmesini kolaylaştırdığı için önemli bir araçtır (Damijan vd., 2003: 189-190; Baskaran & Muchie, 2008: 1).

Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ) tarafından yapılan DYSY, birçok ülkenin gelişme stratejisi olarak kullandığı önemli bir araçtır. DYSY, ev sahibi ülke için dünyanın en önde gelen yeni teknolojilerine ulaşmak amacıyla kullanılan önemli bir unsur ve dünyadaki kıt kaynakların verimliliğini artırmak için önemli bir araç olarak görülmektedir. ÇUŞ'lar, AR-GE faaliyetlerine büyük yatırımlar yapan ve çok sayıda profesyonel ve teknik çalışanları istihdam eden şirketlerdir. Ayrıca ÇUŞ'lar yapmış oldukları kapsamlı eğitimlerle işgücünün kalitesini artırmaya çalışırlar. Bu şirketler her zaman üstün teknolojiler, patentler, ticari sırlar, marka isimleri, yönetim teknikleri ve pazarlama stratejileri ile ilişkilendirilirler. ÇUŞ'lar tarafından ev sahibi ülkeye gelen DYSY'nin, ülke ekonomisine sağladığı faydaların bazıları, geldiği ülkede yerli üretkenliği arttırması ve iş faaliyetlerini genişletmesi şeklindedir (Farhan vd., 2015: 471; Markusen, 1995: 173).

ÇUŞ'ların, ev sahibi ülkede taşma etkileri yoluyla sağladığı faydalar birkaç şekilde kendini göstermektedir. Bunlardan ilki, yabancı ortaklık ve yerel firma arasında ileri-geri bağlantının olmasıdır. İkincisi yabancı ortaklık yerel firmanın verimliliğini, Gösteriş Etkisi'ni (demonstration effects) kullanarak artırabilir. Örneğin yurtiçi rekabetçi firmalar, ÇUŞ'lar tarafından ülkeye gelen teknolojik yenilikleri başarıyla taklit edebilirler. Üçüncüsü, yabancı firmaların iştirakleri yurtiçinde çalışanları eğittiğinde, yerel firmaya sonradan katılanlar ya da kendi firmalarını kuran şirketler ev sahibi ülkeye teknoloji, pazarlama ve yönetim bilgilerini de beraberinde getirirler (Fosfuri vd., 2001: 1-2).

Bu çalışmanın amacı, DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisinin 26 OECD ülkesi için 1996-2016 dönemi itibariyle Panel Veri Analiz Yöntemi kullanılarak analiz edilmesidir. Literatürde DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini araştıran çalışma sayısı sınırlıdır. Bu etkinin yönü, yapılan çalışmalarda ele alınan ülke veya ülkeler grubu, incelenen dönem ve kullanılan yöntem farklılıkları dolayısıyla pozitif, negatif veya etkisiz olması şeklindedir. Bu çalışma, DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisinin OECD ülkeleri için tespit edilmesi ve literatüre bu alanda katkı sağlaması açısından önem arz etmektedir.

Çalışmada giriş bölümünün ardından, bu çalışma ile dolaylı ve doğrudan bağlantılı olan literatür taramasına yer verilmiştir. İlk olarak DYSY'nin teknolojik yayılma etkisi ile AR-GE harcamalarını nasıl etkilediğine, daha sonraki aşamada ise doğrudan DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisine yönelik literatür üzerinde durulmuştur. Sonraki bölümde veri seti, yöntem ve analiz sonuçlarına değinilmiştir ve sonuç bölümü ile elde edilen sonuçların genel değerlendirmesi yapılmıştır.

2. Literatür Taraması

Literatürde DYSY ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri araştıran çok sayıda çalışma olmasına rağmen, DYSY'yi AR-GE harcamaları ile ilişkilendiren çalışma sayısı sınırlıdır. Bu çalışmalarda DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi doğrudan analiz edildiği gibi, teknolojik yayılım etkisi yoluyla da AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi incelenmektedir. Çalışmanın bu bölümünde, öncelikle DYSY'nin dolaylı olarak teknolojik yayılım etkisi yoluyla AR-GE üzerindeki etkisini analiz eden çalışmalara yer verilmiştir. Daha sonra ise çalışma ile doğrudan bağlantılı DYSY ve AR-GE ilişkilerini ele alan çalışmalara ilişkin literatür üzerinde durulmuştur.

DYSY, teknolojik yayılımı iki şekilde olumlu yönde etkileyebilir: İlk olarak, bir şirkette yabancı yatırımlar, şirketin üretim süreçlerini etkilemesi yoluyla yeni hissedarların kârlarını ve temettülerini maksimize ederek teknolojik yayılımı artırabilirler. İkincisi, DYSY bilgi transferleri yoluyla verimliliği etkileyebilir. Bir şirketin iç bilgisi taklit veya yabancı sermayeli şirketlerde yeni bilgiler edinen çalışanların birleşmesi yoluyla diğer şirketlere yayılabilir (Lebesmuehlbacher, 2015: 9).

Modern Ekonomik Büyüme Teori'leri, bir ülkenin ekonomik büyümesinde sermaye birikimine vurgu yapan Neoklasik Büyüme Teorileri'nden farklı olarak, içsel teknolojik gelişme üzerinde odaklanmaktadır (Romer, 1990). Literatürde Coe & Helpman (1995), Coe vd. (1997), Hejazi & Safarian (1999) ve Xu (2000)'nun yapmış olduğu çalışmalar da Romer'in (1990) teknolojik gelişmenin bir ülkenin ekonomik büyümesi açısından önemli bir unsur olması dolayısıyla destekler niteliktedir. Şöyle ki bir ülkede ticaret ve DYSY yoluyla gelen sermaye stoku birikimi, AR-GE harcamalarını artırarak teknolojik gelişmeyi tetikleyebilir.

Literatürde DYSY'nin, teknolojik yayılma üzerindeki etkisini ve teknolojik yayılma yoluyla AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini inceleyen çalışmalarda farklı sonuçlar elde edilmiştir. Blalock & Gertler (2008), DYSY'nin Endonezya'daki yerel tedarikçiler üzerinde teknolojik yayılım etkisi yarattığı sonucuna ulaşmışlardır. Grether (1999), Meksika'daki üretim tesisleri için DYSY'den kaynaklanan teknolojik yayılma etkilerine ilişkin bir kanıt elde edememiştir. Ayrıca uluslararası ticaret ve teknolojik yayılım arasında bir ilişki olmadığını ileri sürmüştür.

Cruelos & Wang (2005), 1988-2001 dönemi için 57 GÜ ve GOÜ’de, DYSY’nin uluslararası AR-GE yayılımı üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. GÜ’ler arasındaki çift yönlü ticaret ve GÜ’den GOÜ’ye doğru ihracatın AR-GE yayılımı yoluyla toplam faktör verimliliği üzerinde pozitif bir etkiye neden olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Genellikle ticaret DYSY’den ziyade toplam faktör verimliliği üzerinde güçlü bir etkiye sahiptir. Çalışmada ayrıca ticaretin ve DYSY’nin 20 OECD ülkesinde uluslararası AR-GE yayılımı üzerinde önemli bir etkiye sahip olduğu, bununla birlikte GÜ’lerden GOÜ’lere doğru gelen DYSY’nin, GOÜ’lerde beşeri sermaye düzeyi belirli bir seviyeye ulaşmadıkça teknolojik gelişmeyi teşvik edemediği sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla beşeri sermaye ve DYSY arasında bir tamamlayıcılık ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir.

Xiaohui & Chenggang (2003), DYSY’nin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisini İki Aşamaları EKK Yöntemi’ni kullanarak Çin sanayi alt sektörleri örneğinde araştırmışlardır. Çalışmadan elde edilen bulgular; DYSY, AR-GE seviyesi ve firma büyüklüğünün Çin sanayisinin faktör verimliliğinin teşvik edilmesinde en önemli faktörler olduğunu göstermiştir. Çalışmada ayrıca DYSY’nin ev sahibi ülkede teknolojik ürünleri teşvik eden önemli bir araç olduğu ve ev sahibi ülkede teknolojik gelişmeleri pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.

Gkasis vd. (2013), teknolojik yayılma etkisinin büyük ölçüde DYSY’nin toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisi ile ölçüldüğünü ileri sürmektedir. Bu çerçevede yazarlar 2001-2007 dönemi için Yunanistan kimya sektöründe DYSY’nin, toplam faktör verimliliği üzerindeki etkisini Panel Veri Yöntemi ile analiz etmişlerdir. Başlıca bulgular, ÇUŞ’ların yurt içinde faaliyet gösteren firmalardan daha verimli olmaları halinde, ülkeye gelen yabancı sermayenin toplam faktör verimliliğini artırarak teknolojik yayılma etkisini ortaya çıkarması şeklindedir. Ayrıca verimlilik performansı, DYSY’nin yanı sıra, hali hazırda elde edilen teknik verimlilik seviyeleri, firma büyüklüğü, oto-finansman gibi özelliklere de bağlıdır. Genel olarak, teknik açıdan verimli firmalar, DYSY’nin varlığından yararlanma potansiyeline sahiptir.

Lebesmuehlbacher (2015), 1980-2000 dönemi için GÜ ve GOÜ’lerde, uluslararası ticaret ve faktör hareketlerinin, teknolojik yayılma üzerindeki etkisini Panel Veri Analiz Yöntemi’ni kullanarak araştırmıştır. Her bir ülke grubu için ticaret ve DYSY’nin, teknolojik yayılma üzerindeki etkisi anlamsızdır. Buna karşın göç, sadece GOÜ’lerde teknolojik yayılmayı teşvik edici bir unsurdur. Başka bir deyişle, GOÜ’lerden OECD ülkelerine olan göç, göçmenlerin yetenek seviyesi önemsizken, ülke içi teknolojik yayılımı hızlandırmaktadır.

Yukarıda sözü edilen çalışmaların dışında DYSY’yi, doğrudan AR-GE harcamaları ile ilişkilendiren çalışmalara ait literatürde de farklı sonuçlar elde edilmiştir. Cheung & Lin (2004), 1995-2000 dönemini ve Çin ekonomisini kapsayan çalışmada, Havuzlanmış Zaman Serisi Analizi, Yatay Kesit Veri Tahmini ve Panel Veri Analiz yöntemlerini kullanarak, DYSY’nin patent başvurularının farklı tipleri (buluş, faydalı model ve dış tasarım) üzerindeki etkisini incelemişlerdir. Çalışmada, DYSY’nin gittiği ülkede patent sayılarını artırarak, AR-GE harcamaları üzerinde pozitif bir etki yarattığı sonucuna ulaşılmıştır.

Simon & Yifan (2007), 1998-2000 döneminde Çin imalat sanayi örneğinde DYSY’nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini Sabit Etkiler Modeli’ni kullanarak analiz etmişlerdir. Çalışmadan elde edilen bulgulara göre, DYSY bir firmanın AR-GE harcamalarının azalmasına neden olmaktadır. Bir diğer bulgu ise firma seviyesinde DYSY’nin daha fazla yabancı kaynaklı

firmaların AR-GE harcamaları üzerinde pozitif etkiye sahip olduğunu göstermiştir. Bu iki etki birlikte ele alındığında, DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki net etkisi negatiftir. Çalışmada ayrıca DYSY'nin, Çin firmalarının verimliliğini artırma yönünde bazı pozitif etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sasidharan & Kathuria (2008), 1843 orta ve yüksek teknolojlili Hindistan firması için 1994-2005 döneminde, DYSY'nin AR-GE harcamalarını üzerindeki etkisini Heckman İki Aşamalı Tahmin Yöntemi ile incelemişlerdir. Çalışmada Hindistan'da DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerinde negatif ve istatistiksel olarak anlamsız bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Dolayısıyla söz konusu firmalarda DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerinde bir etkisi yoktur.

Kabadaşı vd. (2014), AB üyesi geçiş ekonomileri örneğinde 1996-2011 dönemi için Panel Veri Analiz Yöntemi'ni kullanarak, DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Uzun dönemde DYSY'nin geçiş ekonomilerinin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisinin olumsuz olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Erdal & Göçer (2015), 1996-2013 döneminde Gelişmekte Olan Asya Ülkeleri'nde DYSY'nin AR-GE ve inovasyon harcamaları üzerindeki etkisini Panel FMOLS Yöntemi'ni kullanarak araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre, DYSY'nin analize dâhil edilen ülkelerin AR-GE ve inovasyon harcamaları üzerindeki etkisi pozitifdir. Elde edilen sonuç, ele alınan ülkelerde katma değer yaratan ürünlerin üretilmesine ve ihracat yoluyla da milli gelirin artmasına neden olduğunu göstermiştir.

Farhan vd. (2015), 48 GOÜ'de Dinamik Panel Veri Analiz Yöntemi'ni kullanarak 1996-2013 dönemi için, DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Elde edilen bulgulara göre, analize dâhil edilen ülkelere gelen DYSY, AR-GE faaliyetlerini caydırıcı bir etkiye sahiptir. Çalışmada koşullu değişken grubu olarak seçilen yüksek teknolojlili ürün ithalatı, beşeri sermaye ve yatırım değişkenlerinin toplamının yurtiçi AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi pozitifdir.

Ekiz & Aytun (2016), 1981-2014 döneminde G7 Ülkeleri için, DYSY ve AR-GE harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisini, Panel Nedensellik Analiz Yöntemi'ni kullanarak araştırmışlardır. Çalışmada DYSY'den, AR-GE harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Can vd. (2017), 1996-2011 döneminde G-7 Ülkeleri için, DYSY, AR-GE harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkileri, Pedroni ve Kao Eşbütünleşme Analizi ve Panel Nedensellik Analizi'ni kullanarak araştırmışlardır. Serilerin uzun dönemde eşbütünleşik olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmadan elde edilen diğer bulgulara göre, DYSY'den AR-GE harcamaları ve ekonomik büyümeye doğru ve ekonomik büyümekten AR-GE harcamalarına doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

Yukarıda yer alan çalışmaların genel bir değerlendirmesi yapılacak olursa, analize dâhil edilen ülke/ülkeler, kullanılan yöntem ve incelenen dönem farklılıkları gibi nedenlerle farklı sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre DYSY, AR-GE harcamalarını pozitif yönde etkileyebildiği gibi, negatif yönde de etkileyebilmektedir. Ayrıca DYSY'nin, AR-GE harcamaları üzerinde

bir etkisinin olmadığı da çalışmalardan elde edilen sonuçlar arasında yer almaktadır. Bu durum, DYSY'nin teknolojik yayılım etkisi ile AR-GE harcamaları üzerindeki dolaylı etkileri açısından da geçerlidir.

3. Veri Seti, Yöntem ve Analiz Sonuçları

Çalışmanın bu bölümünde veri seti, yöntem ve analiz sonuçlarına yer verilecektir.

3.1. Veri Seti ve Yöntem

Bu çalışmada, 26 OECD ülkesi için 1996-2016 döneminde DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi Panel Veri Analiz Yöntemi kullanılarak araştırılmıştır. Oluşturulan modele ilişkin tahminler Panel EKK, Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler yöntemleri ile yapılmıştır.

Çalışmada Panel Veri Analiz Yöntemi'nin tercih edilmesi model tahminlerinde sağlamış olduğu avantajlardan kaynaklanmaktadır. Panel Veri Analiz Yöntemi son zamanlarda yapılan ekonometrik çalışmalarda yaygın olarak kullanılmaktadır. Panel Veri Analizi'nin özellikle tahmin yöntemlerinin ve teorik altyapısının hızlı gelişimi bu analizin ekonometri literatüründe en aktif ve yenilikçi bir yöntem olarak kullanılmasına neden olmuştur (Greene, 2003: 284). Ayrıca, panel veri iki boyutlu bir veri türü olduğundan, hem zaman hem de yatay kesit verilerini bir araya getirmektedir. Bu yöntem gözlem sayısı fazla olduğu için oluşturulan modelde çoklu doğrusal bağlantı sorununu ortadan kaldırmakta ve daha iyi tahminler yapılmasına olanak sağlamaktadır (Hsiao, 2002: 1).

Panel Veri Analizi ile yapılan çalışmalarda genel olarak Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler olmak üzere iki model kullanılmaktadır. Bu modellerden Sabit Etkiler Modeli'nde eğim katsayılarının zaman ve yatay kesit birimleri için aynı olduğu, ancak sabit katsayının yatay kesit birimlerine göre değiştiği varsayılmaktadır. Bu modellerde sabit terim zaman boyutuna göre değil, kesit boyutuna göre değişiklik göstermektedir (Pazarlıoğlu & Gürler, 2007: 37-38).

Panel veri ile yapılan çalışmalarda, Sabit Etkiler Modeli'ne alternatif olarak geliştirilen Tesadüfi Etkiler Modeli'nde, birimlere veya birimlere ve zamana göre meydana gelen değişiklikler, modele hata teriminin bir bileşeni olarak dâhil edilmektedir. Bunun nedeni ise Sabit Etkiler Modeli'nde karşılaşılan serbestlik derecesi kaybının önlenmek istenmesidir (Baltagi, 1995: 13). Tesadüfi Etkiler Modeli'nde her bir kesit birimi için, farklı trend değerlerinin söz konusu olduğu, bu trend değerlerinin zaman periyodu boyunca sabit kaldığı ve bağımlı ve bağımsız değişkenler arasında geçici bir yatay kesit ilişkisinin olduğu varsayılmaktadır (Yüce Akıncı vd., 2013: 86). Ayrıca bu model, sadece gözlenen örnekteki kesit, birimler ve zamana göre meydana gelen farklılıkların etkisini değil, örnek dışındaki etkileri de dikkate almaktadır (Greene, 2003: 632).

Çalışmada kullanılan tüm veriler yıllık olarak alınmıştır ve aşağıdaki gibidir:

Bağımlı Değişken

AR-GE Harcamaları: Değişken AR-GE harcamalarının GSYİH içindeki payı olarak alınmıştır.

Bağımsız Değişkenler

DYSY: Dolaysız yabancı sermaye yatırımı değişkeni, net DYSY girişlerinin GSYİH içindeki payı olarak modelde yer almıştır.

Kişi Başına GSYİH: 2010 yılı sabit fiyatları ile dolar cinsinden alınmıştır.

DA: Dışa açıklığın bir göstergesi olarak, 2010 yılı sabit fiyatları ile dolar cinsinden mal ve hizmet ihracat ve ithalat toplamının GSYİH'ye oranı şeklinde hesaplanarak modele dâhil edilmiştir.

Analizde kullanılan tüm değişkenlerin doğal logaritması alınmıştır. Söz konusu değişkenler Dünya Bankası Dünya Kalkınma Göstergeleri veri tabanından (World Bank, World Development Indicators Database, 2019) elde edilmiştir.

1996-2016 dönemi 26 OECD üyesi ülke için DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisini tahmin eden model aşağıdaki gibidir:

$$AR-GE_{i,t} = \beta_0 + \beta_1 DYSY_{i,t} + \beta_2 KişiBaşınaGSYİH_{i,t} + \beta_3 DA_{i,t} \quad (1)$$

Verilerin elde edilebilirliğine göre, analize dâhil edilen 26 OECD ülkesi Tablo 1'de gösterildiği gibidir.

Tablo 1: Analize Dâhil Edilen OECD Ülkeleri

Ülkeler				
Kanada	Fransa	İtalya	Meksika	Slovakya
Çekya	Almanya	Japonya	Hollanda	Slovenya
Danimarka	Macaristan	Kore	Norveç	İspanya
Estonya	İrlanda	Letonya	Polonya	Türkiye
Finlandiya	İsrail	Litvanya	Portekiz	İngiltere
Amerika				

Kaynak: World Population Review. (2019). *OECD Countries 2019*. Retrieved September 11, 2019, from <http://worldpopulationreview.com/countries/oecd-countries/>

3.2. Analiz Sonuçları

Çalışmada öncelikli olarak serilerin durağan olup-olmadıklarına karar verebilmek için Panel Birim Kök Testi uygulanmıştır. Daha sonraki aşamada ise Panel EKK, Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler Model tahminlerine yer verilmiştir.

3.2.1. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

Tablo 2'de analize dâhil edilen değişkenlerin seviye değerlerinde ve birinci farklarında birim kök test sonuçları gösterilmiştir. Tablo 2'de görüldüğü gibi tüm test sonuçlarına göre AR-GE değişkeni Fisher ADF testi dışındaki diğer tüm testlerde seviye değerlerinde birim

kök içermekte iken, birinci farkı alındığında durağan hale gelmiştir. DYSY değişkeni tüm test sonuçlarına göre hem seviye değerinde hem de birinci farkı alındığında durağandır. Kişi Başına GSYİH değişkeni Levin, Lin & Chu ve Breitung test sonuçlarına göre hem seviye hem de birinci farkı alındığında durağandır. Bu testler dışında kalan diğer testlerde ise seviye değerinde birim kök içerirken, birinci farkı alındığında durağan hale gelmiştir. Son olarak DA değişkeni ise Breitung test sonucuna göre seviye değerinde birim kök içerirken, birinci farkı alındığında durağan hale gelmiştir. Diğer test sonuçlarına göre hem seviye hem de birinci farkı alındığında durağandır. Tablo 2’de analize dâhil edilen birim kök içeren değişkenlerin birinci farkı alındığında durağan hale geldikleri görülmektedir.

Tablo 2: Birim Kök Test Sonuçları

Testler	Değişkenler			
	AR-GE	DYSY	Kişi Başına GSYİH	DA
Levin, Lin & Chu I(0)	-1.25144 (0.1054)	-6.82748* (0.0000)	-2.68139* (0.0037)	-5.67131* (0.0000)
Levin, Lin & Chu I(1)	-9.67874* (0.0000)	-15.4661* (0.0000)	-11.7593* (0.0000)	-16.9374* (0.0000)
Im, Pesaran & Shin I(0)	-1.04180 (0.1488)	-7.64142* (0.0000)	-0.28581 (0.3875)	-2.77879* (0.0027)
Im, Pesaran & Shin I(1)	-8.78612* (0.0000)	-16.4600* (0.0000)	-7.14186* (0.0000)	-12.9850* (0.0000)
Fisher ADF I(0)	74.2379** (0.0231)	146.456* (0.0000)	49.1465 (0.5868)	80.3090* (0.0071)
Fisher ADF I(1)	163.585* (0.0000)	296.479* (0.0000)	138.168* (0.0000)	233.176* (0.0000)
Fisher PP I(0)	29.1732 (0.9956)	198.457* (0.0000)	44.2909 (0.7675)	72.5189** (0.0315)
Fisher PP I(1)	163.226* (0.0000)	434.628* (0.0000)	139.326* (0.0000)	334.855* (0.0000)
Breitung I(0)	4.66614 (1.0000)	-4.13605* (0.0000)	-3.03945* (0.0012)	-0.82839 (0.2037)
Breitung I(1)	-6.31158* (0.0000)	-7.83119* (0.0000)	-8.82452* (0.0000)	-13.8429* (0.0000)

*, ** sırasıyla katsayıların %1 ve %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler katsayıların ihtimal değerlerini göstermektedir. I(0) ve I(1) sırasıyla test sonuçlarının seviye ve birinci fark değerleridir.

3.2.2. Panel EKK, Sabit Etkiler ve Tesadüfi Etkiler Tahmin Sonuçları

Serilerin durağanlık durumları incelendikten sonra, oluşturulan model Panel EKK, Tesadüfi Etkiler ve Sabit Etkiler Modelleri ile tahmin edilmiştir. Bu çerçevede veri setine en uygun modeli tespit etmek için de Hausman Testi ve LM Testi uygulanmıştır.

Breusch-Pagan (1980), bireysel heterojenliğin varlığını, başka bir ifadeyle Tesadüfi Etkiler Modeli'ne karşı Panel EKK Modeli'nin uygun olup olmadığını tespit etmek için, LM Testi'ni (Lagrange Multiplier) geliştirmişlerdir. Tesadüfi Etkiler Modeli ile Panel EKK Modeli arasında seçim yapılabilmesini sağlayan bu test birim etkilerin varyansının sıfır olması durumunda, tesadüfi etkinin Panel EKK Modeli ile çözülebileceğini sınınamaktadır.

Hausman (1978) tarafından geliştirilen Hausman Testi ise, Panel Veri Modelleri'nde, Tesadüfi Etkiler Modeli ve Sabit Etkiler Modeli arasında seçim yapabilmek için kullanılmaktadır. Bu modeller arasındaki en önemli farklardan birisi, birim etkilerin bağımsız değişkenlerle korelasyonlu olup olmadığıdır. Eğer aralarında korelasyon yok ise, Tesadüfi Etkiler Modeli daha etkindir (Uluyol & Türk, 2013: 375-377).

Panel EKK, Tesadüfi Etkiler ve Sabit Etkiler Model sonuçları Tablo 3'de gösterilmiştir. Panel EKK tahmin sonuçlarına göre; DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi negatif ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Kişi Başına GSYİH'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi ise pozitif ve %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. DA değişkeninin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi pozitif, ancak DA değişkeni istatistiksel olarak anlamsızdır. Başka bir ifadeyle DA değişkeninin, AR-GE harcamaları üzerinde bir etkisi yoktur. R^2 değerine göre, AR-GE harcamalarındaki değişmelerin %56'sı, modele dâhil edilen değişkenlerdeki değişmelerden kaynaklanmaktadır. F istatistik değeri ise modelin %1 önem düzeyinde bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 3: Panel EKK, Tesadüfi Etkiler ve Sabit Etkiler Tahmin Sonuçları

Değişkenler	Panel EKK	Tesadüfi Etkiler	Sabit Etkiler
Sabit	-6.738783* (0.0000)	-3.841567* (0.0000)	-2.286959* (0.0010)
DYSY	-0.084423* (0.0000)	-0.024895* (0.0013)	-0.023626* (0.0023)
Kişi Başına GSYİH	0.706199* (0.0000)	0.426383* (0.0000)	0.276695* (0.0000)
DA	0.056611 (0.1875)	0.415759* (0.0000)	0.535676* (0.0000)
R^2	0.564577	0.470220	0.949389
F İstatistiği	234.2552*	160.3555*	346.3661*
Hausman Testi		21.191327*	
Breusch-Pagan LM Testi		3883.10*	
Gözlem Sayısı	546		
Ülke Sayısı	26		

*, ** sırasıyla katsayıların %1 ve %5 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlılığını göstermektedir. Parantez içindeki değerler katsayıların ihtimal değerlerini göstermektedir.

Panel EKK Modeli ve Tesadüfi Etkiler Modeli arasında seçim yapabilmek için LM testi uygulanmıştır. Test sonucuna göre, LM test katsayısı %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Böylece Tesadüfi Etkiler Modeli, Panel EKK Modeli'ne tercih edilmektedir. Tesadüfi Etkiler Modeli'ne göre, analize dâhil edilen tüm değişkenler %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi negatif iken, Kişi Başına GSYİH ve DA değişkenlerinin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi pozitifdir. R^2 değeri modelin açıklama gücünün yüksek olduğunu ve F istatistik değeri ise modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tesadüfi Etkiler Modeli ve Sabit Etkiler Modeli arasında seçim yapmak için Hausman Testi uygulanmıştır. Test sonucuna göre, Hausman Test katsayısı %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Böylece Sabit Etkiler Modeli, Tesadüfi Etkiler Modeli'ne tercih edilmiştir. Veri setine en uygun model olan Sabit Etkiler Model sonuçlarına göre, tüm değişkenler %1 önem düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi diğer modellerde olduğu gibi negatiftir. Kişi Başına GSYİH ve DA değişkenlerinin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi pozitifdir. AR-GE harcamaları üzerinde pozitif yönlü olarak en fazla etkiye sahip olan değişkenler sırasıyla; DA ve Kişi Başına GSYİH değişkenidir. DA değişkenindeki 1 birimlik artış, AR-GE değişkenini 0.53 birim artırırken; Kişi Başına GSYİH değişkenindeki 1 birimlik artış, AR-GE değişkenini 0.27 birim artırmaktadır. Modele ilişkin R^2 değeri modelin açıklama gücünün diğer modellere göre oldukça yüksek olduğunu, F istatistik değeri ise modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir.

4. Sonuç

Bir ülkenin ekonomik büyümesini etkileyen en önemli faktör, o ülkenin yapmış olduğu ihracattır. Hem teorik literatürde hem de uygulamalı literatürde yüksek teknoloji ürün ihracatının ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisi, düşük ve orta teknoloji ürün ihracatından daha fazladır. GÜ'ler sürdürülebilir kalkınma hedeflerini yüksek katma değer yaratan ileri teknoloji mal üretmek ve bu malları ihraç ederek sağlarlar. GOÜ'lerde ekonomik büyüme seviyesinin düşük olmasının nedeni ise ürettiği ürünlerin daha çok orta ve düşük teknoloji seviyesine bağlı olmasıdır. Bu ülkelerin sürdürülebilir ekonomik büyümelerini temin edebilmesi, yüksek teknoloji ürün üretebilmesi ile mümkündür.

OECD, genel olarak batılı sanayileşmiş ülkeler arasında oluşturulan ve bu ülkelerin uluslararası ekonomik ve siyasal konularda görüşlerini belirleyip aralarında uyum sağlanmasına yardımcı olan bir ekonomik entegrasyondur. OECD içinde yer alan ABD, geleneksel olarak Batı Bloku'nun liderliğini üstlenen bir ülke konumundadır. Türkiye ve Meksika dışında kalan OECD ülkeleri 2019 yılı için Dünya Bankası ülke sınıflamasına göre kişi başına gelir düzeyi yaklaşık 12.000 dolar ve üzerinde olan gelişmiş ülkelerden oluşmaktadır. Bu ülkeler ileri teknoloji ürün üreten ve diğer dünya ülkeleri üzerinde de söz sahibi olan ülkelerdir.

Çalışmada, 26 OECD ülkesi için DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi 1996-2016 dönemi itibarıyla Panel Veri Analiz Yöntemi ile araştırılmıştır. Çalışmada elde edilen sonuca göre, analize dâhil edilen OECD ülkelerinde DYSY'nin AR-GE harcamaları üzerindeki etkisi negatiftir. Analiz sonucu, ülkeye gelen yabancı sermayenin daha çok GOÜ'lerden geldiğini göstermektedir. Bilindiği gibi GÜ'ler teknoloji üreten, GOÜ'ler ise teknolojiyi

taklit eden ülkelerdir. Bu durum ülkeye DYSY yoluyla gelen teknolojinin, OECD ülkelerinin teknolojsi ile rekabet edemediğini ve bu ülkelerin AR-GE harcamalarına olumlu katkılarda bulunmadığını göstermektedir. Dolayısıyla DYSY yoluyla gelen teknolojik yayılmanın AR-GE harcamaları üzerindeki olumlu ve olumsuz etkilerinin, ev sahibi ülkeye gelen teknolojinin niteliğine bağlı olduğu tespit edilmiştir.

ÇUŞ'lar aracılığıyla ülkeye gelen DYSY, geldiği ülkenin karşılaştırmalı üstünlük yapısına uygun olduğu takdirde AR-GE faaliyetlerini olumlu yönden etkilerken, karşılaştırmalı üstünlük yapısına uygun olmadığı zaman ise AR-GE faaliyetlerini olumsuz yönde etkileyebilmektedir. Dolayısıyla çalışmadan elde edilen sonuçlar, analize dâhil edilen ülkelere gelen yabancı sermayenin, ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapısına uygun olmadığını ve AR-GE harcamaları üzerindeki etkisinin negatif olduğunu göstermiştir. Hem teorik literatürde hem de ampirik literatürde genel olarak ileri sürülen DYSY yoluyla gelen teknolojik yayılımın AR-GE harcamaları üzerindeki pozitif etkisi, analize dâhil edilen OECD ülkeleri ve ele alınan dönem için geçerli değildir. Çalışma bulguları, DYSY'nin AR-GE harcamalarını negatif yönde etkilemesi açısından, Simon & Yifan (2007), Kabadayı vd. (2014) ve Farhan vd. (2015)'in çalışmaları ile tutarlıdır.

Kaynakça

- Baltagi, B. H. (1995). *Econometric analysis of panel data*. England: John Wiley & Sons Ltd.
- Baskaran, A., & Muchie, M. (2008). Foreign direct investment and internationalization of R&D: The case of BRICS economics. *Diiper Research Series Working Paper*, 7, ISSN:1902-8679, 1-34.
- Blalock, G., & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402-421.
- Can, M., Doğan, B., & Değer, O. (2017). The relationship between research & development investment expenditure, foreign direct investment and economic growth: Panel causality and cointegration analysis for G-7 countries. *Journal of Applied Economic Sciences*, XII, 1(47), 58-69.
- Cheung, K., & Lin, P. (2004). Spillover effects of FDI on innovation in China: Evidence from the provincial data. *China Economic Review*, 15, 25-44.
- Ciruelos, A., & Wang, M. (2005). International technology diffusion: Effects of trade and FDI. *Atlantic Economic Journal*, 33, 437-449.
- Coe, D. T., & Helpman, E. (1995). International R&D spillovers. *European Economic Review*, 39(5), 859-887.
- Coe, D. T., Helpman, E., & Hoffmaister, A. (1997). North-South R&D spillovers. *Economic Journal*, 107(440), 134-149.
- Damijan, J. P., Knell M., Majcen, B., & Rojec, M. (2003). The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries. *Economic Systems*, 27(2), 189-204.
- Ekiz, M., & Aytun, C. (2016). *Doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve AR-GE harcamaları arasındaki ilişki: G7 ülkeleri örneği*. ICOMEP, International Congress of Management Economy and Policy, 26-27 October, İstanbul, Turkey, 1028-1037.
- Erdal, L., & Göçer, İ. (2015). The effects of foreign direct investment on R&D and innovations: Panel data analysis for developing Asian countries. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 749-758.
- Farhan, M. Z. M., Azman-Saini, W. N. W., & Law, S. H. (2015). The impact of FDI inflows on R&D activities in developing countries: A panel data analysis. *Prosiding Perkem*, 10, 471- 477.

- Fosfuri, A., Motta, M., & Ronde, T. (2001). Foreign direct investment and spillovers through workers' mobility. *Journal of International Economics*, 53, 205-222.
- Gkasis, P., Desli, E., & Tsaliki, P. (2013). Technological diffusion via foreign direct investment: An alternative measurement. *The Journal of Developing Areas*, 47(2), 251-275.
- Greene, W. H. (2003). *Econometric analysis*. 5. Edition, New Jersey: Prentice Hall.
- Grether, J. M. (1999). Determinants of technological diffusion in Mexican manufacturing: A plant-level analysis. *World Development*, 27(7), 1287-1298.
- Hejazi, W., & Safariani A. E. (1999). Trade, foreign direct investment, and R&D spillovers. *Journal of International Business Studies*, 30(3), 491-511.
- Hsiao, C. (2002). *Analysis of panel data*. 2. Edition, New York: Cambridge University Press.
- Kabadayı, B., & Yurttañçıkımaz, Ç., Nişancı, M. (2014). *AR-GE harcamaları ve doğrudan yabancı sermaye yatırımları arasındaki ilişkiler: Geçiş ekonomileri örneği*. International Conference in Economics, September, Prague, Czech Republic, 1-12.
- Lebesmuehlbacher, T. (2015). Understanding technology diffusion: The role of international trade and factor movements. *SSRN Electronic Journal*, 1-40.
- Markusen, J. (1995). The Boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives*, 9, 169-189.
- Pazarlıoğlu, M. V., & Gürler, Ö. K. (2007). Telekomünikasyon yatırımları ve ekonomik büyüme: Panel veri yaklaşımı. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 44(508), 35-43.
- Romer, P. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5), 71-102.
- Sasidharan, S., & Kathuria, V. (2008). Foreign direct investment and R&D: Substitutes or complements, a case of Indian manufacturing after 1991 reforms. *United Nations Industrial Development Organization Research and Statistics Branch Working Paper*, 4, 1-35.
- Simon, F., & Yıfan, H. (2007). Foreign direct investment indegenous technological efforts: Evidence from China. *Economics Letters*, 96(2), 253-258.
- Şaşmaz, Ü., & Yayla, E. (2018). Doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ekonomik kalkınma üzerindeki etkisi: OECD ülkeleri örneği. *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1), 359-374.
- Uluyol, O., & Türk, V. E. (2013). Finansal rasyoların firma değerine etkisi: Borsa İstanbul (BİST)'da bir uygulama. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 15(2), 365-384.
- World Bank. (2019). *World Development Indicators Database*. Retrieved September 15, 2019, from <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#>
- World Population Review. (2019). *OECD Countries 2019*. Retrieved September 11, 2019, from <http://worldpopulationreview.com/countries/oecd-countries/>
- Yüce Akıncı, G., Akıncı, M., & Yılmaz, M. (2013). İktisadi küreselleşme ve finansal özgürlükler arasındaki ilişki: Bir panel veri analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 5(9), 80-99.
- Xiaohui, L., & Chenggang, W. (2003). Does foreign direct investment facilitate technological progress? Evidence from Chinese industries. *Research Policy*, 32(6), 945-953.
- Xu, B. (2000). Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 62(2), 477-493.

YENİLENEBİLİR ENERJİ VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ: G20 ÜLKELERİ ÖRNEĞİ (2000-2016)

Dr. Öğr. Üyesi İclal ÜNÜVAR 

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, (icogurcu@kmu.edu.tr)

Sibel KESKİNKILIÇ 

Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İİBF, (sibelice@gmail.com)

ÖZET

İktisadi faaliyetlerin devamı ve sürdürülebilir kalkınma açısından enerji önemli bir üretim faktörüdür. Sanayileşmenin ve teknolojinin getirdiği yeniliklerle beraber son yüzyılda enerji kullanımının giderek artması enerji arz güvenliği sorununu beraberinde getirmektedir. Bu bakımdan dünyada yenilenebilir enerjinin üretimi ve tüketimi son derece önemlidir. Bu çalışmanın amacı da 2000-2016 dönemi, G20 üyesi 19 ülke için yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi araştırmaktır. Bu kapsamda öncelikle panel veri setinde yer alan ülkeler için yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testleri uygulanmıştır. Serilerin durağanlığı ise ADF ve PP Fisher birim kök testleriyle incelenmiştir. Durağan seriler elde edildikten sonra yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kao ve Johansen Fisher panel eşbütünleşme testleriyle araştırılmış ve FMOLS ve DOLS testi sonuçları ile ilişkinin yönü tespit edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: Yenilenebilir Enerji Üretimi, Ekonomik Büyüme, G20, FMOLS, DOLS.

RENEWABLE ENERGY AND THE RELATIONSHIP BETWEEN ECONOMIC GROWTH: THE EXAMPLE OF G20 COUNTRIES (2000-2016)

ABSTRACT

Energy is an important production factor for the continuation of economic activities and sustainable development. With the innovations brought by industrialization and technology, the increasing use of energy in the last century brings with it the energy supply security problem. In this regard, the production and consumption of renewable energy is extremely important in the world. The aim of this study is to investigate the relationship between renewable energy production and economic growth for the 2000-2016 period, 19 G20 member countries. In this context, firstly, horizontal cross-section dependency and homogeneity tests were applied for the countries in the panel data set. The stationarity of the series was examined by ADF and PP Fisher unit root tests. After obtaining stable series, the relationship between renewable energy production and economic growth was investigated by Kao and Johansen Fisher panel cointegration tests and the direction of the relationship was determined with FMOLS and DOLS test results. Empirical findings show that there is a positive relationship between edible energy production and economic growth.

Keywords: Renewable Energy Production, Economic Growth, G20, FMOLS, DOLS.

1. Giriş

18. yüzyılda başlayan sanayi devrimiyle birlikte çok büyük bir ivme ve anlam kazanan enerji, ülkelerin sosyoekonomik anlamda sürdürülebilir bir şekilde kalkınması ve bireylerin refah seviyesini artıran en temel faktörlerden biridir. Modernleşmiş toplumların var olabilmesi enerji kullanımıyla bağlantılıdır. Buradan yola çıkılarak, bugünün şartlarında bir ulusun gelişmişlik seviyesi, kişi başına enerji tüketim miktarı oranında değerlendirilmektedir (Çapık vd., 2012: 2). Enerji tüketimi, hızlı gelişen teknolojiyle birlikte, hızla artan nüfusa sahip, bilişim yoğunluklu dünyamızda en öncelikli hâle gelmiştir. İş yapabilme yeteneği olarak da tanımlanan enerji, iş dünyasında ve günlük hayatta her alanda kullanılabilir olması, enerji tüketiminin ve beraberinde enerji üretimi önemini gündeme getirmektedir.

Yenilenemeyen (fosil) enerji kaynaklarının fazla kullanımı, çevre kirliliği, küresel ısınma, ekosisteme ve sağlığa olan zararların artmasına neden olmaktadır. Aynı zamanda tükenebilir ve maliyetinin yüksek olması da diğer önemli sorunlardandır. Hızla tükenen fosil kaynaklı rezervler, hızlı nüfus artışı ile artan enerji talebini karşılayacak durumda değildir. Bu durum dünyada artan enerji talebini karşılamak için yeni enerji kaynakları arayışını yani yenilenebilir enerji tüketimini ve üretimini konusunu gündeme getirmektedir.

Uluslararası Enerji Ajansının (IEA) yeni politikalar senaryosuna göre, 2035 yılına kadar küresel elektrik talebi %70'in üzerinde artacaktır. Bu artışın büyük çoğunluğu Çin ve Hindistan'dan kaynaklanmaktadır. Kömür, OECD dışı ülkelerde küresel elektrik üretiminin temelidir. OECD ülkelerinde kömüre dayalı enerji üretimi azalmaktadır ve 2035 yılına kadar doğalgaz ve yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı elektrik üretimi 2035 yılında 2010 yılına göre üç katına çıkarak üretim bileşimindeki payı %20'den %31'e yükselecektir. OECD ülkelerinde yenilenebilir enerjinin kaynaklarının payının artması ekseriyetle rüzgâr (%47), biyoenerji (%16), fotovoltaik güneş (%15) ve hidro enerji (%11) kaynaklıdır (IEA, 2012: 4).

G20 süreci 1999 yılında yapılan maliye bakanları toplantısı ile birlikte başlamıştır. G20 ülkeleri küresel nüfusun yaklaşık üçte ikisini ve küresel ekonominin %85'inden fazlasını oluşturmaktadır. Dolayısıyla G20 ülkeleri, küresel olarak kabaca enerji ve CO₂ emisyonlarının %80'inin kullanımından sorumludurlar. Diğer taraftan Paris anlaşmasında, küresel sıcaklık artışının 2°C'nin altında kalması ve küresel karbon bütçesinin 800 Gt CO₂ ile sınırlandırılması gerektiği vurgulanmıştır. Bunun anlamı ise 2050 yılına kadar kömürün %90'ı, gaz ve petrol rezervlerinin üçte ikisinin kullanılmamasıdır. Bununla birlikte şirketler ve ülkeler petrole yatırım yapmaya de devam etmektedirler. Keşif, gaz arama ve kömür yakıtlı elektrik santralleri halen mevcuttur ve planlanan kömür yakıtlı tesisler 2030 yılına kadar küresel karbon bütçesi kararlaştırılanların neredeyse yarısına karşılık gelmektedir. Çin'in ve Hindistan'ın son zamanlarda kömüre olan yatırımları azaltmasına rağmen, Endonezya, Mısır, Türkiye ve birçok Afrika ülkesi ise kömüre olan yatırımlarını artırmaya devam etmektedir. Bu yatırımlar Paris Anlaşması hedefleriyle tutarsız durumdadır ve bunları azaltmakta mümkün görünmemektedir. İklim politikasından kaynaklı ciddi ekonomik sonuçların finans sektörünü de etkileyeceği Merkez bankaları tarafından kabul edilmiş durumdadır (Edenhofer vd., 2017: 463). 2012 yılında Brezilya, Çin, AB28 ve ABD ülkelerinin toplam sera gazı emisyonlarının %80 düzeyinden %50 düzeyine düşmüştür. Ancak, bu düşüşlere rağmen, küresel sera gazı emisyon seviyesinin 2030'da 2010'da olduğundan daha yüksek olacağı öngörülmektedir (Elzen vd., 2016: 664).

Sürdürülebilir kalkınma ve büyümenin ancak sürdürülebilir bir çevrede mümkün olduğu genel kabul görmüş bir gerçektir. Hem doğaya hem de insan sağlığına geri dönüşü neredeyse imkânsız tahribatlar yaşatan ve hızla rezervi tükenen fosil kaynaklı enerjiler yerine temiz, çevre dostu ve tükenmeyen kaynaklardan elde edilen yenilenebilir enerjinin, önemi her geçen gün artmaktadır. Bu anlamda, yeniden kullanılabilir özelliği ile sınırsız, pratik, ekonomik ve çevreyle dost özellikleriyle bilinen yenilenebilir enerji kaynakları, yüksek verime sahip en etkili çözüm yollarından biri olarak değerlendirilmektedir.

Çalışmamızın amacı da 2000-2016 dönemi, G20 üyesi 19 ülke için yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında ilişkini araştırılmasıdır. Araştırmamızın birinci bölümünü teorik çerçevesi, ikinci bölümünü literatür araştırması, üçüncü bölümünü ise ekonometrik analiz kısmı oluşturmaktadır. Araştırma kapsamında öncelikle panel veri setinde yer alan ülkeler için yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testleri uygulanmıştır. Serilerin durağanlığı ise ADF ve PP Fisher birim kök testleriyle incelenmiştir. Durağan seriler elde edildikten sonra yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kao ve Johansen Fisher panel eşbütünleşme testleriyle araştırılmış ve FMOLS ve DOLS testi sonuçları ile ilişkinin yönü tespit edilmiştir. Elde edilen ampirik bulgular yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

2. Teorik Çerçeve

Ekonomik büyüme kavramı bir ülkedeki iktisadi ve sosyal refah artışının en önemli göstergelerinden biri olduğu için, iktisatçıların da sürekli üstünde tartıştığı bir konudur. Bir ülkede reel GSYİH'nın sürekli artması ekonomik olarak büyümesi anlamına gelmektedir. Ülkede ekonomik büyüme artışını tespit etmek için ise ortalama büyüme hızı ile yıllık büyüme hızı hesaplarından faydalanılmaktadır. Ortalama büyüme hızı, belli bir zaman aralığı içerisinde reel GSYİH'daki artışı ölçmektedir. Bu bölümde yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme ile ilişki teorik olarak incelenecektir.

Birleşmiş Milletler'in 1996 yılında yayınlamış olduğu "İnsani Kalkınma Raporunda" tehlikeli büyüme modellerinden biride geleceksiz büyümedir. Geleceksiz büyüme gelecek nesillere kalacak olan doğanın ve çevrenin hiçe sayılarak kirletilmesi pahasına daha çok yenilenemeyen enerji kaynakları tüketimi ile ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesidir (United Nations, 1996: 4). Sadece ekonomik büyümenin gerçekleştirilmesi yeterli değildir, gelecek nesillere temiz, sağlıklı bir çevre bırakılması yani sürdürülebilir büyüme önemlidir. Bunun için de yenilenebilir, temiz enerji kaynaklarından faydalanma düzeyinin maksimum seviyeye çıkarılması büyük önem arz etmektedir. Bu bağlamda iktisadi büyüme politikalarının çevre koruma politikaları ile uyumlulaştırılması, karbon emisyonunun kontrol edilmesi ve azaltılması adına önemlidir.

Teorik anlamda ülkelerin enerji tüketimiyle ekonomik büyümesi arasında karşılıklı bir nedensellik ilişkisi olduğu kabul edilmektedir. Ekonomik büyümeyle birlikte milli gelir artmakta, artan milli gelir de yatırım ve tüketim harcamalarını yükselterek enerji talebinin artmasına neden olmaktadır. Artan enerji de teknolojiyi uyararak daha fazla üretim yapılmasına olanak sağlamaktadır. Artan enerji talebinin bir kısmının yenilenebilir enerji kaynaklarından sağlanması gerek sermaye-yoğun, gerekse emek-yoğun üretim teknolojilerinin gelişmesine katkıda bulunarak ekonomik büyümeyi destekler. Ayrıca yenilenebilir enerji teknolojileri

alanında yaratılan ilave istihdam, işsizlik oranlarının düşmesini sağlayarak refah düzeyinin yükselmesine de yardımcı olmaktadır. Diğer yandan yerli kaynak kullanımına dayanan yenilenebilir enerji, enerji ithalat maliyetini düşürmekte ve kaynakların ülke içerisinde kalarak yurt içindeki tüketim ve yatırım harcamalarının artmasını sağlamaktadır (National Renewable Energy Laboratory, 1997: 2).

Küreselleşme sürecinin de etkisiyle günümüzde dünya ekonomileri hızlı bir gelişim ve değişim sürecinden geçmektedir. Dolayısıyla bir yandan bazı ülkelerde düal/ikili yapılar meydana gelirken, diğer yandan da gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ya da az gelişmiş ülkeler arasında her geçen gün gelişmişlik bakımından farklar artış göstermektedir (Çöğürçü & Çoban, 2011: 133). Enerji, ülkelerin sosyoekonomik anlamda sürdürülebilir bir şekilde kalkınması ve bireylerin refah seviyesini arttırmada en temel faktörlerden biridir. Modern toplumların var olabilmesi enerji kullanımıyla bağlantılıdır. Buradan yola çıkılarak bugünün şartlarında bir ulusun gelişmişlik seviyesi, kişi başına enerji tüketim miktarı oranında değerlendirilmektedir (Çapık vd., 2012: 2).

Gelişmiş ülkelerde enerji politikalarının temelinde enerji yoğunluğunu azaltarak enerji verimliliğini artırmak ve kişi başına düşen elektrik tüketim miktarını artırmak vardır. Enerji yoğunluğu ise burada toplamda millî hâsıla içerisinde birincil enerji tüketimidir. Bir ülkede kişi başına düşen elektrik enerjisi tüketimi ve enerji yoğunluğu o ülkenin gelişmişlik seviyesinin göstergesidir. Kısacası tüketimin yüksek oluşu ülkenin kalkınmışlık ve refah düzeyinin de bir anlamda yüksekliğinin ifadesidir. Enerji yoğunluğu düşüklüğü ise sabit miktar enerji ile daha fazla iş yapılması anlamını taşır. (Koç & Şenel, 2013: 41). OECD ülkeleri ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümelerinde teknolojinin, enerji kullanım yoğunluğunun ve sektörel tercihler oldukça büyük etkisi vardır. Bu kapsamda, OECD ülkeleri enerji tasarrufu ve verimliliğine önem vermektedirler. Maliyet faktörlerine doğrudan etki eden faktörlerden biri de enerji yoğunluğudur. Pahalı bir girdi olan enerjinin olabildiğince az kullanılarak optimum üretim seviyesine ulaşılması hedeflenmektedir. Teknolojik üstünlüğe sahip ekonomilerde enerji tüketim miktarı azalmaktadır. OECD ülkeleri, yüksek enerjiye dayalı sanayi sektöründen, düşük enerji ile gerçekleşen hizmetler sektörüne doğru geçiş yapmaktadırlar. Pahalı enerji asgari düzeye indiğinde, kâr maksimizasyonu sağlanarak millî gelir artışına da katkı yapacaktır. Henüz gelişim süreci tamamlanmamış ülkelerde daha ziyade Çin ve Afrika'da yaygın tüketimi olan enerjinin çoğunluğu, ticari olmayan ısınma ve yemek pişirme amacıyla kullanılan biyokütle enerjisine dayanmaktadır. Bu durum OECD ülkelerine göre az gelişmiş ülkelerde enerji yoğunlukları hesaplamalarının yüksek çıkmasına ve esneklik katsayısının 1'e yakın bir değerde çıkmasına neden olmaktadır. Buradan az gelişmiş ülkelerde enerji tüketimi-GSMH katkısı bağlamında gelişmiş ülkelere göre çok düşük olduğu sonucuna varılabilir (Ağaçbiçer, 2010: 135-136).

Günümüzde enerji, başta ekonomik büyüme olmak üzere, teknoloji, sanayi, bilgi toplumunun, tüm siyasi, sosyal ve kültürel gelişmelerin baş aktörü konumuna yerleşmiştir. Çünkü içerisinde bulunduğumuz 21. yüzyıl, teknoloji ve bilgi yüzyılıdır. Teknolojik gelişmelerin sonunda devletlerin kalkınma hızının artmasıyla enerji tüketimi de aynı oranda artmıştır. Enerji, insanlığın modern bir yaşam sürdürebilmesi ihtiyaç duyduğu en önemli unsurdur. Bu ihtiyacın nereden, nasıl ve hangi maliyetlerle karşılandığı ise, günümüzde devletlerin en önemli sorunları arasındadır. Bu nedenle enerji; bir devletin siyasi, iktisadi, askeri, sosyal, sanatsal ve kültürel

alanlardaki, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmasının temel yapı taşıdır. Bu alanların herhangi birinde, enerji arzı konusunda yaşanabilecek herhangi bir sıkıntı, diğer alanları doğrudan ve/veya dolaylı etkilemektedir. Çünkü enerji arzında sıkıntı yaşandığında, ekonomik durgunluk ve/veya ekonomik gerileme meydana gelir; bu durum ise sosyal, kültürel, sanatsal alanlardaki gelişmeleri olumsuz etkilemekle birlikte, özellikle siyasi iktidara zarar verir Enerji güvenliği ise; tüketilen enerjinin güvenli kaynaklardan, güvenli yollardan ve makul bir fiyata temin edilmesi demektir (Özalp, 2019: 540-541).

Yukarıda açıkladığımız nedenlerden dolayı dünyada yenilenebilir enerjinin üretimi ve tüketimi son derece önemlidir. Bu çalışmanın amacı da 2000-2016 dönemi, G20 üyesi 19 ülke için yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında ilişkini araştırılmasıdır

3. Literatür Araştırması

Yenilenebilir enerji ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik olarak özellikle son dönemlerde yapılmış önemli çalışmalar bulunmaktadır. Hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler için en dikkat çeken başlıklardan birisi olan yenilenebilir enerji, tüketimi ve buna bağlı olarak üretimi, türleri, faydaları, geleceği, enerji alanındaki engeller ve destek politikaları başta olmak üzere birçok araştırmaya konu edilmiştir. Dünya enerji üretim ve tüketim politikaları gerek çevresel nedenlerle gerekse iktisadi nedenlerle büyük bir dönüşüm geçirmiş buna bağlı olarak yenilenebilir enerji üretimi ve tüketimi son dönemlerde araştırmacıların ilgisini çekmiştir. Bu kapsamda literatürde yapılan bazı çalışmalara yer verilmiştir. Literatür özetinin ilk kısmında yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme ilişkisi, ikinci kısmında ise yenilebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme ilişkisi incelenmektedir.

Menegaki (2011), 27 Avrupa ülkesinin 1997-2007 dönemine ait yıllık verilerini kullanarak, bu ülkelerde yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi incelemiştir. Panel veri analiz yöntemini kullandığı çalışmasında, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyümenin ilişkisiz olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Pao & Fu (2013), Brezilya'da 1980-2010 dönemi için Johansen eşbütünleşme testi, Granger nedensellik testini uygulanarak yapmış oldukları analiz sonucunda; hidroelektrik olmayan yenilenebilir enerji tüketiminden ekonomik büyümeye tek yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir. Öte yandan ekonomik büyüme ve toplam yenilenebilir enerji tüketimi arasında ise çift yönlü nedensellik olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Sebri & Ben-Salha (2014), 1971-2010 dönemi için BRICS ülkelerinde ARDL Sınır testi, VECM Granger nedensellik testlerini uygulayarak yapmış oldukları analizde ekonomik büyüme ve yenilenebilir enerji tüketimi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisine rastlamışlardır.

Apergis & Payne (2014) çalışmalarında, 25 OECD ülkesinde, 1980-2011 dönemi Panel eşbütünleşme ve hata düzeltme modelini kullanarak analiz yapmışlardır. Kişi başına yenilenebilir enerji tüketimiyle, kişi başına reel GSYİH, kişi başına karbondioksit emisyonu ve gerçek petrol fiyatları arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ortaya koymuşlardır. Uzun dönem esneklik tahminleri, kişi başına düşen reel GSYİH, kişi başına düşen karbondioksit emisyonları ve gerçek petrol fiyatları için pozitif ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Panel hata düzeltme modelinde ise değişkenler arasında bir geri besleme ilişkisinin bulunduğunu göstermektedir.

Reboredo (2015), çalışmasında yenilenebilir enerji ve petrol piyasaları arasında bulunan sistemik risk, bağımlılık durumu ve petrol fiyatlarından “Yenilenebilir enerji şirketleri nasıl etkilenir?” sorusuna cevap aramıştır. Bu bağlamda yenilenebilir enerji hisse senedi fiyatları ile petrol fiyatları arasında bulunan ilişki analiz edilmiştir. Aşırı petrol fiyat dalgalanmaları durumunda, yenilenebilir enerjiyi sistematik olarak etkilediği, bununla birlikte, petrol fiyatlarının yüksek olmasının, yenilenebilir enerji sektörü gelişimini teşvik ettiği, ekonomik olarak canlılık seviyesini artırmasına katkı yaptığı sonucuna ulaşmıştır.

Jebli & Youssef (2015), 69 ülke ve 1980-2010 dönemi için OLS, FMOLS ve DOLS testlerini kullanarak yaptıkları çalışmada, yenilenemeyen ve yenilenebilir enerji tüketimi ve ticaretin ekonomik büyüme üzerinde olumlu ve istatistiksel olarak önemli bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Özşahin vd. (2016), BRICS ülkeleri ve Türkiye için 2000-2013 dönemine ait verilerini kullanarak yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi belirlenmeye çalışmışlardır. Pedroni, Westerlund, Panel CUSUM eş-bütünleşme ve Panel ARDL tahmincisi testlerini kullanarak, yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemde pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Kutan vd., (2017), çalışmalarında doğrudan yabancı yatırım girişlerinin ve borsa gelişiminin, yenilenebilir enerji tüketiminin teşvik edilmesindeki rolünü araştırmak ve ayrıca yenilenebilir enerji tüketiminin CO2 emisyonu ve Brezilya, Çin, Hindistan ve Güney Afrika panelindeki ekonomik çıktı üzerindeki etkisini 1990-2012 arası dönem için araştırmışlardır. Yıllık veriler ve güçlü panel ekonometrik teknikleri kullanılarak yapılan araştırmada, hem doğrudan yabancı yatırım girişlerinin hem de borsa gelişiminin yenilenebilir enerji tüketimini arttırmada önemli bir rol oynadığı ayrıca yenilenebilir enerji tüketiminin CO2 emisyonlarındaki büyümeyi azaltmaya yardımcı olduğu ve ekonomik kalkınmayı teşvik ettiği sonucuna ulaşılmıştır.

Koçak & Şarküneşi (2017), çalışmalarında 9 Karadeniz ve Balkan ülkelerinde 1990-2012 dönemi için geleneksel üretim fonksiyonu çerçevesinde yenilenebilir enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki araştırılmıştır. Bu amaçla, Pedroni 1999, Pedroni 2004 panel eş bütünleşme, Pedroni, Pedroni eşbütünleşme tahmin yöntemleri ve Dumitrescu ve Hurlin heterojen panel nedensellik tahmin teknikleri kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında uzun vadeli bir denge ilişkisinin olduğu ve yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkisi olduğu sonucuna varmışlardır. Heterojen panel nedensellik analizi sonuçları Bulgaristan, Yunanistan, Makedonya, Rusya ve Ukrayna’da büyüme hipotezini desteklemektedir; Arnavutluk, Gürcistan ve Romanya’da geri bildirim hipotezi; Türkiye’deki tarafsızlık hipotezi ve dokuz ülkenin tamamını içeren panel verilerine göre sonuçlar geri bildirim hipotezini desteklemektedir. Bulgarlar, Balkan ve Karadeniz ülkelerinde yenilenebilir enerji tüketiminin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir etkisi olduğu sonucuna ulaştırmıştır.

Erdal (2012), çalışmasında Türkiye için yenilenebilir enerji arz güvenliğini ile ilgili bir durum değerlendirmesi yapmıştır. Türkiye’de mevcut enerji ve planlanan enerji yatırımlarını belirlemek, bu bağlamda yeşil yakalılar olarak tanımlanan meslek grubunu ülkedeki mevcut

durumunu ve gelecekte enerji yatırımlarının artmasıyla muhtemel potansiyel artışı tahmin etmektedir. Türkiye gibi ithal enerji bağımlılığı yüksek ülkelerde yerli ve yenilenebilir enerji kaynakları alternatifini kullanmanın enerji arz güvenliğini artırmanın/sağlamanın yanında, özellikle genç nüfus arasında yaygın işsizlik problemini çözmeye katkı sağlayacağını da ifade etmektedir.

Allegret vd. (2014), çalışmalarında petrol fiyatlarının cari işlemler dengesi üzerindeki etkisini 27 ülkenin 1980-2010 yılları arasındaki verilerini panel düzgün geçiş regresyon modelini kullanarak incelemişlerdir. Enerji tüketimi ve üretiminin, enerjide dışa bağımlı olmayan, özellikle de petrol gibi önemli enerji kaynaklarına sahip olan ülkelerin cari işlemler dengesine pozitif yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Fakat petrol gibi enerji fiyatlarında yaşanan artışların, bu ülkelerin cari işlemler dengesini olumlu yönde etkilese de bu değişimlerin lineer olmadığı belirlenmiştir. Özellikle de ülkelerin finansal gelişmişlik düzeyine göre, cari işlemler dengesinde oluşan pozitif etki de değişmektedir.

Bento & Moutinho (2016), çalışmasında kişi başına CO2 emisyonları, kişi başına reel GSYİH, kişi başına yenilenebilir elektrik üretimi ve kişi başına yenilenebilir elektrik üretimi ve uluslararası ticaret arasındaki dinamik nedensel ilişkilerini araştırmak için ARDL sınır testi yaklaşımı kullanmışlardır. Kuznets eğrisi (EKC) hipotezi analitik olarak doğrulanmıştır, çünkü tahmini kirlilik modeli ekonomik büyümenin zamanla daha az kirliliğe yol açtığını göstermektedir. Bulgular, yenilenebilir elektrik üretiminin zaman içinde kirlileti emisyonlarını azaltmada önemli bir çözüm olduğunu göstermektedir.

Acaravcı & Erdoğan (2018), çalışmalarında dünyada ilk beş ülke (ABD, Kanada, Brezilya, Rusya ve Çin) için çevre kirliliği, yenilenebilir enerji üretimi ve gelir arasındaki 1992-2013 dönemi için uzun dönemli ilişkileri, dinamik panel veri yöntemiyle incelemişlerdir. Sonuç olarak uzun dönemde durağan olmayan değişkenler arasında ilişkinin var olduğu, çevre kirliliği üzerinde yenilenebilir enerji üretiminin, negatif bir etkiye sahip olduğu ve çevre kirliliği üzerinde kişi başı gelirin, pozitif etkide bulunduğu anlaşılmıştır. Söz konusu ülkelere, yenilenebilir enerji üretimindeki artış, çevre kirliliğini azaltma ve ekonomik büyüme ve çevre çatışmasının çözümüne katkı sağlayacaktır.

Singh vd. (2019), 1995-2016 dönemi için 20 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi En Küçük Kare Regresyon (FMOLS) modelini kullanarak araştırmışlardır. Ampirik bulgular yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişkinin var olduğu ve ayrıca gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere oranla yenilenebilir enerji üretiminin ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Dinç & Akdoğan (2019) çalışmalarında, Türkiye için 1980-2016 dönemi için Johansen–Juselius koentegrasyon testi, vektör hatası düzeltme modeli, Granger nedensellik, etki-tepki fonksiyonları ve varyans ayrıştırma testlerini kullanılarak yenilenebilir enerji üretimi, toplam enerji tüketimi ve ekonomik büyüme arasında uzun ve kısa dönemli ilişkiyi analiz etmeye çalışmışlardır. Elde edilen bulgulara göre hem kısa hem de uzun dönemde enerji tüketiminin ekonomik büyümeyi etkilediği ve Türkiye’de sürdürülebilir ekonomik büyüme için yenilenebilir enerji üretiminin artırılması ve tüketiminin azalması gerektiği sonucuna ulaşmışlardır.

Bağcı (2019) çalışmasında, öncelikle Türkiye'nin yenilenebilir enerji üretim potansiyeli, yenilenebilir enerji üretimi ve tüketimini araştırmıştır. Türkiye'de enerji kaynaklarından yeterli düzeyde faydalanılmadığı sonucuna ulaşmıştır. Türkiye'nin cari işlemler dengesi açığının büyük bir bölümünün enerji ithalatından kaynaklandığını ve enerjinin ithal edilmemesi durumunda ya cari işlemler fazlası veya cari açıkta düşüş olacağını ve bunun sağlanabilmesi için de yenilenebilir enerji alanlarına yapılan yatırımların artırılıp, enerji sektöründeki fosil kaynaklardan yenilenebilir kaynaklara dönüşümün etkili bir şekilde yapılandırılmasını ve bu konuda daha geç kalınmaması gerektiği vurgulamıştır.

Pao & Fu (2013), Sebri & Ben-Salha (2014) yaptıkları çalışmalar da yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisine rastlamışlardır. Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir nedensellik ilişkisinin olduğunu çalışmalar ise Reboredo (2014), Alperes & Payne (2014), Jebli & Youssef (2015), Özşahin (2016), Koçak & Şarkgüneşi (2017), Kutun (2017) şeklinde sıralanabilir. Menegaki (2011) çalışmasında nedensellik ilişkisinin olmadığını açıklamıştır.

Yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir nedensellik ilişkisinin çıktığı çalışmalar Allegret vd. (2014), Dinç & Akdoğan (2019), Singh vd., (2019) olarak sıralanabilir. Erdal (2012) çalışmasında, yenilenebilir enerji üretiminin artması enerji arz güvenliğini sağlayarak, işsizliği azalacağını; Bento & Moutinho (2016), Acaravcı & Erdoğan (2018) çalışmalarında, yenilenebilir enerji üretiminin CO2 emisyonları azaltacağını; Bağcı (2019) da ise cari işlemler dengesinin sağlanabilmesi yenilenebilir enerji üretiminin artırmasıyla sağlanacağını üzerinde durmuştur.

Görüleceği üzere, kullanılan verilerin, yöntemlerin, seçilen örneklem grubunun ve incelenen zaman aralıklarının farklılıklar taşımasıyla nedeniyle, yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalarda ortak bir sonuca varılamamıştır.

4. Veri Seti, Yöntem ve Ekonometrik Model

4.1. Veri Seti

Çalışmada G20 ülkelerinden, 19 ülkenin 2000-2016 yılları arasındaki yıllık verileri kullanılarak yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişki incelenmiştir. G20 ülkeleri içerisinde yer alan 19 ülkeden tamamının 2017 yılı verilerine ulaşamadığından, çalışmada 2000-2016 yılları arasındaki veriler kullanılmıştır. Yenilenebilir enerji üretim verileri OECD'nin resmî sitesinden, ekonomik büyüklüğü ifade eden gayri safi yurtiçi hasıla verileri ise Dünya Bankası'nın resmî sitesinden temin edilmiştir. Veriler doğal logaritmaları alınarak analizlerde kullanılmıştır. Çalışmamıza konu olan G20 ülkelerini; Türkiye, İngiltere, Japonya, Kanada, Almanya, Fransa, İtalya, Rusya, Avustralya, Brezilya, Arjantin, Hindistan, Çin, Endonezya, Meksika, Suudi Arabistan, Güney Afrika, Güney Kore, ABD ve Avrupa Birliği Komisyonu oluşturmaktadır. Avrupa Birliği Komisyonu sadece komisyon olarak yer almaktadır.

Tablo 1'de değişkenlerin sembolleri ve tanımı ve alındığı kaynaklar açıklanmaktadır.

Tablo 1: Değişkenlerin Tanımlanması

Değişken	Tanımlı	Kaynak
REP	Yenilenebilir Enerji Üretimi	OECD
EG	Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Yıllık % Büyüme (Değişim) Değerleri	Dünya Bankası

4.2. Yöntem

İlk olarak yenilenebilir enerji üretimi (renewable energy product) (REP) ve ekonomik büyüme (economic growth) (EG) arasındaki uzun dönemli ilişkiyi incelemek için öncelikle panel veri setinde yer alan ülkeler için yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testleri uygulanmıştır. Serilerin durağanlığı ise ADF ve PP Fisher birim kök testleriyle incelenmiştir. Durağan seriler elde edildikten sonra yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kao ve Johansen Fisher panel eşbütünlüşme testleriyle araştırılmış ve FMOLS ve DOLS testi sonuçları ile ilişkinin yönü tespit edilmiştir.

Üzerinde çalışılacak ekonometrik modelin matematiksel formu aşağıdaki gibi ifade edilmiştir;

$$EG_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it}REP_{it} + u_{it} \quad (1)$$

Burada $i=1,2,3,4,\dots,19$. ve $t=1,2,3,4,5,\dots,17$ 'dir. Model 2000-2016 yılları arasında eksiksiz veriye sahip olan 19 ülke için test edilmiştir. Modelde yer olan EG değişkeni "Gayrisafi Yurtiçi Hâsıla Yıllık % Büyüme (Değişim) Değerlerini", REP "Yenilenebilir Enerji Üretimini", u "hata terimlerini" ifade etmektedir. Yukarıda da açıkladığımız gibi EG (Ekonomik Büyüme) Dünya Bankasından, REP (Yenilenebilir Enerji Üretimi) OECD'nin resmî sitesinden alınmıştır.

4.3 Ampirik Bulgular

4.3.1. Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testleri

Çalışmada birinci ve ikinci kuşak eşbütünlüşme testleri arasında tercih yapılabilmesi için birimler arası korelasyonun varlığının sınanması gerekmektedir. Hata terimleri arasında birimler arası korelasyon (yatay kesit bağımlılığı) bulunması durumunda birinci kuşak eşbütünlüşme testleri zayıf kalacağından dolayı ikinci kuşak eşbütünlüşme testlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Aşağıda Tablo 2'de Breusch Pagan (1980) LM testi, Pesaran (2004) CD Testi ve Pesaran, Ullah & Yamagata'nın (2008) NLM testi sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 2: Yatay Kesit Bağımlılığı ve Homojenlik Testleri

Test	İstatistik	Olasılık
Breusch Pagan (1980) LM testi	610.9	0.0000
Pesaran, Ullah & Yamagata'nın (2008) NLM testi	48.6	0.0000
Pesaran (2004) CD Testi	0.531	0.5954

Breusch Pagan (1980) LM testi ve Pesaran, Ullah & Yamagata 'nın (2008) NLM testi sonuçlarına göre H_0 hipotezi reddedilmiş ve birimler arası korelasyon olduğu sonucuna varılmıştır. $N>T$ olduğu durumda Breusch Pagan (1980) LM testinden daha iyi sonuç veren Pesaran (2004) CD Testine göre ise H_0 hipotezi reddedilememiş ve birimler arasında korelasyon bulunmadığı belirlenmiştir. Çalışmada kullanılan veri seti 19 yatay kesit ve 17 dönemden oluştuğundan, diğer bir ifadeyle $N>T$ olduğundan Pesaran (2004) CD Testine göre birimler arası korelasyon bulunmadığı kabul edilmiş ve birinci kuşak eşbütünleşme testleri kullanılmıştır.

4.3.2 Panel Birim Kök Testleri ve Analiz

Bu çalışmada ortak ve bireysel birim kök testleri olmak üzere G20 olarak adlandırılan 19 ülkenin 2000-2016 dönemi yenilenebilir enerji üretimi serilerine ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla serilerine beş farklı panel birim kök testi olan, Levin vd. (2002), Breitung (2000), Im vd. (2003), ADF ve PP Fisher tipi birim kök testleri uygulanmıştır. Birinci nesil birim kök testleri olarak adlandırılan bu testlerde panel verilerinin olasılık değerinin 0.10 olasılık değerinden küçük olması halinde panel veriler durağan kabul edilmektedir. Çalışmada G20 ülkelerini oluşturan 19 ülkenin 2000-2016 yılları arasındaki verileri kullanılarak yenilenebilir enerji üretimi (REP) verilerine uygulanan birinci nesil birim kök test istatistikleri ve olasılık değerleri sonuçları Tablo 3'de gösterilmiştir

Tablo 3: Yenilenebilir Enerji Üretimi Birim Kök Testleri

Yöntem	Düzeyde		1. Farklarda	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
Levin, Lin & Chu t*	-2.0797(0.0188)**	0.0833(0.5332)	-4.0841(0.0000)*	-4.6449(0.0000)*
Breitung t-stat	-	2.7324(0.9969)	-	-2.7339(0.0031)*
Im, Pesaran & Shin W-stat	3.4116(0.9997)	1.3525(0.9119)	-5.6569(0.0000)*	-4.6146(0.0000)*
ADF - Fisher Chi-square	28.2558(0.8754)	34.1258(0.6492)	103.051(0.0000)*	84.6681(0.0000)*
PP-Fisher Chi-square	24.1524(0.9606)	85.8929(0.0000)*	242.929(0.0000)*	247.291(0.0000)*

Olasılık değerleri parantez içinde yer almaktadır. *, ** ve *** sırasıyla istatistiksel olarak 1%, 5% ve 10% anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 3'den de anlaşılacağı üzere yenilenebilir enerji üretimi serileri düzeyde sadece Levin, Lin & Chu testinde sabitli modelde ve PP-Fisher tipi testte sabitli-trendli modelde durağandır. Diğer tüm testler ve modellere göre ise serilerin düzeyde durağan olmadıkları gözlemlenmiştir.

Tablo 3 incelendiğinde, serilerin 5 birim kök testine göre, 1. farklarda sabitli ve sabitli-trendli modellerde 1% anlamlılık düzeyinde durağan olduğu gözlemlenmiştir. Bu nedenle yenilenebilir enerji üretimi serileri analizlerde 1. farkları ile kullanılmıştır.

GSYİH (EG) verilerine uygulanan birinci nesil birim kök test istatistikleri ve olasılık değerleri sonuçları Tablo 4’de gösterilmiştir.

Tablo 4: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla Birim Kök Testleri

Yöntem	Düzeyde		1. Farklarda	
	Sabitli	Sabitli-Trendli	Sabitli	Sabitli-Trendli
Levin, Lin & Chu t*	-6.5026(0.0000)*	0.9112(0.8189)	-7.2324(0.0000)*	-12.4554(0.0000)*
Breitung t-stat	-	2.6690(0.9962)	-	-2.7784(0.0027)*
Im, Pesaran & Shin W-stat	-3.1126(0.0009)*	2.9362(0.9983)	-4.5487(0.0000)*	-7.8805(0.0000)*
ADF Fisher Chi-square	65.0950(0.0040)*	24.8907(0.9499)	83.8726(0.0000)*	130.327(0.0000)*
PP-Fisher Chi-square	41.3806(0.3253)	7.6355(1.0000)	100.663(0.0000)*	182.880(0.0000)*

Olasılık değerleri parantez içinde yer almaktadır. *, ** ve *** sırasıyla istatistiksel olarak 1%, 5% ve 10% anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 4’den de anlaşılacağı üzere GSYİH (EG) serileri ADF-Fisher tipi testte, Im, Pesaran & Shin testinde ve Levin, Lin & Chu testinde sabitli modele göre durağan iken sabitli-trendli modele göre durağan değildir. Gayri Safi Yurtiçi Hasıla serileri düzeyde sadece Levin, Lin & Chu testinde sabitli modelde ve PP-Fisher tipi testte sabitli-trendli modelde durağandır. Diğer tüm testler ve modellere göre ise serilerin düzeyde durağan olmadıkları gözlemlenmiştir.

Tablo 4 incelendiğinde serilerin 5 birim kök testine göre, 1. farklarda sabitli ve sabitli-trendli modellerde 1% anlamlılık düzeyinde durağan olduğu gözlemlenmiştir. Bu sebeple GSYİH serileri de analizlerde 1. farkları ile kullanılmıştır.

4.3.3. Panel Eşbütünleşme Testleri ve Analizi

Birim kök testleri uygulaması ile durağan seriler elde edildikten sonra, yenilenebilir enerji üretimi ile gayri safi yurtiçi hasıla arasında uzun dönemli bir ilişkinin olup olmadığını belirlemek üzere Kao ve Johansen Fisher eşbütünleşme testi kullanılarak çalışma yapılmıştır. Kao’nun (1999) eşbütünleşme testinde de kointegrasyon vektörleri arasında heterojenlik kabul edilir fakat asimtotik denklik sebebiyle bağımsız değişkenlerin endojenliği kuralı ihlal edilmektedir. Tablo 5’de Kao ve Johansen Fisher Panel eşbütünleşme testi sonuçları verilmektedir.

Tablo 5: Kao ve Johansen Fisher Panel Eşbütünleşme Testi

Kao Panel Eşbütünleşme Test Sonuçları				
	t-İstatistiği		Olasılık Değeri	
ADF	1.426608		0.0768***	
Artık Varyans	0.005950			
HAC Varyans	0.009431			
Johansen Fisher Panel Eşbütünleşme Test Sonuçları				
Hesaplanan CE(s) sayıları	Fisher İstatistiği (from trace test)	Olasılık Değeri	Fisher İstatistiği (from max - eigen test)	Olasılık Değeri
Hiçbiri	80.38	0.0001*	60.92	0.0106**
En fazla 1	79.69	0.0001*	79.69	0.0001*

*, ** ve *** sırasıyla istatistiksel olarak 1%, 5% ve 10% anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 5’de yer alan Kao eşbütünleşme test sonuçları incelendiğinde; “ H_0 : Seriler arasında eşbütünleşme yoktur” hipotezi %10 anlamlılık seviyesinde reddedilmiştir. Johansen Fisher eşbütünleşme testine göre ise “ H_0 : Seriler arasında eşbütünleşme yoktur” hipotezi reddedilmiş ve alternatif hipotez olan “ H_0 : Seriler arasında eşbütünleşme vardır” hipotezi kabul edilmiştir. Kao Panel eşbütünleşme Testi ve Johansen Fisher Panel eşbütünleşme testine göre değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir. Testlerin çoğunluğunun uzun dönemli bir ilişkiyi işaret etmesinden dolayı yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasında uzun dönemli ilişki olduğu kabul edilmiştir.

4.3.4. FMOLS - DOLS Testleri ve Analizi

Eşbütünleşme testleri uygulandıktan sonra yenilenebilir enerji üretimi (REP) ve ekonomik büyüme (EG) arasındaki uzun dönemli ilişkiye ilişkin tahminde bulunabilmek amacıyla Pedroni (2000) tarafından geliştirilen, kısa dönemde büyük ölçüde heterojenliğe izin veren asimtotik dağılımlı, nihai sapmasız katsayının hesaplanması gayesiyle Düzenlenmiş/ Geliştirilmiş En Küçük Kareler Yöntemi (Fully Modified Ordinary Least Squares) FMOLS ve Dinamik En Küçük Kareler Yöntemi (Dynamic Ordinary Least Square) DOLS uygulanmıştır.

FMOLS yöntemi ile dinamik panelde değişkenler arasındaki mevcut ilişki araştırması yapılırken; sabit terim, hata terimi ve değişkenler arasında heterojenliğe izin veren korelasyon derecesi dikkate alınmaktadır. Bu doğrultuda geliştirilen FMOLS yöntemi aşağıda gösterilen panel regresyon modeline dayanmaktadır;

$$y_{it} = \alpha_i + \beta x_{it} + u_{it} \quad (2)$$

$$x_{it} = x_{it-1} + x\varepsilon_{it} \quad (3)$$

Denklemden (2)’de gösterilen y_{it} bağımlı değişkeni, x_{it} bağımsız değişkeni ve α_i sabit etkileri temsil etmektedir. Bununla birlikte paneli oluşturan kesitler asimtotik dağılıma sahiptir. Bağımlı değişken (y_{it}) ile bağımsız değişken (x_{it}) arasında uzun dönemli eşbütünleşme

ilişkisinin gösterildiği denklem (2)'de β ile gösterilen uzun dönem eşbütünleşme katsayısı tahmini yapılacaktır. Yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin nihai sapsız katsayılarını tahmin etmek üzere Pedroni (2001) tarafından geliştirilmiş olan diğer bir yöntem DOLS yöntemidir. DOLS yöntemi küçük örneklemelerde daha tutarlı sonuçlar vermektedir (Gündoğan & Tok, 2019: 137). Bu sebeple çalışmada uzun dönem eşbütünleşme katsayıları tahmin edilirken DOLS yöntemi de kullanılmıştır. DOLS grup ortalama panel tahmincisi yönteminde kullanılan regresyon denklemi ise aşağıdaki gibidir;

$$EG_{it} = \alpha_i + \beta_i REP_{it} + \sum_{k=-K_{iyik}}^{K_i} \Delta_{REP_{it-k}} + u_{it} \quad (4)$$

Yukarıdaki denklemden üretilen grup ortalama panel DOLS tahmincisi aşağıdaki denklem ile temsil edilmektedir;

$$\hat{\beta}_{GD}^* = N^{-1} \sum_{i=1}^N \hat{\beta}_{D,i}^* \quad (5)$$

Yukarıdaki denklemde $\hat{\beta}_{GD}^*$ ile temsil edilen matris her bir yatay kesit için DOLS tahmininden elde edilen eşbütünleşme katsayısını göstermektedir. Grup ortalama panel DOLS tahmincilerine ait t-istatistikleri ise aşağıdaki denklem kullanılarak hesaplanmaktadır;

$$t_{\beta_{D,i}^*} = (\hat{\beta}_{D,i}^* - \beta_0) \left[\hat{\sigma}_i^{-2} \sum_{t=1}^T (REP_{it} - \overline{REP}_t)^2 \right]^{1/2} \quad (6)$$

Tablo 6: FMOLS ve DOLS Testleri

Değişkenler	Katsayılar	t-İstatistiği
FMOLS	0.7257	4.4093*
DOLS	0.6800	3.0156*

*, ** ve *** sırasıyla istatistiksel olarak 1%, 5% ve 10% anlamlılık düzeylerini ifade etmektedir.

Tablo 6'da görüldüğü üzere Pedroni (2000) tarafından geliştirilmiş olan FMOLS yöntemi uygulaması sonuçlarına göre katsayı 0.72 olarak tahmin edilmiştir. Tablo 6'da gösterilen sonuç pozitif ve istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyinde anlamlıdır. Bu durumda G20 ülkelerinde yenilenebilir enerji üretiminde yaşanan %1 oranındaki değişim, ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde yaklaşık olarak %0.72 değişmeye neden olacaktır.

Pedroni (2001) tarafından geliştirilmiş olan DOLS yöntemi uygulanması sonucu bu katsayı 0.68 olarak tahmin edilmiştir. Tahmin edilen sonuç pozitif ve istatistiksel olarak %1 anlamlılık düzeyi için anlamlıdır. Bu bulgulara göre FMOLS test sonuçlarında olduğu gibi 19 G20 ülkesinin genelinde yenilenebilir enerji üretimindeki %1 oranındaki değişim, ekonomik büyüme üzerinde uzun dönemde yaklaşık %0.68 değişmeye neden olacaktır. Bu sonuçlara göre hem FMOLS hem de DOLS katsayılarının pozitif çıkması, G20 ülkelerinde uzun dönemde yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasında pozitif ilişki olduğunu yani yenilenebilir enerji üretiminin ekonomik büyümeyi pozitif yönde etkilediği sonucunu ortaya koymaktadır.

5. Sonuç ve Öneriler

İktisadi faaliyetlerin sağlıklı bir şekilde devamı açısından enerji önemli bir role sahiptir. Enerji sorununu çözemeyen ülkelerin ekonomik hedefler ulaşması ve sosyal dengeleri sağlaması oldukça güçtür. Ülkeler enerji sorunu yenilenebilir enerji ve yenilemez enerji kaynaklarından olmak üzere iki kaynaktan çözmeye çalışmaktadırlar. Yenilenemez enerji kaynaklarının dünyada adaletsiz dağılımı fosil kaynak kullanımının maliyetli ve tükenbilir olması, yenilenebilir enerji üretimi ve tüketimini hem zorunlu hem de gerekli hale getirmektedir.

Bu çalışmanın amacı da 2000-2016 dönemi, G20 üyesi 19 ülke için yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında ilişkiyi araştırmaktır. Bu kapsamda öncelikle panel veri setinde yer alan ülkeler için yatay kesit bağımlılığı ve homojenlik testleri uygulanmıştır. Serilerin durağanlığı ise ADF ve PP Fisher birim kök testleriyle incelenmiştir. Durağan seriler elde edildikten sonra yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki Kao ve Johansen Fisher panel eşbütünleşme testleriyle araştırılmış ve FMOLS ve DOLS testi sonuçları ile ilişkinin yönü tespit edilmiştir. FMOLS ve DOLS testi sonuçları itibarıyla yenilenebilir enerji üretimi katsayılarının pozitif olarak çıkması, ekonomik büyümeyi de pozitif yönde etkilediğini göstermektedir. FMOLS testine göre %1 anlamlılık seviyesinde katsayı 4.4093 ve DOLS testine göre ise %1 anlamlılık seviyesinde 3.0156 değerini almaktadır. Her iki katsayı değeri de istatistiki olarak anlamlı bir olasılık ifade etmektedir. *Elde edilen ampirik bulgular* G20 ülkelerinde yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğunu göstermektedir.

Çalışmamız literatürdeki yenilenebilir enerji üretimi ve ekonomik büyüme arasında pozitif bir nedensellik ilişkisini açıklayan Allegret vd. (2014), Dinç & Akdoğan (2019), Singh vd. (2019)'in çalışmalarıyla örtüşmektedir. Yenilenebilir enerji tüketimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif bir nedensellik ilişkisinin olduğunu Reboredo (2014), Alperes & Payne (2014), Jebli & Youssef (2015), Özşahin (2016), Koçak & Şarkgüneşi (2017), Kutan (2017)'nın çalışmalarıyla benzerlik göstermekte birlikte yenilenebilir enerji tüketimi konusunda ayrılmaktadır.

Çalışmamızın literatüre katkısı G20 ülkelerinde yenilenebilir enerji üretimi ile ekonomik büyüme arasında pozitif nedensellik ilişkisinin olduğudur. Bu kapsamda G20 ülkeleri dünya ekonomisinde büyük bir paya sahip olduğu için yenilenebilir enerji üretimini artırarak dünya genelinde sürdürülebilir büyümeye pozitif katkı sağlayabilirler. Aynı zamanda işsizlik, cari açığın, iklim değişikliğinin azalmasına ve CO₂ emisyon gazı kullanımını düşürerek çevre kirliliğinin aşgari düzeye inmesine ve temiz bir dünyada yaşanmasını sağlayabilirler. Bu nedenle G20 ülkeleri ve Dünyadaki diğer ülkeler, enerji yoğunluğunu düşürerek enerji verimliliğini artırmalıdır. Yeni ve yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına yönelmeler ve teknolojilerini de bu kaynakların artırılması yönünde kullanmalıdırlar.

Kaynakça

Acaravcı, A., & Erdoğan, S. (2018). Yenilenebilir enerji, çevre ve ekonomik büyüme ilişkisi: Seçilmiş ülkeler için ampirik bir analiz. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 13 (1), 53-64.

- Ağaçbiçer, G. (2010). *Yenilenebilir enerji kaynaklarının Türkiye ekonomisine katkısı ve yapılan swot analizler* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çanakkale On sekiz Mart Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Allegret, J. P., Couharde, C., Coulibaly, D., & Mignon, V. (2014). Current accounts and oil price fluctuations in oil-exporting countries: The role of financial development. *Journal of International Money and Finance*, 47 (C), 185-201.
- Apergis, N., & Payne, J. E. (2014). The casual dynamics between renewable energy, real gdp, emissions and oil prices: Evidence from OECD countries. *Applied Economics*, 46 (36), 4519-4525.
- Bağcı, E. (2019). Türkiye’de yenilenebilir enerji potansiyeli, üretimi, tüketimi ve cari işlemler dengesi ilişkisi. *R&S-Research Studies Anatolia Journal*, 2 (4), 101-117.
- Ben Jebli, M., & Ben Youssef, S. (2015). Output, renewable and non-renewable energy consumption and international trade: Evidence from a panel of 69 countries. *Renewable Energy*, 83 (C), 799-808.
- Bento, J. P. C., & Moutinho, V. (2016). Co2 emissions, non-renewable and renewable electricity production, economic growth, and international trade in Italy. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 55 (C), 142-155.
- Breitung, J. (2000). The local power of some unit root tests for panel data. *Humboldt University Berlin Institute of Statistics and Econometrics Spandauer Strasse 1, D-10178 Berlin, Germany*, 1-32. Retrieved March 04, 2020, from <https://pdfs.semanticscholar.org/1258/f1b10115655e14a9baf7dd20e4d829f2a7f4.pdf>.
- Breusch, T. S., & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47 (1), 239-253.
- Choi, I. (2001). Unit root tests for panel data. *Journal of International Money and Finance*, 20 (2), 249-272.
- Çapık, M., Yılmaz, A. O., & Çavuşoğlu, İ. (2012). Present situation and potential role of renewable energy in Turkey. *Renewable Energy*, 46, 1-13.
- Çöğürçü, İ., & Çoban, O. (2011). Dış borç ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye örneği (1980-2009). *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 13 (21), 133-149.
- Den Elzen, M., Admiraal, A., Roelfsema, M., Yan Soest, H., Hof, A. F., & Forsell, N. (2016). Contribution of the G20 economies to the global impact of the Paris agreement climate proposals. *Climatic Change*, 137, 655-665.
- Diñç, D. T., & Akdoğan, E. C. (2019). Renewable energy production, energy consumption and sustainable economic growth in Turkey: A VECM approach. *Sustainability*, 11 (5), 1-14.
- Edenhofer, O., Knopf, B., Bak, C., & Bhattacharya, A. (2017). Aligning climate policy with finance ministers’ G20 agenda. *Nature Climate Change*, 7 (7), 463-465.
- Erdal, L. (2012). Türkiye’de yenilenebilir enerji yatırımları ve istihdam yaratma potansiyeli. *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4 (1), 171-181.
- Gündoğan, H., & Tok, D. (2019). Petrole bağımlı ülkelerde petrol fiyatlarının sanayi üretimine etkisi: Panel nedensellik çalışması. *Ege Akademik Bakış*, 19 (1), 131-140.
- International Energy Agency (IEA). (2012). *World energy outlook (weo) executive summary 2012*. Retrieved February 23, 2020, from <http://www.iea.org/Textbase/npsum/weo2012sum.pdf>.
- Im, K. S., Pesaran, M. H., & Shin, Y. (2003). Testing for unit roots in heterogeneous panels. *Journal of Econometrics*, 115 (1), 53-74.
- Kao, C. (1999). Spurious regression and residual-based tests for cointegration in panel data. *Journal of Econometrics*, 90 (1), 1-44.

- Koç, E., & Şenel, M. C. (2013). Dünyada ve Türkiye’de enerji durumu–genel değerlendirme. *Mühendis ve Makine*, 54 (639), 32-44.
- Koçak, E., & Şarkgüneşi, A. (2017). The renewable energy and economic growth nexus in Black Sea and Balkan countries. *Energy Policy*, 100 (C), 51-57.
- Kutan, A. M., Paramati, S. R., Ummalla, M., & Zakari, A. (2017). Financing renewable energy projects in major emerging market economies: Evidence in the perspective of sustainable economic development. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54 (8),1761-1777.
- Levin, A., Fu Lin, C., & Shang James Chu, C. S. J. (2002). Unit root tests in panel data: Asymptotic and finite-sample properties. *Journal of Econometrics*, 108 (1), 1-24.
- Menegaki, A. N. (2011). Growth and renewable energy in Europe: A random effect model with evidence for neutrality hypothesis. *Energy Economics*, 33 (2), 257-263.
- National Renewable Energy Laboratory. (1997). Dollars from sense the economic benefits of renewable energy, national renewable energy laboratory. *U.S. Department of Energy, Washington*. Retrieved February 26, 2020, from <https://www.nrel.gov/docs/legosti/fy97/20505.pdf>
- Özalp, M. (2019). Küresel ölçekte Türkiye’nin enerji arz ve talep güvenliği. *Turkish Studies International Academic Journals*, 14 (1), 537-552.
- Özşahin, Ş., Mucuk, M., & Gerçeker, M. (2016). Yenilenebilir enerji ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki: Brics-T ülkeleri üzerine panel ARLD analizi. *Siyaset Ekonomi ve Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 4 (4), 111-130.
- Pao, H. T., & Fu, H. C. (2013). Renewable energy, non-renewable energy and economic growth in Brazil. *Renewable And Sustainable Energy Reviews*, 25, 381-392.
- Pedroni, P. (2000). Fully-modified ols for heterogeneous cointegrated panels. In B. H. Baltagi (Ed.), *Advances in econometric volume 15, nonstationary panels, panel cointegration and dynamic panels* (pp. 93-130). New-York: Elsevier.
- Pedroni, P. (2001). Purchasing power parity tests in cointegrated panels. *The Review of Economics and Statistics*, 83 (4), 727-731.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *University of Cambridge Working Paper*, 0435. Retrieved March 05, 2020, from <http://ftp.iza.org/dp1240.pdf>.
- Pesaran, H. M., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *Econometrics Journal*, 1 (1), 105-107.
- Reboredo, J. (2015). Is there dependence and systemic risk between oil and renewable energy stock prices?. *Energy Economics*, 48 (2015), 32-45.
- Sebri, M., & Salha, O. B. (2014). On the causal dynamics between economic growth, renewable energy consumption, CO2 emissions and trade openness: Freshevidence from BRICS countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 39 (C), 14-23.
- Singh, N., Nyuur, R., & Richmond, B. (2019). Renewable energy development as a driver of economic growth: Evidence from multivariate panel data analysis. *Sustainability*, 11(8), 1-18.
- United Nations. (1996). *Human development report*. Retrieved February 26, 2020, from http://hdr.undp.org/sites/default/files/reports/257/hdr_1996_en_complete_nostats.pdf

KAMU HARCAMALARI EKONOMİK BÜYÜME İÇİN DESTEK Mİ? ENGEL Mİ? G7 ÜLKELERİNDE ASİMETRİK NEDENSELLİK TESTİ*

Dr. Öğr. Üyesi İbrahim ÖZMEN** 

Selçuk Üniversitesi, Akşehir İİBF, (ibrahimozmen@selcuk.edu.tr)

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa GERÇEKER 

Selçuk Üniversitesi, İİBF, (mustafagerceker@selcuk.edu.tr)

Prof. Dr. Mehmet MUCUK 

Selçuk Üniversitesi, İİBF, (mehmetmucuk@selcuk.edu.tr)

ÖZET

Kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensel bağıntının gerek yönü gerekse büyüklüğü konusunda birbirinden oldukça farklı görüşler bulunmaktadır. Klasik iktisada göre genişletici maliye politikaları ekonomik büyümeyi negatif yönde etkilemekte, ancak Keynesyen iktisat kamu harcamalarının çarpan mekanizması ile geliri artıracığını benimsemektedir. Diğer taraftan Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi, kamu harcamalarındaki artışın ekonomik büyümeyi etkilemeyeceğini ileri sürmektedir. Wagner Hipotezinde ise ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru bir ilişki olduğu varsayılmaktadır. Söz konusu değişkenler arasındaki bağıntı, özellikle uygulanacak makroekonomik politikaların belirlenmesi bakımından çok fazla önem taşır. Bu çalışma kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisini 1950-2011 dönemine ait verilerden hareketle G7 ülkeleri için Hatemi-J (2011; 2012) asimetrik nedensellik testi ile sınamaktadır. Elde edilen bulgulara göre; Almanya, Birleşik Krallık, İtalya, Japonya ve Kanada'da kamu kesimi büyüklüğünden ekonomik büyümeye doğru; ABD ve Japonya'da büyümeden kamu kesimi büyüklüğüne doğru bir nedensel ilişki bulunmaktadır. Fransa'da ise değişkenler arasında bir ilişki tespit edilememiştir.

Anahtar Kelimeler: Kamu Harcamaları, Ekonomik Büyüme, Asimetrik Nedensellik.

DOES PUBLIC EXPENDITURE SUPPORT ECONOMIC GROWTH? OBSTACLE? EVIDENCE FROM ASYMMETRIC CAUSALITY TEST

ABSTRACT

There are quite different views on the direction and magnitude of the causal relationship between public expenditures and economic growth. According to classical economics, expansionary fiscal policies negatively affect economic growth, but Keynesian economics adopts that public expenditures will increase income through the multiplier mechanism. On the other hand, the Ricardian Equivalence Hypothesis argues that the increase in public expenditures will not affect economic growth. The Wagner Hypothesis assumes a relationship from economic growth to public expenditures. The relationship between these variables are very important in terms of determining the macroeconomic policies. This study examines the causality relationship between public expenditures and economic growth with the Hatemi-J (2011;2012) asymmetric causality test for the G7 countries based on the data from the period of 1950-2011. According to the findings, while there is a causality relationship from public expenditures to economic growth in Germany, United Kingdom, Italy, Japan, and Canada. There is a causal relationship from economic growth to public expenditures in Japan and U.S. There is no causal relationship between these variables in France.

Keywords: Public Expenditures, Economic Growth, Asymmetric Causality.

* Bu çalışma, 26-29 Ekim 2018 tarihleri arasında Niğde'de düzenlenen 5th International Congress on Political, Economic and Social Studies (ICPESS) sempozyumunda sunulan "Kamu Kesimi Büyüklüğü ve Ekonomik Büyüme: G7 Ülkelerinde Asimetrik Nedensellik Testi" başlıklı özet bildirinin genişletilmiş ve yeniden düzenlenmiş tam metin halidir.

** Sorumlu Yazar

1. Giriş

Sanayi devrimi ile birlikte meydana gelen emek-yoğun üretimden sermaye-yoğun üretim tekniğine geçiş süreci, fabrika sistemlerinin kurulmasını sağlayarak ürünlerin niceliksel ve niteliksel bakımdan gelişmesini beraberinde getirmiştir (Şimurina & Tolić, 2008:14). Böylece toplumların; iktisadi ve sosyal alanlarda önemli ilerlemeler gerçekleştirmesini sağlayacak güçlü bir zemin oluşturulmuştur. Ülkelerin yurt içi talebi aşan büyüklükte yaptıkları üretim faaliyetleri sonucunda ise bir taraftan dışa açık birikim modelleri güçlenirken; diğer taraftan da serbest piyasa sistemi yerleşerek yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Böylece devletin ekonomik faaliyetler içerisindeki etkinliği büyük ölçüde minimize edilmiş ve kaynakların dağılımı ile tam kullanımı gibi temel ekonomik sorunlar da özel sektör aracılığıyla çözülmeye çalışılmıştır. Ancak 1929 yılında yaşanan Büyük Buhran'a kadar ağırlığını koruyabilen bu sistem, krizin dünya ekonomisinde neden olduğu daralmadan ötürü daha fazla sorgulanmaya başlamıştır. Çünkü serbest piyasa sisteminin “görünmez el” ve “tam istihdam” gibi başlıca argümanları, kriz sürecinde ve sonrasında giderek zayıflamıştır (Ioan, 2012:638).

Büyük Buhran ile birlikte üretim miktarlarında meydana gelen keskin düşüş ve buna bağlı olarak ortaya çıkan işsizlik ve yoksulluk benzeri makro büyüklüklerdeki bozulma, yeni bir model arayışını gündeme getirmiştir. Bu bağlamda söz konusu problemleri çözüme kavuşturabilmek için ekonomik faaliyetlere devletin müdahale etmesi gerektiğini savunan görüşler ön plana çıkmıştır (Suntum, 2005:86). Keynes'in, kuramsal altyapısını güçlü bir şekilde oluşturduğu müdahaleci yaklaşım, 1970'li yıllara kadar geniş bir uygulama alanı bulabilmiştir. Ancak söz konusu dönemde gerçekleşen petrol krizleri ve stagflasyon atakları, bu yaklaşımı yetersiz kılmış, artan kamu harcamaları sonucu birçok ülkede bütçe açıkları önemli bir sorun haline dönüşmüştür (Tubaro, 2010:17). Bütçe açıkları ise yüksek enflasyon, yüksek faiz, düşük yatırım, işsizlik ve cari açık gibi makroekonomik problemleri oldukça karmaşık bir boyuta taşımıştır.

Keynesyen iktisadi yaklaşımın başarılı olmayan bazı uygulamaları sonucunda meydana gelen ekonomik sorunlar, bu kez neoliberal iktisat politikalarının zemin bulmasına olanak tanımıştır. Küreselleşme sürecinin hız kazanması ile ülkeler arasındaki mal ve sermaye akımları da özellikle 1980'lerden itibaren belirgin şekilde artış kaydetmiştir (Boughton, 2002). Böylece iktisadi faaliyetler içerisinde devletin etkinliğini azaltmak, ihracata yönelik sanayileşmeyi gerçekleştirmek ve piyasa ekonomisini güçlendirmek üzere önemli yapısal değişikliklere gidilmiştir. Bu değişikliklerin beraberinde getirdiği yaygın olumlu etkilere rağmen; gelişen ülkeler için beklenen sonuçların tam olarak alınmaması ve yoksulluğun küresel ölçekte önemli bir sorun olarak kalmaya devam etmesi (Rahim vd., 2014:8), sistemle ilgili tartışmaları da sürekli gündemde tutmuştur. Son olarak 2008 yılında gerçekleşen küresel kriz, söz konusu tartışmaların çok daha geniş bir boyutta ele alınmasına neden olmuştur.

Finansal küreselleşmenin etkisi ile gelişmişlik derecesi ne olursa olsun bütün ülkelere yansıyan 2008 krizi, dünya ekonomisinin 2009 yılında yaklaşık %1.7 oranında küçülmesine yol açmıştır. Almanya, Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Japonya ve Kanada'dan meydana gelen G7 ülkelerinin büyüme oranları Tablo 1'de yer almaktadır.

Tablo 1: Küresel Kriz ve Sonrasında G7 Ülkelerinde Büyüme Oranları

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Almanya	1.1	-5.6	4.1	3.7	0.5	0.5	1.6	1.7	1.9
ABD	-0.3	-2.8	2.5	1.6	2.2	1.7	2.6	2.9	1.5
Birleşik Krallık	-0.5	-4.2	1.7	1.5	1.5	2.1	3.2	2.3	1.9
Fransa	0.2	-2.9	2.0	2.1	0.2	0.6	0.9	1.1	1.2
İtalya	-1.1	-5.5	1.7	0.6	-2.8	-1.7	0.1	1.0	0.9
Japonya	-1.1	-5.4	4.2	-0.1	1.5	2.0	0.4	1.4	0.9
Kanada	1.0	-2.9	3.1	3.1	1.7	2.5	2.9	1.0	1.4

Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Küresel krizin olumsuz etkilerini gidererek mikro ve makro dengeleri iyileştirmek isteyen ülkeler, para ve maliye politikalarını aktif şekilde kullanmak durumunda kalmışlardır. Tablo 2’te yer alan rakamlara göre 2009 yılı için G7 ülkelerinin tamamında kamu harcamalarının gayri safi yurt içi hasıla (GSYİH) içerisindeki payı bir önceki yıla oranla artış göstermiştir. İlerleyen dönemlerde de bazı ülkeler; talep yetersizliğini gidermek, yatırımlara hız kazandırmak ve bu sayede ekonomik faaliyetleri canlandırmak için genişletici maliye politikalarını sürdürmek zorunda kalmışlardır.

Tablo 2: Küresel Kriz ve Sonrasında G7 Ülkelerinde Kamu Harcamaları (% GSYİH)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Almanya	28.1	30.9	31.1	28.7	28.3	28.5	28.2	27.9	27.9
ABD	22.9	25.7	26.2	25.5	24.1	23.2	22.9	22.7	22.7
Birleşik Krallık	39.9	42.3	43.1	41.8	42.5	40.2	39.3	38.4	37.3
Fransa	45.1	48.4	49.7	48.0	48.5	48.6	48.8	48.4	48.3
İtalya	39.2	43.0	41.5	41.0	42.2	42.4	42.4	42.4	42.3
Japonya	15.5	18.4	17.4	18.8	18.3	18.3	17.8	17.1	16.9
Kanada	17.1	18.9	19.1	17.9	17.6	17.1	16.4	17.0	17.3

Kaynak: Dünya Bankası, World Development Indicators

Genişletici maliye politikalarının beraberinde getirdiği bütçe açıklarına rağmen; söz konusu açıkların özellikle kriz dönemlerinde büyüme üzerinde olumlu etkiler meydana getirdiği varsayımından hareketle kamu harcamalarında artışa gidilebilmektedir. Ancak kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde beklenen etkiyi yaratıp yaratmayacağı konusunda herkesin fikir birliğine vardığı net bir sonuç bulunmamaktadır.

Bu çalışmanın amacı; kamu harcamaları ile büyüme arasındaki ilişkiye yönelik olarak literatürdeki temel yaklaşımlardan hangisinin geçerli olduğunu 1950-2011 dönemine ait verilerden hareket ederek G7 ülkeleri için asimetrik nedensellik testi yardımıyla sınamaktır. Ayrıca söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin, yeni ve farklı bir yöntem ile analiz edilmesi

hedeflenmektedir. Dolayısıyla bu çalışma; kullanılan teknikler, ele alınan dönem ve elde edilen bulgular itibariyle diğer çalışmalardan büyük ölçüde ayrılmaktadır.

Altı bölümden meydana gelen çalışmanın ikinci bölümünde kamu kesimi büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi ele alan teorilere yer verilirken; üçüncü bölümde konu ile ilgili literatürdeki çalışmalar özetlenmektedir. Veri ve metodolojiye ilişkin açıklamaların ardından beşinci bölümde ekonometrik bulgular raporlanmaktadır. Son bölümde ise elde edilen sonuçlardan hareketle değerlendirmeler yapılmaktadır.

2. Teorik Çerçeve

Gelişme sürecindeki ülkelerin kalkınma hedeflerine ulaşabilmesi ve gelişmiş ülkelerin de gelir seviyelerini artırabilmesi, ekonomik büyümeye bağlıdır. Büyümenin temel kaynakları arasında da; girdi miktarının artırılması, teknolojik gelişme ve faktör verimliliğinin yükseltilmesi gibi unsurlar bulunmaktadır. Maliye politikası araçları ile devletin büyüme performansına etkisi, kuramsal olarak en fazla tartışılan başlıklardan birini oluşturmaktadır. Klasik iktisatçılar bütçe açığının ekonomik büyümeye zarar verdiğini savunurken; Keynesyen iktisatçılar eksik istihdam düzeyinde bütçe açığının ekonomik büyüme üzerinde olumlu etkiler meydana getirdiğini ileri sürmektedir. Diğer taraftan Ricardocu eşdeğerlik hipotezi ise söz konusu değişkenler arasında nötr bir ilişki bulunduğunu kabul etmektedir (Ahmad, 2013; Onwioduokit & Inam, 2018:169).

Klasik İktisadi Yaklaşım: Klasik iktisatçılar genel olarak, ekonominin tam istihdam düzeyinde dengeye geldiğini varsaydıkları için, devletin genişlemeci maliye politikaları ile piyasalara müdahalesinin, milli gelir üzerinde olumsuz bir etki meydana getireceğini savunmaktadırlar (Ulusoy, 2004:44). Nitekim kamu harcamalarındaki artış sonucu oluşan bütçe açıkları, parasal ve mali disiplinin bozulmasına yol açarak ekonomik istikrarsızlıkların kaynağını oluşturur (Şen vd., 2007:38). Çünkü klasikler; devletin, ekonomik faaliyetler içerisinde büyüdükçe hantal bir yapı kazanacağını, kaynakları etkin bir biçimde kullanamayacağını ileri sürmüşlerdir (Eker vd. 1997:60). Neoklasik iktisatçılar da kamu harcamalarındaki artışın kapalı bir ekonomide reel faiz oranlarını yükselterek yatırımları düşüreceğini; dışa açık bir ekonomide ise kalıcı bir dış açık ve dış borç sorununa neden olacağını benimsemektedirler (Barry & Devereux, 1992:206-207).

Keynesyen İktisadi Yaklaşım: Keynes, ekonomilerin eksik istihdam düzeyinde dengeye gelebileceğini ifade ederek; istihdam hacminin sürekli artmasını sağlamak üzere uygulanması gereken para ve maliye politikalarına değinmiştir. Bu bağlamda toplam talebin temel bileşenleri arasında yer alan yatırım unsurunun önemine dikkat çekmekte ve para piyasalarındaki düzenlemeler sonucu faiz oranlarının düşürülerek yatırım harcamalarının artırılması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Ancak istihdamı artırmak noktasında bu girişimin yetersiz kalması, devletin doğrudan yeni harcamalar (cari harcamalar, yatırım harcamaları, transferler vb.) yapmasını gerektirmektedir (Guerrien, 1999:117). Söz konusu harcama artışları bir taraftan bütçe açığını beraberinde getirecek olsa da; diğer taraftan çarpan mekanizması kanalıyla durgunluk ortamında efektif talebin yükselmesini, tüketim ve özel yatırım harcamalarının uyarılmasını sağlamaktadır (Erim, 2007:197-198). Böylece istihdam ve üretim hacmi artırılarak ekonomik büyüme gerçekleştirilebilmektedir.

Ricardocu Eşdeğerlik Hipotezi: Ricardocu eşdeğerlik hipotezi, kamu borçlanması ile vergileme arasında bireylerin tarafsız kalacağı görüşünü savunan Ricardo'ya atfen Barro tarafından geliştirilmiştir (Kirmanoğlu, 2007:52). Hipoteze göre; vergi kesintisi sonucu oluşan bir bütçe açığı ile borçlanma yoluyla finanse edilen kamu harcamalarından ötürü meydana gelen bir bütçe açığı, ekonomik büyümeyi etkilememektedir (Snowdon & Vane, 2012:97). Çünkü vergilerin düşürülmesi her ne kadar harcanabilir gelirin artmasına neden olsa da; meydana gelen bütçe açığının ileride vergi artışı ile karşılanacağını varsayan bireyler, bugünkü tasarruf miktarlarını artırır. Vergi yükündeki azalma, toplam talep üzerindeki bir artışı engellemektedir (Afzal, 2012:258). Benzer şekilde kamu harcamalarındaki bir artışın borçlanma yoluyla finansmanı da toplam harcamalar üzerinde bir değişikliğe yol açmamaktadır. Kamunun borçlanması, faiz oranlarını artırarak özel kesim yatırımları üzerinde bir dışlama baskısı meydana getirir. Ancak borçların ileride anapara ve faizi ile birlikte geri ödenecek olmasından dolayı vergi yükünün artacağını kabul eden bireyler, tasarruflarını yükseltme yoluna giderler. Böylece sermaye piyasalarında artan fon arzı, faizlerin tekrar düşmesini sağlayarak dışlama etkisini ortadan kaldırmaktadır (Eğilmez, 2017).

Wagner Hipotezi: Ekonomik yapıdaki değişime bağlı olarak kamu harcamalarında meydana gelecek niceliksel ve niteliksel değişimler ilk kez A. Wagner tarafından kapsamlı bir şekilde açıklanmıştır. Wagner'e göre sanayileşmiş toplumlarda ekonomik büyüme, temel olarak iki farklı kanaldan kamu harcamaları üzerinde pozitif bir etki yaratmaktadır. Bunlardan ilki; geleneksel tarım toplumundan sanayi toplumuna geçiş ile birlikte hız kazanan kentleşme sürecinin altyapı ihtiyaçlarını artırarak kamu yatırımlarını uyarması üzerinde durmaktadır. İkincisi ise ekonomik büyüme sonucu gelir esnekliği yüksek olan sosyokültürel ihtiyaçların, kamu harcamalarını artıracağına vurgu yapmaktadır (Bayrakdar vd., 2015:494; Dollery & Singh, 1998). Dolayısıyla Wagner'in çalışmasında Klasik ve Keynesyen yaklaşımlardan farklı olarak ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru bir nedenselliğin bulunduğu ifade edilmektedir.

3. Literatür Taraması

Literatürde farklı örneklemeler için çeşitli ekonometrik yöntemler kullanılarak kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisini inceleyen çok sayıda çalışma bulunmaktadır. Tablo 3, bu bağlamda oluşturulan ve ampirik yöntem olarak da nedensellik analizini kullanan çeşitli çalışmalardan bir bölümüne ait özet bilgileri sunmaktadır.

Ampirik çalışmalara ait bulgular genel olarak değerlendirildiğinde, kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin değişim gösterdiği görülmektedir. Ulaştığımız çalışmaların önemli bir bölümüne ait bulgular ise Ricardocu Eşdeğer Hipotezi dışındaki yaklaşımları destekler nitelikte sonuçlara sahiptir. Ancak bu çalışmalarda kullanılan bootstrap ve geleneksel Granger nedensellik testleri, kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki nedenselliğin, pozitif veya negatif yönlü bir etkisini yansıtmamaktadır. Söz konusu testler, sadece nedenselliğin yönü hakkında bilgi vererek teorik yaklaşımlar hakkında sınırlı değerlendirmeler yapılmasına imkan sunmaktadır.

Tablo 3: Literatür Özeti

Yazarlar	Gözlem	Yöntem	Sonuçlar
Abu-Bader & Abu-Qam (2003)	Mısır, İsrail ve Suriye	Granger Nedensellik	İsrail ve Suriye için uzun dönemde kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensel ilişki vardır. Mısır için kısa dönemde büyümeden harcamaya tek yönlü nedensel ilişki mevcuttur.
Jiranyakul (2007)	Tayland	Granger Nedensellik	Kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensel ilişki vardır.
Narayan vd. (2008)	Çin	Granger Nedensellik	Kısa dönemde kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi vardır. Uzun dönemde ise Wagner Kanunu geçerlidir.
Wu vd. (2010)	182 ülke	Panel Granger Nedensellik	Tüm ülkelerin yer aldığı örneklem için kamu harcamaları ve büyüme arasında çift yönlü nedensel ilişki vardır.
Hatemi-J (2011)	Danimarka, Norveç ve İsveç	Asimetrik Panel Nedensellik	Asimetrik test sonuçlarına göre; Danimarka ve İsveç'te kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru nedensel ilişki bulunmaktadır.
Magazzino (2012)	İtalya	Granger Nedensellik	Kamu nihai tüketim harcamaları ve büyüme arasında nedensel ilişki yoktur. Ancak kamu yatırım harcamalarından büyümeye doğru uzun dönemde nedensel ilişki vardır. Ayrıca Wagner Kanunu geçerlidir.
Attari & Javed (2013)	Pakistan	Granger Nedensellik	Ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru tek yönlü nedensel ilişki mevcuttur.
Al-Fawwaz & Al-Sawai'e (2013)	Ürdün	Granger Nedensellik	Kamu harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedensel ilişki bulunmaktadır. Wagner Kanunu geçerli değildir.
Gangal & Gupta (2013)	Hindistan	Granger Nedensellik	Kamu harcamalarından büyümeye doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır.
Afonso & Jalles (2014)	155 ülke	Panel Granger Nedensellik	Kamu harcamalarından Kişi Başına GSYİH'ye doğru nedensel ilişki vardır.
Pula & Elshani (2017)	Kosova	Johansen Koentegrasyon Testi ve Granger Nedensellik Testi	Kamu harcamalarından GSYİH'ye doğru tek yönlü nedensel ilişki bulunmaktadır.

Tablo 3 devam

Şen & Kaya (2018)	7 OECD Ülkesi	Bootstrap Panel Granger Nedensellik	Üç ülkede kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensel ilişki mevcuttur.
Olayungbo & Olayemi (2018)	Nijerya	Çok Değişkenli Granger Nedensellik	Kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensel ilişki vardır.
Uzoma-Nwosu (2018)	Nijerya	Koentegrasyon Analizi, Granger Nedensellik Testi, Varyans Ayrıştırma Analizi	Kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensel ilişki bulunmaktadır.

4. Veri Seti ve Yöntem¹

Bu çalışmada kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi açıklayan teorik yaklaşımlardan hangisinin geçerli olduğu, 1950-2011 dönemini kapsayan yıllık verilerden hareket ederek G7 Ülkeleri için ekonometrik yöntemlerle sınanmıştır. Söz konusu veriler Paolo vd. (2013) tarafından OECD ülkeleri için hazırlanan 1800-2011 dönemine ait verilerin derlenmesi ile oluşturulmuştur. Teorik yaklaşımların test edilmesinde literatürde yaygın olarak kullanılan fonksiyonel model ve değişkenler tercih edilmiştir. Kamu kesimi büyüklüğünü temsil etmek üzere toplam kamu harcamalarının GSYİH'ye oranı (EX), ekonomik büyümeyi temsil etmek üzere reel GSYİH büyüme oranı (EG) kullanılmıştır. Kamu harcamaları/ GSYİH değişkeni, kamu harcamalarını artırarak bütçe açığı veren ülkelerde kamu kesiminin büyüklüğünü yansıması bakımından etkin bir gösterge olarak kabul edilmektedir (Şen & Kaya, 2018:30). Değişkenlere yönelik özet istatistikler Tablo 4'de yer almaktadır.

Tablo 4: Değişkenlere Ait Özet İstatistikler

Değişkenler	Gözlem	Ortalama	Standart Dağılım	Min.	Max.	Çarpıklık
EG	434	3.79	2.943	-5.526	18.897	0.581
EX	434	36.376	11.474	12.951	56.737	-0.275

Bu çalışmada kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek üzere asimetrik nedensellik testi kullanılmıştır. Bu testin ilk aşamasında serilerin durağanlık düzeylerinin belirlenebilmesi için birim kök testlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Panel veri setinde birim kökün varlığını sınamak amacıyla birinci nesil birim kök testleri ile ikinci nesil birim kök testlerinden faydalanılmaktadır. Ancak birinci nesil birim kök testleri yatay kesit bağımlılığını göz önünde bulundurmazken; ikinci nesil testler yatay kesit bağımlılığını da dikkate almaktadır. Yine birim kök testleri arasındaki bu ayrımın altında yatan etmenlerden

¹ Bu bölümde yer alan testlerin tamamında GAUSS kodları kullanılmıştır. Eğim homojenliği testi GAUSS kodları Prof. Dr. Mihai MUTASCU'dan, yatay kesit bağımlılığı, birim kök ve asimetrik nedensellik testi Gauss kodları Prof. Dr. Şaban NAZLIOĞLU'ndan temin edilmiştir. Her iki akademisyene de bu katkılarından dolayı teşekkür ederiz.

birisi de; paneli oluşturan kesitlerin homojen veya heterojen olduğuna yönelik ön kabullerden ileri gelmektedir. Dolayısıyla asimetric nedensellik ilişkisinin ortaya konulabilmesi açısından birim kök testlerinin yapılması ve bunun için de panel veri setine uygun düşen birim kök testlerinin belirlenmesi gerekmektedir. Bu çalışmada birim kök testlerinden hangisinin tercih edileceğine yönelik soruya yanıt bulmak için ilk olarak yatay kesit bağımlılığı ve eğim katsayılarının homojenliği test edilmiştir.

Yatay Kesit Bağımlılık Testleri: Paneli oluşturan seriler arasında yatay kesit bağımlılığı (CD); Breusch & Pagan (1980)'nın geliştirdiği LM (CD_{lm1}) testi veya Pesaran (2004), Pesaran vd. (2008)'in geliştirdiği CD testleri (CD_{lm2} ve CD_{lm3}) ya da LM_{adj} testi ile araştırılmaktadır. Söz konusu testler arasındaki farklardan birisi; panelin zaman (T) ve yatay kesit (N) boyutundan kaynaklanmaktadır (Nazlıoğlu vd., 2011). Söz konusu testlerin hipotezleri; " H_0 : Yatay kesit bağımlılığı yoktur, H_1 : Yatay kesit bağımlılığı vardır" şeklindedir. Bu testlerin her biri oluşturulan regresyon modeli ve/veya her bir seri için ayrı ayrı sonuçlar sağlayabilmektedir.

Eğim Katsayılarının Homojenlik Testi: Panelde yer alan eğim katsayılarının homojen ya da heterojen olduğuna yönelik istatistiki bulguların elde edilmesinde Pesaran & Yamagata (2008) tarafından geliştirilen homojenlik (Delta) testlerinden faydalanılmaktadır. Pesaran & Yamagata (2008), büyük örneklem için Δ testini önerirken; küçük örneklem için de Δ_{adj} testinin kullanılabilceğini ifade etmişlerdir. Söz konusu testler sonucunda hesaplanan olasılık değerleri %1, %5 ve %10'dan küçük ise, eğim katsayıları heterojen yani birbirinden farklıdır. Bu testlerin hipotezleri; " H_0 : Eğim katsayıları homojendir, H_1 : Eğim katsayıları heterojendir" şeklindedir.

Birim Kök Testi: Bu çalışmada, ön testler sonucu ulaşılan bulgular doğrultusunda ikinci nesil birim kök testi kullanılmıştır. Pesaran (2007) tarafından geliştirilen bu test ile iki ayrı birim kök bulgusu elde edilmektedir. Paneli oluşturan her bir ülkeye ait serilerin ayrı ayrı birim kök test sonuçları CADF istatistiği yardımı ile ortaya konulurken; panelin geneline yönelik birim kök sonuçları ise CIPS istatistik sonuçlarına göre değerlendirilmektedir. CADF, pt katsayılarına ait t-istatistiklerini ifade etmekte ve paneli oluşturan her bir yatay kesite ait serinin durağan olup olmadığı, Pesaran (2007)'deki kritik değerler ile karşılaştırılarak tespit edilmektedir. Diğer yandan panelin geneli için serilerin durağan olup olmadığı, CADF istatistiklerinin ortalamasından elde edilen CIPS test istatistikleri yardımıyla belirlenmektedir (Nazlıoğlu, 2010:91-92). Bu testin hipotezleri " H_0 : Seriler durağan değildir, H_1 : Seriler durağandır" şeklindedir. Hesaplanan CADF/CIPS istatistiği Pesaran (2007)'de verilen kritik değerlerden büyükse (mutlak değer olarak) sıfır hipotezi reddedilir ve serinin/panel veri setinin durağan olduğuna karar verilir.

Asimetric Nedensellik Testi: Hatemi-J (2011; 2012) tarafından geliştirilen nedensellik testi, panel veri analizlerinde asimetric nedensellik ilişkilerini belirleyebilmek amacıyla kullanılmaktadır. Bu test değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisini pozitif ve negatif şoklar üzerinden açıklamakta ve söz konusu şokların nedensellik üzerinde farklı etkiler ortaya çıkardığı varsayımından hareket etmektedir. Hatemi-J (2011)'nin ilk çalışmasında genel hatları ile ortaya konan asimetric nedensellik testi, yazarın aynı konudaki diğer çalışmasında (2012) detaylandırılmıştır. Granger & Yoon (2002)'un, değişiklerin toplam negatif ve pozitif etkilerine yönelik çalışmaları, eş bütünleşme testi için kullanılmışken; Hatemi-J (2011) bu

yaklaşımından hareketle asimetrik nedensellik testini geliştirmiştir (Hatemi-J, 2011:448). Asimetrik nedensellik ilişkisinin tespitinde y_{1t} ve y_{2t} gibi iki entegre verinin rassal yürüyüş sürecinden hareket ederek Hatemi-J (2011; 2012) 1 no.lu ve 2 no.lu denklemleri türetmiştir.

$$y_{1,t} = y_{1,t-1} + \epsilon_{1,t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \epsilon_{1i} \quad (1)$$

$$y_{2,t} = y_{2,t-1} + \epsilon_{2,t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \epsilon_{2i} \quad (2)$$

Burada $t = 1, 2, \dots, T$ zaman boyutunu, $y_{1,0}$ ve $y_{2,0}$ sabitleri, ϵ_{1i} ve ϵ_{2i} hata terimlerini ifade etmektedir. Pozitif ve negatif şoklar;

$\epsilon_{1i}^+ = \max(\epsilon_{1i}, 0)$, $\epsilon_{2i}^+ = \max(\epsilon_{2i}, 0)$, $\epsilon_{1i}^- = \min(\epsilon_{1i}, 0)$ ve $\epsilon_{2i}^- = \min(\epsilon_{2i}, 0)$ şeklindedir.

$\epsilon_{1i} = \epsilon_{1i}^+ + \epsilon_{1i}^-$ ve $\epsilon_{2i} = \epsilon_{2i}^+ + \epsilon_{2i}^-$ biçiminde gösterilirse, 1 ve 2 no.lu denklemler şu şekilde oluşturulur:

$$y_{1,t} = y_{1,t-1} + \epsilon_{1,t} = y_{1,0} + \sum_{i=1}^t \epsilon_{1i}^+ + \sum_{i=1}^t \epsilon_{1i}^- \quad (3)$$

$$y_{2,t} = y_{2,t-1} + \epsilon_{2,t} = y_{2,0} + \sum_{i=1}^t \epsilon_{2i}^+ + \sum_{i=1}^t \epsilon_{2i}^- \quad (4)$$

Her bir değişkenin pozitif ve negatif şoklarının hesaplanmasında

$y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \epsilon_{1i}^+$, $y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \epsilon_{1i}^-$, $y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \epsilon_{2i}^+$ ve $y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \epsilon_{2i}^-$ denklemlerinden hareket edilmektedir.

Pozitif ve negatif şokların toplam nedenselliğini göstermek için varsayımı ile p , $VAR_{(p)}$ vektör otoregresif model takip edilerek 5 no.lu denklem oluşturulmaktadır.

$$y_t^+ = v + A_1 y_{t-1}^+ + \dots + A_p y_{t-p}^+ + v_t^+ \quad (5)$$

Burada y_t^+ 2×1 vektörünü, v vektör düzeyini ve v_t^+ 2×1 ise hata terimlerinin vektörünü (her bir veriye ait hesaplanan pozitif şokların toplamının özetini) göstermektedir.

A_r 2×2 matrisinde gecikme sayısı $r(r=1, \dots, p)$ p 6 no.lu denklem ile hesaplanmaktadır:

$$HJC = \ln |\hat{\Omega}_j| + j \left(\frac{n^2 \ln T + 2n^2 \ln(\ln T)}{2T} \right), \quad j = 0, \dots, p \quad (6)$$

Burada $|\hat{\Omega}_j|$, VAR modelindeki j hatanın tahmini varyans-kovaryans matrisinin belirleyicisi, n VAR modelindeki eşitlik sayısını ve T VAR modelinde gözlem sayısını temsil etmektedir. Gecikme sayısının bu şekilde belirlenmesinin ardından nedensellik hipotezlerinin test edilmesinde Wald test istatistikleri 7 no.lu denklem yardımıyla hesaplanmaktadır.

$$Y := (y_1^+, \dots, y_T^+) (nxT) \text{ matris}$$

$$D := (v, A_1, \dots, A_p) (nx(1 + np)) \text{ matris}$$

$$Z_t := \begin{bmatrix} 1 \\ y_1^+ \\ y_{t-1}^+ \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ y_{t-p+1}^+ \end{bmatrix} ((1 + np)x1) \text{ matris, } t = 1, \dots, T \quad (7)$$

$$Z := (Z_0, \dots, Z_{T-1}) ((1 + np)xT) \text{ matris}$$

$$\delta := (v_1^+, \dots, v_T^+) (nxT) \text{ matris}$$

Wald test hesaplamalarının ardından finansal göstergelerin normal dağılım sergilemedikleri varsayımından hareketle bu sorunu çözmek için bootstrap tekniğinden de faydalanılabilir (Hatemi-J, 2011; 2012:448-451). Sonuç olarak bu testte pozitif ve negatif şoklar Wald istatistik sonuçlarına ve bootstrap dağılımına göre değerlendirilmektedir. Testin boş hipotezi “ H_0 : değişkenler arasında nedensellik yoktur” şeklindedir.

5. Ekonometrik Bulgular

Kamu kesimi büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasındaki asimetrik nedensellik ilişkisi analiz edilirken 1950-2011 dönemine ait veriler kullanılmıştır. 1950 yılı dünyanın sadece ekonomik anlamda değil; aynı zamanda siyasi ve toplumsal alanlarda da önemli değişiklikler yaşamaya başladığı bir dönemin başlangıcı olarak kabul edilebilir. Bu dönemde II. Dünya Savaşı'nın ardından Avrupa'da yeniden yapılanma süreci hız kazanmış; Kore Savaşı, ABD ve onunla birlikte hareket eden ülkelerde savunma harcamalarının yeniden yükselmesine neden olmuştur. Diğer taraftan IMF, Dünya Bankası, GATT ve OECD gibi uluslararası oluşumlar da liberal politikalar temelinde küresel bir ekonomik sistemin altyapısını oluşturmak üzere çalışmalarını yoğunlaştırmışlardır. Dolayısıyla tüm bu gelişmeler, kamu kesiminin ekonomik faaliyetler içerisindeki büyüklüğü bakımından 1950'li yıllarda önemli sonuçların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Ülke ekonomilerinin veya ülkelere ait ekonomik göstergelerin birbirleri ile olan etkileşimini belirlemek üzere ekonometrik yaklaşımlarda yatay kesit testleri kullanılmaktadır. Analiz döneminde G7 ülkelerinin herhangi birinde ortaya çıkan ekonomik veya mali gelişmenin diğer ülkeleri etkileyip etkilemediğini tespit etmek amacıyla yapılan yatay kesit bağımlılık testi sonuçları Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5: Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

Test	EX		EG	
	İstatistik	Olasılık	İstatistik	Olasılık
CD _{LM1} (BP,1980)	68.275*	0.000	86.776*	0.000
CD _{LM2} (Pesaran,2004)	7.295*	0.000	10.149*	0.000
CD _{LM3} (Pesaran, 2004)	-5.233*	0.000	-5.321*	0.000
LM _{adj} (PUY, 2008)	13.581*	0.000	2.359*	0.000

Not: CD testleri sabitli sonuçları göstermektedir. Gecikme uzunluğu 6 olarak alınmıştır. * %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Tablo 5’de yer alan sonuçlar seriler arasında yatay kesit bağımlılığının bulunduğunu göstermektedir. Yatay kesit bağımlılığı testi ile varlığı belirlenen etkilerin her bir ülkede homojen olup olmadığı ise eğim katsayıları testi yardımıyla sınanmaktadır. Eğim katsayılarına ilişkin test sonuçları Tablo 6’da yer almaktadır.

Tablo 6: Eğim Katsayıları Test Sonuçları

Regresyon Modelleri: $EG_{it} = \beta_0 + \beta_{1i}EX + \varepsilon_{it}$	İstatistik	Olasılık
Homojenite testleri:		
$\tilde{\Delta}$	1.550**	0.061
$\tilde{\Delta}_{adj}$	1.588**	0.056
$EX_{it} = \beta_0 + \beta_{1i}EG + \varepsilon_{it}$	İstatistik	Olasılık
$\tilde{\Delta}$	1.833*	0.033
$\tilde{\Delta}_{adj}$	1.879*	0.030

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

Tablo 6 da gösterilen sonuçlar, eğim katsayılarının %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde H_0 hipotezinin reddedilebilir olduğunu, dolayısıyla eğim katsayılarının heterojen olduğunu göstermektedir. Bu aşamadan sonra yapılacak birim kök testlerinin ise söz konusu bulgulara göre belirlenmesi gerekmektedir.

Yatay kesit bağımlılığı ve heterojenliği göz önünde bulunduran CADF birim kök testine ait sonuçlar Tablo 7’de yer almaktadır.

Tablo 7: CADF Birim Kök Test Sonuçları

	Sabit		Sabit ve Trend	
	Gecikme Sayısı	CADF-ist.	Gecikme Sayısı	CADF-ist.
EX				
Almanya	1	-2.16	1	-2.41
ABD	1	-3.12	2	-2.60
Birleşik Krallık	1	-3.19	1	-2.67
Fransa	1	-2.20	1	-1.89
İtalya	1	-3.15	1	-3.11
Japonya	1	-1.47	1	-2.19
Kanada	2	-1.85	2	-2.10
CIPS		-2.45		-2.42
EG				
Almanya	1	-3.05	1	-2.58
ABD	1	-4.92	1	-4.85*
Birleşik Krallık	3	-3.18	3	-3.13
Fransa	3	-4.16	1	-4.55*
İtalya	1	-6.11	1	-6.42*
Japonya	1	-3.95	1	-4.25*
Kanada	1	-6.06	1	-6.38*
CIPS		-4.50		-4.60
ΔEX				
Almanya	1	-5.61	1	-5.56*
ABD	1	-5.17	1	-5.14*
Birleşik Krallık	1	-5.42	1	-5.35*
Fransa	1	-5.10	1	-5.13*
İtalya	1	-6.40	1	-6.34*
Japonya	1	-4.10	1	-4.18*
Kanada	2	-4.25	2	-4.49*
CIPS		-5.15		-5.17
ΔEG				
Almanya	1	-6.41	1	-6.50*
ABD	2	-5.75	2	-5.70*
Birleşik Krallık	3	-6.50	3	-6.49*
Fransa	3	-4.50	3	-4.44*
İtalya	1	-7.94	1	-7.86*
Japonya	1	-8.75	1	-8.67*
Kanada	1	-10.68	1	-10.58*
CIPS		-7.22		-7.18

Notlar: *, %1 anlamlılık düzeyini göstermektedir. T:70, N:10 için CADF kritik değerler, trend; -3.94, -3.26 ve -2.93, sırasıyla %1, %5 ve %10, sabit ve trend; -4.41, -3.76 ve -3.43, sırasıyla %1, %5 ve %10 (Pesaran, 2007: 275-276).

CADF test sonuçları ülkelerin her birine ait EX serisinin I(1) yani 1. farklarında durağan olduğunu göstermektedir. Diğer yandan ülkelere ait EG serisi ise farklı sonuçları işaret etmektedir. Nitekim Almanya ve Birleşik Krallık'a ait EG serisi I(1) iken; ABD, Fransa, İtalya, Japonya ve Kanada'ya ait EG serileri I(0)'dır. EG serisine ait CIPS sonuçları da benzer şekildedir, ancak Hatemi-J vd. (2015:6) asimetrik nedensellik testini uygularken panelin geneli için hesaplanan birim kök testleri yerine her bir ülkeye ait serilerin birim kök sonuçlarını tercih etmişlerdir.

Hatemi-J (2011; 2012) asimetrik nedensellik testine ilişkin dikkat çeken unsurlardan biri; tüm testlerde birinci nesil birim kök sınamalarının yapılmasıdır². Hatemi-J (2011; 2012) serilerin durağanlık düzeyinin I(1) veya I(2) olmasından hareket etmektedir (Hatemi-J & El-Khatib, 2016:4036-4037). Bu durum, yazarın asimetrik nedensellik yöntemi ile gerçekleştirdiği çalışmalarda aynı şekildedir. Diğer taraftan Oskooee vd. (2016) serilerden birinin I(0) ve diğerinin I(1) olması durumunda da asimetrik nedenselliğin geçerli olabileceğini ifade etmişlerdir. Çünkü eşbütünleşik sistemlerdeki nedensellik tanımı olan sıfır, uzun dönemli nedenselliğe eşittir (Oskooee vd., 2016:73).

Kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasındaki asimetrik nedensellik test sonuçları Tablo 8'de gösterilmektedir.

Tablo 8: Asimetrik Nedensellik Test Sonuçları

Ülkeler	Boş Hipotez	MWald Test Değeri	Olasılık	Boş Hipotez	MWald Test Değeri	Olasılık
Almanya	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	0.341	0.559	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	0.405	0.524
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	2.016	0.156	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.007	0.932
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	5.532	0.019**	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.105	0.746
ABD	$EX^- \nrightarrow EG^+$	0.333	0.564	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.372	0.542
	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	0.003	0.956	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	9.796	0.002***
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	0.007	0.931	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.741	0.389
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	1.867	0.172	$EG^- \nrightarrow EX^-$	1.238	0.266
Birleşik Krallık	$EX^- \nrightarrow EG^+$	0.044	0.834	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.023	0.880
	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	3.702	0.054*	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	0.002	0.962
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	0.545	0.461	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.054	0.817
Fransa	$EX^- \nrightarrow EG^-$	1.338	0.247	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.650	0.420
	$EX^- \nrightarrow EG^+$	1.039	0.308	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.854	0.355
	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	0.096	0.757	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	0.496	0.481
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	0.560	0.454	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.282	0.595
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	0.018	0.894	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.500	0.480

2 Bu çalışmalara Hatemi-J (2012), Hatemi-J vd. (2015a), Hatemi-J vd. (2015b), Hatemi-J & El-Khatib (2016), Hatemi-J vd. (2018) örnek olarak gösterilebilir.

Tablo 8 devam

	$EX^- \nrightarrow EG^+$	0.435	0.509	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.008	0.930
İtalya	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	0.900	0.343	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	0.056	0.814
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	1.867	0.172	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.319	0.572
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	3.136	0.077*	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.226	0.635
	$EX^- \nrightarrow EG^+$	0.014	0.907	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.019	0.890
Japonya	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	0.832	0.362	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	2.767	0.096*
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	2.720	0.099*	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	1.017	0.313
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	0.318	0.573	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.644	0.422
	$EX^- \nrightarrow EG^+$	1.031	0.310	$EG^- \nrightarrow EX^+$	9.159	0.002***
Kanada	$EX^+ \nrightarrow EG^+$	4.271	0.039**	$EG^+ \nrightarrow EX^+$	0.000	0.997
	$EX^+ \nrightarrow EG^-$	0.249	0.618	$EG^+ \nrightarrow EX^-$	0.236	0.627
	$EX^- \nrightarrow EG^-$	6.390	0.011**	$EG^- \nrightarrow EX^-$	0.012	0.911
	$EX^- \nrightarrow EG^+$	0.055	0.814	$EG^- \nrightarrow EX^+$	0.157	0.692

Notlar: ***, **, * sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerini göstermektedir. \nrightarrow (Nedeni değildir) nedenselliğin yönü için boş hipotezi göstermektedir. Bilgi kriteri AICC tercih edilmiş ve VAR modeli OLS ile tahmin edilmiştir. OLS ve VAR-SUR tahminlerinde yatay kesit bağımlılığı göz önünde bulundurulmuştur.

Asimetrik nedensellik test sonuçları Fransa'da 1950-2011 dönemlerinde kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında herhangi bir nedenselliğin olmadığını ortaya koymaktadır. Diğer yandan Almanya, ABD, Birleşik Krallık, İtalya, Japonya ve Kanada'ya ilişkin bulgular, çeşitli nedensellik varyasyonlarının istatistiki olarak anlamlılık taşıdığını göstermektedir.

6. Sonuç

Bu çalışmada kamu harcamaları (EX) ve ekonomik büyüme (EG) arasındaki olası nedensellik ilişkisi, 1950-2011 dönemine ait verilerden hareket ederek, G7 ülkeleri için Hatemi-J (2011; 2012) asimetrik nedensellik testi kullanılarak sınanmıştır. Ayrıca oluşturulan model, yatay kesit bağımlılığı ve eğim katsayılarının homojenliği yönünden de test edilmiştir. Bu testlere ilişkin bulgular, paneli oluşturan ülkeler arasında bir etkileşim bulunduğunu ve eğim katsayılarının da heterojen olduğunu yansıtmıştır. Diğer taraftan, Hatemi-J (2011; 2012) testinin aşamaları arasında yer alan birim kök test sonuçları; EX serisinin I(1), EG serisinin ise ülkelere göre değiştiğini göstermiştir.

Asimetrik nedensellik testi sonuçları; Almanya, Birleşik Krallık, İtalya, Japonya ve Kanada'da kamu harcamalarından ekonomik büyümeye doğru bir bağıntı olduğunu, başka bir ifadeyle Keynesyen yaklaşımın varlığını ortaya koymuştur. İki değişken arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi çıkmayan Fransa'da Ricardocu eşdeğerlik hipotezi doğrulanmıştır. ABD ve Japonya da ise Wagner hipotezi geçerlilik taşımaktadır.

Kamu harcamalarından ekonomik büyüme doğru ($EX \Rightarrow EG$) ayrıntılı test sonuçlarına göre; kamu harcamalarındaki negatif şoklar, Almanya, İtalya ve Kanada'da ekonomik büyüme üzerinde negatif ($EX^- \Rightarrow EG^-$), Japonya'da ise kamu harcamalarındaki pozitif şoklar, ekonomik büyüme üzerinde negatif bir etkiye ($EX^+ \Rightarrow EG^-$) neden olmaktadır. Diğer taraftan Birleşik Krallık ve yine Kanada'da kamu harcamalarındaki pozitif şoklar, ekonomik büyüme üzerinde pozitif yönde ($EX^+ \Rightarrow EG^+$) bir sonuca yol açmaktadır. Bu kapsamda Kanada'ya ait bulgular dikkat çekmektedir. Çünkü Kanada'da kamu harcamaları ve ekonomik büyüme arasında aynı yönlü bir ilişki söz konusu olup; harcamalardaki artış ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilerken, harcamaların azalması büyüme performansını zayıflatmaktadır.

Ekonomik büyümeden kamu harcamalarına doğru ($EG \Rightarrow EX$) ayrıntılı test sonuçlarına göre; ekonomik büyümedeki pozitif şoklar, ABD'de ve Japonya'da kamu harcamaları üzerinde pozitif ($EG^+ \Rightarrow EX^+$) bir etkiye neden olmaktadır. Japonya'da aynı zamanda ekonomik büyümedeki negatif şoklar da kamu harcamalarını pozitif ($EG \Rightarrow EX^+$) yönde etkileyebilmektedir. Japonya'ya ilişkin bu sonuç, büyüme dışındaki değişkenlerin de kamu harcamaları üzerinde etkili olduğu şeklinde yorumlanabilir. Ayrıca istikrarlı bir büyüme performansı yakalayabilmek için ekonominin canlandığı dönemlerde bile Japonya'da maliye politikası araçlarının kullanımı sürdürülmektedir.

Elde edilen sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde; özellikle durgunluk ve benzeri dönemlerde üretken sahalarda verimli şekilde yapılacak olan kamu harcamalarının, büyüme süreçlerine pozitif katkılar yapabileceğini ortaya koymaktadır. Nitekim küresel kriz ve sonrası dönemlerde gelişmişlik düzeyi birbirinden farklı çok sayıda ülke, genişletici maliye politikalarını da kullanarak toparlanma sürecini hızlandırmıştır. Dolayısıyla atıl kaynakların ekonomiye kazandırılması bakımından kamu harcamaları etkin bir rol oynayabilmektedir. Ancak yatırım ve ihracat gibi çarpan gücü yüksek olan talep unsurlarını teşvik etmeyen nitelikteki verimsiz harcamalar, uzun dönemde beklenen etkileri ortaya çıkarmayabilir.

Kaynakça

- Abu-Bader, S., & Abu-Qam, A. S. (2003). Government expenditures, military spending and economic growth: Causality evidence from Egypt, Israel, and Syria. *Journal of Policy Modeling*, 25, 567-583.
- Afonso, A., & Jalles, J. T. (2014). Causality for the government budget and economic growth. *Management Working Papers*, Lisboa School of Economics, ISSN 2183-1815.
- Afzal, M. (2012). Ricardian equivalence hypothesis: Evidence from Pakistan. *E3 Journal of Business Management and Economics*, 3(6), 258-265.
- Ahmad, N. (2013). The role of budget deficit in the economic growth of Pakistan. *Global Journal of Management and Business Research Economics and Commerce*, 13(5), 1-4.
- Al-Fawwaz, T. M., & Al-Sawai'e, K. M. (2013). The relationship between gross domestic product and government expenditures in Jordan: A war approach. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(9), 336-344.
- Attari, M. I. J., & Javed, A. Y. (2013). Inflation, economic growth and government expenditure of Pakistan: 1980-2010. *Procedia Economics and Finance*, 5, 58-67.
- Barry, F., & Devereux, M. (1992). Crowding out effects of government spending. *The Economic and Social Review*, 23(3), 199-221.

- Bayraktar, S., Demez, S., & Yapar, M. (2015). Testing the validity of Wagner's law: 1998-2004, the case of Turkey. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 195, 493-500.
- Boughton, J. M. (2002). Globalization and the silent revolution of the 1980s. *Finance & Development*, 39(1).
- Breusch, T. H., & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification in econometrics. *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Dollery, B., & Singh, S. (1998). A note on the empirical analysis of Wagner's law. *Economic Analysis and Policy*, 28(2), 245-257.
- Eğilmez, M. (2017). *Ricardo-Barro hipotezine karşı arz yönlü ekonomi yaklaşımı*. Erişim Tarihi: 27.09.2018, <http://www.mahfiyegilmez.com/2017/12/ricardo-barro-hipotezine-kars-arz-yonlu.html>
- Eker, A., Altay, A., & Sakal, M. (1997). *Maliye politikası (teori, ilkeler ve yöntemler)*. İzmir: Anadolu Matbaası.
- Erim, N. (2007). *İktisadi düşünce tarihi*. Ankara: Palme Yayıncılık.
- Gangal, V. L. N., & Gupta, M. H. (2013). Public expenditure and economic growth: A case study of India. *Global Journal of Management and Business Studies*, 3(2), 191-196.
- Guerrien, B. (1999). *Neo-klasik iktisat*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Hatemi-J, A. (2011). *Asymmetric panel causality tests with an application to the impact of fiscal policy on economic performance in Scandinavia*. MPRA Paper 55527.
- Hatemi-J, A. (2012). Asymmetric causality tests with an application. *Empirical Economics*, 43, 447-456.
- Hatemi-J, A., Ajmi, A. N., El Montasser, G., Inglesi-Lotz, R., & Gupta, R. (2015). Research output and economic growth in G7 countries: New evidence from asymmetric panel causality testing. *Applied Economics*, 48(24), 2301-2308.
- Hatemi-J, A., Chang, T., Chen, W., Lin, F., & Gupta, R. (2015). Asymmetric Granger causality between military expenditures and economic growth in top six defence suppliers. *Department of Economics Working Paper Series*, University of Pretoria, 2015-65.
- Hatemi-J, A., Chuan Lee, C., Chen Lee, C., & Gupta, R. (2018). Insurance activity and economic performance: fresh evidence from asymmetric panel causality tests. *Department of Economics Working Paper Series*, University of Pretoria, 2018-28.
- Hatemi-J, A., & El-Khatib, Y. (2016). An extension of the asymmetric causality tests for dealing with deterministic trend components. *Applied Economics*, 48(42), 4033-4041.
- Ioan, G. (2012). *Theoretical models of economic recovery in recession and depression phases*. The 7th edition of the International Conference European Integration Realities and Perspectives, 636-641.
- Jiranyakul, K. (2007). *The relation between government expenditures and economic growth in Thailand*. MPRA Paper 46070.
- Kirmanoglu, H. (2007). *Kamu ekonomisi analizi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- Magazzino, C. (2012). Wagner versus Keynes: Public spending and national income in Italy. *Journal of Policy Modeling*, 34, 890-905.
- Narayan, P. K., Nielsen, I., & Smyth, R. (2008). Panel data, cointegration, causality and Wagner's law: Empirical evidence from chinese provinces. *China Economic Review*, 19, 297-307.
- Nazlıoğlu, Ş. (2010). *Makro iktisat politikalarının tarım sektörü üzerindeki etkileri: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için bir karşılaştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Erciyes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Nazlıoğlu, Ş., Lebe, F., & Kayhan, S. (2011). Nuclear energy consumption and economic growth in

- OECD countries: cross-sectionally dependent heterogeneous panel causality analysis. *Energy Policy*, 39, 6615-6621.
- Olayungbo, D. O., & Olayemi, O. F. (2018). Dynamic relationships among non-oil revenue, government spending and economic growth in an oil producing country: Evidence from Nigeria. *Future Business Journal*, 4, 246-260.
- Onwioduokit, E. A., & Uduakobong, S. I. (2018). Budget deficit and economic growth in Liberia: An empirical investigation. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research (AJHSSR)*, 3(6), 68-78.
- Oskooee, M. B., Chang, T., & Ranjbar, O. (2016). Asymmetric causality using frequency domain and time-frequency domain (wavelet) approaches. *Economic Modelling*, 55, 66-78.
- Paolo, M., Romeu, R., Binder, A., & Zaman, A. (2013). A modern history of fiscal prudence and profligacy. *IMF Working Paper*, 13(5).
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. *IZA Discussion Paper 1240*, Institute for the Study of Labor.
- Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross section dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M. H., Ullah, A., & Yamagata, T. (2008). A bias-adjusted LM test of error cross-section independence. *The Econometrics Journal*, 11, 105-127.
- Pesaran, H. M., & Yamagata, T. (2008). Testing slope homogeneity in large panels. *Journal of Econometrics*, 142, 50-93.
- Pula, L., & Elshani, A. (2017). The relationship between public expenditure and economic growth in Kosovo: Findings from a johansen co-integrated test and a granger causality test. *Ekonomika*, 97(1), 47-62.
- Rahim, H. L., Abidin, Z. Z., Ping, S. D. S., Alias, M. K., & Muhamad, I. (2014). Globalization and its effect on world poverty and inequality. *Global Journal of Management and Business*, 1(2), 9-13.
- Šimurina, J., & Tolić, I. (2008). Dynamics of the technology progress in economic development. *Economic Research*, 21(3), 12-24.
- Snowdon, B., & Howard, R. V. (2012). *Modern makroekonomi temelleri, gelişimi ve bugünü*. Ankara: Efil Yayıncılık.
- Suntum, U. V. (2005). *The invisible hand economic thought yesterday and today*. Berlin: Springer-Verlag.
- Şen, H., & Kaya, A. (2018). Kamu kesimi büyüklüğü, dış şoklar ve ekonomik büyüme ilişkisi: Seçilmiş OECD ülkeleri üzerine ekonometrik bir çalışma. *Bankacılık Dergisi*, 105, 27-46.
- Şen, H., Sağbaş, İ., & Keskin, A. (2007). *Bütçe açıkları ve açık finansman politikası teori ve Türkiye uygulaması*. Ankara: Orion Kitabevi.
- Tubaro, P. (2010). History of economic thought. In Rhona C. Free (Ed.), *21st century economics: A reference handbook* (1st ed., pp. 3-11).
- Ulusoy, A. (2004). *Maliye politikası*. Trabzon: Celepler Matbaacılık.
- Uzoma-Nwosu, D. C. (2018). The causality between economic growth and government expenditure in Nigeria. *Review of Innovation and Competitiveness*, 4(4), 5-21.
- Wu, S., Tang, J., & Lin, E. S. (2010). The impact of government expenditure on economic growth: how sensitive to the level of development?. *Journal of Policy Modeling*, 32, 804-817.

PETROL FİYATLARI VE AVRUPA ÜLKELERİNDEKİ FİNANSAL SEKTÖR ENDEKSİ ARASINDAKİ İLİŞKİNİN SÜREKLİ DALGACIK DÖNÜŞÜMÜ İLE ANALİZİ*

Doç. Dr. Selim YILDIRIM 

Anadolu Üniversitesi, İİBF, (selimy@anadolu.edu.tr)

Prof. Dr. Fatih TEMİZEL 

Anadolu Üniversitesi, İİBF, (ftemizel@anadolu.edu.tr)

ÖZET

Petrol hem ham madde olması hem de bir diğer önemli üretim faktörü olan enerji üretim sürecinde yer alması bakımında reel sektörde önemli bir yere sahiptir. Bunun yanı sıra finansal sektörde yüksek hacimde işlem gören yatırım aracı olarak da karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada bu önemli emtianın finansal sektör endeksi üzerindeki etkisi incelenmektedir. Seçilen on altı Avrupa ülkesi için petrol fiyatları ve finansal sektöre ait hisse senedi endeksi arasındaki ilişki sürekli dalgacık dönüşümünün uzantısı olan dalgacık bağdaşıklığı yöntemi ile incelenmektedir. 03.07.2001 ve 28.02.2017 tarihleri arasındaki işgünlerine ait 4096 gözlem kullanılarak yapılan analiz kısa dönemde petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi arasında ilişkinin var olduğunu, 2008 krizi sonrasında uzun dönemli bir ilişki ortaya çıktıysa da iki yıl içinde kaybolduğu gözlenmektedir.

Anahtar Kelimeler: Hisse Senedi Fiyatı, Petrol Fiyatları, Dalgacık Bağdaşıklığı.

ANALYSIS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN OIL PRICES AND FINANCIAL SECTOR INDEX IN EUROPEAN COUNTRIES WITH CONTINUOUS WAVELET TRANSFORM

ABSTRACT

Oil has a prominent place in the real sector in terms of both being raw material and taking part in the production process as energy which is another important production factor. Additionally, it also appears to be instrument of investment with a high volume of transaction. In this study, the impact of this important commodity on the financial sector index is examined. For the sixteen selected European countries, the relationship between oil prices and the stock index of the financial sector is analyzed by the wavelet coherence method, which is an extension of the continuous wavelet transformation. The analysis conducted using 4096 observations on the weekdays between 03.07.2001 and 28.02.2017 shows that there is a relationship between oil prices and the financial sector index in the short term, and a long-term relationship after the 2008 crisis which has ended within two years.

Keywords: Stock Prices, Oil Prices, Wavelet Coherency.

* Bu çalışma Anadolu Üniversitesi Bilimsel Araştırma Projeleri kapsamında 1701E005 no.lu "Emtia Fiyatlarında Yaşanan Şokların Avrupa Sektör Endeksleri Üzerindeki Etkilerinin Sürekli Dalgacık Dönüşümü ile Analizi" isimli genel amaçlı proje kapsamında gerçekleştirilmiştir.

1. Giriş

Hisse senedi piyasalarındaki dalgalanmaları açıklayabilen faktörlerin iyi anlaşılması sermaye piyasaları açısından değerlidir. Söz konusu değer, sermaye piyasasındaki taraflara öngöründe bulunabilme imkanı vermesinden kaynaklanmaktadır. Finansal piyasalarda öngöründe bulunabilmek, tarafları aksi senaryolara göre çok daha güçlü bir noktaya konumlandırır. Bu nedenle makro ekonomik değişkenleri izleyerek piyasalardaki mevcut dalgalanmaları anlamlandırabilmek tarafların önem verdiği bir konu olmaya devam etmeye adaydır. Diğer bir ifade ile makro ekonomik değişkenler doğru analiz edilebilir ise geleceğin tahmin edilmesinde önemli yardımcıları haline alabilmektedir. Finans teorisi etkin finansal piyasalarda menkul kıymet getirilerindeki volatilitenin ilgili makroekonomik değişkenlerin beklenen değerleri tarafından açıklanabileceğini söylemektedir. Hisse senedi fiyatları ve makroekonomik değişkenler arasındaki ilişkinin büyük ilgi toplamasının nedeni hisse senedi değerlemesinde önemli yeri olan kâr paylarının ve iskonto oranının reel ekonomik değişkenlerden büyük oranda etkilenmesidir. (Temizel, 2018). Bu çalışmada makro ekonomik değişkenler arasında önemli bir konumu bulunan petrol fiyatları ele alınmıştır. Petrol yukarıda açıklanan tüm özellikleri bünyesinde barındıran özel bir emtiadır.

Emtia fiyatlarındaki değişiklikler doğrudan veya dolaylı olarak ekonomideki tüm katılımcıları etkilemektedir. Özellikle sanayileşmiş ekonomilerde emtia fiyatları ekonomik ve politik gelişmeleri şekillendirir (Huang vd., 1996). Emtialar arasında petrolün özel bir yeri bulunmaktadır. Her ne kadar altın, şeker ve benzeri emtialar üretimde rol alsın da hiç biri petrol kadar yoğun şekilde üretim sürecinde yer almamaktadır. Petrolün bu özel durumu ham madde olarak nihai mal üretimi için kullanılmasından, üretilen malın piyasalara ulaştırılırken araçlarda kullanılmasından ve son olarak üretim sürecinde kullanılan enerjinin üretiminde yer almasından kaynaklanmaktadır.

Bu özellikleri nedeniyle petrol fiyatlarındaki değişimlerin hisse senedi piyasalarının oynaklığını anlamak için önemli bir faktör olduğu düşünülmektedir. Ancak bu konuda yapılan çalışmalarda halen petrol fiyatları ile borsa getirileri arasındaki ilişki konusunda kesin bir fikir birliğine varılamamıştır. Farklı sonuçların varlığı birçok araştırmacının petrol fiyatları ile borsa getirileri arasındaki bağlantıyı daha fazla analiz etmelerini teşvik etmektedir. Bu çalışmanın motivasyonunu oluşturan, konusunu akademik açıdan özgün kılan ve hem akademik hem de ekonomik ve toplumsal katma değer üretme potansiyelinin sürdürülebilir yapısını koruyan da petrolün diğer emtialardan farklılaşmasını sağlayan özellikleridir. Örneğin, Kaul & Seyhun (1990) ile Sadorsky (1999) çalışmalarında 1970 sonrasında petrol fiyatı dalgalanmasının ABD için hisse senedi fiyatlarına olumsuz bir etkisi olduğunu bulmuşlardır. Papapetrou (2001), 1990'ların sonlarında Yunanistan için petrol fiyat şoklarının üretim ve istihdam artışını olumsuz etkilediği için hisse senedi fiyatları üzerinde olumsuz bir etki yaratacakları yönünde bulgulara ulaşmıştır. Hong vd. (2002), çalışmalarında ABD'de 1970 – 2000 arasında, petrol fiyatları ile borsa getirileri arasında negatif ilişki olduğu yönünde bulgulara ulaşmışlardır.

Basher & Sadorsky (2006), petrol fiyat riskinin gelişmekte olan hisse senedi piyasaları üzerindeki etkisini inceledikleri çalışmada petrol fiyatlarının, petrol üreticisi olmayan şirketlerin maliyet yapısını etkileyerek hisse senedi fiyatlarına tesir ettiğini görmüşlerdir. Dolayısıyla maliyet yapısındaki değişimin tüketicilere tam olarak aktarılmadığını, ancak hisse senedi şoklarının indirekt olarak azalan kar ve temettülden kaynaklandığı sonucuna

ulaşmışlardır. Benzer bir yaklaşımda Chung-Rou & Shih-Yi (2014) petrol fiyatlarındaki şokların hisse senedi fiyatlarına olan etkisini geliştirmekte olan ekonomilerden Çin, Hindistan ve Rusya için incelemişlerdir. Bulgular Çin’de uluslararası talep şoklarında kaynaklanan petrol fiyatı artışlarının finansal piyasa üzerinde etkisi olmadığı; ancak Çin’in kendi dinamiklerinden kaynaklanan Mart ve Haziran aylarında negatif bir ilişki ortaya çıktığı yönündedir. Petrol fiyatlarındaki hareket Rus petrolüne özgü arz şokları tarafından yürütüldüğünde, Rusya’nın hisse senedi getirileri üzerinde önemli olumlu etkilerin olduğu yönünde bulgular elde edilmiştir. Son olarak Petrol fiyatının Hindistan’ın artan petrol tüketiminden kaynaklanamaması halinde, petrol fiyatları her zaman Hindistan’ın ekonomisini olumsuz etkilediği bulgusuna ulaşılmıştır.

Yanfeng & Xiaoying (2017), petrol fiyat şokları ile Çin borsaları arasındaki ilişkiyi analiz etikleri çalışmalarında hisse senedi getirilerinin petrol şoklarına verdikleri tepkilerin farklı ve petrol fiyatlarındaki değişikliklerin nedenleri ile önemli ölçüde ilişkili olduğunu ancak hisse senedi oynaklığını petrol şoklarına tepkisinin neredeyse önemsiz olduğunu bulmuşlardır. Gogineni (2008) hisse senedi piyasasının farklı endüstrilerde günlük petrol fiyatı değişimlerine tepkisini araştırdığı çalışmada piyasanın petrol fiyatlarındaki değişime olan tepkisinin yönünün ve büyüklüğünün petrol fiyatlarındaki değişimin büyüklüğüne bağlı değiştiğini tespit etmiştir. Gogineni (2008) arz şoklarının neden olduğu petrol fiyatlarındaki değişimlerin hisse senetleri üzerinde olumsuz bir etki yarattığını; toplam talepteki kaymaların neden olduğu petrol fiyatlarındaki değişimlerin, aynı güne ait piyasa getirileri üzerinde olumlu bir etkiye sahip olduğunu tespit etmiştir.

Buna karşılık, Huang vd. (1996) gibi diğer çalışmalar petrol fiyatları ile hisse senedi getirileri arasında anlamlı bir ilişki bulamamıştır. Huang vd. (1996) günlük petrol vadeli işlemlerinin getirilerinin günlük ABD borsa getirileriyle ilgili olmadığını göstermişlerdir. Apergis & Miller (2009), uluslararası borsa getirilerinin büyük ölçüde petrol piyasası şoklarına tepki vermediğini, ampirik sonuçların petrol fiyat şoklarının etkilerinin anlamsız olduğunu göstermişlerdir.

Bu çalışmada seçilen on altı Avrupa ülkesi için petrol fiyatları ve finansal sektöre ait hisse senedi endeksi arasındaki ilişki sürekli dalgacık dönüşümünün uzantısı olan dalgacık bağdaşıklığı yöntemi ile incelenmiştir. Çalışma ikinci başlık olarak yöntem ardından veri ve bulguların sunumu izleyen sonuç şeklinde planlanmıştır.

2. Yöntem

Dalgacık zamanın belli bir anında başlayan ve yine belli bir anında biten dalgasal hareket gösteren fonksiyonlar anlamına gelir (Percival & Walden, 2000). Bu dalga fonksiyonları hareketlerine sürekli devam etmedikleri için küçük dalga anlamında dalgacık olarak isimlendirilmişlerdir. Matematiksel olarak $\Psi(\omega)$ ifadesi $\Psi(t)$ ’nin fourier dönüşümü olmak üzere, kabul edilebilirlik koşulu (admissibility condition) olan

$$C_{\Psi} = \int_{-\infty}^{\infty} \frac{|\Psi(\omega)|^2}{|\omega|} d\omega < \infty$$

eşitsizliğini sağlayan kare-integrallenebilir $\Psi(t)$ fonksiyonu dalgacık olarak isimlendirilir (Chui, 1992; Meyer, 1993; Mallat, 1998). Bir dalgacık fonksiyonu sıfır ortalamaya

sahiptir ve hem frekans hem de zaman tanım kümesinde yerleşiktir (Grinsted vd., 2004). Debnth & Shah (2015) dalgacığın yerleşiklik özelliği kabul edilebilirlik koşuluyla birlikte;

- (i) Dalgacıklar bandpass filtreleridir, yani $\omega \rightarrow \infty$ frekans tepkisi yeterince hızlı şekilde zayıflar ve $\omega \rightarrow 0$ iken ise sıfır olduğunu,
- (ii) filtresinin etki tepkisi ve t arttıkça hızla zayıflar ve de sıfır etrafında salımlı bir fonksiyonu olduğunu

ifade etmişlerdir. Dalgacık dönüşümü bu iki unsur ele alındığında, dalgacık ölçeği filtrenin karakteristik periyoduyla doğrusal olarak ilişkili olan bandpass filtrelerinin peş peşe zaman serisine uygulanması şeklinde düşünülebilir (Grinsted vd. 2004). $x(t)$ incelenen zaman serisi, s dalgacığın ne kadar genişletilip daraltıldığını gösteren ölçek (scale) parametresi ve u dalgacığın yerini belirleyen lokasyon parametresi olmak üzere sürekli dalgacık dönüşümü (CWT) matematiksel olarak

$$W_x(u, s) = \int_{-\infty}^{\infty} x(t) \frac{1}{\sqrt{|s|}} \psi^* \left(\frac{t-u}{s} \right) dt$$

şeklinde gösterilebilir ve de dalgacık dönüşümünde ψ^* ifadesi dalgacığın karmaşık eşleniğini ifade eder. Başka bir deyişle dalgacık dönüşümü seriyi yüksek frekansta dar ve düşük frekanslı yapılarda geniş olan dalgacık fonksiyonu üzerine ayırıştırır (Daubechies, 1992; Lau & Weng, 1995). Çapraz dalgacık dönüşümü (XWT) Hudgins vd. (1993) tarafından $x(t)$ zaman serisine ait dalgacık dönüşümü W_x ve $y(t)$ zaman serisine ait dalgacık dönüşümünün karmaşık eşleniği W_y^* olmak üzere

$$W_{xy} = W_x W_y^*$$

şeklinde tanımlanmıştır. Eğer $y=x$ olarak alınırsa dalgacık güç spektrumu $W_{xx} = |W_x|^2 = WPS_x$ elde edilir. Çapraz dalgacık gücü (XWP) ise

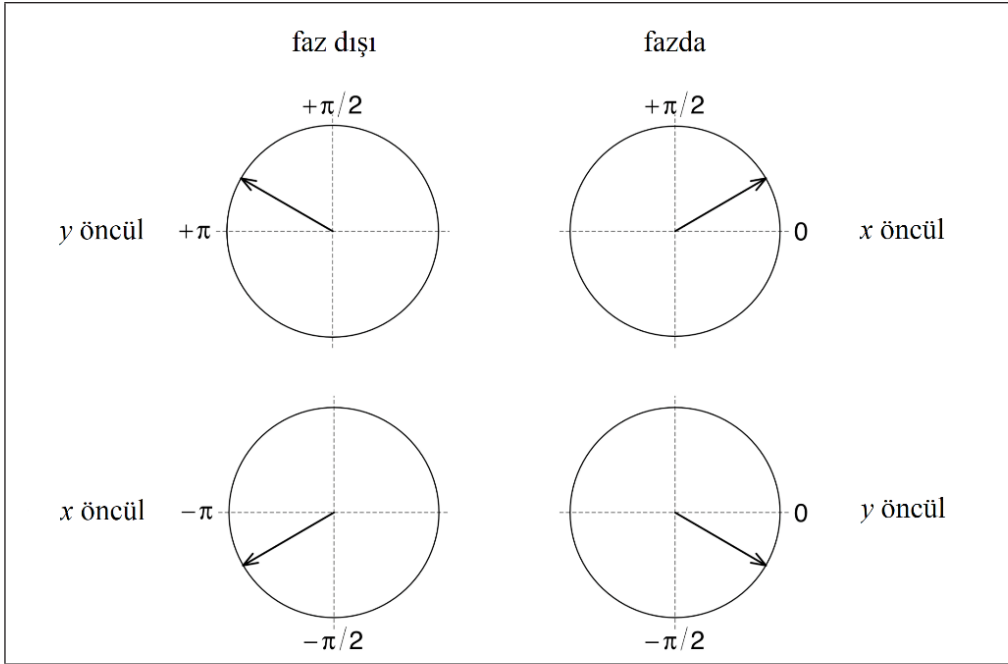
$$XWP_{xy} = |W_{xy}|$$

şeklinde tanımlanır. Aguiar-Conararia & Soares (2014) dalgacık güç spektrumunu yerel varyansı gösteriyor olarak yorumlayabilirken çapraz dalgacık gücünü ise her bir zaman ve frekanstaki yerel kovaryansın sunumu olarak yorumlayabileceğimizi ifade etmişlerdir.

Dalgacık bağdaşıklığı (Wavelet Coherence) ise iki durağan olmayan zaman serisinin belli bir frekansın (ya da frekans bandının) neresinde doğrusal korelasyona sahip olduğu ve bu frekans-bölgenin zaman-frekans düzleminde zamansal yeri hakkında yerel bilgi sağlar (Cazelles vd., 2008). Dalgacık bağdaşıklığı iki serinin çapraz spektrumunun her bir serinin spektrumlarının çarpımına oranı olarak tanımlanabilir ve iki zaman serisi arasında hem zaman hem de frekans tanım kümelerinde yerel korelasyonu olarak düşünülebilir (Tiwari, 2013). Dalgacık bağdaşıklığı $x(t)$ ve $y(t)$ serilerine ait herhangi bir periyodik bileşenin anlık (instantaneous) ve yerel fazı (local phase) bağlamında senkronizasyonu hakkında bilgi sağlar. Serilerin senkronizasyonu dalgacık bağdaşıklığı diyagramındaki faz okları ile gösterilmektedir. Bu okların nasıl yorumlandığı ise Şekil 1'de gösterilmektedir.

Eğer okları yönü sola doğru ise $x(t)$ ve $y(t)$ faz dışı yani birlikte hareket etmiyorlar demektir. Daha açık bir ifadeyle $x(t)$ ve $y(t)$ serileri birbirleriyle ters şekilde hareket etmektedirler. Tersine oklar sağa bakıyorsa $x(t)$ ve $y(t)$ fazdadır; iki seri aynı biçimde hareket etmektedirler. Eğer oklar üst sağ ya da alt solu gösteriyorsa $x(t)$ öncül seridir. Bu durum $x(t)$ serisinin $y(t)$ 'nin nedeni olduğu şeklinde yorumlanabilir. Oklar alt sağ ya da üst solu işaret ediyorsa $y(t)$ öncül seridir. Son olarak dalgacık bağdaşıklığı diyagramında renk maviye yakın olduğunda ve ok bulunmadığında; bu durum o zaman aralığında ve ilgili frekanslarda $x(t)$ ve $y(t)$ arasında bir nedensellik olmadığı şeklinde yorumlanmaktadır.

Şekil 1: Dalgacık Bağdaşıklığı Faz Oklarının Yorumu



Kaynak: Roesch, A., & Schmidbauer, H. (2014). *WaveletComp: A guided tour through the R-package*. http://www.hsstat.com/projects/WaveletComp/WaveletComp_guided_tour.pdf

3. Veri ve Bulgular

Çalışmada petrol fiyatları ve finansal sektöre ait hisse senedi endeksi arasındaki ilişki incelenmektedir. Ampirik analizde Datastream'den elde edilen Almanya, Avusturya, Birleşik Krallık, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İspanya, İsveç, İsviçre, İtalya, Norveç, Polonya, Portekiz, Türkiye ve Yunanistan'a ait 03.07.2001 ve 28.02.2017 tarihleri arasındaki işgünlerine ait 4096 gözlem ve yine Datastream'den elde edilen aynı tarihler arasındaki petrol fiyatları kullanılmaktadır.

Bahsi geçen on altı ülkeye ait dalgacık bağdaşıklığı diyagramları Şekil 2 altında sıralanmaktadır. Her diyagramın üzerinde ilgili olduğu ülkenin ismi belirtilmiştir. Şekil 2'deki on altı diyagramda da mavi bölgeler petrol fiyatları ile finansal sektör endeksi arasında anlamlı

ilişki olmayan yerleri göstermektedir. Anlamli ilişki dalgacık bağdaşıklığı 0.8 değerinin üzerindeyken ortaya çıkmaktadır. Bu bölgeler diyagramlarda koyu kırmızı renkle temsil edilmiştir. Faz okları ilişkinin yönünü ve tipini göstermektedir.

Şekil 2 incelendiğinde on altı ülke için düşük periyotlarda küçük anlamli adacıkların olduğu görülmektedir. Genellikle 16 periyotdan daha düşük periyotlarda görülen bu hareketler zaman tanım kümesinde de çok kısa sürmektedir. Başka bir deyişle bu adacıklar anlık hareketlenmelere işaret etmektedir. Dolayısıyla petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi arasında kısa dönemli ilişkilerin var olduğu yönünde bulgulara rastlanmıştır.

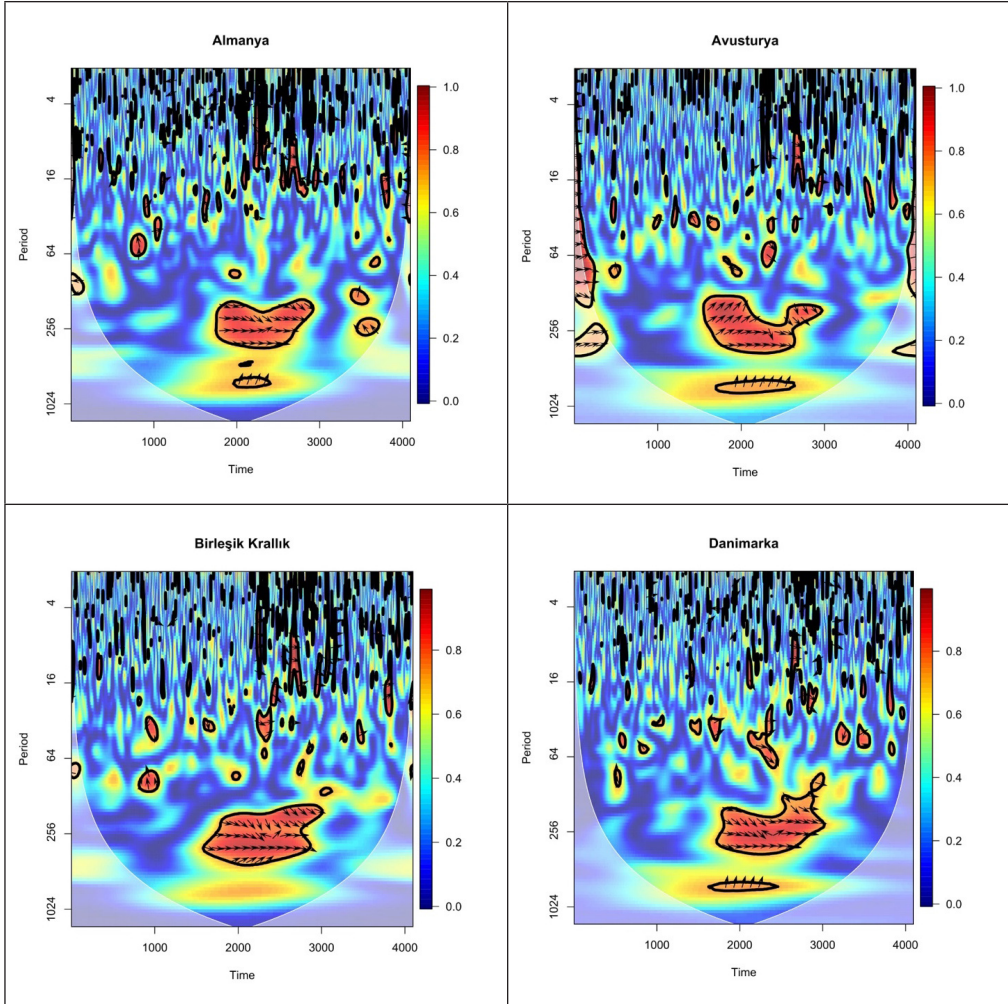
Şekil 2'deki on altı diyagramın bir diğer özelliği zaman tanım kümesi üzerinde 2000'inci gözlem etrafında ve frekans tanım kümesinde 128 ve 1024 periyotları arasındaki nispeten büyük anlamli ilişkiyi temsil eden adadır. Bu ada yaklaşık olarak zaman boyutunda 2008 kriziyle örtüşmektedir. Yani 2008 krizi döneminde petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi arasında anlamli bir ilişki ortaya çıkmıştır. Ancak bu ilişki üç dört içinde yok olmuştur.

Birleşik Krallık, Fransa ve İsviçre'den oluşan grup ile Hollanda, Norveç ve Yunanistan'dan oluşan grup dışındaki tüm ülkelerde 2008 döneminde uzun dönemde anlamli iki adacık görülmektedir. İlk adacık 260 iş günü periyoda sahip, diğeri ise yaklaşık 780 iş günü periyoda sahip hareketlerdir. İlk olarak kısa dönemli hareket ele alınacak olursa; 260 günlük periyot işgünü bakımından yaklaşık bir yıla karşılık gelmektedir. Ayrıca bu hareketin süresi ortalama dört yıl sürmüştür. Bu hareket boyunca diyagramdaki oklar ise sağ tarafa yönelik durumdadır. Başka bir deyişle 2008 krizi Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, İspanya, İsveç, İtalya, Polonya, Portekiz ve Türkiye için uzun bir süre boyunca petrol fiyatları ve finansal sektörün borsa değeri arasında uzun dönemli istikrarlı ve aynı konjonktürde hareket eden bir ilişki ortaya çıkmasına neden olmuştur. İkinci olarak bu dönemde periyodu daha uzun (yaklaşık 780 iş günü) ama süresi kısa (iş günü hesabıyla yaklaşık iki yıl) olan bir hareket meydana gelmiştir. Bu hareket daha önce bahsi geçen Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, İspanya, İsveç, İtalya, Polonya, Portekiz ve Türkiye için 260 gün periyotluk adacıktan bağımsız uzun dönemli bir hareket olarak meydana gelmiştir. Bunun yanı sıra Hollanda, Norveç ve Yunanistan ülke grubu için ise 2008 krizi iki ayrı adacık değil tek kocaman anlamli bir ilişki adacığı meydana getirmiştir. Bu ülkelerde tek adacığın olması yatırımcı tipinin homojen olduğunu ve büyük üreticiler ile finansal sektörün diğer ülkelere kıyasla daha sıkı birbirine bağlı olduğunu ifade etmektedir.

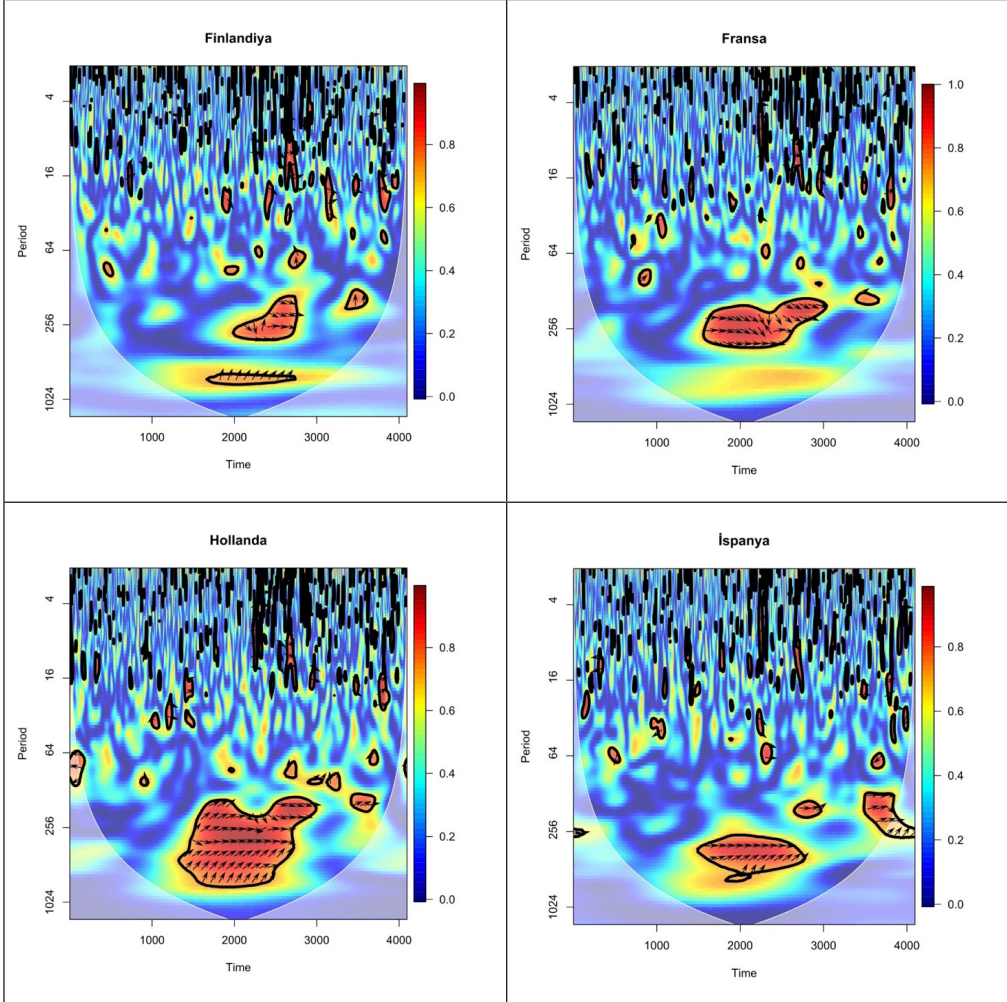
Bu durumda iki ayrı adacığın olması bu dönemde yatırım ufukları farklı iki ayrı yatırımcının varlığına işaret etmektedir. İlk genel ekonomik durumdan etkilenen daha ufak yatırımcılar olmakla birlikte ikinci grup büyük finansal sektörün oluşturduğu bir yatırımcı portföyüdür. Bulgular Almanya, Avusturya, Danimarka, Finlandiya, İspanya, İsveç, İtalya, Polonya, Portekiz ve Türkiye için finansal sektördeki şirketler ile reel sektördekilerin henüz Birleşik Krallık, Fransa, Hollanda, İsviçre, Norveç ve Yunanistan kadar sıkı ilişki içinde olmadığını ifade etmektedir.

Birleşik Krallık, Fransa ve İsviçre'den oluşan ülke grubunda ise sadece kısa dönemli (260 günlük periyodlu) hareket gözlenmiştir. Bu ülkeler içinde küçük ama tek bir adacığın olması reel sektörün ve finansal sektörün oldukça sıkı bağlarla birbirine bağlı olduğuna işaret etmektedir. Ayrıca finansal sektör endeksi ve petrol fiyatları arasında (260 günlük periyodda) küçük bir ilişki adacığının oluşması bu ülkedeki hizmet sektörünün, özellikle de finansal sektörün hızlı toparlanması ile ilişkilidir.

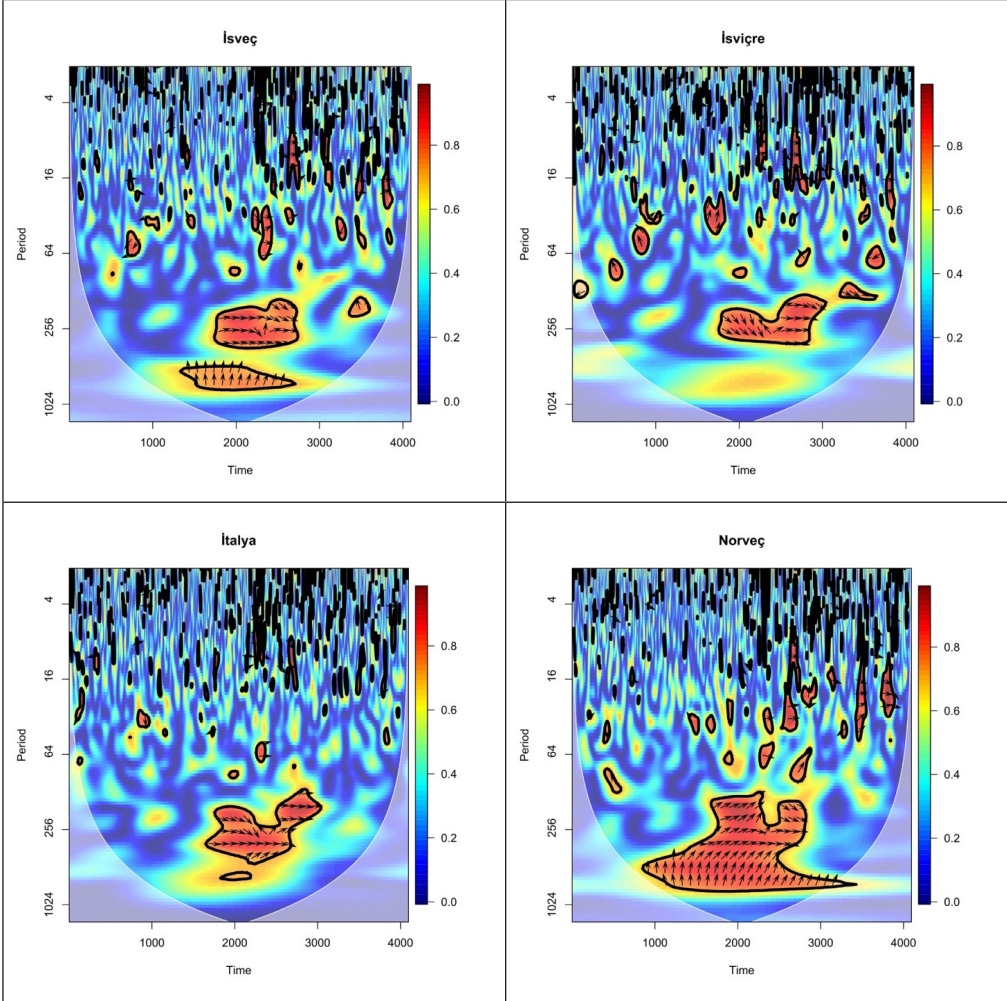
Şekil 2: Petrol Fiyat ve Finansal Sektör Endeksi Dalgacık Bağdaşıklığı Diyagramı



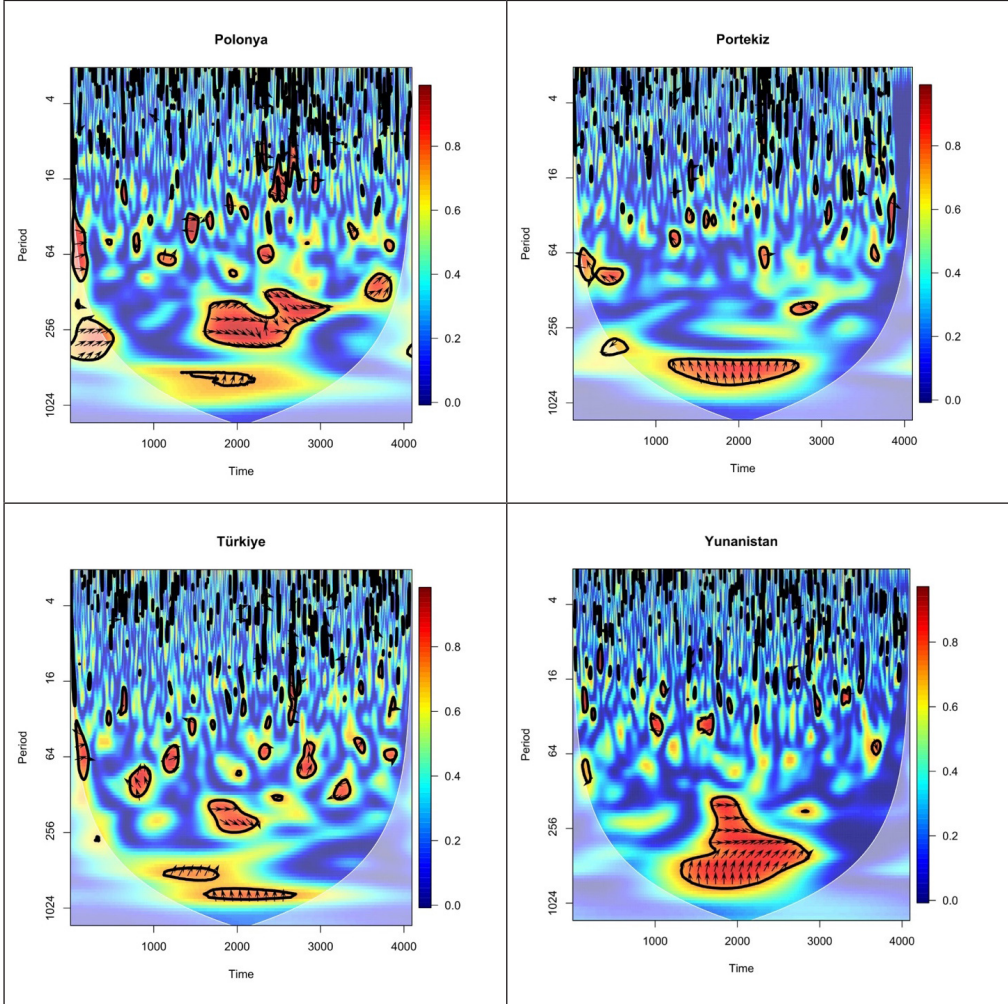
Şekil 2 devam



Şekil 2 devam



Şekil 2 devam



Şekil 2'deki diyagramlarda bir diğer önemli nokta da faz oklarının yönüdür. Uzun dönemli ilişkiyi gösteren diyagramların alt ortasındaki büyük adada oklar sağa göstermektedir. Buna göre 2008 krizi döneminde petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi aynı şekilde hareket etmiştir. Bunun dışında da kısa dönemde ters yönlü hareketlenmeler görülmektedir. Bunlar şekil 2'de kısa periyodlu (2-16 işgünü arası) hareketler olarak bir haftadan daha kısa süreli belirip kaybolmaktadır. Bunlar genellikle ani petrol fiyat artışı veya finansal sektör endeksi dalgalanmaları sonucu oluşmaktadır. İlginç bir durum ise Almanya, Finlandiya, İspanya, İsveç, İsviçre ve Türkiye'de yaklaşık 2015 yılında meydana gelen durumdur. Bu tarihte altı ay gibi kısa bir süre için 64 günlük periyotta finansal sektör endeksi ve petrol fiyatları arasında ters yönlü bir hareket meydana gelmiştir. Bunun 2014-2015 Rusya ekonomik krizi ve 2015 Çin borsası türbülansı nedeniyle olduğu düşünülmektedir.

4. Sonuç

Petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi arasındaki ilişkinin incelendiği bu çalışmada ampirik bulgular 2008 krizi döneminde ve sonrasında iki seri arasında anlamlı ve uzun dönemli bir ilişkinin ortaya çıktığına işaret etmektedir. Ayrıca bu ilişkinin fazda olduğu yani serilerin benzer şekilde hareket ettiği gözlenmektedir. Dolayısıyla uzun dönemde her zaman ilişki görülmemektedir. Ancak ilişki oluştuğunda ise pozitif yönlü olarak meydana gelmektedir. Dolayısıyla yapılan çalışma uzun dönem için aynı anda petrol fiyatları ve finansal sektör endeksinin ilişkili olmadığını ya da olumlu ilişki olduğunu bulgulayan Chung-Rou & Shih-Yi (2014), Yanfeng & Xiaoying (2017), Gogineni (2008), Huang vd. (1996), Apergis & Miller (2009) çalışmalarla benzer bulgulara ulaşmıştır.

Bu durum 2008 krizi nedeniyle ortaya çıkmış bir durum olarak görülmektedir. Çünkü tüm diyagramlardaki ortak özellik, ilgili zaman boyutu süresince ortaya çıkan düşük periyotlu ve kısa süreli hareketlerdir. Ayrıca bu küçük adacıklarda faz okları genelde sola bakmaktadır. Diğer bir ifade ile petrol fiyatları ve finansal sektör endeksinin ters yönlü hareket ettiği görülmektedir. Bu sonuç iki ana blok halinde bulgulara sahip, alan yazında süre gelen tartışmalara katkı verebilecek özgün değere sahiptir. Yapılan çalışma kısa dönem için petrol fiyatları ve finansal sektör endeksinin ters yönlü hareket ettiğini bulgulayan Kaul & Seyhun (1990), Sadorsky (1999), Papapetrou (2001), Hong vd. (2002) bloğunda yer alınmıştır.

Çalışmanın bulguları Avrupa’da ele alınan süre boyunca finansal piyasaların çok benzer şekilde hareket ettiğini göstermektedir. Petrol fiyatları ve finansal sektör endeksi arasındaki ilişkinin genel karakteristiği kısa dönemli ve anlık olmasıdır. Genelde kısa dönemde iki seri arasında anlamlı bir ilişki ortaya çıktığında seriler ters yönde hareket etmektedir. 2008 krizi ise her iki seriyi de aynı biçimde etkilemiştir. Dolayısıyla bu dönemdeki kriz her iki seriyi de aynı biçimde hareket etmeye zorlamıştır. Eldeki bulgulara dayanan politika önerisi inceleme konusu ülkelerde petrol şoklarına karşı iki aşamalı önlem alınması yönünde olmalıdır. Bu konuda iki farklı politika seti gündeme gelmektedir. Bunlardan birincisi petrol şoklarına karşı hedging mekanizmasının etkin ve işler hale getirilmesidir. Böylece kısa vadede olası kayıplar yönetilebilecektir. İkincisi ise petrole bağımlılığı azaltıcı yapısal dönüşümlerdir. Bu sayede petrolün özelliğinden kaynaklı hem enerji kaynağı hem de üretim girdisi şeklindeki iki ayrı boyutlu etki üretme potansiyeli dengelenebilecektir. Alan yazında petrol fiyatlarındaki şokların petrol ithalatçısı ve ihracatçısı ülkelere farklı şekilde yansıdığı görülmektedir. Ancak çalışmanın konusunu oluşturan ülkeler ağırlıklı olarak sanayileşmiş petrol ithalatçısı görünümüne sahiptir. Bu nedenle yukarıda önerilen politika setinin geçerli olabileceği öngörüsü kuvvetlenmektedir.

Kaynakça

- Apergis, N., & Miller, S. M. (2009). Do structural oil-market shocks affect stock prices? *Energy Economics*, 31(4), 569-575.
- Augiar-Conraria L., & Soares M.J. (2014). The Continuous wavelet transform: Moving beyond uni- and bivariate analysis. *Journal of Economic Surveys*, 28(2), 344-375.
- Basher, S. A., & Sadorsky, P. (2006). Oil price risk and emerging stock markets. *Global Finance Journal*, 17, 224-251.
- Cazelles B., Chavez M., Berteaux D., Menard F., Vik J.O., Jevouvrier S., & Stenseth, N. C. (2008). Wavelet analysis of ecological time series. *Oecologia*, 156, 287-304.

- Chui, C.K. (1992). *An introduction to wavelets*. New York: Academic Press.
- Chung-Rou, F., & Shih-Yi, Y. (2014). The impact of oil price shocks on the large emerging countries' stock prices: Evidence from China, India and Russia. *International Review of Economics & Finance*, 29, 330–338.
- Daubechies, I. (1993). *Ten lectures on wavelets*. SIAM, Philedelphia, PA.
- Debnath, L., & Shah, F.A. (2015). *Wavelet transforms and their applications*. 2nd Edition, New York: Birkhäuser, Springer.
- Gogineni, S. (2008). The stock market reaction to oil price changes. In Michael F. Price (Ed.), *College of Business*, University of Oklahoma. Retrieved September 22, 2018, from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=7BD3E9B39EB318947988D0502E6E80D3?doi=10.1.1.192.6955&rep=rep1&type=pdf>
- Grinsted, A., Moore, J. C., & Jevrejeva, S. (2004). Application of the cross wavelet transform and wavelet coherence to geophysical time. *Nonlinear Process in Geophysics*, 11, 561-566.
- Hong, H., Torous, W., & Valkanov, R. (2002). Do industries lead the stock market? Gradual diffusion of information and cross-asset return predictability. *Working Paper*, Stanford University and UCLA.
- Huang, R. D., Masulis, R. W., & Stoll, H. R. (1996). Energy shocks and financial markets. *Journal of Futures Markets*, 16, 1-27.
- Hudgins, L., Friehe, C., & Mayer, M. (1993). Wavelet transforms and atmospheric turbulnace. *Physics Review Letters*, 71, 3279-3282.
- Kaul, G., & Seyhun, N. (1990). Relative price variability, real shocks, and the stock market. *Journal of Finance*, 45, 479–496.
- Lau, K.M., & Weng, H. (1995). Climatic signal detection using wavelet transform: How to make a time series sing. *Bulletin of the American Meteorological Society*, 76(12) , 2391-2402.
- Mallat, S.G. (1998). *A wavelet tour of signal processing*. San Diago Ca.: Academic Press.
- Meyer, Y. (1993). *Wavelets, algorithms and applications*. SIAM, Philedelphia, PA.
- Papapetrou, E. (2001). Oil price shocks, stock market, economic activity and employment in Greece. *Energy Economics*, 23, 511–532.
- Percival, D., & Walden, A. (2000). *Wavelet methods for time series analysis*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Roesch, A., & Schmidbauer, H. (2014). Wavelet comp: A guided tour through the R-package. http://www.hsstat.com/projects/WaveletComp/WaveletComp_guided_tour.pdf
- Sadorsky, P. (1999). Oil price shocks and stock market activity. *Energy Economics*, 21, 449–469.
- Temizel, F. (2018). *Gelişmekte olan ülkelerde makroekonomik değişkenlerin hisse senedi piyasalarına asimetric etkileri*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Tiwari, A.K. (2013). Oil prices and the macroeconomy reconsideration for Germany: Using continuous wavelet. *Economic Modelling*, 30, 636-642.
- Yanfeng, W., & Xiaoying, G. (2017). Oil price shocks and China's stock market. *Energy*, 140(1), 185–197.

1950-1980 DÖNEMİNDE TOBB'UN TÜRK SİYASİ HAYATINDAKİ ETKİSİ

Doç. Dr. Mehmet AKINCI 
Aksaray Üniversitesi, İİBF, (makinci76@gmail.com)

ÖZET

Çalışmanın konusu Türk siyasal yaşamında önemli bir aktör olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğidir (TOBB). Siyaset ve ekonominin birbirini etkilediği gerçeğinden hareketle çalışmada ithal ikameci kalkınma politikasının geçerli olduğu 1950-1980 arası dönemde TOBB'un Türk siyasal hayatına etkisi incelenmiştir. Bu çerçevede TOBB'un salt bir baskı grubu olarak ele alınamayacağı belirtilmiştir. Türk siyasal hayatında korporatist anlayışın önemli aktörlerinden biri olan TOBB'un parti içi demokrasi ve siyasetin finansmanı konularında demokrasiye olumsuz etkileri olduğu iddia edilmiştir. Diğer taraftan TOBB bünyesindeki sermaye grupları arasındaki mücadelenin Türk siyasal hayatına yansımalarının olduğu iddia edilmiş Türk siyasal hayatında sermaye ve siyaset arası ilişkileri incelemede TOBB'un önemli bir kurum olduğu üzerinde durulmuştur.

Anahtar Kelimeler: *Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), Korporatizm.*

THE EFFECT OF TOBB IN TURKISH POLITICAL LIFE IN THE 1950-1980 PERIOD

ABSTRACT

The topic of the study is The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB) which is an important actor in Turkish political life. Taking into consideration the fact that politics and economy affect each other, the effect of TOBB on Turkish political life between 1950-1980 in which import substitution development policy was applied, examined. In this framework, it was mentioned that TOBB can not be handled just as a pressure group. It was argued that TOBB which is one of the main corporatist actors of Turkish political life, has negative impacts on the democracy concerning the intra-party democracy and finance of politics. On the other hand, it was determined that the struggle between investment groups within the TOBB lays the groundwork for a new political party, and it was emphasized that TOBB is an important institution on examining the relationship between the capital and politics in Turkish political life.

Keywords: *The Union of Chambers and Commodity Exchanges of Turkey (TOBB), Corporatism.*

1. Giriş

Türk siyasal yaşamında siyasal partilerin yanında ordu, sivil toplum kuruluşları, baskı grupları, dini yapılar gibi önemli aktörler yer almaktadır¹ ve hangi siyasal rejim olursa olsun siyaset ve ekonominin değişen biçimlerde birbirini etkilediği bilinmektedir (Kılıçbay, 1994:5). Çalışmanın konusu Türk siyasal yaşamının önemi fazlaca bilinmeyen aktörlerinden birisi olan Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) üzerinedir. Türkiye’de anayasal bir zorunlulukla örgütlenmiş ticaret ve sanayi odalarının bir çatı kuruluşu olan TOBB’un siyasal yaşama etkileri konusu günümüze değin üzerinde çok fazla durulmayan konulardandır. Bu yüzüyle ekonomi/iş dünyası ve siyaset ilişkisini gözlemleyebileceğimiz önemli ve verimli bir alan olarak ele alınmalıdır.

Çalışmada iş dünyasının TOBB üzerinden Türkiye’de siyaseti nasıl etkilediği üzerinde durulacaktır. Ekonomi ve siyasetin birbirini etkilediği varsayımından hareketle bu konuya odaklanmak bizi bir dizi soruyla yüzleşmememizi zorunlu kılmaktadır: Türk siyasal hayatına ve demokratik sisteme etkisi araştırılırken TOBB nasıl ele alınmalıdır? Küçük ve büyük ölçekli iş dünyasını bir araya getiren bir çatı kuruluşu olarak, TOBB iş dünyasının taleplerinin takipçisi bir baskı grubu mudur? Sadece bir baskı grubu olarak ele almak ve TOBB üzerine yapılan bir çalışmada yeterli olacak mıdır?

Bu soruları yanıtlayabilmek için öncelikle TOBB’u sadece bir baskı grubu olarak ele almayacağımızı belirlememiz gerekir. Bu çerçevede çalışmada öncelikle TOBB’u salt bir baskı grubu olarak ele almamızın siyasete etkisi bağlamında yeterli olup olmayacağı tartışılacak. Bir baskı grubu olarak ele almanın çalışmanın amaçları açısından yetersiz olduğu tespitinden hareketle TOBB’un korporatizm çerçevesinde ele alınması gerektiği belirtilerek, TOBB’un Türk siyasal sistemine etkilerinden bahsedilecektir. Bu çerçevede TOBB’un iktidar ve dolayısı ile siyasal partiler ile kurduğu ilişkiyle parti içi demokrasiyi ve siyasetin finansmanı konularında olumsuz etkileri olduğu iddia edilecektir. Diğer taraftan sermayenin iç ilişkilerine bağlı olarak TOBB’un bünyesindeki iktidar çekişmelerinin Türk siyasal yaşamında farklı siyasal partilerin ortaya çıkışında kısmen katkısı olduğu iddia edilecektir. En nihayetinde siyasetteki bu gelişmelerin ekonomik ilişkileri belirleyici bir faktör olduğu üzerinde durulacaktır.

2. Bir Baskı Grubu Olarak TOBB

Siyasal yaşamın baş aktörü olan siyasi partiler, siyaset sahnesinde yalnız değillerdir. Siyasi partiler dışında başka örgütlerin de siyaset sahnesinde yer aldıkları ve siyasal kararların alınması sürecinde önemli rol oynadıkları görülmektedir. Çoğulcu demokratik sistemler, örgütlü topluluklar eliyle işlemektedir. Bu örgütlerin en önemlileri arasında örgütlenmiş bir siyasi kuvvet olarak baskı grupları yer almaktadır.

Siyasi partilerin başlıca amacı, siyasal iktidarı ele geçirmek ve onu kullanmak iken baskı gruplarının ise siyasal iktidarı ele geçirme amacı yoktur. Bu temel ayırım ile birlikte

1 Bu konudaki bazı çalışmalar için bkz. Demirel, T. (2004). *Adalet Partisi ideoloji ve politika*, İstanbul: İletişim Yayınları; Cizre, U. (2002). *Muktedirlerin siyaseti, merkez sağ-ordu-islamcılık*. İstanbul: İletişim Yayınları; Yavuz, H. (2005). *Modernleşen müslümanlar: Nurcular, nakşiler, milli görüş ve AKP*. (Çev. A. Yıldız). İstanbul: Kitap yayınevi.

siyasal partilerin daha fazla oy almak adına geniş kitlelere seslenmelerine karşın, baskı grupları bunun aksine belirli bir grubun temsilcisidirler. Her siyasal sitemde baskı grupları ile siyasal partiler çeşitli düzeylerde ilişki kurmaktadır. Bu ilişki baskı gruplarının kendi çıkarlarını elde etmek için siyasal partilere baskı yapıp, partilerin ve iktidarın alacağı kararları etkilemek şeklinde olabilirken, siyasal partilerin baskı grupları üzerinde etkili olmak istemesi şeklinde de görülebilir (Çetin, 2014:543). Bu durum Kışlalı'nın da (2002:297) belirttiği gibi sanıldığı gibi aksine sadece otoriter rejimler için geçerli değildir. Çoğu çağdaş siyasal partiler baskı grupları üzerinde etkili olmak istemekte ya da kendilerinin tutumu doğrultusunda baskı grubu çalışmaktadır.

1950 yılında 5590 sayılı Kanun ile kurulan TOBB², amaçları içerisinde “özel sektörün ihtiyaçları doğrultusunda siyasal güce görüş ve çözümlerini iletmek” yer almaktadır. Yine aynı yerde “kanunlar ve düzenlemeler ile ilgili görüşlerini ilgili bakanlıklara, meclis komisyonlarına sunar” denilerek iş dünyasının çıkarları doğrultusunda karar alma mekanizmalarını etkilemeyi bir amaç edindiği (<http://www.tobb.org.tr>) görülür. Bu hali ile bahse mevzu kurum bir baskı grubudur hatta doğru ifade ile Türkiye'nin oldukça etkili bir baskı grubudur (Aslan & Gül, 2004: 96).

TOBB salt bir baskı grubu olarak değerlendirildiğinde yapılabilecek olan, demokratik sistem içerisinde ortak çıkarlara sahip olmak nedeniyle örgütlenmiş sermaye gruplarının iktidarın politikasını kendi çıkarları doğrultusunda etkileme girişimlerini incelemek (Saybaşı, 1999:35) olacaktır. Buradan hareket edildiğinde baskı grubu olarak TOBB'un seçmenin belli periyotlarla, kullandığı iktidarı denetleme ve gerektiğinde değiştirme hakkını grup üyelerinin çıkarlarını kollamak bakımından bütünlüğü ön kabulü ile hareket edilecektir. Bu yaklaşımın bir diğer ön kabulü ise söz konusu sürecin siyasal iktidar içinde yararlı olduğu, zira baskı gruplarının çalışmaları devlet işlerini yürütmekle görevli kişi ve kuruluşlara politika oluşturma aşamasında politikaların uygulanması ve sonuçların değerlendirilmesine ilişkin bilgi sağladığı olacaktır. Bu perspektiften hareket edildiğinde bir baskı grubu olarak TOBB'un iktidarı ve diğer siyasal partileri etkilemede çalışma yöntemleri üzerinde durulabilecek ve karar alma mekanizmalarını nasıl etkilediklerine değinilebilecektir. Bu yaklaşımda ekonomi ve siyaset ilişkisinde karşılıklı bağımlılık oldukça düşük seviyede görülecek ve baskı grubu olarak TOBB üyelerinin somut çalışmalarına yönelmek gerekecektir. Bu, ekonomi ve siyaset ilişkisini TOBB

2 “Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile odalar ve borsalar, 15/3/1950 tarihli ve 7457 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan 5590 sayılı Kanun ile kurulmuştur. Yeni düzenlemeler getiren ve 1/6/2004 tarihinde yürürlüğe giren 5174 sayılı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ile Odalar ve Borsalar Kanunu ile 5590 sayılı Kanun yürürlükten kaldırılmıştır. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, odalar ve borsalar arasındaki birlik ve dayanışmayı temin etmek, mesleğin genel menfaatlere uygun olarak gelişmesini sağlamak, oda ve borsa mensuplarının meslekî faaliyetlerini kolaylaştırmak, bunların birbirleriyle ve halk ile olan ilişkilerinde dürüstlüğü ve güveni hâkim kılmak üzere, meslek disiplinini ve ahlâkını korumak, ülkenin kalkınması, ekonomisinin gelişmesi için gerekli çalışmaları yapmak ve bu Kanunda belirtilen hizmetleri yerine getirmek amacıyla kurulan, tüzel kişiliğe sahip, kamu kurumu niteliğinde meslek üst kuruluşudur. TOBB, özel sektörün Türkiye’de mesleki üst kuruluşu ve yasal temsilcisidir. TOBB 81 il 160 ilçeye yayılmış 365 oda ve borsanın (Ticaret Odaları, Sanayi Odaları, Ticaret ve Sanayi Odaları, Deniz Ticaret Odası ve Ticaret Borsası) üst kuruluşudur. TOBB’un Organları ise şu şekildedir: TOBB’un organları Genel Kurul, Oda ve Borsa Konseyleri, Yönetim Kurulu ve Yüksek Disiplin Kuruludur. Genel Kurul delegeleri, oda ve borsaların meclis üyeleri tarafından demokratik süreçle 4 yıllığına görev yapmak üzere seçilir. Genel Kurul tarafından; 5 oda ve borsa konseyi ile Birlik Başkanı ve Yönetim Kurulu seçilir. Yönetim Kurulu, her bir oda nev’i ile borsaları temsilen 5 başkan yardımcısı seçer (<http://www.tobb.org.tr>)”

üzerinden incelediğimiz çalışmada iki kurum arasındaki ilişkiyi anlama adına sınırlılıkları bünyesinde taşıyacak bir yaklaşım olacaktır. Aynı noktaya TOBB üzerine yaptığı çalışmada değinen Tuna (2009: 306-308), TOBB salt baskı grubu olarak ele alan çalışmaları ekonomi ve siyaseti özerk gören yaklaşımlar olarak eleştirmektedir.

Çalışmanın konusu iş ve ekonomi dünyasının önemli kurumlarından olan TOBB ve siyaset ilişkisidir. İş dünyası ile siyaset arasındaki ilişkiyi irdelemek TOBB' a demokratik mekanizma içerisinde salt baskı grubu olarak bakmak yapılacak analiz bakımından yeterli değildir. TOBB dolayısıyla iş dünyası ve siyaset arası ilişkileri irdelerken göz önünde bulundurmanız gereken konu da korporatizmdir.

3. Korporatizm ve TOBB

Korporatizm liberalizm ve sosyalizm dışında “üçüncü bir yol” vaat eden³ çeşitli sosyo-ekonomik boyutları içeren politik bir projedir. Kutsal otorite, mutlakiyetçilik ve organik toplum görüşü korporatizmin temellerini oluşturmaktadır. Endüstriyel kapitalizmin yükselişine ve sosyalist fikirlere, sınıf bilincinin yükselmesine karşı bir cevap olarak ortaya çıkmıştır (Öztan, 2007:515). Schmitter’in tanımıyla sivil toplumun örgütlü bir biçim almış çıkarlarıyla, devletin karar alma yapılarını birbirine bağlayan bir çıkar ya da özel bir model, kurumsal düzenleme olarak da tanımlanan (Aktaran Makal, 2002:174) korporatizm, büyük çıkar örgütlerinin birbirleri ve devletle işbirliği yaptıkları kurumsal bir politika oluşturma biçimi (Makal, 2002:174) olarak da tanımlanmaktadır.

Kendi içerisinde farklı türleri olsa da temelde korporatizm liberalizmin bireyciliğini, sosyal sınıfların varlığını, sınıf çatışmasını emek sermaye ilişkisini reddeder (Parla, 2001:8). Korporatizm liberal kapitalizmin bencil bireyciliğinin ve parlamentarizminin “anarşik demokrasilere” yol açtığını ileri sürmüş doğrudan doğruya ya da gevşek karma ekonomik konseyler ve idari devletçiklere başvurmuştur. Organik bir bütün olarak gördüğü toplum görüşüne uygun olarak da meslek kuruluşlarını ve örgütlerini önemsemiştir. Korporatizm bu hali ile 20. Yüzyılın ilk yarısında iki dünya savaşı arasında sınırları oldukça muğlak bir siyasal proje ve kalkınma hamlesi olarak farklı ülkelerde uygulamaya konulmuştur (Öztan, 2007:516).

Korporatizm Cumhuriyetin ilk yıllarından itibaren Türk siyasal ve ekonomik ilişkilerinin dizaynı için düşünülmüş bir mekanizma olarak karşımıza çıkmaktadır⁴. Kansu'nun (2002:257) belirttiği gibi özellikle Birinci Dünya Savaşı sonrası Türkiye politikasında aktif rol alan Fransa, Almanya ve İsviçre gibi ülkelerde eğitim almış olanlar korporatizmden etkilenmişlerdir.

Türkiye’de korporatizm üzerine yetkin bir çalışma olan Taha Parla’nın kaleme aldığı “*Ziya Gökalp Kemalizm ve Türkiye’de Korporatizm*”in temel tezi de korporatizmin ciddi

3 Parla (2001: 91), Ziya Gökalp’in korporatist düşüncesini konu edindiği çalışmasında korporatizm hakkında bilgi verirken onun bir üçüncü yol olarak gösterilmesine karşı çıkmakta, korporatizmin kapitalizmin bir türevi olduğunu iddia etmektedir.

4 Türkiye’de korporatizm tartışmaları için bkz: Makal, A. (2002). Türkiye’de Tek Parti Dönemi ve Korporatizm Tartışmaları. *Toplum ve Bilim*, 93, 173-199; Durmaz, N. (2008). Bir ideolog bir ideoloji: Recep Peker ve korporatizm. *Amme İdaresi Dergisi*, 41(2), 161-184; Eser, B. & Yüksel, H. (2012). Korporatizm, faşizm ve solidarizm kavramları ekseninde erken cumhuriyet siyasası üzerine bir inceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(16), 181-200.

manada Türk siyasal sistemi üzerinde etkili olduğudur. Biraz daha ayrıntılı olarak ifade etmemiz gerekirse Parla (2001:28) eserinde Ziya Gökalp'ın korporatizminin bir çeşidi olan solidarist korporatist düşüncesinin Türkiye'de yönetici ve siyasi sınıfına paradigmatic bir dünya görüşü sağladığını dile getirmektedir. İlgili çalışmada biraz daha dar anlamda bugünkü Kemalizmler⁵ ve çeşitli sağ ideolojilerin, korporatizmin kapsamlı sisteminin çeşitlemelerinden olduğu belirtilir.

Bir toplum ve ekonomi modeli olarak korporatizm toplumu birbirine karşılıklı bağımlı ve işlevsel bakımdan birbirini tamamlayan parçalardan oluşan, organik ve kendi içerisinde uyumlu bir bütün olarak görür. Temel birimler toplumun molekülleri de meslek grupları ve bunların örgütleri yan korporasyonlardır. Bu hali ile bireyi esas alan liberal toplum modelini toplumu yıkıcı bir unsur olarak görmekte diğer taraftan Marksist toplum modelindeki sınıflı toplum kavramına da karşı çıkmış olmaktadır.

Bu kavrayışın siyaset mekanizmasına yansımaları vardır. Liberal paradigmayı siyasal etkinliğin temel birimi devlete karşı hukuksal güvenceleri olan bireyler oluşturmaktadır. Bireylerin çıkarlarının ifade ve bütünleştirilerek temsil edilmesi görevi çıkar grupları ve siyasal partilerindir. Bu sistem içerisinde bireyler tarafından dile getirilen ve birleştirilmiş çıkarların merkezi siyasal karara dönüşme merkezi siyasal partilerden oluşan parlamento kurumudur. Meşru yollardan seçilmiş ve çoğunluk esasına dayalı çalışan Parlamento liberal modelin bir aksiyomudur (Parla, 2001:95).

Buna karşılık korporatist paradigmanda siyasal etkinlik ve örgütlenmenin temel birimleri tek başına bireyler yahut değişime açık gruplar değil, açık biçimde tanımlanmış kalıcı meslek gruplarıdır. Çıkarların ifade temsil ve dengesini sağlayan mekanizma gruplar ve siyasal partiler değil, çeşitli biçimlerde ortaya çıkabilen korporatif örgütlenmeleridir (Parla, 2001:95).

Türkiye özeline bakıldığında ilk meclis oluşturulurken Mahmut Esat Bozkurt ve Muhiddin Birgen'in, yeni oluşturulacak meclisin yapı taşının korporatist bir meclis yani siyasal temsilin partiler aracılığı ile değil ülke genelinde iş kollarını temsil eden loncalar aracılığıyla yürütülecek bir sistem önerisi kabul görmediği görülür. 1921 de Teşkilat-ı Esasiye kanunu klasik prensipler üzerine inşa edilmiştir. Fakat korporatizm lehine görüşler her ne kadar meclis içinde ve kamuoyunda reddedilse de mesleki temsil mekanizmasını oluşturulması ya da korporatist sistemin kurulması yönündeki çabalar azalmamıştır (Kansu, 2002:259). Örneğin iktidarın bu yöndeki çabalarına 25 Haziran 1927'deki Âli İktisat Meclisi Kanunu'nun meclisten geçmesi gösterilebilir. Her ne kadar bu meclis bir varlık gösteremese de korporatist modelin Türk siyasal hayatına ne kadar etki ettiğini görmek bakımından önemlidir (Kansu, 2002:261). Yılmaz'ın (2011:13) da belirttiği gibi Türk siyasal kültürü otoriter ve anti demokratik korporatizm tesiri altında gelişmiştir (Yılmaz, 2011:13).

5 Kemalizm, birçok siyasi düşünce akımı gibi tek bir tanım ve tek bir anlayışa indirgenemez. En geniş hali ile sağ ve sol Kemalizm olarak ayrıştırılmaktadır. Kemalizm'in bu iki farklı yorumuna ilişkin ayrıntılı bilgi için şu çalışmalara bakılabilir. Alpkaya, F. (2002). Bir 20. yüzyıl akımı: Sol Kemalizm. İçinde A. İnsel (ed.), *Modern Türkiye'de siyasi düşünce: Kemalizm* (ss.544-575). 2. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları; Bora, T. & Taşkın, Y. (2002). Sağ Kemalizm. İçinde A. İnsel (ed.), *Modern Türkiye'de siyasi düşünce: Kemalizm* (ss.528-545). 2. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları.

1950’li yılların hemen başında kanunla kurularak idari teşkilatlanmada yerini alan Türkiye Odalar Borsalar Birliği de bu manada korporatizm ekseninde siyasetle ilişkisinin değerlendirilmesi gerekmektedir⁶. Öyle ki 1960 darbesi neticesinde yürürlüğe giren 1961 anayasasında TOBB ve benzeri meslek ve iş dünyası kuruluşları anayasal birer kurum haline getirilmişlerdir. 1961 Anayasası her ne kadar çoğulcu bir anayasa olarak tanıtılsa da 1960 darbesinin sivil iktidarları kontrol altında tutmaya yönelmiş vesayetçi bir sistem⁷ inşa ettiği bilinmektedir. Hakyemez’inde (2011:57) dile getirdiği gibi 1961 Anayasası siyaseti bürokratik vesayete bağlayacak mekanizmaları ve bunu anayasa yapıcılarının formüle ettiği biçimde kontrol altında tutacak bir ruhu da beraberinde getirmiştir. Bunun 1961 anayasasında gözlenen örneklerinden birisi de kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşlarının ilk kez anayasada düzenlenmiş olmasıdır.

Korporatizme ilişkin hem teorik hem Türkiye’deki etkisi üzerine verilen bu bilgiler ışığında çalışmanın konusu olan TOBB ve siyaset ilişkisini sorgulayacak temel soruya değinmek gerekmektedir. Organizmacı bir toplum modeli üzerinden, bireyi değil korporasyonları ön plana çıkaran bir dünya görüşü olarak korporatizm, Türkiye’de demokratik siteme nasıl bir etki yapmaktadır. Biraz daha çalışmanın konusu çerçevesinde sorumuzu daraltacak olursak, bireyler tarafından dile getirilen ve birleştirilmiş çıkarların merkezi siyasal karara dönüşme merkezi siyasal partilerden oluşan parlamento kurumunun demokratik işleyişine, iş adamları düzeyinde meslek örgütlenmesi olan TOBB’un katkıları hangi yönde olmuştur?

6 TOBB’un ilk başkanı Zübeyir Avunduk’un 4 olağan genel kurulda yaptığı açılış konuşmasındaki şu cümleler Makal’ın (2002: 174) “büyük çıkar örgütlerinin birbirleri ve devletle işbirliği yaptıkları kurumsal bir politika oluşturma biçimi” tanımına oldukça uygundur. “...ve bu gün artık minnetle ifade etmek icap eder ki, Türkiye Büyük Millet Meclisi Komisyonları tarafından davet olunan, başta Ekonomi ve Ticaret Vekaleti olmak üzere Hükümet tarafından dinlenen ve hatta işlerin tanzimi ve tatbiki bakımından iş birliği yapılan ve kendisine amme hizmetleri verilen ve o vazifelere layık olunabilen bir Birlik meydana gelmiştir (Avunduk, 2011)”.

7 1961 Anayasası ile hayata geçirilen model hakkında genel kanaat Anayasanın oldukça demokratik ve haklar bakımından üstün bir yönünün olduğudur. Fakat 1961 Anayasası bir yandan sivil özgürlükler bakımından demokratik bir görüntü verirken vesayetçi modele kapı aralayan bir yaklaşımı hayata geçirmiştir. Farklı bir ifade ile temsili kurumların etkinliği 1961 anayasası ile azaltılmıştır. Bunun en büyük göstergelerinden birisi yasama yetkisini TBMM ile paylaşmak üzere bazı üyeleri demokratik temsile dayanmayan bir Cumhuriyet Senato’sunun kurulmuş olmasıdır (Erdoğan, 2003: 91). Burada demokratik temsile dayanmayan üyelere kastedilen, 1961 Anayasasında 15 adet direk cumhurbaşkanınca atanan senatörlerin olması ve darbeci subayların senatonun tabii üyeleri olduğudur. Konuya Serap Yazıcı da (1997:76-77) dikkat çekmiştir. Yazıcı ilgili maddeleri 1961 Anayasası’nda askerlere sivil yönetim, doğru ifade ile seçilmişler karşısında geniş yetkiler tanıyan düzenlemeler içerisinde saymıştır. Yine Yazıcı (1997: 26-30) 1961 Anayasası ile seçilmişler üzerinde vesayet kuran bir mekanizma olarak milli güvenlik kuruluna işaret eder. 12 Mart Muhtırası ile de kurulun yetkilerinin genişletildiği ve Bakanlar Kurulu karşısında bağılayıcılığının artırıldığına değinir. 1961 Anayasası’nın vesayetçi bir çerçeve çizdiğine değinen çalışma da Taha Parla’ya (1995) aittir. Yasamanın üstünlüğünü zayıflatan hususları iki farklı başlık altında inceleyen Parla, yukarıda değindiğimiz hususlardan farklı olarak 1961 Anayasası’nda Cumhurbaşkanı seçiminin düzenlendiği hükümlere dikkat çeker. Anayasa da cumhurbaşkanının TBMM’ce kendi üyelerinden seçileceği öngörülmüşse de TBMM’nin ikinci kamarası olan Cumhuriyet Senatosu’na ait kontenjandan da atanan üyelerin dolayısıyla seçilmemiş kişilerin de Cumhurbaşkanı olabileceğine anayasanın cevaz vermesini örnek göstermiştir (Parla: 1995: 25).

4. TOBB, Parti İçi Demokrasi ve Siyasetin Finansmanı

Türkiye’de parti içi demokrasinin yokluğunu tespit eden çalışmalar, lider kültürüne ve buradan demokratik kültürün azlığına işaret ederken diğer taraftan, siyasal partiler kanununun, demokrasinin vazgeçilmez unsurlarını anti demokratik yapılara çevirici etkisine işaret ederler. Bu tespitler önemli olmakla birlikte iş dünyası ile hem yerel hem ulusal düzeyde iç içe olan TOBB’nin Türkiye’de parti içi demokrasi yokluğu konusu arasında bir ilişki olup olmadığı irdelemeye değerdir.

Siyasal partiler ile TOBB ilişkisine bakıldığında ilk göze çarpan, merkez sağ siyasal partilerin TOBB üzerinde etkili olmaya çalıştığıdır. TOBB üzerine yapılan farklı çalışmalarda bu ilişki açıkça vurgulanmaktadır. Demokrat Parti (DP) döneminde kurulan TOBB’un ilk başkanı Üzeyir Avunduk DP’ye yakınlığı ile bilinmektedir. TOBB başkanlığı dönemi önce DP Ankara il başkanı olan Avunduk’un, 1957 seçimlerinde DP’nin seçim işleri içinde görevlendirildiği bilinmektedir (Çavuşoğlu & Sezer, 2013:174). 1960 darbesi sonrası DP yerine kurulan Adalet Partisininin TOBB üzerindeki etkisi İsmet Sezgin’le yapılan mülakatta açıkça ortaya konmuştur. İlgili görüşmede Demirel’in 1965 yılında iktidara gelmesi ile birlikte TOBB üzerinde etkili olduğu hatta Necmettin Erbakan’ın Odalar Birliği başkanlığı hariç olmak üzere TOBB’un seçim listesinin Demirel tarafından hazırlandığı dile getirilmiştir (Çavuşoğlu, 2011:53).

İktidarı elinde bulunduran siyasal partilerin TOBB’u kontrol etme isteğinin görüleceği önemli bir örnek de Necmettin Erbakan’ın tartışmalı oda başkanlığı döneminde açıkça görülür. Erbakan’ın Odalar Birliği Başkanlığı’na seçilmesinden sonra AP iktidarı bir dizi önlemler almaya başlamıştır. İlk olarak, Ticaret Bakanı Ahmet Türkel’in emriyle, Odalar Birliği’nin Ankara’daki merkezinin işlemlerine, bakanlık müfettişleri tarafından el konulmuştur. Ardından ithal ikameci sanayileşme politikasının en önemli enstrümanlarından olan kota kullanma yetkileri TOBB’un elinden alınmıştır. Odalar Birliği’nin emrindeki 20 milyon dolarlık yatırım kotasını kullanma yetkisi elinden alınırken, yine Odalar Birliği emrindeki 500 bin dolarlık “Acil ihtiyaçlar” kotası da Resmi Gazetede yayınlanan bir genelgeyle Ticaret Bakanlığı’nun emrine verilmiştir. Ayrıca, özel sektörün Odalar Birliği kanalıyla karşılanan kota talebinin, Ticaret Bakanlığı’nca karşılanmasına karar verilmiştir. Özel sektörün ihtiyacı için ithal edilmesi gerekli olan maddelerin ithalatı meselesi her kota döneminde Odalar Birliği aracılığıyla yapılmaktadır. Hükümetin attığı bu adımlar, kontrolünü yitirdikleri TOBB yönetimine dolayısıyla Erbakan’a yöneliktir. Bu önlemlerle Odalar Birliği’nin etki alanı oldukça daraltılmış oldu. Hükümet ile Erbakan arasındaki bu gerilim devam eden davalar ve hukuksal süreçler neticesinde Erbakan’ın Ankara Valiliği’nin emriyle emniyet güçleri tarafından TOBB’dan çıkartılması ile son bulmuştur (Çavuşoğlu, 2009:49). Erbakan mücadelesine siyaset sahnesinde devam etmiştir. Özetle AP Genel Başkanı Süleyman Demirel iktidara geldiği 1965’ten 12 Eylül’e kadar, AP’nin hegemonyası altına almak istemiş ve sürekli TOBB’u kontrol etmek istemiştir.

Bu kontrol etme isteği tek taraflı değildir. Yine uzun yıllar TOBB Başkanlığı yapan Mehmet Yazar’la yapılan bir mülakatta birçok isimin AP’den siyasete girdiği dile getirilmiştir (Çavuşoğlu, 2009:46). Necmettin Erbakan, Mehmet Yazar, Ali Çoşkun, Yalım Erez TOBB Başkanlığı görevini farklı tarihlerde yürütmekle birlikte Türk siyasal yaşamında da uzun süreler etkin olan isimler olarak kamuoyunca bilinmektedir. Bunun haricinde Çavuşoğlu’nun yapmış

olduğu çalışmada TOBB yönetimlerinde bulunup siyasete giren birçok isim sayılmıştır.⁸ İlgili listeye bakıldığında yerel sanayi ve ticaret odaları başkanlarının milletvekili olmaları neredeyse bir gelenek halini almıştır.⁹ Bu listeye bakıldığında siyasal partilerin iktidar için kadro devşirme fonksiyonlarının ötesinde Anadolu’da farklı büyüklüklerdeki sermayenin temsilcilerinin siyaset yapmalarında TOBB’un bir aktarma kayışı gibi çalıştığı anlaşılabilir. Merkez sağ siyasal partilerin özellikle iktidara gelen merkez partilerin TOBB’u etkileme motivasyonu ve parti içi demokrasiyi temin edebilecek yasal zeminin boşluğu ile birlikte düşünüldüğünde bu tablonun parti içi demokrasiyi oldukça olumsuz etkilediği kanaatine varılabilecektir.¹⁰

Bu tespit Türk siyasal hayatını özellikle içeriden takip edenler için yeni bir anlam ifade etmeyebilir. Fakat bu tablonun oluşmasını sağlayan temel dinamikleri anlamaya çalışmak parti içi demokrasi yoksunluğumuzu anlama çabamıza bir katkı sağlayabilecektir. Bu ilişkiyi kuran ateşleyici mekanizması korporatizmin temel mantığında bulunan neo-merkantilist politikalar eşliğinde emek gücünün denetimi ile birlikte özel sermaye birikiminin hızlanmasına yardımcı olma politikalarıdır. Her ne kadar çalışmanın konusu iş adamları örgütü ise ve emeğin denetimi konusuna özellikle girilmeyecekse de özel sermayenin birikiminin artması çabası ilişkisi üzerinde durulmalıdır.

Bu ilişkinin anlaşılabilmesi için belki Cumhuriyet öncesi dönemden itibaren iş dünyası iktidar ilişkilerine bir değinmek gerekir. Yerli milli bir sermaye yaratma çabaları ya da

8 DP’den TBMM’ye giren bazı kişilerin isimleri şöyledir: 1954 seçimlerinde, Hüseyin Tiryakioğlu (Afyon Ticaret Odası Başkanı), Baha Cemal Zağra (Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı), Hasan Maksutoğlu (Edirne Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı), Saadetin Yalım (İzmit Ticaret Odası üyesi), Etem Aybar (Edirne Ticaret ve Sanayi Odası ve Tarsus Ticaret Odası Genel Sekreteri), Bahattin Erdem (Mardin Ticaret Odası Başkanı), Abdülhalim Şatana (Mardin Ticaret Odası Genel Sekreteri), Ömer Güriş (Bafra Ticaret ve Sanayi Odası üyesi), 1957 seçimlerinde, Ömer Başgeğmez (Adana Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı), Rahmi Çeltekli (Sivas Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı), (Öztürk, 2000: 13-758.; XI. Dönem TBMM Albümü, 1958). AP’den TBMM’ye giren bazı kişilerin isimleri şöyledir: 1965 seçimlerinde, Musa Kazım Coşkun (Ankara Ticaret Odası Başkanı), 1969 seçimlerinde, Nevzat Güngör (Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı), Musa Kazım Coşkun (Ankara Ticaret Odası Başkanı), Mustafa Fevzi Güngör (İstanbul Ticaret Odası Meclis üyesi), Feyzullah Çarıkçı (Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı), Nedim Karahalil (Tekirdağ Ticaret Borsası Yönetim Kurulu Başkanı), 1973 seçimlerinde, Yılmaz Ergenekon (Türkiye Odalar Birliği Genel Sekreteri), 1977 seçimlerinde, Yılmaz Ergenekon (Türkiye Odalar Birliği Genel Sekreteri), Ömer Barutçu (Türkiye Odalar Birliği İdari İşler Daire Başkanı), II. Dönem TBMM Albümü, 1966; III. Dönem TBMM Albümü, 1970; IV. Dönem TBMM Albümü, 1974; V. Dönem TBMM Albümü, 1978).

9 Ele alınan dönem haricinde TOBB kökenli milletvekillerinin mecliste ağırlıklarını devam ettikleri gözlenmektedir. Yeni Şafak Gazetesinin 27 Haziran 2003 yılındaki “Keşke 27 değil 127 olsaydı” başlığı ile verilen haberde Kasım 2002 seçimleri ile oluşan 22. Dönem milletvekilleri içerisinde TOBB üyesi 27 kişinin bulunduğu belirtilmektedir. Yine aynı haberde dönem Ankara Ticaret odası Başkanı’nın TOBB kökenli insanların yer almasını çok büyük bir avantaj olarak değerlendiren, “Keşke 127 olsaydı” dediği aktarılmaktadır (Haber, 27.06. 2003).

10 Zira bu ilişki Robert Michels’in Alman Sosyalist Partisi ve sendikalarını incelediği çalışmasında “oligarşinin tunç kanunu” olarak bilinen yaklaşımı ile birlikte düşünülebilir. Michels incelemesinde parti bürokrasisinin zamanla toplumsal ayrıcalıklarını korumaya yönelik bir işlev geliştirdiğini dile getirmiştir. Bir diğer ifade ile parti bürokrasisinin zamanla örgütün amaçlarından saparak menfaat gruplarının mali yardım, vergi indirim ve toplumsal prestij için örgütün amaçlarını kendi araçları haline getirebildiklerine dikkat çekmiştir (Lipsset, 2008). Michels’in parti içi demokrasiden uzaklaşmada vurgusu bürokratik yapılanmasıdır. TOBB siyaset ilişkisinde sermaye gruplarından TOBB üyelerinin meclisteki ve özellikle merkez sağ partilerdeki çokluğu parti içi demokrasi ve dolayısıyla siyasal sistemdeki demokrasi noksanlığının bir kaynağını teşkil ettiği bize düşündürmekle birlikte TOBB ile ilişkili kişilerin parti bürokrasilerinde ne kadar yer aldıklarına ilişkin elimizde bir çalışma yoktur. Parti üst yönetimlerinde TOBB bağlantılı vekillerin yer aldığı gösterebildiğimiz oranda Michels’in tespiti ile konumuz ilişkilendirmek mümkün olabilecektir.

Buğra'nın (2010:69) ifadesiyle ulusal öğelerin denetiminde bir sanayi hareketinin geliştirilmesi hedefi 1908'de kurulan İttihat ve Terakki Hükümeti'nden beri bilinen bir politikaydı¹¹. İzmir İktisat Kongresi'nde liberal temelli prensipler alınmış olsa da 29 ekonomik buhranı devletçi bir modele Türkiye'yi sürüklemiştir. İttihat ve Terakki'den beri var olan milli sermaye yaratma çabası bu dönem oldukça belirgindir. Milli sermaye/sermayedar yaratma politikası devletçi politikalarından uzaklaşma arzusunda olan dönemde de geçerli olmuştur. 1950 sonrası kurulan TOBB bu noktada korporatist bir örgüt olarak sermaye birikiminin sağlanmasında iktidarın önemli bir aracına dönüşürken, sermayenin de siyaseti şekillendirmede kullandığı bir araç haline gelmiştir.

Demokrat Parti ile birlikte ticaret rejiminin liberalleştiği ilan edilse de bu deneyim fazla sürmemiş, korumacı bir sisteme geri dönmüştür (Buğra, 2010:181). 1958 yılına gelindiğinde Odalara iki önemli yetki tanınmıştır. Bunlardan ilki ithalat kotalarını dağıtma yetkisi ve ithal edilecek malların listesinin hazırlanmasıdır (Buğra, 2010:328). 1960 darbesi sonrası planlı ve ithal ikameci ekonomiye tam manası ile geçişle birlikte 1958'de odalara verilen yetkinin dönem dönem TOBB'dan alınması ve geri verilmesi bize TOBB' un sadece bir baskı grubu olarak düşünülen sanayi ve ticaret odaları bağlamında bir meslek örgütlenmesi olmadığını da işaretlerini vermektedir.

İthal edilecek malların ve kotalarının belirlenmesi açıkça hangi sektörün büyüyeceği hangi sektörün güdük kalacağını belirleme gücünü elinde tutma anlamına gelir. Bir başka bakış açısıyla bu uygulamanın hazır müşterili sektöre de risksiz ticaret yapma imkanı bulanların zenginleştiği bir sürece hizmet edeceği rahatlıkla görülebilir. Bu belirlemeler oldukça önemlidir. Görülmektedir ki Cumhuriyet Dönemi öncesinden beri var olan milli sermaye yahut özel sermaye birikimi yaratma isteğinin ilk ayağını iktidar oluştururken iş dünyası ayağını ise TOBB oluşturmaktadır.

Bu, iktidarın dolayısıyla siyasetin ekonomi ile nasıl bir ilişki kurduğunun ipuçlarını vermektedir. Örneğin Sabancı hayatını konu edinen çalışmasında bu konuyla ilgili ilginç bir örnek aktarmaktadır. Polyester elyafı üretmek için önceden izni olan Sabancı, Odalar birliği yöneticisi olmaktan ötürü sağladığı avantajla aynı malın üretimi için Koç grubunun izin almasını engellemiştir (Sabancı, 1985:117-121). Bu ilişkiler ağının yani TOBB'da örgütlenerek kotaları belirleme gücü ve yetkisini elinde tutanlar ile bu iktidarı elinde tutamayanlar arasında bir mücadele yaratacağı açıktır. Bu mücadelenin iktidarı elinde tutan siyasal partiye yakınlıktan geçmesi ise konumuz açısından oldukça önemlidir.

Açıkça görülmektedir ki aslında Osmanlı son döneminden itibaren yönelinen milli burjuvazi yaratmaya yönelik politikalar yasal ve anayasal bir hale getirilmiş, TOBB yönetimi sermaye grupları ile iktidar ve dolayısıyla siyasal partiler arasında aracı bir kurum haline dönüşmüştür. Burada demokrasi işleyişini zedeleyen ilişkiler ağının yasal olması ironiktir.

11 Aynı noktadan hareketle Boratav, yeni kurulan devletin geçmiş tarihinden ekonomi politikaları bağlamında bir kopuşa neden olmadığını dile getirir. 1923 sonrası "milli iktisat" okulunun Lozan antlaşması ile gümrük politikasına konan engellerle arka plana düştüğünü belirtir. Fakat aynı okulun devlet desteği ile yerli ve milli burjuvazi yetiştirilmesini kalkınma ve modernleşmenin temel mekanizması olarak gören yaklaşımının 1923 yılı sonrası iktisat politikalarına ve atmosferine tamamen damgasını vurmuştur (Boratav, 1989: 28-29).

Sistemin liberal demokrasi üzerine kurulmadığı korporatist bir zihniyete sahip olduğunun göstergesidir.

Bu sermaye grupları parti bürokrasisi arasındaki bağın kurulması ile birlikte düşünülmesi gereken bir diğer nokta siyasetin finansmanı konusu olmalıdır. İktidarın serbest piyasa ekonomisi içerisinde sermaye birikimini belirlemede bu denli etkili oluşu bizi bir diğer soruya yönlendirmektedir. Parti içi demokrasiyi de derinden olumsuz etkileyebilecek olan iş dünyası iktidar ilişkisinde TOBB'a ekonomik anlamda biçilen rol, siyasetin meşru olmayan finansmanı için bir alt yapı teşkil etmiş midir? Bu sorunun cevabını ararken Avcioğlu'nun *Türkiye'nin Düzeni* isimli kitabındaki şu sözlerle kulak vermek faydalı olacaktır:

Öte yandan lastik, çimento, demir vb. gibi büyük ihtiyaç maddelerinin tahsise tabi tutulması, DP'li tüccarlara karlı bir ticaret yolu açmıştır. İl ve ilçelerde her kademedeki DP'li tüccar ve tüccar adayları, mal sıkıntısı ve karaborsadan, tahsisler yoluyla yararlanmışlardır. Particilik, karlı bir ticaret haline gelmiştir (Avcioğlu, 2003:754).

1950 yılların sonundan itibaren ithal edilecek malların kotasının belirlenmesi ve tahsisi'nin TOBB'a bırakıldığı düşünüldüğünde siyasetin finansmanının bu mekanizma ile kirlenmemesi ihtimalini artırmaktadır. Siyasetin finansmanı konusunda iş dünyası ile etik olmayan bir bağın anayasal bir kurum olan TOBB üzerinden kurulmuş olması demokrasinin ideal çerçevede işleyişini aksatan bir mekanizma olarak görülebilir.

5. TOBB Yönetiminde Sermaye İçi Mücadele ve Siyasete Yansımaları

Tuna (2009) TOBB üzerine yaptığı çalışmada sermaye içi mücadele ile TOBB'u değerlendirir. 1960'lar boyunca ticari sermaye ile tarımsal sermaye arasında bir çıkar çatışmasının yaşandığını ve dolayısıyla da bu çatışmanın TOBB içerisine yansımalarını dile getirir. Alkan da (1998a:44) çalışmasında TOBB yönetimi içerisindeki farklı çıkar gruplarının varlığına değinmektedir. Alkan, ana ekseninde ticari sermaye ile onlardan sonra gelen ve ithal ikameci politikalara bağlı olarak gelişen sanayiciler arasında bir çatışmanın varlığına işaret eder. Diğer taraftan ise birlik içerisinde çıkar perspektifine bağlı olarak farklı grupların varlıklarından bahsetmektedir. Bunlar sanayiciler içerisinde dışa açılmaya yönelik politika beklentisi olan büyük gruplarla küçük üreticiler ile yine büyük sanayiciler içerisinde dış pazara dönük üretim yapanlarla iç piyasaya çalışan gruplardır (Alkan, 1998a:44).

Bu sürecin TOBB'a yansıyan en önemli göstergesi kısmen yukarıda anlattığımız 1960'lı yılların sonunda Necmettin Erbakan'ın TOBB başkanlığına seçilme sürecinde görülmüştür (Tuna, 2009:323). Millî Nizam Partisi'nin (MNP) Türk siyasal hayatına katılımı Çakır'ın (2005:544-545) ilgili çalışmasında da ifade ettiği gibi genellikle "merkez sağ"ın dışladığı İslamcılarının bağımsızlaşma süreci olarak görülür. Dayandığı sosyal tabana ilişkin vurgular oldukça zayıftır. Çakır'ın (2005) çalışmasında 1967 yılında Süleyman Demirel liderliğindeki AP içerisinde küçük bir azınlığın İslami motifleri ağır basan yeni bir arayış içerisine girdiklerini belirtir. Bu isimler, Kahramanmaraş senatörü A. Tefvik Paksu, Adana Milletvekili Hasan Aksay ve Rize Milletvekili Arif Hikmet Güner'dir. Onlara kısa süre sonra TOBB'da henüz sanayi dairesi başkanı olan Prof. Dr. Necmettin Erbakan da katılmıştır. Erbakan'ın TOBB genel

başkanlığından polis zoru ile alınmasının ardından 1969 yılında genel seçimlere bir parti kurma çabası yetişmeyince bazı isimlerin sağ partilerden ya da bağımsız olarak seçimlere girmesine karar verilmiş, Necmettin Erbakan da Konya'dan bağımsız milletvekili olarak seçilerek meclise girmiştir. 1970 yılında ise Erbakan önderliğinde MNP kurulmuştur.

MNP'nin kuruluşunda merkez sağın İslami motifleri ağır basan kişileri dışladığı ve buradan hareketle İslamcılarının bağımsız bir örgüt kurmaya yönelmiş olduğu tespiti gerçekliği kısmen yansıtmakla birlikte hadisenin anlaşılmasında eksik kalmaktadır. Olayın bütünü kavrayabilmek için MNP'nin siyaset sahnesine çıkışında sermaye gruplarının kendi içlerindeki mücadelenin de etkili olduğunu görmek ve bu ilişkiyi görebileceğimiz alanın TOBB olduğunu belirtmek gerekir.

1960'lı yıllar boyunca AP'nin iktidarda olduğu dönemde sanayici kesime yönelik ekonomi politikaları hoşnutsuzluğa yol açmış özellikle 933 sayılı yasa ile sanayicilere getirilen teşvikler ticaret odalarının tepkisine neden olmuştur (Alkan, 1998b:187-188). AP'nin sanayicileri özellikle Marmara Bölgesi sanayicilerini teşvike yönelik bir politika takip ettiği tüccar ve esnafın yani bir diğer ifade ile küçük sermayenin çıkarlarına uygun karar almadığı dile getirilmiştir. Hükümete ve dolayısıyla AP ye yöneltilen bu eleştirilere dayanarak Erbakan TOBB başkanlığını ele geçirmiştir (Demirel, 2004:54). Ancak görüşleri büyük sermayenin etkin olduğu İstanbul ve İzmir Ticaret Odaları'nın tepkilerine yol açmıştır. Erbakan'ın başkanlığı AP iktidarının Ticaret Bakanı tarafından tanınmamış bu önemli karar merkezinden uzaklaştırılarak AP yaptığı milletvekilliği adaylığı da veto edilmiştir (Sarıbay, 1985:98). 1969 genel seçimlerinde Konya'dan bağımsız aday olan Erbakan küçük girişimcinin tepkisini şu şekilde dile getirmiştir:

Ekonomik mekanizma büyük kent tüccarlarından yana işlemekte, Anadolu tüccarı, kendilerini üvey evlat olarak bilmektedir. İthalat kotalarından aslan payı üç dört kentin tüccarlarına ayrılmaktadır. Anadolu, bankalarında toplanan mevduatı, Anadolu halkı yatırmakta, ama bu para kredi şeklinde büyük kent tüccarlarına verilmektedir. Odalar Birliği tümüyle komprador-mason bir azınlığın vasıtası halinde çalışmaktadır. Koca teşkilat komprador ticaret ve sanayinin kontrolü altındadır. O halde önce idare heyetine girelim ve hizmete yarar bir hale getirelim dedik (Aktaran & Sarıbay, 1985:98).

Sarıbay'ın (1985:98) ileri sürdüğü gibi Türk toplumundaki sanayileşmeye bağlı olarak işlevsel bir keskinleşmenin sonucu olarak, Odalar Birliği içerisindeki bu mücadele bir siyasal parti olarak örgütlenmiştir.

6. Sonuç

TOBB Türkiye'de anayasal olarak meslek odalarının bir üst şemsiye organı olarak kurulmuştur. Bu hali ile büyük ve etkin bir baskı grubu olarak değerlendirilebilir. Fakat Türk siyasal hayatını ekonomi politik çerçevede değerlendirme hususunda farklı bir yere sahip olduğu belirtilmelidir. Bir farklı değişle Türk siyasi yaşamını ekonomi politik bir çerçevede okuyabilmemiz adına TOBB bize verimli bir alan sunmaktadır. TOBB üzerinden ekonomi politik ilişkileri okumamızda bir hususun altını çizmek gerekir. Liberalizm ve sosyalizm

dışında üçüncü bir yol vadeden sosyo-ekonomik boyutları içeren korporatizmi, TOBB'un ekonomi politik merkezli bir değerlendirmesinde göz önünde bulundurmak gerekir. Türkiye'nin sisteminin korporatist bir model olduğunu iddia edemeyiz fakat liberalizmin bireyciliğinin yaratacağı olumsuzluklara ve sosyalizmin sınıf bilincini güçlendirilmesi fikirlerine entelektüel bir cevap olarak çıkan korporatizm, Türkiye'nin ekonomi ve politik inşasını etkilemiştir. Bilindiği üzere ekonomik krizlerden beslenerek planlı bir ekonomik yapı önermesinin dışında bütünlüklü bir siyaset modeline sahip korporatist yaklaşım da meslek kuruluşları büyük bir öneme sahip olmuşlardır. Bu nedenledir ki meslek odalarının üst çatı yapısı olan TOBB korporatist etkilenmeler çerçevesinde anlaşılmalıdır.

Yukarıda bahsedildiği hali ile sıradan bir baskı grubu olmasının ötesinde ithal ikameci ekonomik programında ithalat kotalarının belirlenmesi hususunda olduğu gibi geniş yetkilerle donatılan TOBB, siyaset üzerinde etkili olmak isteyen sermaye gruplarının rekabet ettiği bir alan olmuştur. Diğer taraftan iktidarı elinde bulunduran yahut muhalefette kalan siyasi partiler ekonomik alanda geniş yetkilere sahip kurum üzerinde etkili olmak istemişlerdir. Bu çerçevede bu ilişkinin Türk demokrasi anlayışına olumsuz bir katkı yaptığı gerçeğini görmek gerekir. TOBB ile iktidarı elinde tutan merkez sağ partilerinin (DP ve AP) karşılıklı olarak birbirlerini etkileme girişiminin, siyasi partilerin devlet yönetiminde odalar birliğinden kadro devşirme fonksiyonun ötesine geçtiğinin işaretlerini TOBB üzerine yapılan farklı çalışmalar göstermektedir (Çavuşoğlu, 2009; 2011; Çavuşoğlu & Sezer , 2013). TOBB üzerinden siyasete devşirilen kadrolara bakıldığında merkez sağ partilerin yönetimlerinin ekonomik manada avantajlı bir elitin eline geçtiği görülebilmektedir. Gerçek manada demokrasinin işleyişini ortadan kaldıracaklarını iddia edemsek de bu durum iki farklı açıdan demokrasinin ideal çerçevede işleyişini olumsuz manada etkileyebilecektir. Bu olumsuzluklardan ilki farklı görüşlerin parlamentoda yansıtılmasının önüne geçerek bir tür temsil krizine yol açma ihtimalidir. Diğer taraftan bahse mevzu siyasete adam devşirme mekanizması ekonomik olarak güçlü olmayanların parti içerisindeki etkinliklerini zayıflatarak, parti içi demokrasinin işleyişini olumsuz manada etkileyebilecektir.

Sermaye ile iktidara yakın siyasal partileri yakınlaştıran bu ilişki ağı siyasetin finansmanı konusunun kirliliğe hale gelmesi için uygun zemin hazırlayabilecektir. Milli ekonomi anlayışı çerçevesinde sermaye birikimini sağlamaya yönelmiş iktidarın piyasaya yapacağı müdahaleler ile bazı sermaye gruplarını kayırması doğal olarak siyasetin finansmanını kirliletecek bir zemine dönüşebilir. Türk siyasal hayatını partiler nezdinde yakından takip edenler için bu iki tespit yeni değildir. Burada vurgulanması gereken demokratik sisteme olumsuz etki eden sistemin korporatist bir anlayışla anayasal ve yasal bir kurum ve işleyiş olarak dizayn edilmiş olmasıdır.

1950-1980 dönemi içerisinde TOBB'un siyasi hayatla ilişkisini ele aldığımız bir dönem geçmişte de kalmış olsa da günümüz için çıkarabileceğimiz dersler vardır. Öncelikle anayasal bir zorunluluk olarak örgütlenen bir kuruma ekonominin düzenlenmesinde geniş yetkiler vermek demokrasinin hayat bulmasında önemli sorunlar çıkaracağı sürekli göz önünde bulundurulmalıdır. Siyasetin giderek teknikleştiği bir çağda paranın etkisinin ön plana çıktığı temsil krizlerinin zirve yaptığı uygulamalardan kaçınmak adına ekonomi ile ilgili kurumların yetkileri gözden geçirilmeli, geniş yetkiler verme usulü tercih edilmemelidir.

Kaynakça

- Alkan, H. (1998). Türkiye’de iş adamı örgütleri ve devlet. *Birikim*, 114, 43-62.
- Alkan, H. (1998). *Türkiye’de baskı grupları: Siyaset ve iş adamları örgütlenmeleri (Odalar-Tüsiad-Müsiad)* (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, İstanbul.
- Alpkaya, F. (2002). Bir 20. yüzyıl akımı: Sol Kemalizm. İçinde A. İnsel (ed.), *Modern Türkiye’de siyasi düşünce: Kemalizm* (ss.544-575). İstanbul: İletişim Yayınları.
- Aslan, S. & Gül, C. (2004). Geçmişten günümüze Türkiye’de baskı grupları. *C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 5 (1), 85-100.
- Avcıoğlu, D. (2003). *Türkiye’nin düzeni, dün bugün yarın*. 2. Baskı, İstanbul: Tekin Yayınevi.
- Avunduk, Ü. (2011). 4. Genel kurul konuşması. *Başkanların genel kurul konuşmaları 1*, TOBB, 1953-1984 (123).
- Bora, T. & Taşkın, Y. (2002). Sağ Kemalizm. İçinde A. İnsel (ed.), *Modern Türkiye’de siyasi düşünce: Kemalizm* (ss.528-545). 2. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Boratav, K. (1989). *Türkiye iktisat tarihi 1908-1985*. İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Buğra, A. (2010). *Devlet ve işadamları*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Cizre, Ü. (2002). *Muktedirlerin siyaseti, merkez sağ-ordu-İslamcılık*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çakır, R. (2005). Milli görüş hareketi. İçinde Y. Aktay (der.), *Modern Türkiye’de siyasi düşünce: İslamcılık* (ss. 544-575). 6. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Çavuşoğlu, H. (2009). TOBB-siyaset ilişkisi açısından Erbakan’ın TOBB başkanlığı sürecinin değerlendirilmesi. *Pamukkale Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4, 44-55.
- Çavuşoğlu, H. (2011). Ali Coşkun’un TOBB başkanlığı döneminde TOBB siyaset ilişkisi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(11), 51-61.
- Çavuşoğlu, H. & Sezer, Ö. (2013). Fuat Milas’ın TOBB (Türkiye Odalar Borsalar Birliği) başkanlığı döneminde TOBB siyaset ilişkisi. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 9(1), 167-193.
- Çetin, H. (2014). *Siyaset bilimi*. Ankara: Orion yayınları.
- Demirel, T. (2004). *Adalet partisi ideoloji ve politika*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Durmaz, N. (2008). Bir ideolog bir ideoloji: Recep Peker ve korporatizm. *Amme İdaresi Dergisi*, 41(2), 161-184.
- Erdoğan, M. (2005). *Türkiye’de anayasalar ve siyaset*. Ankara: Liberte Yayınları.
- Eser, B. & Yüksel, H. (2012). Korporatizm, faşizm ve solidarizm kavramları ekseninde erken cumhuriyet siyasası üzerine bir inceleme. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(16), 181-200.
- Hakyemez, Y. Ş. (2011). Anayasal demokrasi açısından kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları. İçinde A. Yayla, B. Şahin (der.), *Türkiye’de kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları sivil toplum ve demokrasi* (ss.47-85). Erişim Tarihi: 06.07.2016, <http://www.liberal.org.tr/uploads/yuklemeler/Raporanametin.pdf>
- Kansu, A. (2002). Türkiye’de korporatist düşünce ve korporatizm uygulamaları. İçinde A. İnsel (der.), *Modern Türkiye’de siyasi düşünce: Kemalizm* (ss.253-267). 2. Baskı. İstanbul: İletişim Yayınları.

- Kılıçbay, A. (1994). *Ekonomi ve politika..* Ankara: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Kışlalı, A. T. (2002). *Siyaset bilimi*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Lipset, S. M. (2008). Robert Michels, demokrasi ve oligarşinin tunç kanunu. *Çalışma ve Toplum*, 19, 11-38.
- Makal, A. (2002). Türkiye’de tek parti dönemi ve korporatizm tartışmaları. *Toplum ve Bilim*, 93, 173-199.
- Öztan, G. G. (2007). Korporatizm: Özgürlükten yoksun bir üçüncü yol vaadi. İçinde H. B. Örs (der.), *Modern siyasal ideolojiler* (ss.515-537). İstanbul: Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Parla, T. (2001). *Ziya Gökalp, Kemalizm ve Türkiye’de korporatizm*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Parla, T. (1995). *Türkiye’nin siyasal rejimi 1980-1989*. İstanbul: İletişim Yayınları.
- Sabancı, S. (1985). *İşte hayatım*. İstanbul: Aksoy Matbaacılık.
- Sarıbay, A. Y. (1985). *Türkiye’de modernleşme din ve parti politikası, MSP örnek olayı*. İstanbul: Alan Yayıncılık.
- Saybaşı, K. (1999). *Siyaset biliminde temel yaklaşımlar*. Ankara: Doruk Yayınları.
- Yavuz, H. (2005). *Modernleşen müslümanlar: Nurcular, nakşiler, milli görüş ve AKP*. (Çev. A. Yıldız). İstanbul: Kitap Yayınevi.
- Yeni Şafak (2003). *Keşke 27 değil 127 olsaydı*. Erişim Tarihi: 22.08.2015, <http://www.yenisafak.com/arsiv/2003/haziran/27/ekonomi.html>
- Yazıcı, S. (1997). *Türkiye’de askeri müdahalelerin anayasal etkileri*. Ankara: Yetkin Yayınları.
- Yılmaz, M. (2011). Türkiye’de tek parti yönetimi, mesleki temsil ve meslek kuruluşları. İçinde A. Yayla, B. Şahin (der.), *Türkiye’de kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları sivil toplum ve demokrasi* (ss.11-47). Erişim Tarihi: 06.07.2016, <http://www.liberal.org.tr/uploads/yuklemeler/Raporanametin.pdf>
- TOBB (2020). *Org. Amacı ve yapısı*. Erişim Tarihi: 11.01.2020, <http://www.tobb.org.tr/Sayfalar/AmaciveYapisi.php>
- Tuna, G. (2009). Birikim sürecinde TOBB’un tarihsel gelişim uğrakları. *Praksis*, 19, 303-336.

KAMU POLİTİKASI BAĞLAMINDA NARGİLE KULLANIMI ÜZERİNE BİR DEĞERLENDİRME

Düzce Valisi Dr. Zülkif DAĞLI 
(zulkifdagli@hotmail.com)

Öğr. Gör. Dilek DEMİREZEN 
Düzce Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, (dilekdemirezen@duzce.edu.tr)

ÖZET

Nargile kullanımı 1990'lı yıllarda önce Orta Doğu ve Doğu Akdeniz'de tekrar ortaya çıkıp, Avrupa ABD ve Türkiye'de çok yüksek bir yayılış eğilimi göstermektedir. Bu çalışmada nargile kullanımının gençlerin biyopsikososyal sağlığına zarar verebileceği, bağımlılık oluşturabileceği gerçeğinden hareketle, mevcut durum ve önerilerle bir politika önerisi sunulmaktadır. Çalışma ile nargile kullanımı hakkında güncel bilgileri toparlamak, bilimsel araştırmalara rehberlik etmek ve kamu politikasını teşvik etmek amacıyla kapsamlı bir inceleme yapmak amaçlanmıştır. Dünyada nargile kullanımının hızlı yayılımı özetlenmekte, nargilenin kadınlar ve gençler arasında ve özellikle üniversite çevrelerinde bu kadar hızlı yayılmasının toplumsal sebepleri gözden geçirilmektedir. Nargilenin ve sunumunun yapıldığı işletmelerin oluşturduğu sağlık sorunları tartışılmaktadır. Nargileye erişimde, sağlık uyarı etiketlemesinde, internette satışlar ile reklam ve promosyonlardaki kuralsızlık ve denetim eksiklikleri incelenmektedir. Bu sorunlara karşı dünyada geliştirilen yasal ve düzenleyici işlemler ile Türkiye'de uygulanabilecek kamu politikaları tartışılmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Nargile, Nargile Kafeler, Halk Sağlığı, Nargile Tüketimi, Kamu Politikası.

AN EVALUATION ON HOOKAH SMOKING IN THE CONTEXT OF THE PUBLIC POLICY

ABSTRACT

Hookah smoking has launched again in the Middle East and the Eastern Mediterranean in the 1990s, shown very high tendency to spread in Europe, the US and Turkey. In this study, based on the fact that the hookah smoking can harm the biopsychosocial health of young people and create addiction and as result a policy proposal is presented with current status and suggestions. The aim of the study is to carry out a comprehensive examination to gather up-to-date knowledge about hookah use, to guide scientific research, and to promote public policy. Rapid spread of hookah smoking in the world is summarized and are reviewed regarding the social causes of hookah spreading so quickly among women and young people, and especially in university environments. The health problems caused by the hookah and the hookah venues are discussed. In accessing hookahs, health warning labeling, internet sales, and advertising and promotions, uncertainty and control deficiencies are examined. The legislative and regulatory actions which developed in the World against the problems of hookah smoking are discussed to be implemented as public policies in Turkey.

Keywords: Hookah Smoking, Hookah Saloon, Public Health, Hookah Consumption, Public Policy.

1. Giriş

Nargile ortaya çıkışı ve yayılışı itibarıyla bir Hint Orta Doğu ve Osmanlı geleneği olup bu coğrafyada 15. ve 16. yüzyıllarda çok yaygın iken daha sonra kaybolmuş, 1990'lı yıllardan itibaren yine Orta Doğu ve Doğu Akdeniz ülkelerinden tekrar çıkmak suretiyle batıya doğru tüm dünyaya yayılmaya başlamış ve bu eğilim devam etmektedir. Tütünün kullanım biçimleri olarak; tütün çiğneme, pipo, puro, sigara ve nargile gelmektedir. Nargile, önce daha çok Orta Doğu ülkelerinde yaşlılar tarafından kullanılmakta iken, son yıllarda aromalı şeklinin de üretilmesiyle özellikle gençler arasında tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de hızla yayılmaktadır (Asma vd., 2016: 91-95). Nargilenin popülaritesi özellikle son 20 yıldır hızla artmaktadır. Bunun halk sağlığı üzerindeki etkilerini anlayabilmemiz, yayılmasını azaltabilmemiz ve kullanıcılarının bırakmasına yardımcı olabilmemiz için nargile hakkında daha fazla bilgi sahibi olunmalıdır. Nargile kullanımının yaygınlaşması ve sağlık üzerindeki etkilerini anlamak için bilimsel dokümantasyon ve dikkatli analizler yapılmalı ve ampirik olarak yönlendirilmiş tedavi ve kamu politikası stratejileri uygulanması gündeme gelmelidir.

Nargilenin kadınlar ve gençler arasında bu kadar hızlı yayılmasının toplumsal sebepleri arasında; kültürel etmenler, sosyalleşme ve akran etkisi, sağlığa zararı konusunda bilgi sahibi olmama, hoş vakit geçirme, aromatik nargile ile gençlere daha cazip gelmesi gibi sebepler sıralanabilir. Ayrıca nargileyi özellikle gençler için cazip kılan etmenlerin araştırılması ve gençlerin algı ve tutumlarının belirlenmesi de diğer kritik bir konudur. Diğer taraftan nargilenin sağlığa etkileri ve olası zararları hakkında ne kadar doğru bilgiye sahip olduğumuz soru işaretleri taşımaktadır. Özellikle nargilenin en çok kullanıcısı olan lise ve üniversite öğrencisi olan gençler ile genç yetişkinlerin nargile konusundaki bilgi düzeylerinin fazla olmadığı düşünülmektedir.

Nargilenin popüler kültürün bir parçası haline gelmesi sunumunun yapıldığı salon ve işletmeler ile de ilgilidir. Nostajik geleneksel salonların yanında özellikle gençler ve üniversite öğrencileri daha modern kafe ve salonlara rağbet göstermektedirler. Özellikle yurtdışında özellikle Orta Doğu, Avrupa ve ABD'nde üniversite ve öğrenci yurtlarına yakın muhitlerde artan bu eğilim hızla Türkiye'de de yaygınlaşmakta, iç hava kalitesi bozuk mekânlarda aynı duman defalarca solunmakta ve ağır sağlık risklerine maruz kalılabilmektedir. Özellikle ABD'nde nargile salonlarının içinde başka işletme de olabildiğinden veya restoranların içinde de nargile sunumu yapıldığından; pek çok kamu düzenlemesinden muaf tutulabilmektedirler. Türkiye'de de artan nargile kullanımı ile birlikte nargile salonları ve nargile kafe adıyla işletmeler hızla çoğalmakta ancak bunların tabi olduğu yasal mevzuat sebebiyle özellikle pek çok ulusal ve yerel kurum ile belediyelerin görev alanına girdiğinden denetim ve koordinasyonda eşgüdüm sağlamak zorlaştığı yönünde değerlendirmeler yapılmaktadır.

Nargile içimi yapılan işletmelerle ilgili bu tür konuların yanında, internetten nargile tütününün ve aksesuarlarının kontrolsüz olarak 18 yaş altındaki kişilere satılabilmesi de erişimdeki önemli bir soruna işaret etmektedir. Nargile tütününün ambalajları üzerinde uyarı etiketlerinin gerçeği yansıtır şekilde yazılmaması yanında reklam kampanyalarının yanıltıcılığı hem yurtdışında hem de ülkemizde sıkça görülebilmektedir. Bu sebeplerle nargile konusunun sağlık boyutunun tam olarak irdelenmesi ve sorunların yaklaşık olarak aynı konularda yoğunlaştığı batı ülkelerinde alınan tedbirlerin incelenmesi ile ülkemizde de benzer bir kamu politikasının uygulanmasının sağlanabileceği düşünülmektedir.

2. Nargile ve Sağlık İlişkisi

Tütüne dayalı sebeplerden 2030 yılına kadar yılda 10 milyon kadar insanın öleceği tahmin edilmektedir. Sigara içme hakkında kapsamlı araştırmalar yapılırken, nargile sigara içimi hakkında çok az şey bilinmektedir. Nargile sigara içimi, 400 yıldan uzun bir süre önce Türkiye, Hindistan ve İran'da ortaya çıkan, ancak kullanımı dünya çapında hızla yayılan ve böylece küresel tütün kullanımı salgınının bir başka şeklidir. Nargile bir metalik tüp yoluyla bir su kabına bağlı metalik bir tepsinin altındaki kömür közleri tarafından Nicotiana tabacum ailesinin (%2-4 nikotin ve %1,5-2 protein azotu içeren) yakılmasını içerir. Çıkan tütün dumanı, su kabına bağlı uzun ve esnek bir tüp yoluyla solunur. Nargile dumanı, sigara dumanında bulunanlara benzer zararlı bileşenlere sahiptir. Karbon monoksit, ağır metaller, potansiyel olarak kanserli katran fraksiyonları ve nikotini ihtiva etmektedir (Hannoun vd., 2010: 171-174). Nargile içmek artık halk sağlığı yetkilileri tarafından küresel bir tütün salgını olarak görülmektedir. Çünkü nargile aparatı neredeyse hiç duman çıkarmamakta ve içmeyenler için nargilenin dışarı çıkardığı bu duman çok tahmin edilmemektedir (Chaouachi, 2009: 798-843). Diğer taraftan nargile kullanıcıları nargile ağızlığını paylaşarak herpes, hepatit ve tüberküloz gibi bulaşıcı hastalıkların bulaşma riskine maruz kaldıklarından, nargile salonlarının bireysel ağızlıklar sunması ve bilgilendirme yapması gerekmektedir (Griffiths vd., 2011: 119-132).

Nargilelik tütünün laboratuvar analizlerinde tütüne özel nitrozaminler, polisiklik aromatik hidrokarbonlar [PAH], formaldehit gibi volatil aldehytler, benzen ve nitrik oksit, ağır metaller gibi toksik maddeler çeşitli kanserojen maddelerin varlığının saptandığı, ayrıca nargileyi ısıtmak için yanan kömürde de karbonmonoksit ve PAH bulunduğu tespit edilmiştir. Bunun yanında nargile içenlerde nikotin bağımlılığı gelişmekte, nargile kullananlar sigara içenlere göre daha fazla CO, PAH ve benzer miktarda nikotine maruz kalmaktadırlar (Küçük, 2016: 7-12). 60 dakikalık bir nargile seansının tüm bir paket sigara içmeye eşit olduğu bulgusu, çok sayıda çalışma ile doğrulanmıştır (Uyanık vd., 2011: 679). Ayrıca, karbon monoksit zehirlenmesini, özellikle az sayıda risk faktörü olan veya hiç olmayan kişilerde spesifik olmayan tezahürü nedeniyle hekimlerin tanımlaması zordur. ABD'nde nüfus arttıkça ve doğu kültürü batıya göç ettikçe, nargile içiciliği sebebiyle karbon monoksite daha yeni maruz kalan çok fazla hastayla karşılaşılacaktır (Ashurst vd., 2012: 686-688). Bu yoğun duman ve nikotin maruziyetinin yanında yayınlanan az sayıdaki çalışmada da nargile içimi ağız boşluğu ve akciğer kanserleri, koroner kalp hastalığı, ventilatör kapasitesinin azalması, bronşit, amfizem, obstrüktif ile ilişkilendirilmiş; ayrıca solunum yolu hastalıkları ve düşük doğum ağırlığı gibi sonuçlara yol açabilmektedir (Hannoun vd., 2010: 171-174). Diğer bir çalışmada da işaret parmağının ve başparmağının kenarı boyunca pul pul, çatlak plak tipi lezyon ve lekeler olan, atopi veya sedef hastalığı öyküsü bulunmayan hastanın günde 2 saatten fazla nargile kullandığı saptanmıştır (Önder vd., 2002: 771-772).

Nargile dumanında yüksek yoğunlukta ağır metaller, karbon monoksit, katran ve nikotin, bulunmaktadır. Tek bir nargile içimi süresince ortalama 0.15-1,0 litre arasında duman içeri alınmakta ve bu bir sigara içiminin yaklaşık 100 misline eşittir. Diğer taraftan yapılan son çalışmalar, nargile kullanımının çeşitli hastalıklar ile bağlantılı olduğunu göstermekte; kalp damar hastalıkları, enfeksiyon, solunum hastalıkları, akciğer kanseri ve nikotin bağımlılığı ile ilişkilidir. Nargile içiminin çoğalmasını gidermek için gençlere bununla ilgili bilgi verilmesi son derece önemlidir (Sarılı, 2019: 105-114). Nargilenin gün geçtikçe artan popüleritesi ve son

yıllarda literatürde artan sayıda bildirilen nargile içimine bağlı CO zehirlenmesi vakaları göz önüne alındığında, acil servislere CO zehirlenmesi ile başvuran hastalarda etyolojiler arasında nargilenin de olabileceği unutulmamalıdır (Yaşar, 2014: 69). Bir aromatik nargile oturumunda içe çekilen duman miktarı bir sigaradaki duman miktarından çok yüksektir. Bu duman, sigara dumanına göre CO, ağır metaller, polisiklik aromatik hidrokarbonlar, uçucu aldehitler gibi bir çok toksik maddeyi daha fazla içermektedir (Sezer & Pıçak, 2011: 133-143).

Dünyada nargile içenlerin sayısı 100 milyon kişi dolayında olmasına karşın ne yazık ki, sigara ile kıyaslandığında, daha az bilimsel çalışma bulunmaktadır. Araştırmalarda nargile içicilerin sigara içenlere kıyasla nargile içerken dumana maruz kalım ve içim dinamikleri de araştırılmaktadır. Nargile kullanıcıları her şeyden önce sigara içenlere oranla 7-8 defa daha fazla dumanını içlerine çekmekte ve dumanın içerde kalma süresi nargilede hem daha uzun hem de dumanın hacmi sigaraya göre fazladır. Bu itibarla bir nargile oturumunda ortalama olarak solunan toplam duman hacmi, sigara başına ortalama göre yaklaşık 14 kat daha fazladır. Yapılan araştırmada da nargile ve sigara içenlerin ortalama ölçümleri arasındaki tüm karşılaştırmalar anlamlı çıkmış ve nargile içimi esnasında maruz kalınan yüksek duman hacmi toplum sağlığı açısından endişe verici bulunmuştur (Pulcu & Mcneill, 2014: 140-152).

Nargile içimi bu tür rahatsızlıkların yanında bağımlılık da oluşturabilmektedir. ABD’nde Midwestern Üniversitesi’nde her iki cinsiyetten olan öğrencilerden nargile içenlerin algıları, inançları ve bilgi düzeyleri hakkında yapılan araştırmada, nargilenin uyuturucuya başlamak için yüksek riskli bir alışkanlık olduğu sonucu ortaya çıkmıştır. Öğrencilerin sosyal ve çevresel nedenlerle nargile içtiği, bu ürünle ilgili bağımlılık özelliklerini hafife alıyor gibi görüldükleri de diğer bir sonuçtur (Braun vd., 2012: 294-298).

Nargilenin tüm bu zararlarına karşısında gençlerin özellikle üniversite öğrencilerinin nargile konusundaki bilgi ve bilinç düzeyinin ölçüldüğü ve incelendiği çalışmalar dünyanın pek çok ülkesinde özellikle ABD’nde, Avrupa’da Orta Doğu ülkelerinde ve Türkiye’de son zamanlarda artış göstermiştir (Griffiths vd., 2011: 119-132; Maziak vd., 2004: 327-333; Martinasek vd., 2013: 599-609). Nargile gençler ve genç yetişkinler arasında özellikle üniversite öğrencilerinde dünya çapında yaygın olup, batı ülkelerindeki çoğu kullanıcı aralıklı olarak nargile içmekte, bunların çoğunluğu da aynı zamanda diğer tütün ürünlerini kullanmaktadır. Nargile ürünlerinin zararlarını bilme konusunda özellikle tıp fakültesi öğrencilerinin bilinç düzeyinin daha yüksek olduğu ancak diğer öğrencilerde nargilenin zararları konusunda bilgi eksikliğinin olduğu tespit edilmiştir (Aktaş vd., 2018: 68-72; Haroon vd., 2014:155; Poyrazoğlu vd., 2010:210-216). Fevrier ve arkadaşları (2018) tarafından ABD’nde üniversite öğrencileri arasında yapılan bir çalışmaya göre, son on yılda üniversite öğrencileri arasında nargile kullanım oranı yaklaşık %30 olup, üniversite öğrencileri nargile kullanımını normal sigaraya göre daha güvenli görmektedir (Fevrier vd., 2018:1012-1018).

Nargile tüketimi gençler yanında ergenlerde de görülebilmektedir. Ergenler arasında nargile tüketimi için en önemli risk faktörleri aile üyelerinin davranışları ile ilgili olduğu sonucu çıkarılabilir (Vapljanin vd., 2018:114-124). 1990-2014 yılları arasında yayınlanmış, 10-29 yaş grubuna dönük, İngilizce, tam metin olarak sunulan makalelerin tümünün incelemesi sonucunda gençler arasındaki küresel çapta nargile tütün salgınının belirleyicileri araştırılmıştır (Akl vd., 2015: 113-121). Kanıtlar bazı nargile içicilerinin bağımlı hale geldiğini, içmeyi bırakmakta güçlük çektiğini ve sigara içenlerle benzer sağlık riskleri

yaşadıklarını göstermektedir. 2015 yılında Cochrane Tütün Bağımlılığı İnceleme Grubunda yapılan araştırmada da bırakma denemeleri ölçülmüş ve bu doğrultuda sonuçlara ulaşılmıştır (Maziak vd., 2015: 1-26). Çevrimiçi veritabanları kullanılarak yapılan nargilenin pazarlanması ve yasal düzenlemeler hakkındaki araştırma da nargile içenlerin çoğunun risklerinden habersiz olduklarını göstermektedir (Haddad vd., 2015: 6115-6135).

Nargilenin son yıllarda dünyada ve ülkemizde hızla yaygınlaşmasının bir diğer sebebi de özellikle gençler için cazip görülen aromatik nargiledir. Sebebi de tıbbi kanıtların aksine, gençlerin aromatik nargilenin sigaradan daha fazla bağımlılık yapmadığına ve daha güvenli olduğuna inanmalarıdır (Griffiths vd., 2011: 119-132). Bu salgın, klasik nargile ürününün içimini kolaylaştıran, koku ve tat duyularına da hitap eden, pekiştirici bir madde olan aset aldehitten daha zengin yeni bir ürüne, aromatik nargile ürününe dayalıdır. Bu salgına gençlerin gittikleri kafeler aracılık etmektedir. Aromatik nargile ürününde, son on yılda yapılan araştırmaların analizleri bu ürünün tehlikeli bir tütün kullanım biçimi olduğunu açıkça göstermektedir (Sezer & Pıçak, 2011: 133-143). Türkiye'deki nargile içenlerin bilgi, sigara içme alışkanlıkları ve algılarının incelenmesinin amaçlandığı bir çalışmada nargile içenlerin %76.7'sinin erkek, %9.6'sının 18 yaşından küçük ve ortalama nargile sigara içme süresinin 27.1 ay olduğu ortaya çıkmıştır. Nargile içiminde akran etkisi %38.4, merak %18.4 oranı ile nargile içmeye başlamanın en yaygın iki sebebidir. Yine aromatik nargile tütünü %86.3 oranında en çok tercih edilendir ve kullanıcıların %50.1'i nargilenin bağımlılık yapıcı olduğuna inanmamaktadır (Erbaydar vd., 2010: 195-200).

Yeşilayın tütün kullanımı hakkındaki 'Ucunda Ölüm Var' kampanyasına başlamadan önceki 1200 kişiye uyguladığı anket sonucunda 18-24 yaş arası gençlerin %7,3'ünün nargile kullandığı, bunların %88'inin ise aromatik nargileyi tercih ettiği ve bunu sosyalleşme aracı olarak gördüğü saptanmıştır. Nargilenin sigaraya göre çok daha az sağlığa zararlı olduğu, nargile dumanının sudan geçerken filtrelenerek temizlendiği, sigara ve alkol gibi diğer maddelere göre bağımlılık yaratmadığı da katılımcıların en az %31'inde görülen nargileyle ilgili yanlış tutum ve inanışlar arasında yer almaktadır (Yoldaş & Demircioğlu, 2020: 72-91). Ülkemizde üniversite öğrencilerinin nargile kullanımı ve algıları konusundaki yapılan araştırmalarda, üniversite öğrencilerinin nargile içmenin tehlikeleri hakkında yanlış bilgiye sahip oldukları ve üniversite öğrencileri arasında nargile içmenin yüksek olduğu, sonucuna ulaşılmıştır (Şahin & Çınar, 2015: 4615-4621).

Nargilenin sağlığa verdiği zararlar boyutu çok kapsamlı ve literatürde daha çok tıp ve sağlık dergilerinde çok geniş bir şekilde yer bulmaktadır. Nargilenin yaygın olarak sunumunun yapıldığı ortam ise en fazla salon, kafe, restoran veya bunların karma bir şekilde iç içe bulunduğu işletmelerdir. Ardından da özellikle Orta Doğu ve Doğu Akdeniz ülkelerinde bir miktar evlerde kullanımı da bulunmaktadır.

3. Nargile Salonları ve Kamu Politikaları

3.1. Nargile Salonları

Nargile salonları başta Ortadoğu, Doğu Akdeniz ülkeleri ile ve batı ülkeleri ile birlikte ülkemizde de yaklaşık son 15-20 yıldır sayıları hızla artan işletmeler arasındadır. Nargilenin sağlığa zararları ve özellikle gençler arasında hızla yaygınlaşması ile sunumun

yapıldığı bu salonlar konusunda uluslararası literatürde pek çok çalışma bulunmasına rağmen, özellikle ülkemizde nargilenin sunumunun yapıldığı işletmeler hakkında fazla bir yayına rastlanamamıştır.

Nargile salonları günümüzde modern tarzda daha çok bir cafe görünümündedir. İlk başta genellikle bir nostalji ihtiyacına binaen çıkan nargile mekânlarında daha çok popüler kültür ürünleri sunulmaktadır. Oturma takımları, iç mimari özellikleri, yiyecek ve içecek çeşitleri, sunumları hatta çalınan modern müzik türleri ile her kesimden insanın rağbet ettiği mekânlar olmuştur. Daha önce orta yaş ve üstü erkeklerin daha çok tercih ettiği nargile salonları bugün genç, orta yaşlı, yaşlı, erkek kadın ve daha nice toplumsal değişkeni aşmış 18 yaş üstü birçok insana hitap etmektedir (Çağlak, 2018: 67-83). Yurtdışında da nargile salonlarını halk kültürü bağlamında ele alan yazılara rastlanabilmektedir. Bowman (2009) da nargile kültürünü ele aldığı çalışmada konuyu rahatlatma ve sosyalleşme bağlamında pozitif olarak değerlendirmektedir. Nargilenin sigara ile karşılaştırmasını yapmakta ve nargileyi sigaraya kıyasla; daha lezzet verici, daha sakin ruh hali sağlayan, acele etmeyi gerektirmeyen, hoşgörülü, dengeli bir tabiatı olan bireylerin daha çok tercih ettiğini savunmaktadır (Bowman, 2009).

Amerikan popüler kültüründe bir olgu olarak nargile içmek fazla karşılık bulmuş ve daha çok üniversite yerleşkelerinde ve çevresinde nargile salonları, kafeler ve barlar hızla artmaya başlamıştır. Bu yayılma nargile kültürünün çıkış noktası olan Orta Doğu, Hint veya Arapların yoğunlukta olduğu yerleşim yerlerinden daha çok, müşterilerin çoğunluğunun beyazların oluşturduğu banliyö mahallelerinden ergenler, gençler ve üniversite öğrencileri arasındadır. Bu olgunun oluşmasında nargilenin yaygınlaşmasına yol açan tutumlar, inançlar ve atfedilen anlamların çalışılması gerekmektedir (Griffiths & Harmon, 2009: 866). Son 20 yıldır globalleşme ile birlikte geleneksel Orta Doğu nargile kafeleri dünyanın pek çok ülkesinde yeniden bir trend olmuştur. Bu yeni oryantal tarzı kafeler yalnız ABD’nde değil, Avrupa’da ve Orta Doğuda misafir ağırlama mekânları haline gelmiştir (Chaouachi, 2009:826).

Aşağıda Tablo 1 de nargilenin özellikle son 20 yılda yaygınlaşmasının sebepleri sistematik olarak açıklanmıştır. Burada görünür ve ölçülebilir gerekçeler olarak, batıya olan göç, Orta Doğu film ve kültürünün yayılması, zararının farkında olunmaması; psikolojik ve sosyolojik sebepler olarak da keyif alma, boş vakit geçirme, statü kazanma gibi gerekçelerle açıklanabilir.

Doğu Akdeniz bölgesindeki nargile tütünü içme oranları, özellikle gençler arasında dünya çapında en yüksek oranlar arasında görülmektedir. Bunda da nargile ürününün özellikleri, nargile sigara içme kalıpları, nargile kafenin atmosferi, algılanan sağlık sonuçları ve nargilenin genç katılımcılar için geniş ölçüde erişilebilir ve uygun fiyatlı olduğu bildirilmiştir (Salloum vd., 2017 :2533). Nargile salonu web siteleri en çok lezzetler, zevk, rahatlatma, ürün kalitesi ve nargile içmenin kültürel ve sosyal yönlerine odaklanmıştır; yaş sınırlamaları, sağlık uyarıları ile ilgili bilgiler sınırlı kalmaktadır (Morris vd., 2012:165).

Tablo 1: Dünyada Nargilenin Yaygınlaşmasının Sebepleri

Objektif Sebepler
1-Global Turizm ve Göç Hareketleri (Mısır'dan, Tunus'dan ve diğer ülkelerden batı ülkelerine valizde nargile getirilmesi)
2- Yeni kolay ışıklı kömür kullanımı
3- Sigara karşıtlarının önemli ölçüde kabullenmeleri
4- Sigaradan daha güvenli görülmesi
5- Bazı zararlı maddelerin filtrelenmesi
6- Bırakmanın kolay görülmesi
7- Arap Dünyasında TV'nin Etkisi (Mısır filmlerinde onlarca yıldır nargile sigara içenler var)
8- Sosyalleşme ihtiyaçları ve yeni sosyallik biçimleri arayışı
Sübjektif Sebepler
9- Keyif Alma (sosyal tiryakilik, hortumu paylaşma, sohbet, zaman geçirme)
10- Güçlü Sembolizm (hayal, sanat, "mistiklik")
11- Yatay Sosyal, Cinsel, Dini ve Kuşaklararası Uygulama (sosyal ve kültürel eritme potası)
12-Tatlandırıcılar
13-Kültürel Statü
14- Üst Derece Duyusal Deneyim (Beş duyunun çalışması)
15- "Karşı Koyma Anlamı" (Zaman geçirme kavramı modern olmayan dünyanın da bir kavramıdır. 90 lı yılların globalleşme sürecine karşıt bir anlayışı ifade eder.)

Kaynak: Chaouachi, K. (2009). Hookah (shisha, narghile) smoking and environmental tobacco smoke (ETS). A critical review of the relevant literature and the public health consequences. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 6, 827-828.

ABD'nde nargile salonları konusuna çalışan araştırmacılara göre sigarayla mücadeleyi en güçlü uygulayan California, Illinois, New York gibi eyaletlerde bile nargile salonları çok fazla artmaktadır. Yapılan bir on-line araştırmada şartları taşımamasına rağmen pek çok nargile salonunun restoran ve kafe olarak çalıştığı tespit edilmiştir. Örneğin Rhode Island'da sigara içilen alan oluşturulması için o işletmenin en az %50 gelirinin sigara satışlarından olması şartı bulunmaktadır. Yine pek çok eyalet sigara içilen işletmelere girişi belli kurallara bağlamışken restoranlar için böyle bir kısıtlama bulunmamaktadır. Nargile salonlarında ise bu tür kısıtlamalar bulunmamakta, özellikle aromalı ve katkılı ürün içerikleri bulunduğu kurallar göz ardı edilmektedir. Bu tür ve alkole bandırılmış ve diğer meyve aromalı sigaralar yasaklanırken, aromalı, katkılı ve özel karışımli nargileler ise satılabilmektedir (Griffiths vd., 2011: 119-132). Bunun yanında bu mekânlar temiz hava kalitesi açısından da sıkıntılıdır. İstanbul, Moskova ve Kahire'deki 46 nargile salonunda yapılan bir çalışmada, mekânın sağlığını etkileyebilecek yüksek SHS konsantrasyonlarının varlığını gösteren yüksek PM2.5, CO, p-PAH, NNK ve nikotin konsantrasyonları bulunmuştur. Nargile tütünü içilen mekânlar genellikle sigara içme düzenlemelerinden muaf ve bu ortamlarındaki kötü iç hava kalitesi çalışanı ve müşteri sağlığını etkileyebilecek durumdadır (Moon vd., 2015: 568-574). Yine ABD'nin bazı eyaletlerinde halkı kapalı alanlarda sigara ve nargile dumanının zararlı etkilerinden korumak için iç hava kalitesi yasası çıkarılmaktadır (Cobb vd., 2013: 338-343).

Yukarıdaki muafiyetlerden iyi yararlanan nargile salonları sıklıkla restoranlar kebabçılar ve kafeler içinde bulunmakta, buralarda yiyecek ve alkollü olmayan içecekler satılmaktadır. Bunlar sigara içilen yerlere dönüşmekte ve 18 yaş altı çocuk ve gençler alınmaktadır. Diğer iş kollarının da bulunduğu işyerlerindeki sigara içme konusundaki yasal düzenlemeler nargile salonlarını kapsamamaktadır. Bu salon ve işletmelerde ve web sitelerinde rutin tütün uyarıları bulunmamaktadır. Bu sebeple, nargile içiminin potansiyel sağlık tehlikeleri hakkında farkındalık oluşturulması ve kamu politikası ile düzenleyici gözetimin gerekli olduğu tespit edilmektedir (Griffiths vd., 2011: 119-132).

Konunun önemine başka bir açıdan vurgu yapan diğer bir çalışmada ise, nargiledeki yasadışılık ve kayıtdışılığa dikkat çekilmektedir. Türkiye’de yasadışı ürünlerin, toplam Nikotinli Tütün Mamulleri (NTM) tüketiminin %99’unu oluşturduğu tahmini yapılarak, kayıtdışı ekonominin nargile piyasasına hâkim olduğu görüşü ortaya çıkmaktadır. Türkiye’de nargile tüketimi büyük oranda ticari sunum yoluyla, mevcut sosyal ve siyasi zeminde hızla çoğalan nargile sunum işletmelerinde gerçekleşmektedir. Ticari sunum açmazını çözecek acil adımlar atılmazsa, nargiledeki yasadışılık ve kayıtdışılığın tüketimi arttıracığı belirtilmektedir. Ayrıca işletmelerin ruhsatlandırılması politikasının olumsuz sonuçlarına dikkat çekilerek; nargilenin ticari sunumunun, yasal ve sosyal meşruiyet alanının daraltılması için kamu politikalarının gerekliliğine vurgu yapılmaktadır (Evrençil, 2016:13-22).

3.2. Nargile Hakkındaki Kamu Politikaları

Nargile hakkında araştırmalar yapan araştırmacıların bu konuyu düzenlemek için bulunduğu kamu politikası önerileri özellikle ABD’deki uluslararası literatürde daha ağırlıklı olarak yer almaktadır. Yapılan çalışmalarda nargilenin bu şekilde yaygınlaşması karşısında yasal düzenlemede önemli bir boşluk bulunduğu belirtilmektedir.

Sigara ile mücadelede vergilendirme, etiketleme, paket düzenlemeleri, erişilebilirlik gibi konularda kayda değer gelişmeler yaşanmışken; nargile konusunu düzenleyici pek bir kamu politikası aracı bulunmamaktadır. Nargilenin daha çok kullanıldığı özel ticari mekânlara sigara vergisi koymak; her bir nargile işletmesine, nargile aksesuarlarına ve nargile tütününün üzerine “sağlığa zararlı” olduğunu belirten uyarıcı etiket ve levhaları yazmayı zorunlu hale getirmek gibi etkili olabilecek düzenleyici kamu politikası araçları uygulanabilir. Bunlar da denenerek sonuçları değerlendirilmeli (Bhatnagar vd., 2019: 917-936) ve erişim yaşının kısıtlanması sağlanmalıdır. Bunun için imar yönetmeliklerini değiştirmek suretiyle üniversite yerleşkelerinin yakınında yeni nargile kafelerinin açılması engellenebilir (Fevriver vd., 2018: 1012-1018). Nargile ile mücadelede pazarlama kısıtlamaları, uyarı etiketleri, çocukların erişiminin en aza indirilmesi ve sağlık eğitimi programlarının desteklenmesi ve bırakırma çabaları gereklidir. Nargilenin reklam ve tanıtımını sınırlı hale getirmek için acilen proaktif kamusal düzenlemelere ihtiyaç bulunmaktadır (Maziak vd., 2004: 327-333). Bu konudaki diğer bir çalışmada da nargile salonlarının çoğunun kafe ve diğer yemek işletmelerinin içinde faaliyet gösterdikleri ve bu sebeple açılış kapanış zamanı ve yaş sınırlama yasalarından muaf olmaları konusunun düzenlenmesi gerektiğidir. Diğer taraftan bu salonlarda veya bunların web sitelerinde rutin tütün uyarılarının bulunmadığından, nargile içiminin potansiyel sağlık tehlikeleri hakkında farkındalık oluşturulması ve kamu politikası ile düzenleyici gözetimin gerekli olduğu ifade edilmektedir (Griffiths vd., 2011: 119-132; Maziak, 2011: 1-5). Yine

mevcut tütün kontrol politikasında nargile düzenlenmesi zayıf kalmakta, ihlaller ve temiz hava kalitesi kurallarına uyulmaması sebebiyle nargile mekânları mevcut tütün kontrolünün uygulanmasını tehlikeye atmaktadır (Jawad vd., 2015: 60–65). Buna çözüm olmak üzere dumansız alanlar kapsamına nargile salonlarının da alınması nargile salonlarının açılmasını engelleyecektir (Morris vd., 2012:165). Aslında, birçok nargile salonu temiz iç mekân hava mevzuatından ve küçüklerin erişim yasalarından içindeki başka işletmeler sebebiyle muaftır. Ancak, Dünya Sağlık Örgütü'nün, 2005 yılındaki Tavsiye Notu, nargile tütünün hem içenler hem de yayılan dumana maruz kalanlar için ciddi bir potansiyel sağlık tehlikesi oluşturduğu sonucuna varmıştır (Tee vd., 2015: 3659-3665).

ABD’nde nargile salonlarının kuraldışı oldukları, içeride sağlıklı hava kalitesinin olmaması, restoran ve diğer işletme ile birlikte değerlendirilen açılış kapanış saatleri konusunda belirsizlik gibi konular başta olmak üzere nargile salonlarının bir kamusal düzenlemeye ihtiyacı olduğu anlaşılmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) Tütün Kontrolü Çerçeve Sözleşmesi (FCTC), sigaraların yasaklandığı alanlarda nargile tütün içiminin de yasaklanmasının önemini vurgulamaktadır. ABD’nde bazı eyaletler, nargile içilen mekânların hem nargile içen hem de pasif içiciler üzerindeki olumsuz etkisinin artması nedeniyle düzenleyici kontrol biçimlerine uymaları için kapsamlı ve daha katı yasalara ihtiyaç bulunduğunu ifade etmektedirler. Özellikle genç ve genç yetişkin vatandaşların sağlık risklerini kontrol etmek için hem federal hem de eyalet düzeyindeki eylemlere ihtiyaç bulunmaktadır (Martinasek vd., 2015: 121-129). Diğer taraftan Amerikan Gıda ve İlaç İdaresince (FDA) de bazı nargile salonlarının tütün satış işletme sertifikası olmadan işletildiği tespit edilmiştir. Salonlar haricinde diğer önemli bir sorun kaynağı, nargile tütün ve aksesuarlarının satışı, içeriği ve ambalajının standartlaştırılmamış olmasıdır. FDA ve Kanada Gıda Muayene Dairesince de ambalaj açıklamaları ve içeriği düzenlenmemiştir (Tee vd., 2015: 3659-3665). Aynı zamanda bu kamu otoriteleri piyasada satılan nargile tütününün ve diğer aksesuarların içeriği ve ambalajının standart olmadığını, nargile kömürünün yüksek seviyelerde PAH içerdiğini tespit etmiştir.

Üniversite öğrencileri arasında nargile kullanım oranlarını azaltmayı amaçlayan FDA’nın düzenleyici gözetime nargileyi de dâhil eden yeni 2016 düzenlemesi bu konuda önemli bir adımdır. Çünkü nargile kullanımının tehlikeleri ve potansiyel zararları hakkında bilgi eksikliği ve uyarı etiket ve bilgilendirmelerinin olmaması bunların zararlı olmadığı şeklinde bir yoruma yol açabilecektir (Fevriver vd., 2018: 1012–1018). Sağlık uyarı etiketleri nargile düzenlemesinde en önemli etkenlerden biridir. Nargilenin sağlığa etkileri hakkında bilgi eksikliği olduğundan bu uyarı etiketlerinin etkisi büyüktür. Bu açıdan nargile içmenin zararlı etkilerini açıklayan sağlık uyarı etiketlerinin eksiksiz ve doğru konulması, aldatıcı etiketleme olmaması da önem taşımaktadır (Salloum vd., 2017: 2533; Tee vd., 2015: 3659-3665; Lopez vd., 2017: 41-47). Diğer taraftan Batı toplumlarında, nargile tanıtım ve satışlarının çoğunluğu internet üzerinden yapıldığından bu zararlar gizlenebilmekte, uyarı etiketleri konusunda belirsizlik devam etmekte; nargile tütün paketlerinde zararlılık durumu da açıkça yazılmayabilmektedir (Maziak, 2011: 1-5). Bu konuda bir çalışmada Dubai, Filistin, Suriye, Ürdün, Bahreyn, Kanada, Almanya ve Güney Afrika’dan örnekler alınarak etiketleme durumu incelendiğinde; nargile tütün ürünlerinin çoğunluğunda, metinsel sağlık uyarı etiketleri olmasına rağmen tütün paketleri ve nargile aksesuarlarında ise yanıltıcı bilgilerin çoğunlukta olduğu ortaya çıkmıştır. Etiketleme konusunda WHO FCTC’ye uygun davranılmamakta ve bunlara uyulması için yenilikçi kamu düzenlemelerine ve önlemlerine ihtiyaç bulunmaktadır

(Nakkash & Khalil, 2010: 235-239). Etiketleme konusunda kamu düzenlemesine ihtiyaç duyulan diğer bir uygulama nargile tütün ürünleri üzerindeki nikotin etiketlemesinin içeriği doğru yansıtmadığı; örneğin “% 0,05 nikotin” etiketine sahip bir nargile markasının içilmesi, “% 0,5 nikotin” etiketine sahip başka bir marka sigaradan daha fazla plazma nikotin düzeyine yol açtığı sonucunun anlaşılmasıdır. Bu şekilde yanıltıcı etiketleme, nargilenin potansiyel sağlık zararları ile ilgili tüketicilerin bilgi eksikliğine yol açabileceğinden kamu politikasının müdahalesine ihtiyaç bulunmaktadır (Vansickel vd., 2012: 377-379).

Nargile konusunda diğer bir önemli sorun alanı nargile ve aksesuarlarının on-line olarak satılabilmesi ve alıcının bunu satın alabilme yaşında olup olmadığının kontrol edilmemesidir. Nargile ve beraberindeki aksesuarların internette satışlarının düzenlenmesi gerekmede (Griffiths vd., 2011:119-132); ancak başlıca kredi kartı şirketleri sigara için çevrimiçi ödemeleri kabul etmemelerine rağmen, nargile için ödemeleri kabul edebilmektedirler (Morris vd., 2012:165). Nargile salonları konusunda ihtiyaç duyulan diğer bir kamu politikası aracı da çevrim içi ve diğer reklam ve promosyonların kısıtlanmasıdır (Taghrif vd., 2019: 560-571). Ayrıca yerleşkelerdeki öğrenci sağlık merkezlerinin geliştirilmesi, öğrenciler ve genç yetişkinler arasında yeni olan bu tütün salgınının önlenmesinde kritik bir rol oynayabilir. Nargileye erişim kolaylığının önlenmesi için üniversite öğrencilerini bilgilendirmeye yönelik halk sağlığı eğitimleri nargile içimini sınırlandırmada önemli görünmektedir (Fevriver vd., 2018: 1012-1018).

Bu araştırmalardan görülmektedir ki büyük çaplı sosyal pazarlama kampanyaları, önleme müdahalelerinin zayıflığı, halk sağlığı tepkisinin yavaşlaması, nargile kullanım salgınının arttırmıştır. Tatlandırılmış/aromalı nargile tütününün ortaya çıkması, azaltılmış zarar algısı, gelişen kafe kültürü, kitle iletişim araçları, internet ve sosyal medya aracılığıyla nargile içimi hızla yayılmaktadır. Dumanın içene giderken sudan geçiyor olmasından nargile kullanımının sigaralardan daha az zararlı olduğu şeklinde yaygın ve yanlış bir algı bulunmaktadır. Ortaya çıkan nargile salgını azaltmak için zamanında halk sağlığı düzenlemelerine ve politika eylemine acilen ihtiyaç vardır (Maziak, 2008: 1763-1767). Reklamlardaki “diyet nargile” gibi ifadeler de tüketicilerde nargile kullanımının kilo vermeye yardımcı olabileceği yönünde yanlış inanışlara yol açabilmektedir (Audrain & Benowitz, 2011: 164-168). Bu durumda gençlerin nargile kullanımını önlemek için, vergilendirme, reklam tanıtım ve sponsorlukları yasaklama ve asgari yasal satış yaşı gibi erişilebilirliği azaltmaya yönelik kapsamlı düzenlemeler getirilmelidir. Bunun yanında ülkemizdeki tütün kontrol politikaları ağırlıklı olarak talebi azaltma yönünde olup, arzı azaltıcı önlemler geri planda kalmaktadır. Nargileye ve diğer tütün ürünleri için düzenlemelerin yapıldığı, ülkemize özel bilimsel ve tütün ürünlerinin ticareti ve kullanımı ile ilgili verilerin şeffaf ve ulaşılabilir olduğu, tütün endüstrisini denetleyecek, bilime dayalı bir tütün kontrol politikası yapılması uygun olacaktır (Küçük, 2017: 6-11).

DSÖ 2003 yılında FCTC'nin 10 ve 11. maddeleri gereğince ülkelere nargile içimini düzenlemelerini tavsiye etmektedir. Ancak, nargile konusu tam ve sürekli bir düzenlemeye kavuşturulamamıştır. DSÖ'nün, 2005 yılındaki Tavsiye Notu da, nargile tütününün içenler ve yayılan dumana maruz kalanlar için ciddi bir potansiyel sağlık tehlikesi oluşturduğunu belirtmektedir. Sonuç olarak, nargile içiciliğinin kontrol edilmesinde kapsamlı mevzuat veya uygulamaların bulunmaması, gelişmekte olan bu küresel salgını, özellikle de savunmasız genç nüfus arasında, engellemek için daha fazla araştırma ve politika girişimini gerektirmektedir

(Tee vd., 2015: 3659-3665). Türkiye’de tütün kontrolü politikası bağlamında nargile kullanımının izlenmesi, bunun önemli bir halk sağlığı sorunu haline gelmemesini sağlamak için önemlidir. Nargilenin küresel bir halk sağlığı salgını olduğunu ve ciddi sağlık tehditleri oluşturduğunu gösteren bilimsel kanıtlar nedeniyle ulusal, bölgesel ve küresel koordineli bir çaba ile nargile kullanımını kontrol etmede ihtiyaçların ve yöntemin tespit edilmesi önemlidir. Hedefli müdahaleler nargile yaygınlığının azaltılmasına yardımcı olabilir. Ayrıca, DSÖ FCTC’nin nargile tütünü paketlerinde resimsel sağlık uyarılarının uygulanması konusunda rehberlik eksikliği vardır (Erdöl vd., 2015: 15559-15566). Yeni nargile salgınına, aromalı yapılmak suretiyle üründe yapılan değişikliğin neden olduğu dikkate alınır, nargile ürünleri ve sigara konusunda ürün düzenleme çalışmaları ivedilikle başlatılmalıdır. DSÖ FCTC’nin 15-20 Kasım 2010 tarihli 4. Taraflar Konferansı, tat ve kokusunu etkileme veya içimini kolaylaştırma amacıyla tütün ürünlerine katılan maddelerin yasaklanması veya sınırlandırılması üye ülkelere tavsiye etmiştir. Tütün kontrol çalışmaları, tütün salgınına büyütücü bu tehditle mücadelede önem ve öncelik vermelidir. Bitkisel nargile de, toksik maddelerden zengin dumanıyla, insan sağlığına zarar verebilecek bir üründür. Bitkisel nargilenin kapalı mekânlarda içimi, tütün ürünleri gibi, mevzuatla engellenmelidir. Aromatik nargile ürününün tat ve koku sağlayıcı katkı maddelerini içermesi, DSÖ-TKÇŞ 4. Taraflar Konferansı tavsiyesiyle uyumlu biçimde yasaklanmalıdır (Sezer & Pıçak, 2011: 133-143).

Diğer taraftan; 2009, 2012 ve 2017 yılında 13-15 yaş arası öğrencilere yapılan Küresel Gençlik Tütün Araştırması Anketinde nargile kullanımı, algı, tutum ve inanışları da sorulmaktadır. 2017 Araştırmasına göre en az bir defa sigara deneyenler % 28.0 iken en az bir defa nargile deneyenler ise % 24.6’dır. Halen nargile içenler erkek öğrencilerde %16.2, kız öğrencilerde %6.0, ortalama %11.2’dir. Sigara kullanma oranı ise 2009 yılında %8.4 iken, 2012 yılında %10.4’e yükselmiş 2017 yılında %7.7 tekrar seviyesine gelmiştir (KGTA, 2017:12). Ayrıca, çarpıcı başka bir tespit Türkiye’de “NTM (Nargile Tütün Mamülü) Sunum Uygunluk Belgesi” sahibi işletme sayısı 15/05/2018 tarihi itibarıyla toplam 1.994’dür. “NTM Sunum Uygunluk Belgesi” olmadan satış ve sunum yapan binlerce mekânın yanı sıra evlerdeki tüketim de dikkate alındığında NTM piyasasının tamamına yakınının kayıt dışı olduğu gibi bir sonuç ortaya çıkmaktadır. NTM kullanımının yaygınlaşmasının nedenleri arasında, nargilenin geleneksel kültürün devamı olarak görülmesi ve sunulması, riskleri konusunda yanlış bilgi sahibi olunması, ucuz ve kolay ulaşım, düzenleme ve özellikle denetim konusundaki yetersizlikler sayılabilir. Bu konuların da yasal bir düzenlemeye kavuşması ve iyileştirmelerin yapılması savunulmaktadır.

4. Sonuç ve Öneriler

Nargile kullanımı yaşamı tehdit edebilecek kadar önemli bir risk halini almıştır. Özellikle çocuklar ve gençler üzerindeki sağlık riskleri değerlendirildiğinde ve aromatik şekilde servis edilerek masum bir eğlence aracına dönüştürüldüğü izlendiğinde bağımlılığa giden bir kapı görevi gördüğü değerlendirilmektedir. Bu sorunu yalnızca bireylerin davranışlarını değiştirmeye odaklanarak çözülebilir bir sorun olarak görürsek hem sorunu küçümsemiş oluruz hem de bu endüstrinin kâr maksimizasyonu hedefine hizmet etmiş oluruz.

Nargile konusu değerlendirildiğinde; arz ile mücadele ve talep ile mücadele konusu gündeme gelmektedir. Arz-yönlü önlemler, tütün kontrolü politikalarının odağına tütün

endüstrisinin imalat/ticaret faaliyetlerini koymakta ve bireylerin tütün ürünlerini 'elde edebilmelerini' önlemeyi amaçlamaktadır. Talep-yönlü politikalar ise, tütün ürünü içenlerin ya da potansiyel içicilerin düşünce ve davranışlarını etkileyip, tütün ürünlerine olan 'isteği' ortadan kaldırarak tütün talebini azaltmayı hedeflemektedir.

4.1. Arz ile Mücadele için Öneriler

Arz ile mücadele; nargile arz sınırlamaları, fiyat kontrolleri ya da bu ürünlerinin içeriğinin değiştirilmesiyle müdahale edilmesi şeklinde ya da imalat ve realizasyon aşamalarını eşzamanlı hedefleyerek, bu sektörünün radikal bir müdahale ile dönüştürülmesini ve bu alandan kar motifinin çıkarılması ile mümkün olabilir.

Kâr amacı gütmeyen bir kuruluşun kamu sağlığı hedeflerine göre tütün ürünleri üretimi, ticareti, pazarlama ve satış faaliyetlerini organize etmesi yoluyla tüketimin aşamalı olarak sonlandırılması daha kolay yönetilebilecek bir dönüşüm olabilir. Böylece Tütün ve nargile endüstrisi de tütün-dışı alanlara yönelmek için zaman bulacaklardır. Tütün imalatı faaliyetlerinin yerini başka faaliyetlerin alması, tütün salgınını durdurmanın tek yoludur.

Nargile kullanımını daha zararsız görünmesine neden olan aromalı tütün ürünlerinin geniş bir yelpazede yasaklanması bu salgını yavaşlatmakta önemli görülmektedir. Bu yolla aromalı tütün ürünleriyle tadında değişiklik oluşturulan nargile tütününün yerine, tütünün gerçekte olan acı ve sert tadıyla kullanımı gerçekleştirilirse nargile içim sıklığının daha da aşağılara çekilebileceği düşünülmektedir.

Türkiye'de kaçak, vergisiz nargile tütünü kullanımı, belgesiz işletmelerin faaliyet göstermeye devam etmesi, uygun olmayan işletmelerin kapalı alanda nargile sunumu yapması, nargile şişeleri üzerinde sağlık uyarısı bulunmaması, ürün ve içeriği hakkında bilgi sahibi olunmaması gibi sorunlar hâlâ devam etmektedir. Nargileyle özel düzenlemelerin yapıldığı, ülkemize özel bilimsel ve tütün ürünlerinin ticareti ve kullanımı ile ilgili verilerin şeffaf ve ulaşılabilir olduğu, tütün endüstrisini denetleyecek, tütün kontrolü politikalarının uygulanması gerekmektedir.

Tütün Mamullerinin Üretim Şekline, Etiketlenmesine ve Denetlenmesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında 2019'da resmî gazetede yayınlanan yönetmelikle sigara mamulleri gibi nargile paketlerinde de olması gereken nitelikler yeniden belirlenmiştir. Etiketleme konusunda kamu düzenlemesine ihtiyaç duyulan diğer bir uygulama nargile tütün ürünleri üzerindeki nikotin etiketlemesinin içeriği doğru yansıtmaması konusudur. Bu şekilde yanıltıcı etiketleme, nargilenin potansiyel sağlık zararları ile ilgili tüketicileri yanıltabilir ve sorunun küçümsenmesine yol açabilir. Nargile tüketiminde sorun paketten ziyade nargilenin sunumunun yapıldığı salon veya işletmelerin sahip olması gereken kriterler ve bu konudaki mevzuat dağınıklığıdır.

Ayrıca nargile ve aksesuarlarının on-line olarak satılabilmesi ve alıcının bunu satın alabilme yaşında olup olmadığının kontrol edilmemesi diğer önemli sorun alanıdır. Nargile ve beraberindeki aksesuarların internetten satışlarının düzenlenmesi gerekmekte ancak başlıca kredi kartı şirketleri sigara için çevrimiçi ödemeleri kabul etmemelerine rağmen, nargile için ödemeleri kabul edebilmektedirler.

Bir diğer konu da Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi (KOSGEB) tarafından verilen destekler arasında, tütün endüstrisine verilebilecek destekler yer aldığı da görülmektedir. Tütün endüstrisinin kullanabildiği üretim teşviklerinin kaldırılması, tütün endüstrisine yönelik seçici negatif teşvikler ve ilgili mevzuatın geliştirilmesi, nargilelerin ve tütün ürünlerinin seçici politikalarla kurumlar vergisi oranlarının artırılması, toptan ve perakende satış yerlerinin sınırlandırılması, ikili kullanım ve gençlerin kullanımını azaltmak üzere nargile vb. diğer tütün ürünü piyasalarının kısıtlanması gibi bazı temel adımlar atılabilir. Ayrıca, Ekonomi Bakanlığı'nca uygulanan Yatırım Teşvik Sistemi mevzuatında teşvik edilmeyecek ya da teşviki belirli şartlara bağlı yatırım konuları arasında teşvik edilmeyecek yatırımlar ayrımı bulunmaktadır. Benzer bir dışlama nargile ürünleri içinde uygulanabilir.

Nargile kafelerin tüm yönleriyle bütüncül bir yaklaşımla ele alınarak, bir kamu politikasının oluşturulması kaçınılmaz olduğu anlaşılmaktadır. Nargile işletmeleri içkili yerler gibi bir statüye kavuşturularak illerde mülki idare amirlerine açılış ruhsatı yetkisinin verilmesi, nargile kafelerde denetimlerin artırılması, sekreteryanın valilikler tarafından yapılması önerilmektedir. Aromatik nargilenin bir tütün ürünü olduğu göz önüne alınarak kısıtlanması tavsiye edilmektedir. Nargile ürünlerine erişimin kısıtlanması, bu işletmelere girişte yaş şartı getirilmesi, internet satışlarının yasal bir zemine kavuşturulması, nargile reklamlarının yapılabilmesine onay verilmemesi, özendiriciliği engelleyici mekanizmaların oluşturulması, nargile ile ilgili içkili yerler mevzuatına yaklaştırılarak okul, ibadethane vb. tesislere yakın yerlerde açılmasına müsaade edilmemesi, sağlığa zararları hakkında çok etkili kampanyalar ve bilgilendirme çalışmalarının yapılması bu salgının önlenmesine katkıda bulunabileceği düşünülmektedir.

4.2. Talep ile Mücadele için Öneriler

Ülkemizde, özellikle genç nüfusun yüksekliği, yeni gelişen bir ülke olması, nargile kullanımının giderek artması ve kafelerin kontrolsüzce çoğalması nedeniyle konunun halk sağlığı ve kamu politikası açısından ele alınması gerekmektedir. Sağlık Bakanlığının koordinasyonunda yasal ve idari tedbirlerin alınması önem taşımaktadır.

Nargilenin tütün kullanımı oranında toksisite ve bağımlılığa neden olmadığı düşüncesinin yaygın olması, gençlerin nargile kullanımına olan eğilimini daha da arttırdığı verisinden yola çıkılarak bilinçlendirme çalışmalarına ağırlık verilmeli, nargile konusundaki yanlış iyimser algının ortadan kaldırılmasına dönük kampanyalar yapılmalıdır. Nargilenin tütün kullanımı oranında toksisite ve bağımlılığa neden olduğu konusunda halk sağlığı çalışmaları yürütülmelidir. Nargile konusunda gerekli önlemler alınmalı başta gençler olmak üzere tüm toplum bilinçlendirilmelidir.

Sağlık sisteminin önemli bir parçası olan aile hekimlerinin, nargile kullanımı sonrası gelişen klinik bulgu ve semptomları tanıyabilmesi, sigara ve nargile kullanımı alışkanlıklarını sorgulayabilmesi önem taşımaktadır. Birinci basamak ve ikinci basamak sağlık hizmetinde tütün ve nargile konusundaki eğitimlere önem verilmesi ve nargile bağımlılığı saptandığı durumlarda uygun tedavi yönlendirmelerinin yapılması gerekmektedir.

Sonuçta ayrı bir çalışma konusu önerisi olarak; hızla çoğalan nargile kafe ve işletmeleri, yasal mevzuatın dağınıklığı sebebiyle pek çok kamu kurumunun ve belediyelerin görev alanına

girdiğinden etkin bir koordinasyon ve kamu politikası oluşturulması için yeni bir bilimsel araştırmaya ihtiyaç bulunmaktadır. Özellikle gençler ve üniversite öğrencilerinin nargile kullanımını etkileyen faktörleri kendi algıları açısından değerlendirebilmeleri için niteliksel çalışmalara yer verilmesi gerektiği düşünülmektedir.

Kaynakça

- Akl, E. A., Ward, K. D., Bteddini, D., Khaliel, R., Alexander, A. C., Lotfi, T., Alaouie, H., & Affi, R. A. (2015). The allure of the waterpipe: A narrative review of factors affecting the epidemic rise in waterpipe smoking among young persons globally. *Tob Control*, 24, 13-21.
- Aktaş, A., Hidroğlu, S., & Karavuş, M. (2018). Üniversite öğrencilerinin nargile içme konusundaki bilgi, tutum ve davranışları. *Fırat Tıp Dergisi*, 23 (2), 68-72.
- Ashurst, J., Urquhart, M., & Cook, M. (2012). Carbon monoxide poisoning secondary to hookah smoking. *J Am Osteopath Assoc*, 112 (10), 686-688.
- Asma, S., Gereklioğlu, Ç., Korur, A., Kurtaran, H., & Solmaz, S. (2016). Nargile kullanımı: Gençler için sinsi tehdit. *Tjfm ve Pc*, 10 (2), 91-95.
- Audrain-McGovern J., & Benowitz, N. L. (2010). Cigarette smoking, nicotine, and body weight. *Clin Pharmacol Ther*, 2011; 90(1), 164-168.
- Bowman, J. (2009). Time to smell the sweet smoke: Fantasy themes and rhetorical vision in nargile cafe'cultures. *The Journal of Popular Culture*, 42(3), 442-457.
- Bhatnagar, A., Maziak, W., Eissenberg, T., Ward, K. D., Thurston, G., King, B. A., Sutfin E. L., Cobb, C.O., Griffiths, M., Goldstein, L. B., & Rezk-Hanna, M. (2019). Water pipe (hookah) smoking and cardiovascular disease risk: A scientific statement from the american heart association. *Circulation*, 139 (19), 917-936.
- Braun, R. E., Glassman, T., Wohlwend, J., Whewell, A., & Reindl, D. M. (2012). Hookah use among college students from a Midwest University. *J Community Health*, 37, 294-298.
- Çağlak, U. Boş zaman alışkanlıklarında nostaljik bir trend: Yeni nargile kültürü ve nargile mekânları. *Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, ISSN 2548-0685, 67-83, www.Sobider.Net.
- Chaouachi, K. (2009). Hookah (shisha, narghile) smoking and environmental tobacco smoke (ETS). A critical review of the relevant literature and the public health consequences. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 6, 798-843.
- Cobb, C. O., Vansickel, A. R., Blank, M. D., Jentink, K., Jtravers, M., & Eissenberg, T. (2013). Indoor air quality in Virginia waterpipe cafés. *Tob Control*, September, 22(5), 338-343.
- Erbaydar, P. N., Bilir, N., & Yıldız, N. A. (2010). Knowledge, behaviors and health hazard perception among Turkish-narghile (waterpipe)- smokers related to narghile smoking. *Pak J Med Sci*, 26, 195-200.
- Erdöl, C., Ergüder, T., Morton, J., Palipudi, K., Gupta, P., & Asma, S. (2015). Waterpipe tobacco smoking in Turkey: Policy implications and trends from the global adult tobacco survey (GATS). *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 12, 15559-15566.
- Evrengil, E. (2016). Nargilelik tütün mamulü piyasasında kayıtdışı ekonomi, yasadışılık ve ticari sunum açmazı. *Sted Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 25, Özel Sayı, 13-22.
- Fevrier, B., Vidourek, R. A., & Privitera, P. (2018). Policy implications and research recommendations: A review of hookah use among US college students. *Journal Of Community Health*, 43, 1012-1018.
- Griffiths, M., & Harmon, T. (2009). Advice from a caterpillar: Mainstreaming hookah consumption into American pop culture. In A. L. McGill, S. Shavitt (ed.), *Na-Advances in consumer research*, (pp. 866-866). Duluth, Mn.

- Griffiths, M., Harmon-Kizer, T. R., & Gilly, M. (2011). Hubble bubble trouble: The need for education about and regulation of hookah smoking. *Journal of Public Policy & Marketing*, 30 (1) Spring, 119–132.
- Haddad, L., El-Shahawy, O., Ghadban, R., Barnett, T. E., & Emily, J. (2015). Waterpipe smoking and regulation in The United States: A comprehensive review of the literature. *Int. J. Environ. Res. Public Health*, 12, 6115-6135.
- Hannoun, A., Nassar, A. H., Usta, I. M., & Abu Musa, A. (2010). Effect of female nargile smoking on in vitro fertilization outcome. *European Journal Of Obstetrics & Gynecology And Reproductive Biology*, 150, 171-174.
- Haroon, M., Munir, A., Mahmud, W., & Hyder, O. (2014). Knowledge, attitude, and practice of waterpipe smoking among medical students in rawalpindi, Pakistan. *Journal Of Pakistan Medical Association*, (64), 155-158.
- Jawad, M., El Kadi, L., Mugharbil, S., & Nakkash, R. (2015). Waterpipe tobacco smoking legislation and policy enactment: A global analysis. *Tob Control*, 24: 60–65.
- KGTA. (2017). Küresel gençlik tütün araştırması. Erişim tarihi: 20.04.2020. https://Hsgm.Saglik.Gov.Tr/Depo/Birimler/Tutun-Mucadele-Bagimlilik-Db/Duyurular/KGTA-2017_Pdf.PdfKG
- Küçük, F. Ç. U. (2016). Dünyada ve Türkiye’de nargile kullanımı ve güncel durum. *Sted Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 25, Özel Sayı, 7-12.
- Küçük, F. Ç. U. (2017). Gençler ve tütün ürünleri. *Sted Sürekli Tıp Eğitimi Dergisi*, 26, Özel Sayı, 6-11.
- Lopez, A. A., Eissenberg, Jaafar, T. M., & Afifi, R. (2017). Now is the time to advocate for interventions designed specifically to prevent and control waterpipe tobacco smoking. *Addict Behaviour*, March; 66, 41–47.
- Martinasek, M., Mcdermott, R. J., & Bryant, C. A. (2013). Antecedents of university students’ hookah smoking intention. *Am J Health Behav.*TM;37(5), 599-609.
- Martinasek, M. P., Gibson-Young, L. M., Davis, J. N., & McDermott, R. J. (2015). Waterpipe tobacco smoking impact on public health: Implications for policy. *Risk Management And Healthcare Policy*, 8, 121-129.
- Maziak, W., Ward, K. D., Soweid, R. A. A., & Eissenberg, T. (2004). Tobacco smoking using a waterpipe: A re-emerging strain in a global epidemic. *Tob Control*,13, 327-333.
- Maziak, W. (2008). The waterpipe: Time for action. *Addiction*, 103 (11), 1763–1767.
- Maziak, W. (2011). The global epidemic of waterpipe smoking. *Addict Behav*, 36 (0),1-5.
- Maziak, W., Jawad, M., Jawad, S., Ward, K. D., Eissenberg, T., & Asfar, T. (2015). Interventions for waterpipe smoking cessation. *Cochrane Database Syst Rev*, Jul 31 (7), 1-26.
- Moon, K. A., Magid, H., Torrey, C., Rule, A. M., Ferguson, J., Susan, J., Sun, Z., Abubaker, S., Levshin, V., Çarkoğlu, A., Radwan, G. N., El-Rabbat, M., Cohen, J., Strickland, P., Navas-Acien, A., & Breyse, P. N. (2015). Secondhand smoke in waterpipe tobacco venues in Istanbul, Moscow, and Cairo. *Environmental Research*, 142, 568-574.
- Morris, D. S., Steven, C. F., & Pawlak, R. (2012). Opportunities for policy interventions to reduce youth hookah smoking in the United States. *Preventing Chronic Disease*, 9, 165.
- Nakkash, R., & Khalil, J. (2010). Health warning labelling practices on narghile (shisha, hookah) waterpipetobacco products and related accessories. *Tob Control*, 19, 235-239.
- Önder, M., Öztaş, M., & Arnavut, Ö. (2002). Nargile (hubble-bubble) smoking-induced hand eczema. *International Journal Of Dermatology*, 41, 771-772.
- Poyrazoğlu, S., Şarlı, S., Gencer, Z., & Günay, O. (2010).Waterpipe (narghile) smoking among medical and non-medical university students in Turkey. *Ups J Med Sci*; 115, 210-216.

- Pulcu, E., & McNeill, A. (2014). Smoking patterns in waterpipe smokers compared with cigarette smokers: An exploratory study of puffing dynamics and smoke exposure. *Turk J Public Health*, 12(3), 140-152.
- Salloum, R. G., Abu-Rmeileh, N., Hamadeh, R., Thomas, J., Mostafa, A., Yusufali, A., Kheirallah, K. A., Macaoda, M. M., Theis, R. P., El Kadi, L., Johnson, E. J., Darawad, M. W., & Nakkash, R. (2017). Policy-relevant context of waterpipe tobacco smoking among university students in six countries across the Eastern Mediterranean region: A qualitative study. *Asian Pacific Journal Of Cancer Prevention*, 18, 2533.
- Sarılı, S. Ö. (2019). Nargile kullanımında riskler, tehditler ve önleyici yaklaşımlar. *Sağlık Bilimlerinde İleri Araştırmalar Dergisi*, 2 (3), 105-114.
- Sezer, R. E. & Pıçak, Y. K. (2011). Tütün mücadelesi için yeni bir tehdit: Aromatik nargile. *Cumhuriyet Tıp Dergisi*, (33), 133-143.
- Şahin, S. & Çınar, N. (2015). Perceptions of Turkish university students about the effects of water pipe smoking on health. *Asian Pac J Cancer Prev.*, 16 (11), 4615-4621.
- Taghrid, A., Ben Taleb, Z., Osibogun, O., Ruano-Herrera, E. C., Sierra, D., Ward K. D., Salloum, R. G., & Maziak, W. (2019). How do waterpipe smoking establishments attract smokers? Implications for Policy. *Subst Use Misuse*, 54(4), 560-571.
- Tee, G. H., Hairi, N. N., Nordin, F., Choo, W. Y., Chan, Y. Y., Kaur, G., Veerasingam, P. D., & Bulgiba, A. (2015). Systematic review on international practices in controlling waterpipe tobacco smoking. *Asian Pacific Journal of Cancer Prevention*, 16, 3659-3665.
- Uyanık, B., Arslan, E., Deniz, A., & Erçelik, H. E. (2011). Narghile (hookah) smoking and carboxyhemoglobin levels [letter]. *J Emerg Med*, 40(6), 679.
- Vansickel, A. R., Shihadeh, A., & Eissenberg, T. (2012). Waterpipe tobacco products: Nicotine labelling versus nicotine delivery. *Tob Control*, May; 21(3), 377-379.
- Vapljanin, M. Z., Kocović, A. G., Milosavljević, M. N., Stefanović, S. M. (2018). Factors influencing hookah smoking in high school students. *Acta facultatis medicae Naissensis*, 35(2):114-124.
- Yaşar, Ç. (2014). *Dicle Üniversitesi Tıp Fakültesi öğrencilerinin 5727 sayılı yeni Tütün Yasası sonrası sigara ve nargile ile ilgili bilgi, tutum ve davranışlarındaki değişiklikler* (Yayımlanmamış Uzmanlık Tezi). Dicle Üniversitesi Tıp Fakültesi, Göğüs Hastalıkları Anabilim Dalı.
- Yoldaş, C. & Demircioğlu, H. (2020). Madde kullanımı ve bağımlılığını önlemeye yönelik psiko eğitim programlarının incelenmesi. *Bağımlılık Dergisi*, 21(1):7, 72-91.

PSİKOLOJİK SERMAYE-İÇ GİRİŞİMCİLİK İLİŞKİSİNDE KİŞİ-ÖRGÜT UYUMUNUN ARACI ROLÜ

Dr. Osman Seray ÖZKAN* 
(osmanserayozkan@gmail.com)

Öğr. Gör. Dr. Burcu TOSUN 
Atılım Üniversitesi, İşletme Fakültesi, (burcu.tosun@atilim.edu.tr)

ÖZET

Bu araştırma; psikolojik sermayenin iç girişimcilik üzerindeki etkisini ve kişi-örgüt uyumunun, psikolojik sermaye ve iç girişimcilik arasındaki aracılık rolünü belirlemek amacıyla, Ankara'daki kamu kurumlarında görev yapan 575 katılımcıdan oluşan bir örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Elde edilen veriler üzerinde frekans, güvenilirlik ve korelasyon analizlerinin yanında doğrulayıcı faktör analizi ile yapısal eşitlik modellemesi yapılmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, psikolojik sermayenin hem kişi-örgüt uyumunu hem de iç girişimciliği pozitif yönde etkilediği ortaya konulmuştur. Ayrıca, psikolojik sermaye ile iç girişimcilik ilişkisinde kişi-örgüt uyumunun aracılık rolü olduğu yönündeki araştırma hipotezi de desteklenmiştir. Araştırma sonuçlarının; literatür çalışmalarına katkı sağlaması ve kamu personelinin psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu düzeyleri hakkında araştırmacılara ve uygulayıcılara fikir vermesi hedeflenmiştir.

Anahtar Kelimeler: Psikolojik Sermaye, İç Girişimcilik, Kişi-Örgüt Uyumu.

THE MEDIATING ROLE OF PERSON-ORGANIZATION FIT IN THE RELATIONSHIP BETWEEN PSYCHOLOGICAL CAPITAL AND INTRAPRENEURSHIP

ABSTRACT

This study has been carried out to determine the impact of psychological capital on intrapreneurship and the mediating role of person organization fit in this relationship. The sample of the study consisted of 575 employees working at public organizations in Ankara. The data are analysed by frequency, reliability, correlation, confirmative factor analyzes and also structural equation modelling. The findings indicate that psychological capital has a positive impact on both person-organization fit and intrapreneurship. In addition, the research hypothesis that person-organization fit has the mediating role between psychological capital and intrapreneurship is supported. The results of this study are aimed to contribute to the literature and to give insight to researchers and practitioners about psychological capital, intrapreneurship and person-organization fit of public servants.

Keywords: Psychological Capital, Intrapreneurship, Person-Organization Fit.

* Sorumlu Yazar

1. Giriş

İş gücü organizasyonların en önemli girdilerinden birisidir. Bu girdi aynı zamanda sermaye, doğal kaynaklar, hammadde gibi diğer girdilerle karşılaştırıldığında; daha belirsiz, daha değişken ve fazla sayıda faktör ile etkileşim halinde olması sebebiyle irdelenmeye açık, geniş bir yelpaze içermektedir. İnsan girdisi örgütsel etkililik ve verimlilik üzerinde baskın bir etkiye sahip olup hem bireysel tutum ve davranışlardan hem de grupsal tutum ve davranışlardan olumlu veya olumsuz yönde etkilenebilmektedir.

Sayısız algı, tutum, değer yargıları, davranış kalıpları ve durumsal boyutlar içerisinde, bu çalışmada özellikle iç girişimcilik ve psikolojik sermaye ile kişi-örgüt uyumunun iç girişimcilik üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Bunun en önemli sebebi, literatürde görülen pek çok çalışmanın, iç girişimciliği ön plana çıkaran örgütlerin karlılıklarında ve cirolarında artış olduğunu göstermesidir (Bierwerth vd., 2015; Gawke vd., 2017a). Rekabetin yüksek olduğu bir çevrede yenilikçi olmayan örgütlerin etkililikleri düşük olmaktadır (Drucker, 1998). Bu nedenle örgütler girişimci davranmaya veya en azından girişimci yapıya sahip çalışanlar istihdam ederek örgüt içinde girişimciliği destekleyen bir ortam sağlamaya çalışmaktadırlar (Basım & Şeşen, 2009). Dolayısıyla günümüzün dinamik iş çevreleri ve rekabetçi ortamı düşünüldüğünde, karlılık ve ciro gibi örgütsel performansın en çok değer verilen kriterlerine olumlu etkileri olduğu ileri sürülen çalışanların iç girişimci davranışlarını tetikleyen faktörlerin analiz edilmesi oldukça önemlidir.

Çalışanların psikolojik kaynakları ve psikolojik gelişimsel durumunu temel alarak, bireylerin pozitif güçlerine odaklanan öz-yeterlilik, umut, psikolojik dayanıklılık ve iyimserlik boyutlarının birleşiminden “psikolojik sermaye”, pozitif örgütsel davranış çalışmalarında sıklıkla ele alınmaktadır (Erkmen & Esen, 2013; Yıldız, 2015). Psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanların hem örgütsel kaynakları hem de iyimserlik, umut, yeterlilik duygusu ve psikolojik dayanıklılık gibi bireysel kaynaklarını olumlu yöne kanalize etmeleri ve birleştirmeleri beklenebileceği için, iç girişimci davranışlarda önemli bir potansiyel sergilemelerini beklemek de muhtemel görünmektedir.

Kişi-örgüt uyumu genel olarak çalışanlarla örgütleri arasındaki uyumluluk olarak tanımlanmaktadır (Kristof, 1996). Kişi-örgüt uyum seviyesi arttıkça; iş doyumunu, örgütsel bağlılık ve örgütsel performans gibi beklenen çıktılarda da arttığı varsayılmaktadır (Edwards & Shipp, 2012; Kristof-Brown & Billsberry, 2013; Ng & Burke, 2005; Ostroff & Judge, 2012). Literatürde kişi-örgüt uyumunun iç girişimcilik üzerindeki etkisine dair yeterli ölçüde çalışma yer almamakla birlikte, çalışanların çalıştıkları örgüt ile uyum içinde olmalarının olumlu örgütsel davranışları desteklediği bilinmektedir (Verquer vd., 2003). Bu bilgilerden hareket ederek, kişi-örgüt uyumunun olumlu, istenen ve örgütsel performansı arttırdığı ileri sürülen iç girişimcilik davranışlarını da olumlu yönde etkileyebileceğini düşünmek mantıklı görünmektedir.

Psikolojik sermayenin kişi-örgüt uyumu üzerindeki etkisi pek araştırılmamış bir konu olup, literatürde eksiklik teşkil etmektedir. Ancak kişilik ve diğer psikolojik özelliklerin bireylerin kişi-örgüt uyumunu etkilediği bilinmektedir (Schaubroeck & Lam, 2002).

Bu çalışmada yukarıda kısaca özetlenmiş olan bilgilerin birlikte değerlendirilmesi sonucunda ve literatürdeki eksikliklerin giderilmesine hizmet etmek amacıyla, çalışanların psikolojik sermayelerinin örgüte uyum düzeyleri aracılığıyla iç girişimcilik davranışlarını olumlu yönde etkilediği varsayımından yola çıkarak hipotezler oluşturulmuş ve belirli bir örneklem üzerinde söz konusu hipotezler test edilmiştir.

Bu bağlamda, öncelikle psikolojik sermayenin, iç girişimciliğin ve kişi-örgüt uyumunun kavramsal çerçevesine yer verilmekte ve değişkenlerin literatürde yer alan ilişkileri incelenerek araştırma hipotezleri oluşturulmaktadır. Araştırmanın uygulama bölümünde; araştırmanın modeliyle, evren ve örnekleme açıklanmakta, veri toplama araçlarından ve verilerin analizinden bahsedilerek, değişkenlerin dahil edildiği yapısal model ile test edilmektedir. Araştırmanın son bölümünde ise ortaya çıkan sonuçlar tartışılmaktadır.

2. Kuramsal Çerçeve

2.1. İç Girişimcilik

İç girişimcilik temel olarak, bu güdüye sahip olan bireylerin kurumsal inovasyona katkılarına yönelik davranışlarıyla ilişkili bir kavramdır (Eze vd., 2018). Dauber ve diğerleri (2012) kurumsal inovasyona yönelik inisiyatif alan, çaba gösteren ve başarı elde eden çalışanların bireysel şampiyonlar olduğunu savunmuşlardır. Blanka'ya (2018) göre, yeni fırsatların ortaya çıkması örgütsel süreçlerden ziyade bireylerden kaynaklanmaktadır. Bu bakış açısına göre, işin bireysel boyutu iç girişimciliği kurumsal girişimcilikten ayırmaktadır. İç girişimcilik kavramı ilk kez Pinchot (1985) tarafından ifade edilmiştir. Pinchot (1985) iç girişimciliği, "kurum içi" ve "girişimci" kavramlarının bir kombinasyonu olarak öne sürmüştür ve iç girişimcilerin örgüt içinde fikirleri gerçeklere dönüştüren bireyler olduklarını ifade etmiştir.

Baruah & Ward (2015) iç girişimciler ile girişimciler arasındaki farkı şu şekilde ifade etmiştir: Kurumsal girişimcilik kurumsal örgütlerin girişimci faaliyetlerini ifade etmektedir. İç girişimciler ise kendine özgü yapı ve politikalarına sahip işletmenin mevcut kaynaklarını kullanarak işletme içinde faaliyet gösteren bireylerdir. Rigtering ve Weitzel'e (2013) göre ise kurumsal girişimcilik örgüt içinde en üst kademeden en aşağıya doğru harekete geçen yenilikçi bir süreç iken, iç girişimcilik çalışanların alt kademelerden üst kademelere doğru girişimsel aktiviteleri olarak nitelendirilebilmektedir.

Girişimci örgütler ile girişimci olmayan örgütler arasında farklılıklar olduğu gibi, sıradan çalışanlar ile girişimci nitelikler taşıyan çalışanlar arasında da farklılıklar bulunmaktadır. Öncelikle, girişimci çalışanın performansının ortalamanın üzerinde olması gerekmektedir. Çünkü düşük performansla sahip bir çalışanın, planladığı yenilikler için gerekli örgütsel desteği sağlaması beklenemez. Bu nedenle, örgütlerde sadece motivasyonu yüksek ve başarılı çalışanlar girişimci davranışlarda bulunabilirler (Kuratko & Goldsby, 2004). Buna ek olarak diğer bir özellik ise, girişimci çalışanların değişimi ön plana çıkarmasıdır. Girişimci niteliklere sahip bir çalışan, sistemin mevcut uygulamalarla çalışmayacağını düşünürken, sıradan bir çalışan genellikle mevcut koşullar içinde çözümler aramaktadır (Basım & Şeşen, 2009).

İç girişimciliğin yapısında yenilikçilik, yeni iş oluşturma, yenilenme, risk alma, bireysel ağ geliştirme, yaratıcılık ve önsezi sahibi olmak gibi farklı unsurlar ele alınmıştır;

bunlardan bazıları ölçeklerde boyutlar olarak değerlendirilmiştir (Antoncic & Hisrich, 2003). Girişimciler; Daft (2005), Drucker (1998), Geisler (1993), Herron (1992), Hisrich vd. (2005) ile Hitt vd. (2005) tarafından “yenilikçi”; Drucker (1998), Geisler (1993), Hewison & Badger (2006), Hisrich vd. (2005), Hitt vd. (2005) ile Zhao vd. (2005) tarafından “risk alan”; Herron (1992), Hisrich vd. (2005) ile Hitt vd. (2005) tarafından “değişim odaklı”; Corbett & Hmieleski (2005) ile Hitt vd. (2005) tarafından “fırsatlara odaklı”; Daft (2005), Hitt vd. (2005), Hewison & Badger (2006) tarafından ise “yaratıcı oldukları” ifade edilmiştir (aktaran Basım & Şeşen, 2009).

Yenilikçilik, çok sayıda araştırmacı tarafından iç girişimciliğin odak noktası olarak görülmektedir (Ağca & Kurt, 2007). Bunun sebebi, iç girişimciliğin yeniliğe verilen önemi ve değeri arttırarak ürün, hizmet ile süreçlerde yenilik sağlayarak organizasyonun performansını olumlu yönde etkilemesidir (Zahra & Garvis, 2000). “Kendini yenileme, örgütün temel düşünce yapısını yenileyerek örgütsel dönüşümün başarılmasıdır” (Antoncic & Hisrich, 2001; Akdoğan & Cingöz, 2015). İş içeriklerinin yeniden tanımlanarak örgütün yeniden yapılanması ve sistemde köklü değişiklikler yönündeki faaliyetlerin ve planların bu kapsamda ele alınması iç girişimciliğin bir göstergesi olarak kabul edilmektedir (Antoncic & Hisrich, 2003; Akdoğan & Cingöz, 2015). Öngörücülük de iç girişimciliğin önemli belirtilerinden birisi olarak kabul edilmektedir (Antoncic & Hisrich, 2003). Öngörücü olma veya proaktiflik, ileride ortaya çıkabilecek sorunları veya ihtiyaçları öngörerek, henüz yaşanmadan gerekli çözümleri gerçekleştirmek üzere inisiyatif almak anlamına gelmektedir (Gawke vd., 2017b). Öngörücü çalışanları olan örgütler, fırsat ve tehditleri önceden değerlendirerek rakiplerine göre daha hızlı ve daha doğru adımlar atma avantajına sahip olabilirler (Antoncic & Hisrich, 2003). Ayrıca, iç girişimci davranışlar sergileyen çalışanların aynı girişimci nitelikte bireyler gibi risk alma konusunda cesur ve atak oldukları gözlemlenmekte; bireylerin iç girişimcilik ile risk alma davranışları arasında anlamlı bir ilişki olduğu varsayılmaktadır (Antoncic, 2003). Bunun yanı sıra, iş uygulamalarında özerklik seviyeleri yüksek olan çalışanların iç girişimci davranışlar sergilemeye daha çok meyilli oldukları ortaya konmaktadır (Bilge & Aksaraylı, 2014). Tüm bunlarla birlikte, iç girişimci çalışanların, bireysel ve sosyal ağları sayesinde hem bilgi elde etmekte kolaylık sağlayacağı hem de karşılına çıkabilecek güçlüklerle karşı destek alabilecekleri de yapılan çalışmalarda ortaya konmakta, dolayısıyla bireysel ağ geliştirmek de iç girişimciliğin önemli boyutları arasında değerlendirilmektedir (Irwin, 2000; Yamada, 2004).

2.2. Psikolojik Sermaye

Luthans ve diğerleri; pozitif psikoloji kavramından (Peterson, 2006; Seligman & Csikszentmihalyi, 2000) yola çıkarak, pozitif örgütsel ekol (Cameron vd., 2003) ile pozitif örgütsel davranışları (Wright, 2003) baz alarak “psikolojik sermaye” terimini ortaya koymuştur (Newman vd., 2014). Ayrıca kavramın umut, iyimserlik, öz yeterlilik ve psikolojik dayanıklılık gibi kaynaklardan meydana geldiği de ileri sürülmüştür (Luthans, 2002; Luthans & Youssef, 2004; Luthans vd., 2007). Detaylı bir tanımlamayla, “psikolojik sermaye”, bir bireyin zorlayıcı görevleri başarabilmek için gerekli çabayı göstermesini sağlayan özgüvene sahip olması (öz yeterlilik), şimdi ve gelecekte başarılı olabileceğine yönelik pozitif bir beklenti içinde olması (iyimserlik), amaçlara ulaşmakta azimli olması ve başarabilmek için gerektiğinde yolları amaçlara doğru yeniden yönlendirebilmesi (umut) ve sorunlarla ve güçlüklerle çevrili olsa da

başarıya ulaşabilmek için kendini toplayıp devam edebilmesini (psikolojik dayanıklılık) ifade eden pozitif bir psikolojik gelişim durumudur (Luthans vd., 2007).

Psikolojik sermayenin bileşenlerinden “umut”, interaktif olarak amaca aracılık eden enerji ile amaçları gerçekleştirmek için yapılacak planlamaları ve izlenecek yolları temel alan pozitif bir motivasyonel durum olarak tanımlanmaktadır (Snyder vd., 1991).

“İyimserlik” bileşeni ise hem gelişime açık bir şekilde olumlu gelecek beklentisi (Carver & Scheier, 2002), hem de olumsuz olayları geçici ve duruma özgü olarak dışsal sebeplere atfederken, olumlu olayları kişisel, kalıcı, yaygın olarak yorumlayarak içsel nedenlere atfetmek olarak tanımlanmaktadır (Seligman, 1998).

Psikolojik sermayenin bir diğer boyutu olan “öz-yeterliliği” Bandura (1997) “bir bireyin belirli bir görevi başarılı bir şekilde yerine getirebilmek için gerekli olan motivasyonu, bilişsel kaynakları ve eylem rotasını harekete geçirebilme konusunda kendi yeteneklerine olan inancı veya güveni” olarak tanımlamıştır.

“Psikolojik dayanıklılık” ise, olumsuzluklara, çatışmalara, başarısızlıklara veya artan sorumluluklara rağmen kendini toparlayıp devam etme kapasitesini ifade etmektedir (Luthans, 2002).

Yapılan çalışmalar psikolojik sermayenin iş tatmini, örgütsel bağlılık ve işte psikolojik sağlık gibi istenen çalışan davranışları ile olumlu, sinizm, giriş-çıkış devir oranı, stres ve kaygı gibi istenmeyen çalışan davranışlarıyla ise olumsuz yönde ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu durum şu şekilde açıklanmaktadır: Psikolojik sermayesi yüksek olan bireyler iyimser oldukları için işlerinde iyi şeyler olmasını beklemektedir; umutlu oldukları ve yeterliliklerine güvendikleri için kendi başarılarını kendilerinin yaratacağına inanmaktadırlar ve psikolojik dayanıklılıkları yüksek olduğu için aksiliklere karşı daha dirençlidirler (Avey vd., 2011).

2.3. Kişi-Örgüt Uyumu

Kristof (1996) kişi-örgüt uyumunu “insanlarla çalıştıkları örgütler arasındaki bağdaşma” olarak tanımlamıştır. Kişi-Örgüt Uyumu teorisi temel olarak, örgütün bireyin özellikleri ile uyum içinde olma potansiyeline sahip özellikleri olduğunu ve bireylerin tutum ve davranışlarının kişi ile örgüt arasındaki uyumluluğun derecesinden etkilendiğini öne sürmektedir (Argyris, 1957; Hoffman & Woehr, 2005). Kişi-örgüt uyumunun kapsamında değer uyumu, amaç uyumu, ihtiyaç-arz uyumu ve talep-beceri uyumu yer almaktadır (Kristof, 1996; Munchinsky & Monahan, 1987). Kişi-örgüt uyumunun en çok ele alınan boyutu olan “değer uyumu” örgütsel değerler ile örgüt çalışanlarının değerleri arasındaki benzerlikleri ifade etmektedir (Kristof, 1996).

Schneider, Goldstein ve Smith’in (1995) “Çekim-Seçim-Yıpranma” (ASA) modeli ise kişi-örgüt uyumunun en önemli boyutunun “amaç uyumluluğu” olduğunu ileri sürmektedir. “Çekim-Seçim-Yıpranma Modeli” (ASA), örgütsel davranış üzerinde kişilik benzerliğinin önemli olduğunu ileri sürerek; bu algının kişilerin örgüte çekilmesindeki, seçilmesindeki ve örgütten ayrılmasındaki etkilerini açıklamaktadır (Schneider vd., 1995). Modele göre işe alım sürecinde, adaylar ve örgüt arasında bir etkileşim olduğu gözlenmektedir.

Seçim sürecinde aday çalışanlar örgüt ve örgütün kültürü hakkında bilgi edinirlerken, örgüt de aday çalışanlar hakkında bilgiler edinir. Oluşan etkileşim sonucunda, aday çalışanların kendi kişilikleri ile örgüt hakkındaki edindiği bilgiler neticesinde bazı adaylar örgüte çekim duyarlar. Örgüt yöneticileri ve işe alım sürecini gerçekleştiren yetkililer, seçim süreci sonunda, kendilerine en çok benzeyen ve kendi kişilik özelliklerini taşıyan adayları işe alırlar. Zaman içerisinde çalışan ve örgüt arasında istenen düzeyde uyum sağlanamadığında çalışanlar işten ayrılırlar. Özetle, model üç basamaklı olarak işlemekte ve örgütlerin belirli tür ve benzer niteliğe sahip bireyleri bünyelerinde barındıracağı öne sürülmektedir (Türetgen vd., 2009). Bu bakış açısına göre, örgütsel amaçların bireysel amaçların karşılanmasında araç rolünde olması durumunda, bireyler örgütlere karşı çekim hissedeceklerdir. Amaç uyumu, örgütün amaçları ile örgütün çalışanlarının amaçları arasındaki benzerliği ifade etmekte ve aynı zamanda bağlılık gibi bireysel tutumlar ile iş performansı gibi bireysel hedeflerin ulaşılmasına da etkili olabilmektedir. Munchinsky & Monahan (1987) ihtiyaç-arz uyumu ile talep-beceri uyumu arasındaki farkı şu şekilde ortaya koymuştur: İhtiyaç-arz uyumu örgütün bireyin ihtiyaçlarını karşılayabilme derecesi; talep-beceri uyumu ise bireyin özelliklerinin örgütün ihtiyaçlarını karşılayabilme derecesi olarak tanımlanabilmektedir (Hoffman & Woehr, 2005). Tüm bu bileşenleri bünyesinde barındıran kişi-örgüt uyumunun, “iş doyumunu, örgütsel bağlılık, örgütsel vatandaşlık davranışı ve iş performansı” gibi olumlu çıktılara öncül olduğu yapılan çalışmalarda sıklıkla görülmektedir (Kristof, 1996; Hoffman & Woehr, 2005).

2.4. Psikolojik Sermaye ile İç Girişimcilik İlişkisi

Bir organizasyonun iç girişimci çalışanları güçlü bir adaptasyon yeteneğine ve strese karşı dayanıklılığa ihtiyaç duymaktadır. Çünkü bu çalışanların ana amacı paydaşları memnun edecek şekilde verimli bir çevre yönetimi ve görev performansı gerçekleştirmektir. Bu yüzden, bu çalışanlar için verimliliği geliştirmenin en önemli yolu her birinin bireysel ve genel amaçların bilincinde olarak, bu amaçları katkılarıyla desteklemesidir. Bireylerin psikolojik açıdan daha anlayışlı ve esnek olabilmelerini sağlayan psikolojik sermaye, çalışanların örgütsel amaçları anlamakta ve desteklemekte insiyatif almalarına ve bu doğrultuda görevlerini en doğru şekilde yerine getirmelerine yardımcı olmaktadır. Psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanların bireysel beklentilerine ve örgütsel amaçlara ulaşabilmeleri daha kolay olmakta, böylelikle zaman zaman hedeflerden sapmalar olsa bile mental durumlarını düzeltebilmeleri mümkün olmaktadır. Psikolojik sermaye hem kaynakların olumlu doğrultuda yönlendirilmesini ve birleştirilmesini hem de iyimserlik, umut, güven ve esneklik gibi olumlu psikolojik durumları sağladığı için iç girişimci gruplar üzerinde de önemli ölçüde bir geliştirme potansiyeline yol açmaktadır (Zhenguo & Hou, 2009).

İç girişimcilik gibi çalışan davranışlarının sebep ve sonuçlarını açıklayan psikolojik mekanizmalarda kişisel kaynakların esas role sahip olduğu düşünülmektedir. Kişisel kaynaklar, bir bireyin çevre üzerinde kontrolü ve etkisine dair yeteneklerine ilişkin kendine inancını meydana getiren bir dizi özelliği temsil etmektedir (Hobfoll vd., 2003). Bir başka deyişle, kişisel kaynakların, örgütsel ve mesleki koşullardan bağımsız olarak, bir bireyin iş çevresine proaktif bir şekilde karşılık verme potansiyelini arttırması beklenmektedir (Mäkikangas vd., 2013). Ayrıca, kişisel kaynaklar tanım olarak biçimlendirilebilir ve geliştirilebilir psikolojik yapılarıdır (Luthans & Youssef, 2004). Bu kaynaklar için “durum gibi” ifadesi kullanılabilir. “Durum gibi”den kasıt, kişisel kaynakların ruh hali ve duygular kadar geçici olmadığı, fakat

aynı zamanda kişilik özellikleri kadar da sabit olmadığı anlamına gelmektedir. Bunlara ek olarak, kişisel kaynaklar bilinçli çabalarla da artırılabilir (Gawke vd., 2017b).

İç girişimciliğin doğasında yenilikçilik, yeni iş oluşturma, yenilenme, risk alma, bireysel ağ geliştirme, yaratıcılık ve önsezi sahibi olmak gibi bileşenler olduğu bilinmektedir (Antoncic & Hisrich, 2003). Literatürde psikolojik sermayenin bileşenleri, iç girişimcilik bileşenlerinin pek çoğu ile ilişkilendirilmiştir. Tierney & Farmer (2002) öz yeterliliğin; Isen vd. (1987) ise olumlu duyguların yenilikçi iş davranışlarını tetiklediğini ortaya koymuşlardır. Rego vd. (2009) umut ile yaratıcılık arasında olumlu ilişkiler belirlemiş; başka bir çalışmada da (Avey vd., 2011), iyimserlik ile yaratıcılık arasında olumlu ilişkiler tespit edilmiştir. Benzer nitelikte Tierney & Farmer (2002) öz-yeterlilik ve yaratıcılık arasında önemli bir bağlantı olduğunu vurgulamışlardır.

Bütünsel bir yaklaşımdan ziyade, çoğunlukla psikolojik sermayenin boyutları tek tek iç girişimciliğin yapısında yer alan davranışlarla ilişkilendirilmiştir. Psikolojik sermayenin boyutlarından birisi olan umut, bireylerde yaratıcı bir şekilde davranma iradesini ve amaçlara ulaşabilmek için yaratıcı yollar geliştirme gücünü harekete geçirmektedir (Larson & Luthans, 2006; Luthans vd., 2007). Umut seviyesi yüksek çalışanlar risk almaya daha meyilli olup, alternatif yollar bulmaya ve denemeye daha yatkındırlar (Snyder, 1994, 2002). Öz yeterliliği yüksek olan bireylerin yaratıcı ve aynı zamanda buluş yapma yeteneği olan ve becerikli kişiler olduğu ileri sürülmektedir (Tierney & Farmer, 2002). Psikolojik dayanıklılığı yüksek olan liderlerin de hem kendilerini hem de astlarını risk alma ve yenilikçi davranışlar sergileme konusunda cesaretlendirme potansiyeline sahip oldukları gözlemlenmektedir (Peterson vd., 2008)

Psikolojik sermayesi yüksek olan çalışanlar amaçlara ulaşmak için yaratıcı yollar üretmekte istekli olarak çaba göstermektedirler. Psikolojik sermayenin ayrıca olumlu yönde olan örgütsel değişikliklere zemin hazırladığı kabul edilmektedir (Avey vd., 2008). Psikolojik sermayesi yüksek olan bireyler hedeflerine ulaşmada yeni yöntemler geliştirmekte (umut); bu alternatif yolları katederken ihtiyaç duydukları güvene (öz yeterlilik); geleceğe yönelik olumlu bakış açısı ve atif potansiyeline (iyimserlik) sahip olmakta ve yenilikçi fikirleri uygulamada karşılaştıkları zorluklar karşısında dirençli (psikolojik dayanıklılık) davranmaktadırlar (Avey vd., 2008; Luthans vd., 2007). Tüm bu olumlu psikolojik kaynaklar çalışanların seçenek algılarını genişleterek yenilikçi davranışlar sergilemelerine yardımcı olabilir ve ayrıca zorluklar ve başarısızlıklarla karşılaştıkları durumlarda bile amaçlarına ulaşabilmek için irade ve yaratıcılıklarıyla çaba göstermeye devam etmelerini sağlayabilir (Abbas & Raja, 2015).

Ancak bütün olarak psikolojik sermaye ile iç girişimcilik arasındaki ilişkiye dair literatürde sayılı çalışmalar dışında (örneğin Ateş vd., 2017) kapsamlı araştırmalar görülmemektedir. Oysa ki yapılan ampirik çalışmalar psikolojik sermayenin tek tek bileşenlerinden ziyade temel bir yapı olarak çalışıldığında iş çıktılarında daha iyi öngörüler verdiğini ortaya çıkarmıştır (Avey vd., 2009; Luthans vd., 2005, Luthans vd., 2007; Sweetman vd., 2010).

Tüm bu bilgi ve varsayımların ışığında, literatüre yeni katkılarda bulunmak amacıyla, literatürde çok az bulunan, hatta hemen hemen hiç yer almadığı bile söylenebilen çalışanların psikolojik sermayelerinin iç girişimcilik üzerindeki etkisi incelenmeye karar verilmiş ve aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₁: Psikolojik sermaye, iç girişimciliği anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

2.5. Psikolojik Sermaye ile Kişi-Örgüt Uyumu İlişkisi

Literatürde, psikolojik sermaye ile kişi-örgüt uyumu arasındaki ilişkiyi ele alan çok az sayıda çalışma bulunmaktadır. Ancak kişilik ve diğer psikolojik özelliklerin bireylerin kişi-örgüt uyumunu etkilediği bilinmektedir (Schaubroeck & Lam, 2002). Mischel & Shoda'nın (1995) Bilişsel Duygusal İşlem Sistemi teorisi, birey ile durum arasındaki etkileşimi göz önüne alarak tutumsal ve işlemsel yapıyı birleştiren dinamik ve geniş kapsamlı bir kişilik modelidir. Hannah & Luthans (2008) bu teoriden yola çıkarak, bilişsel duygusal işlem sistemi birimlerinin içinde kabul edilebilen psikolojik sermayenin, bireysel yapı ile algılanan durumsal taleplerin arasındaki uyuma zemin hazırladığını öne sürmüşlerdir. Avey vd. Youssef (2008), araştırmalarında psikolojik sermayenin pek çok pozitif kişilik özelliği ve davranışın yanısıra, kişi-örgüt uyumu ve kişi meslek uyumu ile ilişkili olduğunu ortaya çıkarmışlardır.

Ayrıca, Özkan'ın (2018) 433 akademik personel üzerinde gerçekleştirdiği araştırmada, psikolojik sermaye ile kişi-örgüt uyumu arasında pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu ortaya konulmuştur.

Tüm bu bilgi ve varsayımların ışığında, literatüre yeni katkılarda bulunmak amacıyla, literatürde oldukça az bulunan, hatta uluslararası endekste hemen hemen hiç yer almadığı bile söylenebilen çalışanların psikolojik sermayelerinin kişi-örgüt uyumları üzerindeki etkileri incelenmeye karar verilmiş ve aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₂: Psikolojik sermaye, kişi-örgüt uyumunu anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

2.6. Kişi-Örgüt Uyumu ile İç Girişimcilik İlişkisi

Toplumsal Kimlik Teorisi'ne göre (Tajfel & Turner, 1979), insanlar kendileriyle aynı özelliklere sahip kişilerle iletişim kurma eğilimindedirler ve bu yolla aidiyet ve mutluluk hissini pekiştirerek görevlerini tamamlayacak ve performanslarını iyileştirecek güvene ve hevese sahip olurlar. Her ne kadar çalışanların kişi-örgüt uyumları ile iç girişimci davranışları arasında literatürde kayda değer sayıda çalışmaya rastlanmasa da kişi-örgüt uyumunun çalışanların yenilikçi fikir ve davranışları üzerindeki etkisine dair yapılan araştırmalara az da olsa rastlanmaktadır.

Amabile'nin (2012) Bileşenli Yaratıcılık Teorisi'ne göre, yeterli uzmanlık ve beceriye sahip çalışanlar içsel motivasyona sahip olduklarında ve örgütlerinden yeterli desteği almaları durumunda yaratıcı ve yenilikçi davranışlar sergilemeye meyilli olmaktadır. Bu durumda, örgütleriyle kendilerini uyum içinde hisseden çalışanların daha yaratıcı ve yenilikçi davranışlar sergileyeceğine dair mantık yürütülebilir. Kişi-örgüt uyumu bireysel değerler ile yenilikçi olmak ve takım odaklı olmak gibi örgütsel değerler arasındaki örtüşmeyi ifade etmektedir (Chatman, 1991). Choi (2004), araştırmasında çalışanların adaptasyon derecesinin yenilikçi yetenekler üzerinde önemli etkilerinin olduğunu belirlemiştir. Wang ve diğerlerinin araştırmasında (2013) tamamlayıcı uyumun çalışanların yenilikçi fikirleri üzerinde olumlu etkisi olduğu ortaya çıkarılmıştır. Martin ve diğerlerinin (2007) çalışmasında da ihtiyaç-arz uyumunun çalışanların yenilikçi davranışlarını olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Yao & Fan (2014) hem ihtiyaç-arz uyumunun hem de talep-yetenek uyumunun yenilikçi davranışları olumlu yönde etkilediğini ortaya koymuşlardır.

Ancak bütünsel olarak bakıldığında, çalışanların kişi-örgüt uyumu ile iç girişimcilik davranışları arasında doğrudan bir ilişkiye dair yeterli sayıda çalışmaya literatürde yer verilmemiştir.

Tüm bu bilgi ve varsayımların ışığında, literatüre yeni katkılarda bulunmak amacıyla, literatürde çok az bulunan, hatta hemen hemen hiç yer almadığı bile söylenebilen çalışanların kişi-örgüt uyumlarının iç girişimcilik davranışları üzerindeki etkileri incelenmeye karar verilmiş ve aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₃: Kişi-örgüt uyumu, iç girişimciliği anlamlı bir şekilde etkilemektedir.

Ayrıca ilk üç hipotez birlikte değerlendirildiğinde, çalışanların psikolojik sermayelerinin iç girişimcilik davranışları üzerindeki etkisinde, kişi-örgüt uyumunun aracılık rolüne sahip olduğuna dair mantık yürütülmüş ve bu varsayımdan hareketle aşağıdaki hipotez geliştirilmiştir:

H₄: Psikolojik sermayenin iç girişimcilik üzerindeki etkisinde, kişi-örgüt uyumu aracılık rolü üstlenmektedir.

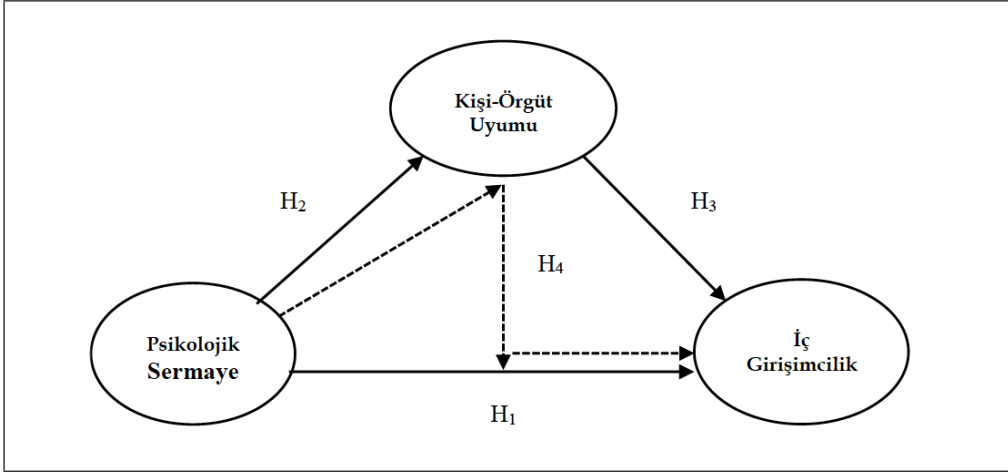
3. Araştırmanın Yöntemi

Anketlerden elde edilen veriler; “SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) 18.0 programı” ile analiz edilerek, öncelikle verilerin normallik testi yapılmış ve veri setinin normal dağılım gösterdiği tespit edilmiştir. Ayrıca, basıklık ile çarpıklık değerleri de dikkate alınarak verilerin değerlendirilmesinde parametrik testler kullanılmıştır (Tabachnick & Fidell, 2013). Psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu değişkenlerine ilişkin veriler analize tabi tutularak ortalama (\bar{x}), standart sapma (S.S.) ve değişkenler arasındaki korelasyonlar incelenmiştir. Kategorik değişkenler yüzde (%) ve sayı (N) ile gösterilmiştir. Ölçeklere ilişkin güvenilirlik ile geçerlik analizleri, “SPSS 18.0 ve AMOS (Analysis of Moment Structures) 22.0 programları” ile yapılmıştır. Psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu ölçekleri arasındaki korelasyonel ilişki, Pearson ilişki testi ile analiz edilmiştir. Araştırma hipotezlerinin sınanmasında ise yapısal eşitlik modellemesinden yararlanılmıştır.

3.1. Araştırma Modeli

Araştırma modelinin oluşturulmasında, kavramlar ile ilgili olarak yerli ve yabancı literatür taramasından elde edilen teorik bilgiler ile araştırma sonuçlarının bulguları etkili olmuştur. Çalışmada, araştırmanın modelini ortaya koymadan önce araştırmada kullanılacak olan değişkenler belirlenmiştir. Modelde toplam üç değişken bulunmaktadır. Psikolojik sermaye, modelin bağımsız değişkenini oluştururken; iç girişimcilik bağımlı değişkeni, kişi-örgüt uyumu ise aracı değişkeni oluşturmaktadır. Bu bağlamda, araştırmanın modeli aşağıda yer almaktadır.

Şekil 1: Araştırma Modeli



3.2. Örneklem

Araştırmanın evrenini; 2018 yılında Ankara'daki kamu kurum ve kuruluşlarında çalışan personel oluşturmaktadır. Söz konusu dönemde, Devlet Personel Başkanlığı'nın (DPB) internet sitesinden 31.12.2018 tarihinde alınan bilgilere göre Ankara'da bulunan kamu personeli sayısı 375.316'dır (DPB, 2018).

Araştırma kapsamında, araştırma evrenindeki tüm kişilere ulaşılmasının mümkün olmaması sebebiyle örnekleme yoluna gidilmiştir. Araştırma verileri, anket tekniği kullanılarak toplanmış ve kolayda örnekleme tekniği ile 598 kişiye ulaşılmıştır. Anketi eksiksiz dolduran 575 katılımcının cevapları değerlendirmeye alınmıştır.

Ankete cevap veren katılımcılardan yaşı 20-35 arası olanların oranı %46,1 (n=265); yaşı 36-50 arası olanların oranı %40 (n=230); yaşı 51 ve üzeri olanların oranı %13,9 (n=80); erkeklerin oranı %64,3 (n=370) iken kadınların oranı %35,7 (n=205); evlilerin oranı %75,7 (n=435) iken bekar olanların oranı %24,3 (n=140)'tür. Katılımcılardan %7,5'i (n=43) lise mezunu; %8,7'si (n=50) ön lisans mezunu; %44,7'si (n=257) lisans mezunu ve %39,1'i (n=225) lisansüstü mezunudur. Katılımcıların %21,6'sı (n=124) 1-5 yıl; %24,5'i (n=141) 6-10 yıl; %10,1'i (n=58) 11- 15 yıl ve %43,8'i (n=252) 16 yıl ve üzerinde iş tecrübesine sahiptir.

3.3. Veri Toplama Araçları

Çalışmada kullanılan verilerin toplanmasında, dört bölümlü anket formu kullanılmıştır. Ankette sırasıyla; katılımcıların demografik özellikleri, "psikolojik sermaye ölçeği" "iç girişimcilik ölçeği" ve "kişi-örgüt uyumu ölçeği" kapsamında sorular yer almaktadır.

Psikolojik Sermaye Ölçeği: Araştırmada, literatürde en çok kullanılan Luthans vd. (2007) tarafından geliştirilerek Çetin & Basım (2012) tarafından Türkçe'ye uyarlanan "öz-yeterlilik, umut, iyimserlik ve dayanıklılık" boyutlarından oluşan psikolojik sermaye ölçeği

kullanılmıştır. Ölçek, 5'li likert tipinde 24 yargı ifadesinden oluşmaktadır. Ölçekte olumsuz yargı belirten ifadeler ters kodlanmıştır.

İç Girişimcilik Ölçeği: Araştırmada, çalışanların örgüt içi girişimci davranışlarını değerlendirmeye yönelik “yenilikçilik, proaktiflik, risk alma, özerklik ve bireysel ağırları genişletme” boyutlarından oluşan örgüt içi girişimcilik ölçeği kullanılmıştır. Ölçek; Lumpkin & Dess (1996; 2001), Zhang vd. (2006) ile Witt'in (2004) çalışmalarından yararlanılarak geliştirilmiştir. 5'li likert tipinde 22 maddeden oluşan ölçeğin Türkçe'ye uyarlanması Basım & Şeşen (2009) tarafından yapılmıştır.

Kişi-Örgüt Uyumu Ölçeği: Araştırmada, katılımcıların kişi-örgüt uyumu düzeylerini belirlemek için Netemeyer vd. (1997) tarafından geliştirilen Elçi vd. (2008) tarafından Türkçe'ye uyarlanan 4 maddeli 5'li likert tipinde ölçek kullanılmıştır.

Ölçeklerin iç tutarlılığını hesaplamak için yapılan güvenirlik analizi neticesinde, psikolojik sermaye ölçeğinin Cronbach's Alpha katsayısı 0.85; iç girişimcilik ölçeğinin 0.90; kişi-örgüt uyumunun ise 0.90 olarak tespit edilmiştir. Bu değerler, ölçeklerin oldukça güvenilir olduğuna işaret eder (Tavşancıl, 2014).

Psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu ölçeklerinin geçerliğini test etmeye yönelik doğrulayıcı faktör analizi (DFA) yapılmıştır. Araştırmada, DFA için “AMOS 22.0 programı” kullanılarak psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu ölçeklerinin yapıları incelenmiştir.

Katılımcıların psikolojik sermayelerini tespit etmeye yönelik olarak kullanılan ölçeğin ikincil seviye analiz sonuçları değerlendirildiğinde, bazı uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olmadığı görülmüştür (CMIN/DF=6.1; GFI=0.84; CFI=0.85; RMSEA=0.09). Faktör yapısındaki uyumu yükseltebilmek adına düzeltme indekslerine tekrar bakılmış ve dört boyutlu ölçeğin hata terimleri arasında iyileştirme yapılmasına karar verilmiştir. Ayrıca uyum indekslerinin sağlanabilmesi için regresyon ağırlığı düşüklüğü nedeni ile 1., 2., 7., 8., 9. ve 11. maddeler ölçekten çıkarılmış, bu sayede uyum iyiliği değerlerinin yükseldiği gözlenmiştir. Gerekli düzeltmelerin yapılmasının ardından modele ait değerler kabul edilebilir sınırlara ulaşmıştır (CMIN/DF=3.3; GFI=0.92; CFI=0.93; RMSEA=0.06).

Katılımcıların iç girişimciliklerini ölçmek amacıyla kullanılan ölçeğin ikincil seviye analiz sonucunda, bazı uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlara yakın olduğu (CMIN/DF=4.2; RMSEA=0.07) ancak bazı uyum indekslerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde olmadığı görülmüştür (GFI=0.86; CFI=0.86). Faktör yapısındaki uyumu yükseltebilmek adına düzeltme indekslerine tekrar bakılmış ve beş boyutlu ölçeğin hata terimleri arasında kovaryans oluşturulmasına karar verilmiştir. Kovaryansların kuramsal olarak desteklenebilir olması adına benzer boyutları ölçümlemeyi amaçlayan aynı alt boyutların hata terimleri ilişkilendirilmiştir (Meydan & Şeşen, 2015). Bu sayede uyum iyiliği değerlerinin yükseldiği belirlenmiştir. Gerekli düzeltmelerin yapılmasının ardından modele ait değerler kabul edilebilir sınırlara ulaşmıştır (CMIN/DF=2.9; GFI=0.91; CFI=0.92; RMSEA=0.05).

Katılımcıların kişi-örgüt uyumlarını belirlemek amacıyla kullanılan ölçeğin geçerliğini test etmek için yapılan analiz sonucunda, ölçeğin kabul edilebilir uyum indekslerini sağladığı gözlenmiştir (CMIN/DF=4.4; GFI=0.99; CFI=0.99; RMSEA=0.07).

Tablo 1: Ölçeklerin Güvenirliğine ve Uyumuna Dair İstatistiksel Değerler

Değerler	Psikolojik Sermaye Ölçeği	İç Girişimcilik Ölçeği	Kişi-Örgüt Uyum Ölçeği
Cronbach's Alpha	0.85	0.90	0.90
CMIN/DF	3.30	2.90	4.40
GFI	0.92	0.91	0.99
CFI	0.93	0.92	0.99
RMSEA	0.06	0.05	0.07

CMIN/DF=Relative Chi-square; GFI= Goodness Of Fit Index; CFI= Comparative Fit Index; RMSEA= Root Mean Square Error of Approximation

4. Bulgular

Araştırmada elde edilen verilere; psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu değişkenlerinin ortalama ve standart sapmaları ile değişkenler arasındaki ilişkileri belirlemeye yönelik korelasyon analizi yapılmış ve sonuçları Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Değişkenler Arasındaki İlişkilere Yönelik Bulgular

Değişkenler	\bar{x}	S.S.	Psikolojik Sermaye Ölçeği	İç Girişimcilik Ölçeği	Kişi-Örgüt Uyum Ölçeği
Psikolojik Sermaye Ölçeği	4.34	0.60	1	0.570**	0.291**
İç Girişimcilik Ölçeği	3.50	0.61	0.570**	1	0.251**
Kişi-Örgüt Uyum Ölçeği	3.10	1.0	0.291**	0.251**	1

** $p < 0.01$

Katılımcıların psikolojik sermaye ölçeği ortalaması 4.34 ± 0.60 ; iç girişimcilik ölçeği ortalaması 3.50 ± 0.61 ; kişi-örgüt uyumu ölçeği ortalaması 3.10 ± 1.0 'dır. Boyutların ortalamalarına bakıldığında, psikolojik sermaye boyutunun ortalaması, diğer boyutların ortalamalarına göre daha yüksektir.

Araştırmanın temelini oluşturan modeli test ederek psikolojik sermaye, iç girişimcilik ve kişi-örgüt uyumu arasındaki ilişkiyi ortaya koymak için korelasyon analizi yapılmıştır. Elde edilen bulgulara göre değişkenler arasında anlamlı ilişki bulunmaktadır. Psikolojik sermaye ile iç girişimcilik arasında orta düzeyde pozitif bir ilişki ($r=0.570$ $p < 0.01$) ve psikolojik sermaye ile kişi-örgüt uyumu arasında zayıf düzeyde pozitif bir ilişki ($r=0.291$ $p < 0.01$) bulunmaktadır. İç girişimcilik ile kişi-örgüt uyumu arasında pozitif yönlü zayıf bir ilişki ($r=0.251$ $p < 0.01$) bulunmaktadır (Kalaycı, 2006).

Araştırmanın hipotezlerini test etmeye yönelik yapısal eşitlik modellemesi kullanılmış olup, aracılık etkisini belirlemek için ise Baron & Kenny'nin (1986) yönteminden yararlanılmıştır.

Analiz sonuçlarına göre psikolojik sermayenin iç girişimciliği anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmış ve dolayısıyla H_1 kabul edilmiştir ($\beta=0.67$; $p<0.05$). Benzer şekilde psikolojik sermayenin kişi-örgüt uyumunu da anlamlı ve pozitif yönde etkilediği ortaya çıkmış ve dolayısıyla H_2 kabul edilmiştir ($\beta=0.26$; $p<0.05$). Kişi-örgüt uyumunun iç girişimciliği anlamlı ve pozitif yönde etkilediği belirlendiği için H_3 de onaylanmıştır ($\beta=0.28$; $p<0.05$).

AMOS 22.0 yardımıyla çizilen ve yolları gösteren yapısal model Şekil 2'de verilmiştir. Yapısal modele yönelik uyum iyiliği değerlerinin kabul edilebilir sınırlar içerisinde yer aldığı (CMIN/DF=2.4; CFI=0.90; RMSEA=0.05), GFI=0.85 değerinin ise kabul edilebilir uyum indekslerine yakın olduğu tespit edilmiştir. Değişkenler arasındaki etkiyi tespit etmek maksadıyla yapılan yol analizinin sonuçları ise Tablo 3'te gösterilmiştir.

Tablo 3: Yapısal Modelin Yol Analizine İlişkin Bulgular

Yapısal Modele İlişkin Yollar	Regresyon Katsayısı	S.E.	P
Psikolojik Sermaye → Kişi-Örgüt Uyumu	0.27	0.07	***
Kişi-Örgüt Uyumu → İç Girişimcilik	0.11	0.03	003
Psikolojik Sermaye → İç Girişimcilik	0.65	0.07	***

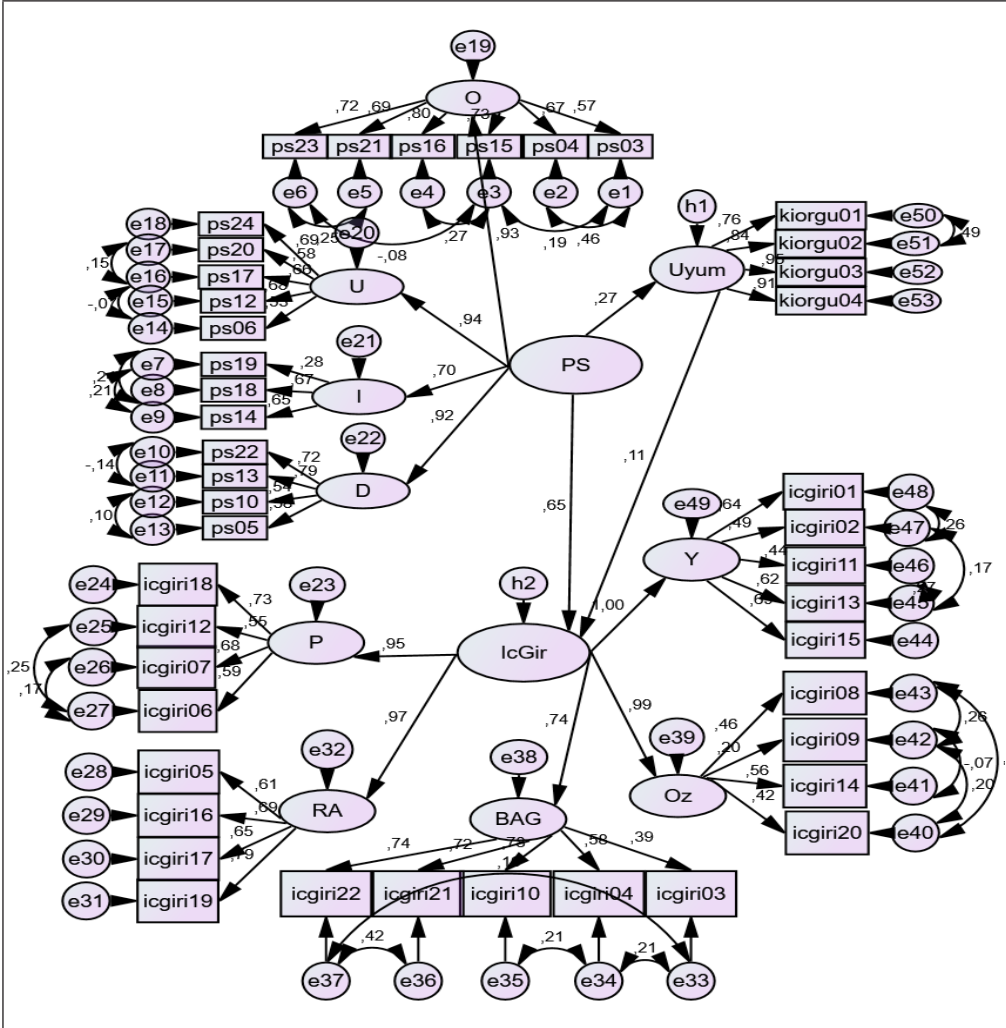
(Kişi-örgüt uyumu $R^2=0.071$; İç girişimcilik $R^2=0.470$)

Aracılık etkisini belirlemek için yapılan analiz sonucuna göre (Bkz. Şekil 2 ve Tablo 3), psikolojik sermaye kişi-örgüt uyumunu olumlu olarak etkilemektedir ($\beta=0.27$; $p<0.05$). Bununla birlikte psikolojik sermaye, iç girişimciliği de olumlu etkilemektedir ($\beta=0.65$; $p<0.05$). Tahmin değerleri incelendiğinde; psikolojik sermayenin iç girişimcilik üzerindeki etkisinin, kişi-örgüt uyumu üzerindeki etkisinden daha fazla olduğu görülmektedir.

Aracı değişkenin bağımsız değişken ile birlikte modele dahil edilmesi halinde, bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisi azalırken (0.67'den 0.65'e), aracı değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin anlamlı olduğu görülmektedir. Diğer bir ifade ile kişi-örgüt uyumu, iç girişimciliği istatistiksel olarak anlamlı düzeyde etkilemektedir ($\beta=0.11$; $p<0.05$). Kişi-örgüt uyumunun, iç girişimcilik üzerindeki etkisinin anlamlı olması nedeni ile aracılık rolü tespit edildiğinden H_4 kabul edilmiştir.

Bununla birlikte, aracı değişken modele dahil edildiğinde; “bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasında anlamlı olmayan ilişki tespit edilirse tam aracılık etkisinden, bağımsız değişken ile bağımlı değişken arasındaki ilişkide azalma meydana gelirse kısmi aracılık etkisinden söz edilmektedir” (Koç vd., 2014). Dolayısıyla bu çalışmada, kişi-örgüt uyumu ile iç girişimcilik arasında kısmi aracılık etkisi olduğu belirlenmiştir. Buradan hareketle aracılık etkisinin anlamlılığını belirlemek için ise Sobel testi yapılmıştır. Hazır yazılımlar aracılığıyla yapılan bu test sonucunda, psikolojik sermaye ile iç girişimcilik arasındaki ilişkide kişi-örgüt uyumunun ($z= 2.461$; $p<0.014$) anlamlı bir şekilde aracılık yaptığı sonucuna ulaşılmıştır.

Şekil 2: Yapısal Eşitlik Modeli



5. Sonuç ve Öneriler

Günümüzde rekabetçi avantajlar arayışı içinde olan yöneticiler, örgütlerini esnek, proaktif, dinamik, çabuk tepki veren, etkili ve yenilikçi bir hale getirmeye çalışmakta ve bu amaca hizmet etmek için çalışanların entellektüel ve sosyal sermayelerini geliştirmeye özellikle önem vermektedirler (Bhagat vd., 2002; Iğın, 2013). Dolayısıyla çalışanların psikolojik sermayelerinin yüksek olmasının da örgütlerin etkililiğini arttıracak yenilikçi ve esnek bir yapıya sahip olmalarına katkıda bulunması beklenmektedir. Çağdaş organizasyonlar örgütsel etkililiği ve rekabetçiliği sağlamak ve arttırmak için, çalışanlarının iç girişimcilik gibi girişimsel aktivitelerine de giderek daha fazla önem ve ağırlık vermektedirler. (Antoncic & Hisrich, 2003;

Ireland vd., 2006). Psikolojik sermaye kaynakları doğru yönlendirilerek ve olumlu psikolojik durumları temin ederek iç girişimcilik davranışlarını geliştirici rol oynayabilmektedir (Zhenguo & Hou, 2009). Bu durumda, çalışan ile örgüt arasındaki uyumluluğun psikolojik sermayeden beslenmesi ve çalışanları olumlu davranışlara yönlendirerek iç girişimci davranışları tetiklemesi de olası görünmektedir.

Bu çalışmada, psikolojik sermayenin iç girişimciliği anlamlı düzeyde etkilediği; psikolojik sermayenin kişi-örgüt uyumunu anlamlı düzeyde etkilediği; kişi-örgüt uyumunun iç girişimciliği anlamlı düzeyde etkilediği ve son olarak psikolojik sermayenin iç girişimcilik üzerindeki etkisinde, kişi-örgüt uyumunun aracılık rolü üstlendiğine dair hipotezler ileri sürülmüştür. Söz konusu hipotezler Ankara'da kamu kurumlarında 2018 yılında görev yapmakta olan 575 kamu personeli üzerinde test edilmiştir. Yapılan istatistiki analizler sonucunda çalışmada esas alınmış olan tüm hipotezler doğrulanmıştır.

Sınırlı sayıda olmakla beraber, bu çalışmaya yakın kapsamdaki geçmiş literatür araştırmalarının sonuçları ile bu çalışma sonucunda elde edilen bulgular uyum göstermektedir. Bu vesileyle, bu çalışmanın literatürdeki eksiklikleri gidermede bir katkısının olması ve bu alanda yapılacak yeni çalışmalara ön ayak olması umulmaktadır.

Gelecekte yapılacak olan araştırmalarda; psikolojik sermayenin iç girişimcilik üzerindeki etkisinde, kişi-örgüt uyumunun düzenleyici rolünü içeren farklı örneklem grupları ile çalışmalar yapılması tavsiye edilebilir. Bununla birlikte, özellikle psikolojik sermaye ve kişi-örgüt uyumu ile ilgili araştırmaların yapılması literatürün gelişmesine katkı sağlayacaktır. Psikolojik sermaye ile iç girişimcilik arasındaki ilişkide kişi-örgüt uyumunun aracılık veya düzenleyici rolünü ele alan çalışmaların kurum veya sektör bazında yapılması, sonuçların genelleştirilmesine ve karşılaştırmaların yapılmasına imkân sağlanabilmesi açısından daha faydalı olacaktır. Araştırma değişkenlerinin eş zamanlı ölçümleri nedeniyle, nedensel olarak sonuç çıkarımları yapılamamaktadır. Bu nedenle konu ile ilgili yapılacak boylamsal çalışmalar gelecekte yapılacak araştırmalar açısından önem arz etmektedir.

Araştırmanın Kısıtları

Tüm bilimsel araştırmalarda olduğu gibi bu araştırmanın da bazı kısıtları bulunmaktadır. İlk olarak araştırmada olasılıklı olmayan kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Örneklem grubunun homojen olduğu varsayılan bu örnekleme yönteminde örnekleme araştırma çerçevesinde ulaşılabilen katılımcılar oluşturmaktadır. Fakat kolayda örnekleme yönteminin evreni temsil gücünün ne düzeyde olduğu bilinmemektedir. Bundan dolayı araştırma sonuçlarının tüm kamu çalışanları için genelleştirilmesi doğru olmayacaktır.

Araştırma doğası gereği kesitseldir; bu da hipotezlerin sınanması için gereken veriler tek bir dönemde toplandığından, değişkenler arası ilişkilerin anlaşılmasını sınırladığı anlamına gelmektedir.

Araştırmanın diğer bir kısıtlılığı ise; ölçeklerin, yanıtlayanların bireysel değerlendirmelerine yönelik olmasıdır. Bireysel olarak yapılan değerlendirmelerde bireyler kendilerini olduklarından daha olumlu gösterme olasılıkları bulunmaktadır.

Kaynakça

- Abbas, M., & Raja, U. (2015). Impact of psychological capital on innovative performance and job stress. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 32(2), 1-34.
- Ağca, V., & Kurt, M. (2007). İç girişimcilik ve temel belirleyicileri: Kavramsal bir çerçeve. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakülte Dergisi*, 29, 83-112.
- Akdoğan, A.A., & Cingöz, A. (2015). Stratejik insan kaynakları yönetiminin iç girişimcilik üzerindeki etkileri: Kayseri imalat sanayinde bir araştırma. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 11(43), 1-25.
- Amabile, T. (2012). *Componential theory of creativity*. Boston, MA: Harvard Business School Publishing.
- Antoncic, B. (2003). Risk taking in intrapreneurship: Translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking. *Journal of Enterprising Culture*, 11(1), 1-23.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and crosscultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 495-527.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10, 7-24.
- Argyris, C. (1957). *Personality and organization*. New York: Harper Collins.
- Ateş, M. F., Turgut, H., & Tokmak, İ. (2017). İşyeri güvenlik ikliminin iç girişimcilik üzerine etkisinde psikolojik sermayenin düzenleyici rolü. *UİİD-IJEAS*, 16. ÜİK Özel Sayısı, 665-680.
- Avey, J. B., Reichard, R. J., Luthans, F., & Mhatre, K. H. (2011). Meta-analysis of the impact of positive psychological capital on employee attitudes, behaviors, and performance. *Human Resource Development Quarterly*, 22(2), 127-152.
- Avey, J. B., Luthans, F., & Jensen, S. M. (2009). Psychological capital: A positive resource for combating stress and turnover. *Human Resource Management*, 48, 677-693.
- Avey, J. B., Luthans, F., & Youssef, C. M. (2008). The additive value of positive psychological capital in predicting work attitudes and behaviors. *Leadership Institute Faculty Publications*, 6, 1-42.
- Avey, J. B., Wernsing, T. S., & Luthans, F. (2008). Can positive employees help positive organizational change? *Journal of Applied Behavioral Science*, 44, 48-70.
- Bandura, A. (1997). Self-efficacy and health behaviour. In A. Baum, S. Newman, J. Wienman, R. West, & C. McManus (Eds.), *Cambridge handbook of psychology, health and medicine* (pp. 160-162). Cambridge: Cambridge University Press.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychology research: Conceptual, strategic and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Baruah, B., & Ward, A. (2015). Metamorphosis of intrapreneurship as an effective organizational strategy. *International Entrepreneurship Management Journal*, 11, 811-822.
- Basım, H. N., & Şeşen, H. (2009). Tükenmişliğin örgüt içi girişimciliğe etkisi: Sağlık sektöründe bir araştırma. *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 35, 41-60.
- Bhagat, R. S., Ford, L.D., Coy, A. J., & Taylor, R. R. (2002). Knowledge management in global organizations: Implications for international human resource management. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 21, 243-274.
- Bierwerth, M., Schwens, C., Isidor, R., & Kabst, R. (2015). Corporate entrepreneurship and performance: A meta-analysis. *Small Business Economics*, 45(2), 255-278.

- Bilge, H., & Aksaraylı, M. (2014). Psikolojik güçlendirme ile iç girişimcilik arasındaki ilişkinin yapısal eşitlik modeliyle araştırılması. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(3), 37-46.
- Blanka, C. (2018). An individual-level perspective on intrapreneurship: A review and ways forward. *Review of Managerial Science*, 12(1), 1-43.
- Cameron, K., Dutton, J., & Quinn, R. (2003). *Positive organizational scholarship*. San Francisco, CA: Berrett-Koehler Publishers.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (2002). The hopeful optimist. *Psychological Inquiry*, 13(4), 288-290.
- Chatman, J. A. (1991). Matching people and organizations: Selection and socialization in public accounting firms. *Administrative Science Quarterly*, 36(1), 459-484.
- Choi, J. N. (2004). Person-environment fit and creative behavior: Differential impacts of supplies-values and demands-abilities versions of fit. *Human Relations*, 57(5), 531-552.
- Corbett, C. A., & Hmieleski, M. K. (2005). How corporate entrepreneurs think: Cognition, context, and entrepreneurial scripts. *Academy of Management Best Conference Paper*, D1-D7.
- Çetin, F., & Basım, H. N. (2012). Örgütsel psikolojik sermaye: Bir ölçek uyarlama çalışması. *Amme İdaresi Dergisi*, 45(1), 121-137.
- Daft, R. L. (2005). *The leadership experience*. Canada: Thomson South-Western College Publishing.
- Dauber, D., Fink, G., & Yolles, M. (2012). *A configuration model of organisational culture*. Sage Open.
- Drucker, P. F. (1998). The discipline of innovation. *Harvard Business Review*, 149-157.
- Edwards, J. R., & Shipp, A. J. (2012). The relationship between person-environment fit and outcomes: An integrative theoretical framework. In C. Ostroff, T. A. Judge (Eds.), *Perspectives on organizational fit* (pp. 209_258). New York, NY: Psychology Press.
- Elçi, M., Alpkan, L., & Çekmecelioğlu, H. G. (2008). *The influence of person organization fit on the employee's perception of organizational performance*. 4th International Strategic Management Conference, Sarajevo, Bosnia-Herzegovnia, 587-593.
- Erkmen, T., & Esen, E. (2013). Psikolojik sermaye ölçeğinin geçerlilik ve güvenilirlik çalışması. *Öneri Dergisi*, 10(39), 23-30.
- Eze, B., Adekunle, A., Nwaba, E. K., & Adebayo, A. (2018). Organizational culture and intrapreneurship growth in Nigeria: Evidence from selected manufacturing firms. *Emerging Markets Journal*, 8(1), 39-44.
- Gawke, J. C., Gorgievski, M.J., & Bakker, A. B. (2017a). Personal costs and benefits of employee intrapreneurship: Disentangling the employee intrapreneurship, well-being, and job performance relationship. *Journal of Occupational Health Psychology*, 23(4)i, 1-12.
- Gawke, J. C., Gorgievski, J. M., & Bakker, A. B. (2017b). Employee intrapreneurship and work engagement: A latent change score approach. *Journal of Vocational Behavior*, 100, 88-100.
- Geisler, E. (1993). Middle managers as internal corporate entrepreneurs: An unfolding agenda. *Interfaces*, 23(6), 52-63.
- Hannah, S. T., & Luthans, F. (2008). A cognitive affective processing explanation of positive leadership: Toward theoretical understanding of the role of psychological capital. In R. H. Humphrey (Eds.), *Affect and emotion: New directions in management theory and research*, Volume 7 of Research in Management. Greenwich, CT: Information Age.
- Herron, L. (1992). Cultivating corporate entrepreneurs. *Human Resource Planning*, 15(4), 3-14.
- Hewison, A., & Badger, F. (2006). Taking the initiative: Nurse intrapreneurs in the NHS. *Nursing Management-UK*, 13(3), 14-19.

- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2005). *Entrepreneurship*. New York: McGraw-Hill.
- Hitt, M. A., Black, S., & Porter, L. W. (2005). *Management*. New Jersey: Pearson Prentice-Hall.
- Hobfoll, S.E., Johnson, R. J., Ennis, N., & Jackson, A.P. (2003). Resource loss, resource gain, and emotional outcomes among inner city women. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 632-643.
- Hoffman, B. J., & Woehr, D. J. (2005). A quantitative review of the relationship between person-organization fit and behavioral outcomes. *Journal of Vocational Behavior*, 68(3), 389-399.
- İlgin, B. (2013). Örgütsel vatandaşlık davranışlarının oluşumunda lider üye etkileşimi niteliğinin etkisi üzerine bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 17(3), 33-56.
- Ireland, D. R., Kuratko, D. F., & Morris, M. H. (2006). A health audit for corporate entrepreneurship: Innovation at all levels – Part I. *Journal of Business Strategy*, 27(1), 10-17.
- Irwin, D. (2000). Seven ages of entrepreneurship. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(3), 255-260.
- Isen, A. M., Daubman, K. A., & Nowicki, G. P. (1987). Positive affect facilitates creative problem solving. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 1122-1131.
- Kalaycı, Ş. (2006). *SPSS uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. 2. Baskı, Ankara: Asil Yayınları.
- Koç, F., Kaya, N., Özbek, V., & Akkılıç, M. E. (2014). Algılanan fiyat ile tüketici güveni arasında algılanan hizmet kalitesinin aracı etkisi: Bankacılık ve GSM sektörlerinin karşılaştırılmasına yönelik bir araştırma. *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 13, 1-26.
- Kristof, A. L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49, 1-49.
- Kristof-Brown, A. L., & Billsberry, J. (2013). Fit for the future. In A.L. Kristof-Brown, J. Billsberry (Eds.), *Organizational fit: Key issues and new directions* (pp. 1–18). Wiley-Blackwell.
- Kuratko, F. D., & Goldsby, M. G. (2004). Corporate entrepreneurs or rogue middle managers? A framework for ethical corporate entrepreneurship. *Journal of Business Ethics*, 55(1), 13-30.
- Larson, M., & Luthans, F. (2006). Potential added value of psychological capital in predicting work attitudes. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 13, 44-61.
- Luthans, F., & Youssef, C. M. (2004). Human, social, and new positive psychological capital management: Investing in people for competitive advantage. *Organ. Dyn.*, 33, 143-160.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Avey, J. B., & Norman, S. M. (2007). Psychological capital: Measurement and relationship with performance and job satisfaction. *Personnel Psychology*, 60, 541-572.
- Luthans, F., Avolio, B. J., Walumbwa, F. O., & Li, W. (2005). The psychological capital of Chinese workers: Exploring the relationship with performance. *Management and Organization Review*, 1, 247-269.
- Luthans, F., Youssef, C. M., & Avolio, B. J. (2007). *Psychological capital: Developing the human competitive edge*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Luthans, F. (2002). Positive organizational behavior: Developing and managing psychological strengths. *Acad. Manage. Execut*, 16, 57-72.
- Mäkikangas, A., Feldt, T., Kinnunen, U., & Mauno, S. (2013). Does personality matter? A review of individual differences in occupational well-being. In A. B. Bakker, (Eds.), *Advances in positive organizational psychology* (Vol. 1. pp. 107–143). Bingley: Emerald.
- Martin, P., Salanova, M., & Peiro, J. M. (2007). Job resources and individual innovation at work: Going beyond Karasek's model. *Psicothema*, 19(4), 621-626.

- Meydan, C., & Şeşen, H. (2015). *Yapısal eşitlik modellemesi AMOS uygulamaları*. 2. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Mischel, W., & Shoda, Y. (1995). A cognitive-affective system theory of personality: Reconceptualizing situations, dispositions, dynamics, and invariance in personality structure. *Psychological Review*, 102(1995), 246-268.
- Muchinsky, P. M., & Monahan, C. J. (1987). What is person environment congruence. supplementary versus complementary models of fit. *Journal of Vocational Behavior*, 31(3), 268-277.
- Newman, A., Ucbasaran, D., Zhu, F., & Hirst, G. (2014). Psychological capital: A review and synthesis. *Journal of Organizational Behavior*, 35(1), 120-138.
- Ng, E. S. W., & Burke, R. J. (2005). Person-organization fit and the war for talent: Does diversity management make a difference?, *The International Journal of Human Resource Management*, 16(7), 1195-1211.
- Ostroff, C., & Judge, T. A. (2012). *Perspectives on organizational fit: 1-69*. New York: Lawrence Erlbaum Associates.
- Özkan, O. S. (2018). *Psikolojik sermayenin bireysel performans üzerindeki etkisinde birey-örgüt uyumunun aracılık rolü* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). THK Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Peterson, C. (2006). *A primer in positive psychology*. New York, NY, US: Oxford University Press.
- Peterson, S. J., Walumbwa, F. O., Byron, K., & Myrowitz, J. (2009). CEO positive psychological traits, transformational leadership, and firm performance in high-technology start-up and established firms. *Journal of Management*, 35(2), 348-368.
- Pinchot, G. (1985). *Intrapreneuring: Why you do not have to leave the corporation to become an entrepreneur*. New York, NY: Harper & Row.
- Rego, A., Machado, F., Leal, S., & Cunha, M. P. E. (2009). Are hopeful employees more creative? An empirical study. *Creativity Research Journal*, 21(2-3), 223-231.
- Rego, A., Sousa, F., Marques, C., & Cunha, M. P. E. (2012). Optimism predicting employees' creativity: The mediating role of positive affect and the positivity ratio. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 21(2), 244-270.
- Rigtering, J. P. C., & Weitzel, U. (2013). Work context and employee behaviour as antecedents for intrapreneurship. *Int. Entre. Manag. J.*, 9, 337-360.
- Schaubroeck, J., & Lam, S. S. K. (2002). How similarity to peers and supervisor influences organizational advancement in different cultures. *Academy of Management Journal*, 45(6), 1120-1136.
- Schneider, B., Goldstein, H. W., & Smith, D. B. (1995). The ASA framework: An update. *Personnel Psychology*, 48(4), 747-773.
- Seligman, M. E. P. (1998). *Learned optimism*. New York: Pocket Books.
- Seligman, M.E.P., & Csikszentmihalyi, M. (2000). Positive psychology: An introduction. *American Psychologist*, 55, 5-14.
- Snyder, C. R. (2002). Hope theory: Rainbows in the mind. *Psychological Inquiry*, 13(4), 249-275.
- Snyder, C. R. (1994). *The psychology of hope: You can get there from here*. New York, NY, US: Free Press.
- Snyder, C. R., Irving, L. M., & Anderson, J. R. (1991). Hope and health. In C. R. Snyder, D. R. Forsyth (Eds.), *Pergamon general psychology series, Vol. 162. Handbook of social and clinical psychology: The health perspective* (pp. 285-305). Elmsford, NY, US: Pergamon Press.

- Sweetman, D., Luthans, F., Avey, J. B., & Luthans, B. C. (2010). Relationship between positive psychological capital and creative performance. *Canadian Journal of Administrative Science*, 28, 4-13.
- Tabachnick, B. G., & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics*. 6th ed., Boston: MA Pearson.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In Austin, W. G., Worchel, S. (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Monterey, CA: Brooks/Cole.
- Tavşancıl, E. (2014). *Tutumların ölçülmesi ve SPSS ile veri analizi*. 5. Baskı, Ankara: Nobel Yayınları.
- Tierney, P., & Farmer, S. M. (2002). Creative self-efficacy: Its potential antecedents and relationship to creative performance. *Academy of Management Journal*, 45, 1137-1148.
- Türetgen, İ. Ö., Dinler, A., & Ünsal, P. (2009). Personel seçiminde benzerlik etkisi: Aday ile değerlendirici arasındaki kişilik benzerliğinin ve değerlendirici tarafından algılanan benzerliğin değerlendirme ve seçim üzerindeki rolü. *Türk Psikoloji Dergisi*, 24(64), 47-57.
- Verquer, M. L., Beehr, T. A., & Wagner, S. H. (2003). A Meta-analysis of relations between person-organization fit and work attitudes. *Journal of Vocational Behavior*, 63(3), 473-489.
- Wang, S., Xu, B., & Peng, J. (2013). The impact of organizational climate perception on employees innovation behavior: Based on the medium role of knowledge sharing intention. *Science Research Management*, 34(5), 130-135.
- Wright, T. A. (2003). Positive organizational behavior: An idea whose time has truly come. *Journal of Organizational Behavior*, 24(4), 437-442.
- Yamada, J. (2004). A multi-dimensional view of entrepreneurship: Towards a research agenda on organisation emergence. *Journal of Management Development*, 23(4), 289-320.
- Yao, Y., & Ying-ying, F. (2014). The impact of person-organization fit on innovative behavior-the moderating effects of zhongyong thinking and chaxu climate. *East China Economic Management*, 28(11), 123-127.
- Yıldız, H. (2015). *Pozitif psikolojik sermaye, örgütsel güven ve örgütsel vatandaşlık davranışı arasındaki ilişkinin incelenmesi: Bir alan araştırması* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Balıkesir Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zahra, S. A., & Garvis, D. M. (2000). International corporate entrepreneurship and firm performance: The moderating effect of international environmental hostility. *Journal of Business Venturing*, 15, 469-492.
- Zhao, H., Seibert, S. E., & Hills, G. E. (2005). The mediating role of self-efficacy in the development of entrepreneurial intentions. *Journal of Applied Psychology*, 90(2), 1265-1272.
- Zhenguo, Z., & Hou, J. (2009). The study on psychological capital development of intrapreneurial team. *International Journal of Psychological Studies*, 1(2), 35-40.

GÜÇ DENGESİZLİĞİ VE KARŞILIKLI BAĞIMLILIĞI YÖNETİM MEKANİZMALARI: TÜRK YASSI ÇELİK SEKTÖRÜNDE BİR ARAŞTIRMA

Dr. Öğr. Üyesi Mustafa ÖZSEVEN 

Adana Alparslan Türkeş Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, İşletme Fakültesi, (mozseven@atu.edu.tr)

ÖZET

Bu çalışmada, güç dengesizliğinin karşılıklı bağımlılığın yönetimine nasıl bir etkide bulunduğu gösterilmek istenmiştir. Bu etki, Türk yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü ve çelik boru sektörü arasındaki karşılıklı bağımlılığın yönetimi üzerinden ortaya konulmak istenmiştir. Bu doğrultuda, öncelikle sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılık seviyeleri ile aralarındaki güç dengesizliği Casciario ve Piskorski'nin (2005: 184) geliştirdiği formülden yararlanılarak hesaplanmıştır. Bu hesaplamaların ardından ne tür yönetim mekanizmalarının kullanıldığını tespit edebilmek için nitel araştırma yöntemi takip edilmiştir. Türk yassı çelik sektöründen 2, Beyaz Eşya ve Çelik Boru İmalatı sektörlerinden 1'er firma seçilerek araştırma örneklemleri oluşturulmuştur. Ancak araştırma, sektörler arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılığı yönetim mekanizmalarına odaklandığından sektörler geneline ilişkin verilerin toplanabilmesine de dikkat edilmiştir. Veriler doküman incelemesi ve görüşmelerle toplanmıştır. Analizler güç dengesizliği seviyesinin karşılıklı bağımlılığın yönetiminde kullanılan mekanizmaları etkilediğine işaret etmektedir. Sonuç olarak, güç dengesizliği arttıkça sektörler arasında daha fazla bütünleşme ve kaynak harcama gerektiren mekanizmaların seçildiği görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Karşılıklı Bağımlılık, Güç Dengesizliği, Türk Yassı Çelik Sektörü, Karşılıklı Bağımlılığı Yönetim Mekanizmaları.

POWER IMBALANCE AND MECHANISMS IN THE MANAGEMENT OF MUTUAL DEPENDENCE: A RESEARCH STUDY IN THE TURKISH FLAT STEEL INDUSTRY

ABSTRACT

In this study, it is aimed to show how power imbalance has an effect on the management of interdependence. This effect is intended to be demonstrated through the management of the interdependence between the Turkish flat steel industry and the White Goods sector and the Steel Pipe sector. Accordingly, firstly, the levels of interdependence between the sectors and the power imbalance between them were calculated using the formula developed by Casciario and Piskorski (2005: 184). After these calculations, qualitative research method was followed to determine what kind of management mechanisms are used. A research sample was created by selecting 2 companies from the Turkish flat steel industry and 1 from the White Goods and Steel Pipe Manufacturing sectors. However, since the research focused on power imbalance and interdependence management mechanisms among sectors, attention was also paid to collect data across the sectors. The data were collected through document review and interviews. Analyses indicate that the level of power imbalance affects the mechanisms used in the management of interdependence. As a result, it has been observed that as power imbalance increases, mechanisms that require more integration and resource expenditure among sectors are selected.

Keywords: Mutual Dependence, Power Imbalance, Turkish Flat Steel Industry, Mutual Dependence Management Mechanisms.

1. Giriş

Sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılığın hangi mekanizmalarla yönetildiğini ortaya koyabilmek için çalışmaların yapıldığı görülmektedir (Örn. Alexy vd., 2013; Casciaro & Piskorski, 2005; Gulati & Sytch, 2007; Finkelstein, 1997; Murray, 2010; Xia, 2011). Bu çalışmalarda örgütler ve örgütsel alanlar arasındaki bağımlılık seviyesinin karşılıklı bağımlılık yönetim mekanizmaların seçiminde etkili olduğu gösterilmiştir. Bu çalışmalardan karşılıklı bağımlılığı yönetebilmek için kullanılan mekanizmaların kaynak harcama seviyesinin en yüksek olduğu yatırım yapma mekanizmasından, kaynak harcama seviyesinin en düşük olduğu ‘bilgi paylaşma’ mekanizmasına doğru farklı kategoriler altında sınıflandırıldığı görülmektedir (Alexy vd., 2013; Zaheer vd., 2010). Bu mekanizmaların sektörler arasında farklı seviyede bütünleşme getirdikleri göz önünde bulundurulur ise, karşılıklı bağımlılığın yönetiminde kullanılacak mekanizma türlerini daha açık bir şekilde ortaya koymak gerekebilir. Casciaro & Piskorski (2005) ile Furnari (2016) karşılıklı bağımlılık geliştiğinde her iki tarafın bu bağımlılığı yönetebilmek için başvuracakları mekanizmaların güç dengesizliğinden etkileneneceğini iddia etmektedirler. Bu şekilde yazında bir yanda karşılıklı bağımlılığı yönetebilmek için kullanılacak mekanizmalar açıklanmış (Alexy vd., 2013; Zaheer vd., 2010) öte yandan da farklı güç dengesizliği seviyelerinin karşılıklı bağımlılığı yönetebilmede etkili olduğu ifade edilmiştir (Casciaro & Piskorski, 2005; Furnari, 2016). Ne var ki karşılıklı bağımlılığın yönetiminde kullanılacak bu mekanizmaların, farklı bağımlılık seviyeleri ile güç dengesizliğine göre nasıl değişeceğini açıklayan görgül çalışmaların eksikliği dikkat çekmektedir (Örn. bkz. Furnari, 2016:573). Bu çalışmada da, bu boşluğun üzerine gidilerek, farklı karşılıklı bağımlılık ve güç dengesizliği seviyelerine göre sektörler arasında ne tür yönetim mekanizmalarının kullanıldığı, bir tipoloji geliştirilerek ortaya konmak istenmektedir. Bunun için, Türk yassı çelik sektöründe bir araştırma yapılmıştır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında temelleri atılan çelik sektörünün gelişimine dikkatle bakıldığında, sektördeki özelleştirmelerin ve dış ticaret rejimindeki değişimlerin sektörün farklı yönere doğru verilmesinde etkili olduğu görülür. Öyle ki 1996’da imzalanan Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu Antlaşması (AKÇT) imzalanmış, 2006’da tek yassı çelik üreticisi kamu işletmesinin özelleştirilme kararı alınmıştır. Öte yandan, yine 2006 yılında, dâhilde işleme rejimi uygulanmaya konulurken, 2010 sonrasında yassı çelik üretim tarafında firma sayısında artış gözlenmiştir. Tüm bunlar yassı çelik sektöründeki rekabet seviyesini artırırken, yassı çelik sektörü ile yassı çeliği kullanan beyaz eşya ve çelik boru sektörleri arasındaki karşılıklı bağımlılık ve güç dengesizliği seviyelerinin bu değişimlerden etkilendiği düşünülebilir. Farklı güç dengesizliği seviyelerinin, karşılıklı bağımlılığın yönetimindeki etkisini ortaya koyabilmek için yapılan bu çalışma kuramsal çerçeve ile devam etmektedir. Bir sonraki bölümde Türk demir çelik sanayisinin gelişimine dair açıklayıcı bilgilere yer verilmektedir. Bunu, araştırma yöntemi takip ederken, çalışma araştırma bulgularının raporlanması ve sonuçların özetlenmesiyle sonlanmaktadır.

2. Kuramsal Çerçeve

Örgütsel faaliyetlerin sürdürülebilmesi için dış çevreden kaynak temin etme ve faaliyetler neticesinde üretilen çıktılarının yine dış çevreye aktarılması örgütleri bu kaynaklar üzerinden diğer örgütlere bağımlı hale getirir (Johnson, 1995; Pfeffer & Nowak, 1976). Bu

bağımlılık, örgütün ihtiyaç duyduğu kaynaklar üzerinde örgütsel seviyede ortaya çıkabileceği gibi, birbirlerinin kaynağına gereksinim sektörleri arasında da gelişebilir (Finkelstein, 1997:805). Kaynak bağımlılığı, aktörlerin birbirleriyle karşılıklı alışveriş içinde buldukları karşılıklı bağımlılık (mutual dependence) veya aynı müşteri kitlesine ürün sunan iki satıcı arasında gelişen rekabetçi bağımlılık (competitive dependence) olmak üzere iki farklı türde gelişebilir (Casciaro & Piskorski, 2005; Gulati & Sytch, 2007; Pfeffer & Nowak, 1976:402). Örgütler arasındaki bu bağımlılık aşamasında gerçekleştirilen ortak girişim (joint action) bu bağımlılığın şekillenmesini sağlar (Gulati & Sytch, 2007:40). Gulati & Sytch (2007:40) ortak girişim olarak, tasarım, maliyet kontrolü ve kalite iyileştirilmesinin bağımlılığın yönetilmesinde önemli bir yere sahip olduğunu ortaya koymuşlardır. Kaynak bağımlılığında bir diğer önemli değişken ise güç dengesizliğidir (power imbalance) (Casciaro & Piskorski, 2005; Xia, 2011). Güç dengesizliği karşılıklı bağımlılık halinde aktörler arasındaki bağımlılık seviyesinin belirgin bir şekilde farklılaşması durumunda ortaya çıkar (Casciaro & Piskorski, 2005; Xia, 2011:232). Bir tarafın diğer tarafın eylemlerini yönetebilme kabiliyeti olan güç (Emerson, 1962) kaynak bağımlılığı kuramında kendisini örgütlerin birbirlerine olan bağımlılık seviyesi şeklinde gösterir (Jacobs, 1974:47; Provan vd., 1980:200). Örneğin, A ile B arasında karşılıklı kaynak alışverişi var ve A'nın B'den aldığı kaynak miktarı, B'nin A'dan aldığından fazla ise, A'nın B'ye daha fazla bağımlı olmasından ötürü B'nin A karşısında daha güçlü olduğu söylenebilir (Jacobs, 1974:47, 51, 55). A ile B arasında kaynak alışverişinin toplamı karşılıklı bağımlılığın düzeyine, farkı da A ile B arasındaki güç dengesizliği düzeyine işaret eder (Casciaro & Piskorski, 2005: 184-185; Furnari, 2016: 558-559). Provan vd., de (1980:207-209) gücü sınıflandırarak güç dengesinin kaynak bağımlılığındaki etkisini araştırmışlardır. Provan vd., (1980:207-209) gücü kullanıma ihtimali olan potansiyel, kullanılan güç (enacted) ve karşı tarafın diğer tarafın gücü hakkında sahip olduğu bilgi (perceptual) olmak üzere üçe ayırmıştır. Özellikle bir tarafın diğer tarafa karşı güçlü olduğunu bilmesi onu diğer tarafın kendi isteği doğrultusunda eylemde bulunmaya zorlayabilir (Provan vd., 1980:207-209). Ne var ki güç dengesizliği ve bağımlılık düzeyleri yeni yasal düzenlemelerin uygulamaya konulmasıyla, yeni teknolojik gelişmelerle, politik ekonomik değişimlerle değişebilir (Casciaro & Piskorski, 2005; Furnari, 2016; Greenwood vd., 2002; Gulati & Sytch, 2007; Oliver, 1990:243; 1992). Bu değişimle gelecek güç farklılıklarına karşı örgütlerin belirli mekanizmalarla tepki vermesi beklenir (Alexy vd., 2013; Furnari, 2016; Johnson, 1995:10-15; Xia, 2011). Bu mekanizmalar arasında yatırım yapma, ortak girişim ve bilgi paylaşma mekanizmalarının öne çıktığı görülür (Alexy vd., 2013; Casciaro & Piskorski, 2005; Zaheer vd., 2010). Yatırım yapma mekanizmasında, bağımlı olunan firmanın gelecekteki istekleri doğrultusunda daha fazla kaynak harcanarak hareket edilir ve örgütler arasında nispeten daha yüksek seviyede bütünleşme gelişirken, bu mekanizmaya göre nispeten daha düşük kaynak harcama ve düşük bütünleşme sağlayan ortak girişim mekanizmasında bağımlı olunan firmayla birlikte ürün çeşitliliğini arttıracak şekilde ortak ürün geliştirilir ve araştırma yapılır (Alexy vd., 2013: 277-281, 283; Oliver, 1990:255). Bilgi paylaşma mekanizmasında da taraflar birbirleri arasında sık sık bilgi paylaşır ve birlikte toplantılar yaparlar (Casciaro & Piskorski, 2005; Uzzi & Lancaster, 2003; Zaheer vd., 2010). Bu mekanizmalardan nispeten farklılaşacak şekilde yazında melez stratejinin kullanıldığına işaret eden çalışma da mevcuttur (Murray, 2010). Murray (2010), bağımlılık yönetiminde melez stratejinin geliştirilebildiğini Dupont örneği üzerinden göstermiştir. Dupont'un akademik araştırmalarda önemli bir yer tutan farelerin patentini alması karşısında, akademinin 'Oncomouse' faresini geliştirerek bağımlılıklarını azaltabilmesini Murray (2010) melez strateji şeklinde tanımlamıştır. Xia ise

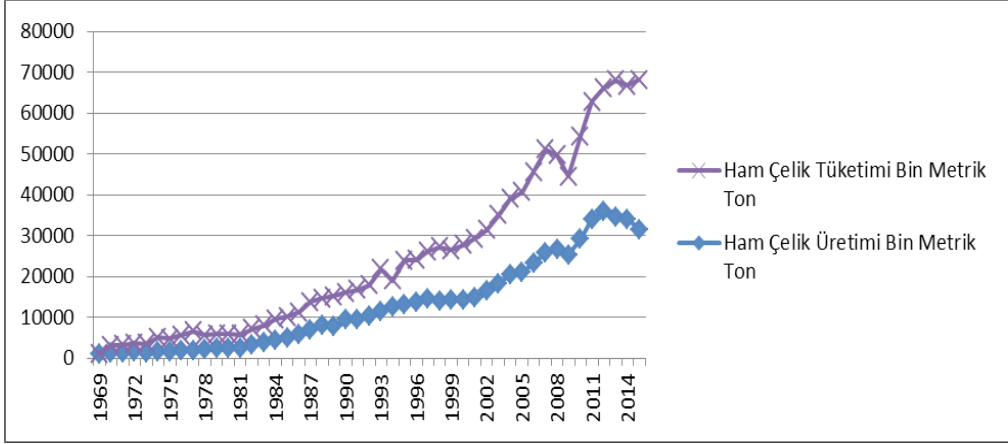
(2011) aktörlerin bağımlılığı yönetebilmede kullandıkları mekanizmaların çokuluslu ortamda nasıl değiştiğini araştırmıştır. Yazar özellikle iki ülke arasındaki ticaret bağımlılığının aktörlerin faaliyetlerine nasıl bir etkiye bulunduğuna odaklanmıştır. Xia (2011:243) ülkeler arasındaki ticaret bağımlılığının uzun vadede örgütün yerel bir işletme ile işbirliğine giderek işbirliğini azaltıcı etkiye bulunabileceğini göstermiştir.

Örgütsel alanda yaşanan değişim ve bu değişime karşın kullanılan bu mekanizmalar alıcı ile satıcı arasında var olan bağımlılıkta ve değişen güç dengeleriyle nasıl şekillenir? Jacobs'a göre (1974:51-55) alıcı açısından tek satıcı olduğunda bağımlılığın çetin, çok satıcı olduğunda ise daha kolay ve yönetilebilir; satıcı açısından ise, çok alıcının olduğu bir durumda daha kolay ve yönetilebilir, az alıcının olduğu bir koşulda ise problem boyutunun yüksek olacağını belirtmiştir. 2010 öncesine göre sonrasında yassı çelik sektöründe yaşanan değişimlerle Türk yassı çelik sektörü ile beyaz eşya ve çelik boru sektörleri arasındaki karşılıklı bağımlılık ve güç dengesizliği nasıl değişmiştir? Bu değişim karşılıklı bağımlılığın yönetiminde ne tür bir değişime yol açmıştır? Görünen o ki güç dengesizliği miktarı değiştikçe, sektörler farklı seviyede kaynak harcama ve bütünleşme getiren mekanizmalara başvuracaklardır (Alexy vd., 2013; Casciaro & Piskorski, 2005).

3. Türk Demir Çelik Sanayii

Cumhuriyetin kurulmasını takip eden yıllarda devletin öncülüğünde tarıma dayalı ve ithal ikame edici sanayileşme politikasının izlendiği ifade edilmektedir (bkz. Tekeli & İlkin, 2009a). İktisadi anlamda bu kalkınma döneminde demir çelik ihtiyacının karşılanabilmesi için ulaşımda demiryollarının kurulması, askeri ihtiyaçlardan doğabilecek demir çelik talebine cevap verilebilmesi ve diğer küçük imalat sanayiinde kullanılacak demir çelik açığını kapatabilmek için yerli kaynakların işlenebilmesi amacıyla arayışlara gidildiği görülmektedir (Tekeli & İlkin, 2009a:Ek 1: 471; Tekeli & İlkin, 2009b:E277; Tekeli & İlkin, 2009c:123). Prof. N. Yuşkeviç'in hazırladığı raporda yerli kaynakların daha iyi kullanılabilmesi için enerji kaynaklarına ve madenlere yakınlığından ötürü Karabük civarlarında bir işletme kurulabileceği ifade edilmiş (Tekeli & İlkin, 2009b:E277) ve buna istinaden 1939'da Karabük'te bir demir çelik fabrikası kurulmuştur (Oral, 1970:75). Karabük demir çelik fabrikasınınca üretilen ürünlerin ray ve inşaat yapımında kullanılan uzun çelik olması, yerli imalat sanayiinin ihtiyaç duyduğu yassı çelik üretimi için aktörleri yeni arayışlara itmiştir (T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, 1963; Tümertekin, 1958). Bu arayışlar neticesinde 28 Şubat 1960 kabul tarihli ve 7462 sayılı Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları Türk Anonim Şirketi Kanunuyla ülkede ilk yassı çelik üreticisi olacak olan Ereğli Demir Çelik Fabrikasının (Erdemir) kurulmasının önu açılmış ve fabrika 1965'te faaliyetine başlamıştır (Resmi Gazete, 1960; Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2017: 3). 1970'li yıllara gelindiğinde inşaat, demiryolu ve imalat sanayiinden ayrı şekilde otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu vasıflı alaşımlı çelik üretimi yapan İçdaş, Çemtaş ve Asil Çelik ile birlikte uzun çelik üretimi yapan İsdemir bu dönemde faaliyete geçmiştir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2017:3; Yaşar, 2009:48). Asil Çelik ve Çemtaş çoğunlukla otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu vasıflı çelik üreten firmalar olarak göze çarpmaktadır (Birleşik Metal İşçileri Sendikası, 2003:41). Bu yıllarda kamunun öncülüğünde üretim yapıldığı görülürken üretim yapısında inşaat ve ray yapımında kullanılan uzun çelik üretiminin daha ağırlıklı olduğu, imalat sanayiinde kullanılan yassı çelik üretiminin ise geride olduğu dikkat çekmektedir (T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, 1973; T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı, 1989).

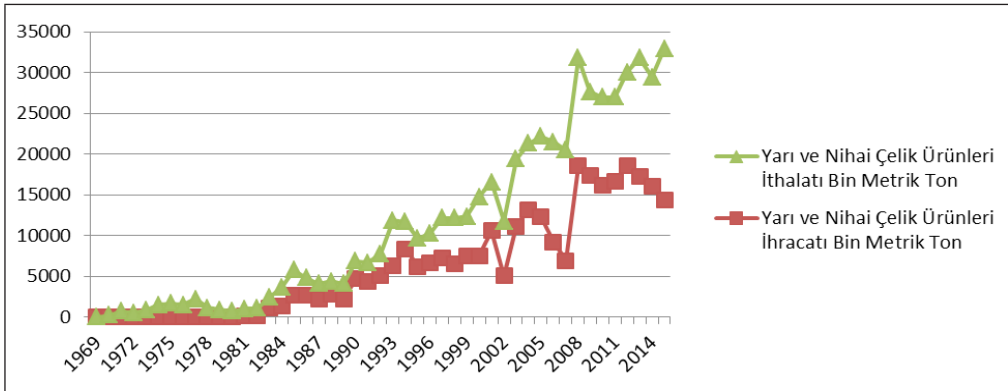
Şekil 1: Türk Demir Çelik Sektöründe Ham Çelik Üretim ve Tüketiminde Değişim (1969-2015)



Kaynak: International Iron and Steel Institute, 1980, 1990, 2000; World Steel Association, 2010, 2016

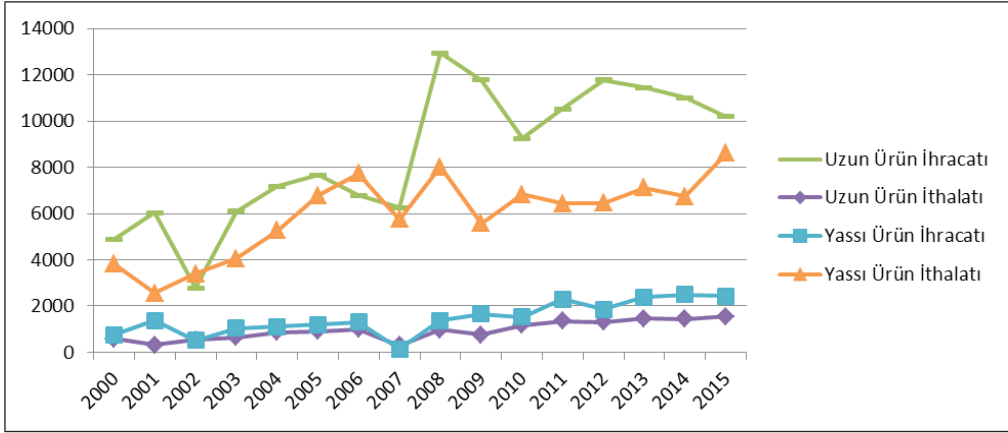
Sahiplik yapısında kamunun önde olduğu, üretilen ürün bakımından da uzun çeliğin bir hayli ağır olduğu demir çelik üretim ve tüketim miktarlarının 1969-2015 yılları arasında nasıl bir değişim gösterdiği Şekil 1’de görülebilir. Şekil 1’de de görüldüğü gibi ham çelik üretiminin 1990’lı yıllardan itibaren büyüdüğü bununla birlikte tüketimin de arttığı görülmüştür. Artan bu tüketim miktarı kendisini ithal ve ihraç edilen çelik türünde de göstermiştir (Yaşar, 2009; Şekil 2 ve 3). Şekil 2’de de görüldüğü gibi miktar bazında çelik ithalatın ihracattan fazla olmasına rağmen çelik türlerinde farklı bir durumun geliştiği görülmüştür. Şekil 3’te de görüldüğü gibi Türkiye ray ve inşaat yapımında kullanılan uzun çelikte net ihracatçı, beyaz eşya, çelik boru imalatı ve otomotiv sektörünün ihtiyaç duyduğu yassı çelik türünde ise net ithalatçı konumundadır.

Şekil 2: Türk Demir Çelik Sektöründe Yarı ve Nihai Çelik Ürünleri İthalat ve İhracatında Değişim (1970-2015)



Kaynak: International Iron and Steel Institute, 1980, 1990, 2000; World Steel Association, 2010, 2016

Şekil 3: Türkiye Özelinde Yassı ve Uzun Ürünlerin İthalat ve İhracatında Değişim (2000-2015)



Kaynak: World Steel Association, 2010, 2016

1990'lı yıllara gelindiğinde sektörde sahiplik yapısı bakımından yapısal değişimler yaşanmıştır (Görüşmeci notları). Bunu destekleyen ilk gelişme Kardemir'in özelleştirilmesidir. Ne var ki bu özelleştirmede sahiplik yapısı çalışanlara ve yöre halkına geçmiştir (Resmi Gazete, 1995). Öte yandan tek yassı çelik üreticisi Erdemir'in ve vasıflı çelik üreticisi Asil Çelik'in 2000'li yılların başında özelleştirilmesi de sektördeki bu yapısal dönüşümün bir diğer dinamiğidir (Birleşik Metal İşçileri Sendikası, 2003:45). 1990'lı yıllarda Türk demir çelik sanayiinde sadece sahiplik yapısı bakımından değişiklikler yaşanmamış, çelik ithalatı ve ihracatını etkileyecek şekilde AKÇT ile 1996 yılında bir Milletlerarası Antlaşma imzalanmıştır. Bu antlaşmadan hemen sonra, bu topluluğa üye ülkelerden yapılacak çelik ithalatına karşı gümrük vergisi 3 yıl içinde sıfırlanmış, çeliğe kamu yardımı yapılmasının ve çelik sektöründe rekabeti olumsuz yönde etkileyebilecek birleşmelerin önü kesilmiştir (Resmi Gazete, 1996).

2000'li yıllarda sahiplik yapısında kamucu anlayıştan piyasa mekanizmasına doğru bir geçişin yaşandığı çelik sektöründe 2010 sonrası üretilen yassı çelik miktarını etkileyecek şekilde dört adet büyük kapasiteli firmanın üretime geçtiği görülmektedir (Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, 2017; Görüşmeci notları). Yassı çelik üreten firma sayısındaki bu artışa rağmen Şekil 3'te de görüldüğü üzere yurt içinde tüketilen yassı çelik ithalatının 2000'li yılların başından itibaren sürekli bir artış kaydettiği görülmektedir. Bu da yassı çelik kullanıcılarının yerli üreticilere karşı ithalat alternatifine sahip olduğuna işaret etmektedir. Özellikle dâhilde işleme rejimi tebliği kapsamında ihracata konu nihai ürünün üretilmesinde kullanılacak ürünlere getirilen vergisiz ithalat muafiyetinin yassı çelik kullanıcısı beyaz eşya üreticilerini güçlendirdiği ifade edilmektedir (bkz. Dâhilde İşleme Rejimi Tebliğinin 5. maddesi (Resmi Gazete, 2006)). Bu durumun, devlet teşvikinden yararlanan Bağımsız Devletler Topluluğu ülkelerinden ve Güney Kore'den yapılacak ithalatlarının önünü açtığı görülmektedir (Görüşmeci notları). Buna karşın yassı çelik üreticileri ürünlerini yurt dışına satabilme fırsatına da sahiptir. Öyle ki 2017 yılında 9 milyon ton yassı çelik ithalatına karşın 9 milyon ihracatın da yapıldığı görüşmeci ifadelerine yansımıştır.

Türkiye'nin yassı çelik talebinin yerli üreticilerden karşılanabilmesinin teşviki için bir dizi yasal düzenlemelerin de hayata geçirildiği görülmektedir. Bunlardan ilki yassı çelik ürünlerinin ithalatına 2012/4107 sayılı Bakanlar Kurulu kararıyla yüzde 10'luk vergi konulmasıdır (Resmi Gazete, 2012). Yassı çelik ithalatında yapılan bir diğer koruma düzenlemesi de ek geçici vergi konulmasıdır. 2 Ekim 2018 tarihinde 138 sayılı Cumhurbaşkanı Kararı ile 200 gün süreyle CIF kıymeti üzerinden yassı çelik ithalatına %25 ek yükümlülük getirilmiştir (Resmi Gazete, 2018). Tüm bunlara karşın yassı çelik kullanıcılarının iç piyasada üretilmeyen ürünleri dış pazarlardan temin etme yoluna gittikleri görülmektedir (Görüşmeciler notları).

2004 sonrası yassı çelik üretimi tarafında kamu sahipliğinin sona ermesi, 2006 yılında dâhilde işleme tebliğinin uygulamaya konulması, 2010 sonrasında yassı çelik üretici sayısının artması ve yassı çelik ithalatına kısmen vergi konmasıyla yassı çelik sektörü ile beyaz eşya ve çelik boru sektörleri arasındaki güç dengelerinin ve bu sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılık seviyelerinin değiştiği düşünülmektedir. Peki, bu değişimler karşılıklı bağımlılığı yönetilmeye başvurulmuş mekanizmaları nasıl etkilemiştir? Bunun anlaşılabilmesi için Türk yassı çelik sektöründe bir araştırma yapılmıştır.

4. Araştırma Yöntemi

4.1. Araştırma Dönemleri Özelinde Güç Dengesizliği ve Karşılıklı Bağımlılık Düzeylerinin Ölçülmesi

Güç dengesizliğinin karşılıklı bağımlılığın yönetimine etkisini araştıran bu çalışmada, 2010 sonrasında Türk yassı çelik sektörünün yapısal düzeyde belirgin bir değişim yaşadığına dair emarelerin olması, araştırma kapsamının 2010 öncesi ve sonrası şeklinde belirlenmesine yol açmıştır. Bu doğrultuda, araştırma kapsamında 2003-2009 ve 2010-2017 olmak üzere iki farklı dönem özelinde bu hesaplamaların yapılması gerekmiştir. Yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü, yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörü arasında karşılıklı bağımlılık ve güç dengesizliğinin nasıl değiştiği Casciaro & Piskorski'nin (2005:185) açıklamaları takip edilerek hesaplanmıştır. Burada, tedarikçi konumundaki yassı çelik sektörü ile onların alıcısı konumundaki beyaz eşya ve çelik boru sektörleri arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılığın niye Casciaro ve Piskorski'nin geliştirdiği denklem üzerinden hesaplandığını izah etmek gerekir. Yazında taraflar arasında karşılıklı bağımlılık olabilmesi için her iki tarafın da çıkarının diğer tarafın çıkarıyla doğru orantılı olacak şekilde artması gerektiğine dair ifadeler göze çarpmaktadır (Johnsen & Ford, 2008:477). Bu, her iki tarafın da birbirine bağımlı olmasını gerektirir (Kim vd., 2010; Schiele vd., 2012). Tedarikçilerin, alıcılara yönelik uzun dönemli yatırımları ve o müşteri grubunu stratejik olarak nitelendirmesi (Lacoste & Johnsen, 2015) ve zaman içinde onlarla birlikte yapacağı eylemler (örn. bilgi transferi yapılması, ortak problem çözümleri ve yatırımlar, araştırma ve geliştirme faaliyetleri, tedarikçilerin alıcıları için yaptığı yatırımlar) alıcı ve satıcı arasındaki karşılıklı bağımlılığı doğurabileceği gibi var olan bağımlılığı da güçlendirebilir (Gulati & Sytch, 2007; Makkonen vd., 2016:160-161; Petersen vd., 2008; Schiele vd., 2012:1181-1182). Yassı çelik sektörüyle beyaz eşya ve çelik boru sektörü arasında karşılıklı bağımlılığın olduğunu destekleyen bir diğer nokta da beyaz eşya ve çelik boru sektörlerinin yassı çelik üreticilerine alternatif olarak (Lacoste & Johnsen'e (2015), atıfla) ihracat yoluyla dış piyasalara başvurabilme imkânıdır. Bu ifadeler yassı çelik sektörünün beyaz eşya ve çelik boru sektörleriyle ilişkisinde karşılıklı bağımlılığın olabileceğine ve buradan

hareketle güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılığın Casciaro & Piskorski'nin (2005), formülü üzerinden hesaplanabileceğine işaret etmektedir.

Casciaro & Piskorski i sektörünün j sektörüne bağımlılığını şu şekilde formüle etmişlerdir (2005:184):

$$C_{j \rightarrow i} = (p_{ij} + s_{ij})Q_j \quad (1)$$

Burada belirli bir zaman dilimi özelinde p_{ij} , J sektöründen İ sektörüne yapılan toplam satış miktarını temsil ederken, s_{ij} ise bir zaman dilimi içinde İ sektöründen J sektörüne yapılan toplam satışları göstermektedir. Q_j değişkeni ise, J sektöründeki dört firmanın yoğunluğuna işaret etmektedir. Bu formülden yola çıkılarak J sektörünün İ sektörüne bağımlılığı da ölçülebilir (Casciaro & Piskorski, 2005:185):

$$C_{i \rightarrow j} = (p_{ji} + s_{ji})Q_i \quad (2)$$

2. formülde ise belirli bir zaman diliminde p_{ji} , İ sektöründen J sektörüne toplam satış miktarını, s_{ji} de belirli bir zaman dilimi içinde J sektöründen i sektörüne yapılan toplam satış miktarına işaret eder. Q_i de İ sektöründeki dört firmanın yoğunlaşma düzeyini gösterir.

Bu şekildeki hesaplamaların ardından Casciaro & Piskorski'ye göre İ ve J sektörleri arasındaki güç dengesizliği (GD) ve karşılıklı bağımlılık (KB) (3) ve (4) formüllerindeki gibi hesaplanabilir (2005:185):

$$GD_{i \leftrightarrow j} = |C_{j \rightarrow i} - C_{i \rightarrow j}| \quad (3)$$

$$KB_{i \leftrightarrow j} = C_{j \rightarrow i} + C_{i \rightarrow j} \quad (4)$$

Casciaro & Piskorski'nin (2005) geliştirdiği bu formüllerden yola çıkılarak 2003-2017 yılları arasında sektörler arasında karşılıklı bağımlılık ve güç dengesizliğinin nasıl değiştiği hesaplanabilir. Öncelikle ifade etmek gerekir ki yassı çelik üreticilerinin beyaz eşya ve çelik boru sektörlerinden herhangi bir satın alımı olmadığı için formüllerde çelik sektörüne yapılan satışları ifade eden değişkenler bu çalışmada olmayacaktır. Buna göre beyaz eşya sektörü ve çelik boru imalatı sektörü ile yassı çelik sektörü arasındaki güç dengesizlikleri ve karşılıklı bağımlılığı ölçülebilmek için kullanılacak formüller şu şekilde yazılabilir¹:

$$C_{BE \rightarrow YÇ} = (S_{YÇ-BE})Q_{BE} \quad (\text{Yassı çelik sektörünün Beyaz eşya sektörüne olan bağımlılığı}) \quad (5)$$

$$C_{YÇ \rightarrow BE} = (P_{BE-YÇ})Q_{YÇ} \quad (\text{Beyaz eşya sektörünün Yassı çelik sektörüne olan bağımlılığı}) \quad (6)$$

$$C_{ÇB \rightarrow YÇ} = (S_{YÇ-ÇB})Q_{ÇB} \quad (\text{Yassı çelik sektörünün çelik boru sektörüne olan bağımlılığı}) \quad (7)$$

$$C_{YÇ \rightarrow ÇB} = (P_{ÇB-YÇ})Q_{YÇ} \quad (\text{Çelik boru sektörünün yassı çelik sektörüne olan bağımlılığı}) \quad (8)$$

1 YÇ: Yassı çelik sektörünü, ÇB: Çelik Boru sektörünü, BE: Beyaz Eşya sektörünü temsil etmektedir.

Burada ifade etmek gerekir ki, 5 denklemdeki (S_{YC-BE}) değişkeni yassı çelik sektörden beyaz eşya sektörüne yapılan satış miktarını 6 denklemdeki (P_{BE-YC}) ise beyaz eşya sektörünün yassı çelik sektöründen alımlarını temsil etmektedir. 7 denklemdeki (S_{YC-CB}) değişkeni yassı çelik sektörden çelik boru sektörüne yapılan satış miktarını, 8 denklemdeki (P_{CB-YC}) ise çelik boru sektörünün yassı çelik sektöründen alımlarına işaret eder. Bu iki değişkenin aynı olacağı gerçeği, (3) formülünde gösterilen güç dengesizliğinin hesaplanmasında etkisiz kalırken, karşılıklı bağımlılığın ölçüldüğü (4) formülünde etkili olacaktır. Buna göre güç dengesizliği ölçülürken o değişkenlere 1 yazılması sonucu değiştirmez. Bu formüllerden anlaşılan bir diğer durum da sektörler arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılığın sektörlerdeki dört firma yoğunlaşmasından bir hayli etkileneceğidir. Yassı çelik ürünlerinin ithal ve ihraç edilebilmesi sektörler arasındaki güç dengesizliğini ve karşılıklı bağımlılığı etkiler. Kumar (1985:125), ithalat ve ihracat ortamında dört firma yoğunluğunun nasıl hesaplandığını göstermiştir. Burada not etmek gerekir ki, Kumar'ın (1985:125), ortaya koyduğu formül beş firma yoğunluğu içindir. Bu çalışmada hesaplama dört firma yoğunluğu üzerinden yapılmıştır (Sektör yoğunlaşmaları ve her değişkenin nasıl hesaplandığına ilişkin ayrıntılı bilgiler için bkz. Ekler kısmında verilen Açıklama 1)². Bu şekilde yapılan hesaplamaların ardından yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü arasındaki güç dengesizliği (9) ve karşılıklı bağımlılık (10); yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörü arasındaki güç dengesizliği (11) ve karşılıklı bağımlılık (12) şu şekilde yazılabilir³:

$$GD_{YC \leftrightarrow BE} = |(S_{YC-BE})Q_{BE} - (P_{BE-YC})Q_{YC}| = |Q_{BE} - Q_{YC}| \quad (9)$$

$$KB_{YC \leftrightarrow BE} = (S_{YC-BE})Q_{BE} + (P_{BE-YC})Q_{YC} \quad (10)$$

$$GD_{YC \leftrightarrow CB} = |(S_{YC-CB})Q_{CB} - (P_{CB-YC})Q_{YC}| = |Q_{CB} - Q_{YC}| \quad (11)$$

$$KB_{YC \leftrightarrow CB} = (S_{YC-CB})Q_{CB} + (P_{CB-YC})Q_{YC} \quad (12)$$

2003-2017 arasında her bir yıl için ayrı ayrı güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık bu şekilde ölçülmüş ve sonrasında 2003-2009; 2010-2017 dönemleri özelinde bu değerlerin nasıl değiştiğini görebilmek için ortalamalar alınmıştır. Böylece bu dönemlerde yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörü ve beyaz eşya sektörü arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık düzeyleri ölçülmüştür. Sektörler arasında ölçülen bu güç dengesizliği firmalar arasındaki güç dengesizliğini yansıtmamaktadır (Casciaro & Piskorski, 2005:184). Bu çalışmada sektörler arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık düzeyi değiştiğinde, karşılıklı bağımlılığı yönetim mekanizmalarının da nasıl değiştiği merak edilmektedir. Burada ölçülen bağımlılık düzeyi sektörler arasında bağımlılık düzeyidir. Araştırmada ilgili sektörde pazar lideri ve sektörün genelini yansıtabilecek düzeydeki firmalara daha fazla odaklanılırken, WEB taramalarında sektördeki diğer firmalar özelinde de veriler toplanmıştır. Bu şekilde araştırma verileri tüm sektörü kapsayacak şekilde toplanmıştır. Bu doğrultuda yassı çelik sektörden

2 Kumar'ın (1985:125) denkleminden yola çıkılarak dört firma yoğunluğunda dikkate alınan değişkenlerin nasıl hesaplandığına ilişkin açıklamalar ekler kısmında Açıklama 2, 3 ve 4'te verilmiştir.

3 Yassı çelik sektörden çelik boru sektörüne [(S_{YC-CB}) veya (P_{CB-YC})] ve beyaz eşya sektörüne [(S_{YC-BE}) veya (P_{BE-YC})] yapılan satışlar hesaplanırken yapılanlar ekler kısmında Açıklama 5'te görülebilir.

2, beyaz eşya ve çelik boru imalatı sektörlerinden 1'er firmaya daha fazla odaklanılmıştır. Beyaz eşya sektöründen seçilen firmanın beyaz eşya sektöründeki ilk dört firma içindeki payının ortalama yüzde 50 (2003-2017), çelik boru sektöründen seçilen firmanın sektördeki ilk dört firma içindeki payının ortalama yüzde 35 (2003-2017), yassı çelik sektöründen seçilen iki firmanın ilk dört firma içindeki paylarının ise ortalama yüzde 65 (2003-2017) seviyesinde olduğu görülmüştür. Bu firmaların deşifre olmaması için firmalara harf kodu verilmiştir. Daha sonra bu firmalar üzerinde verilerin toplanmasına geçilmiştir.

4.2. Veri Toplama

Nitel araştırma yönteminin takip edildiği bu çalışmada veriler doküman incelemesi ve görüşmelerle toplanmıştır. Verilerin toplanmasına ilişkin detaylı bilgiler Tablo 1'de ayrıntılı bir şekilde görülebilir. Sektör dergileri ve yıllık faaliyet raporları doküman incelemesi yapılan veri kaynaklarından birisidir. Bir diğer doküman inceleme kaynağı da 01.01.2003-31.12.2007 tarihleri arasında Milliyet Gazetesi Elektronik Arşivinde yapılan taramalarıdır. Bu taramalarda sektörlerdeki firmaların unvanları ve sektör isimleri yazılarak sektörlerin birbirleriyle olan ilişkileri ve firmaların eylemlerine yönelik haberlere ulaşılmıştır. Aynı yöntem genel bir çerçevede Web taramasında da kullanılmış ve bu şekilde diğer haber kaynaklarındaki verilere ulaşılabilmektedir. Bir diğer veri toplama yöntemi de görüşmeler olmuştur. Görüşmelerle veri toplanırken görüşmecilere elektronik ortamda görüşme formu gönderilmiş veya kendileriyle telefon görüşmesi yapılmıştır. Görüşmeciler belirlenirken sektörlerin dinamiklerine hâkim olabilmelerine özen gösterilmiştir. Telefon ile yapılan 3 görüşme toplamda 80 dakika sürmüştür. Bu görüşmelerden ilki Yassı Çelik İhracat ve Sanayicileri Derneğinden bir Yönetim Kurulu Üyesidir. Bu görüşmeyle yapılan telefon görüşmesi dışında görüşmeciye elektronik ortamda da araştırma sorularını anlayabilmeye yönelik e-postalar gönderilmiş ve yanıtlar alınmıştır. Yassı çelik sektörüne ilişkin yapılan bir diğer görüşme de Türk Yapısal Çelik Derneği Başkanıyla yapılan telefon görüşmesidir. Son olarak Çelik boru sektörü ile yassı çelik sektörü arasındaki ilişkiyi açıklayabilmek için Çelik boru imalatçıları Genel Sekreteri ile de telefon görüşmesi gerçekleştirilmiştir. Görüşmecilerden, 2003-2009 ve 2010-2017 dönemlerinde yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörleri arasındaki ilişkiyi yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü arasındaki ilişkiyle kıyaslayarak anlatmaları istenmiştir. Bu görüşmelerde, görüşmecilere Türk yassı çelik sektörünün 2010 öncesi ve sonrasında beyaz eşya ve çelik boru sektörlerine yönelik eylemlerinin nasıl değiştiğini anlayabilmeye yönelik sorular yöneltilmiştir. Yassı çelik sektörüne ilişkin bir diğer veri toplama yöntemi de bu kategorideki B firmasının iki pazarlama müdürüne elektronik ortamda gönderilen soru formlarıdır. Bu görüşmecilerden hem yassı çelik sektörüyle hem de beyaz eşya ve çelik boru sektörüyle ilişkilerin nasıl geliştiğine dair bilgiler alınmıştır.⁴ Araştırma kapsamında yapılan 5 görüşmede toplam 2706 kelime sayısına ulaşılmıştır.

4 B firmasındaki pazarlama müdürlerine gönderilen görüşmeci formunda yer alan sorular ekler kısmında Açıklama 6'da görülebilir.

Tablo 1: Veri Toplama

Sektör	Doküman İncelemesi	Görüşme
Yassı Çelik	<ul style="list-style-type: none"> • 12 Türk Çelik Üreticileri Birliği Dergisi (117 sayfa) (2011-2018) • A ve B Firmalarının Ürün Katalogları • A ve B şirketlerinin 2010 –2017 arası 8 adet yıllık faaliyet raporları • A ve B şirketleri hakkında WEB’de bulunan 21 haber • Milliyet Gazetesi Elektronik arşivinde yassı çelik sektörüne ilişkin 2 haber (gazetearsivi.milliyet.com.tr, 2018) • Milliyet Gazetesi Elektronik arşivinde A ve B şirketleri hakkında 9 haber (gazetearsivi.milliyet.com.tr, 2018) • Diğer firmaların faaliyetlerini yansıtan kapsayıcı 5 WEB haberi 	<p>Pazarlama müdürlerinden (2) elektronik görüşme formu alma</p> <p>Yassı Çelik İhracat ve Sanayicileri Derneğinden bir Yönetim Kurulu Üyesi ve Türk Yapısal Çelik Derneği Başkanıyla telefonda görüşme (2)</p>
Beyaz Eşya	<ul style="list-style-type: none"> • C şirketinin 2005-2017 yılları arasında 13 adet yıllık faaliyet raporu • Milliyet Gazetesi Elektronik arşivinde C şirketine ilişkin 13 haber (gazetearsivi.milliyet.com.tr, 2018) • C şirketi hakkında WEB’de bulunan 4 haber • Sektörün yassı çelik sektörüyle ilişkisini içeren 2 WEB haberi 	<p>Bu kategori özelinde görüşme yapılamamıştır.</p>
Çelik Boru	<ul style="list-style-type: none"> • D şirketinin 2007-2017 yılları arasındaki 11 adet yıllık faaliyet raporu • D şirketi hakkında WEB’de bulunan 6 haber • Çelik boru imalatçıları hakkında WEB’de bulunan 4 haber • Sektörün yassı çelik sektörüyle ilişkisini içeren 2 WEB haberi 	<p>Çelik Boru İmalatçıları Genel Sekreteriyle telefonda görüşme (1)</p>

4.3. Verilerin Analizi

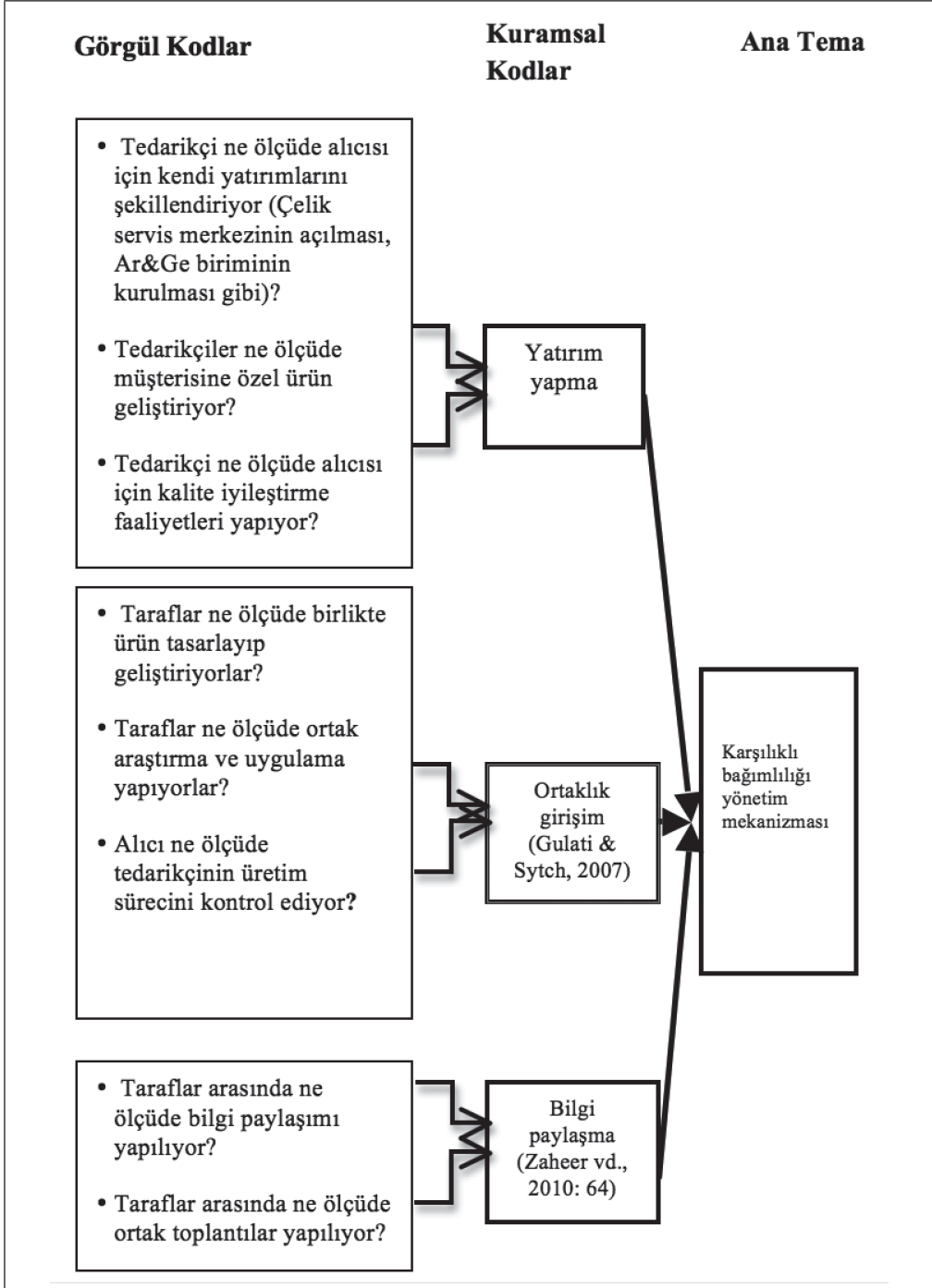
Değişen güç dengelerine göre karşılıklı bağımlılığın yönetiminde ne tür mekanizmaların kullanıldığının tespitine yönelik yapılan bu çalışmada, toplanan veriler eksensel kodlama (axial coding) yöntemiyle analiz edilmiştir (Charmaz, 2006:60-63). Elde edilen verilerin analizi esnasında karşılıklı bağımlılığın yönetimi için ne tür mekanizmaların kullanıldığı merak edildiğinden, bu mekanizma kategorilerine işaret eden alt kodların tespit edilmesi gerekmiştir. Gioia vd. (2013)’nin de işaret ettiği bu kodlama yöntemiyle mekanizmaların görgül kodlarından yola çıkılarak kuramsal kodların tespit edilmesine çalışılmıştır. Yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü ve çelik boru sektörlerinin karşılıklı bağımlılığı ne tür yönetim mekanizmalarıyla yönettiklerinin anlaşılabilmesi için yapılan kodlamalarda verilerin nasıl yapılandırıldığı Şekil 4’te görülebilir. Buna göre tedarikçilerin ne ölçüde alıcısı için kendi

yatırımlarını şekillendirdiği (örneğin, Çelik servis merkezinin açılması veya Ar&Ge biriminin kurulması gibi), tedarikçilerin ne ölçüde müşterilerine özel ürün geliştirdiği (Alexy vd., 2013; Gulati & Sytch, 2007; Schiele & Vos, 2015) ve tedarikçinin ne ölçüde alıcısı için kalite iyileştirme faaliyetleri yaptığına (Gulati & Sytch, 2007; Zaheer vd., 2010) bakılmıştır. Eğer bu faktörlerde yüksek seviyede bir girişimde bulunulduğu görülürse yassı çelik üreticilerinin müşterisi için yüksek seviyede yatırım yaptığı, düşük seviyede bir faaliyette bulunursa düşük seviyede yatırım yaptığı kanaatine varılmıştır. Devamında tarafların ne ölçüde birlikte ürün tasarlayıp geliştirdiklerine (Alexy vd., 2013; Gulati & Sytch, 2007:48-50; Makkonen vd., 2016), tarafların ne ölçüde ortak araştırma ve uygulama yaptıklarına (Alexy vd., 2013; Gulati & Sytch, 2007) ve alıcı ne ölçüde tedarikçinin üretim sürecini kontrol ettiğine (Gulati & Sytch, 2007:50; Zaheer vd., 2010) bakılmıştır. Eğer bu faktörler özelinde yüksek seviyede eylemlere rastlanırsa taraflar arasında ortak girişimin (Gulati & Sytch, 2007) yüksek olduğuna, düşük seviyede eylemlere rastlanırsa düşük seviyede ortak girişim olduğuna kanaat getirilmiştir. Son olarak taraflar arasında ne ölçüde bilgi paylaşımı yapıldığına (Casciaro & Piskorski, 2005; Uzzi & Lancaster, 2003; Schiele & Vos, 2015; Zaheer vd., 2010) ve taraflar arasında ne ölçüde ortak toplantılar yapıldığı incelenmiştir. Eğer bu boyutlar özelinde yüksek seviyede bir girişim olduğu görülürse tarafların yüksek seviyede bilgi paylaştıklarına (Zaheer vd., 2010:64), düşük seviyede bir girişim olduğu görülürse düşük seviyede bilgi paylaştıklarına kanaat getirilmiştir. Veri yapısına paralel biçimde mekanizmaların tespitine yönelik yapılan örnek kodlamalar Tablo 2’de görülebilir. Özetle, kodlama sürecinde farklı güç seviyelerinin olduğu 2003-2009 ve 2010-2017 dönemlerinde ne tür mekanizmaların kullanıldığı daha net görülebilmektedir.

Tablo 2: Karşılıklı Bağımlılığı Yönetim Mekanizmalarına İlişkin Yapılan Örnek Kodlamalar

Mekanizma Türü	Örnek İfade	Örnek Kodlama
Yatırım Yapma	<i>“Alıcıların talepleri çok etkili oluyor. sektöründe özel sacların yapılması istendi. Bu spesifikasyonlara yatırımlar yapıldı.”</i>	Yüksek
	<i>“2012 yılında beyaz eşya sanayine ... yönelik 8 adet galvanizli ürün kalitesi Geliştirilmesi...”</i>	Yüksek
	<i>“2010 öncesi gibi kalitenin yeterli olmadığı uygun olmadığı gibi şikayetler geliyordu. Sonra kaliteyi daha iyi yapmak zorunda kaldılar. Özellikle de ihracat sonrası kalitelerini arttırdılar.”</i>	Yüksek
Ortak Girişim	<i>“Birlikte ürün tasarlama, ortak araştırma yapma hemen hemen hiç yok.”</i>	Düşük
	<i>“Tedarikçi kapasite analizlerinin yapılması ve üretimin en başından tedarikçilerle işbirliği yapma”</i>	Yüksek
Bilgi Paylaşma	<i>“2010 sonrası yassı çelik üreticileriyle çelik boru imalatçıları arasında pek fazla diyalog kurulmadı.”</i>	Düşük
	<i>“Tedarikçilerle ‘sanayi günleri’ toplantıları yapılması”</i>	Yüksek

Şekil 4: Veri Yapısı



5. Bulgular

2003-2009 ve 2010-2017 dönemlerinde yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü ve çelik boru imalatı sektörü arasındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık seviyesinin nasıl değiştiği Tablo 3 ve 4'te gösterilmiştir. Tablolarda da görüldüğü üzere 2010-2017 döneminde yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörü arasında gelişen karşılıklı bağımlılık seviyesi, 2003-2009 dönemine göre 2 kat artarken, bu ilişki türü beyaz eşya sektörüyle yaklaşık 2,6 kat artış göstermiştir. Ne var ki aynı değişim güç dengesizliğinde görülmemiştir. Öyle ki, yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü arasındaki güç dengesizliği 2003-2009 döneminde beyaz eşya sektörü lehine 0,55 iken, 2010-2017 döneminde pek de değişim göstermeyerek 0,53 olmuştur. Yassı çelik sektörü ile çelik boru sektörü arasındaki güç dengesizliği ise 2003-2009 döneminde nispeten çelik boru sektörü lehine olacak şekilde 0,18 iken, bu dengesizlik 2010-2017 döneminde 0,07'ye düşmüştür.

Tablo 3 ve 4'te de görülen bu değerler özelinde yassı çelik üreticilerinin 2010-2017 döneminde, 2003-2009 dönemine göre hem beyaz eşya hem de çelik boru imalatı sektörüyle karşılıklı bağımlılık seviyelerini arttığı söylenebilir. 2010-2017 döneminde, 2003-2009 dönemine göre yassı çelik sektörü, çelik boru sektörüyle güç dengesini yakalamışken, beyaz eşya sektörüyle güç dengesizliği, beyaz eşya sektörü lehine kalacak şekilde değişmemiştir. Yassı çelik sektörünün hem beyaz eşya sektöründen hem de çelik boru sektöründen ürün alıyor olmaması hesaplamalarda da sektör yoğunlaşma değerlerinin güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık seviyelerinin hesaplanmasında öne çıkmasına yol açmıştır. Bu sebepten güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılık seviyelerinin değişiminde sektörlerdeki yoğunlaşma oranlarındaki değişim etkili olmuştur. Görünen o ki 2003-2009 döneminde yurt içi piyasada neredeyse tekeli bir durum söz konusu olmasına rağmen ithalat seviyesinin yüksek olması yassı çelik sektöründeki dört firma yoğunluğunun düşük kalmasına yol açmıştır. 2010-2017 döneminde ise, yurt içi piyasada yassı çelik üreten firma sayısında artış olmasına rağmen ithalata yönelik getirilen kısıtlamalarla dört firma yoğunluğu artış göstermiştir. Üretimlerinde soğuk haddelenmiş yassı çelik ile galvanizli çelik kullanan beyaz eşya sektöründe ise dört firma yoğunluğu 2010 sonrasında nispeten daha yüksek olmasına rağmen her iki dönemde de yüksek seyretmiştir (Tablo 3). Üretimlerinde sıcak haddelenmiş yassı çelik kullanan çelik boru sektöründe de 2003-2009 dönemine göre 2010-2017 döneminde dört firma yoğunluğu azalmıştır (Tablo 4).

Yassı çelik sektöründeki yoğunlaşmanın artmasının beyaz eşya sektörüyle çelik boru sektörü üzerinde aynı etki yapmadığını da burada ifade etmek gerekir. Beyaz eşya sektörünün dâhilde işleme rejimi kapsamında yurt dışından yassı çelik ithalatı yapabiliyor olması bu sektörü yassı çelik sektörüne karşı daha güçlü hale getiren bir faktör olarak göze çarparken, çelik boru sektörünün ise ithalatta bu vergi dezavantajına sahip olmasından ötürü bu sektörü iç piyasadaki yassı çelik üreticilerine karşı daha bağımlı bir hale getirmiştir. Çelik boru sektöründen bir görüşmecinin şu sözleri bu durumu özetler niteliktedir:

“5 milyon tonun üzerinde üretim var. Ağırlık olarak sıcak haddelenmiş yassı ürün kullanıyoruz. 2010'dan sonra yassı çelik üretimi artıyor ama istenen seviyede değil. Yassı çelik tüketimi de artıyor. Kullanılan yassı çeliğin yüzde 65'i yerli, %35'i ithalatta karşılanıyor. 2017 yılında sıcak 12,6 milyon ton üretilmiş, 2,6 milyon tonunu ihraç etmişler, piyasaya sunabildikleri 10 milyon ton olmuş. Tüketim 15,9 milyon ton olmuş. 5,9 milyon ton dışarıdan

alınmış. Şu an yüzde 9 gümrük vergisi var yassı çelikte. Bu nedenden dolayı yurt içinden yassı çelik üreticileri yurt içinde alıcılara bunu satabiliyorlar...”⁵

Şu görüşmeci notu da bu durumu destekler niteliktedir:

“...Denge oluşuyor piyasada. Yurt dışından da yurt içinden de fiyatlar alınıyor. Beyaz eşya üreticisi istediği sacı bulabiliyor. İstenen sac... hem beyaz eşya hem otomotivciler bulabiliyorlar. Çelik boru imalatçıları pahalı alıyor. Ucuz almak istiyor. Yassı üreticileri de ben de buna yatırım yaptım diyor. Kamunun gözetmesi gerekiyor.”

Özetle, 2010 sonrasında yassı çelik sektörü beyaz eşya sektörüne karşı daha zayıf bir duruma düşerken aralarındaki bağımlılık seviyesi artmıştır. Yassı çelik sektörüyle çelik boru sektöründe 2010 sonrası güç dengesi oluşurken, bu sektörler arasındaki bağımlılık da yükselmiştir.

Tablo 3: Yassı Çelik Sektörü İle Beyaz Eşya Sektörü Arasındaki Güç Dengesizliği ve Karşılıklı Bağımlılık*

Yıl	Yassı Çelik Sektörü Yoğunlaşma ($O_{YÇ}$)	Beyaz Eşya Sektörü Yoğunlaşma (O_{BE})	Beyaz Eşya Sektörüne Yapılan Satışlar [$(S_{YÇ-BE})$ veya $(P_{BE-YÇ})$]	Güç Dengesizliği ($GD_{YÇ-BE}$)	Karşılıklı Bağımlılık ($KB_{YÇ-BE}$)	Güç Dengesizliği Ortalama	Karşılıklı Bağımlılık Ortalama
2003	0,31	0,69	1018241248	0,38	1018241248		
2004	0,2	0,7289	1018241248	0,5289	945844295,3		
2005	0,2	0,7722	1018241248	0,5722	989934141,3		
2006	0,2	0,8293	1045434060	0,6293	1076065278	2003-2009 0,5522	2003-2009 1076006587
2007	0,3	0,9177	948686087	0,6177	1155215048		
2008	0,3	0,8418	996090011	0,5418	1137335575		
2009	0,3	0,8956	1011551122	0,5956	1209410521		
2010	0,28	0,8716	983060474	0,5916	1132092442		
2011	0,36	0,8955	1255238762	0,5355	1575952266		
2012	0,33	0,9415	1433477524	0,6115	1822666672		
2013	0,35	0,9337	1611650108	0,5837	2068875244	2010-2017 0,5300	2010-2017 2634718277
2014	0,35	0,9402	2154547029	0,5902	2779796577		
2015	0,41	0,8894	2770237229	0,4794	3599646255		
2016	0,43	0,8885	3128850548	0,4585	4125389448		
2017	0,44	0,8299	3128850548	0,3899	3973327311		

*: Ekler kısmında nasıl hesaplandığı açıklanan değişkenlerden yola çıkılarak yazarca hesaplanan bu değerler, bu araştırma kapsamında olup, bire bir gerçeği yansıtmayabilir. Ancak bu değerler görüşmeciler tarafından desteklenmiştir.

5 Burada not düşmek gerekir ki, görüşmecilerin bu ifadeleri 2010-2017 dönemini kapsadığından 2017 sonrası sektörlerin yassı çelik ithalatına yönelik yapılan vergi düzenlemeleri bu çalışmanın içerdiği zamansal boyutun dışında kalmaktadır.

Tablo 4: Yassı Çelik Sektörü İle Çelik Boru Sektörleri Arasındaki Güç Dengesizliği ve Karşılıklı Bağımlılık*

Yıl	Yassı Çelik Sektörü Yoğunlaşma ($O_{YÇ}$)	Çelik Boru Sektörü Yoğunlaşma ($O_{ÇB}$)	Çelik Boru Sektörüne Yapılan Satışlar [$(S_{YÇ-ÇB})$ veya $(P_{ÇB-YÇ})$]	Güç Dengesizliği ($GD_{YÇ-ÇB}$)	Karşılıklı Bağımlılık ($KB_{YÇ-ÇB}$)	Güç Dengesizliği Ortalama	Karşılıklı Bağımlılık Ortalama		
2003	0,31	0,6477	3160164050	0,3377	3026489111	2003-2009 0,1875	2003-2009 2624766435		
2004	0,2	0,4124	3160164050	0,2124	1935284464				
2005	0,2	0,295	3160164050	0,095	1564281205				
2006	0,2	0,4271	3722608920	0,2271	2334448054				
2007	0,3	0,4461	4010983898	0,1461	2992595086				
2008	0,3	0,4713	4477402699	0,1713	3453420702				
2009	0,3	0,4234	4239489110	0,1234	3066846422				
2010	0,28	0,4415	4474675602	0,1615	3228478447			2010-2017 0,072	2010-2017 5450458425
2011	0,36	0,4561	5003858989	0,0961	4083649321				
2012	0,33	0,4238	5730496922	0,0938	4319648580				
2013	0,35	0,3882	6007901342	0,0382	4435032771				
2014	0,35	0,4248	6614187590	0,0748	5124672545				
2015	0,41	0,4241	7858834535	0,0141	6555053886				
2016	0,43	0,4486	8593254131	0,0186	7550033079				
2017	0,44	0,5267	8593254131	0,0867	8307098768				

*: Ekler kısmında nasıl hesaplandığı açıklanan değişkenlerden yola çıkılarak yazarca hesaplanan bu değerler, bu araştırma kapsamında olup, bire bir gerçeği yansıtmayabilir. Ancak bu değerler görüşmeciler tarafından desteklenmiştir.

Yassı çelik sektörünün beyaz eşya ve çelik boru sektörüyle aralarındaki güç dengesizliği ve karşılıklı bağımlılığın 2003-2009 ve 2010-2017 dönemlerinde bu şekilde değiştiği görülürken, sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılığın yönetilmesinde başvurulan mekanizmaların da değişen güç dengelerine farklılaştığı görülmüştür.

Yassı çelik sektörünün diğer sektörlerle karşılıklı bağımlılığı yönetebilmek için başvurduğu mekanizmalardan birisi yatırım yapma mekanizmasıdır. Ne var ki bu mekanizmanın kullanılma seviyesinin her iki sektör özelinde farklılaştığı görülmüştür. Buna göre yassı çelik sektöründe alıcılar için daha fazla ürünü daha düşük maliyetle üretebilmek ve kullanıcıların ihtiyaç duyduğu ürünlerin yurt içinde üretilmesini sağlayabilmek için araştırma ve geliştirme merkezi kurulduğu görülmektedir (Görüşmeci notları). Bunun dışında özellikle beyaz eşya üreticilerine yakın bir bölgede 2010 sonrasında Çelik Servis Merkezinin (ÇSM) kurulduğu ve onlara yönelik ürün geliştirilmesi için yatırım yapıldığı görülmektedir. Yassı çelik sektöründeki

girişimcilerin beyaz eşya sektörü için çelik servis merkezlerini kurmasındaki temel nedeni yassı çelik sektöründeki bir üreticinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“Bizim gibi üretici firmaların uzantısı olan ‘Üretici ÇSM’ler’ sadece kendi mallarını satıyor ve öncelikli hedefleri bulunduğu sektörlerde derinlemesine yayılmak. Yani bir yandan alıcısına bütüncül hizmet verirken diğer yandan pazarlarını daha iyi anlamak, böylece sorunlara daha kısa zamanda çözümler bulabilmek, alternatifler yaratabilmek... (MMK Türkiye’de “dört koldan” Hizmet, 2013)”

Yassı çelik sektörünün beyaz eşya sektörüne yönelik çelik servis merkezleri kurmasının ötesinde beyaz eşya sektörünün ihtiyaç duyduğu ürünlere yönelik yatırım yaptıkları da görülmektedir (Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği, 2019). Yassı çelik sektöründe önceden kurulmuş firmaların ürün hatlarında bu ihtiyaca yönelik yeni yatırımlar yaptıkları veya yeni kurulan firmaların da kuruluş aşamasında üretim süreçlerini bu ihtiyaca yönelik tasarladıkları görülmüştür. Bir yassı çelik üreticisinin beyaz eşya sektörüne yönelik yatırım düşüncelerini içeren ve aşağıda da bir kısmı verilen haberdeki şu ifadeler bunu destekler niteliktedir (Yıldız Demir Çelik Cari Açığı 1 Milyar Dolar Azaltacak, 2018):

“Fabrikada üretilecek ürünlerin, özellikle beyaz eşya ve otomotiv gibi sektörlerin ihtiyacını karşılayacağını belirten her iki sektörün de kalite ‘hassasiyeti nedeniyle’ bu ihtiyacı büyük oranda ithalat yoluyla karşıladığı bilgisini paylaştı ‘Biz daha en başından üretim dizaynını, bu hassas ürünleri de üretebilecek bir şekilde seçtik’...(Yıldız Demir Çelik Cari Açığı 1 Milyar Dolar Azaltacak, 2018)”

Ayrıca yassı çelik sektöründeki firmaların beyaz eşya sektörüne yönelik kalite sertifikasyonları almalarının yanında bu sektöre hitaben geliştirilen ürünlerin kalitelerinin iyileştirilmesine de çalıştıkları göze çarpmıştır. Yassı çelik sektörü beyaz eşya sektörü için 2010 sonrasında daha fazla yatırım yaptığı görülürken, aynı dönem içinde güç dengesizliğinin olmadığı çelik boru sektörü için çelik servis veya araştırma ve geliştirme merkezleri kurmadıkları görülürken, o sektöre özel ürün geliştirme faaliyetinde bulunmadıkları ve kalite iyileştirme faaliyetlerine düşük seviyede başvurdukları görülmüştür. Bu farklılığı beyaz eşya sektöründen bir temsilcinin şu ifadelerinden anlayabilmek mümkündür (Çelik Sektörü ve Tedarikçi Sektörler İskenderun’da Bir Araya Geldi, 2014:12):

“ İnovasyon ve işbirliği, bizim için çok kritik konular. Üreticilerimizden bu anlamda da işbirliği, firmalarımızdaki Ar-Ge merkezlerimizle birlikte ortak projelere imza atma konusunda ortak çalışmalar bekliyoruz... Örneğin (firmanın) en güçlü yönlerinden bir tanesi, müşterilerine çok hızlı geri dönüş sağlayabilmesi. Bunu da büyük oranda tedarikçilerimize borçluyuz aslında. Dolayısıyla tedarikçilerimizin olası değişiklik taleplerine hızlı reaksiyon göstermesi, bizim için çok önemli. Konsinye gibi uygulamalar ve etkin stok yönetimi de beklentimiz olan konular arasında yer alıyor. Tedarikçilerimizle yapacağımız işbirliği kapsamında kazan-kazan felsefesi ile ortak hareket etmek istiyoruz. Bizim açımızdan fonksiyon ve maliyet açısından değer katacak konular olacaksa, bunu tedarikçilerimizle paylaşma yoluna gidiyoruz. (Çelik Sektörü ve Tedarikçi Sektörler İskenderun’da Bir Araya Geldi, 2014:12)”

Yassı çelik sektörünün 2010 sonrası, öncesine göre beyaz eşya sektörüne bağımlılığı yönetebilmek için başvurduğu bir diğer mekanizma da bu sektördeki üreticilerle birlikte ürün

tasarlama ve ortak araştırma ve uygulamaların yapıldığı ortak girişim mekanizmasıdır. Ne var ki bu tür uygulamaların güç dengesizliğinin olmadığı çelik boru sektörüyle yapılmadığı görüşmeci ifadelerine yansımıştır. Çelik boru sektöründen görüşmeci bu durumu şu sözlerle anlatmıştır:

“...Birlikte ürün tasarlama, ortak araştırma yapma hemen hemen hiç yok. Daha öncesinde de yoktu. Kolay satabildiklerinden dolayı kendisini geliştirme yönünde bir şey yapmıyorlar. 2010 sonrası yassı çelik üreticileri ile çelik boru imalatçıları bilgi alışverişinde çok fazla bulunmuyorlar. 2010 öncesi pek bir şey yoktu. Yassı çelik üreticileri çelik boru imalatçıları için özel ürün geliştirmiyor ve stok yönetimi de fazla yapmıyor. Bu iki sektörün birlikte hareket etmesi lazım. Bir menfaat çatışması var. Biz gümrük vergisi kaldırılсын diyoruz onlar arttırılсын diyor. İçeriden alacağımız zaman termin süreleri yaşayabiliyoruz. 2 deniliyor 4 ay da teslim ediliyor. Yurt dışında lojistik süresi var, yol zaman problem var ama yurt dışındakiler termine daha bağlı...”

Beyaz eşya sektörünün güç dengesizliğinden olumlu yönde ayrıştığını tedarikçilerinin üretim süreçlerini kontrol etmesinden de anlayabilmek mümkündür. Öyle ki beyaz eşya sektöründeki bazı firmaların 2010 sonrasındaki yıllık faaliyet raporlarında ‘tedarikçileri bağımsız denetim kuruluşlarıyla denetleme’ benzeri ibarelerine rastlanmıştır. Aynı durumun çelik boru sektöründe geçerli olmadığı görülmüştür.

Son olarak 2010 sonrası yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü arasında bilgi paylaşma mekanizmalarına yüksek seviyede başvurulurken, bunun çelik boru sektörüyle düşük seviyede kaldığı görülmüştür. Öyle ki yıllık faaliyet raporlarında 2010 öncesi rastlanmayan ama 2010 sonrası göze çarpan nokta, beyaz eşya üreticisinin tasarımı ilk nokta kabul edip tüm üretim süreçlerinde tedarikçilerle bilgi alışverişi ve işbirliğine gittiklerini belirtmeleridir.

Görünen o ki yassı çelik üreticilerinin 2010 sonrası beyaz eşya sektörüyle daha yüksek seviyede bütünleşme sağlayan mekanizmaları kullandıkları, çelik boru sektörüyle de düşük seviyede bütünleşme getiren mekanizmalara başvurdukları görülmüştür. Ne var ki 2010 sonrası her iki sektörle de iletişimin arttığını bir görüşmecinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“2010 sonrası bir durgunluk yaşandı. Özel sektörün gelişmesinden sonra büyük firmaların gibi ciddi yatırımlar yapması bu yatırımlar sonucunda çelik sektörü kendi başının çaresine bakıyor. Stratejik bir sektör. 2010 yılından sonra bu diyalogun kurulma ihtiyacı arttı. Kalite kontrolü de zorlanmaya başladı. 2010 öncesi ve gibi kalitenin yeterli olmadığı uygun olmadığı gibi şikayetler geliyordu. Sonra kaliteyi daha iyi yapmak zorunda kaldılar. Özellikle de ihracat sonrası kalitelerini arttırdılar. Irak savaşıyla inşaat çeliğinde ihracatın başlangıç noktasıdır. O dönemde öyle ülkelere satıyorduk ama kalite kontrolü yoktu. Ama daha sonra yeni pazarlarda kalite aranmaya başlandı. Kalitenin artmasına yardımcı oldu. Tabi iç piyasada kullanıcılar da otomotiv ve beyaz eşya üreticileri de gemi sektörü mesela kalite konusunda talepler koymaya başladı. Beyaz eşya sektörü Sac için çelik boru üreticileri profil için söz konusu.”

Her ne kadar beyaz eşya sektörü ve çelik boru sektörüyle 2010 sonrası diyalog kurulduğu bu cümlelerden çıkarılsa da, bu diyalogun beyaz eşya sektörüyle daha yüksek seviyede kurulduğunu Çelik boru sektöründen bir temsilcinin şu sözlerinden anlayabilmek mümkündür:

“...2010 sonrası yassı çelik üreticileriyle çelik boru imalatçıları arasında pek fazla diyalog kurulmadı. Beyaz eşyada... bizde yapılmayanlar yapılıyor. Bizim kullandığımız ürünler çok da kalite gerektiren ürünler değil. Öyle ürünler çok nadir çıkıyor. TANAP için ürün gerekti biri yapamam dedi diğeri yaparım dedi ama dışarıdan almak zorunda kaldık. Burada beraber hareket etme konusunda ürün geliştiriliyor. İç piyasada onların ürettiklerini alıyoruz. İhracat ile alamadıklarımızı alıyoruz...”

Sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılığın yönetilmesinde başvuru mekanizmalarının kullanılma seviyeleri Tablo 5’te gösterilmektedir. Tablo 5’te de görüldüğü gibi beyaz eşya sektörü lehine güç dengesinin arttığı 2010-2017 döneminde, 2003-2010 dönemine göre tüm mekanizmaların kullanılma seviyesinde bir artış yaşandığı görülmektedir. Öte yandan 2010 sonrasında 2003 öncesine göre yassı çelik ve çelik boru sektörleri arasında güç dengesinin olduğu durumda yatırım yapma ve ortak girişim mekanizmalarının hala düşük kaldığı ancak bilgi paylaşma mekanizmasının arttığı görülebilir.

Tablo 5: Sektörler Arası Karşılıklı Bağımlılığı Yönetmede Başvurulan Mekanizmaların Kullanılma Seviyeleri (2003-2009, 2010-2017)

Mekanizmalar	2003-2009 Dönemi		2010-2017 Dönemi	
	Beyaz Eşya Sektörü	Çelik Boru İmalatı	Beyaz Eşya Sektörü	Çelik Boru İmalatı
Yatırım Yapma*	<i>Düşük</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Düşük</i>
Yatırımlarını şekillendirme	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Sektör için özel ürün geliştirme	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Kalite iyileştirme faaliyetleri yapma	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Ortak Girişim**	<i>Düşük</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Düşük</i>
Birlikte ürün tasarlama	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Ortak araştırma ve uygulama yapma	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Üretim süreçlerini kontrol etme	Düşük	Düşük	Yüksek	Düşük
Bilgi Paylaşma***	<i>Düşük</i>	<i>Düşük</i>	<i>Yüksek</i>	<i>Yüksek</i>
Bilgi paylaşma	Düşük	Düşük	Yüksek	Yüksek
Birlikte toplantılar yapma	Düşük	Düşük	Yüksek	Yüksek

Kaynak: Boyutların belirlenmesinde;

*: Alexy vd. (2013); Gulati & Sytch (2007); Schiele & Vos (2015); Zaheer vd., (2010)

** : Alexy vd. (2013); Gulati & Sytch (2007); Makkonen vd., (2016); Zaheer vd., (2010)

***: Casciaro & Piskorski (2005); Schiele & Vos (2015); Uzzi & Lancaster, (2003); Zaheer vd. (2010) çalışmalarından yararlanılmıştır.

2010 sonrasında karşılıklı bağımlılığın yüksek olduğu yassı çelik sektörü ile beyaz eşya sektörü ve çelik boru sektörü arasında neden farklı mekanizmalar kullanılmıştır? Sektörler arasında karşılıklı bağımlılık yüksek olsa dahi, sektörler arasındaki güç dengesizliğinin bu bağımlılığı yönetebilmede etkili olduğu burada da görülmektedir (Casciaro & Piskorski, 2005; Furnari, 2016; Gulati & Sytch, 2007; Lacoste & Johnsen, 2015). Bu çalışmada karşılıklı

bağımlılığı yönetebilmede kullanılan mekanizma türlerinin güç dengesizliğinin yüksek ya da düşük olmasına göre değiştiği ve kullanılan mekanizmalarla bu karşılıklı bağımlılığın da arttığı görülmektedir (Schiele vd., 2012:1181-1182). Şekil 5'te de görüldüğü gibi, yassı çelik sektörünün, beyaz eşya sektörü ile düşük karşılıklı bağımlılığa sahip olduğu ve üretici ile kullanıcı arasında yüksek güç dengesizliğinin bulunduğu dönemde pasif kalarak herhangi bir mekanizmaya başvurmadığı görülmektedir. Sektörler arasında karşılıklı bağımlılığın yükseldiği ve güç dengesizliğinin beyaz eşya sektörü lehine yükseldiği 2010-2017 döneminde ise, daha yüksek kaynak harcanması gerektiren yatırım yapma ve ortak girişim mekanizmalarına başvurulmasının yanında (Zaheer vd., 2010:64) düşük seviyede kaynak harcanması gerektiren bilgi paylaşma mekanizmasının da kullanıldığı görülmüştür. 2010 sonrasında yassı çelik sektörünün karşılıklı bağımlılığın yüksek güç dengesizliğinin ise düşük seyrettiği çelik boru sektörüyle ise, sadece bilgi paylaşma mekanizmasını daha çok kullandığı ancak yatırım yapma ve ortak girişim mekanizmalarına ise başvurmadığı bulgusuna varılmıştır. 2010-2017 dönemi özelinde karşılıklı bağımlılığın ve güç dengesizliğin yüksek olduğu beyaz eşya sektörüyle yüksek bütünleşme mekanizmalarına başvurulması, karşılıklı bağımlılığın yüksek ancak güç dengesizliğinin düşük olduğu çelik boru sektörüyle düşük bütünleşme getiren mekanizmaların kullanılması güç dengesizliği seviyesinin mekanizmaların türündeki etkisine işaret etmektedir (Casciaro & Piskorski, 2005; Furnari, 2016; Gulati & Sytch, 2007; Lacoste & Johnsen, 2015). Burada Schiele vd.'nin (2012:1181-1182) dikkat çektiği şekilde, taraflar arasında bütünleşme geliştikçe birbirlerine daha fazla bağımlı hale geldikleri bunun da kullanılan mekanizma türünde etkili olduğu görülmektedir. Yassı çelik sektörünün 2010 sonrasında daha çok bütünleşme ortaya çıkartan yatırım yapma ve ortak girişim mekanizmalarına başvurulması bu ilişki türünde beyaz eşya sektörünün kendilerine olan bağımlılığı kadar yassı çelik sektörünü de bu sektöre bağımlılık seviyesini de arttırmaktadır. Bu ifadeler Petersen vd.'nin (2008:60) alıcı ve satıcı arasındaki ilişki seviyesi arttıkça tedarikçinin alıcısıyla daha fazla bütünleşir ifadesiyle ve Kim vd.'nin (2010:865) tedarikçinin yaptığı yatırımların da etkisiyle müşterisini değiştirdiğinde katlanacağı maliyet yükü sebebiyle ona bağımlı hale gelmesinin bu bağımlılığı yönetebilmede etkili olur vurgusuyla örtüşmektedir. Burada Makkonen vd.'nin (2016:156) ifade ettiği gibi müşterinin çekiciliğinin de etkili olduğu düşünülebilir. Bu çalışmanın bulgularıyla yazındaki bu bulgular birlikte değerlendirildiğinde alıcı ve satıcı arasındaki karşılıklı bağımlılığın yönetilmesinde değişen güç dengeleriyle birlikte bu mekanizma türleri arasında ne tür bir dinamiklik olduğu akıllara gelebilir. İleriki çalışmalarda değişen güç dengeleriyle birlikte tarafların karşılıklı bağımlılığı yönetebilmede başvurdukları mekanizmaların nasıl bir örüntü ortaya koyduğu araştırılabilir.

Şekil 5: Güç Dengesizliği ve Karşılıklı Bağımlılığı Yönetim Mekanizmaları

		Güç Dengesizliği	
		Güç Dengesizliği Yüksek	Güç Dengesizliği Düşük
Karşılıklı Bağımlılık	Yüksek	Beyaz Eşya Sektörü (2010-2017) Yüksek Bütünleşme Yatırım yapma Ortak girişim Bilgi paylaşma	Çelik Boru Sektörü (2010-2017) Düşük Bütünleşme Bilgi paylaşma
	Düşük	Beyaz Eşya Sektörü (2003-2009) Bütünleşme Yok Pasiflik	*

*: Araştırmada hem güç dengesizliğinin hem de karşılıklı bağımlılığın düşük olduğu bir döneme rastlanmamıştır.

Kaynak: Bu şekil oluşturulurken (Furnari, 2016:561) çalışmasından esinlenilmiştir.

5. Sonuç

Güç dengesizliğinin sektörler arasındaki karşılıklı bağımlılığı yönetebilmek için başvurulan mekanizmaların seçiminde nasıl bir etkide bulunduğunu ortaya koyabilmek için yapılan bu çalışma ile karşılıklı bağımlılık yüksek olsa dâhi güç dengesizliğinin düşük ya da yüksek olmasının mekanizma seçiminde etkili olduğu ortaya konulmuştur. Araştırma bulgularında da görüldüğü gibi yassı çelik sektörünün 2010 sonrası karşılıklı bağımlılığın ve güç dengesizliğinin yüksek olduğu beyaz eşya sektörüne karşı tüm mekanizmaları birlikte kullandığı görülmüştür. Ancak karşılıklı bağımlılığın yüksek, güç dengesizliğinin de düşük olduğu çelik boru sektörüne karşı ise, sadece düşük seviyede kaynak harcanması gerektiren bilgi paylaşma mekanizmasını kullandığı görülmüştür. Bir başka ifadeyle karşılıklı bağımlılığın ve güç dengesizliğinin yükseldiği sektörler arasında daha yüksek seviyede bütünleşme, karşılıklı bağımlılığın yüksek ama güç dengesizliğinin düşük olduğu sektörler arasında ise, düşük seviyede bütünleşme ortaya çıkartan mekanizmalara başvurulduğu görülmüştür.

Kaynakça

- Alexy, O., George, G., & Salter, A. J. (2013). Cui Bono? The selective revealing of knowledge and its implications for innovative activity. *Academy of Management Review*, 38(2), 270-291.
- Birleşik Metal İşçileri Sendikası. (2003). *Demir-çelik sektörü*. İstanbul: Birleşik Metal İş Yayınları. Erişim Tarihi: 17.03.2018, http://www.birlesikmetal.org/kitap/kitap_03/2003-2.pdf
- Casciaro, T., & Piskorski, M. J. (2005). Power imbalance, mutual dependence and constraint absorption: A closer look at resource dependence theory. *Administrative Science Quarterly*, 50, 167-199.
- Çelik Sektörü ve Tedarikçi Sektörler İskenderun'da Bir Araya Geldi. (2014). *TÇÜD Çelik Dergisi*, Ocak 2014-36.
- Charmaz, K. (2006). *Constructing grounded theory: A practical guide through qualitative analysis*. London: SAGE.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27(1), 31-41.
- Finkelstein, S. (1997). Interindustry merger patterns and resource dependence: A replication and extension of Pfeffer (1972). *Strategic Management Journal*, 18, 787-810.
- Furnari, S. (2016). Institutional fields as linked arenas: Inter-field resource dependence, institutional work and institutional change. *Human Relations*, 69(3), 551-580.
- Gioia, D. A., Corley, K. G., & Hamilton, A. L. (2013). Seeking qualitative rigor in inductive research: Notes on the Gioia methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), 15-31.
- Greenwood, R., Suddaby, R., & Hinings, C. R. (2002). Theorizing change: The role of professional associations in the transformation of institutionalized fields. *The Academy of Management Journal*, 45(1), 58-80.
- Gulati, R., & Sytch, M. (2007). Dependence asymmetry and joint dependence in interorganizational relationships: Effects of embeddedness on a manufacturer's performance in procurement relationships. *Administrative Science Quarterly*, 52, 32-69.
- <http://gazetearsivi.milliyet.com.tr/> Erişim Tarihi: 03.09.2018
- International Iron and Steel Institute. (1980). *Steel statistical yearbook 1980*. Committee on Statistics, Brussels. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>
- International Iron and Steel Institute. (1990). *Steel statistical yearbook 1990*. Committee on Statistics, Brussels. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>
- International Iron and Steel Institute. (2000). *Steel statistical yearbook 2000*. Committee on Economic Studies, Brussels. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>
- Jacobs, D. (1974). Dependency and vulnerability: An exchange approach to the control of organizations. *Administrative Science Quarterly*, 19, 45-59.
- Johnsen, R. E., & Ford, D. (2008). Exploring the concept of asymmetry: A typology for analysing customer-supplier relationships. *Industrial Marketing Management*, 37, 471-483.
- Johnson, B. L. (1995). Resource dependence theory: A political economy model of organizations, University of Utah, ERIC.
- Kim, K. K., Park, S-H., Ryoo, S. Y., & Park, S. K. (2010). Inter-organizational cooperation in buyer-supplier relationships: Both perspectives. *Journal of Business Research*, 63, 863-869.
- Kumar, M. S. (1985). International trade and industrial concentration. *Oxford Economic Papers*, 37(1), 125-133.

- Lacoste, S., & Johnsen, R. E. (2015). Supplier-customer relationships: A case study of power dynamics. *Journal of Purchasing&Supply Management*, 21, 229-240.
- Makkonen, H., Vuori, M., & Puranen, M. (2016). Buyer attractiveness as a catalyst for buyer-supplier relationship development. *Industrial Marketing Management*, 55, 156-168.
- MMK Türkiye'de "Dört Koldan" Hizmet. (2013). *MetalSan Demir Çelik ve Paslanmaz Dergisi*, 34-36.
- Murray, F. (2010). The oncomouse that roared: Hybrid exchange strategies as a source of distinction at the boundary of overlapping institutions. *American Journal of Sociology*, 116(2), 341-388.
- Oliver, C. (1990). Determinants of interorganizational relationships: Integration and future directions. *Academy of Management Review*, 15(2), 241-265.
- Oliver, C. (1992). The antecedents of deinstitutionalization. *Organization Studies*, 13(4), 563-588.
- Oral, K. (1970). Türkiye demir-çelik sanayii ve sorunları. *Bilimsel Madencilik Dergisi*, IX(6), 70-85.
- Petersen, K. J., Handfield, R. B., Lawson, B., & Cousins, P. D. (2008). Buyer dependency and relational capital formation: The mediating effects of socialization processes and supplier integration. *Journal of Supply Chain Management*, 44(4), 53-65.
- Pfeffer, J., & Nowak, P. (1976). Joint ventures and interorganizational interdependence. *Administrative Science Quarterly*, 21, 398-418.
- Provan, K. G., Beyer, J. M., & Kruytbosch, C. (1980). Environmental linkages and power in resource-dependence relations between organizations. *Administrative Science Quarterly*, 25, 200-225.
- Resmi Gazete. (1960). Ereğli demir ve çelik fabrikaları Türk anonim şirketi kanunu, Kanun No. 7462, RG Tarih: 1 Mart 1960, RG Sayı: 10445, Ankara.
- Resmi Gazete. (1995). 94/16 Sayılı özelleştirme yüksek kurulu kararı, RG Tarih: 3 Ocak 1995, RG Sayı: 22160, Ankara.
- Resmi Gazete. (1996). 96/8373 Karar Sayılı milletlerarası andlaşma. RG Tarih: 1 Ağustos 1996. RG Sayı: 22714(Mükerrer), Ankara.
- Resmi Gazete. (2006). Dâhilde işleme rejimi tebliği (İhracat: 2006/12), RG Tarih: 20 Aralık 2006, RG Sayı: 26382.
- Resmi Gazete. (2012). 2012/4107 Bakanlar Kurulu ithalat rejimi kararı, RG. Tarih: 31/12/2012 RG Sayı: 28514 (3. Mükerrer). Ankara.
- Resmi Gazete. (2018). Demir çelik ürünleri ithalatında geçici korunma önlemi uygulamasına ilişkin kararın yürürlüğe konulması hakkında karar (Karar Sayısı: 138), RG Sayı: 30553, RG Tarih: 02 Ekim 2018, Ankara.
- Schiele, H., Calvi, R., & Gibbert, M. (2012). Customer attractiveness, supplier satisfaction and preferred customer status: Introduction, definitions and an overarching framework. *Industrial Marketing Management*, 41, 1178-1185.
- Schiele, H., & Vos, F. G. S. (2015). Dependency on suppliers as a peril in the acquisition of innovations? The role of buyer attractiveness in mitigating potential negative dependency effects in buyer-supplier relations. *Australasian Marketing Journal*, 23, 139-147.
- T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı. (1963). Kalkınma planı birinci beş yıl (1963-1967). Erişim Tarihi: 06.06.2018, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>
- T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı. (1973). Üçüncü beş yıllık kalkınma planı 1973-1977. Erişim Tarihi: 06.06.2018, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>
- T.C. Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı. (1989). Altıncı beş yıllık kalkınma planı 1990-1994, Yayın No, DPT: 2174, Erişim Tarihi: 06.06.2018, <http://www.kalkinma.gov.tr/Pages/KalkinmaPlanlari.aspx>

- Tekeli, İ., & İlkin, S. (2009a). *1929 dünya buhranında Türkiye'nin iktisadi politika arayışları*. Türkiye Belgesel İktisat Tarihi: 1, Yayın No. 300, İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Tekeli, İ., & İlkin, S. (2009b). *Uygulamaya geçerken Türkiye'de devletçiliğin oluşumu*. Türkiye Belgesel İktisat Tarihi: 2, Yayın No. 301, İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Tekeli, İ., & İlkin, S. (2009c). *Savaş sonrası ortamında 1947 Türkiye iktisadi kalkınma planı*. Türkiye Belgesel İktisat Tarihi: 3, Yayın No. 302, İstanbul: Bilge Kültür Sanat.
- Tümertekin, E. (1958). Kurulması düşünülen yeni demir sanayiinin meseleleri ve yeri. *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 20(1-4), 183-198.
- Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği. (2019). *TÜRKBEŞD basın toplantısı 18 Ocak 2019*, Erişim Tarihi: 16.10.2019, <http://www.turkbesd.org/Haberler.php?P=28>
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği. (2017). *Türkiye demir ve demirdışı metaller meclisi raporu 2016*. TOBB Yayın No: 2017/300. Ankara. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.tobb.org.tr/Documents/yayinlar/2017/T%C3%9CRK%C4%B0YE%20DEM%C4%B0R%20VE%20DEM%C4%B0R%20DI%C5%9EI%20METALLER%20MECL%C4%B0S%C4%B0%20SEKT%C3%96R%20RAPORU%202016.pdf>
- Uzzi, B., & Lancaster, R. (2003). Relational embeddedness and learning: The case of bank loan managers and their clients. *Management Science*, 49(4), 383-399.
- World Steel Association. (2010). *Steel statistical yearbook 2010*. Worldsteel Committee on Economic Studies, Brussels. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>
- World Steel Association. (2016). *Steel statistical yearbook 2016*. Worldsteel Association Economics Committee, Brussels. Erişim Tarihi: 27.03.2018, <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/steel-statistical-yearbook-.html>
- Xia, J. (2011). Mutual dependence, partner substitutability, and repeated partnership: The survival of cross-border alliances, *Strategic Management Journal*, 32(3), 229-253.
- Yaşar, O. (2009). Türk imalat sanayinde lokomotif bir sektör: Demir çelik sanayi. *Marmara Coğrafya Dergisi*, 20(Temmuz), 42-78.
- Yıldız Demir Çelik Cari Açığı 1 Milyar Dolar Azaltacak. (2018). Erişim Tarihi: 16.10.2019, <https://www.platinonline.com/yatirim/yildiz-demir-celik-cari-acigi-1-milyar-dolar-azaltacak-913498>
- Zaheer, A., Gözübüyük, R., & Milanov, H. (2010). It's the connections: The network perspective in interorganizational research. *Academy of Management Perspectives*, February, 62-77.

Ekler

Açıklama 1) Dört firma yoğunluğu hesaplanması için yapılanlar

Kumar, ithalat ve ihracat yapılan sektörlerde beş firma yoğunlaşması hesaplanırken şu formülden yararlanılacağını belirtmiştir (1985: 125):

$$C_M = F / (T + M) \quad (13)$$

C_M : Sektör özelinde düzeltilmemiş beş firma yoğunluğu

F : Bu sektörde yurt içi satışları ve ihracatı içeren ilk beş firmanın toplam satışları

T : İthalatı içermeyen sektördeki toplam satışlar ve ihracat

M : Toplam ithalat

Bu formülden yola çıkılarak her bir sektör için yoğunlaşma hesaplanmıştır.

Açıklama 2) Çelik boru sektörünün yoğunlaşması (Q_{CB}) hesaplanırken yapılanlar⁶

Türk çelik boru sektörü için İstanbul sanayi odasının ilk ve ikinci 500 listelerine ulaşılmıştır. Burada yer alan çelik boru imalatçısı firmaların ihracat dahil satış rakamları bulunmuştur. Bu verilerden ilk dört firmanın verilerine de ulaşılabilmıştır. Listeye giremeyenler için en küçük satış hacmine sahip firmanın değerleri dikkate alınmıştır. Bu şekilde sektörel veriler hesaplanabilmıştır. İthalat rakamları ise 2004-2013 verileri Orta Anadolu İhracatçıları Birliğinin TÜİK'e dayandırarak yayınladığı veriler dikkate alınırken, 2003 ve 2009 ithalat rakamları bir önceki ve bir sonraki yıllardaki verilere göre tahmin edilmiştir. 2015-2017 yılları arasındaki veriler ise TÜİK'ten tam olarak bulunmuştur. Daha sonra ilk dört firmanın satışları ihracat dahil İSO'nun verilerinden alınmış ve dört firmanın yoğunluğu hesaplanmıştır.

Açıklama 3) Beyaz eşya sektöründeki yoğunlaşma (Q_{BE}) hesaplanırken yapılanlar

Sektördeki ilk dört firmanın satış hacimleri parasal olarak bulunabildiğinden tüm değişkenlerin parasal karşılıklarının hesaplanması yoluna gidilmiştir. Türk beyaz eşya sektöründeki yoğunlaşma hesaplanırken önce Buzdolabı, Çamaşır Makinesi, Bulaşık Makinesi ve Fırın için sektördeki ilk dört firmanın 2018 Temmuz ayı ortalama fiyatı hesaplanmıştır. Sonrasında TÜİK'in 2003 yılı baz alınarak Dayanımlı Tüketim Mallarındaki Enflasyon oranları dikkate alınmış ve bu ortalama fiyatlar 2003-2017 arasında indirgenmiştir. Fiyatların hesaplanmasının ardından TÜRKİBESD'in yayınladığı yurt içi satışlar, ihracat ve ithalat rakamlarına ulaşılmıştır. 2003-2004 yıllarındaki veriler ise, makinemagazin.com'daki haberden bulunmuştur. Yalnız bu haberde toplam olarak verildiğinden bu dört ürünün toplam içindeki ağırlıkları 2005-2006 baz alınarak 2003 ve 2004 yıllarına indirgenmiştir. Aynı işlem 2003 ve 2004 yıllarında ithalat rakamlarının tahmin edilmesinde de yapılmıştır. İthalatta buzdolabı verileri TÜRKİBESD'e dayandırıldığından bu verilerin içinde derin dondurucu da yer almaktadır. Buna göre 2013'ten önceki verilerde buzdolabının yüzde 25'lik ağırlığı bu rakamlarda dikkate alınmıştır. Aynı işlem ihracat için de yapılmıştır. İthalatta parasal değer hesaplanırken yurt

6 Aksi belirtilmedikçe Açıklama 2, 3, 4 ve 5'te ulaşılan verilere ilgili açıklamada anılan kurumun WEB sayfasına erişilerek ulaşılmıştır.

içi fiyatlarla çarpılmıştır. Bu hesaplama sonucu ortaya çıkan değer 2005'te ilan edilen veriyle karşılaştırıldığında çalışmada tahmin edilen tutar ile gerçekleşen arasında yüzde 16'lık bir sapma tespit edilmiş, bu sapmanın 2005 yılında derin dondurucu olmamasından ötürü diğer yıllara da indirgenmesiyle giderilmiştir. İhracat rakamlarının hesaplanmasında da 2005-2009 yılları için ve 2015 yılında gerçekleşen ile tahmin edilen tutar karşılaştırılmış ve bunlar diğer yıllara da indirgenmiştir. Bu farkın ÖTV ve gümrük vergisi düzenlemelerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Son olarak firmaların yıllık net satış tutarları faaliyet raporlarında bu dört kalemin payları bulunmuş ve cirolarında bu pay hesaplanarak her bir firma için bu dört kalem özelinde satış tutarları hesaplanmıştır.

Açıklama 4) Yassı çelik sektöründeki yoğunlaşma ($Q_{YÇ}$) hesaplanırken yapılanlar

Yassı çelik üretimi yapan firma sayısı 2010 yılına kadar neredeyse ikidir. Hesaplamalar için devamında 2010 sonrası özelinde diğer yassı çelik üreten firmalar belirlenmiştir. Bu firmaların yurt içi satışları ve ihracat rakamları ISO verilerinden elde edilmiştir. Bu verilerde ilk dört firmanın verilerine de ulaşılmıştır. İthalat rakamlarının hesaplanmasında ise her yıl o yıl tüketimin yüzde kaçının ithalat ile yapıldığı haberlerine ulaşılmıştır. Bu oranlar internet taramasında ve bankaların sektör raporlarından bulunabilmektedir. Bu oranların bulunmasının ardından 2015 yılına kadar yassı çelik firmalarının yaptıkları satış tutarları üzerinden bu oranların çarpımıyla ithalat rakamları bulunmuştur. 2015-2017 yılları arasındaki veriler ise TÜİK'in yayınladığı dolar cinsinden tutarların o yıl bazında ortalama dolar kuruyla çarpılmasıyla hesaplanmıştır. Bu şekilde hesaplanan değerler formülde yerine konularak yassı çelik sektörü için dört firma yoğunlaşması hesaplanabilmektedir.

Açıklama 5) Yassı çelik sektöründen çelik boru sektörüne [$(S_{YÇ-CB})$ veya $(P_{CB-YÇ})$] ve beyaz eşya sektörüne [$(S_{YÇ-BE})$ veya $(P_{BE-YÇ})$] yapılan satışlar hesaplanırken yapılanlar

TÜİK'in sayfasında "Çelik" kelimesi yazılarak sanayi ürün istatistiğinden (PRODTR) kırılımıyla 2005-2016 yılları arasına işaret eden satış değerleri bulunmuştur. 2003 ve 2004 yılları 2005 ve 2006 yıllarına göre tahmin edilmiştir. Çelik Boru sektörüne sıcak hadde yassı ürünler satıldığından sıcak ve bu listede yer alan boru imalatı ile ilgili değerler, beyaz eşya sektörüne ise soğuk haddelenmiş yassı çelik ürünleri ile galvanize yassı çelik ürünleri satıldığından bu ürünlerin satış tutarları her bir yıl özelinde dikkate alınmıştır. Ulaşılan değerler bazı yıllar özelinde gizlendiğinden o verilere ulaşabilmek mümkün olmamıştır. Ulaşılamayan veriler bir önceki veya bir sonraki yılın aynısı olarak kabul edilmiştir. Bu şekilde her bir yıl için ulaşılan ürün türleri toplanmış ve o yıl özelinde tutar bulunabilmektedir. Çalışmada bu tutarlar ancak karşılıklı bağımlılıkta yer tuttuğundan yıl yıl değişimi görebilmek için ulaşılan değerlerin parasal ve miktarsal olmasından ziyade yıl yıl tutardaki değişimi bulabilmek önemli olmuştur.

Açıklama 6) B firması pazarlama müdürlerine gönderilen görüşme formunda yer alan sorular

Türk demir çelik sektörünün gelişimini belirli kırılma noktalarıyla anlatabilir misiniz? Yassı çelik üreticileri ile beyaz eşya üreticileri birbirlerinin taleplerini karşılayabilmeye yönelik ne gibi adımlar atıyorlar? (Örneğin ürün tasarımında, ürün kalitesinin geliştirilmesinde, üretim süreçlerinde alıcılarla ortak programlar geliştiriliyor mu?) Yassı çelik üreticileri ile çelik boru imalatçıları birbirlerinin taleplerini karşılayabilmeye yönelik ne gibi adımlar atıyorlar? (Örneğin ürün tasarımında, ürün kalitesinin geliştirilmesinde, üretim süreçlerinde alıcılarla ortak programlar geliştiriliyor mu?)

İÇ GİRİŞİMCİLİKTE KÖR NOKTALARIN TESPİTİNE YÖNELİK NİTEL BİR ARAŞTIRMA

Dr. Fahri ÖZSUNGUR 

Adana Ticaret Sicili Müdürlüğü, (fahri.ozsungur@hacettepe.edu.tr)

ÖZET

Bu çalışmanın amacı iç girişimcilikte ortaya çıkabilecek kör noktaları tespit etmek ve bu kör noktalarla ilgili çözüm önerilerini ortaya koymaktır. Çalışma 2019 yılı Ekim ayında Adana Ticaret Odası'na kayıtlı 86 işletmeden rastgele seçilmiş 98 beyazyakalı işgören ile gerçekleştirilmiştir. Araştırmada nitel araştırma yöntemi benimsenmiş ve fenomenolojik araştırma yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre iç girişimciliğin yeni girişimler ve yeni işletmeler, rekabetçi saldırganlık, proaktiflik, kendini yenileme risk boyutlarına ilişkin kör noktalar tespit edilmiştir. Araştırma sonuçları iç girişimciliğin örgüt içinde girişimciliğin gelişmesinde lider faktörünün ağırlıklı olduğunu göstermektedir. Yeni girişimlerin ve işletmelerin oluşturulması ve geliştirilmesi lider ve işgören risk almaları, devlet teşvik ve destekleri, eğitim, vergisel yükler, lider teşvikindeki eksiklikler ve bilgi paylaşımı konusunda yaşanan sorunlar nedeniyle ortaya çıkan kör noktaların ortadan kaldırılması ile mümkün hale gelebilir. İşletmenin iç girişimci davranışlarında ekonomik koşullar, değişen koşullara adaptasyon sorunu ve güvensizlik risk alma unsuru konusunda önemli engeller oluşturmakla birlikte bu unsurlar iç girişimcilikte birer kör nokta olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İç Girişimcilik, Kör Nokta, Fenomenolojik Araştırma, Proaktiflik.

A QUALITATIVE RESEARCH ON DETERMINATION OF BLIND SPOTS IN INTRAPRENEURSHIP

ABSTRACT

The aim of this study is to identify the blind points that may arise in intrapreneurship and to propose solutions for these blind points. The study was conducted in October 2019 with 98 white-collar workers randomly selected from 86 enterprises registered in Adana Chamber of Commerce. The qualitative research method was adopted and a phenomenological research method was used in the research. According to the results, the blind spots of intrapreneurship were determined regarding the dimensions of new initiatives and new businesses, competitive aggression, proactivity, self-renewal risk dimensions. Research results demonstrated that intrapreneurship was the leading factor in the development of entrepreneurship within the organization. The creation and development of new initiatives and businesses can be made possible by eliminating blind spots caused by leaders and employees taking risks, government incentives and supports, education, tax burdens, deficiencies in leader incentives, and problems with information sharing. Economic conditions in the enterprise's intrapreneurial behavior, the problem of adaptation to changing conditions, and insecurity pose significant obstacles in terms of risk-taking, besides, these factors were determined as blind spots in intrapreneurship.

Keywords: Intrapreneurship, Blind Spot, Phenomenological Research, Proactivity.

1. Giriş

Makro ve mikro ekonominin temellerini atan girişimcilik anlayışı yüzyıllardır devam eden inovatif ve yaratıcı bir eyleme dönüşmüştür. Teknoloji ve dijital gelişmelerin getirdiği yenilikler sayesinde sınırsız tüketici ihtiyaçları girişimciliğin sınırlarını zorlamaktadır. Sosyal etkileşim ve iletişim artışı girişimcilik konusunda yeni fikirlerin ortaya atılmasını ve mevcut inovasyonlarda farklılaşmaların gerçekleştirilmesini sağlamıştır. Global ve dijital dünyanın ortaya koyduğu pazarlar girişimciler için yeni müşteriler yaratmaktadır. Bu nedenle girişimciler yeni dünyanın risklerini fırsata dönüştürmek, yeni pazarlar ve tüketiciler elde etmek, kurumsal bir yapı kazanmak, örgütsel sürdürülebilirliği sağlayarak rekabet gücünü artırmak için yeni girişimler ortaya koymaktadırlar (Antoncic, 2003).

Yeni girişimlerin ortaya konulması örgütsel yapının güçlülüğü, lider-işgören etkileşiminin güçlülüğüne, yönetimde şeffaflığa, inovasyonların önünün açılmasına ve esnekliğe bağlıdır (Hisrich, 1990). Örgüt kendi içinde kararlar alırken hızlı ve etkin bir yönetim mekanizmasını işlevsel kılmalıdır. Girişimci bu mekanizmanın sağlıklı işleyebilmesi için gerekli alt yapı hazırlığını yapabilmeli, işgörenlerin seçiminde titiz davranmalı, işgören-lider etkileşim ve iletişimine dikkat etmelidir (Gündoğdu, 2012). Takım çalışmalarının, görev dağılımlarının ve segmentasyonun doğru şekilde gerçekleştirildiği örgütlerde başarı düzeyi artmaktadır. Girişimcilik örgütsel başarının marjinal fayda eğrisindeki tepe noktasının olabildiğince aşağı ivme kazanmaması için çabalamayı gerektirir. Sürdürülebilir rekabet avantajı ve örgütün sürekliliği için örgüt içi inovatif eylemlerin teşvik edilmesi, işgörenlerin yaratıcı eylemlere özendirilmesi önem arz etmektedir.

İşgörenlerin yaratıcı eylemleri ve inovatif çıktılar sağlamaları örgüt içi iklimin elverişliliğine ve lider-takipçi etkileşimine bağlıdır. Örgüt içinde işgörenin yaratıcı fikir ve eylemlerinin desteklenmesi girişimciliğin ortaya çıkmasını sağlayabilecektir (Altınay, 2004). İç girişimcilik örgüt içinde gerçekleşecek bu girişimci eylemler için ortaya atılmış bir kavramdır. İç girişimcilik yeni girişimler ve yeni işletmeler, rekabetçi saldırganlık, proaktiflik, ürün/hizmet yenilikçiliği, kendini yenileme, risk alma unsurlarından oluşur. İşgörenlerin örgüt içinde yeni girişimcilerin ortaya çıkmasında önemli rolleri olabilir. Girişimci tarafından oluşturulan örgütlerin kaynağı olan girişimcilik eylemlerinin örgüt içinde devamının sağlanması iç girişimcilikle mümkün olur. Örgütün yeni pazarlara girme stratejisinde örgüt içinde ortaya konulacak inovatif fikirler yeni girişimleri tetikler. Bu yeni girişimler yeni işletmelerin oluşmasını sağlar. Rekabet ortamında sürdürülebilir bir rekabet avantajı kazanmak ise örgüt içi işbirliği gerektirir (Luchsinger & Bagby, 1987). Örgüt içi işbirliği birimler arası koordinasyon, takım çalışmaları, beyin fırtınası, strateji geliştirme, süreç yönetimi, etkin insan kaynağı yönetimi ile mümkündür. Rollerin doğru şekilde hedefe uygun olarak dağıtılması örgüt içi uyum için önemlidir. Ancak bu uyumla birlikte örgüt içinde başarı ve inovatif fikirler için belirgin bir yarışın olması, yaratıcı eylemlerin ortaya çıkması yönünde rekabetçi bir tavrın da sergilenmesi gerekir (Antoncic, 2007). Örgüt içindeki bu rekabetçi tavırlar yenilikçi fikirlerin ortaya çıkması ve başarı için önemlidir.

Günümüzün değişen koşulları altında örgütün devamlılığının sağlanması reaktif davranışların ötesinde sorunların önceden tespit edilerek proaktif davranışlar sergilenmesi ile mümkündür. Örgüt içinde verilecek kararlar, ortaya konulacak girişim fikirlerinde proaktif

bir davranış sergilemek, değişen teknoloji ve koşullara önceden adaptasyon ve pazarda ilk olma açılarından önemlidir. Diğer taraftan üretilen ürün ve sunulan hizmetlerin aynı değişime adaptasyonu da örgütün girişimci ve inovatif eylemlerine önemli katkılar sağlar. Üretim sektörünün sınırsız tüketici ihtiyaçlarını karşılayabilmek için satış sonrası hizmetleri geliştirmesi, sağlık sektörünün konaklama hizmetini sunarak müşterilerine konforlu bir sağlık yaratıcılığını sunması sınırsız tüketici ihtiyaçlarının ve rekabetçi pazarların bir sonucudur. Ancak, bu inovatif eylemlerin sürdürülebilirliği girişimcinin kendini yenilemesi ile mümkün hale gelir. Kendini yenilemeyen, sosyo-kültürel özellikleri esas almayan, inovatif fikir ve eylemler ile ihtiyaç-tatmin dengesini içselleştirmeyen bir girişimci yeni yaratıcılık fikirlerinden yoksun kalabilir (Antoncic & Hisrich, 2001). Bu durum risklerin üstlenilmesi ve fırsatlarla dönüştürülmesi bağlamında bir kör nokta oluşturabilir.

Literatürde içgirişimcilik, örgütsel bağlılık (Abraham, 1997), iş performansı (Ahmad vd., 2012), örgütsel destek (Alpkan vd., 2010), örgütsel süreçler (Antoncic, 2001), işgören tatmini (Auer Antoncic & Antoncic, 2011), kurumsal performans (Augusto Felício vd., 2012), örgütsel strateji (Baruah & Ward, 2015), işletme performansı (Benitez-Amado vd., 2010), bürokrasi (Chisholm, 1987), işgören davranışları (De Jong & Wenckers, 2008; Rigtering & Weitzel, 2013), kamu sektörü (Lumpkin, 2014), örgütsel performans (Molina & Callahan, 2009), dönüşümcü liderlik (Moriani vd., 2014) konuları bağlamında incelenmiştir. Bu çalışmaların ağırlık noktası içgirişimciliğin diğer faktörlerle ilişkileridir. İçgirişimciliğin ortaya çıkmasında girişimci tarafından görülemeyen, göz ardı edilen, unutulmuş konularla ilgili literatürde bir çalışma bulunmamaktadır. Buradan hareketle iç girişimcilerin birer insan olduğu, örgüt içinde aşına olunan çevre nedeniyle görülemeyen unsurların varlığı ihtimali bugüne kadar araştırılmamış önemli bir konudur. Girişimcilik ve inovatif eylemler bağlamında değerlendirilmesi gereken bir konu olan kör noktalar çalışmanın odak noktasını oluşturmaktadır. Kör nokta, bir kişinin görüşünün engellendiği ve nesnellikten yoksun olduğu ölü bir alandır (Özsungur, 2020). İhmal, gözden kaçırmak, görmezden gelmek, gözardı etmek, ertelemek, unutmak, farkındalık ve baş etme kör noktanın unsurlarını oluşturmaktadır. İşyerinde işgörenlerin ve yöneticilerin ikinci göz eksikliği, bilgi paylaşımı, bireysel özellikler, istisnai durumlar ve işgören-lider etkileşiminden kaynaklanan sorunlar nedeniyle kör noktalar oluşabilmektedir. Sosyal değişim teorisinin ortaya koyduğu karşılıklı etkileşim ve çıkarılarda karşılıklılık işgörenlerin pasif eylemlerini ve bu eylemler sonucunda ortaya çıkan zararlı sonuçları açıklayamamaktadır (Emerson, 1976). Bu konudan alınan ilham ile çalışmanın amacı, iç girişimcilikte yeni girişimler ve yeni işletmeler, rekabetçi saldırganlık, proaktiflik, ürün / hizmet yenilikçiliği, kendini yenileme, risk alma unsurlarında ortaya çıkabilecek kör noktaları tespit etmek ve bu kör noktalarla ilgili çözüm önerilerini ortaya koymaktır. Bu çalışma iç girişimcilere, örgüt yöneticilerine, girişimcilere, akademisyenlere, kamu ve özel sektör yöneticilerine, politika belirleyicilere konu hakkında bilgiler sağlayacaktır.

2. Metodoloji

2.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı, iç girişimcilikte ortaya çıkabilecek kör noktaların tespit etmek ve bu kör noktalarla ilgili çözüm önerilerini ortaya koymaktır. Bu kapsamda iç girişimciliğin unsurları olan yeni girişimler ve yeni işletmeler, rekabetçi saldırganlık, proaktiflik, ürün / hizmet

yenilikçiliği, kendini yenileme, risk alma unsurlarında ortaya çıkabilecek kör noktaları ortaya koymak ve elde edilen bulgular ile bilimsel bilginin üretilmesine katkı sağlamak amaçlanmıştır.

2.2. Örneklem

Bu çalışma Adana Ticaret Odasına kayıtlı 86 işletmeden rastgele seçilmiş 98 beyaz yakalı işgören ile 2019 yılı Ekim ayında gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya dahil olma kriterleri şu şekilde belirlenmiştir: a) Ticaret Odası'na kayıtlı faal anonim şirkette çalışan bir işgören olmak b) Beyaz yakalı işgören olmak c) İşletme sahibi olmamak d) 10 yıldır aynı işletmede çalışıyor olmak. 2019 verilerine göre Adana Ticaret Odasına kayıtlı faal 37882 üye bulunmaktadır. Bu işletmelerin 1506'sı anonim şirkettir. Anonim şirketlerin seçilmesinin nedeni kurumsal yapıya sahip olan işletmelere daha kolay ulaşabilmektir. İstatistiksel bilgilere Adana Ticaret Sicili Müdürlüğü'nden erişilmiştir. İşletmelerle ilgili irtibat bilgilerine 6698 sayılı Kişisel verilerin Korunması Kanunu kapsamında erişime sunmaya izin verdikleri web sayfalarından temin edilmiştir. İşletmelerin yetkilileri ile gerçekleştirilen görüşmede yapılacak çalışmanın içeriği ve bilgileri, bilgi edinme form örnekleri aracılığı ile anlatılmıştır. Uygulamaya izin verilmeyen işletmelerle görüşme sağlanmamıştır. 39 işletme çalışmanın gerçekleştirilmesine izin vermemiştir.

2.3. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmada nitel araştırma yöntemi benimsenmiştir. Bunun nedeni nicel araştırma enstrümanları ile elde edilecek verilerin ölçeklerdeki ifadeler ile sınırlılığının ortadan kaldırılmasını sağlamaktır (Spiers & Riley, 2019). Nitel araştırma yönteminde, belirlenen konu derinlemesine incelenebilir, nicel veriler ile elde edilmek istenen amaca uygun daha kapsamlı yeni bilgiler ortaya konulabilir (Larkin vd., 2019). Nitel Araştırma Yöntemi, temelli teori, etnografi, fenomenoloji ve vaka incelemesinden oluşur (Vors vd., 2019). Fenomenoloji, sosyal gerçekliği ortaya çıkarmaya çalışan, deneyim ve olguyu birlikte değerlendiren nitel bir araştırma yöntemidir (Mihas, 2019). Feneomenolojik araştırma yöntemi sosyal olayların nedensellik ilişkisinin araştırılmasında bireysel psikolojik temellerine inilmesinde önemli faydalar sağlar (Riley vd.. 2019; van Manen, 2019). Araştırmada fenomenolojik araştırma yöntemi kullanılmıştır. Katılımcılara açık uçlu sorular sorulmuş, belirlenen fenomenin ortaya çıkarılması amaçlanmıştır.

2.4. Görüşme Soruları

Görüşme soruları belirlenen fenomenin ortaya çıkarılması ve gerekli çözüm önerilerinin sunulabilmesi için önemlidir. Bu nedenle içgirişçilikte kör noktaların belirlenmesi ve gerekli çözüm önerilerinin sunulabilmesi için iç girişimcilik literatüründe gerekli araştırmalar yapılmış, ortaya çıkan boyutlar birlikte değerlendirilmiştir. Yorumlayıcı fenomenolojik araştırma yöntemine uygun olarak yarı yapılandırılmış görüşme tekniği için Antoncic & Hisrich (2003) tarafından belirlenmiş alt boyutlar olan yeni girişimler ve yeni işletmeler, rekabetçi saldırganlık, proaktiflik, ürün / hizmet yenilikçiliği, kendini yenileme, risk alma unsurları esas alınarak iç girişimcilikte kör noktalarla ilgili sorular olarak belirlenmiştir. Bu alt boyutlar içgirişçiliği ölçmektedir. Nitel verilerin analizinde kavram haritalama tekniklerini içeren MAXQDA ve Voyant Tools programları kullanılmıştır.

Verilerin analizi sistematik hata riskini en aza indirmek için çalışma konusu ile ilgisi olmayan iki akademisyen tarafından değerlendirilmiştir. Değerlendirmeler karşılaştırılarak farklılıklar analize tabi tutulmuş ortak kanıya varılan sonuçlar raporlanmıştır. Veriler geleneksel yöntemle işlenerek analize tabi tutulmuştur. Veri analizi kavramsallaştırma, sınıflandırma ve bileşen analizi ile gerçekleştirilmiştir. Kodlamalar Miles & Huberman (1994) tarafından önerilen sürece uygun şekilde gerçekleştirilmiştir. Kodlama veri setindeki cümlelerin ifade ettikleri anlama uygun kavramların ortaya çıkarılması işlemidir. Bu işlem gerçekleştirilirken cümle içinde vurgulanan kelimeler, kelime anlamları bütün olarak incelenir. Kodlamalar ile ortaya konulan kavramlar konu başlıklarına göre sınıflandırılır. Birbirleri ile anlam ve konu olarak bağlı kavramlar birleştirilir (Strauss & Corbin, 1990). Oluşturulan temalar, konu başlıkları ve sınıflandırma son kez konu ile bir bütünlük sağlaması açısından yeniden değerlendirilir. Ortaya çıkan sonuçlar rapor edilerek yargısal sonuç elde edilir.

3. Bulgular

3.1. Demografik Özellikler

Demografik değişkenler yaş, işletmenin ana faaliyet konusu, eğitim düzeyi, cinsiyet değişkenlerini içermektedir.

Tablo 1: Demografik Değişkenler

Değişkenler		n	%
Yaş	35-40	41	41,84
	41-46	24	24,49
	47-52	33	33,67
İşletmenin ana faaliyet konusu	Üretim Sektörü	31	31,63
	Hizmet Sektörü	67	68,37
Eğitim düzeyi	Lisans	63	64,29
	Yüksek Lisans	35	35,71
Cinsiyet	Kadın	39	39,80
	Erkek	59	60,2

Tablo 1 incelendiğinde katılımcıların %41,84'ünün 35-40 yaş aralığında, %64,29'unun lisan mezunu, %60,2'sinin ise erkek olduğu görülmektedir (Tablo 1). Araştırmanın gerçekleştirildiği işletmelerin %68,37'si hizmet sektöründe faaliyet göstermektedir.

3.2. İçerik Geçerliliği

Nitel araştırmanın sınırlılıklarından biri araştırılan fenomenin ortaya çıkarılmasına yönelik soruların her katılımcı için aynı düzeyde algılanması sorunudur. Diğer bir kısıtlılığı ise sorulacak soruların hedeflenen amaca uygun olmayan ifadeler içermesidir. Bu sınırlılıkların ortadan kaldırılması soruların içerik geçerliliğini sağlayacaktır. İçerik geçerliliği için öncelikle soru metinleri hazırlanırken konu ile ilgili alanda uzman 7 uzman akademisyenin görüşlerine ve puanlamalarına başvurulmuştur (Richards vd., 2019; Ricci vd., 2019). Sorular

oluşturulduktan sonra her bir uzmanın oylamasına sunulmuş, gerekli düzeltmeler yapıldıktan sonra tekrar puanlanmıştır. Daha sonra nihai şekli verilen soru formu 55 beyaz yakalı işgörenlere uygulanmıştır. Bu pilot çalışma Likert ölçeğiyle puanlandı ve içerik geçerliliği tespit edildi.

3.3. Nitel Analiz Sonuçları

Kör noktalar iç girişimciliğin 6 boyutu bağlamında değerlendirildi. Kör nokta bireyin görüşünün engellendiği, anlayış ve tarafsızlıktan yoksun olunan alandır. Bu nedenle kör noktayı belirleyen kelimeler şu şekilde tespit edilmiştir: Engelleme, ihmâl, erteleme, unutmâ, farkındalık. Bu nedenle katılımcılara 6 soru sorulmuş ve soruların bu kavramlar bağlamında cevaplanması talep edilmiştir (Ek 1).

3.3.1. Yeni Girişimler ve Yeni İşletmeler

İşletmeye ait yeni işler ve girişimler yeni örgütler oluşturarak yaratılabilir. Mevcut sektörde iş kollarını genişletmek, sektörel yeni işlerin araştırılması, yeni iş kolları oluşturmak iç girişimcilik davranışıdır.

Tablo 2: Yeni Girişimler ve Yeni İşletmeler Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
Yeni girişimler ve yeni işletmeler	Risk almama	Lider ve işgören
	Devlet destek ve teşvik eksiklikleri	Devlet
	Eğitim	Devlet ve lider
	Vergisel yük	Devlet
	Lider teşvik eksikliği	Lider
	Bilgi paylaşımı sorunu	Lider

Araştırma sonuçlarına göre yeni girişimler ve işletmeler konusunda göz ardı edilen konular şu şekilde tespit edilmiştir: işverenin yatırımlar konusunda risk üstlenmemesi, devlet desteklerinden faydalanamama, ihracat konusunda yeterli teşviklerin olmaması, teşvikler konusunda bilgi ve eğitim eksikliği, vergi yükü, işgören-lider etkileşiminde liderin inovasyon ve yaratıcılık konusunda destek eksikliği, bilgi paylaşımı sorunları (Tablo 2). Bir katılımcının örnek ifadesi şu şekildedir: “Girişimci davranışla ilgili gözardı edilen en önemli konu devletin vergi yüküdür. Çoğu kez bir gecede ortaya çıkan bu yükü görmesi muhtemel değildir.”

3.3.2. Rekabetçi Saldırganlık

Rakiplere karşı üstünlük kazanılması için ortaya konulan örgütsel isteklilik ve meydan okumadır. Saldırganlık, istekliliğin ötesinde, çevreye verilen rekabetçilik ve egemen olma isteğine dair agresif mesajı ortaya koyan bir kavramdır. Örgüt kendi içinde tüm işgörenleri, birimleri, yöneticileri ve lideriyle rekabetçi üstünlük sergilemek için gerekli işbirliğini sağlamalıdır.

Tablo 3: Rekabetçi Saldırganlık Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
Rekabetçi saldırganlık	Yönetimde şeffaflık	Lider
	Esneklik	Lider
	Lider-işgören işbirliği sorunu	Lider-işgören
	Liderin güven sorunu	Lider
	Liderin özgüven sorunu	Lider

Çalışmanın sonucunda elde edilen bulgulara göre rekabetçi saldırganlık konusunda işgörenler yönetimde şeffaflık ve esneklik konusunda önemli sorunlar yaşamaktadırlar (Tablo 3). İşbirliğinin en az düzeyde olması, liderin işgörenlere güvenmemesi kör noktalar olarak tespit edilmiştir. Ayrıca rekabetçi saldırganlıkta dikkat çeken sorunlardan biri de liderin risk almakta gösterdiği düşük özgüvendir. Bu davranış işgörenlerin performans ve yaratıcılıklarına da etki etmektedir. Teşvik edici tutum ve davranışların azlığı örgüt içinde rekabetçi saldırganlık davranışının gelişmesini engellemektedir. Katılımcı örnek ifadesi şu şekildedir: “Patron kendi kurduğu şirketini kimseyle paylaşmak istemez. İşçi ne kadar yükselirse yükselsin ona güven duyulmaz. Patron, hep patrondur, güvensizdir, kimseye güvenmez.”

3.3.3. Proaktiflik

Proaktivite, bir işletmenin yalnızca rakiplerin hareketlerine cevap vermek yerine umut verici fırsatları takip etme kararlılığı, inisiyatif olarak sorgulayıcı ve aktif eylemler bütünüdür. Fırsatların ortaya çıkarılması için gerekli gelişimci aksiyonlar proaktiflik sayesinde sağlanır. Sadece rakiplerin takip edilmesiyle yetinilmez, aynı zamanda rakiplere karşı lider olabilmenin yolları aranır. Risk alma eğilimi de proaktif davranış kalıbı içinde yer alır.

Tablo 4: Proaktiflik Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
Proaktiflik	Vizyonun kârlılıkla sınırlandırılması	Lider
	Altyapı eksikliği	Lider
	Örgüt iklimi	Lider-işgören
	Farkındalık	İşgören-lider

Araştırma bulguları liderlerin kâr etme amaçlı hareket etme davranışlarının girişimciliklerinde sürdürülebilirliklerini olumsuz yönde etkilediğini, teknolojik alt yapı eksikliklerinde tasarruf modelli hareket edildiğini böylece gelişmeler karşısında geride kalmabildiği tespit edilmiştir (Tablo 4). Yeni pazarlara girme konusunda lider engeli önemli bir kör nokta olarak tespit edilmiştir. Örgüt iklimi ve farkındalık eğitimlerinin eksikliği de diğer kör noktalar arasında yer almaktadır. Örnek ifadelerden biri şu şekildedir: “Her şeyi şirketin sahibine yüklemek doğru değil. Herkes yaratıcılığının farkında olmalıdır.”

3.3.4. Ürün / Hizmet Yenilikçiliği

Girişimcilik, mevcut bir örgüt içinde girişimci bir kültür oluşturarak yenilikçi ürünler veya süreçler geliştirilmesidir. Mevcut ürün ve hizmette inovatif fikirlerin hayata geçirilmesi veya mevcut ürünlerden farklı ve inovatif ürün veya hizmetlerin geliştirilmesi bu inovasyonu oluşturur.

Tablo 5: Ürün / Hizmet Yenilikçiliği Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
Ürün / hizmet yenilikçiliği	Lider-işgören etkileşimi	Lider-işgören
	Liderin güvensizliği	Lider
	Liderin teşvik eksikliği	Lider

Araştırma sonuçları lider-işgören etkileşiminin çok zayıf olduğunu, etkileşim zayıflığının yaratıcı ve inovatif fikirlerin işletme içinde ortaya konulmasını engellediğini, liderin işgörenlere güvenmemesinin dürüst ve içten davranışları engellediğini ortaya koymaktadır (Tablo 5). Tespitlere dair örnek bir metin şu şekildedir: “Aklımıza gelen her yeni fikri uygulamak ya da öne sürmek istediğimizde ödüllendirme ve teşvik edecek şeyler verilmiyor. Hiç olmazsa teşekkür edin, terfi verin. O da yok.”

3.3.5. Kendini Yenileme

Girişimcilik fikrinin temellerini oluşturan inovatif ve stratejik süreçlerin yenilenmesi kendini yenileme olarak anlanılır. Sistemsel yenilenmeler, iş anlayışının yeniden tasarlanması kendini yenileme örnekleridir. Örgüt işgörenlerin yaratıcılık ve inovatif eylemlerini ödüllendirir, buna ilişkin prosedürler oluşturur. Birimler arası koordinasyonu, birimlerin özerkliklerinin artırılması, örgütün yapısının esnek bir biçime dönüştürülmesi, işgörenlerin inovasyon ve yaratıcılık konusunda eğitmek iç girişimci davranışlar arasındadır.

Tablo 6: Kendini Yenileme Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
Kendini yenileme	Eğitim	Lider
	İnsan kaynakları politikaları	Lider
	İşbirliği-koordinasyon	Lider-işgören
	Strateji geliştirme ve süreç yönetimi	Lider

Bulgular işgörenlerin kendilerini geliştirme ve yaratıcılık konularında eğitim bağlamında işletmelerin insan kaynakları politikası eksikliğini ortaya koymaktadır (Tablo 6). İşbirliği ve koordinasyon eksikliği, strateji geliştirme ve süreç yönetimi konularındaki eksiklikler kendini yenilemedeki en önemli diğer kör noktalardır.

3.3.6. Risk Alma

Risk almak girişimcilikte fırsatların yakalanması için önemli bir faktördür. İç girişimcilikte risk almak işletmenin girişimci eylemlerinin işbirliği içinde gerçekleştirilmesinde

önemli bir rol oynar. Girişimcilikte risk almak yeni pazarların, müşterilerin elde edilmesinde işletmenin büyümesini sağlayan faktördür.

Tablo 7: Risk Alma Nitel Çözümleme Sonuçları

Tema Başlıkları	Alt temalar	Kodlamalar
	Ekonomik koşullar	Devlet
Risk alma	İdealler-vizyon-değişen koşullara adaptasyon	Lider
	Güvensizlik	Lider

Araştırma bulguları girişimci liderlerin ülke ekonomisinin mevcut koşulları, gelecekteki belirsizlikler nedeniyle risk alma faktörünün gözardı edildiğini göstermektedir (Tablo 7). Girişimciliğin veya işletmenin ilk başlangıç noktasında belirlenen vizyonel yapının korunduğu ve hedeflerde ideal bir değişiklik yapılmadığı katılımcılar tarafından belirtilmiştir. Liderler, işgörenlerin risk almasının işletmeye zarar verebileceğini düşündüğü için bu unsur işgören bağlamında gözardı edilmektedir.

4. Tartışma ve Sonuç

İç girişimcilik girişimciliğin örgütsel açıdan değerlendirildiği, lider-işgören ve örgüt içi etkileşime odaklanan bir konudur (Antoncic & Hisrich, 2003; Rule & Irwin, 1988). İç girişimcilik, girişimcilik fikirlerinin kolektif ve işbirliği içinde örgüt içinde işgören ve lider etkileşiminde gerçekleşmesi gerektiği varsayılan teorik bir konudur (Bosma vd., 2010; Christensen, 2005; Desouza, 2011; Morse, 1986; Nielsen vd., 1985; Parker, 2011). Literatürde bu konunun pratikteki yansımaları nitel olarak araştırılmamıştır. Yapılan araştırmalar ortaya konulan ölçeklerle nicel ilişkilerin ortaya konulması yönünde gerçekleştirilmiştir (Zenovia, 2011; Seshadri & Tripathy, 2006; Sayeed & Gazdar, 2003; Duncan vd., 1988; Bouchard & Basso, 2011; Brunåker & Kurvinen, 2006; Manimala vd., 2006). Teorinin pratikteki karşılığı literatürde sorgulanmamıştır (Carrier, 1996; Carrier, 1994; Fitzsimmons vd., 2005; Heinonen & Korvela, 2003; Kistruck & Beamish, 2010; Kacperczyk, 2012).

Araştırma sonuçları iç girişimciliğin örgüt içinde girişimciliğin gelişmesinde lider faktörünün ağırlıklı olduğunu göstermektedir. Yeni girişimlerin ve işletmelerin oluşturulması ve geliştirilmesi lider ve işgören risk almaları, devlet teşvik ve destekleri, eğitim, vergisel yükler, lider teşvikindeki eksiklikler, ve bilgi paylaşımı konusunda yaşanan sorunlar nedeniyle ortaya çıkan kör noktaların ortadan kaldırılması ile mümkün hale gelebilir. İşgören ve liderlerin rekabette üstünlük sağlamak için birlikte hareket etmeleri yönetimde şeffaflık ve esnekliğe, işbirliğe, liderin işgörenlerine güvenmesine ve liderlerin özgüven sorunlarını çözmelerine bağlıdır. İşletmelerde proaktif davranışlar işletme vizyonunun gelişimci olması ve karlılıkla sınırlı olmaması, altyapı eksikliklerinin giderilmesi, örgüt ikliminin inovasyon ve girişimcilğe uygun hale getirilmesi ve farkındalık durumunun yükseltilmesi ile sergilenebilir. Örgüt içinde ürün ve hizmette yenilik lider-işgören etkileşimi ve takım çalışmalarına, liderin işgörenlerine güvenmesine, yaratıcılık ve inovasyonla ilgili teşvik edici davranışlara bağlıdır. Araştırma sonuçlarına göre kendini yenileme faktörü eğitim, insan kaynakları politikaları, işbirliği ve koordinasyon, strateji ve süreç yönetimi eksiklikleri ile ilgilidir. İşletmenin içgirişimci davranışlarında ekonomik koşullar, değişen koşullara adaptasyon sorunu ve güvensizlik

risk alma unsuru konusunda önemli engeller oluşturmaktadır. Bu unsurların içgirişimcilikte birer kör nokta olduğu tespit edilmekle, bunların aşılması için dış kaynaktan yararlanma ve danışmanlık önerilmektedir.

Araştırmanın diğer bulgularına göre ortaya konulan kodlamalarda tema başlıklarının ilgili oldukları konu başlıklarının çoğunluğunun liderlerden kaynaklandığı ortaya çıkmıştır. Literatürde iç girişimciliğin örgüt içi kolektif faktörlerin bir ürünü olduğu teorik çerçevesi bu çalışma ile kısmen doğrulanmaktadır. 98 işgörenin ortaya koyduğu kör noktalar iç girişimcilikte yaşanan sorunları lider ağırlıklı sorunlar olarak belirlemiştir. Devlet ve işgörenden kaynaklı sorunların azınlıkta olduğu nitel çözümleme sonuçları içgirişimciliğin teorik altyapısının yeniden araştırılması gerektiğini ortaya koymaktadır. Gelecekte yapılan çalışmalar için içgirişimcilikle ilgili farklı sektörlerde ve kültürlerde nitel çalışmaların artırılması önerilmektedir.

Kaynakça

- Abraham, R. (1997). The relationship of vertical and horizontal individualism and collectivism to intrapreneurship and organizational commitment. *Leadership & Organization Development Journal*, 18(4), 179-186.
- Ahmad, N. H., Nasurdin, A. M., & Zainal, S. R. M. (2012). Nurturing intrapreneurship to enhance job performance: The role of pro-intrapreneurship organizational architecture. *Journal of Innovation Management in Small & Medium Enterprises*, 1.
- Alpkan, L., Bulut, C., Gunday, G., Ulusoy, G., & Kilic, K. (2010). Organizational support for intrapreneurship and its interaction with human capital to enhance innovative performance. *Management Decision*, 48(5), 732-755.
- Altınay, L. (2004). Implementing international franchising: The role of intrapreneurship. *International Journal of Service Industry Management*, 15(5), 426-443.
- Antoncic, B. (2001). Organizational processes in intrapreneurship: A conceptual integration. *Journal of Enterprising Culture*, 9(2), 221-235.
- Antoncic, B. (2003). Risk taking in intrapreneurship: Translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking. *Journal of Enterprising Culture*, 11(1), 1-23.
- Antoncic, B. (2007). Intrapreneurship: A comparative structural equation modeling study. *Industrial Management & Data Systems*, 107(3), 309-325.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2000). Intrapreneurship modeling in transition economies: A comparison of Slovenia and the United States. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 5(1), 21.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*, 16(5), 495-527.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2003). Clarifying the intrapreneurship concept. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 10(1), 7-24.
- Auer Antoncic, J., & Antoncic, B. (2011). Employee satisfaction, intrapreneurship and firm growth: A model. *Industrial Management & Data Systems*, 111(4), 589-607.
- Augusto Felício, J., Rodrigues, R., & Caldeirinha, V. R. (2012). The effect of intrapreneurship on corporate performance. *Management Decision*, 50(10), 1717-1738.
- Baruah, B., & Ward, A. (2015). Metamorphosis of intrapreneurship as an effective organizational strategy. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 11(4), 811-822.
- Benitez-Amado, J., Llorens-Montes, F. J., & Nieves Perez-Arostegui, M. (2010). Information technology-enabled intrapreneurship culture and firm performance. *Industrial Management & Data Systems*, 110(4), 550-566.

- Bosma, N. S., Stam, F. C., & Wennekers, A. R. M. (2010). Intrapreneurship: An international study.
- Bouchard, V., & Basso, O. (2011). Exploring the links between entrepreneurial orientation and intrapreneurship in SMEs. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18(2), 219-231.
- Brunåker, S., & Kurvinen, J. (2006). Intrapreneurship, local initiatives in organizational change processes. *Leadership & Organization Development Journal*, 27(2), 118-132.
- Carrier, C. (1994). Intrapreneurship in large firms and SMEs: A comparative study. *International Small Business Journal*, 12(3), 54-61.
- Carrier, C. (1996). Intrapreneurship in small businesses: An exploratory study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 21(1), 5-20.
- Chisholm, T. A. (1987). Intrapreneurship and bureaucracy. *SAM Advanced Management Journal*, 52(3), 36.
- Christensen, K. S. (2005). Enabling intrapreneurship: The case of a knowledge-intensive industrial company. *European Journal of Innovation Management*.
- De Jong, J., & Wennekers, S. (2008). *Intrapreneurship; Conceptualizing entrepreneurial employee behaviour*. EIM Business and Policy Research, H200802.
- Desouza, K. C. (2011). *Intrapreneurship: Managing ideas within your organization*. University of Toronto Press.
- Duncan, W. J., Ginter, P. M., Rucks, A. C., & Jacobs, T. D. (1988). Intrapreneurship and the reinvention of the corporation. *Business Horizons*, 31(3), 16-21.
- Emerson, R. M. (1976). Social exchange theory. *Annual review of sociology*, 2(1), 335-362.
- Fitzsimmons, J. R., Douglas, E. J., Antonicic, B., & Hisrich, R. D. (2005). Intrapreneurship in Australian firms. *Journal of Management & Organization*, 11(1), 17-27.
- Heinonen, J., & Korvela, K. (2003). How about measuring intrapreneurship. *Small Business Institute, Turku School of Economics and Business Administration*.
- Hisrich, R. D. (1990). Entrepreneurship/intrapreneurship. *American Psychologist*, 45(2), 209.
- Gündoğdu, M. Ç. (2012). Re-thinking entrepreneurship, intrapreneurship, and innovation: A multi-concept perspective. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 41, 296-303.
- Kacperczyk, A. J. (2012). Opportunity structures in established firms: Entrepreneurship versus intrapreneurship in mutual funds. *Administrative Science Quarterly*, 57(3), 484-521.
- Kistruck, G. M., & Beamish, P. W. (2010). The interplay of form, structure, and embeddedness in social intrapreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34(4), 735-761.
- Larkin, M., Shaw, R., & Flowers, P. (2019). Multiperspectival designs and processes in interpretative phenomenological analysis research. *Qualitative Research in Psychology*, 16(2), 182-198.
- Luchsinger, V., & Bagby, D. R. (1987). Entrepreneurship and intrapreneurship: Behaviors, comparisons, and contrasts. *SAM Advanced Management Journal*, 52(3), 10.
- Lumpkin, G. T. (2014). Intrapreneurship and innovation. In *The psychology of entrepreneurship* (pp. 269-296). Psychology Press.
- Manimala, M. J., Jose, P. D., & Thomas, K. R. (2006). Organizational constraints on innovation and intrapreneurship: Insights from public sector. *Vikalpa*, 31(1), 49-50.
- Mihas, P. (2019). Qualitative data analysis. In *Oxford research encyclopedia of education*.
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative data analysis an expanded sourcebook*. Thousand Oaks, CA Sage Publications.

- Molina, C., & Callahan, J. L. (2009). Fostering organizational performance: The role of learning and intrapreneurship. *Journal of European Industrial Training*, 33(5), 388-400.
- Moriano, J. A., Molero, F., Topa, G., & Mangin, J. P. L. (2014). The influence of transformational leadership and organizational identification on intrapreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 103-119.
- Morse, C. W. (1986). The delusion of intrapreneurship. *Long Range Planning*, 19(6), 92-95.
- Nielsen, R. P., Peters, M. P., & Hisrich, R. D. (1985). Intrapreneurship strategy for internal markets—corporate, non-profit and government institution cases. *Strategic Management Journal*, 6(2), 181-189.
- Özsungur, F. (2020). Blind spots of women's entrepreneurship: Case of Adana. *Uluslararası Avrasya Sosyal Bilimler Dergisi-International Journal of Eurasia Social Sciences*, 11(39), 166-202.
- Parker, S. C. (2011). Intrapreneurship or entrepreneurship?. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 19-34.
- Ricci, L., Lanfranchi, J. B., Lemetayer, F., Rotonda, C., Guillemain, F., Coste, J., & Spitz, E. (2019). Qualitative methods used to generate questionnaire items: A systematic review. *Qualitative Health Research*, 29(1), 149-156.
- Richards, K. A. R., Killian, C. M., Graber, K. C., & Kern, B. D. (2019). Chapter 4: Studying recruitment and retention in PETE: Qualitative and quantitative research methods. *Journal of Teaching in Physical Education*, 38(1), 22-36.
- Rigtering, J. P. C., & Weitzel, U. (2013). Work context and employee behaviour as antecedents for intrapreneurship. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(3), 337-360.
- Riley, S., Brooks, J., Goodman, S., Cahill, S., Branney, P., Treharne, G. J., & Sullivan, C. (2019). Celebrations amongst challenges: Considering the past, present and future of the qualitative methods in psychology section of the British Psychology Society. *Qualitative Research in Psychology*, 16(3), 464-482.
- Rule, E. G., & Irwin, D. W. (1988). Fostering intrapreneurship: The new competitive edge. *Journal of Business Strategy*, 9(3), 44-47.
- Sayeed, O. B., & Gazdar, M. K. (2003). Intrapreneurship: Assessing and defining attributes of intrapreneurs. *The Journal of Entrepreneurship*, 12(1), 75-89.
- Seshadri, D. V. R., & Tripathy, A. (2006). Innovation through intrapreneurship: The road less travelled. *Vikalpa*, 31(1), 17-30.
- Spiers, J., & Riley, R. (2019). Analysing one dataset with two qualitative methods: The distress of general practitioners, a thematic and interpretative phenomenological analysis. *Qualitative Research in Psychology*, 16(2), 276-290.
- Strauss, A., & Corbin, J. M. (1990). *Basics of qualitative research: Grounded theory procedures and techniques*. Thousand Oaks, CA, US: Sage Publications, Inc.
- van Manen, M. (2019). Uniqueness and novelty in phenomenological inquiry. *Qualitative Inquiry*, 1077800419829788.
- Vors, O., Cury, F., Marqueste, T., & Mascret, N. (2019). Enactive phenomenological approach to the trier social stress test: A mixed methods point of view. *JoVE (Journal of Visualized Experiments)*, 143, e58805.
- Zenovia, C. P. (2011). Entrepreneurship versus intrapreneurship. *Journal Review of International Comparative Management*, 12(5), 971-980.

Ek 1. Yapılandırılmış Sorular

Aşağıdaki soruları şuan çalışmakta olduğunuz işletmenin ve şahsınızın **girişimcilik konusunda** fikirlerinizin uygulanması esnasında yaşadığınız (**engellendiğiniz, ihmal ettiğiniz, ertelediğiniz, unuttuğunuz, farkında olmadığınız konularla ilgili**) sorunları dikkate alarak cevaplayınız.

Sorular

S1. Yeni girişimler ve yeni işletmelerle ilgili inovatif fikir ve eylemlerinizi ilgili yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

S2. Rekabetçi üstünlük sergileme konusunda işletme içinde yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

S3. Proaktif davranışlar sergilemek ve inisiyatif almakla ilgili yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

S4. Ürün ve hizmetler konusunda yenilikçilik, girişimci bir kültür oluşturma konusunda yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

S5. İnovatif ve yaratıcı fikirlerin ortaya çıkarılması için gerekli süreçlerin yenilenmesi, iş anlayışının yeniden tasarlanması konularında yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

S6. Girişimcilikle ilgili risk almak konusunda yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

SAĞLIK KURULUŞLARININ VİZYON İFADELERİNİN İÇERİK ANALİZİ İLE İNCELENMESİ

Arş. Gör. Nazan KARTAL* 

Hacettepe Üniversitesi, İİBF, (nazankartal18@gmail.com)

Prof. Dr. Özgür UĞURLUOĞLU 

Hacettepe Üniversitesi, İİBF, (ozgurugurluoglu@gmail.com)

ÖZET

Bu araştırma, kamu, özel ve üniversite hastanelerinin vizyon ifadelerinin içeriklerinin karşılaştırılması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Hastanelerin mülkiyet türüne göre vizyon ifadelerinin karşılaştırılmasında içerik analizi kullanılmıştır. Vizyon ifadelerinin içerikleri analiz edilirken üç kriter kullanılmıştır: (1) en fazla kullanılan kelimelerin belirlenmesi, (2) belirlenmiş olan bileşenlerin kapsamı ve (3) dört vizyon amacının karşılanması. Bu araştırmanın sonuçları, hastanelerin mülkiyet türlerine göre çeşitli benzerlik ve farklılıklar olduğunu göstermiştir. Öncelikle, yapılan içerik analizinin sonucuna göre en fazla vurgulanan kelimeler incelendiğinde, “sağlık” ve “hizmet” kelimelerinin tüm hastane türlerinde en fazla kullanılan kelimeler olduğu saptanmıştır. Vizyon ifadelerinin içermesi gereken bileşenler mülkiyet durumlarına göre incelendiğinde, Sağlık Bakanlığı ve üniversite hastanelerinin en fazla atıfta buldukları bileşenin “performans” olduğu göze çarparken, özel hastanelerin ise “insan” bileşenine vurgu yaptığı saptanmıştır. Hastanelerin vizyon ifadeleri, belirli amaçların karşılanması durumuna göre incelendiğinde ise belirgin farklılıkların olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Vizyon İfadesi, İçerik Analizi, Hastane, Stratejik Planlama.

CONTENT ANALYSIS OF HEALTH INSTITUTIONS' VISION STATEMENTS

ABSTRACT

This research was carried out to compare the contents of public, private and university hospitals' vision statements. Content analysis was used to compare vision expressions according to the type of ownership of hospitals. Three criteria were used when analyzing the content of vision statements: (1) identifying the most used words, (2) inclusion specified components, and (3) meeting four vision objectives. The results of this study showed that there are several similarities and differences between the types of hospitals. First of all, when the words highlighted according to the results of the content analysis are examined, it is determined that the words "health" and "service" are the most commonly used words in all hospital types. When the components that should be included in the vision statements are examined according to their ownership status, it is observed that the component that the most referenced by the Ministry of Health and university hospitals is "performance", whereas private hospitals emphasize the "people" component. When the vision statements of the hospitals were examined according to the meeting of certain goals, it was seen that there were no significant differences.

Keywords: Vision Statement, Content Analysis, Hospital, Strategic Planning.

1. Giriş

Bir işletme ne yapmak istediğini düşünmeye başlarken, bu kararın belirleyici unsurlarından birisi, kurucularının vizyon ve değerleridir. Bir işletmenin benimsediği misyon ve vizyon ifadeleri, ideolojik olmalarının yanı sıra ekonomik bir özelliğe de sahiptir. Özellikle işletmelerin çevrelerinden ve işlerini yürüttüğü piyasanın ekonomik, politik ve sosyal özelliklerinden dolayı kendilerine dayatılan kısıtlamalar göz önüne alındığında, işletmelerin sadece ne yapmak istediklerini değil, ne yapabileceklerini de dikkate alması gerekir (Oster, 1995: 12).

1970’li yılların sonunda popüler hale gelen ve 1980’lerin ortalarında yaygınlaşan vizyon kavramı, bir işletmenin ulaşmaya çalıştığı şeyi gösteren uzun vadeli hedef ve değerlerin ifadesidir (Hussey, 1998: 278). Literatürde, vizyon ifadesinin ortak bir tanımı olmadığı gibi, yapılan her tanım da herkes tarafından kabul görmemektedir. Burada dikkate alınması gereken en önemli nokta, vizyon ifadelerinin her zaman “*Vizyon*” olarak adlandırılmamasıdır (Price, 2001: 28). Vizyon kavramı, “Gündem, Amaç, Miras (Legacy), Hayal, Hedef” gibi terimlerle de ifade edilmektedir (Kouzes & Posner, 1991: 85). Bazı işletme ya da kuruluşlar için vizyon, misyon ifadesinin kurumsal bir parçası olarak yer almaktadır (Abelman vd., 2007:4).

Bir vizyonun, gerçekleşebilme ya da gerçekleşememe durumu, aslında işletmenin stratejisine göre şekillenir (Dess vd., 2007: 23). Daha da açılacak olursa, net bir vizyonun varlığı, iyi bir stratejinin oluşturulması için bir ön koşuldur. Mevcut bir işletme için vizyon, hem değişmeyen çekirdeği hem de değişken stratejik hedefleri, stratejik niyeti kapsar. Yeni bir işletme için bu ayrım anlamlı değildir ve yeni projenin gerçekleştirilmesi sürecinde temel kimliğin, hatta kurumsal kültürün yaratılması gerekir. Dolayısıyla, mevcut bir işletme için, sorulması gereken önemli bir ön soru, mevcut işletmenin özünü neyin oluşturduğudur ve bu nedenle neyin geçici ve değişebilir olduğunu ve nelerin değiştirilmesi gerektiği sorusudur. İkinci olarak sorulması gereken soru ise, stratejinin odak noktasını öğrenmek üzerine olmalıdır (White, 2004: 55).

Stratejik planlama, sağlık kurumları için önemli ve vazgeçilemez bir araçtır. Sağlık kurumlarında stratejik planlamanın yapılması gerekliliğini ortaya koyan bazı sebepler bulunmaktadır. Bu gereklilikler; hastaların bilgi düzeylerinin artması ile daha talepkâr ve seçici hale gelmeleri, sektördeki diğer sağlık kuruluşlarının profesyonel ve yetenekli hale gelmeleri, hizmet üretiminde sınırlı kaynakların olması, odağın ürün ve hizmetten müşteriye kayması ve sağlık kurumlarının büyüklüğü ile karmaşıklığı şeklinde özetlenebilir (Perera & Peiró, 2012: 750). Stratejik planlama; vizyon, misyon ve değerler gibi yönlendirici stratejilerin oluşturulmasıyla başlamaktadır. Bu stratejilerden biri olan vizyonun sağlık kurumları için de oldukça önemli bir yönlendirme aracı olduğu söylenebilir.

Sağlık kuruluşuna cezbedici benzersiz bir misyonun belirlenememesi ya da net ve heyecan uyandıran bir vizyon ifadesinin tanımlanmaması, stratejik sorunları çözmeye yönelik girişimlerin başarısız olmasına neden olur ve geleceğe yönelik daha iyi ilerleme sağlamayı zorlaştırır (Zuckerman, 2005: 47). Sağlık kurumları açısından vizyon, yönetici, çalışan, hekim, hasta ve diğer paydaşların örgütün amacını ya da misyonunu gerçekleştirirken nasıl olmasını istediğini gösteren zihinsel bir görüntü sağlar. Bir nevi, örgütün gelecek için umutlarıdır (Swayne vd., 2006: 187).

Bu araştırma, sağlık kuruluşlarının vizyon ifadelerinin incelenmesi ve hastane türlerine göre karşılanması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında, öncelikle vizyon ifadeleri ile ilgili literatür bilgisine ve daha önce gerçekleştirilen çalışmalar hakkında bilgiler yer verilmiştir. Bir sonraki başlıkta araştırmanın gereç ve yöntemi hakkında bilgiler yer aldıktan sonra, gerçekleştirilen nitel analiz süreci sonucunda elde edilen bulgular ve birtakım sonuç ve öneriler verilmiştir.

2. Literatür Taraması

Bir vizyon ifadesi, kuruluşun misyonunu, temel felsefesi ve temel değerlerini, temel stratejilerini, performans kriterlerini, önemli karar alma kurallarını ve etik standartlarını içermelidir. Vizyon içeriği, örgütün hizmet ettiği ve var olma sebebi olan önemli toplumsal amaçları vurgulamalıdır. Buna ek olarak, vizyon ifadesi kısa ve ilham verici olmalıdır (Bryson, 1995: 165).

Boal & Hooijberg (2001: 527), vizyon ifadesinin barındırdığı içeriğin insanları; duygusal, bilişsel ve zamansal yönelim gibi yollarla etkilediğini gözlemlemişlerdir. Yine de vizyona nelerin dâhil edildiğine, nasıl oluşturulması gerektiğine dair net bir anlayış bulunmamaktadır (Myrick, 2017: 5).

Vizyonun bileşenleri konusunda da herkes tarafından kabul edilmiş bir sınıflandırma bulunmamaktadır. Ancak ilgili yazında, vizyonun bileşenlerine ilişkin en fazla kabul gören sınıflandırma Collins & Porras (1991, 1996) tarafından yapılmıştır. Bu araştırmacılar, vizyonun iki temel boyuttan oluştuğunu (temel ideoloji ve tasarlanmış gelecek) ve bunlardan ikisinin de iki alt boyutu olduğunu belirtmişler, ayrıca, bu boyutların çevresel durumlardan etkilendiğini de ilave etmişlerdir (Collin & Porras, 1991: 33). Bu boyutlardan ilki *temel ideoloji* (*Guiding Philosophy, Core Ideology*), vizyonun başladığı yer olan olup, organizasyona, verilen kararlara, politikalara ve eylemlere, kısacası örgütsel evrimin her aşamasına nüfuz eder. Bir kişinin sahip olabileceği “yaşam felsefesi” ne benzetilebilen bu ideoloji, temel motivasyon varsayımları, ilkeleri ve değerleri olan bir sistemdir (Collins & Porras, 1991: 33-34). Temel ideoloji iki alt bileşenden oluşmaktadır. Bunlar temel değerler ve temel amaçtır. İkinci temel boyut olarak ise, *tasarlanmış gelecek* (*Tangible Image, Envisioned Future*) yer almaktadır. Tasarlanmış gelecek, temel ideolojiye göre biraz paradoksaldır. Bir yandan; görünür, canlı ve gerçek özelliklere sahip bir somutluk taşıırken, diğer yandan rüyaları, umutları ve istekleri ile henüz gerçekleşmemiş bir zamanı içerir (Collins & Porras, 1996: 73). Tasarlanmış gelecek, 10-30 yıllık hedefler ve yarının öngörüsü olmak üzere iki alt bileşenden oluşur.

Gulati (2015: 31) ise, vizyonun misyon/temel amaç, örgütsel değerler (temel değer) ve 10-30 yıllık hedef (audacious goal) ile tüm bunları kapsayan çevresel faktörler şeklinde bir boyutlandırma yapmıştır. Bu bağlamda, dört bileşenden biri olan canlı açıklamayı çıkarmış ve misyon ile temel amacı birleştirmiştir.

3. Vizyon İfadelerinin İncelenmesi ile İlgili Yapılan Çalışmalar

İlgili yazın incelendiğinde, son yıllarda vizyon ifadelerine ilişkin pek çok çalışma yapıldığı görülmektedir. Ancak sağlık alanında vizyon ile ilgili çok fazla çalışmanın olmadığı önemli bir eksiklik olarak göze çarpmaktadır.

Soylu & İleri (2010), Konya’da bir tıp fakültesi hastanesindeki yönetsel pozisyonundaki çalışanların, stratejik yönetim uygulamalarına farkındalık derecelerini görmek için 47 katılımcı üzerinde anket uygulamışlardır. Bu araştırmanın sonuçlarından birisi, çalışanların %36’sının buldukları kurumun vizyon, misyon ve politikasını tam olarak bilmediği yönündedir.

Demir (2013) ve Demir & Uğurluoğlu (2019) yöneticilerin stratejik yönetim araçlarına ait bilgi durumlarını inceledikleri çalışmalarında, katılımcıların en fazla bilgi sahibi olduğu araçlar arasında misyon ve vizyon ifadelerinin; toplam kalite yönetimi ve internet ve sosyal medya araçlarından sonra üçüncü sırada yer aldığı (%67,7) bulgusuna ulaşmışlardır. Çalışmada ayrıca katılımcıların stratejik yönetim araçlarını son 5 yıl içerisinde kullanma durumları da incelenmiş ve hastane yöneticilerinin en fazla kullandığı araç olarak misyon ve vizyon ifadelerinin (%58,9) üçüncü sırada yer aldığı saptanmıştır.

Gulati (2015), “ABD’de En İyi Yerel Hastaneler” listesinde yer alan, 200’den fazla yatak kapasitesine sahip, performanslarına göre, 17 eyaletten seçilen 312 sağlık kuruluşunun vizyon ifadelerinin örgütsel performansa etkisi olup olmadığı saptamak için iki aşamadan oluşan bir araştırma gerçekleştirmiştir. İlk aşamada, araştırma kapsamına alınan hastanelerin vizyon ifadelerine kavramsal çerçeveye göre içerik analizi uygulanıp, vizyon bileşenleri içeriklerine göre sıralanmıştır. Ardından vizyon ifadelerinin nitelikleri (kalitesi) ile hastanelerin performansı arasındaki ilişki (korelasyon) ölçülmüştür. Çalışmanın ikinci bölümünde ise, söz konusu hastanelerde vizyonun nasıl oluşturulduğu, diğerleriyle paylaşıldığı ve uygulandığını anlamak için, hastanelerin üst düzey yöneticilerine bir anket uygulanmıştır. Araştırma sonucunda, 17 eyaletin dokuzunda vizyon ifadeleri ile performans ölçümleri arasında istatistiksel açıdan anlamlı ve pozitif yönlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. Bunun yanı sıra, araştırma sonucunda eyaletler arasında anlamlı farklılıklar olduğu da görülmüştür.

Ahn vd. (2017), Kore’de 229 yerel yönetim bölgesinin 6. Toplum sağlığı planlarının vizyonlarını incelemişler ve vizyon ifadelerinde en fazla kullanılan kelimelerin “sağlık”, “mutluluk”, “ile”, “şehir” ve “100 yaş” olduğunu belirtmişlerdir.

Yavuz (2017) ile Yavuz & Döven (2018), Türkiye’deki 89 Kamu Hastane Birliği’nin 43’ünün misyon ve vizyon ifadelerini içerik analiziyle inceledikleri çalışmalarında vizyon ifadelerini bileşenlerine göre incelemek amacıyla Collin & Porras’ın (1991) yapmış olduğu sınıflandırmayı kullanmıştır. Bu çalışma sonucunda, vizyon metinlerinde; “İnsan Odaklı Anlayış” (temel değer), “Güvenli Sağlık Hizmeti” (temel hedef), “Hedeflenen Kriterlere Ulaşmak” (geleceğe ait tanımlar), “Hastaların Beklentilerini Karşılama” (geleceğe ait tanımlar) ve “Uluslar Arası Sağlık Pazarında Etkili Liderler Arasında Olmak” (heyecanlandırıcı hedef) gibi ifadelerin yer aldığı belirtilmiştir. Araştırmacılar ayrıca, Kamu Hastane Birliklerinin vizyon ifadelerinde benzeşmeler görüldüğünü ve birliklerin vizyon ifadelerini oluştururken faydalandıklarını da ifade etmiştir.

Bu çalışmada, Sağlık Bakanlığı hastaneleri, üniversite hastaneleri ve özel hastanelerin vizyon ifadelerinin içerikleri arasında önemli farklılıklar olup olmadığını belirleyebilmek amacıyla üç temel kriter kullanılarak vizyon ifadeleri analiz edilmiştir. Vizyon ifadelerinin hastane türlerine göre incelenmesindeki temel amaç, hastanelerin mülkiyet tiplerindeki farklılığın vizyon ifadelerinin içeriğine yansımaları beklenmektedir. Araştırma kapsamında belirlenen kriterler ise (a) “kelime farklılıklarının belirlenmesi”; (b) “belirli bileşenlerin kapsanması (performans,

amaç, insan, yer, zaman, ürün/hizmet” ve (c) “dört amacın gerçekleştirilmesidir (örgüte yön verme, yenilik, motive etme ve temel ideoloji)”.

İlgili literatür incelendiğinde, bazı araştırmalarda vizyon ifadelerinde en fazla kullanılan kelimelerin ortaya konulduğu da görülmüştür (Ahn vd., 2017; Aytar & Soylu, 2017; Castro & Lohman, 2014; Melek, 2012; Ozdem, 2011). Bu araştırma kapsamında ilk kriter; vizyon ifadelerinde yaygın olarak kullanılan kelimelerin hem genel anlamda, hem de sağlık kurumunun mülkiyet türüne göre incelenmesi olarak belirlenmiştir.

Bu üç kriterden ikincisi olarak belirlenen, vizyonun bileşenlerine ayırma işlemi için, Myrick (2017)'in gerçekleştirmiş olduğu 6P sınıflandırılması kullanılmıştır. Myrick (2017), Kanada’da 134 adet kamu kuruluşunun vizyon ifadelerini gömülü teoriyi kullanarak, ifadeleri kodlama şeması oluşturmuş ve bunun sonucunda 19 tane vizyona atfedilen özellikleri 6 kategoride gruplandırmış ve bunlara 6P ismini vermiştir. Bu bileşenler aşağıda ifade edilmiştir.

“*Performans*” bileşeni genel olarak, örgütün ve/veya paydaşlarının amaçlanan başarılarını ya da bunların sonuçlarını gösterir. Performans bileşeni, kuruluşların nasıl performans gösterdiğini, performanslarının düzeyi veya önemini, etkileşimde buldukları paydaşlar için neler yaptıklarını gösteren bir dizi kavram içermektedir. Bu bileşen; liderlik, performans göstergeleri, büyüme ve gelişme, rekabet avantajı, kalite, sosyal sorumluluk, bağlı önem, sağlık ve esenlik alt bileşenleri açısından incelenmektedir (Myrick, 2017).

“*Amaç*” bileşeni, bir örgütün ne yaptığı, yani işlevsel odağı ya da niyeti açısından incelendiği ve niçin var olduğunu kapsayan bir bileşendir. Amaç bileşeni, işlev/rol odağı ve amaç ifadesi kavramları üzerine kurulmuştur. Güncel yazın incelendiğinde, vizyonun büyük ölçüde amaç odaklı olduğunu görülmektedir. (Myrick, 2017; Howell & Shamir, 2005; Levin, 2000; Lucas, 1998; Lipton, 1996; Howell & Avolio, 1993).

“*İnsan*” bileşeni, bir örgütün “kim” olduğu ile ilgilidir ve kuruluşun iç ve dış paydaşlarıyla ilgili kavramları içermektedir. Bu bileşen; kurumsal kimlik, paydaşlar, ilişki odağı ve kültür kavramları üzerine kurulmuştur. Kavramların ortak yönü, hepsinin bir örgüt ile ilgili kişilere göndermede bulunmasından kaynaklanmaktadır. Literatür, vizyonun, ilişki odaklı ve değer temelli olduğunu iddia eden ve kültür unsurlarını ifade eden benzer kavramları içerdiğini ifade etmektedir (Myrick, 2017; Ruvio vd., 2010; Thoms & Greenberger, 1998; Wilson, 1992).

“*Yer*” bileşeni, bir örgütün ve/veya paydaşlarının var olduğu veya var olacağı yeri belirtir. Yer bileşeni özellikle; coğrafi ortamlar, pazar/ sektör/endüstri ortamları ve işyeri/altyapı ortamları dahil olmak üzere, bir kurumun hem iç hem de dış çevresinde çalıştığı ortamları ele alan kavramları içermektedir (Myrick, 2017; El-Namaki, 1992; Wilson, 1992).

“*Zaman*” bileşeni, bir kuruluşun vizyonunu gerçekleştireceği zaman ile ilgilidir. Örgüt üyelerini yönlendirmek için zaman çerçevesi önemli bir işleve sahiptir. Bireyleri ve bir örgütü motive etmek, ilham vermek ve yönlendirmek için vizyon ifadesinin zaman çerçevesine dikkat çekmesi gerekmektedir (Myrick, 2017).

Vizyon içeriğinin önemli bir parçası olarak görülen ürün/hizmet bileşeni (product), bir örgütün neyi sunduğu, ürettiği, tedarik ettiği veya dağıttığı bilgisini verir. Ürün/hizmet odağını

belirten bu bileşen, yalnızca bir kuruluşa özgü ürün ve/veya hizmetlere atıfta bulunur (Kaplan vd., 2008; Ozdem, 2011; Baum vd., 1998; Raynor 1998; Westley & Mintzberg, 1989; Wilson, 1992).

Bu çalışmada vizyon ifadelerinin içeriği bu ifadelerin karşılaması gereken dört temel amaca bağlı olarak değerlendirilirken, Price (2001) tarafından literatürdeki pek çok araştırma (Larwood & Falbe, 1997; Collins & Porras, 1994; Belasco, 1990; Bennis & Nanus, 1985; Selznick, 1957) incelenerek oluşturulan sınıflandırma kullanılmıştır. Bahsedilen bu sınıflandırmaya göre Price, örgütsel değişim açısından önemli olan ve vizyon ifadesinin taşınması gereken amaçları; 1) “*Örgüte Yön Verme Amacı*”, 2) “*Yenilik Amacı*”, 3) “*Motive Etme Amacı*” ve 4) “*Temel İdeoloji*” olarak belirlemiştir. Bunlardan örgüte yön verme amacı, örgütün gelecekteki durumuna ilişkin hedefler ve bu hedeflere ilişkin bir zaman çerçevesi sunar. Yenilik amacı dinamik, yeni düşüncelere ve esnek durumlara uyum sağlayabilen bir örgüt olmak için çalışmayı önerir. Motive etme amacı geleceğe ilişkin, çalışanları heyecanlandırıcı ve vizyon ifadesine inanarak bağlı kalmayı, ayrıca toplumsal değerlerin ve hastaların da önemsendiğini göstermeye çalışır. Son olarak temel ideoloji amacı ise örgütün ne için var olduğunu ve iş felsefesinin ne olduğunu ortaya koymaktadır.

Bahsedilen bu kriterlere göre, bu araştırma kapsamında yanıtlanmaya çalışılan araştırma soruları aşağıdaki gibidir:

- Hastanelerin vizyon ifadelerinin içerikleri, kullanılan kelimeler açısından mülkiyet türüne göre farklılık göstermekte midir?
- Hastanelerin vizyon ifadelerinin içerikleri, araştırma kapsamında belirlenmiş vizyon bileşenleri açısından mülkiyet türüne göre farklılık göstermekte midir?
- Hastanelerin vizyon ifadelerinin içerikleri, vizyon ifadelerinin taşınması gerektiği düşünülen dört amacı karşılama kriteri açısından mülkiyet türüne göre farklılık göstermekte midir?

4. Metodoloji

4.1. Araştırmanın Evren ve Örnekleme

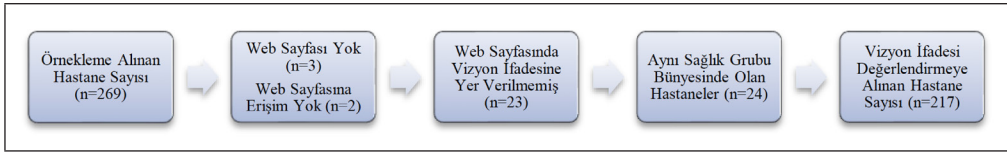
Bu çalışma, Sağlık Bakanlığı hastaneleri ile, üniversite ve özel hastanelerin vizyon ifadelerinin içeriklerinin incelenmesi ve karşılaştırılması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla, Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'ne bağlı Sağlık İnsan Gücü Planlama İstatistik ve Analiz Dairesi Başkanlığı'ndan, araştırmanın evrenini oluşturan, Türkiye'deki tüm hastanelerin listesi ve yatak sayıları alınmıştır. Hastaneler arasında kapasite ve büyüklük farklılıklarını azaltabilmek için, araştırmanın örnekleme Sağlık Bakanlığı ve üniversite hastaneleri için 300 yatak ve üzeri, özel hastaneler için ise 150 yatak ve üzeri olarak sınırlandırılmıştır.

4.2. Araştırma Tasarımı

Araştırma kapsamına alınan Türkiye genelinde kamuda 300 yatak ve üzeri, özel sektörde 150 yatak ve üzeri kapasiteye sahip, toplamda 269 hastanenin vizyon ifadelerine ulaşmak için web siteleri incelenmiştir. Araştırma kapsamına alınan hastanelerden 155'i Sağlık

Bakanlığı, 46'sı üniversite ve 74'ü özel sektör hastanelerinden oluşmaktadır. Hastanelerin web sitelerine ulaşmak için Google arama motoru kullanılmış ve 01.04.2018-04.04.2018 tarihleri arasında tekrarlı aramalarla web siteleri incelenmiştir. Aramalar sonucunda, 3 hastanenin web sitesinin bulunmadığı, 2 hastanenin web sitesine erişim sağlanamadığı, web sitesine sahip olan hastanelerin de 23 tanesinin web sitelerinde vizyon ifadesine yer vermediği saptanmıştır. 24 hastane de, 12 sağlık grubuna bağlı olarak hizmet vermeleri sebebiyle, bağlı buldukları sağlık grubunun web sitesini ve vizyon ifadesini kullanmaktadır. Bu yüzden, 137'si Sağlık Bakanlığı, 41'i üniversite ve 39'u özel olmak üzere toplamda 217 hastanenin vizyon ifadesi, araştırma kapsamında incelenmiştir (Şekil 1).

Şekil 1: Araştırma Kapsamında İncelenecek Hastanelere İlişkin Akış Diyagramı



Vizyon ifadelerinin incelenerek analiz edilmesinde, nitel bir araştırma türü olan içerik analizi yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemin temel süreci, belli kavramlar ve temalar çerçevesinde benzer verileri toplamak ve bunları okuyucu için akla uygun bir düzen içinde sistematize etmek ve yorumlamaktır (Yıldırım & Şimşek, 2011). Araştırma kapsamında içerik analizi yönteminin tercih edilme nedeni ise, içerik analizinin sağlık kuruluşların önceden belirlemiş oldukları vizyon ifadelerinin ayrıntılı olarak, kelime bazında incelenmesine ve belirli bileşenler altında toplamaya olanak tanınmasıdır. Konuyla ilgili önceki çalışmalar incelenirken bahsedildiği üzere, bu tür çalışmalarda ikincil veri kullanıldığı için nitel araştırma yöntemlerinin tercih edildiği görülmektedir. Dolayısıyla, bu çalışmada da anket yönteminin kullanımı, araştırmanın amacına uygun olmadığı için tercih edilmemiştir. Araştırma kapsamında ilgili literatür taranarak üç kriter belirlenmiş ve bu kriterlere uygun olarak da vizyon ifadeleri üç araştırma sorusunu cevaplamak amacıyla analiz edilmiştir. Vizyon ifadelerinin incelenmesinde üç temel kriter belirlenmesinin sebebi ise, yöntem olarak içerik analizi kullanımının bir sonucu olarak verileri çok yönlü analiz etmenin daha kapsamlı olacağı ve tek bir kriter ile, yapılması gereken ölçümlerin yetersiz kalacağı düşünülmüştür.

Bu çalışmanın ilk araştırma sorusu, vizyon ifadelerinin, kullanılan kelimeler açısından farklılık gösterip göstermediğine bağlı olarak içeriklerinin değerlendirilmesi ile ilgilidir. İlgili araştırma sorusunu yanıtlamak adına, hastanelerin mülkiyet türlerine göre vizyon ifadelerinde en fazla kullanılan kelimeleri saptamak için, Nvivo 12 programı kullanılarak her bir hastane türüne göre kelime sıklıkları hesaplanmıştır.

İkinci araştırma sorusu olan vizyonda bulunması gereken bileşenlere göre analiz için vizyon ifadeleri tek tek incelenerek sınıflandırılmıştır. Bileşenlere göre ayırma işlemi için, Myrick (2017)'in çalışmasında geliştirdiği 6P sınıflandırması kullanılmıştır. Myrick bu sınıflandırmayı yaparken, Corbin ve Strauss (1990)'ın gömülü teori tekniği kullanılarak, tümevarımsal içerik analizi yaklaşımı geliştirmiştir. Bu yaklaşıma göre, vizyon ifadelerinin kelime öncelikle gözlemlenmiş, ardından daha geniş bir tanımla ifade etmek amacıyla benzer anlamdaki içeriğe ilişkin kategorilerle birleştirilmiş ve boyutlandırma işlemi gerçekleştirilmiştir.

Bu çalışmada da bu yaklaşımdan yola çıkılarak, vizyon ifadeleri söz konusu 6 bileşene göre incelenmiştir. Vizyon ifadelerinde bulunması gereken 6 bileşen incelenirken kullanılan alt bileşenler ve bu bileşenlere örnek olarak bazı anahtar kelimeler Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Vizyonun Bileşenlerine Ayırmak İçin Kullanılan Bazı Anahtar Kelimeler

Performans	Amaç	İnsan	Yer	Zaman	Ürün/ Hizmet	
Liderlik	Rekabet	İşlev/Rol	Kimlik	Coğrafi	Her	Sağlık
İlk	Avantajı	Odağı	Kurum	Ortamlar	Gelecek	hizmeti
Öncü	Yenilikler	Erişmek	Kuruluş	Bölgesel	Olmak	Sağlık
Bilinen	Fırsatlar	Ulaşmak	Biz	Ulusal	Uzun	ihtiyaçları
Tanınan	Yetenekler	Geliştirmek	Ekip	Uluslararası	dönem	Tıbbi
Dünya markası	Güçlülükler	Hizmet	Grup	Dünya	Bugün	hizmetler
Performans	Uzman	etmek	Sağlık	Türkiye	Sürekli	Teşhis
Göstergesi	Müşteri	Sağlamak	kurumu	Küresel	Çağdaş	Tedavi
Verimli	istegine	Sunmak	Hastane	Pazar/		Bakım
Etkili	uygun	Amaç	Paydaşlar	Sektör/		
Finansal	Kalite	İfadesi	Çalışan	Endüstri		
Tatmin eden	Daha iyi	Vizyon	Hasta	Odağı		
Başarılı	Mükemmel	Amaç	Toplum	Sağlık		
Sürdürülebilir	Büyük	Odak	Rakipler	sektörü		
Değerli	Kaliteli	Hedef	Herkes	Pazar		
Güçlü	Olağanüstü	Strateji	İş odağı	Kaynaklar		
Büyüme ve	Sosyal	İş modeli	Bütüncül	İşyeri/		
Gelişme	sorumluluk		Sadık	Altyapı		
İleri	Etik		Profesyonel	Ortamları		
Gelişmiş	Güvenli		Saygılı	Tesis		
Büyüyen	Sorumlu		Güvenilir	Teknoloji		
Artış gösteren	Yenilenebilir		Değerli	Altyapı		
Sağlık ve	kaynaklar		Deneyimli	İş gücü		
Esenlik	Dikkatli		İşbirlikçi	İş modeli		
Sağlık	Bağı Önem		Müşteri			
Sağlıklı	Temel		odaklı			
	Önemli		Kültür			
	Hassas		Tutum			
	Birincil		Davranış			
			Tutku			
			Değerler			
			Kültürel			
			beklenti			

Bu sınıflandırmaya göre yapılan bileşen analizine ilişkin bazı örneklere Tablo 2’de yer verilmiştir.

Tablo 2: Araştırma Kapsamında Yapılan Bileşen Analizi İle İlgili Örnekler

Örnek Vizyon İfadesi
Güçlü (performans) bir takım ruhu (insan) ile hoşgörü saygı ve dürüstlüğü (insan) ön planda (performans) tutarak (amaç) sağlık hizmetlerinde (ürün/hizmet) kaliteye ve mükemmelle (performans) ulaşmaktır (amaç).
Çocuk sağlığı konusunda (yer) öncü (performans) bilimsel (performans) araştırma ve eğitim çalışmaları (ürün/hizmet) ile etkin ve kaliteli (performans) sağlık hizmeti (ürün/hizmet) sunarak (amaç), alanında (yer) örnek (performans) bir sağlık kuruluşu (insan) olmak (zaman).
Hastane hizmetlerinde (ürün/hizmet) kaliteli (performans), verimli (performans), güvenilir (insan), lider (performans) bir hastane (insan) olmaktadır (zaman).
Hem ülkesinde hem bölgesinde (yer, insan) kalp sağlığı başta olmak üzere (ürün/hizmet), referans gösterilen (performans), tercih edilen (performans), eğitim-öğretim ve sağlık hizmetinin sunumu (ürün/hizmet) yönüyle lider (insan), bir eğitim kurumu/hastane (insan) olmak (zaman).

Çalışmanın üçüncü araştırma sorusu kapsamında, vizyon ifadelerinin içeriği, bu ifadelerin karşılaması beklenen dört amaca bağlı olarak değerlendirilmiştir. Vizyon ifadelerinin söz konusu amaçları karşılama durumları incelenirken Price (2001)'in hazırlamış olduğu kod şemasındaki anahtar kelime ve ifadeler esas alınarak içerik analizi yapılmıştır. Buna göre bir vizyon ifadesi gelecek yönelimi ile ilgili bilgi içeriyorsa, örgüte yön verme amacı yerine getirilmiş sayılmaktadır. Vizyon ifadesi, verilen sağlık hizmetine yönelik yeni fikirler ve yeni düşüncelere açık olma ve esnek durumlara uyum sağlayabilmeye ilişkin bilgiler içeriyorsa yenilik amacını karşılamaktadır. Eğer bir vizyon ifadesi, çalışanlarını heyecanlandıran, onlara ilham veren, aynı zamanda toplumsal değerleri ve hastaları önemseydiğine vurgu yapıyorsa motivasyon amacı yerine getirilmiş kabul edilmektedir. Son olarak da, bir vizyon ifadesi sağlık kurumunun ne için var olduğunu ve yapılan işin türüne atıfta bulunuyorsa temel ideoloji amacını yerine getirdiği varsayılmaktadır.

Araştırma kapsamının üç temel kritere dayanması ve Türkiye genelindeki hastanelerin vizyon ifadelerinin incelendiği kapsamlı bir çalışmanın olmaması dolayısıyla, bu çalışmanın alan yazına katkı sağlayacağı söylenebilir. Bunun yanı sıra, vizyonun boyutları üzerine gerçekleştirilen araştırmalarda vizyon boyutlarının soyut kavramları içermesi dolayısıyla vizyon ifadelerinin aksine, boyutlarının incelenmesini de zorlaştırmaktadır. Bu araştırma kapsamında vizyonun bileşenlerine ayrılmasında esas alınan 6p sınıflandırmasının tercih edilmesinin sebebi de, bileşenlerine ayırma işlemi yapılırken daha somut ifadeler oluşturulabilmesine olanak vermesidir. Bu yönüyle, araştırmanın daha sonraki çalışmalarda vizyonun daha somut ifadelerle incelenmesine katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

5. Bulgular

Hastanelerin mülkiyetlerine göre, vizyon ifadelerinde en fazla geçen kelimelerin sıklık durumları Tablo 3'te görülmektedir. Yapılan içerik analizi sonucuna göre, "Sağlık" ve "Hizmet" kelimelerinin, tüm hastane türlerinde en fazla kullanılan kelimeler olduğu tespit

edilmiştir. Sağlık Bakanlığına bağlı hastanelerin genel olarak; “Hastalarına uluslararası kapsamda”, “Alanında Öncü” ve “Model”, aynı zamanda “Modern” ve “Kaliteli” hizmet sunan bir sağlık kuruluşu olmayı hedefleyen ifadeler kullandığı söylenebilir. Özel hastanelerin de yine “uluslararası” alana vurgu yaptığı, “Örnek” oluşturacak ve “Çağdaş” sağlık hizmet sunumuna değindiği, “Hasta Memnuniyeti” kavramına önem veren ve hastalar tarafından “Tercih Edilen” bir sağlık kuruluşu olmayı hedefledikleri görülmektedir. Üniversite hastanelerinin de Sağlık Bakanlığı hastanelerinde olduğu gibi “Kalite” anlayışından ödün vermeden hizmet sunmaya atıfta bulunduğu ve bunu yaparken de “Modern” bir kurum olmayı ve diğer hastaneler için “Uluslararası” anlamda “Örnek” oluşturmayı hedeflediği görülmektedir.

Tablo 3: Araştırma Kapsamında İncelenen Vizyon İfadelerinde En Fazla Kullanılan 10 Kelime

Sağlık Bakanlığı		Özel Hastaneler		Üniversite Hastaneleri	
Kelime	Sayı	Kelime	Sayı	Kelime	Sayı
1	Sağlık	170	Sağlık	53	61
2	Hizmet	97	Hizmet	25	39
3	Çağdaş-Modern	83	Örnek-Model-Referans	26	23
4	Hastane	68	Hasta	19	20
5	Hasta	64	Kurum-Kuruluş	18	19
6	Kurum-Kuruluş	56	Uluslararası	18	18
7	Örnek-Model-Referans	51	Çağdaş-Modern	12	14
8	Lider-Öncü	51	Hastane	9	14
9	Kalite-Kaliteli	49	Tercih	9	11
10	Uluslararası	47	Memnuniyet	8	10

Hastanelerin vizyon ifadelerinin içermesi gereken bileşenlere ilişkin sonuçlar Tablo 4’te yer almaktadır. Buna göre, hem genel olarak, hem de ayrı ayrı mülkiyet durumlarına göre incelendiğinde Sağlık Bakanlığı (%27.9) ve üniversite hastanelerinin en fazla (%28.7) atıfta buldukları bileşenin “Performans” olduğu, özel hastanelerin ise “İnsan” bileşenine (%29.1) vurgu yaptığı görülmektedir. Araştırma kapsamındaki hastanelerin yaklaşık üçte ikisini oluşturan Sağlık Bakanlığı’na bağlı hastanelerde en fazla kullanılan ikinci bileşen “insan” (%25.5) iken, özel hastanelerde ise insandan sonra “Performans”a (%27.8) değinildiği saptanmıştır. Üniversite hastaneleri ise vizyon ifadelerinde performanstan sonra, sunmuş oldukları “Ürün/Hizmetler”e (%22.9) ilişkin bilgilere yer vermişlerdir. Genel anlamda ve hastanelerin mülkiyet durumlarına göre ise, vizyon ifadelerinde en az kullanılan bileşenin ise “Zaman” olduğu saptanmıştır.

Tablo 4: Hastanelerin Mülkiyet Durumlarına Göre Vizyon İfadelerinde Yer Alan Bileşenler

	Genel		Sağlık Bakanlığı		Özel		Üniversite	
	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%	Sayı	%
Performans	1015	28.0	595	27.9	197	27.8	223	28.7
İnsan	942	26.0	544	25.5	206	29.1	192	14.7
Yer	465	12.9	276	12.9	85	12.0	104	13.4
Amaç	464	12.8	263	12.3	85	12.0	116	14.9
Ürün/Hizmet	381	10.5	230	10.8	73	10.3	178	22.9
Zaman	353	9.8	225	10.6	63	8.9	65	8.3
Toplam	3620	100	2133	100	709	100	778	100

Bu çalışmanın önemli araştırma sorularından birisi olan vizyon ifadelerinin dört temel amacı karşılama durumunun değerlendirilmesine ilişkin sonuçlar Tablo 5 ve 6'da yer almaktadır. Bu kapsamda belirlenen dört amaç; örgüte yön verme, yenilik, motive etme ve temel ideolojidir. Analiz sonuçları, hastanelerin mülkiyet durumlarına göre belirgin farklılıklar göstermemektedir. Hastanelerin tümünde ve Sağlık Bakanlığı hastanelerinde ortalama karşılanan amaç sayısı 2.4 iken, özel ve üniversite hastanelerinde 2.3'tür.

Tablo 5: Hastanelerin Mülkiyet Durumlarına Göre Vizyon İfadelerinin Karşıladığı Amaç Sayısı

Amaç sayısı	Sağlık Bakanlığı Hastaneleri (n=137)		Özel Hastaneler (n=39)		Üniversite Hastaneleri (n=41)		Toplam (n=217)	
4	9/137	6.6	3/39	7.7	2/41	4.9	14/217	6.5
3	49/137	35.8	12/39	30.8	16/41	39.0	77/217	25.5
2	68/137	49.6	19/39	48.7	16/41	39.0	103/217	47.5
1	11/137	8.0	5/39	12.8	7/41	17.1	23/217	10.6
Ortalama Amaç Sayısı	2.4		2.3		2.3		2.4	

Tablo 6'ya göre vizyon ifadelerinin %98.6'sının, belirlenmiş olan kriterlere göre örgüte yön verme amacını yerine getirdiği ve hastanelerin mülkiyet durumlarına göre incelendiğinde de benzer sonuçlar olduğu saptanmıştır. Araştırma bulguları hastanelerin %61.3'ünün çalışanları motive etme amacı taşıdığını göstermektedir. Ancak, bu amaç özel hastanelerin vizyon ifadelerinde daha fazla karşılanırken, üniversite hastanelerinin vizyon ifadelerinde ise motivasyon amaçlarına daha az vurgu yaptığı göze çarpmaktadır. Diğer bir amaç olan yenilik ise, en fazla Sağlık Bakanlığı hastanelerinin vizyon ifadelerinde (%61.3) vurgulanmış olup, bu oranın özel hastanelerde (%46.2) daha az olduğu görülmektedir. Vizyon ifadelerinde en az karşılanan amaç ise temel ideoloji (%21.2) olarak saptanmıştır. 217 hastanenin vizyon ifadesinden yalnızca 14'ü (%6.5) vizyon ifadesinde olması gerekli görülen dört amacın tümünü de karşılamaktadır.

Tablo 6: Mülkiyet Durumlarına Göre Hastanelerin Belirtilen Amaçları Karşılıyan Vizyon İfadesi Sayıları

Vizyon İfadesinin Amacı	Sağlık Bakanlığı Hastaneleri (n=137)	Özel Hastaneler (n=39)	Üniversite Hastaneleri (n=41)	Toplam (n=217)
Örgüte Yön Verme Amacı	136/137 99.3	38/39 97.4	40/41 97.6	214/217 98.6
Yenilik Amacı	84/137 61.3	18/39 46.2	21/41 51.2	123/217 56.7
Motive Etme Amacı	83/137 60.6	26/39 66.7	24/41 58.5	133/217 61.3
Temel İdeoloji Amacı	27/137 19.7	9/39 23.1	10/41 24.4	46/217 21.2

6. Tartışma ve Sonuç

Kâr amacı olsun ya da olmasın, tüm sağlık kuruluşları kendilerini tanımlamak için misyon; gelecekte nerede olmak istediklerini resmetmek için ise vizyon ifadesi oluştururlar. Temel haklardan birisi olan sağlığı korumak ve geliştirmek için gerçekleştirilen tüm sağlık hizmetlerinin birtakım değerler, amaç ve hedefler, misyon ve vizyon gibi yönlendirme stratejilerine ihtiyacı vardır.

Bu araştırma kapsamında vizyon ifadelerinin içeriklerinin karşılaştırılmasında üç farklı yöntem (en fazla vurgulanan kelimeler, kapsanan bileşen sayısı, karşılanan amaç sayısı) kullanılmış olup hastanelerin mülkiyet durumları açısından bazı benzerlik ve farklılıkların olduğu görülmüştür. Öncelikle en fazla vurgulanan kelimelerin; “Sağlık” ve “Hizmet” kelimelerinin tüm hastane türlerinde en fazla kullanıldığı görülmüştür. Bunun yanı sıra, Sağlık Bakanlığı’na bağlı hastanelerin genel anlamda “Hastalarına Uluslararası Kapsamda”, “Alanında Öncü” ve “Model”, aynı zamanda “Modern” ve “Kaliteli” hizmet sunan bir sağlık kuruluşu olmayı hedefleyen ifadeler kullandığı saptanmıştır. Vizyon ifadelerinde uluslararası bir disiplinle çalışmaya ilişkin vurgu yapılması, son yıllarda Sağlık Bakanlığının sağlık turizmüne ilişkin çalışmalarının artış göstermesiyle açıklanabilir. Yavuz (2017) ile Yavuz & Döven (2018)’in Kamu Hastane Birliklerinin misyon ve vizyon içeriklerini inceledikleri çalışmalarının bu bulguyu destekleyecek nitelikte olduğu söylenebilir. Araştırmacılar, Kamu Hastane Birliklerinin vizyon ifadelerinde en fazla “hasta memnuniyeti” ifadelerinin kullanıldığı, daha sonra “sağlık hizmeti” ifadesinin tercih edildiği sonucuna ulaşmışlardır. Özel hastanelerin vizyon ifadeleri incelendiğinde; benzer şekilde uluslararası alana vurgu yaptıkları, örnek oluşturacak ve çağdaş sağlık hizmet sunumuna değindikleri, hasta memnuniyetine önem veren ve hastalar tarafından tercih edilen bir sağlık kuruluşu olmayı hedefledikleri saptanmıştır. Üniversite hastanelerinin ise; Sağlık Bakanlığı hastanelerinde olduğu gibi kaliteden ödün vermeden hizmet sunmaya atıfta bulunduğu ve bunu yaparken de modern bir kurum olmaya ve diğer hastaneler için uluslararası anlamda örnek oluşturmayı hedeflediği görülmektedir. Son yıllarda hizmet kalitesinin artırılmasına yönelik Bakanlık tarafından üstlenilen faaliyet ve denetim mekanizmalarının yoğunluk kazanmasının da, vizyon ifadelerinde kalite vurgusunun öne çıkmasına etki ettiği düşünülebilir. Bunun yanı sıra, kaliteli hizmet sunulduğunu tescilleyen akreditasyon faaliyetlerinin gündeme gelmesi ve Türkiye’de akredite olan hastane sayılarının da buna bağlı olarak artış göstermesinin de hastanelerin vizyon ifadelerine kalite vurgusu olarak yansıtıldığı söylenebilir.

Hastanelerin vizyon ifadelerinin içermesi gereken bileşenler mülkiyet durumlarına göre incelendiğinde Sağlık Bakanlığı ve üniversite hastanelerinin en fazla atıfta buldukları bileşenin “performans” olduğu göze çarparken, özel hastanelerin ise “insan” bileşenine vurgu yaptığı görülmektedir. Kamu hastanelerinde performans vurgusunun öne çıkmasının, daha önce de bahsedildiği üzere son yıllarda önem kazanan kalite ve performans iyileştirme faaliyetlerinden kaynaklı olduğu burada da yinelenabilir. Araştırma kapsamındaki hastanelerin yaklaşık üçte ikisini oluşturan Sağlık Bakanlığı’na bağlı hastanelerde en fazla kullanılan ikinci bileşen olarak “İnsan”, özel hastanelerde “Performans”, üniversite hastanelerinde ise performanstan sonra, sunmuş oldukları “Ürün/Hizmetler”e ilişkin bilgilere yer verdikleri görülmüştür. Genel anlamda ve hastanelerin mülkiyet durumlarına göre ise, vizyon ifadelerinde en az kullanılan bileşenin ise “Zaman” olduğu göze çarpmıştır. Kaplan vd. (2008) özenle hazırlanmış bir vizyon ifadesinin barındırması gereken önemli özellikleri; ölçülebilen başarı göstergeleri, pazar nişinin tanımı ve zaman çizelgesi olarak tanımlanmışlardır. Dolayısıyla, geleceğe ilişkin hedeflere nasıl ulaşılması gerektiğine dair yön vermesi beklenen bir vizyon ifadesinde, zaman çizelgesinin net bir şekilde ifade edilmesi gerekmektedir. Kaplan ve diğerlerinin de belirttiği gibi, üniversite hastanelerinin büyük bir kısmının da sunmuş oldukları ürün ve hizmetlere ilişkin ifadeleri barındırmasının önemli bir bulgu olduğu söylenebilir.

Çalışmanın önemli araştırma sorularından birisi olan vizyon ifadelerinin dört temel amacı karşılama durumunun değerlendirilmesi kapsamında belirlenen söz konusu amaçlar; örgüte yön verme, yenilik, motive etme ve temel ideolojidir. Yapılan içerik analizi sonuçları, hastanelerin mülkiyet durumlarına göre belirgin farklılıklar bulunmadığını göstermektedir. Yerine getirilen bu amaçlar incelendiğinde vizyon ifadelerinin tamamına yakınının “örgüte yön verme” amacını yerine getirdiği, “Motive Etme” amacının ise yaklaşık olarak hastanelerin üçte ikisinin vizyon ifadelerinde yer aldığı görülmüş, ancak bu amacın özel hastanelerin vizyon ifadelerinde daha fazla, üniversite hastanelerinde ise daha az vurgulandığı saptanmıştır. Özel hastanelerin kamu hastanelerine göre, devamlılıklarını sürdürebilmek için kar elde etme ve çalışan ve hastaların tercih etmeleri için bir motivasyon sağlama gereklilikleri dolayısıyla, vizyon ifadelerinde motive edici ifadeleri daha fazla barındırdıkları söylenebilir. “Yenilik” amacı ise en fazla Sağlık Bakanlığı hastanelerinde vurgulanırken, özel hastanelerin vizyon ifadelerinde daha az yer bulduğu görülmüştür. Son olarak, hastanelerin vizyon ifadelerinde en az vurgulanan amacın “Temel İdeoloji” olduğu ve söz konusu dört amacın tümünü karşılayan hastane sayısının oldukça düşük olduğu gözlemlenmiştir. Soylu ve İleri (2010)’un bir hastanedeki stratejik yönetim uygulamalarına ilişkin yaptıkları bir uygulamada, çalışanların üçte birinin buldukları kurumun vizyon, misyon ve politikasını tam olarak bilmedikleri bulgusu da göz önüne getirildiğinde temel ideolojinin çalışanlara yön verme açısından önemli ve gerekli olduğu söylenebilir.

Yeterli içeriğe sahip olmayan vizyon ifadeleri, hastanenin ileride nerede olmak istediğinin net olarak ortaya konulmamasına yol açabilir. Çalıştıkları hastanenin gerek temel değerleri ve var olma amacı gerekse de uzun vadeli hedefleri ve yarının öngörüsü konusunda net bir fikir sahibi olamayan bir sağlık çalışanının da çalıştığı kurumu doğru yönlendirebilmesi mümkün görülmemektedir. Bu yüzden ki, kamu (Sağlık Bakanlığı ve üniversite) veya özel sektördeki hastane yöneticilerinin, bağlı buldukları sağlık kurumunun var olma sebebini ve geleceğe yönelik hayal ve hedeflerini tüm çalışanlara ve diğer paydaşlara net bir şekilde

iletebilecek vizyon ifadesi hazırlamaları ve bu anlamda daha fazla zaman ve çaba harcamaları gerekmektedir. Ancak unutulmamalıdır ki, kurumun amaçları ve varoluş sebebi konusunda çalışanları aydınlatan misyon ifadelerinin de bu kapsamda yeterli bir içeriğe sahip olacak şekilde hazırlanması da son derece önemlidir. Sonuç olarak, gerek kamu gerekse de özel sektörde görev yapan hastane yöneticilerinin sağlam bir altyapıya dayanarak oluşturulmuş ve çalışanların örgütün geleceğini öngörebilecekleri bir vizyon ifadesinin, ileriye yönelik kurumsal ve bireysel başarı için yerinde bir yönlendirme sağlayacağına farkına vararak, mevcut vizyon ifadelerini gözden geçirmeleri ve özgün vizyon ifadeleri oluşturmaları ve vizyon metinlerini sadece yazılı bir metin olarak görmemeleri büyük önem taşımaktadır.

Sağlık kuruluşlarının vizyon ifadelerini içerik analiziyle incelemek amacıyla gerçekleştirilen bu çalışma 3 temel kullanılarak, daha ayrıntılı bir değerlendirme sağlamak amaçlanmıştır. Alan yazın incelendiğinde, özellikle sağlık kuruluşlarına indirildiğinde çok fazla çalışmanın yapılmadığı, var olan bazı çalışmaların da bazı şehirler özelinde yapıldığı görülmektedir. Bu çalışmada Türkiye genelindeki, belirtilen kriterlere uygun 217 hastanenin vizyon ifadelerinin incelenmiş olması araştırmanın önemli bir katkısı olarak görülmektedir. Daha sonraki çalışmalar için, araştırmacılara vizyon, misyon, amaç, hedef gibi yönlendirme stratejilerinin bir arada incelenmesinin, hem alana hem de sağlık kuruluşlarına daha büyük katkı sağlayacağı söylenebilir.

Kaynakça

- Abelman, R., Atkin, D., Dalessandro, A., Snyder-Suhy, S., & Janstova, P. (2007). The trickle-down effect of institutional vision: Vision statements and academic advising. *NACADA Journal*, 27(1), 4-21.
- Ahn, C. Y., Kim, H. S., Kim, W. B., Oh, C. H., Hong, J. Y., Kim, E. Y., & Lee, M. S. (2017). Analysis of vision statements in 6th community health plan of local government in Korea. *Journal of Agricultural Medicine and Community Health*, 42(1), 1-12.
- Aytar, O., & Soylu, Ş. (2017). Türk bankacılık sektörünün misyon ve vizyon ifadelerine yönelik bir içerik analizi. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 117-131.
- Baum, J.R., Locke, E.A., & Kirkpatrick, S.A. (1998). A longitudinal study of the relation of vision and vision communication to venture growth in entrepreneurial firms. *Journal of Applied Psychology*, 83(1), 43-54.
- Belasco, J. (1990). *Teaching the elephant to dance: The managers' guide to empowering change*. New York: Plume.
- Bennis, W., & Nanus, B. (1985). *Leaders: The strategies of taking charge*. New York: Harper & Row.
- Boal, K. B., & Hooijberg, R. (2000). Strategic leadership research: Moving on. *The Leadership Quarterly*, 11(4), 515-549.
- Bryson, J.M. (1995). *Strategic planning for public and nonprofit organizations*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Castro, R., & Lohmann, G. (2014). Airport branding: Content analysis of vision statements. *Research in Transportation Business & Management*, 10, 4-14.
- Collins, J. C., & Porras, J. I. (1994). *Built to last: Successful habits of visionary companies*. New York: Harper Business.
- Collins, J. C., & Porras, J. I. (1996). Building your company's vision. *Harvard Business Review*, 74(5), 65-77.

- Collins, J. C., & Porras, J. I. (1991). CMR classics: Organizational vision and visionary organizations. *California Management Review*, 50(2), 117-137.
- Corbin, J., & Strauss, A. (1990). Grounded theory research: Procedures, canons and evaluative criteria. *Qualitative Sociology*, 13(1), 3-12.
- Demir, I. B., & Ugurluoglu, O. (2019). Evaluation of the use of strategic management tools by hospital executives in Turkey. *Journal of Health Management*, 21(1), 38-52.
- Demir, İ. B. (2015). *Hastane yöneticilerinin stratejik yönetim araçları bilgi ve kullanım düzeyleri üzerine bir araştırma* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Hacettepe Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Dess, G. G., Lumpkin, G. T., & Eisner, A. B. (2007). *Strategic management: Creating competitive advantages*. 3th Edition, New York: The McGraw-Hill Companies.
- El-Namaki, M. (1992). Creating a corporate vision. *Long Range Planning*, 25(6), 25-29.
- Gulati, R. (2015). *Understanding vision and its role in health care environment*. Doctoral Dissertation, The University of Texas School of Public Health, Texas.
- Howell, J.M., & Avolio, B.J. (1993). Transformational leadership, transactional leadership, locus of control, and support for innovation: Key predictors of consolidated-business-unit performance. *Journal of Applied Psychology*, 78(6), 891-902.
- Howell, J.M., & Shamir, B. (2005). The role of followers in the charismatic leadership process: Relationships and their consequences. *Academy of Management Review*, 30(1), 96-112.
- Hussey, D. (1998). *Strategic management from theory to implementation*. 4th Edition, Massachusetts: Butterworth-Heinemann.
- Kaplan, R. S., Norton, D. P., & Barrows, E. A. (2008). Developing the strategy: Vision, value gaps, and analysis. *Balanced Scorecard Report*, 10(1), 1-5.
- Katsioloudes, M. I. (2006). *Strategic management: global cultural perspectives for profit and non-profit organizations*. Oxford: Elsevier Inc.
- Kouzes, J., & Posner, B. Z. (1991). *The leadership challenge: How to get extraordinary things done in organizations*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Larwood, L., & Falbe, C. M. (1997). *Strategic vision: Separating truth from fantasy*. Paper presented at British Academy of Management Conference, Vancouver, BC.
- Levin, I.M. (2000). Vision revisited. *Journal of Applied Behavioral Science*, 36(1), 91-107.
- Lipton, M. (1996). Opinion: Demystifying the development of an organizational vision. *Sloan Management Review*, 37(4), 83-93.
- Lucas, J.R. (1998). Anatomy of a vision statement. *Management Review*, 87(2), 22-27.
- Melek, C. (2012). *Metin madenciliği teknikleri ile şirketlerin vizyon ifadelerinin analizi*. Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Myrick, K. A. (2017). *Vision matters: Vision content and organizational performance*. Doctoral Dissertation, Saint Mary's University, Nova Scotia .
- Oster, S. M. (1995). *Strategic management for nonprofit organizations: Theory and cases*. Oxford: Oxford University Press.
- Ozdem, G. (2011). An analysis of the mission and vision statements on the strategic plans of higher education institutions. *Educational Sciences: Theory and Practice*, 11(4), 1887-1894.
- Perera, F. D. P. R., & Peiró, M. (2012). Strategic planning in healthcare organizations. *Revista Española de Cardiología* (English Edition), 65(8), 749-754.

- Price, W. H. (2001). *Vision and change: The relationship between vision statements and strategic change in organizations*. Doctoral Dissertation, Nova Southeastern University, Florida.
- Raynor, M.E. (1998). That vision thing: Do we need it? *Long Range Planning*, 31(3), 368–376.
- Ruvio, A., Rosenblatt, Z., & Hertz-Lazarowitz, R. (2010). Entrepreneurial leadership vision in nonprofit vs. for-profit organizations. *The Leadership Quarterly*, 21(1), 144–158.
- Selznick, P. (1957). *Leadership in administration: A sociological interpretation*. New York: Harper & Row.
- Soylu, Y., & İleri, H. (2010). Hastanelerde stratejik yönetim uygulamaları Selçuk Üniversitesi Meram Tıp Fakültesi örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler MYO Dergisi*, 13(1-2), 79-96.
- Swayne, L. E., Duncan, W. J., & Ginter, P. M. (2012). *Strategic management of health care organizations*. Oxford: Blackwell Publishing.
- Thoms, P., & Greenberger, D.B. (1998). A test of vision training and potential antecedents to leaders' visioning ability. *Human Resource Development Quarterly*, 9(1), 3–19.
- Westley, R., & Mintzberg, H. (1989). Visionary leadership and strategic management. *Strategic Management Journal*, 10(1), 17–32.
- White, C. (2004). *Strategic management*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
- Wilson, I. (1992). Realizing the power of strategic vision. *Long Range Planning*, 25(5), 18–28.
- Yavuz, M. (2017). *Türkiye kamu hastane birliklerinin misyon ve vizyon ifadelerinin içerik analizi* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yavuz, M., & Döven, M. S. Misyon ve vizyon ifadeleri kurumu ifade etmekte midir: Kamu hastane birlikleri örneği. *Stratejik Yönetim Araştırmaları Dergisi*, 1(1), 67-100.
- Yıldırım, A., & Şimşek, H. (2011). *Sosyal bilimlerde nitel araştırma yöntemleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Zuckerman, A. M. (2005). *Healthcare strategic planning*. 2nd Edition, Chicago: Health Administration Press.

MARKA KENT KONUMLANDIRMADA ALGILAMA HARİTALARININ KULLANIMI: ERZURUM İLİ ÖRNEĞİ*

Dr. Öğr. Üyesi Rafet BEYAZ** 

Atatürk Üniversitesi, Oltu Beşeri ve Sosyal Bilimler Fakültesi, (rafet.beyaz@atauni.edu.tr)

Dr. Öğr. Üyesi Elif BOYRAZ 

Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, (elif.boyras@gop.edu.tr)

ÖZET

Yoğun rekabetin yaşandığı ve her şeyin hızlı bir şekilde birbirine benzediği günümüz pazarlarında markalaşmaya yönelik çalışmalar işletmelerin en önemli silahı olarak görülmeye başlamıştır. Markalaşma ve farklılaşmanın önem kazandığı bu süreçte kentler de, sahip olduğu unsurları hedef kitlenin kolayca benimseyebileceği sembol, duygu, simge ve kişi gibi değerlere dönüştürerek konumlandırmaya çalışmaktadırlar. Algılama haritaları da elde edilen konumu görsel olarak sunmaya yarayan önemli bir araçlar olarak görülmektedir. Bu çalışmada, algılama haritaları kullanılarak, Erzurum kentinin rakipleri karşısındaki marka konumu belirlenmeye çalışılmaktadır. Araştırma sonucunda, Erzurum kentinin marka konumunun, rakip olarak belirlenen Gaziantep, Kayseri, Kahramanmaraş ve Malatya kentlerin marka konumlarından daha kötü olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Erzurum, Marka Kent Konumlandırma, Algılama Haritaları.

THE USE OF PERCEPTUAL MAPPING IN URBAN BRAND POSITIONING: THE CASE OF ERZURUM PROVINCE

ABSTRACT

In today's markets of intense competition, in which everything becomes similar to each other, branding have started to be seen as the most important weapon of enterprises. In this process, cities have focused on differentiation and branding activities in order to be preferred in a highly competitive environment. In this process, where branding and differentiation become important, cities try to position their key elements by transforming them into values such as symbols and emotions that the target audience can easily adopt. Perceptual mapping is seen as an important visualization means to present the position achieved. In this study, the brand position of the city of Erzurum against its competitors is determined by using the perceptual maps. As a result of the study, the brand position of the city of Erzurum was found to be worse than the brand positions of the competitors identified, which are the Gaziantep, Kayseri, Kahramanmaras and Malatya cities.

Keywords: Erzurum, Brand City Positioning, Perception Maps.

* Bu çalışma, Rafet BEYAZ'ın, Dr. Öğr. Üyesi Elif BOYRAZ danışmanlığında hazırladığı ve Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nce 2018 yılında kabul edilmiş olan "Marka Kent Konumlandırma Algılama Haritalarının Kullanımı: Erzurum İli Örneği" başlıklı Doktora tezinden türetilmiştir.

** Sorumlu Yazar

1. Giriş

Günümüz pazar koşullarında varlığını sürdürmek isteyen işletmelerin farklılık yaratması kaçınılmaz görülmektedir. Farklılık yaratmanın en önemli kuralı ise, tüketicilerin rakip markalarda bulamadığı özellikleri, beklediği faydaları ve özdeşleşmek istediği kimlikleri tasarlayarak onlara etkin bir şekilde sunmaktan geçmektedir. Ürün nitelikleri ve performansı, hizmet alanları, kullanıma uygunluk, dayanıklılık, tamir ve garanti koşulları, teslim süresi, tasarım, semboller, kişilik ve kimlik gibi çok sayıda unsur farklılaşma aracı olarak kullanılmaktadır. Ayrıca belirtilen bu unsurların farklılık olarak değerlendirilebilmesi için tüketiciler tarafından anlamlı olarak algılanması da gerekmektedir (İslamoğlu & Fırat, 2011:167). Bu kapsamda konumlandırma, ürün ve hizmetlerin tüketiciler tarafından farklı algılanmasına katkı sağlayan önemli bir araç olarak görülmektedir. Aaker (2010)'a göre marka konumlandırma, “markanın rakip markalara olan üstünlüklerini gösteren ve aktif biçimde hedef pazara iletişimi yapılması gereken marka kimliği ve değer önerisinin bir parçasıdır.” Dibb vd. (2012)'ne göre marka konumlandırma ise, bir hedef pazar bölümünde müşteriler için güçlü bir marka cazibesi oluşturacak, arzu edilen, ayırt edici ve makul bir imaj yaratma olarak tanımlanmaktadır.

Konumlandırma, marka yönetim sürecinin en önemli kavramlarından biridir. Rakip markalara karşı üstünlük ve zayıflıkları işaret eden bu kavram, kent markalaşma sürecinde de önemli görevler üstlenmektedir. Modern ve postmodern toplumun ana taşıyıcı unsuru olan kentler, ekonomi, toplum, kültür ve yaşamın merkezi olarak görülmektedir. Bu kapsamda kentler, özgün stratejilerle sanayici, tacir, turist, işçi, memur, öğrenci ve göçmenleri çekebilmek için kıyasıya rekabet etmektedir.

Ülkemiz kentlerinin en önemli sorunlarından olan markalaşamama gerçeğinden yola çıkarak bu araştırmada, algılama haritalarını kullanarak Erzurum kentinin rakipleri karşısındaki marka konumu belirlenmeye çalışılmaktadır. Erzurum ve rakip olarak belirlenen kentlerin marka konumlarını, güçlü ve zayıf yönlerini, benzerlik ve farklılıklarını ve tüketicilerin zihninde oluşan boşlukları net bir şekilde göstermesi nedeniyle bu yöntem tercih edilmiştir.

2. Marka Kent Konumlandırma ve Algılama Haritaları

Marka kent konumlandırma, kent markasının hedef kitlenin zihnine yerleştirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Braun, 2008:188). Başka bir deyişle marka kent konumlandırma, kentlerin rakip kentlerden farklı üstünlük ve avantajlarını ön plana çıkartarak, hedef kitle zihninde özel bir yere yerleştirilmesi işlemi olarak adlandırılmaktadır (Işık & Erdem, 2015:32). Kısaca marka kent konumlandırma, kentin rakiplerden farklılaştırılmasına ve hedef kitlenin zihnine yerleştirilmesine katkı sağlayan önemli bir araç olarak görülmektedir (Wu & Yu, 2009:1). Konumlandırmada kentlerin rakiplerle kıyaslandığında üstünlük ve zayıflıklarının neler olduğu belirlenerek, kente ilgili hedef kitle zihninde olumlu bir imaj oluşturulmaya çalışılmaktadır. Bu kapsamda; (Işık & Erdem, 2015:32).

- İnsanların neden rakip kentler yerine bu kenti tercih etmeleri gerektiği?
- İnsanların neden rakip kentlerde bulunan ürünleri değil de bu kentin ürünlerini tercih etmeleri gerektiği?

- Yatırımcıların neden bu kenti tercih etmeleri gerektiği? gibi soruların cevaplanması gerekmektedir

Başarılı bir marka kent konumlandırma ile pazarlama programının tüm unsurlarının tutarlı ve karşılıklı olarak güçlendirici olmasını sağlayarak uyumlu ve tutarlı bir marka kimliği elde edebilir. Bu da rakip şehir markalarından anlamlı bir farklılık yaratmak için hayati önem taşır. Ayrıca konumlandırma, bir şehir markasının gelişimi için bir pusula görevi görebilir ve markanın liderliğindeki değişikliklerin etkilerine karşı koruma sağlayabilir. Ancak marka kent konumlandırmada bazı noktalara da dikkat etmek gerekmektedir. Bu kapsamda bir markanın konumlandırması güvenilir (gerçekliğe bağlanmış), hedef kitle için önem arz eden, rakiplerinden farklı ve markanın büyümesine izin verecek şekilde gerçekleştirilmesi uygun görülmektedir (Insch, 2014:249).

Kent konumlandırma, özellikle kent hakkında hiç bilgisi olmayan ve kente çok uzak olan hedef kitle için önemli bir tanıtım unsuru olarak değerlendirilmektedir. Böyle bir grubun kentin sunduğu tüm fırsatlardan haberdar olması oldukça zordur. Dolayısıyla kentin en cazip unsurları çerçevesinde konumlandırması, bu unsurları arayan uzak hedef kitlenin ulaşımını kolaylaştırabilmektedir. Ancak bu noktada kente gelecek olan kişilerin eşsiz bir deneyim yaşaması için diğer cazibe unsurlarının da iyi bir şekilde sunulması gerekmektedir. Çünkü tüketiciler tek bir cazibe unsurunu deneyimlemekten ziyade çok sayıda tarihi, sosyal, ekonomik ve kültürel deneyim yaşamayı istemektedirler. Örneğin Paris şehri kendini “aşıklar şehri” olarak konumlarsa da, kente gelen ziyaretçilere çok sayıda tarihi ve kültürel deneyim yaşama fırsatı da sunmaktadır (Giritlioğlu & Avcıkurt, 2010:79-83).

Dünya üzerinde neredeyse tüm kentlerin sahip olduğu bir konumu bulunmaktadır. Bu kentlerden bazıları bu konumu bir plan ve program çerçevesinde elde etmişken, bazıları kendiliğinden oluşan bir konumu benimseme zorunda kalmışlardır. Ancak vizyoner planlar çerçevesinde oluşturulan konumların kendiliğinden oluşan konumlardan daha başarılı olduğu görülmektedir. Örneğin önemli sorunlar barındıran bir çöl üzerinde bulunan Las Vegas ve Dubai kentleri vizyoner bir plan kapsamında dünyanın en önemli marka kentlerinden birine dönüşmüşken; önemli güzellik ve lezzetler barındıran Vietnam ve Bağdat gibi kentler ise karmaşa, suç ve yıkım ile anılan kentler haline gelmiştir.

Kentler, marka konumlandırılmada kullanabilecek çok sayıda cazibe unsuru barındırmaktadır. Tarih, turizm, doğal güzellikler, iklim, altyapı ve üstyapı, gastronomi, spor, yönetim, kültür-sanat, yaşam kalitesi, girişimcilik, tarım, sanayi, hizmetler ve işgücü bu unsurlardan bazılarıdır. Ancak konumlandırmada bu unsurlardan, kentin kaynaklarını en iyi temsil eden yalnız birinin veya bir kaçının kullanılması uygun görülmektedir (İlgüner & Asplund, 2011:62-63). Bu açıklamadan diğer özelliklerin tamamen göz ardı edileceği anlamı çıkarılmamalıdır. Aksine kent markalaşması, kentteki tüm unsurların birlikte ve koordineli bir şekilde kullanılması sonucu oluşmaktadır. Ancak tüketiciye aktarılan mesajda, tüm unsurların aynı anda vurgulanması anlam karmaşasına yol açabileceğinden, bu unsurlar içerisinden tüketicinin zihninde yer edebilecek en önemli olanlar seçilerek kullanılması daha uygun görülmektedir. Örneğin çok sayıda tarihi ve kültürel özellikler barındıran New York kentinin gökdelenlerle, çok sayıda çekici unsur barındıran Paris kentinin aşk ile anılması bu durumun bir gereği olarak görülmektedir (Giritlioğlu & Avcıkurt, 2010:79-83; Anholt, 2011:49-57).

Markalaşamama ülkemiz kentlerinin en önemli sorunlarından. Çok sayıda kent bu amaç doğrultusunda önemli yatırımlar yapmasına rağmen istediği başarıyı elde edemediği ve hatta bulunduğu konumdan daha olumsuz konumlara gerilediği görülmektedir. Oysa pek çok kentimiz çok sayıda medeniyete ev sahipliği yapmış çok sayıda doğal, tarihi ve kültürel zenginlik barındırmaktadır. Bu zenginliklere rağmen özellikle uluslararası alanda adından söz ettiren kent sayımız yok denecek kadar azdır. Bu durumun çeşitli sebepleri vardır. Bu sebeplerden biri de kentlerin sahip olduğu kaynakların verimli ve potansiyel barındıran alanlarda değil, çeşitli ve rantabl olmayan alanlarda kullanılmasıdır. Bu durum kentlerin belli alanlarda yoğunlaşarak markalaşmasını engellemektedir. Marka konumlandırma faaliyeti ile kentler verimli alanlar üzerine yoğunlaşarak verimliliği düşük alanlardan uzaklaşmaktadırlar. Algılama haritaları da markaların konumlandırılmasında kullanılan en önemli araçlardan birdir.

Algılama haritaları, rakip ürün ve hizmetlerle alakalı tüketicilerin zihinlerinde oluşan algıların, boyutlar halinde haritalar üzerinde gösterilmesidir (Wilkie, 1994:293). Algısal harita, rakip alternatiflerin bir öklid uzayında çizildiği grafiksel bir sunum olarak değerlendirilmektedir. Bu grafikler, müşterilerin zihinlerinde yer eden ürün alternatifleri arasındaki uzaklık ve yakınlıkları harita üzerindeki bir vektör ile öklid uzayında hem büyüklük hem de yön belirtmektedir. Vektörler, algısal haritaların özelliklerini geometrik olarak belirtirken, Öklidyen uzaklık, iki nokta arasındaki hipotenüs (uzaysal) uzaklığı ifade etmektedir (Lilien & Rangaswamy, 2003:119; Gündüz, 2011:59-60).

Genellikle 10 ile 50 arasında değişken ve bir, iki veya üç boyuttan meydana gelen algılama haritaları, belli bir ürün grubu içerisinde yer alan ürün, hizmet ya da markaların tanımlayıcı özelliklerini belirlemeye çalışmaktadır. Bu tanımlayıcı unsurları belirlemek için hedef pazara özgü herhangi bir özellik değişken olarak alınabilmektedir. Fiyat, kalite, kullanma sıklığı, kullanma şekli, kimlerin kullandığı, ürün faydaları ve rakiplerle karşılaştırma en fazla kullanılan değişkenler arasında gösterilmektedir (Gonçalves, 1998:126). Bunun yanı sıra coğrafi konum, personelin tutum ve davranışları, fiziki şartlar, ulaşılabilirlik, temizlik, güvenlik ve yiyecek kalitesi gibi unsurlar da konumlandırmada kullanılabilen unsurlardandır (Üner & Alkibay, 2001:82-83).

Bu bağlamda değerlendirilen algılama haritaları, işletme yöneticilerine çeşitli fırsatlar sunmaktadır. Pazarın harita üzerinde görsel olarak sunulması, rekabet şiddetinin belirlenmesi, yakın ve uzak rakiplerin tespit edilmesi, rakiplerin ürettiği ürün ve hizmetlerin ve bunların özelliklerinin belirlenmesi, tüketicilerin ürün ve hizmetlere karşı algılarının tespit edilmesi, stratejik pazarlama sürecinde işletmelerin yeni ve alternatif konumlar elde etmesine katkı sağlaması, tüketicilerin zihinlerinde var olan boşlukların tespit edilmesi ve doldurulmasına yönelik stratejilerin belirlenmesi, ürün ve hizmetlerin yaşam dönemi hakkında bilgi vermesi ve yeni markaların nasıl konumlandırılacağı hakkında bilgi vermesi bu fırsatlardan bazılarıdır (Yavuzalp, 2011:84-85; Lovelock & Wright, 2002:221-223; Urban & Hauser, 1980:186; Üner, 1998:21-24).

3. Literatür Taraması

Son dönemlerde önem kazanmaya başlayan marka kent kavramına yönelik yabancı literatürde çok sayıda çalışma olmasına rağmen, yerli literatürde sınırlı sayıda çalışmaya rastlanmıştır. Ayrıca kentlerin marka konumlandırılmasına yönelik hem yerli literatürde hem

de yabancı literatürde oldukça az sayıda çalışmanın olduğu görülmektedir. Bu çalışmanın, alandaki boşluğun doldurulmasına katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Marka kent konumlandırma alanında algısal haritaların kullanıldığı tek çalışma Uysal vd. (2000)'ne aittir. Bu çalışmada ABD'nin Orta Atlantik Bölgesi'ndeki turizm merkezleriyle Virginia'nın rekabet konumları kıyaslanmaktadır. Bu kapsamda, Virginia'nın bölgesel rekabet gücü, bölgede bulunan 10 eyaletle benzerlikleri ve farklılıkları ortaya konmaktadır. Çalışma sonucunda, Virginia'nın doğal ve tarihi zenginlikler açısından ön plana çıktığı ve bu özelliklerin diğer eyaletlerin birçoğu tarafından paylaşıldığı görülmektedir. Bu kapsamda Virginia; Pennsylvania, Kuzey Carolina, Batı Virginia ile doğal güzellikler; Pennsylvania, Maryland, Güney Carolina ve Georgia ile tarihi ve kültürel özellikler alanında rekabet ettiği belirlenmiştir. Ayrıca yaşam koşulları açısından oldukça avantajlı olan Virginia, duygusal açıdan yetersiz görülmüştür. Bu nedenle, güçlü bir duygusal imaj yaratmak için olası pazarlama stratejisi olarak, nitelikli doğal ve kültürel çevre oluşturma hedeflenmiştir.

Yerli literatürde marka kent konumlandırmaya yönelik tek çalışma Aray (2009) tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, Burdur kentinin hedef kitle zihnindeki mevcut değerini, güçlü yönlerini ve farklılaşan özelliklerini değerlendirmek amacıyla nitel araştırma yapılmıştır. Araştırma sonucunda, eğitim, süt, mermercilik, kültürel ve tarihi değerler kent için fark yaratacak alanlar olarak belirlenmiştir. Ayrıca hedef kitle olarak; Burdurlular, çevre şehirler, yerli ve yabancı turistler, öğrenciler, iş dünyası ve yerli ve yabancı yatırımcılar belirlenmişken temel değerler olarak; kültürel ve tarihi miras, zengin ve özgün mutfak, sakin dinlendirici yapı ve eğitilmiş insanlar belirlenmiştir. Sonuç olarak kentin süt, mermer, eğitim ve turizm ile konumlandırılmasının faydalı olacağı ve bu sayede tüm hedef kitleye ulaşılabileceği değerlendirilmiştir.

Kentlerin markalaşmasına yönelik literatür incelendiğinde, çalışmaların genellikle kentlerin markalaşmasına etki eden unsurlar, kent imajı, kent kimliği, kentlerin SWOT analizi ve destinasyon markalaşması üzerine yoğunlaştığı görülmektedir. Bu kapsamda Hankinson (2001) markalaşmanın kentlerin pazarlanması üzerindeki etkisi; Manickam (2011) ve Kavaratzis (2007) kentlerin markalaşmasını etkileyen nitelikler ve unsurların belirlenmesi; Parkerson & Saunders (2004) jenerik ürün ve hizmet modellerinin marka kent bilinci oluşturmaya etkisi; Lee & Jain (2009) Dubai şehrinin SWOT analizi ve etkin bir şekilde tanıtılması; Wu & Yu (2009)'nun hedef kitlenin (yatırımcılar, gezginler ve göçmenler) kentler üzerindeki algıları; Zenker (2009) kent sakinlerinin, özellikle de yaratıcı sınıf olarak adlandırılan grubun ihtiyaç ve isteklerinin belirlenmesi; Zeren (2011) Stratejik Kent Yönetimi Modeli kapsamında Karaman kentinin markalaştırılması; Jarvisalo (2012) kentlerin markalaşmasında başarı sağlayan faktörlerin belirlenmesi; Kavacık vd. (2012) ve Prayag (2007) marka destinasyonu; Özkul & Demirel (2012) kalkınma ajanslarının kentlerin markalaşması üzerindeki etkisinin belirlenmesi; Aguilar & Lopez (2013) mega olaylarda duygusal deneyimlerin kent markalaşması üzerindeki etkisinin belirlenmesi; Winfield-Pfefferkorn (2005), kent kimliği ve kent imajı gerekliliğinin belirlenmesi; Peker (2006), İspas vd. (2015), Rehan (2014) ve Özdemir & Karaca (2009) kent imajının nasıl oluşturulabileceğinin araştırılması; Rıza vd. (2012) yaşam kalitesi, tanımlanabilir ikonik mimari ve kent kimliğinin kent markalaşması üzerine etkisinin belirlenmesi; Prayag (2010) turist pazarının bölümlendirilmesi ve Görkemli (2012) dünyadan ve Türkiye'den örnek marka kentlerin imaj, markalaşma süreci ve zorluklarının belirlenmesine yönelik çalışmalar yaptıkları görülmektedir.

4. Araştırmanın Yöntemi

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı, soruları, anakütlesi, örnekleme, örnekleme süreci, veri toplama aracı ve sınırlılıklarına yer verilecektir.

4.1. Araştırmanın Amacı

Bu çalışmanın temel amacı, rakipler karşısında Erzurum kentinin hedef kitle zihnindeki marka konumunu, algılama haritaları aracılığıyla görsel olarak sunmaktır. Bu amaç doğrultusunda belirlenen rakiplerle kentlerin marka konumları karşılaştırılmaktadır.

4.2. Araştırma Soruları

Araştırma, keşfedici bir özellik taşımasından dolayı hipotezlere değil, araştırma sorularına dayanmaktadır. Bu kapsamda belirlenen araştırma soruları aşağıdaki gibidir.

- Kentlerin bütün olarak ve boyutsal olarak konumları farklılaşmakta mıdır?
- Farklılaşma varsa buna etki eden faktörler neler olabilir?
- Belirtilen kentleri ön plana çıkaran unsurlar nelerdir?
- Erzurum’u rakipleri karşısında ön plana çıkaracak unsurlar nelerdir?
- Bu unsurlar kent paydaşları tarafından nasıl değerlendirilmektedir?
- Rekabet avantajı oluşturması açısından Erzurum hedef kitle zihninde hangi noktalarda konumlandırılmalıdır?

4.3. Veri Toplama Aracı

Çalışmada veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Anketin birinci bölümünde her kentin marka konumunu değerlendiren 10’ar soru ve toplamda 50 sorudan oluşan bir ölçek bulunmaktadır. Kentlerin sahip olduğu özellikleri belirten bu sorular 1 “Hiç İyi Değil”, 2 “İyi Değil”, 3 “Ne İyi Ne İyi Değil”, 4 “İyi” ve 5 “Çok İyi” olmak üzere beşli Likert tipi ölçekle ifade edilmiştir. İkinci bölümde ise katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik 6 soruluk bir yapı bulunmaktadır.

Araştırmada kullanılan anket soruları araştırmacı tarafından geliştirilmiştir. Bu kapsamda soruları belirlemek için iki aşamalı bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Birinci aşamada Erzurum kentinin markalaşmasına etki edecek unsurlarını tespit etmek amacıyla kentin mülki idare amirleri (vali yardımcısı, belediye başkan yardımcısı ve daire başkanları, turizm, basın yayın ve gençlik spor il müdürleri, kalkınma ajansı yetkilileri vb.) ve yerel halkı ile derinlemesine mülakat ve odak grup görüşmeleri yapılmıştır. Katılımcılara “Kentın markalaşmasına etki eden unsurlar nelerdir? Kentin pazarlanması markalaşması kapsamında hangi faaliyetler gerçekleştirilmektedir? Kentin markalaşması ve pazarlanması kapsamında eksiklikler ve yapılması gerekenler nelerdir? Kente rakip olarak gördüğünüz iller hangileridir?” gibi sorular sorulmuştur. Bu aşamada, kent ile coğrafi, ekonomik ve sosyo-kültürel açıdan benzer özellikler barındıran Kayseri, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Malatya kentleri rakip olarak belirlenmiştir.

İkinci aşamada ise nitel çalışma sonucunda elde edilen veriler çerçevesinde oluşturulan ve kentlerin marka konumunu tespit etmeye yönelik 43 sorudan oluşan bir ölçek, Erzurum'da yaşayan 300 kişiye uygulanmıştır. Elde edilen veriler açıklayıcı faktör analizine tabi tutularak ölçek boyutları belirlenmiştir. Elde edilen boyutlar, “doğal, tarihi ve kültürel zenginlik, ekonomik gelişim ve kalkınma, ulaşım ve hayat kolaylığı, huzur ve güvenlik, kent planlama ve çevre düzeni, yenilikçilik ve girişimcilik, kültür, sanat, pazarlama ve tanıtım” olarak isimlendirilmiştir. Tüm boyutların yüksek derecede güvenilir olduğu görülmüştür.

Tablo 1: Kentsel Konumlandırma Ölçeği Faktör Analizi

İfadeler	Doğal, Tarihi ve Kültürel Zenginlik	Ekonomik Gelişim ve Kalkınma	Ulaşım ve Hayat Kolaylığı	Huzur ve Güvenlik	Kent Planlama ve Çevre Düzeni	Yenilikçilik ve Girişimcilik	Kültür, sanat, Pazar. ve Tanıtım
Doğal güzellikler açısından (göl, şelale, peribacaları, yayla vb.) zengin bir şehirdir.	,772						
Kaliteli kaplıcalara sahip bir şehirdir.	,766						
Bölgesel merkez olma potansiyeline sahip bir şehirdir.	,712						
Geniş meralara sahip bir şehirdir.	,690						
Kış turizmi açısından cazip bir şehirdir.	,669						
Tarihi şahsiyetler açısından zengin bir şehirdir.	,661						
Tarihi mekânlar açısından zengin bir şehirdir.	,639						
İklim özellikleri açısından özel bir şehirdir.	,639						
Yerel halkı dost canlısı ve yardımsever bir şehirdir.	,588						
Yemek kültürü ve çeşidi açısından zengin bir şehirdir.	,587						
Üniversite eğitimi almak için cazip bir şehirdir.	,557						
Manevi atmosfere sahip bir şehirdir.	,541						
Spor tesisleri (kış sporları, futbol, basketbol ve voleybol tesisleri vb.) açısından zengin bir şehirdir.	,509						
Hizmetler sektörü gelişmiş bir şehirdir.	,726						

Tablo 1 devam

Fuar alanları açısından zengin bir şehirdir.	,721
Yetenekli ve profesyonel yöneticilere sahip bir şehirdir.	,699
Çevresinde cazip pazarlar bulunan bir şehirdir.	,692
Sosyal imkânlar açısından cazip bir şehirdir.	,655
Kaliteli turistik tesislere sahip bir şehirdir.	,616
Planlı bir şekilde değişen ve gelişen bir şehirdir.	,600
Tarım ve hayvancılık sektörü gelişmiş bir şehirdir.	,521
Temiz bir şehirdir.	,466
Çok kültürlü bir yapıya sahiptir.	,456
Dikkat çekici bir logoya sahip bir şehirdir.	,453
Kolay ulaşılan bir şehirdir.	,716
Sağlık hizmeti imkânları açısından cazip bir şehirdir.	,701
Alışveriş merkezleri açısından zengin bir şehirdir.	,641
Modern ve işlevsel havaalanına sahip bir şehirdir.	,507
Güvenli bir şehirdir.	,500
Trafik sorunu olmayan bir şehirdir.	,630
Gürültüsüz, sakin ve sessiz bir şehirdir.	,608
Ucuz bir şehirdir.	,551
Devlet desteklerinden etkin faydalanan bir şehirdir.	,497
Yeşil alanları yetersiz bir şehirdir.	,701
Sahip olduğu geniş araziye verimli bir şekilde kullanamayan bir şehirdir.	,685
Bina ve bahçe yapıları düzensiz bir şehirdir.	,572
Kalifiye iş gücünün tercih etmediği bir şehirdir.	,523

Tablo 1 devam

Yerel halkı sert mizaçlı ve dışa kapalı bir şehirdir.								,738
Yeniliklere kapalı bir şehirdir.								,710
Girişimcilik yönü zayıf bir şehirdir.								,517
Sanatsal faaliyetler açısından fakir bir şehirdir.								,630
Eğlence imkânları açısından fakir bir şehirdir.								,617
Reklam ve tanıtım faaliyeti yetersiz bir şehirdir.								,606
Açıklanan Varyans	16,5	12,6	8,3	5,4	5,4	5,2	5,2	
Kümülatif Açıklanan Varyans	16,5	29,1	37,3	42,8	48,2	53,4	58,6	
Güvenilirlik %	92,4	88,4	82,9	63,9	69,8	72,2	60,7	
KMO=0,908; Barlett= 6654,991; (df= 903); P=000								

ÇBÖ analizi ile kent konumlarının karşılaştırıldığı araştırma soruları yukarıda belirtilen faktör analizi sonucunda elde edilen boyutlardan oluşmaktadır. Karşılaştırmanın daha net ve anlamlı olabilmesi için 1, 3 ve 7. boyutlar ayrıştırılarak farklı boyutlar olarak ele alınmıştır. Yani doğal, tarihi ve kültürel zenginlik olarak belirtilen 1. boyut, doğal güzellikler ve tarihi ve kültürel özellikler olmak üzere iki farklı boyut olarak ele alınmıştır. Benzer şekilde 3. ve 7. boyut da bu şekilde ayrıştırılarak, doğal güzellikler, tarihi ve kültürel özellikler, ekonomik gelişim ve kalkınma, ulaşım, hayatın kolaylığı, huzur ve güvenlik, kent planlama ve çevre düzeni, yenilikçilik ve girişimcilik, kültür-sanat ve pazarlama ve tanıtım olmak üzere 10 sorudan oluşan yapı ile ÇBÖ analizi gerçekleştirilmiştir.

4.4. Araştırmanın Ana Kütleli ve Örneklemi

Çalışmanın ana kütleli Türkiye genelinde Erzurum, Kayseri, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Malatya kentlerini gören veya bu kentler hakkında fikri olan kişilerden oluşmaktadır. Çalışmada ana kütle net olarak belirlenemediği için örneklem çerçevesi ve örnek sayısı hesaplanamamıştır. Bu nedenle bu kentleri görme potansiyeli olan gruplara yoğunlaşarak, bilimsel bir araştırmada yeterli kabul edilebilecek örnek sayısına ulaşılmaya çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda ve belirlenen kriterler kapsamında örneklerle ulaşabilmek için sosyal medya, mail adresleri ve yüz yüze görüşme yöntemleri kullanılarak anket çalışması yapılmıştır. Bu çalışmalar sonucunda kullanılabilir 287 anket formuna ulaşılmıştır. Araştırma sonucunda elde edilen veriler, SPSS 18 paket programı ile analiz edilerek sonuçlar yorumlanmıştır.

4.5. Araştırmanın Sınırlılıkları

Pek çok çalışmada olduğu gibi zaman, maliyet ve erişim bu çalışmanın da önemli bir kısıtı olarak değerlendirilmektedir. Araştırmanın evren ve örnekleminin tam olarak belirlenememesi ve örneklere etkin bir şekilde ulaşamaması araştırmanın diğer bir önemli kısıtını oluşturmaktadır. Çalışma her ne kadar Türkiye genelinde yapılmış olsa da, kullanılan araçların bu hedef kitlenin tamamına ulaşmada yetersiz kaldığı düşünülmektedir. Bununla birlikte belirtilen tüm kentlere gitme kısıtı hedef kitleye ulaşmada önemli bir engel teşkil etmektedir. Belirtilen kentlerin tamamına giden insanların demografik açıdan belli kümelerde yığıldığı görülmektedir. Bu durum da tüm hedef kitleye ulaşmada önemli bir engel olarak düşünülmektedir.

5. Araştırmanın Bulguları

Tablo 2: Katılımcıların Demografik Özellikleri

D. Özellikler	F	%	D. Özellikler	F	%	
Cinsiyet	Kadın	122	42,5	İşsiz	5	1,7
	Erkek	165	57,5	Ev Hanımı	12	4,2
	Toplam	287	100	İşçi	33	11,5
Yaş	18-25	81	28,2	Memur	37	12,9
	26-35	113	39,4	Serbest Meslek Erbabı	9	3,1
	36-45	66	23	Esnaf	9	3,1
	46-55	18	6,3	Öğrenci	18	6,3
	56-65	7	2,4	Çiftçi	3	1
	66 ve üstü	2	0,7	Emekli	3	1
	Toplam	287	100	Sanayici/Tüccar	3	1
	Medeni Durum	Evli	158	55,1	Özel Sektör Çalışanı	23
Bekâr		125	43,5	Asker	18	6,3
Dul		4	1,4	Akademisyen	107	37,3
Toplam		287	100	Diğer	7	2,4
Eğitim Durumu	OkurYazar	1	0,3	Toplam	287	100
	İlkokul	3	1	1000 TL den az	33	11,5
	Ortaokul	5	1,7	1000-2000 TL	42	14,6
	Lise	36	12,5	2001-3000 TL	41	14,3
	Ön lisans	51	17,8	3001-4000 TL	23	8
	Lisans	79	27,5	4001-5000 TL	60	20,9
	Lisansüstü	113	39	5001-6000 TL	50	17,4
	Toplam	287	100	6001 ve Üstü	38	13,2
			Toplam	287	100	

Tablo 2’de görüldüğü üzere cinsiyet itibariyle erkeklerin daha yoğun bir katılım gösterdiği görülmektedir. Yaş değişkeni itibariyle katılımcıların önemli bir bölümü 26-35, 18-25 ve 36-45 yaş aralığında olduğu tespit edilmiştir. Medeni durum açısından evli ve bekârların yakın oranları; eğitim durumu açısından ise lisansüstü eğitim seviyesine sahip olanların büyük bir katılımı göze çarpmaktadır. Bu durum, katılımcıların önemli bir bölümünün akademisyen olmasından kaynaklanmaktadır. Mesleki açıdan akademisyenler önemli bir katılım göstermiştir. Bunun yanı sıra memur, işçi ve özel sektör çalışanlarının da önemli bir katılım gösterdiği görülmektedir. Gelir değişkeni açısından ise 4000-5000 TL ve 5000-6000 TL aralığında gelire sahip katılımcıların yoğun bir katılım göstermiştir. Bu grupları sırasıyla 1000-2000, 2000-3000 ve 6000 ve üzeri gruplar takip etmektedir. Araştırmada belirtilen 5 ili görme zorunluluğu bazı grupların katılımını zorlaştırdığı için katılımcılar belli gruplarda yoğunlaşmıştır.

Tablo 3: Ölçek İfadelerine İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Kentler	\bar{x}	S
Erzurum	3,3097	,65330
Kayseri	3,8929	,66848
Gaziantep	3,8787	,64473
Kahramanmaraş	3,4603	,66944
Malatya	3,5382	,70422

Tablo 3’te kentlere yönelik tanımlayıcı istatistikler değerlendirilmektedir. Bu kapsamda katılımcılar tarafından en fazla beğenilen kentler Kayseri ve Gaziantep, en az beğenilen kentler ise Erzurum ve Kahramanmaraş olarak belirlenmiştir. Malatya kenti ise ortada bir değer almıştır. Kentlerin ekonomik gelişim ve kalkınma düzeyi elde edilen sonucun temel etkeni olarak görülmektedir. Çünkü katılımcılar tarafından en olumsuz şekilde algılanan Erzurum kentinin çok sayıda doğal, tarihi, kültürel ve işlevsel cazibe merkezi barındırdığı bilinmektedir. Tüm bu özelliklere rağmen Erzurum’un olumsuz imajı, kentin geri kalmış ekonomik yapısından kaynaklandığı düşünülmektedir.

Katılımcıların kent algıları çok boyutlu ölçekleme (ÇBÖ) yöntemlerinden olan algılama haritaları ile ve öklidyan uzaklıklar dikkate alınarak değerlendirilmektedir. Öklidyan uzaklık, iki nokta arasındaki uzaysal (hipotenüs) uzaklığı ifade etmektedir. Algısal haritalar ÇBÖ analizinde genellikle iki boyutlu uzayda oluşturulmaktadır. İki boyutlu değerlendirme, en çok kullanılan ve en anlamlı sonuçlar veren yöntem olarak bilinmektedir. Boyut sayısının artırılması, gerginliği artırıp, uygunluğu azalttığı için çok fazla tercih edilmemektedir. Gerginlik (stres) değerinin yorumlanması, Kruskal-Shepard tarafından geliştirilen (Gerginlik \geq 0.20 Kötü uyum, 0.10 \leq Gerginlik $<$ 0.20 Orta uyum, 0.05 \leq Gerginlik $<$ 0.10 İyi uyum, 0.025 \leq Gerginlik $<$ 0.05 Mükemmel uyum, 0 $<$ Gerginlik $<$ 0.025 Tam uyum) aralıklar çerçevesinde yapılmaktadır (Gündüz, 2011: 59).

Kentlerin marka konumları algısal haritalar yardımıyla karşılaştırılmaktadır. Bu kapsamda, tahmini olarak belirlenen ideal kent ile birlikte rakip kentlerin 10 boyut itibariyle farklılık ve benzerlikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Değerlendirme sürecinde gerginlik (stres) değeri ve uygunluk endeksi (RSG) değeri dikkate alınmaktadır. SPSS programı öncelikle

başlangıç grafik stres değeri belirler ve ardışık hesaplamalar yaparak ideal stres değerine ulaşır. Gerginlik değerinin 0'a, uygunluk değerinin ise 1'e yaklaşması modelin daha uygun olduğunu göstermektedir.

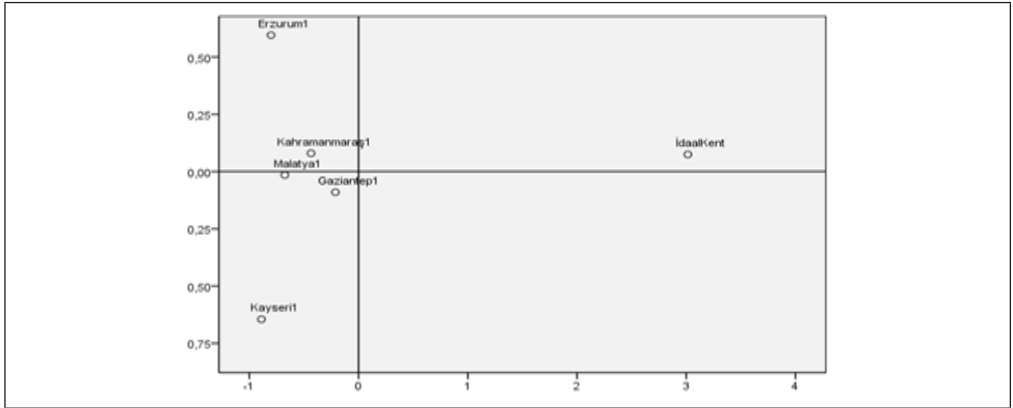
Kentler öncelikle doğal güzellikler açısından karşılaştırılmıştır. Doğal güzellikler boyutu içerisinde kentlerin iklim özellikleri, dağları, ovaları, meraları, denizleri, manzaraları, yer altı ve yer üstü kaynakları gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,05461, RSG değerini 0,99303 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verilerini mükemmel derecede temsil etmektedir.

Tablo 4: Doğal Güzellikler Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	3,851	,000				
Kayseri	3,970	1,244	,000			
Gaziantep	3,230	,749	,749	,000		
Kahramanmaraş	3,449	,489	,749	,489	,000	
Malatya	3,690	,749	,749	,749	,258	,000

Gerginlik (Stress) = ,05461 RSQ = ,99303

Şekil 1: Doğal Güzellikler Boyutu Algılama Haritası



Tablo 4'de ve Şekil 1'de kentlerin doğal güzellikler itibariyle iki boyutlu uzayda Öklid-yan uzaklıkları ile harita üzerindeki noktaların birbirlerine yakınlık ve uzaklıkları belirtilmektedir. Bu kapsamda belirtilen veriler çerçevesinde ideal kente en yakın kentin Gaziantep, en uzak kentin Kayseri olduğu görülmektedir. Kahramanmaraş ve Malatya kentleri ise daha ortada ve birbirine en yakın konumlanan kentler olarak belirlenmiştir. Erzurum kenti de bu boyut itibariyle ideal kentten oldukça uzak bir noktada konumlanmıştır. Kentin sahip olduğu doğal güzellikler incelendiğinde, elde edilen sonuçla çelişen bir durumun varlığı görülmektedir. Zira bünyesinde Palandöken Dağı, Tortum Şelalesi, Narman Peri Bacaları, Çoruh Havzası, Hınıs

Kanyonu, Yedigöller, Deli Çermik, Oltu Taşı, kuşburnu, aromatik bitkiler, ters lale ve temiz ve bozulmamış doğal yapı gibi çok sayıda değer barındıran kent, bu alanda ülkenin en zengin kentlerinden biri kabul edilmektedir. Kentin olumsuz iklim ve bölgesel koşulları, ekonomik yönden geri kalmış olması ve yetersiz tanıtım faaliyetleri elde edilen sonucun temel sebebi olarak görülmektedir.

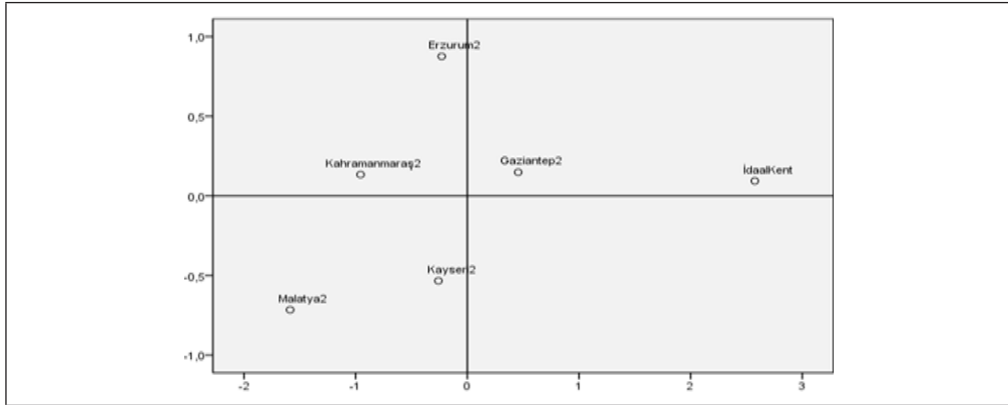
İkinci olarak kentler tarihi ve kültürel zenginlikler açısından karşılaştırılmaktadır. Tarihi ve kültürel zenginlikler boyutu içerisinde kentlerin tarihi mekân ve şahsiyetleri, tarihi geçmişi, yemekleri, giyim kuşamı, gelenek, görenek ve inançları gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu çerçevede SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,01146, RSG değerini 0,99937 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 5: Tarihi ve Kültürel Zenginlikler Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	2,906	,000				
Kayseri	2,906	1,388	,000			
Gaziantep	2,106	1,010	1,010	,000		
Kahramanmaraş	3,531	1,010	1,010	1,388	,000	
Malatya	4,239	2,106	1,388	2,218	1,010	,000

Gerginlik (Stress)= ,01146 RSQ = ,99937

Şekil 2: Tarihi ve Kültürel Zenginlikler Boyutu Algılama Haritası



Kentlerin tarihi ve kültürel zenginlikleri itibarıyla karşılaştırıldığı Tablo 5 ve Şekil 2 incelendiğinde, Gaziantep'in ideal kente en yakın, Malatya'nın ise en uzak kent olduğu görülmektedir. Bu kapsamda Gaziantep kenti, kendine en yakın konumda olan Erzurum kenti ile rekabet ederken, Kahramanmaraş kenti ise Kayseri kenti ile rekabet etmektedir. Yeniden konumlandırma faaliyetine yönelik kentlerin, ideal kente en yakın konumda yer alan Gaziantep ve Erzurum kenti çevresinde konumlandırılması uygun görülmektedir. Kentlerin

sahip olduğu tarihi ve kültürel değerler incelendiğinde elde edilen sonucu destekler bulgulara rastlanmaktadır. Bu kapsamda özgün kültürel zenginlikler barındıran Gaziantep ve Erzurum kentlerinin Selçuklu, Osmanlı ve modern döneme ait çok sayıda tarihi ve kültürel değere ev sahipliği yaptığı görülmektedir.

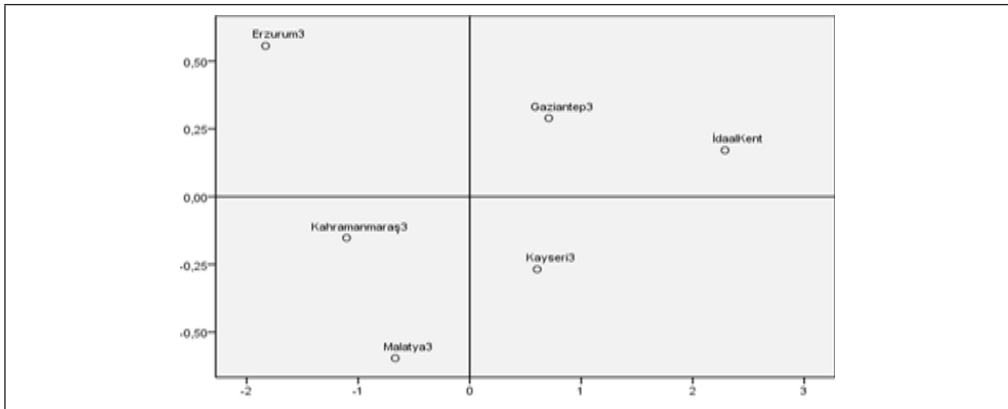
Üçüncü aşamada kentler ekonomik gelişim ve kalkınma düzeyleri çerçevesinde karşılaştırılmaktadır. Ekonomik gelişim ve kalkınma boyutu içerisinde kentlerin tarım, hayvancılık, sanayi ve hizmetler sektöründeki durumu, ekonomik gelişim ve kalkınma seviyesi, pazar imkânları, üniversite sayıları, nitelikli insan gücü ve nitelikli yöneticilerin varlığı gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00281, RSG değerini 0,99996 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 6: Ekonomik Gelişim ve Kalkınma Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,138	,000				
Kayseri	1,727	2,563	,000			
Gaziantep	1,585	2,563	,568	,000		
Kahramanmaraş	3,409	1,015	1,727	1,866	,000	
Malatya	3,055	1,637	1,314	1,637	,622	,000

Gerginlik (Stress)= ,00281 RSQ = ,99996

Şekil 3: Ekonomik Gelişim ve Kalkınma Boyutu Algılama Haritası



Belirtilen kentlerin ekonomik gelişim ve kalkınma düzeylerinin karşılaştırıldığı Tablo 6 ve Şekil 3 incelendiğinde Gaziantep'in ideal kente en yakın konuma yerleştiği görülmektedir. Gaziantep'i Kayseri'nin takip ettiği ve bu iki kent arasında kıyasıya rekabetin olduğu görülmektedir. Erzurum kenti ise ekonomik gelişim ve kalkınma açısından ideal kentten en fazla uzaklaşan kent olarak görülmektedir. Bu kapsamda kent Kahramanmaraş kenti ile rekabet

etmektedir. Malatya kenti ise daha ortada bir konum elde etmiştir. Bu faktör, kentin diğer boyutlar açısından da olumlu algılanmasına katkı sağlamaktadır. Kentlerin ekonomik verileri incelendiğinde elde edilen sonucu destekler nitelikteki bulgulara ulaşılmaktadır. Bu kapsamda Erzurum'un tarım, hayvancılık ve hizmetler sektöründe belli bir başarı elde etse de, sanayi sektörü açısından oldukça geri kaldığı görülmektedir. Yapılan inceleme neticesinde kentin canlı hayvan sayısı ve bu hayvanlardan elde edilen süt üretimi açısından ilk 4 kent arasında yer aldığı tespit edilmiştir. Ancak kentte üretilen etin önemli bir bölümü karkas olarak satılırken, süt üretiminin önemli bir bölümü ise il dışındaki işletmelerde işlenmektedir. Bu nedenle kent hızlı bir şekilde nüfus kaybetmektedir. Tarıma yönelik sanayi kuruluşlarının yaygınlaştırılmasıyla kentin bu alandaki eksikliğini giderilebileceği düşünülmektedir.

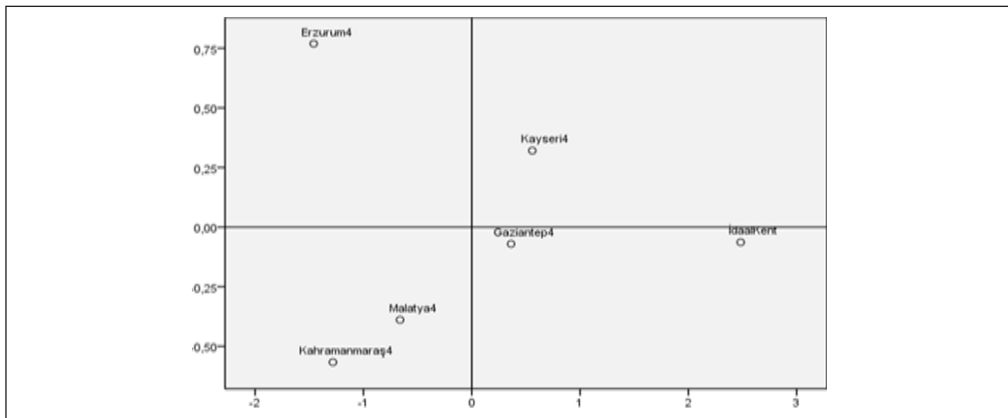
Dördüncü aşamada kentler, sahip olduğu ulaşım olanakları açısından karşılaştırılmaktadırlar. Ulaşım olanakları boyutu içerisinde kentlerin çevre şehir ve bölgelerle ulaşım imkânları, çevre ülkelere erişim olanakları, farklı ulaşım alternatiflerine sahip olma durumu, liman ve önemli kavşaklara yakınlığı ve lojistik konumu gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00977, RSG değerini 0,99841 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 7: Ulaşım Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,030	,000				
Kayseri	1,984	2,094	,000			
Gaziantep	2,094	1,984	,551	,000		
Kahramanmaraş	3,799	1,347	2,044	1,718	,000	
Malatya	3,162	1,409	1,409	1,074	,551	,000

Gerginlik (Stress) = ,00977 RSQ = ,99841

Şekil 4: Ulaşım Boyutu Algılama Haritası



Kentlerin ulaşım imkânları açısından karşılaştırıldığı Tablo 7 ve Şekil 4 değerlendirildiğinde, Kayseri ve Gaziantep kentlerinin ön plana çıktığı görülmektedir. İdeal kente en yakın konumlanan Kayseri, en yakın takipçisi Gaziantep ile rekabet etmekte ve her iki kentin birbirinin yerine tercih edilebileceği görülmektedir. Ulaşım imkânları açısından en olumsuz konumlanan kent ise Erzurum'dur. Erzurum bu noktada Kahramanmaraş ile rekabet etmektedir. Malatya ise daha ortada bir konum elde etmiştir. Kentlerin mevcut durumları incelendiğinde elde edilen sonucu destekler bulgulara ulaşılabilir. Orta Anadolu bölgesinde önemli bir kavşak konumunda olan Kayseri ile Ortadoğu pazarına açılan kapı konumunda olan Gaziantep kentlerinin ön plana çıkması beklenen bir durumdur. Osmanlı ve Selçuklu döneminin en önemli gümrük kentlerinden biri olan Erzurum ise gelinen noktada rakiplerinin oldukça gerisinde kaldığı görülmektedir. Kentin devam eden yatırımlarının (hızlı tren, ipek yolu, Ovit Dağı Tüneli, Kop Dağı Geçidi, Palandöken Lojistik Merkezi) bitirilmesiyle eski konumuna ulaşabileceği düşünülmektedir. Ayrıca kentin 1000 km²'lik çevresinde Rusya, İran, Irak, Azerbaycan, Ermenistan ve Suriye gibi çok sayıda cazip pazar bulunmaktadır. Bu ülkelerle geliştirilecek olumlu ilişkilerle kentin önemli bir ticaret ve yatırım merkezi olabileceği düşünülmektedir.

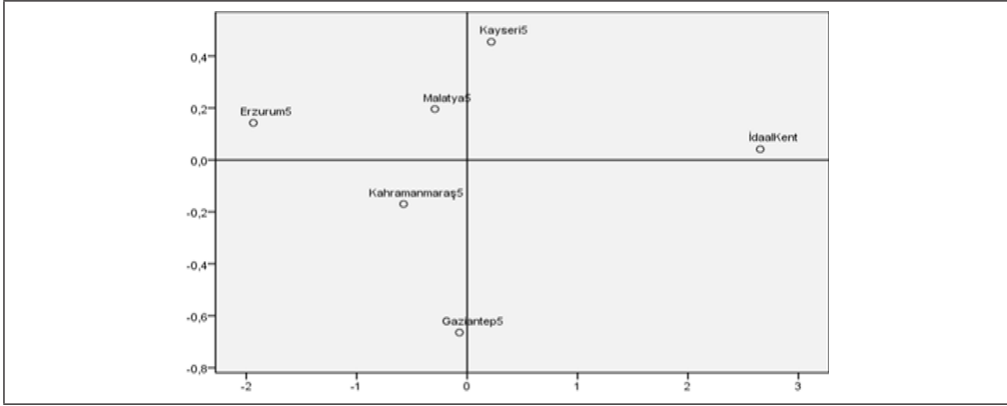
Beşinci aşamada kentler hayatın kolaylığı açısından karşılaştırılmaktadır. Hayatın kolaylığı boyutu içerisinde kentlerin ulaşım, eğitim, sağlık, alışveriş, konaklama ve eğlence imkânları gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,01129, RSG değerini 0,99953 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 8: Hayatın Kolaylığı Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,591	,000				
Kayseri	2,470	2,177	,000			
Gaziantep	2,814	2,034	1,156	,000		
Kahramanmaraş	3,237	1,396	1,010	,644	,000	
Malatya	2,950	1,645	,644	,889	,463	,000

Gerginlik (Stress) = , 01129 RSQ = , 99953

Şekil 5: Hayat Kolaylığı Boyutu Algılama Haritası



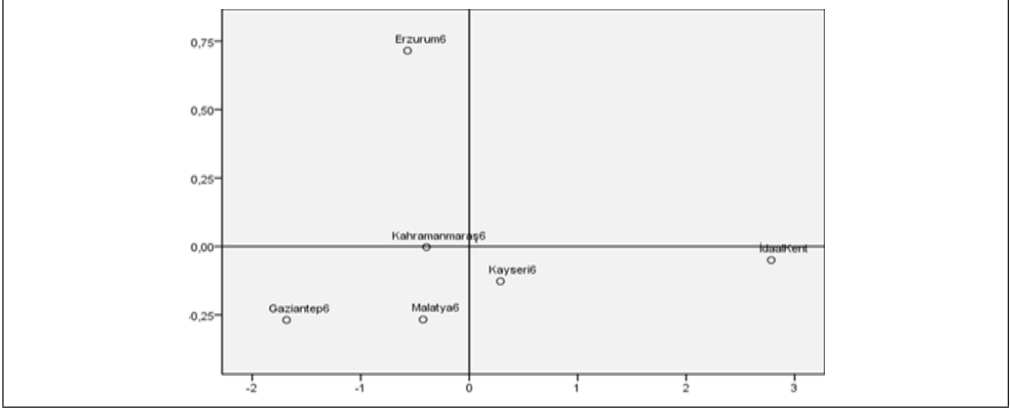
Kentlerin sunmuş olduğu hayat kolaylığı boyutunun değerlendirildiği Tablo 8 ve Şekil 5 incelendiğinde, Kayseri kentinin ön plana çıktığı görülmektedir. Boyut itibariyle Kayseri kenti Gaziantep ile rekabet etmektedir. Bu kapsamda her iki kentin de sakinler, yatırımcılar ve ziyaretçiler için çok sayıda cazip fırsat barındırdığı bilinmektedir. Kahramanmaraş ve Malatya kentleri ise ortada ve birbirlerine oldukça yakın konumlanmışlardır. Erzurum ise harita üzerinde en olumsuz konuma yerleşmiştir. Ancak yapılan incelemede kentin ulaşım, eğitim, sağlık, alışveriş, konaklama ve eğlence imkânları açısından çok sayıda fırsat barındırdığı görülmektedir. Bu kapsamda kentte bulunan çok sayıda alışveriş merkezi, sağlık ve eğitim kuruluşu, konaklama ve dinlenme merkezi ve spor tesisi, bölge ve yakın ülkelerden gelen vatandaşlar için önemli bir çekim merkezi oluşturmaktadır. Buna rağmen ortaya çıkan olumsuz konumun, kentin iklim koşulları, coğrafi konumu, markalaşma çalışmalarının yetersizliği, ekonomik sorunları ve yetersiz pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Altıncı aşamada kentler huzur ve güvenlik boyutu açısından karşılaştırılmaktadır. Huzur ve güvenlik boyutu içerisinde kentlerin suç oranları, trafik sorunu, gürültü ve çevre sorunları, fiyatlandırma politikaları ve güvenlik gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00614, RSG değerini 0,99988 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 9: Huzur ve Güvenlik Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	3,438	,000				
Kayseri	2,497	1,201	,000			
Gaziantep	4,473	1,487	1,977	,000		
Kahramanmaraş	3,178	,716	,716	1,288	,000	
Malatya	3,216	,992	,726	1,288	,267	,000

Gerginlik (Stress) = ,00614 RSQ = ,99988

Şekil 6: Huzur ve Güvenlik Boyutu Algılama Haritası

Tablo 9 ve Şekil 6'ya göre huzur ve güvenlik açısından Kayseri ideal noktaya en yakın konumlanan kenttir. Bu kenti Kahramanmaraş ve Malatya kentleri takip etmektedir. Huzur ve güvenlik açısından ideal noktadan en fazla uzaklaşan kent ise Gaziantep olmuştur. Kentin sahip olduğu coğrafi konumu ve çevresinde yaşanan siyasi ve toplumsal olayların bu sonucun oluşumuna temel teşkil ettiği düşünülmektedir. Gaziantep kenti yine olumsuz bir konumda yer alan Erzurum ile rekabet etmektedir. Her ne kadar rakipleri karşısında olumsuz bir konumda yer alsada ve dezavantajlı bir coğrafyada bulunsada Erzurum kenti bölgenin en huzurlu ve güvenli kentlerinden biri olarak değerlendirilmektedir. Düşük suç oranları, yoğun olmayan trafik durumu, temiz doğal çevresi ve alternatif faaliyet alanları kenti ön plana çıkarmaktadır. Etkin bir tanıtım ve kurulacak iyi ikili ilişkiler ile bölge ve yakın coğrafyada bulunan İran, Irak, Azerbaycan ve Rusya'dan gelecek yatırımcı ve ziyaretçiler için önemli bir çekim merkezi olabileceği düşünülmektedir.

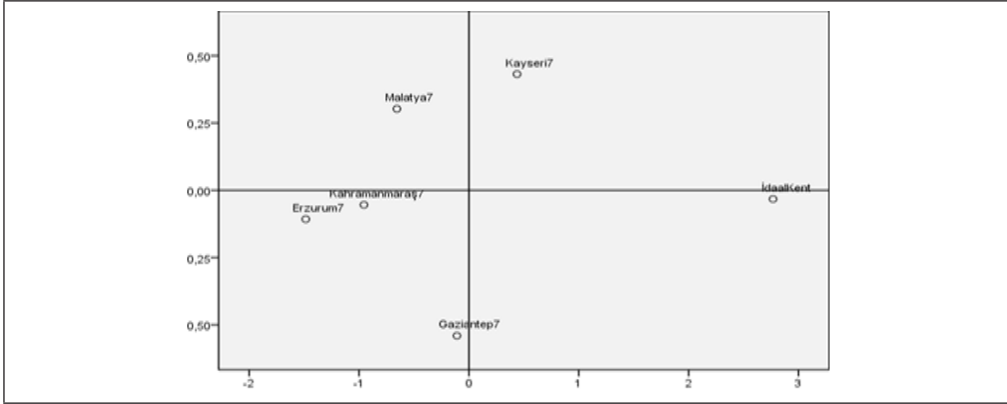
Yedinci aşamada kentler planlama ve çevre düzeni boyutu açısından karşılaştırılmaktadır. Planlama ve çevre düzeni boyutu içerisinde kentlerin alt yapı ve üst yapı çalışmaları, yerleşim planları, yeşil alanları, parkları, bahçeleri, binaları ve çevre düzenlemeleri gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00679, RSG değerini 0,99984 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 10: Şehir Planlama ve Çevre Düzeni Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,254	,000				
Kayseri	2,376	1,997	,000			
Gaziantep	2,922	1,442	1,108	,000		
Kahramanmaraş	3,723	,533	1,476	,969	,000	
Malatya	3,440	,969	1,108	,969	,466	,000

Gerginlik (Stress) = ,00679 RSQ = ,99984

Şekil 7: Şehir Planlama ve Çevre Düzeni Boyutu Algılama Haritası



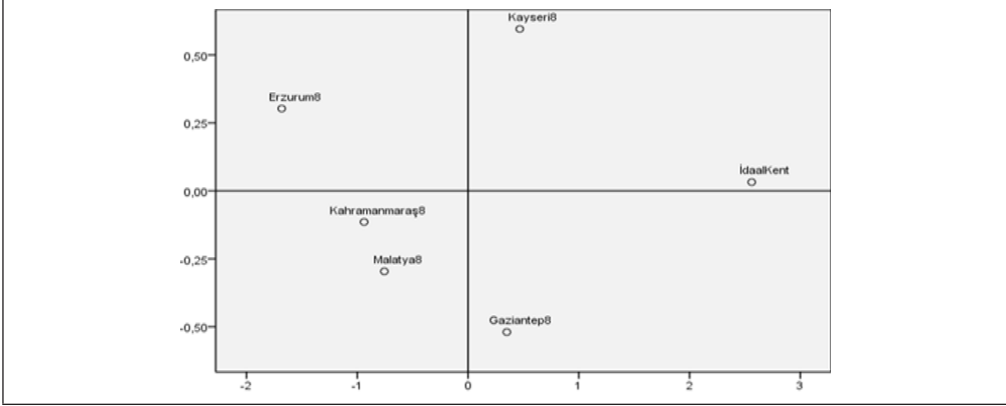
Tablo 10 ve Şekil 7 incelendiğinde planlama ve çevre düzenlemesi boyutu itibariyle Kayseri kentinin ön plana çıktığı görülmektedir. Kayseri'nin, yakın konumları nedeniyle Gaziantep ile rekabet ettiği görülmektedir. Erzurum ise ideal nokta ve bu noktaya yakın kentlerden en fazla uzaklaşan kent olarak görülmektedir. Kent, iklim ve coğrafi koşullar nedeniyle orman ve yeşil alan açısından oldukça yetersiz bir kenttir. Ayrıca kentin kuruluşunun çok eski devirlere dayanması, üzerinde pek çok uygarlıktan izler taşıması ve bu unsurların hala kent içerisinde yaşıyor olması kentteki değişim, dönüşüm ve planlama faaliyetlerini zorlaştırmaktadır. Ancak kent son dönemlerde gerçekleştirdiği yatırımlarla park, bahçe, alt yapı, üst yapı ve çevre düzenlemeleri açısından önemli mesafe kat etmiştir.

Sekizinci aşamada kentler yenilikçilik ve girişimcilik boyutu açısından karşılaştırılmaktadır. Yenilikçilik ve girişimcilik boyutu içerisinde kentlerin işletme ve işveren sayıları, marka ve patent başvuruları, açılan ve kapanan işletmeleri, nitelikli iş gücü sayısı, teknolojiye yönelik yatırımları, yerel halkın yeniliklere bakışı ve girişimcilik düzeyleri gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00250, RSG değerini 0,99997 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verileri ile tam uyum göstermektedir.

Tablo 11: Yenilikçilik ve Girişimcilik Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,252	,000				
Kayseri	2,169	2,180	,000			
Gaziantep	2,279	2,180	1,112	,000		
Kahramanmaraş	3,503	,853	1,574	1,351	,000	
Malatya	3,333	1,112	1,513	1,128	,258	,000

Gerginlik (Stress) = ,00250 RSQ = ,99997

Şekil 8: Yenilikçilik ve Girişimcilik Boyutu Algılama Haritası

Kentlerin kalkınma, gelişim ve markalaşmasında oldukça önemli görülen yenilikçilik ve girişimcilik düzeyi açısından Tablo 11 ve Şekil 8 incelendiğinde Kayseri'nin ön plana çıktığı görülmektedir. Son dönemlerde özellikle ekonomik açıdan hızlı bir gelişim gösteren Gaziantep kenti de Kayseri'yi yakından takip etmektedir. Her iki kentin ortaya koymuş olduğu politika ve gerçekleştirdiği projeler elde edilen konumu destekler niteliktedir. Girişimcilik ve yenilik açısından en olumsuz konumda yer alan Erzurum ise Malatya ve Kahramanmaraş kentleri ile rekabet etmektedir. Erzurum'un marka ve patent başvuruları, mevcut, açılan ve kapanan işletme sayıları, nitelikli iş gücü sayısı, halkın girişimcilik düzeyi ve yeniliklere bakışı değerlendirildiğinde elde edilen sonucu destekler bir yapının varlığı görülmektedir. Kentin tüm bu alanlarda rakiplerinin oldukça gerisinde olduğu tespit edilmiştir. Bu durumun, kentteki sanayi yapısının gelişimine doğrudan etki ettiği düşünülmektedir.

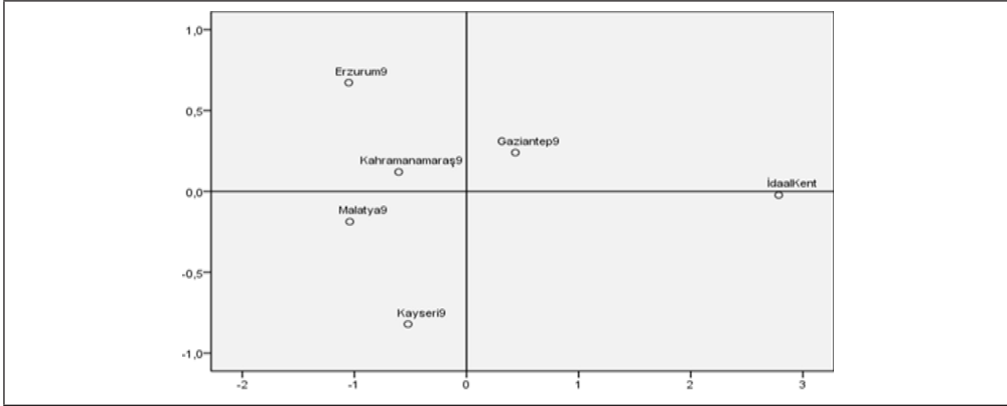
Dokuzuncu aşamada kentler kültür sanat boyutu açısından karşılaştırılmaktadır. Kültür sanat boyutu içerisinde kentlerin sinema, tiyatro ve kütüphane sayıları, kültürel ve sanatsal faaliyetleri ve eğlence imkânları gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,02103, RSG değerini 0,99842 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verilerini mükemmel derecede temsil etmektedir.

Tablo 12: Kültür Sanat Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent						
Erzurum	3,949	,000				
Kayseri	,449	1,340	,000			
Gaziantep	2,217	1,738	1,466	,000		
Kahramanmaraş	3,510	,653	,653	1,321	,000	
Malatya	3,748	,791	,653	1,589	,302	,000

Gerginlik (Stress) = ,02103 RSQ = ,99842

Şekil 9: Kültür ve Sanat Boyutu Algılama Haritası



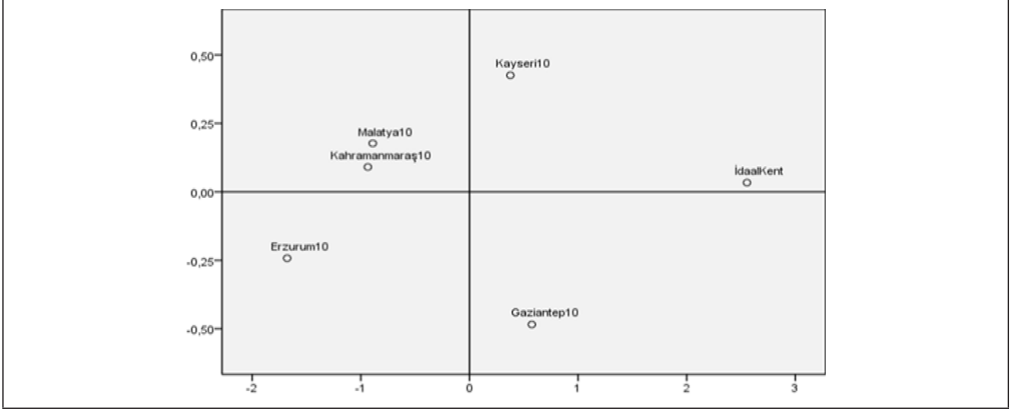
Tablo 12 ve Şekil 9'de görüldüğü üzere kültür sanat boyutu itibarıyla bünyesinde çok sayıda zengin kültürel öge barındıran Gaziantep ön plana çıkmaktadır. Kentin bünyesinde farklı ırk ve dine mensup çok sayıda unsur barındırması, nitelikli eğlence, dinlenme ve kültür sanat merkezlerine sahip olması ve çeşitli el sanatları elde edilen sonucu desteklemektedir. Gaziantep kenti konumu itibarıyla Kayseri ve Kahramanmaraş kentleri ile rekabet etmektedir. İdeal noktadan en fazla uzaklaşan kentler ise Malatya ve Erzurum kentleridir. Erzurum kentinin belirtilen özellikler itibarıyla sahip olduğu değerler incelendiğinde, özellikle eğlence mekânları ve sanatsal faaliyetler açısından yetersiz bir görünüm sergilediği görülmektedir. Oldukça az sayıdaki sanatsal faaliyetin mevcut boşluğu dolduracak nitelikte olmadığı görülmektedir. Kentin muhafazakâr yapısı ve gelişmemiş ekonomik durumunun elde edilen sonucun oluşumuna etki ettiği düşünülmektedir.

Onuncu aşamada kentler pazarlama ve tanıtım boyutu açısından karşılaştırılmaktadır. Pazarlama ve tanıtım boyutu içerisinde kentlerin üretim, fiyatlandırma, dağıtım ve tutundurma politikaları, amblemi, logosu, reklam ve tanıtım faaliyetleri, markalaşmış ürün ve hizmetleri, tanınmış simaları, ulusal ve uluslararası organizasyonlar gibi unsurları ele alınmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,00620, RSG değerini 0,99985 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verilerini mükemmel derecede temsil etmektedir.

Tablo 13: Pazarlama ve Tanıtım Boyutu Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,243	,000				
Kayseri	2,214	2,161	,000			
Gaziantep	2,047	2,266	,912	,000		
Kahramanmaraş	3,491	,814	1,323	1,611	,000	
Malatya	3,448	,912	1,323	1,611	,098	,000

Gerginlik (Stress) = ,00620 RSQ = ,99985

Şekil 10: Pazarlama ve Tanıtım Boyutu Algılama Haritası

Diğer boyutlarda olduğu gibi pazarlama ve tanıtım boyutu açısından da Gaziantep ve Kayseri kentleri ön plana çıkmıştır. İdeal noktaya en yakın konumda yerleşen Gaziantep, Kayseri ile rekabet etmektedir. Boyut itibarıyla en olumsuz konuma yerleşen kent ise, diğer pek çok boyutta olduğu gibi Erzurum olmuştur. Birbirlerine çok yakın konumlanan Malatya ve Kahramanmaraş ise daha ortada bir konum elde etmiştir. Bu boyut, diğer boyutların başarısını doğrudan etkilemesi nedeniyle de ön plana çıkmaktadır. Yoğun rekabet ortamında bir kentin pazarlama ve tanıtımının iyi yapılmaması ve sahip olunan zenginliklerin hedef kitleye etkin bir şekilde aktarılabilmesi, bu zenginlik ve değerlerin önemsizleşmesine ve zamanla yok olmasına sebep olabilmektedir. Bu nedenle Erzurum kenti için vizyoner yaklaşım ve bütünlük pazarlama politikaları kapsamında yeni stratejiler belirlemenin faydalı olacağı düşünülmektedir. Ayrıca büyük kentlerde düzenlenecek tanıtım günleri, profesyonel spor kulüpleri, uluslararası katılımlı ekonomik, siyasi ve kültürel toplantılar, büyük spor organizasyonlarına ev sahipliği, ulusal ve uluslararası alanda tanınmış kentlerle ikili anlaşmalar ve büyük katılımların sağlanacağı çeşitli festivallerle kentin etkin bir tanıtımının yapılabileceği düşünülmektedir.

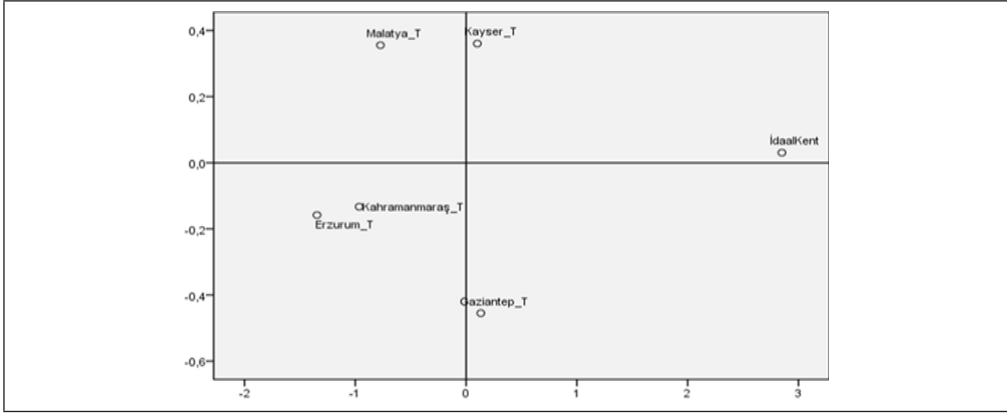
On birinci aşamada kentler tüm boyutlar itibarıyla ÇBÖ analizine tabi tutularak konumları karşılaştırılmaktadır. Bu kapsamda SPSS analiz programı boyut için ideal stres değerini 0,01545, RSG değerini 0,99925 olarak hesaplamıştır. Bu sonuca göre model girdi verilerini mükemmel derecede temsil etmektedir.

Tablo 14: Tüm Boyutlar İtibarıyla Çok Boyutlu Ölçek Matrisi

	İdeal Kent	Erzurum	Kayseri	Gaziantep	Kahramanmaraş	Malatya
İdeal Kent	,000					
Erzurum	4,200	,000				
Kayseri	2,765	1,523	,000			
Gaziantep	2,765	1,523	,816	,000		
Kahramanmaraş	3,819	,459	1,196	1,144	,000	
Malatya	3,638	,824	,824	1,196	,459	,000

Gerginlik (Stress) = ,01545 RSQ = ,99925

Şekil 11: Tüm Boyutlar Toplamının Algılama Haritası



Kentler bütün boyutlar itibariyle değerlendirildiğinde diğer boyutlarda olduğu gibi Gaziantep ve Kayseri'nin ön plana çıktığı görülmektedir. İdeal kent olarak belirlenen noktaya en yakın olan Gaziantep, katılımcılarca en olumlu algılanan kent olarak görülmektedir. Bu kapsamda Gaziantep kentinin en yakın takipçisi Kayseri ile rekabet etmektedir. Bu iki kentin gerek ekonomik, gerek sosyo-kültürel ve gerekse modern unsurlar açısından benzer ve nitelikli unsurlar barındırdığı bilinmektedir. Yine boyutsal değerlendirmelerde olduğu gibi, ideal kentten en uzak konuma yerleşen kentin Erzurum olduğu görülmektedir. Kentin sahip olduğu olumsuz iklim ve coğrafik koşulları, sanayisinin gelişmemesi ve yetersiz tanıtım faaliyetlerinin bu sonucun oluşumuna etki ettiği düşünülmektedir. Daha ortalarda bir konuma sahip olan Malatya ve Kahramanmaraş kentleri de birbirlerine yakın olarak konumlanmışlardır. Malatya kenti Kahramanmaraş'a göre sahip olduğu potansiyeli daha iyi kullanan bir profil çizmektedir. Bu kapsamda Erzurum kenti Kahramanmaraş ve Malatya ile rekabet etmektedir. Yeniden konumlandırma yapmak isteyen kentlerin, Gaziantep ve Kayseri kentleri ile ideal kent olarak belirlenen nokta arasında bir yer belirlemeleri uygun görülmektedir. Bu noktalar arasında başarı potansiyeli yüksek geniş boşlukların varlığı görülmektedir.

6. Sonuç ve Öneriler

Keşfedici bir araştırma olarak tasarlanan bu çalışmanın temel amacı, Erzurum ilinin rakipleri karşısındaki marka konumunu algısal haritalar yardımıyla ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda Erzurum'a rakip olarak belirlenen Kayseri, Gaziantep, Malatya ve Kahramanmaraş kentlerini gören, yaklaşık 40 kentten 387 katılımcı ile anket yapılmıştır.

Anket sonucunda elde edilen bulgulara göre boyutlar itibariyle ideal kente en yakın konumlanan kentler aşağıdaki gibi sıralanmıştır. Doğal güzellikler boyutu itibariyle, Gaziantep, Kahramanmaraş, Malatya, Erzurum ve Kayseri; Tarihi ve kültürel zenginlikler boyutu itibariyle Gaziantep, Erzurum, Kayseri, Kahramanmaraş, Malatya; ekonomik gelişim ve kalkınma boyutu itibariyle Gaziantep, Kayseri, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum; ulaşım boyutu itibariyle Kayseri, Gaziantep, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum; Hayatın kolaylığı boyutu itibariyle Kayseri, Gaziantep, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum; huzur ve güvenlik boyutu itibariyle Kayseri, Kahramanmaraş, Malatya, Erzurum, Gaziantep; şehir planlama ve çevre düzenleme

boyutu itibariyle Kayseri, Gaziantep, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum; yenilikçilik ve girişimcilik boyutu itibariyle Kayseri, Gaziantep, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum; kültür sanat boyutu itibariyle Gaziantep, Kayseri, Kahramanmaraş, Malatya, Erzurum; pazarlama ve tanıtım boyutu itibariyle Gaziantep, Kayseri, Malatya, Kahramanmaraş, Erzurum şeklinde sıralanmıştır. Tüm boyutlar itibariyle değerlendirildiğinde ise, Gaziantep, Kayseri, Malatya, Kahramanmaraş ve Erzurum şeklinde bir sıralama belirlenmiştir.

Genel olarak değerlendirildiğinde Erzurum kentinin rakipleri karşısında oldukça olumsuz bir konum elde ettiği görülmektedir. Bu konumun oluşumuna çok sayıda unsur etki etmektedir. Sanayi ve iş imkânlarının yetersizliği, yatırımların azlığı, ulaşım sorunları, olumsuz iklim ve coğrafi koşullar, yeniliklere karşı direnç, sanat ve eğlence anlayışının oturmaması, terör ve suç ile anılan bir bölgede bulunması, pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin yetersizliği ve markalaşma sorunları bu unsurlardan bazılarıdır. Bu olumsuzluklar, önemli potansiyel barındıran doğal güzellikler, tarihi ve kültürel zenginlikler, kış turizmi ve sportif faaliyetler gibi alanlarda da kentin olumsuz algılanmasına sebep olduğu düşünülmektedir.

Çalışmada karşılaştırılan kentler içerisinde Gaziantep ve Kayseri kentlerinin ideal kente en yakın konumlanan kentler olduğu tespit edilmiştir. Neredeyse tüm boyutlar itibariyle benzer özellik gösteren bu kentler, pek çok alanda kıyasıya rekabet etmektedirler. Bu kentlerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri, rakipleri karşısında ön plana çıkmalarının en önemli sebebi olarak görülmektedir. Her iki kent, özellikle sanayi ve teknolojik gelişim açısından önemli gelişim sağladığı ve tüm rakiplerinden çok daha fazla cazibe unsuru barındırdığı bilinmektedir. Bu durum, her iki kentin diğer boyutlarda da ön plana çıkmasına katkı sağlamaktadır. Bu kapsamda Erzurum kenti doğal güzellikler ve tarihi ve kültürel zenginlikler açısından rakiplerinden daha fazla cazibe unsuru barındırmasına rağmen hedef kitle zihninde beklenen konumu elde edememiştir. Bu nedenle Erzurum kentinin sahip olduğu olumsuz konumun temel sebebi olarak, geri kalmış ekonomik gelişim ve kalkınma düzeyi gösterilmektedir. Bu kapsamda aşağıda Erzurum kentinin marka konumunun iyileştirilmesine yönelik çeşitli öneriler sunulmaktadır.

Öncelikle kentin sanayi sektörünün hızlı bir şekilde geliştirilmesi ve sahip olduğu değerleri hedef kitleye daha iyi aktaracak markalaşma çalışmalarına yoğunluk vermesi önerilmektedir. Kentin tarım ve hayvancılık potansiyeli sanayi sektörünün gelişimi için cazip fırsatlar barındırmaktadır. Modern yöntemlerle, et ve süt verimi yüksek hayvan ırkları beslenerek kentteki hayvan potansiyeli artırılmalıdır. Buna bağlı olarak katma değeri yüksek ve markalaşmış et, süt, dokuma, yem, dericilik ve bunlara bağlı çeşitli tesislerin kurulmasıyla sanayi sektörünün hızlı bir şekilde geliştirilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca kozmetik sanayinin gelişimine katkı sağlayan tıbbi aromatik bitkiler açısından ülkenin en önemli kentleri arasında yer alan kent, bu alanda da marka ürünler üretecek potansiyel barındırmaktadır. Kentin sahip olduğu ovalar, dağlar, meralar, yaylalar ve üretilen tarım ürünleri bu sektörlerle birlikte arıcılık ve organik hayvancılık faaliyetlerini destekler nitelikte olduğu bilinmektedir.

Kent için önemli ekonomik değer oluşturun diğer bir alan hizmet sektörüdür. Bu alanda kentin çok hızlı bir gelişim sağladığı görülmektedir. Hastaneler, üniversiteler, alışveriş merkezleri, konaklama ve restoran hizmetleri ve spor tesisleriyle kent, bölge ve ülkenin en önemli kentlerinden biri haline gelmiştir. Ancak bu alanda tesisleşme açısından elde edilen

başarı, markalaşma açısından elde edilememiştir. Örneğin ülkenin en önemli spor tesislerine sahip kent, rakip kentler kadar sporcu ve turist çekememektedir. Bu alanda yapılacak yeni eğlence mekânları, markalaşma çalışmaları, tanıtım faaliyetleri ve çeşitlenen ulaşım imkânları ile kent, bölge ve ülkenin en önemli sağlık, spor, eğitim ve alışveriş merkezlerinden birine dönüşebileceği düşünülmektedir.

Ulaşım, Erzurum kentinin problemlerinden biri olarak görülmektedir. Ancak mevcut ve gelecekte yapılacak yeni yatırımlarla kentin önemli bir lojistik ve ticaret merkezi olabileceği düşünülmektedir. Özellikle kentin 1000 km²'lik çevresinde yer alan ve önemli bir nüfus barındıran İran, Rusya Azerbaycan, Irak, Gürcistan ve Ermenistan gibi ülkelerle gelecekte kurulacak iyi ilişkilerle, bu ülkelerin diğer ülke ve kentlerle bağlantısını sağlayacak önemli bir konum elde edilebileceği düşünülmektedir. Ayrıca bu ülkelerden gelecek turistler için de, ucuz ve güvenli bir tatil merkezi olabilecek potansiyel barındırmaktadır. Kentin tarihi geçmişinde bu alanda gerçekleştirdiği önemli başarılarından bahsedilmektedir. Bu kapsamda yapılacak yeni yatırımlarla, bölgenin en önemli lojistik ve ticaret merkezlerinden biri olabileceği düşünülmektedir.

Kent sakinlerinin yenilikçilik, girişimcilik ve kolektif hareket etme bilinci de, üzerinde durulması gereken önemli bir alan olarak görülmektedir. Bu unsur başta sanayi sektörü olmak üzere kentin pek çok alanda gelişimine katkı sağlamaktadır. Geleneksel yöntemlerle yapılan tarım, hayvancılık, dokuma ve maden işleme teknikleri yerine, daha modern ve teknolojiye dayalı üretim yöntemlerinin tercih edilmesi uygun görülmektedir. Böylece katma değeri yüksek ve markalaşmış ürünler üretilerek daha fazla kalkınma sağlanabilmektedir. Bu kapsamda kentte çıkarılan Oltu Taşının altın, gümüş ve diğer değerli madenlerle birlikte işlenerek, daha nitelikli ve tüm hedef kitlenin beklentilerine uygun şekilde üretilmesinin markalaşma ve tanıtım açısından fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca kent sakinlerinin, özellikle tarım ve hayvancılıkla uğraşanların, girişimcilik konusunda eğitilmesi önerilmektedir. Genellikle bireysel hareket eden ve hatta tarım arazilerini miras yoluyla bölerek daha fazla parçalayan bu anlayışın, kolektif hareket bilinciyle daha büyük yatırımlara yönlendirilmesi gerekmektedir.

Erzurum kentini ön plana çıkaran önemli bir özellik de sahip olduğu zengin doğal, tarihi ve kültürel zenginliklerdir. Kent Osmanlı, Selçuklu ve modern döneme ait çok sayıda tarihi ve kültürel zenginlik barındırmaktadır. Bu özelliklerin, diğer cazibe unsurlarıyla birlikte (spor tesisleri, alışveriş merkezleri, sağlık ve eğitim hizmetleri vb.) ele alınarak yeniden konumlandırılmasının daha kalıcı ve tercih edilebilir bir yapı oluşturacağı düşünülmektedir.

Pazarlama, tanıtım ve markalaşma sorunu Erzurum'un önemli problemleri arasında görülmektedir. Bu sorun, kentin sahip olduğu değerlerinin etkin bir şekilde hedef kitleye ulaşımını engellemektedir. Bu nedenle öncelikle stratejik pazarlama planı kapsamında tüm paydaşların dâhil edildiği, vizyoner pazarlama planların yapılması gerekmektedir. Bununla beraber diğer sektörlerin gelişimine katkı sağladığı için, ulusal ve uluslararası alanda markalaşmış sanayi ürünlerin üretilmesi önem arz etmektedir. Özellikle, hammadde kaynaklarına ulaşımın kolay olması ve önemli potansiyel barındırması nedeniyle tarım ve hayvancılık sektörüne yönelik sanayileşme çalışmalarının tercih edilmesi uygun görülmektedir. Ayrıca çok sayıda cazibe merkezi barındıran kentin bu değerleri, bütünlük pazarlama yaklaşımı çerçevesinde yeniden fiyatlandırması, dağıtması ve tutundurması önem arz etmektedir.

Tüm bu sonuçlar çerçevesinde kentin öncelikli olarak sanayileşme potansiyeli göz önünde bulundurularak konumlandırılması uygun görülmektedir. Sanayileşme, özellikle denize uzak kentlerin nüfus ve ekonomi açısından kalkınmasının en önemli etkeni kabul edilmektedir. Bu kapsamda kentin öncelikle tarımsal sanayinin merkezi olarak konumlandırılması uygun görülmektedir. Bununla beraber mevcut hizmet sektörü, eğitim ve sağlık imkânları, alışveriş merkezleri, zengin tarihi ve kültürel yapı ve modern spor tesisleri dikkate alındığında, kentin eğitim, sağlık ve spor kenti olarak konumlandırılmasının da faydalı olacağı düşünülmektedir.

Sonraki çalışmalarda, kentlerin kendine özgü ve zenginlik barındıran unsurları çerçevesinde markalaşma ve konumlandırma çalışmalarının yapılması uygun görülmektedir. Ayrıca karşılaştırma faaliyetinde benzer özellik barındıran bölgesel, ulusal ve uluslararası rakiplerin belirlenmesi faydalı görülmektedir.

Kaynakça

- Aaker, D. A. (2010). *Güçlü markalar yaratmak*. (Çev. E. Demir). İstanbul: MediaCat.
- Aguiar, J. T. M., & Lopez, N. V. (2013). How can mega events and ecological orientation improve city brand attitudes? *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 26(4), 629-652.
- Anholt, S. (2005). Some important distinctions in place branding. *Journal of Place Branding and Public Diplomacy*, 1(2), 116-121.
- Aray, G. (2009). *Marka konumlandırma ve şehir markaları: Burdur şehrinin markalaşmasına yönelik bir uygulama* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Dokuz Eylül Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Braun, E. (2008). *City marketing: Towards an integrated approach*. Rotterdam: Erasmus University.
- Dibb, S., Sımkın, L., Pride, W. M., & Ferrell, O. C. (2012). *Marketing concepts and strategies*. Hampshire: Cengage Learning Emea.
- Giritlioğlu, İ., & Avcıkurt, C. (2010). Şehirlerin turistik bir ürün olarak pazarlanması, örnek şehirler ve Türkiye'deki şehirler üzerine öneriler: Derlemeden oluşmuş bir uygulama. *Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(4), 74-89.
- Gonçalves, K. P. (1998). *Services marketing: A strategic approach*. New Jersey: Prentice Hall.
- Görkemli, H. N. (2012). Kent imajı ve markalaşan kentler. *Akdeniz İletişim Dergisi*, 17, 141-156.
- Gündüz, S. (2011). *Uzaklık fonksiyonlarının çok boyutlu ölçekleme algoritmalarındaki etkinliğinin incelenmesi ve uygulamalar* (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi). Çukurova Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Hankinson, G. (2001). Location branding: A study of the branding practices of 12 english cities. *Brand Management*, 9(2), 127-142.
- Insch, A. (2014). Positioning cities: Innovative and sustainable strategies for city development and transformation. *Place Branding and Public Diplomacy*, 10, 249-252.
- Işık, M., & Erdem, A. (2015). *Nasıl marka şehir olunur?*. Konya: Eğitim Yayınevi.
- İlgüner, M., & Asplund, C. (2011). *Marka şehir*. İstanbul: Marketing Yayınları.
- Ispas, A., Boboc, G., Marica, G., Nastasoiu, B., & Vijoli, V. (2015). City brand - identity, positioning and image case study: City of Brasov. *Journal of Marketing is the Property of Rosetti Educational*, 1, 22-31.

- Jarvisalo, S. (2012). *How to build successful city brands? Case Munich, Berlin & Hamburg*. Helsinki: Haaga-Helia.
- Kavacık, M., Zafer, S., & İnal, M. E. (2012). Turizmde destinasyon markalaması: Alanya örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 39, 169-192.
- Kavaratzis, M. (2007). Cities and their brands: Lessons from corporate branding. *Place Branding and Public Diplomacy*, 5(1), 26-37.
- Lee, H. J., & Jain, D. (2009). Dubai's brand assessment success and failure in brand management - part 1. *Place Branding and Public Diplomacy*, 5(3), 234-246.
- Lilien G. L., & Rangaswamy, A. (2003). *Marketing engineering computer-asisted marketing analysis and planning*. New Jersey: Pearson Education.
- Lovelock, C., & Wright, L. (2002). *Principles of service marketing and management*. New Jersey: Prentice Hall.
- Manickam, V. (2011). *City branding: Exploring city brand of Kuala Lumpur*. Submitted to the Graduate School of Business Master of Management, University of Technology Malaysia.
- Özdemir, Ş., & Karaca, Y. (2009). Kent markası ve marka imajının ölçümü: Afyonkarahisar kenti imajı üzerine bir araştırma. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, 11(2), 113-134.
- Özkul, E., & Demirel, D. (2012). Şehirlerin turistik markalaşmasında kalkınma ajanslarının rolü, bölge planları üzerine bir doküman incelemesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(4), 157-181.
- Parkerson, B., & Saunders, J. (2004). City branding: Can goods and services branding models be used to brand cities?. *Place Branding*, 1(3), 242-264.
- Peker, A. E. (2006). *Kentin markalaşma sürecinde çağdaş sanat müzelerinin rolü: Kent markalaşması ve küresel landmark* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü.
- Prayag, G. (2007). Positioning the city product as an international tourist destination: Evidence from South-Africa. *Tourism*, 55(2), 139-155.
- Prayag, G. (2010). Images as pull factors of a tourist destination: A factor-cluster segmentation analysis. *Tourism Analysis*, 15, 1-14.
- Rehan, R. M. (2014). Urban branding as an effective sustainability tool in urban development. *Housing and Building National Research Center*, 10, 222-230.
- Riza, M., Doratlı, N., & Faslı, M. (2012). City branding and identity. *Social and Behavioral Sciences*, 35, 293-300.
- Urban, G. L., & Hauser, R. (1980). *Desing and marketing of now product*. New Jersey: Prentice Hall Inc.
- Uysal, M., Hosany, S., & Ekinci, Y. (2000). Destination image and destination personality: An application of branding theories to tourism places. *Journal of Business Research*, 59, 638-642.
- Üner, M. M. (1998). Otel işletmelerinde stratejik pazarlama planlaması kapsamında kullanılabilir görsel bir araç: Algılama haritaları. *Anatolia Turizm Araştırmaları Dergisi*, 9, 17-25.
- Üner, M. M., & Alkibay, S. (2001). Algılama haritaları: Departmanlı mağazalar üzerine ampirik bir araştırma. *G.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi*, 3, 79-110.
- Wilkie, W. (1994). *Consumer behaviour*. New York: John Wiley & Sons Inc.
- Winfield-Pfefferkorn, J. (2005). *Exploring city branding and the importance of brand image*. Masters Thesis, Master of Arts in Advertising Design at the Graduate School of Syracuse University.
- Wu, Q., & Yu, Y. (2009). *City brand positioning in urban agglomeration: Samples of 8 cities in yangtze river delta*. Management and Service Science, Mass-09. International Conference on, Madrid, 1-8.

- Yavuzalp, A. (2011). *Eğitim pazarlamasında konumlandırma: İstanbul'daki üniversitelerin dersane öğrencileri tarafından algılanmasına ilişkin bir araştırma* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Zenker, S. (2009). Who's your target? The creative class as a target group for place branding. *Journal of Place Management and Development*, 2(1), 23-32.
- Zeren, H. E. (2011). *Marka kent oluşturma bağlamında stratejik kent yönetimi: Karaman kenti için bir model önerisi* (Yayımlanmış Doktora Tezi). İnönü Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

ALGILANAN RİSK VE YENİLİKÇİLİĞİN TÜKETİCİ DİRENCİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: EBEVEYNLERİN ORGANİK GIDALARA KARŞI TUTUMLARI

Doç. Dr. Dursun YENER 

İstanbul Medeniyet Üniversitesi, SBF, (dursun.yener@medeniyet.edu.tr)

Dr. Öğr. Üyesi Mertcan TAŞÇIOĞLU 

İstanbul Medeniyet Üniversitesi, SBF, (mertcan.tascioglu@medeniyet.edu.tr)

ÖZET

Yenilikçilik kavramı son zamanlarda yaşanan gelişmeler çerçevesinde üzerinde sıklıkla çalışılan bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. İşletmelerin yaptıkları yeniliklerin birçoğunun başarısız olmasının altında tüketicilerin direnç göstermesi yatmaktadır. Bu nedenle tüketicilerin yenilikleri benimsemelerine etki eden etmenlerin belirlenmesi önem kazanmıştır. Bu alanda literatürde çeşitli çalışmalar yer alsa da ebeveynlerin yaptıkları satın alımlardaki tutumları ile ilgili yapılan çalışmalar sınırlıdır. Bu çalışmada, ebeveynlerin organik ürünleri satın alırken algıladıkları risklerin ve yenilikçi olma eğilimlerinin tüketicilerin direnci üzerindeki etkisi incelenmiştir. Bu kapsamda 289 tüketiciden anket yöntemiyle veri toplanmış ve istatistiksel analizler yapılmıştır. Yapılan analizler sonucunda algılanan risk ile tüketicilerin direnci arasında pozitif bir ilişki bulunduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: Algılanan Risk, Tüketicilerin Direnci, Yenilikçilik, Organik Gıda.

THE EFFECTS OF PERCEIVED RISK AND INNOVATIVENESS ON CONSUMER RESISTANCE: ATTITUDES OF PARENTS TOWARDS ORGANIC FOODS

ABSTRACT

The concept of innovativeness in the context of recent developments emerged as a frequently studied subject. Consumers' resistance is the reason for failure of many business innovations. Therefore, identifying the factors that affect consumers' adoption of innovations gained importance. Even though there are various studies in this subject, the research in parents' purchasing attitudes is limited. In this study, the effects of perceived risk and tendency of innovativeness on consumers' resistance during parents' organic food purchase were analyzed. In this context, the data were collected from 289 consumers via survey and statistical analyzes were performed. As a result of analyses, a positive relationship was found between perceived risk and consumer resistance.

Keywords: Perceived Risk, Consumer Resistance, Innovativeness, Organic Food.

1. Giriş

Yenilikçilik kavramı kâr amacı gütsün ya da gütmesin tüm işletmeleri yakından ilgilendiren önemli bir konu olarak literatürde kendisine yer bulmaktadır (Lee, 2012:9). Yenilikçilik kavramı iktisat, sosyoloji ve mühendislik gibi farklı disiplinler için önemli hale gelmiştir (O’Sullivan & Dooley, 2009:4). Yenilikçilik kavramı ilk olarak 1960 yılında Rogers tarafından tanımlanmıştır. Yenilikçilik, yeni bir şey yapmak, eskiyi yeni bir tarzda yapmak, yaratma süreci anlamında kullanılmaktadır (Top, 2008:214).

Yenilik, radikal ve artımsal olarak iki gruba ayrılmaktadır. Radikal yenilikler işletmelerin ürün, hizmet ya da süreçlerinde köklü değişiklikler yapılması anlamına gelirken, artımsal yenilikler mevcut ürünler, hizmetler veya süreçlere odaklanarak işletmelerin yeteneklerini güçlendirmek için yapılan değişikliklerle işletme için değer yaratmaya çalışılmasıdır (Köhler vd., 2009:5-6).

Yenilikler, literatürde ürün yenilikleri, süreç yenilikleri, pazarlama yenilikleri ve organizasyonel yenilikler olmak üzere 4 farklı grupta incelenmektedir (Oslo Manual, 2005:47-48).

1. Ürün Yeniliği: Mevcut özellikleri veya öngörülen kullanımlarına göre yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün veya hizmetin ortaya konulmasıdır.
2. Süreç Yeniliği: Yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir üretim veya teslimat yönteminde yenilik gerçekleştirilmesidir.
3. Pazarlama Yeniliği: ürün tasarımı veya ambalajlanması, ürün konumlandırılması, ürün tanıtımı veya fiyatlandırılmasında önemli değişiklikleri kapsayan yeni bir pazarlama yöntemidir.
4. Organizasyonel Yenilik: Firmanın ticari uygulamalarında, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerinde yeni bir organizasyonel yöntem uygulanmasıdır.

Bilgiyi işleme ve yenilik bulma sürecinde, tüketicilerin yenilikleri anlamaya ve benimsemeye çalışırken zorlandığı kabul edilmektedir (Harmancıoğlu & Demirel, 2011:68). Tüketici davranışları açısından yenilikler çabuk kabul gören veya karşı çıkılan durumlar olarak sınıflandırılabilir (Garcia vd., 2007:82-83). Çabuk kabul gören yeniliklerde mevcut inanç, tutum ve gelenekleri değiştirmek gerekli değildir. Direnç gösterilen yenilikler tüketicilerin inançları ile uyum sağlamakta veya tüketicilerin tatmin edici buldukları bir durumdan vazgeçmelerini gerektirmektedir. Yeniliklerin birçoğunun başarısızlıkla sonuçlanmasının nedeni tüketicilerin yeniliklere karşı gösterdikleri dirençtir (Bao, 2009:119).

Yeniliklerin tüketiciler tarafından kabul edilme hızı, ilgili yeniliğin sahip olduğu özelliklerle yakından ilişkilidir. Bu özellikler bağlı avantaj, uyumluluk, karmaşıklık, denenebilirlik, ve gözlemdir (Donna vd., 2010:364);

- Bağlı avantaj: yeniliğin mevcut uygulamalara göre daha yararlı bir fikir olarak algılanma derecesidir.
- Uyumluluk: yeniliğin mevcut değerler, geçmiş tecrübeler ve tüketicilerin ihtiyaçları ile tutarlı olarak algılanma derecesidir.

- Karmaşıklık: yeniliğin nispeten anlaşılması ve kullanımı zor olarak algılanma derecesidir.
- Denenebilirlik: yeniliğin belirli sınırlarda denenebilirlik derecesidir.
- Gözlem: yeniliğin başkaları tarafından gözlemlenebilme derecesidir.

2. Tüketici Direnci

Tüketicilerin satın alma kararı aşamasında algıladıkları risk, tüketicilerde bir direnç oluşmasına yol açabilmektedir. Tüketici direnci ile ilgili olarak literatürde iki önemli konu karşımıza çıkmaktadır. Bunlar yeniliğe adaptasyon veya yeniliğe karşı dirençtir (Nabih vd., 1997:190). Yenilikler pazara ilk sunulduklarında, tüketiciler için yarar sağlamalarına rağmen, birçok yeniliğin başarısızlıkla sonuçlanmasının nedeni tüketicilerin yeniliklere karşı olan direncidir (Bao, 2009:19). İşletmeler bu nedenle tüketicilerin yenilikleri kabullenmesini kolaylaştıracak yöntemlere ihtiyaç duymaktadırlar (Thomoas & Sprengel, 1996:459). Direnç ve belirsizlik kavramları birbiriyle yakın ilişkilidir (Yener & Taşçıoğlu, 2020:156). Eğer yeniliklerdeki belirsizlik büyük ise tüketicilerin yeniliklere karşı direnci de büyük olabilmektedir (Kline & Rosenberg, 1986:276). Tüketicilerin yeniliklere karşı direnç göstermek yerine seçebilecekleri bir diğer alternatif davranış şekli de yenilikleri kabul etmeme olabilmektedir. Yenilikleri kabul etmeme, tüketicilerin var olan teknolojiyi kullanmaya devam etmeleri ancak ürünün sunduğu yeni faydaları göz ardı ettikleri süreçtir. Bununla birlikte direnç, gelecekteki potansiyel alıcılar yeniliği reddederek mevcut durumu koruma niyetinde olduklarında söz konusu olmaktadır (Bao, 2009:120).

Rogers (1983:164), yeniliklere kabul sürecini toplam 5 aşama olarak tanımlamıştır. Bu aşamalar bilgi, ikna, karar, uygulama ve onay aşamalarıdır. Genellikle tüketiciler yeniliklerle ilgili kabul veya reddetme davranışına karar aşamasında karar vermektedirler. Ancak bu aşamaların her biri potansiyel bir reddetme noktası olarak düşünülmelidir (Claudy, 2011:40).

2.1. Tüketici Direncinin Özellikleri

Rogers (1983:247-248), yenilikleri kabul sürecinde tüketicileri yenilikçiler, erken benimseyenler, erken çoğunluk, geç çoğunluk ve geride kalanlar olarak beş aşamada tanımlamaktadır. Tanımlanan bu grupların her biri yeniliklerin benimsenmesinde farklı düzeyde direnç gösterirler ve bu durum yeniliğe karşı olan uyum süreçlerine etki eder. Örneğin, yenilikçiler yeniliğe karşı direnç göstermeden uyum sağlayanlardan oluşmaktadır. Geride kalanlar ise yüksek derecede yeniliğe karşı direnç göstererek yeni ürüne uyum sağlamazlar (Ram & Sheth, 1989:6). Direnç tüketicilerde erteleme, muhalefet ve reddetme olmak üzere üç farklı şekilde ortaya çıkmaktadır (Khan & Hyunwoo, 2009:13-14). Tüketicilerin bir yeniliği kabulünde gecikme meydana geldiğinde erteleme durumu oluşmaktadır. Bu durum kabul kararının geleceğe ötelenmesi anlamına gelmektedir. Erteleme belirli bir süre sonra yeniliğin kabulü veya reddi şeklini almaktadır (Kuisms vd, 2007:464). Muhalefet, deneme sonrasında yeniliğin protesto edilmesi veya daha fazla bilgi arayışına girme aşaması olarak tanımlanır. Direncin en uç aşaması ise yeniliğin doğrudan reddidir. Eğer yenilik değerli herhangi bir avantaj sunmuyorsa ya da çok fazla risk taşıyorsa reddetme oluşabilir. Reddetme pasif direnç ve aktif direnç olarak sınıflandırılabilir (Khan & Hyunwoo, 2009:15). Pasif direnç yenilikçiliğe karşı direncin en yaygın halidir (Claudy, 2011:40). Pasif direncin oluşturan bir diğer uyarıcı

ise tüketicilerin yeniliklerle ilgili maruz kaldıkları aşırı bilgidir. Aktif direnç ise tüketicilerin yapmış olduğu değerlendirmelerden sonra yeniliği benimsememe kararı almasıdır.

Tüketicilerin yeniliklere karşı olan direnci, yeniliğin getirdiği değişimden ve yeniliğin getirdiği çatışmalardan kaynaklanmaktadır (Lian vd., 2012:189). Yenilikçilik direnci bir veya birden fazla uyum engelinden dolayı ortaya çıkmaktadır (Khan & Hyunwoo, 2009:13-14). Bu engeller psikolojik (gelenek ve imaj) ve fonksiyonel (kullanım, değer ve risk) olmak üzere iki grup altında toplanmaktadır. Tüketiciler yenilikleri benimseme süreçlerinde önemli değişiklikler algıladıklarında işlevsel engeller ortaya çıkmaktadır. Psikolojik engeller, tüketicilerin önceki inançları ile yeniliklerin çatışmasının sonucunda oluşmaktadır (Ram & Sheth, 1989:7). Sheth (1981:275) yeniliklere karşı tüketicilerin psikolojilerini anlamak için alışkanlıklar ve algılanan risk olmak üzere iki önemli değişkenden oluşan bir model geliştirmiştir.

3. Algılanan Risk

Türk Dil Kurumu'na göre risk zarara uğrama olasılığı olarak tanımlanmaktadır (<http://www.tdk.gov.tr>). Yeniliğin tanımında en büyük belirleyici belirsizliktir (Kline & Rosenberg, 1986:294). Bu belirsizlik durumundan dolayı yenilik her zaman belli derecelerde algılanan risk içermektedir (Khan & Hyunwoo, 2009:22). Bir yeniliği kullanma ile ilgili algılanan riskin derecesi, yeniliklerin reddine yol açan ana sebeplerden biridir. Risk kavramı ilk olarak 1920'li yıllarda iktisat alanında kullanılarak popülerlik kazanmıştır (Dowling & Staelin, 1994:119). Algılanan risk konusunda ilk çalışmaları 1960 yılında yapan Bauer, tüketicilerin satın alma davranışının, sonuçların belirsiz olması ve kimi zaman da istendiği gibi olmaması nedeniyle risk içerdiğini belirtmiştir (Ünal, 2008:14). Tüketici davranışları, tüketicilerin faaliyetleri sonucunun taşıdığı belirsizlikten dolayı risk taşır. Tüketicilerin yanlış tercihleri kendilerine güvenleri üzerinde olumsuz bir etkiye sahiptir (Bauer, 1960:391). Algılanan risk tüketicinin kabul değerinin altına düştüğünde, amaçlanan davranış üzerinde çok az etkiye sahip olur ve göz ardı edilebilir (Greatorex vd., 1992:320). Öte yandan algılanan risk tüketicinin kabul değerinin üstünde olduğunda ise tüketiciler ürün satın almayı erteleme veya satın almama kararı verebilirler (Yener, 2015:164).

Algılanan risk, tüketici satın alma sürecinin ilk aşamalarında etkili olan bir kavramdır (Dowling & Staelin, 1994:119). Tüketici satın alma süreci; sorunun belirlenmesi, seçenekleri araştırma, seçeneklerin değerlendirilmesi, satın alma kararı ve satın alma sonrası değerlendirme olmak üzere toplam beş aşamadan oluşmaktadır. Tüketiciler, riskleri bu sürecin ilk aşamasında algılamaktadırlar. Sürecin ikinci ve üçüncü aşamalarında, tüketiciler algıladıkları riskleri en aza indirmek için çözüm yolları bulmaya çalışmaktadırlar (Cunningham vd., 2005:360). Literatürde çeşitli araştırmacılar tarafından yapılan algılanan risk sınıflandırması Tablo 1'de özetlenmiştir.

Jacoby ve Kaplan (1972) algılanan riski, performans, zaman, sosyal, psikolojik ve finansal riskler olmak üzere beş grupta sınıflandırmıştır. Zaman riski ise daha sonra diğer araştırmacıların üzerinde önemle durduğu bir risk türü haline gelmiş (Stone & Gronhaug, 1993:41) ve Jacoby ve Kaplan ölçeğine dâhil edilerek, algılanan risk altıncı boyutu olarak ele alınmıştır.

Tablo 1: Algılanan Risk Sınıflandırmaları

Yazar	Tarih	Risk Türleri
Roselius	1971	Fiziksel, Sosyal, Performans, Psikolojik, Zaman
Kaplan, Szybillo & Jacoby	1974	Fiziksel, Sosyal, Finansal, İşlevsel, Psikolojik
Mitchell & Groatorex	1993	Fiziksel, Sosyal, Finansal, Fonksiyonel
Stone & Gronhaug	1993	Fiziksel, Sosyal, Finansal, Performans, Psikolojik, Zaman
Keh & Sun	2008	Kişisel (Sosyal ve Psikolojik), Kişisel Olmayan (Finansal ve İşlevsel)

Kaynak: Yener, D. (2013). Tüketicilerin algıladıkları risklerin azaltılmasında pazar eksperlerinin rolü. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, Ekim 2012-Mart 2013, 219-234.

Birinci tip risk fiziksel risktir. Fiziksel risk, yeniliğin doğası gereği ürünün veya hizmetin, tüketicinin fiziksel sağlığına etkileri ile ilgili endişelerini ifade etmektedir. Bazı ürünlerin başarısız kullanımı tüketicinin sağlığı veya güvenliği için tehlike oluşturmakta ve fiziksel risk ortaya çıkmaktadır. İkinci tip risk sosyal risktir. Tüketicilerin yeniliği benimseyerek toplum tarafından veya yakın çevreleri tarafından oluşabilecek yarıdan dolayı oluşan risktir. Üçüncü tip risk olan finansal risk, ürüne ödenen bedelin karşılığını alamamak olarak açıklanmaktadır (Evans & Berman, 1997:213). Psikolojik risk, bireyin satın aldığı ürün ile tüketicinin kişiliği arasındaki uyum derecesi olarak tanımlanabilir (Ünal, 2008:16). Zaman riski, Roselius'a (1971:58) göre satın alınan ürünlerin tüketici için yeterli memnuniyet sağlamadığında, tüketicinin farklı alternatifler için harcaması gereken fazladan zaman olarak tanımlanmaktadır. Bu risk türü satın alma öncesi ve sonrası harcanan zamanla ilgilidir (Deniz & Erciş, 2008:306).

4. Organik Ürün

Artan nüfusla birlikte giderek artan gıda ihtiyacını, kısıtlı elverişli topraklar ile karşılamaya çalışan dünya, tarımda verimliliği artırmak için yeni teknikler ve uygulamalardan yararlanmaya başlamıştır. Fakat bu yeni teknik ve uygulamalar hem doğaya hem de insan sağlığına zarar vermektedir. Yaşanan bu gelişmelerin yanında son yıllarda tüketicilerin gıdalar konusunda daha fazla bilinçlenmesiyle birlikte, tüketicilerin konvansiyonel gıdalara kıyasla organik gıdaları tercih ettiği görülmektedir. Çünkü organik gıdalar konvansiyonel gıdalara göre daha güvenli, besleyici, sağlıklı gıdalar olarak algılanmaktadır. Bu algı da onların satın alma tercihleri üzerinde etkili olmaktadır (Tosun & Kaya, 2010).

Organik tarım ilk defa Avrupa ve Amerika Birleşik Devletleri'nde yapılmaya başlanmış ve sonrasında diğer ülkelere de yayılmıştır. Türkiye'de Ege Bölgesi başta olmak üzere, ürünlerin yetiştirilme farklılıklarına göre tüm bölgelere yayılmıştır. Türkiye sahip olduğu imkânlar açısından değerlendirildiğinde diğer ülkelere göre organik tarım konusunda potansiyelini tam olarak kullanamamaktadır (Bulu vd., 2007). Organik tarım, organik, ekolojik veya biyolojik tarım gibi değişik isimler alabilmektedir ancak bu isimlerin hepsi Avrupa Birliği organik tarım yönetmeliğine göre aynı anlama gelmektedir (Demiryürek, 2011:28). Uluslararası Organik Tarım Hareketi Federasyonu (IFOAM) organik tarımı ekosistem ve insan sağlığını sürdüren bir üretim sistemi olarak tanımlamıştır. Bu doğrultuda sistem, olumsuz etkisi

olan girdilerin kullanımını yerine ekolojik süreçler, biyolojik çeşitlilik ve yerel koşullara uyum sağlamış döngülere dayanmaktadır. Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı'na göre organik tarım; "üretimde kimyasal girdi kullanmadan, üretimden tüketime kadar her aşaması kontrollü ve sertifikalı tarımsal üretim biçimi" olarak tanımlanmaktadır (<http://www.tarim.gov.tr/>).

İnsanların faydalandığı her türlü gıda, giyinme ve barınma maddelerinin insan sağlığına zarar vermeyecek ya da en az zarar verecek şekilde üretilmesi organik tarımın amaçlarındandır. Organik tarım süreci, genetiğiyle oynanmamış tohumların kullanılması, toprağa zarar verecek ve kalıcı etkiler bırakacak kimyasal gübrelerin ve birtakım kimyasalların kullanılmaması, ürünün standartlara uygun olarak sertifikasyon ve etiketlendirmesinin yaptırılması olmak üzere dört temel ilkeye sahiptir (İpek & Yaşar, 2010).

Organik ürün ise, ürünün tarladan sofraya ulaştırılmasına dek geçirilen depolama, işleme ve paketleme gibi aşamaların tamamında hiçbir katkı maddesinin veya kimyasal maddenin kullanılmaması ve tüm aşamaların bağımsız kontrol şirketleri tarafından denetlenerek, sertifikalandırılan ürünlerin tamamıdır. Bir ürünün organik ürün olarak pazarlanabilmesi için, nihai ürünün en az %95 oranında tarımsal kaynaklı ve organik olan girdi içermesi gerekmektedir. Geri kalan %5'lik katkı maddesi ise Organik Tarımın Esasları ve Uygulanmasına İlişkin Yönetmelik metninde belirtilen maddelerden oluşabilmektedir (Karabaş, 2011).

5. Araştırma Metodolojisi

5.1. Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı Türkiye'de çocuk sahibi anne ve babaların çocukları için satın almayı düşündükleri organik gıdalarla ilgili olarak algıladıkları riskleri ortaya koymaktır. İstatistikî testler ile anne ve babalar arasındaki farklılıklar belirlenmeye çalışırken aynı zamanda çocukların yaş gruplarına göre de bir farklılık bulunup bulunmadığını belirlemek amaçlanmıştır.

5.2. Araştırmanın Ana Kütle ve Örnek Kütle

Araştırmanın ana kütlelerini 0-4 yaş arası çocuğu olan anne ve babalar oluşturmaktadır. Örnek kütle ise toplam 289 kişidir. Örnek kütle içerisinde yer alan bireylerin seçiminde kolayda örnekleme yöntemine başvurulmuştur. Demografik özelliklere ait bilgiler ise Tablo 2'de gösterilmiştir.

5.3. Araştırma Formunun Yapısı

Çalışmada kullanılan veri toplama aracı toplam iki bölümden oluşan tek bir form olarak hazırlanmıştır. İlk bölümde tüketicilerin çocukları için satın almayı düşündükleri organik gıdalar hakkında algıladıkları riskleri, tüketicilerin yeniliklere açık olma seviyelerini ve son olarak da tüketici olarak bu tür ürünlere karşı gösterdikleri dirençleri belirlemek amacıyla hazırlanmış olan sorular yer almaktadır. Algılanan risk ölçeği soruları Abzakh, Ling ve Alkilani'nin (2013) çalışmasından uyarlanmış, diğer sorular araştırmacılar tarafından geliştirilmiştir. Toplam 34 sorudan oluşan bu bölümde sorular kapalı uçlu olarak ve 5'li Likert ölçeğine göre hazırlanmıştır. Son bölüm ise katılımcıların demografik özelliklerini belirlemeye yönelik sorularından oluşmaktadır. Araştırma sonucunda elde edilen verilerin analizinde SPSS programından yararlanılmıştır.

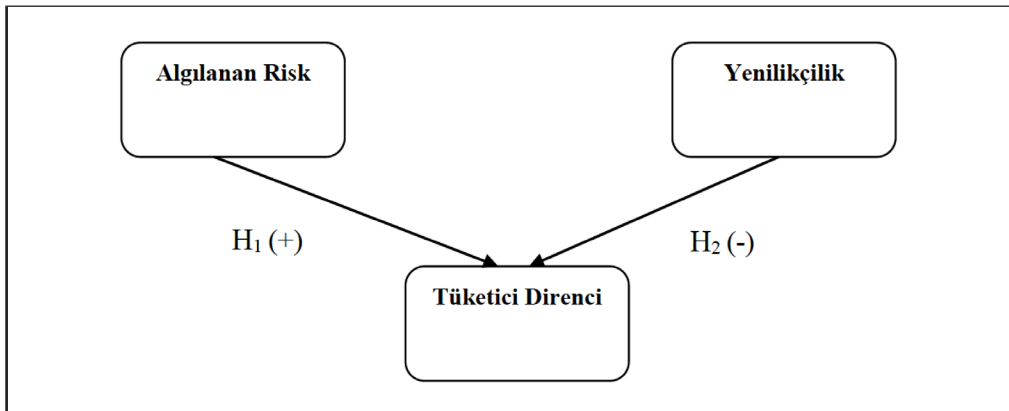
Tablo 2: Örnek Kütleyle Ait Demografik Veriler

Değişkenler		Frekans	Yüzde
Cinsiyet	Erkek	115	39,8
	Kadın	174	60,2
Medeni Durum	Evli	274	94,8
	Dul/Boşanmış	15	5,2
Eğitim	Lise	20	6,9
	Önlisans	25	8,7
	Lisans	135	46,7
	Lisansüstü	109	37,7
Aylık Hane Geliri (TL)	<1500	6	2,1
	1501-2000	14	4,8
	2001-2500	26	9,0
	2501-5000	124	42,9
	5001>	119	41,2
Meslek	Kamu çalışanı	34	11,8
	Özel sektör çalışanı	156	54,0
	Ev hanımı	28	9,7
	Diğer	71	24,6
Bebek Yaşı	0-2	140	48,4
	2-4	149	51,6

5.4. Araştırmanın Modeli

Gerçekleştirilen literatür araştırması sonucu elde edilen bilgiler doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli aşağıdaki şekilde görülmektedir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma modelinden elde edilen hipotezler ise şu şekildedir;

H₁: Tüketicilerin çocukları için satın alacakları organik ürünlerden dolayı algıladıkları riskler ile tüketici direnci arasında pozitif bir ilişki bulunmaktadır.

H₂: Tüketicilerin çocukları için satın alacakları organik ürünlerde yenilikçiliğe açık olma seviyeleri ile tüketici direnci arasında negatif bir ilişki bulunmaktadır.

5.5. Araştırma Sonuçları

Algılanan risk faktörlerinin değerlerinin hesaplanmasında toplam değer hesaplama yöntemlerinden ortalama alma yöntemi kullanılmıştır (Total Score). Bu sayede elde edilen grupların güven analizi ve faktör analizi sonuçları Tablo 3’de gösterilmiştir.

Tablo 3: Faktörlerle İlgili Betimleyici İstatistikler

Faktörler	Ortalama	Std. Sapma	Cronbach Alfa	Açıklanan Varyans (%)	KMO	Bartlett	
Algılanan Risk	Finansal	2,30	0,84	0,852	68,750	0,795	0,000
	Psikolojik	2,03	0,88				
	Performans	2,73	0,70				
	Zaman	2,28	1,12				
	Fiziksel	2,81	0,89				
Sosyal	2,14	1,19					
Tüketici Direnci	2,38	0,76	0,788	50,120	0,812	0,000	
Yeniliklere Açık Olma	3,13	0,86	0,776	67,790	0,745	0,000	

Tablo 3’de görüldüğü üzere algılanan risk faktörü toplam olarak 6 gruba ayrılmaktadır. Tüketici direnci ve yeniliklere açık olma değişkenleri ise tek bir faktör altında toplanmıştır. Yapılan güven analizi sonucunda üç değişkeninde sosyal bilimler alanında yapılan çalışmalarda kabul edilen 0,70’lik güven sınırının üzerinde bir değere sahip olduğu görülmektedir. Açıklanan varyans sütununda ise her bir faktörün ilgili değişkeni açıklama oranı görülmektedir. KMO testi, örnek kütle sayısının faktör analizi yapabilmek için yeterli olup olmadığını göstermektedir ve her bir faktör için bu değer 0,7’den yüksek olması örnek kütle sayısının yeterli olduğuna işaret etmektedir. Bartlett Küresellik Testi ise değişkenlerin faktör analizine uygun olup olmadığını gösteren bir test olup, tabloda da görülen sonuçlar bu şartın sağlandığını göstermektedir.

Korelasyon analizi değişkenler arasında doğrusal bir ilişki bulunup bulunmadığını tespit etmek amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Araştırma hipotezlerini test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 4’de görülmektedir.

Tablo 4’den elde edilen sonuçlara göre yeniliklere açık olmak ile tüketici direnci arasında her ne kadar negatif bir ilişki varmış gibi görünse de bu sonuç istatistiksel olarak bir anlam taşımamaktadır (sig. = 0,109). Bu sebeple H₂ hipotezi reddedilerek bu değişkenler arasında doğrusal bir ilişki bulunmadığı sonucuna varılmıştır.

H₁ hipotezine göre algılanan risk ile tüketici direnci arasında pozitif bir ilişki olması beklenmektedir. Korelasyon analizi sonuçlarına göre algılanan riskin altı türü ile tüketici direnci hem istatistiksel olarak anlamlı hem de pozitif bir korelasyona sahiptir. Bu sebeple H₁ hipotezi reddedilemez. Risk türleri teker teker incelendiğinde ise ilk sırada %75,9'luk yüksek bir oranla fiziksel risk yer almaktadır. İkinci sırada psikolojik risk yer alırken, en düşük korelasyona sahip risk türü finansal risk olmuştur.

Tablo 4: Korelasyon Analizi Sonuçları

		Tüketici Direnci	Yenilik	Finansal Risk	Psikolojik Risk	Performans Riski	Zaman Riski	Fiziksel Risk	Sosyal Risk
Tüketici Direnci	Pearson Corr.	1	-,095	,333**	,540**	,457**	,443**	,759**	,363**
	Sig. (2-tailed)		,109	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Yenilik	Pearson Corr.	-,095	1	-,138*	-,161**	,148*	,075	-,023	,297**
	Sig. (2-tailed)	,109		,019	,006	,012	,201	,691	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Finansal Risk	Pearson Corr.	,333**	-,138*	1	,469**	,164**	,146*	,240**	,411**
	Sig. (2-tailed)	,000	,019		,000	,005	,013	,000	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Psikolojik Risk	Pearson Corr.	,540**	-,161**	,469**	1	,331**	,377**	,474**	,380**
	Sig. (2-tailed)	,000	,006	,000		,000	,000	,000	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Performans Riski	Pearson Corr.	,457**	,148*	,164**	,331**	1	,485**	,592**	,322**
	Sig. (2-tailed)	,000	,012	,005	,000		,000	,000	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Zaman Riski	Pearson Corr.	,443**	,075	,146*	,377**	,485**	1	,518**	,485**
	Sig. (2-tailed)	,000	,201	,013	,000	,000		,000	,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Fiziksel Risk	Pearson Corr.	,759**	-,023	,240**	,474**	,592**	,518**	1	,336**
	Sig. (2-tailed)	,000	,691	,000	,000	,000	,000		,000
	N	289	289	289	289	289	289	289	289
Sosyal Risk	Pearson Corr.	,363**	,297**	,411**	,380**	,322**	,485**	,336**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	289	289	289	289	289	289	289	289

Algılanan risk, yenilikçilik ve tüketici direnci faktörleri ile demografik değişkenler arasında yapılacak istatistiksel analizlerden önce ilk olarak yukarıda belirtilen faktörlerin normal dağılım özelliği gösterip göstermediğinin belirlenmesi gerekmektedir. Kolmogorov-Smirnov testi sonucunda elde edilen veriler değişkenlerin normal dağılım özelliği göstermediğini ortaya koymuştur. Bu nedenle de kullanılacak testler parametrik olmayan testler olacaktır.

Tablo 5’de araştırmada yer alan demografik değişkenler ile araştırma modelinde yer alan faktörler arasında gerçekleştirilen istatistikî testler ve sonuçları gösterilmiştir. Değişkenlerin özelliklerine göre uygun olan parametrik olmayan testler uygulanmıştır. Örneğin cinsiyet ve çocuk yaşı değişkenleri için Mann-Whitney U testi, diğer değişkenler içinse Kruskal Wallis testi gerçekleştirilmiştir. Sonuçların toplu olarak yer aldığı Tablo 4’de istatistiksel olarak anlamlı sonuçlar koyu renkle gösterilmiştir.

Tablo 5: Faktörler ve Demografik Veriler Arası Test Sonuçları

	Cinsiyet	Çocuk Yaşı	Yaş	Eğitim	Gelir	Meslek
	Mann-Whitney U			Kruskal Wallis		
Finansal Risk	0,180	0,600	0,019	0,003	0,041	0,674
Psikolojik Risk	0,021	0,172	0,001	0,073	0,007	0,011
Performans Riski	0,270	0,474	0,000	0,234	0,029	0,936
Zaman Riski	0,578	0,926	0,002	0,136	0,011	0,077
Fiziksel Risk	0,000	0,003	0,687	0,004	0,027	0,296
Sosyal Risk	0,457	0,021	0,710	0,048	0,116	0,911
Tüketici Direnci	0,012	0,636	0,421	0,013	0,371	0,321
Yenilik	0,001	0,043	0,000	0,055	0,164	0,033

Tablo 6’da ise, yukarıdaki tabloda bulunan sonuçların hangi gruplardan kaynaklandığı gösteren post-hoc testi sonuçları yer almaktadır. Örneğin organik ürün kullanımında algılanan riskler psikolojik ve fiziksel riskle sınırlı kalmış olup, bahsi geçen riskler babalar tarafından daha fazla algılanmaktadır. Annelerin risk algılamada babaların gerisinde kalmasının bir sonucu olarak yeniliklere açık olma yönünden babalardan daha yenilikçidirler. Çocukların yaş gruplarına bakıldığında sonuçlar 0-2 yaş grubuna işaret etmektedir. Çocukların büyümesi algılanan risklerin ortadan kalkması veya azalması ile sonuçlanmaktadır. Ürünlerle ilgili olarak fiziksel risk sahibi tüketicilerin, gelir açısından en alt grupta yer alması da yine araştırma verilerinden elde edilen sonuçlar arasındadır.

Tablo 6: Faktörler ve Demografik Veriler Arası Post-Hoc Test Sonuçları

	Cinsiyet	Çocuk Yaşı	Yaş	Eğitim	Gelir	Meslek
Finansal Risk			40-44	Lise	<1500	
Psikolojik Risk	Erkek		40-44		<1500	Kamu
Performans Riski			40-44		<1500	
Zaman Riski			40-44		2501-5000	
Fiziksel Risk	Erkek	0-2		Önlisans	1501-2000	
Sosyal Risk		0-2		Lise		
Tüketici Direnci	Erkek			Önlisans		
Yenilik	Kadın	0-2	40-44			Diğer

6. Sonuç

Bauer tüketicilerin tercihlerinde faydayı maksimize etmek yerine algıladıkları riskleri en aza indirecek çözümleri tercih ettiklerini ifade etmektedir. Bu durum yenilikçi adı verilen tüketici grubunun toplam müşteriler içerisinde neden az bir oranla temsil edildiğini de ortaya koymaktadır. Rogers tarafından yapılmış olan sınıflandırmada yenilikçi tüketiciler, toplam beş ayrı tüketici kategorisinden birisini oluşturmaktadırlar. Tüketicilerin yeniliklere açık olmasının önündeki en büyük engel algılanan risktir. Her tüketici satın alma işlemi öncesinde farklı türlerde ve farklı düzeylerde riskler algılamaktadır. Risk miktarının yüksekliği tüketicilerin ihtiyaç duyduğu bilgi miktarını artırmakta, tüketicileri daha fazla araştırmaya sevk etmekte, kimi zaman ise satın alma işleminden vazgeçilmesiyle sonuçlanmaktadır. Risk almaktan hoşlanmayan tüketicilerin gösterdiği bu tepkiye literatürde tüketici direnci adı verilmektedir. Tüketici direncinin oluşmasında tüketicinin kişisel özellikleri kadar, işletmelerin uygulamaları da etkili olmaktadır. Tüketici direnci, tüketicilerin yenilikleri kabul etmelerinin önündeki en önemli engellerden biridir. Gıda güvenliği ise özellikle son yıllarda tüketicilerin üzerinde hassasiyetle durduğu konuların başında gelmektedir. Hemen her gün insan sağlığını hiçe sayan uygulamalarla karşılaşan tüketiciler, çözüm olarak organik ürünlere yönelmeye başlamışlardır. Bu çalışmada tüketicilerin kendileri için değil çocuklarının tüketeceği gıdalar konusunda algıladıkları riskler belirlenmeye çalışılmıştır.

Araştırmanın temel varsayımı algılanan risk, yenilikçilik ve tüketici direnci arasındaki ilişkinin belirlenmeye çalışılmasıdır. Yapılan analizler sonucunda algılanan risk ile tüketici direnci arasında pozitif bir ilişki bulunduğu tespit edilirken yenilikçilik ve tüketici direnci kavramları arasında doğrusal bir ilişki tespit edilememiştir. Tüketicilerin demografik özelliklerine göre yapılan analizlerde de çeşitli sonuçlar elde edilmiştir. Örneğin kadınlar organik ürünler konusunda erkeklere göre daha yenilikçidir, erkekler bu konuda çeşitli riskler algılamaktadır. Tüketicilerin yaşları arttıkça algıladıkları riskler de artış göstermektedir. Yaşlanma ve sağlık kaygısı arasındaki ilişki düşünüldüğünde bu durum beklenebilecek bir sonuçtur. Risk algısı yüksek tüketiciler gelir seviyesi açısından daha alt gruplarda yer almaktadır. Organik gıdaların faydaları ve gerekliliği konusunda yapılacak çalışmalarla tüketicilerin algıladıkları risk seviyesi düşürülmeye çalışılmalıdır. Organik ürünlerin fiyatları diğer ürünlere göre belli bir miktar yüksektir. Bu durum finansal risk algısında yükselmeye

neden olabilmektedir. Tüketiciler bu konuda organik ürün kullanmamanın neden olabileceği sorunlar hakkında bilgilendirilerek ve herhangi bir sağlık sorunu ile karşılaşıldığında finansal olarak da daha fazla harcama yapmaları gerekebileceği yönünde bilgilendirilmelidir.

Son yıllarda organik gıdalar konusunda yapılan çalışmalar artış göstermekle beraber henüz bu çalışmaların sayısı yeterli düzeye ulaşmamıştır. Bu çalışma her ne kadar örnek kütle sayısının kısıtlılığı, veri toplanan coğrafi bölgenin darlığı nedeni ile çeşitli kısıtlara sahip olsa da konu ile ilgilenen kişilere farklı bir bakış açısı sunması ve bundan sonra yapılacak çalışmalar için de yol gösterici olması amaçlanmıştır.

Kaynakça

- Abzakh, A., Ling, K., & Alkilani, K. (2013). The impact of perceived risks on consumer resistance towards generic drugs in the Malaysia pharmaceutical industry. *International Journal of Business and Management*, 8(3), 42-50.
- Bao, Y. (2009). Organizational resistance to performance-enhancing technological innovations: A motivation-threat-ability framework. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 24(2), 119-130
- Bauer, R. A. (1960). Consumer behavior as risk taking. In R. S. Hancock (Ed.), *Dynamic marketing for a changing world*, Proceedings of the 43rd. Conference of the American Marketing Association, 389-398.
- Bulu, M., Eraslan, İ. H., & Barca, M. (2007). Türk gıda sektörünün uluslararası rekabetçilik düzeyinin analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 9(1), 311-335.
- Claudy, M. (2011). *An empirical investigation of consumer resistance to green product innovation*. Doctoral Thesis, Dublin Institute of Technology.
- Cunningham, L. F., Gerlach, J. H., Harper, M. D., & Young, C. E. (2005). Perceived risk and the consumer buying process: Internet airline reservations. *International Journal of Service Industry Management*, 16(4), 357-372.
- Demiryürek, K. (2011). Organik tarım kavramı ve organik tarımın dünya ve Türkiye'deki durumu. *GOÜ Ziraat Fakültesi Dergisi*, 28(1), 27-36.
- Deniz, A., & Erciş, A. (2008). Kişilik özellikleri ile algılanan risk arasındaki ilişkilerin incelenmesine ilişkin bir araştırma. *İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 22(2), 301-330.
- Donna, C., Ronald, D., & Marlene, J. (2010). *Re-examining the factors that affect consumer acceptance of innovation*. Proceedings of ASBSS, February, 17(1), 362-375.
- Dowling, G. R., & Staelin, R. (1994). A model of perceived risk and intended risk-handling activity. *Journal of Consumer Research*, 21, 119-134.
- Evans, J. R., & Berman, B. (1997). *Marketing*. Seventh Edition, Prentice Hall International.
- Garcia, R., Bardhi, F., & Friedrich, C. (2007). Overcoming consumer resistance to innovation. *MIT Sloan Management Review*, 48(4), Summer, 82-88.
- Greatorex, M., Mitchell, V-W., & Cunliffe, R. (1992). A risk analysis of industrial buyers: The case of mid-range computers. *Journal of Marketing Management*, 8, 315-333.
- Harmancıoğlu, N., & Sibel, D. (2011). Tüketicilerin ürün inovasyonlarını değerlendirme süreçleri. *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 3(1), Haziran, 65-102.
- <http://www.tarim.gov.tr/Konular/Bitkisel-Uretim/Organik-Tarim/Istatistikler>, (Erişim Tarihi: 26.02.2018).
- http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.54d22536c3c2b3.61587842, (Erişim Tarihi: 12.01.2018).

- İpek, S., & Yaşar, Ç. G. (2010). Uluslararası ticari boyutuyla organik tarım ve devlet destekleri. *Girişimcilik ve Kalkınma Dergisi*, 5(1), 135-162.
- Jacob, J., & Kaplan, L. B. (1972). The components of perceived risk. In M. Venkatesan (Ed.) *SV - Proceedings of the Third Annual Conference of the Association for Consumer Research (2nd ed., pp. 1-90)*. Chicago, IL: Association for Consumer Research.
- Karabaş, S. (2011). *Organik ürünlerin pazarlamasında üretici-tüketici davranışları ve bu davranışları etkileyen faktörlerin belirlenmesi (Samsun ili örneği)* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi.
- Khan, K., & Hyunwoo, K. (2009). *Factors affecting consumer resistance to innovation – a study of smartphones*. Jököping University Master Thesis.
- Kline, S. J., & Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation, in, the positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth. *National Academy of Sciences*, 275-305.
- Köhler, C., Sofka, W., & Grimpe, C. (2009). *Radical versus incremental open innovation – are service firms different*. Innovation Watch project within the Europe INNOVA.
- Lee, B. C. Y. (2012). The determinants of consumer attitude toward service innovation - the evidence of ETC system in Taiwan. *Journal of Services Marketing*, 26(1), 9-19.
- Lian, J-W., Liu, H-M., & Liu I-L. L. (2012). Applying innovation resistance theory to understand user acceptance of online shopping: The moderating effect of different product types. *Computer Technology and Application*, 3, 188-193.
- Nabih, M. I., Bloem, S. G., & Poesz, T. B. C. (1997). Conceptual issues in the study of innovation adoption behavior. *Advances in Consumer Research*, 24, 190-196.
- Oslo manual guidelines for collecting and interpreting innovation data. (2005). Third edition, A joint publication of OECD and Eurostat.
- O'Sullivan, D., & Dooley, L. (2009). *Applying innovation*. Sage Publications
- Ram, S., & Sheth, J. N. (1989). Consumer resistance to innovations: The marketing problem and its solutions. *The Journal of Consumer Marketing*, 6(2), Spring, 5-14.
- Rogers, E. M. (1983). *Diffusion of innovations*. New York: Free Press.
- Roselius, T. (1971). Consumer rankings of risk reduction methods. *Journal of Marketing*, 35(1), 56-61.
- Sheth, J. N. (1981). Psychology of innovation resistance: The less developed concept (LDC) in diffusion research. *Research in Marketing*, 4, 273-282.
- Stone, R. N., & Gronhaug, K. (1993). Perceived risk: Further considerations for the marketing discipline. *European Journal of Marketing*, 27(3), 39-50.
- Thomas, E. M., & Sprengel, R. J. (1996). *Overcoming customer resistance to innovation: A case study in technology transfer from the developer to the pest control operator*. Proceedings of the Second International Conference on Urban Pests, 459-465.
- Top, S. (2008). *İşletmelerde yenilik ve yaratıcılık yönetimi*. Beta Yayınları, İstanbul.
- Tosun, H., & Kaya, B. (2010). Organik gıdalarda gıda güvenliği. *Gıda Teknolojileri Elektronik Dergisi*, 5(2), 48-58.
- Ünal, S. (2008). *İçgüdüsel alışveriş*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yener, D. (2013). Tüketicilerin algıladıkları risklerin azaltılmasında pazar eksperlerinin rolü. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 5, Ekim 2012-Mart 2013, 219-234.
- Yener, D. (2015). Factors that affect the attitudes of consumers toward halal-certified products in Turkey. *Journal of Food Products Marketing*, 21(2), 160-178.
- Yener, D., & Taşçıoğlu, M. (2020). Innovation resistance: A rising tide of consumerism. In *Handbook of Research on Contemporary Consumerism* (pp. 155-175). IGI Global.

ÇİN REFORM TECRÜBESİNİN KALKINMA KAVRAMI ÇERÇEVESİNDE YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

Dr. Öğr. Üyesi M. Nergis ATAÇAY 

Kastamonu Üniversitesi, İİBF, (nergisatacay@kastamonu.edu.tr)

ÖZET

Kalkınma kavramı üzerine tartışmalar 1950'lerde sistemli bir akademik ilgiye dönüştüğünden beri kavramın anlaşılması konusunda önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Birbirine benzer evreler sonucunda ve aynı yöntemlerle her ülkenin kalkınacağı yaklaşımının doğru olmadığı ortaya çıktıktan sonra, kalkınmanın zamana ve söz konusu ülkenin koşullarına bağlı olarak gerçekleştiği ve beraberinde toplumsal ve kültürel gelişmeyle birlikte toplumsal adaleti de getirmesi gerektiği anlayışı ortaya çıkmıştır. 1970'lerin sonlarında başlayan reform döneminde bütün dünyanın ilgisini çeken bir ekonomik başarı kaydeden Çin'in, aynı dönemde eşitsizlikleri ortadan kaldırmak, dolayısıyla toplumsal adaleti sağlamak konusundaki performansı çok da iyi olmamıştır. Bu nedenle, Çin'in reform tecrübesinin kalkınma tartışmaları çerçevesinde ele alınması önem kazanmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Çin Reform Dönemi, Ekonomik Büyüme, Eşitsizlikler, Kalkınma.

REVIEWING CHINA'S REFORM EXPERIENCE WITHIN THE CONCEPT OF DEVELOPMENT

ABSTRACT

There have been important improvements in understanding the concept of development since discussions on the concept had turned out to be a systematic academic interest. After it is seen that the approach which is based on the idea that each country would develop in similar stages and with the same methods, is not correct the understanding that development occurs in line with the conditions of time and related country and would bring social justice in addition to social and cultural development. China which recorded an economic success during the reform period which began at the end of the 1970s that attracted the attention of the whole world, did not have a good performance during the same period in overcoming inequalities, hence setting social justice. Because of this reason, concentrating on China's reform experience within the perspective of discussions on development gains importance.

Keywords: China's Reform Period, Economic Growth, Inequalities, Development.

1. Giriş

Sosyal bilimlerin üzerine eğildiği en önemli konulardan biri kalkınmadır. Kalkınma, tek bir faktöre bağlı olmayan karmaşık ve dinamik bir süreçtir, dolayısıyla kalkınmaya ilişkin göstergeler de çeşitlenmektedir. Kalkınma konusuna duyulan akademik ilgi, her ne kadar çok daha eski dönemlere dayansa da teorik olarak sistemli halini 20. yüzyılın ikinci yarısında almaya başlamıştır. Bu ilginin geldiği nokta göstermektedir ki kalkınmayı sadece ekonomik büyüme ile açıklamak mümkün değildir. İnsanların yaşam kalitesinin iyileşmesi, toplumsal gelişmenin sağlanması ve toplumsal bölüşümün adaletli hale gelmesi de kalkınmanın önemli göstergeleri arasında yer almaktadır. Başka bir deyişle, kalkınmadan söz edebilmek için toplumsal adaletin sağlanması gerekmektedir. Ayrıca, artık bir ülkenin kalkınmayı başarması kadar bunu sürdürmesi de önem kazanmıştır. Bu nedenle, kalkınma, özellikle sürdürülebilirliği açısından toplumsal ve kültürel gelişmeyi de beraberinde getirmelidir ve çevrenin korunmasına da katkıda bulunmalıdır. Bunlara ek olarak, ülkelerin kalkınma süreçlerinin, artık sadece buldukları bölgenin özelliklerine değil, küreselleşmenin bir sonucu olarak küresel ekonomik ve politik faktörlere bağlı olduğunu da vurgulamak gerekmektedir.

Karmaşık bir süreç olması, kalkınma konusunun hem düşünce hem de uygulama açısından krizde olduğu şeklinde yorumlanabilmektedir (McMicheal, 2000: 284). Amartya Sen'e göre kalkınma insanların özgür olması ve yoksulluklarını ortadan kaldırmak ya da başka bir deyişle yaşam kalitelerini iyileştirebilmek için gerekli araçlara sahip olmalarıdır (Sen, 2000). Bu görüşe katılmamak mümkün değildir; bununla birlikte kalkınma ile toplumsal adalet arasındaki ilişkiye de mutlaka vurgu yapmak gerekmektedir. Bu çerçevede, bölgesel eşitsizlikler, kent-kır açıklığı, gelir eşitsizliği, yoksulluk, işsizlik, eğitim ve sağlık sorunları, cinsiyet eşitsizliği, yolsuzluk, suç oranlarının yüksekliği ve çevre kirliliği gibi meselelerin çözülmesi kalkınmanın gerçekleşmesi açısından önem taşımaktadır. Artık, bir ülkede eşitsizliklerin azaltılması ve toplumsal adaletin sağlanması kalkınmanın önemli öğeleri arasında yer almaktadır. Bunun yanında, kalkınmanın, Behrooz Morvaridi'nin de belirttiği gibi tarihsel koşullar başta olmak üzere söz konusu ülkeye özgü koşullara göre gerçekleştiği; bu nedenle de tek bir kalkınma reçetesi olmadığı ortaya konulmuştur (Morvaridi, 2008).

1970'lerde kalkınma üzerine yapılan tartışmalarda kalkınmada devletin rolüne ilişkin bir uzlaşmaya varılamışken Doğu Asya'nın ihracata dayalı ekonomik politika yürüten "kalkınmacı devletleri" yüksek ekonomik performans göstermeye başlamıştı. Çin Devleti'nin, kısmen de olsa aynı coğrafyayı paylaştığı Doğu Asya devletleri gibi "kalkınmacı devlet" özellikleri gösterip göstermediği çok tartışılmıştır. Öte yandan kesin olarak bilinen şudur ki son dönemde ekonomik büyümesi yavaşlamış olsa da Çin, 1970'lerin sonunda girmiş olduğu reform döneminde iki haneli oranlara ulaşan ekonomik büyümesiyle bütün dünyanın ilgisini çekmiştir ve bu serüveniyle kalkınma tartışmalarında önemli bir yere sahip olmuştur. Çin'in bu başarısı, ekonomik, siyasi ve askeri alanlarda ABD ile yarışan bölgesel ve küresel bir güç olmasını da sağlamıştır.¹ Sonuç olarak Çin'in reform tecrübesi hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından dikkat çekici olmuştur.

Ekonomik liberalizasyon konusunda Çin'in tersine "şok terapi" stratejisini uygulayan Rusya ve Doğu Avrupa ülkelerinin benzer bir başarı yakalayamamış olması Çin üzerindeki

1 Bu çerçevede en çok ilgi çeken konu, Çin'in ABD'den sonraki süper güç olacağı tartışmalarıdır. Uluslararası düzene ve güç ilişkilerine ilişkin tarihsel analizle bilinen Giovanni Arrighi ve takipçisi Samir Amin, Çin'in ABD'den sonraki hegemon olacağını ifade etmişlerdir. Bkz. Amin S. (2013), "China 2013", *Monthly Review*, 64/0, pp.14-33 ve Arrighi G. (2007), *Adam Smith in Beijing*, Verso, Londra ve New York.

ilgiyi daha da arttırmaktadır. Bu kadar büyük bir nüfusa sahip olan, reform döneminin başından beri ekonomik, siyasi ve toplumsal bir dönüşüm geçiren ve bunlara ek olarak bu süreçte küresel ilişkilere entegre olmanın sorunları ile mücadele eden bu ülke, iktisat tarihinin en büyük ve en istikrarlı büyüme oranlarını kaydetmeyi başarmıştır. Öte yandan ekonomik ilerlemenin yanında, başta farklı eşitsizlik türleri olmak üzere pek çok sosyoekonomik sorunun yaşandığı reform sürecinin bir kalkınma hikâyesi olup olmadığını tartışmak önem kazanmaktadır.

İkinci bölümde, makalede hedeflenen tartışmanın sunulabilmesi için 1950'lerden beri oluşturulan kalkınma teorileri kısaca gözden geçirilmektedir. Üçüncü bölümde, Çin'in 1970'lerin sonunda başlayan ve büyük bir ekonomik başarı kaydetmesini sağlayan reform dönemi, bu dönemde gerçekleşen tüm ekonomik ve toplumsal gelişmeler bağlamında değil ancak bu ülkenin önemli sorunları arasında yer alan eşitsizlikler üzerinden eleştirel bir gözle ele alınmaktadır. Dördüncü bölümde, Çin'in reform sürecinde mücadele etmek zorunda olduğu eşitsizlik türleri incelenmektedir. Böylece Çin'in reform tecrübesi, kalkınma tartışmalarında artık önemli bir yer edinmiş olan toplumsal adalet kavramı üzerinden yeniden değerlendirilmektedir. Tersinden ele alırsak, Çin reform tecrübesi ile kalkınma teorilerine ilişkin oldukça geniş iki literatür gözden geçirilerek hazırlanan bu makalede, belirli bir tanımlı olmayan ve karmaşık bir süreci ifade eden kalkınma kavramı, bu tecrübe üzerinden bir kere daha açıklanmaya çalışılmaktadır.

2. Kalkınma Teorilerine Kısa Bir Bakış

Kalkınmanın karmaşık bir süreç olduğu, Adam Smith, David Ricardo, Thomas R. Malthus ve Karl Marx gibi klasik yazarların eserlerinde ortaya konulmuştur; ancak bu konuya ilişkin sistemli literatür 20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ortaya çıkmıştır. 1950'ler ve 1960'lar boyunca etkisini gösteren Doğrusal Dönemler Büyüme Modelleri'nin en önemli teorisini Amerikalı ekonomist Walt W. Rostow, kalkınmayı her ülke için aynı evrelerin birbirini izlemesiyle tanımlamıştır. Rostow, kalkınmanın kalkış (take off) evresinin belirli bir endüstriyel altyapı oluşturulduktan ve yatırımlar belirli bir düzeye ulaştıktan sonra gerçekleşebileceğini ifade etmektedir (Rostow, 1959). 1950'li yılların ortasında kalkınmanın işgücünün verimsiz tarım sektöründen verimli endüstri sektörüne geçmesiyle sağlanacağını savunan Nobel ödüllü ekonomist W. Arthur Lewis de bir anlamda tüm ülkelerin aynı evreleri izleyerek kalkınabileceği görüşünü paylaşmıştır. Bu noktaya kadar, kalkınmanın zaman ve mekândan bağımsız tek tip bir uygulaması olduğu savunulmuştur (Adelman, 1999: 117).

1960'larda ve 1970'lerde, kalkınma eksenindeki tartışmalara, azgelişmişlik üzerine vurgu eklenmiştir. Bu çerçevede, Latin Amerika'da Bağımlılık Okulu ortaya çıkmıştır. Bu teoriye göre, uluslararası kapitalist sistem ve gelişmiş ülkeler; üçüncü dünya ülkelerinin gelişmiş ülkelere bağımlı olmasının ve azgelişmişliğin temel nedenleri olarak gösterilmiştir (Todaro & Smith, 2011:122).² Immanuel Wallerstein tarafından geliştirilen Dünya Sistemleri

2 Kaynağını geliştirmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelerle olan ticari ilişkilerinde güçlerinin sürekli azaldığı ve endüstriyel ürünleri satın almak için hep daha fazla hammadde satmak zorunda kaldıkları savına dayanan Singer-Prebisch tezinden alan Bağımlılık Okulu'nun önemli teorisyenleri arasında, Fernando Henrique Cardoso, Enzo Faletto ve Andre Gunder Frank bulunmaktadır. Benzer şekilde, Neo-Marksist yaklaşımın önemli temsilcilerinden biri olan Paul Baran, *Büyümenin Ekonomi Politikası* (1957) adlı kitabında neokoloniyalizm kavramına vurgu yaparak gelişmiş ülkelerin kendi çıkarları yüzünden bağımsızlığını yeni kazanan ülkelerin gelişmesini çeşitli yollarla engellediğini belirtmiştir. Celso Furtado, Arghiri Emmanuel ve Bill Warren da uluslararası ekonomik ilişkileri Marksist analizle inceleyip post-koloniyal ülkelerin kalkınmalarının önündeki sorunları ifade etmişlerdir (Kahn, 2014: 42-50).

Teorisi de bu kaynaktan beslenen daha detaylı bir analiz ortaya koymuştur (Harrison, 1988: 83-95).

Az gelişmişliği uluslararası koşullarla açıklayan yaklaşımlara karşılık olarak, 1980'lerde neoklasik yazarlar, serbest piyasa ve serbest ticaretin önemini vurgulayarak az gelişmişliğin, devlet müdahalesi ve devlet mülkiyeti gibi, verimsiz ve yanlış gördükleri politikardan kaynaklandığını göstermeye çalışmışlardır (Todaro & Smith, 2011:126-127; Dang & Pheng, 2015: 19).³ Solow Büyüme Modeline⁴ dayanan ve neoliberalizmin temeli olan bu yaklaşım, 1990'larda Uluslararası Para Fonu'nun, yaşadıkları finansal krizler sonucunda gelişmekte olan ülkelere sunduğu yapısal uyum paketleriyle uygulama alanı bulmuştur. Neoliberalizmin ana hatlarını içeren Washington Uzlaşması ve bunun dünya genelinde uygulayıcısı olan kurumların, gelişmekte olan ülkelerin krizle başa çıkma yöntemlerini tek tipleştirirken yine tek bir kalkınma modeli sundukları söylenebilir. Bu çerçevede, 1980'lerin sonunda ortaya çıkan Yeni Kurumsalcı yaklaşım kalkınmada kurumların önemini vurgularken özellikle ortaya koyduğu devlet anlayışıyla ayrılmaya çalıştığı neoklasik yaklaşımdan çok da uzaklaşmamıştır (Levi, 1988; North, 1990).

1990'ların ortasında Washington Uzlaşması'ndan Post-Washington Uzlaşması'na geçiş süreci, ekonomide devlete yeniden rol verilmesi anlamına gelmiştir ve bu çerçevede devletin kalkınmadaki önemli rolü de teslim edilmiştir. Bu geçiş süreci, bir yanda gelişmekte olan ülkelerin yaşadığı finansal krizler ve Asya Krizi (1997) gibi daha geniş çaplı tecrübelerin de etkisiyle gelişirken diğer yanda da bu süreçte ekonomik büyümeye ilişkin yeni teoriler ortaya çıkmıştır. 1980'lerin ortasında ve 1990'ların başında oluşturulan İçsel Büyüme Modeli ve Koordinasyon Başarısızlığı Teorisi'nin, neoliberalizmdeki bu dönüşüme paralel olarak ortaya çıktığı söylenebilir. İçsel Büyüme Modeli, ülkelerin gelişmişlik düzeyi farklarını, beşeri sermaye, teknoloji ve bilgi alanlarındaki politikalarına bağlayarak devleti kalkınma konusunun içine bir nebze almıştır.⁵ Koordinasyon Başarısızlığı Teorisi ise, piyasadaki ajanların davranışlarını ve tercihlerini koordine etmekte başarısız olabileceği ve dolayısıyla da piyasanın optimal denge noktasından farklı, herkes için iyi olmayan çoklu denge noktalarına gelebileceğini ve gerektiğinde piyasa başarısızlıklarını gidermek amacıyla kamu yatırımlarının kullanılmasının uygun olduğunu savunmuştur (Dang & Pheng, 2015: 20-21; Kahn, 2014: 22-23; Todaro & Smith, 2011:156-157, 163-164).⁶

1990'larda, kalkınma kavramının açıklamasında da önemli gelişmeler olmuştur. Amartya Sen ile Mehub Ul Haq, kalkınma kavramının makroekonomik veriler kadar insani

3 Lord Peter Bauer, Deepak Lal, Ian Little, Harry Johnson, Bela Balassa, Jagdish Bhagwati ve Anne Kruger önemli temsilcileri arasında yer almaktadır.

4 Neoklasik büyüme modeli olarak da bilinen Solow modeli, ekonomik büyüme, nüfus artışı ve eğitim yoluyla işgücünün nitelik ve nicelik olarak büyümesi, yatırımların ve tasarrufların artmasıyla sermayenin büyümesi ve modelde dışsal olarak alınan teknolojinin gelişmesine dayanmaktadır (Todaro & Smith, 2011:128-129). (Dang & Pheng, 2015: 19).

5 Önemli temsilcileri Paul Romer ve Robert Lucas olan bu büyüme modeli, neoklasik büyüme teorisinin tersine, ekonomik büyümeyi uzun dönem dengesinin sonucu olarak görmektedir (Todaro & Smith, 2011:150-151).

6 Koordinasyon Başarısızlığı Teorisi, kalkınmanın farklı faktörlerin birbirini tamamlamasına bağlı olduğunu vurgulamaktadır ve öne çıkan temsilcileri arasında Paul Rosenstein-Rodan, Ragnar Nurkse ve Albert O. Hirschman bulunmaktadır.

gelişmeye ilişkin verileri de içermesi gerektiğini savunmuşlar ve çalışmaları sonucunda İnsani Gelişme Endeksi'nin oluşmasını sağlamışlardır.⁷ İnsan refahına daha çok önem veren Sen'in yaklaşımına göre, kalkınma ekonomik büyüme ya da zenginlik artışından ibaret değildir. Kalkınma, insanların hayatlarını istedikleri gibi yaşamaları için önlerinde seçebilecekleri olanakların bulunmasıdır. Martha Nussbiam ise bu olanaklara ulaşılması konusunda bireysel özgürlükler kadar siyasi, ekonomik ve toplumsal kapasitelerin de önemini vurgulayarak Sen'in yaklaşımını genişletmiştir (Abdelhameed, 2016: 47-48).

2000'li yıllarda artan dünya nüfusu ve küreselleşmenin etkilerinin belirgin hale gelmesiyle birlikte kalkınma konusu, sosyal bilimlerin pek çok disiplinde daha geniş bir perspektifle ele alınmaya başlanmıştır. Batılı ülkelerde uygulanan kalkınma stratejilerinin gelişmekte olan ülkelere uygun olmadığı artık kesin olarak bilinmektedir (Peet & Hartwick, 2015: 309-310). Ayrıca, Rostow'un savunduğu gibi belirli evreleri geçtikten sonra her ülkenin kalkınmışlık düzeyini koruyamadığı da bilinmektedir ve bu anlamda kalkınmanın sürdürülebilirliği konusu da önem kazanmıştır. Bu gelişmelerin sonucu olarak kalkınma teorilerinin içeriğinde bulunsa da odak noktası olmayan sosyoekonomik parametreler, özellikle de gelişmekte olan ülkelerin ekonomi alanı dışında kalan alanlardaki sorunları, kalkınma çalışmalarında geniş yer bulmaya başlamıştır. Bunların sonucunda ülkelerin gelişmişlik düzeyi, sadece ekonomik performanslarıyla değil, vatandaşlarının, özellikle yoksul olanların, yaşam koşullarını ne kadar iyileştirebildikleriyle değerlendirilmeye başlanmıştır. Kalkınma, artık toplumsal değişimi düzenleyebilmek için geliştirilen stratejiyi ifade etmektedir (McMicheal, 2000: 289). Bu çerçevede, yoksulluk, açlık, gelir eşitsizliği, işsizlik, nüfus artışı, doğum ve ölüm oranları, eğitim, okur-yazarlık oranı, sağlık, bölgesel eşitsizlikler, şehirleşme, kırsal kalkınma, göç, cinsiyet ayrımı, çocuk işçiliği, suç oranları, yolsuzluk ve çevre sorunları gibi konular kalkınmaya ilişkin tartışmalarda ele alınmaktadır.

Bu çerçevede, kalkınma ile toplumsal adalet arasında ilişki kuran Behrooz Morvaridi'ye göre, kalkınmanın en iyi tanımlarından biri insanların toplumsal ve ekonomik durumlarının iyileştirilmesidir. Bu iyileşme durumu, toplumsal eşitliğin sağlanmasını, gelir dağılımının adaletli olmasını, cinsiyet eşitliği, eğitim ve sağlık gibi hizmetlere erişimde fırsat eşitliğini içermektedir. Kalkınma, aynı zamanda devletlerin küresel ekonomide ve siyasette eşit haklara sahip olması anlamına da gelmektedir. Başka bir deyişle, Morvaridi'ye göre kalkınma, eşitsizliklere neden olan başlıca baskı ve eşitsizlik kaynaklarının ortadan kaldırılmasını gerektirmektedir. Bu anlamda, kalkınma siyasi, ideolojik ve zamana bağlı faktörlerden etkilenen tartışmalı bir kavramdır. Dolayısıyla tek bir kalkınma teorisinden söz edilemeyeceği gibi, kalkınmanın tek bir uygulaması da yoktur. Bu vurguya sahip olmayan teoriler, ülkelerin kendilerine özgü toplumsal ve ekonomik özelliklerini göz ardı etmiştir (Morvaridi, 2008: 8-11).⁸

1950'lerden 2000'lere kadar kalkınma kavramına ilişkin literatüre kısaca göz gezdirdikten sonra üç temel sonuca varmak mümkündür. İlk olarak, devletin ekonomik büyümedeki

7 İlk olarak 1990 yılında hesaplanan ve kişi başına düşen gelir ile eğitim ve sağlık alanlarına ilişkin verilerden oluşan İnsani Gelişme Endeksi, 0-1 arasında değer alır ve 1'e yaklaşması gelişmenin arttığı anlamına gelir.

8 Örneğin, toplumsal adalet kavramına değinmiş olan neoliberal teorisyen Friedrich August von Hayek, toplumsal adaletin sağlanması için mülkiyet hakkının, serbest piyasanın ve serbest ticaretin korunmasını yeterli görmüştür (Morvaridi, 2008: 13).

ve kalkınmadaki rolü hem teorik olarak hem de uygulamada yeniden teslim edilmiştir. İkinci olarak, her ülke için uygun olan tek bir kalkınma reçetesi bulunmadığı ve kalkınma politikalarının ülkelere özgü özelliklere ve kısıtlara göre oluşturulması gerektiği görülmüştür. Son olarak, kalkınma kavramı çerçevesinde toplumsal adalet kavramı da ön plana çıkmıştır. Bu durum, ülkelerin, uygulamada daha iyi makroekonomik performans hedeflemelerinin yanında, eşitsizliklerin ve olumsuz sonuçlarının azaltılmasına yönelik önlemlere de odaklanmaları gerektiği anlamına gelmektedir.

3. “Çin Mucizesi”

Çin, 1970’lerin sonundan itibaren reform dönemine girmesiyle birlikte bazı yıllarda iki haneli rakamlara ulaşan ekonomik büyüme oranları kaydetmiştir. Dış ticaret hacmini ve aldığı doğrudan yabancı yatırımları hızla arttırmıştır. 1997’de gerçekleşen Asya Krizi’ni ve 2008 küresel ekonomik krizini en rahat atlatan ülkelerden biridir. Çin’in son kırk yılda elde ettiği ekonomik başarı, bölgesel ve küresel bir güç haline gelmesinde önemli rol oynamıştır. Bütün bunlar, ekonomik âdem-i merkeziyetçilik, planlı ekonominin aşamalı olarak tasfiye edilmesi, piyasa mekanizmalarının etkin kılınması ve ekonominin dışa açılması anlamında “açık kapı” politikası üzerine kurulan ve reform öncesi dönem ile karşılaştırıldığında radikal bir şekilde değişmiş olan bir ekonomik strateji sayesinde başarılmıştır (Bramall, 2009: 326-327).

Öte yandan diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi Çin’de de ekonomik büyümenin getirilerinin eşit bir şekilde paylaşılmadığı görülmektedir. Çin’de, gelir eşitsizliği, kent-kır açıklığı, kent-içi eşitsizlikler, kırsal alanlardaki eşitsizlikler, bölgesel eşitsizlikler, eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizlikler önemli sosyoekonomik sorunlar arasında yer almaktadır. Bu nedenle, “Çin mucizesi” olarak tanımlanan reform sürecinin gerçekten bir mucizeyi işaret edip etmediğinin sorgulanması gerekmektedir.

Reform döneminin başında öncelik kırsal kalkınmaya verilmiştir. Reformun genel stratejisiyle uyumlu olarak kolektif tarım kaldırılmıştır ve Hanehalkı Sorumluluk Sistemi oluşturularak köylüye belirli oranda ürün ya da gelir karşılığında belirli bir toprak parçası verilmiştir. Tarımdaki bu gelişmelerin yanında, reform dönemi başında Köy ve Kasaba İşletmeleri (Township and Village Enterprises) kurularak kırsal endüstrileşmenin gerçekleşmesi sağlanmıştır (Meisner, 1999: 460-465). Aslında, Çin’de reform döneminin başında bu kırsal reformlar ve piyasa mekanizmalarının kısmen de olsa serbest bırakılmasıyla kırsal nüfusun ve diğer yoksul kesimin gelirlerinde artış olduğu bilinmektedir. Öte yandan, 1990’lı yılların ortasına gelindiğinde gelir artışlarının devam etmemesi yüzünden Çin’de eşitsizliklerin ve yoksulluğun arttığı gözlemlenmiştir (Nee, 1991: 272, 280; Benjamin vd., 2008: 730).

1958’de oluşturulan ve reform dönemi boyunca aşamalı olarak tasfiye edilen Hanehalkı Kayıt Sistemi (*hukou*), Çin’de işgücü hareketliliğini engellemek amacıyla kişilerin resmi olarak kayıtlı oldukları kentlerde ya da kırsal alanlarda yaşamalarını zorunlu kılmaktadır. Özellikle plan-piyasa ikili yapısının sürmesine hizmet ettiği için bu sistemin de gelir eşitsizliği, bölgesel eşitsizlikler, kent-kır açıklığı ve bunlara bağlı olarak ortaya çıkan eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizliklerde rol oynadığını belirtmek gerekmektedir.

Kentlerde ise reform döneminin başından itibaren devlet işletmeleri reformu ön planda olmuştur. Çin devlet işletmeleri reformunun ilk evrelerinde devlet işletmeleri yöneticilerine

reform öncesi dönemde sahip olmadıkları özerklikler verilmiştir. Bu dönemde özelleştiriminin sözünün bile edilmediğini vurgulamak gerekmektedir. Özellikle 1990'ların ikinci yarısından itibaren "büyükleri elde tutmak, küçükleri bırakmak" (grasping the large, letting the small go) politikasıyla özelleştirimin ortaya çıkması sonucunda yüksek sayılarda kamu işçisi işten çıkarılmıştır (Jefferson & Rawski, 1994: 62-63, Bramall, 2009: 421-422). Bu nedenle, devlet işletmeleri reformunun Çin'in reform sürecinde hem işsizlik sorununun hem de farklı eşitsizlik türlerinin ortaya çıkmasında önemli rolü olduğunu belirtmek gerekmektedir. İşsizlik ile başa çıkmak için 1990'ların sonunda oluşturulmuş olan iş bulma merkezlerinin de bu sorunu çözmeye çok da etkin olmadığı görülmüştür (Naughton, 2007: 186). Bunlara, işgücü hareketliliğinin aşamalı olarak da olsa serbest bırakılmasının bir sonucu olarak, çoğu zaman istatistiklere yansımaya geçmeyen işçilerin sorunları da eklenmiştir (Sicular vd., 2008: 31).

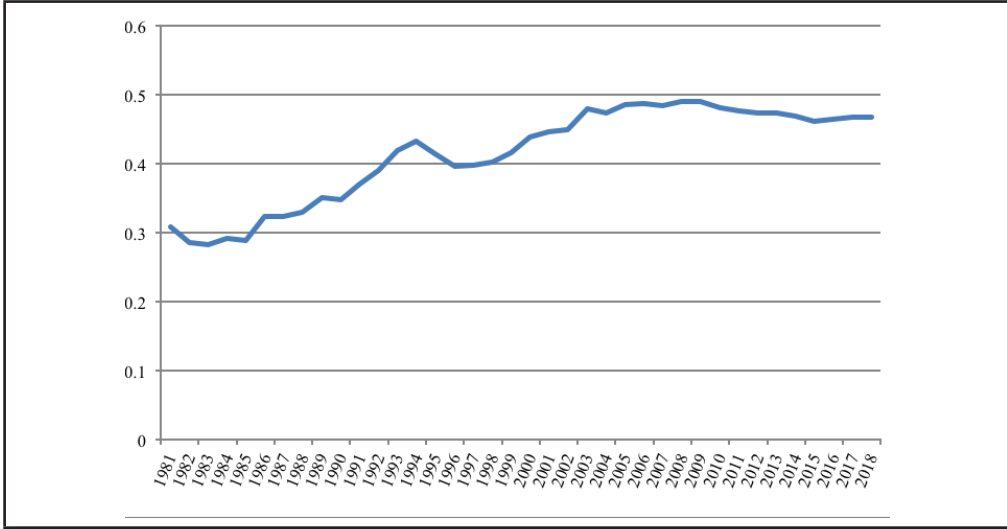
Devlet işletmeleri reformu çerçevesinde, planlama sisteminin en önemli öğelerinden biri olan çalışma birimleri (*danwei*) sisteminin aşamalı olarak da olsa tasfiye edilmesiyle işçilerin konut, sağlık, eğitim vb. haklarının ortadan kalkması da eşitsizlik ve yoksulluk sorunlarının artmasına neden olmuştur (Chen, 2007: 3). Bu sistemin ortadan kaldırılmasıyla işçiler sadece bu sosyal haklardan mahrum kalmamışlardır; aynı zamanda sistemin sağladığı hayat boyu istihdam hakkını da kaybetmişlerdir (Andreas, 2011: 2). Dolayısıyla *danwei* sisteminin tasfiyesi de Çin'de farklı türlerde eşitsizliklerin ortaya çıkmasında rol oynamıştır.

4. Çin Reform Döneminde Eşitsizlikler ve Kalkınma

Ekonomisi reformlar sonucunda hızla büyüyen ve küresel ekonomiye eklemlenen Çin aynı zamanda reform döneminin başından itibaren farklı türlerde eşitsizliklerle de karşı karşıya kalmıştır. Gelir eşitsizliği ile başlamak gerekirse Çin'in reform döneminde artan gelir eşitsizlikleri 1990'lı yılların ortalarına kadar bölgesel farklılıklardan kaynaklanmış, sonrasında ise piyasa mekanizmalarının aşamalı da olsa ekonomiye sokulmasına dayanan reform politikalarına bağlı olarak ortaya çıkmıştır (Meng, 2006:81). Reform döneminin başından itibaren bazı politikaların, hatta kalkınma açısından çok faydalı olanların bile gelir eşitsizliğinin artmasına neden olduğunu söylemek mümkündür. Örneğin reform döneminin hemen başında uygulanan kırsal endüstrileşme politikası sonucu kurulan Köy ve Kasaba İşletmeleri'nde herkese istihdam sağlanamaması, kırsal alanlardaki gelir eşitsizliğinin artmasına neden olmuştur (Bramall, 2009: 456-457). Kırsal alanlarda işsiz kalmaları sonucunda kentlere göç edenler ise kentli işçilerin elde ettiklerinden çok daha az gelir elde etmektedirler. Ayrıca işin özelliklerine göre göçmen işçiler arasında da gelir eşitsizlikleri ortaya çıkmaktadır (Cai vd., 2010: 23). Üstelik göçmen işçilerin kentlilerin sahip oldukları konut yardımlarına, emeklilik haklarına ve diğer sosyal güvencelere sahip olmadıklarını da vurgulamak gerekmektedir (Lee & Selden, 2007: 13).

Gelir eşitsizliğinin, Çin hükümetinin eşitsizliklere neden olan ayrımları ortadan kaldırmayan hatta destekleyen kalkınma politikalarından kaynaklandığı ifade edilmektedir (Xie & Zhou, 2014: 6928, 6932). 2008 sonrasında, Çin hükümeti asgari ücreti ve gelir vergisine tabi olan asgari tutarı yükseltmek, tarım vergisini kaldırmak ve kırsal alanlardaki kamu hizmetlerini ve sosyal güvenlik hizmetlerini geliştirmek suretiyle gelir eşitsizliğinin bir nebze azalmasını sağlamıştır. Öte yandan bunlara ek politikaların uygulamaya konulmaması durumunda eşitsizliklerin artması kaçınılmaz görülmektedir (Jain-Chandra, 2018). Şekil 1, Çin Gini katsayısının reform döneminin başından itibaren yükseldiğini göstermektedir.

Şekil 1: Çin Gini Katsayısı



Kaynak: 1981-2002 arası Ravallion & Chen (2007), 2002 Gustafsson, Li ve Sicilar (2008), 2003-2017 arası UNICEF, <https://www.unicef.cn/en/figure-27-national-gini-index-20032017> (Erişim tarihi: 02.05.2020) ve 2018 CEIC, <https://www.ceicdata.com/en/china/resident-income-distribution/gini-coefficient> (Erişim tarihi: 02.05.2020).

Sonuç olarak Çin'in reform dönemi politikalarının sadece ekonomik büyümenin değil, aynı zamanda gelir eşitsizliklerinin de artmasına neden olduğu belirtilmektedir (Yao, 2005: 128; Meng, 2006: 65; Benjamin vd., 2008: 773; Xie & Zhou, 2014: 6928). Bu durum, Kuznets U-eğrisinin tersini işaret etmektedir ve Çin'deki gelir eşitsizliklerinin gelecekte de devam edeceği tahmin edilmektedir (Wang, 2008: 24).⁹ Aslında reform döneminde Çin, mutlak yoksulluğu düşürmek konusunda başarılı olmuştur ki bu durumu piyasa mekanizmalarının işlemeye başlamasına bağlayanlar bulunmaktadır (Qian, 2003: 297). Piyasa mekanizmalarının gelir eşitsizliğini azaltacağı görüşü çerçevesinde ise Çin'in gerçekleştirdiğinin kısmi bir reform olduğu ve siyasi kadroların piyasaya ve kaynakların dağılımına müdahale etmeyi sürdürmesi yüzünden eşitsizliklerin arttığı ifade edilmektedir (Nee, 1991: 279-280).

Çin'deki bölgesel eşitsizliklerin ve kent-kır açıklığının da benzer şekilde neoliberal politikaların yavaş, temkinli ya da kısmi bir biçimde uygulanmasına bağlanması mümkündür; ancak neoliberalizmin her ülkenin tarihsel koşullarına göre farklı bir biçim aldığı unutmamak gerekmektedir. Çin'in bölgesel eşitsizliklerinin temel nedeni neoliberal politikaların gerektiği gibi uygulanmamasından çok, kalkınmada kıyıcı bölgelere öncelik verilmesine dayanan neoliberal politikadır. Genel olarak bakıldığında, coğrafi koşullar, yabancı yatırım alma durumu, yerel sermayenin gelişmişlik derecesi, kamu işletmelerinin dağılımı, altyapı ve eğitim farklılıkları Çin'de bölgesel eşitsizliklerin nedenleri arasında yer almaktadır (Xue, 2013: 6-7). Bunların arasında elbette daha elverişli coğrafi koşullar gibi bölgelerin farklı özelliklerinden kaynaklanan faktörler bulunmaktadır. Öte yandan bölgelerarası eşitsizliklerin ortadan kalkmamasının temel

⁹ Kuznets U eğrisi, kalkınma sürecinde gelir dağılımının önce bozulacağını, gelişmişlik düzeyi artınca da düzeleceğini gösterir.

nedeni, Çin hükümetinin reform politikasının özellikle 1990'ların sonu ve 2000'lerin başına kadar iç bölgelerin aleyhine olacak derecede kıyı bölgelerinin desteklenmesi şeklinde olmasıdır.

Kıyı ve iç bölgeler arasındaki eşitsizliklerde, küresel ekonomiye eklenme amacıyla uygulanan “açık kapı” politikasının etkisiyle kıyı bölgelerinin daha çok geliştirilmesi yönünde bir strateji izlenmesi ve böylece Çin ekonomisinin uluslararası ve küresel etkilere açık hale gelmesi önemli rol oynamıştır. Açık kapı politikası sonucunda vergilerden ve diğer pek çok düzenlemeden muaf tutulan ve altyapı çalışmalarının yoğunlaştığı kıyı bölgelerinde, yatırımlar çarpıcı bir şekilde artmıştır. Özellikle reform döneminin başında, aldığı yatırımlar sayesinde hızla büyüyen kıyı bölgeleri ile Çin hükümetinden bu tarz destekler görmemiş olan iç bölgeler arasındaki eşitsizlikler artmıştır (Khan, 2005: 14; Lu & Deng, 2011: 14-19). Kıyı bölgelerin reform döneminin başında kırsal endüstrileşme konusunda da daha önde olduğu bilinmektedir (Yao vd., 2004: 161). Bir yanda iklimi, fiziki özellikleri, konumu ve Çin hükümetinden aldığı desteklerle gelişen ve daha fazla gelişmeye açık olan kıyı bölgeleri bulunurken, diğer yanda coğrafi ve ekonomik özellikleriyle birlikte siyaseten göz ardı edilmiş olan iç bölgeler bulunmaktadır (Bao vd., 2002: 94; Lu & Deng, 2011: 14-19).

Kent-kır açıklığı da reform döneminde Çin hükümetini uğraştıran önemli sorunlardan biri olmuştur. Kentlerin kırsal alanlardan daha hızlı geliştiği anlamına gelen kent-kır açıklığı, Çin kırsal alanlarının hem gelir seviyesi gibi ekonomik verilerde hem de eğitim ve sağlık gibi toplumsal gelişmeye ilişkin verilerde kentlerin gerisinde olduğunu göstermektedir. Kent-içi eşitsizliklere bakıldığında, başlarda kırsal alanlara göre daha az olan kentlerdeki gelir eşitsizliği, özellikle reform sürecinde kamu işletmelerinden yoğun bir şekilde işçi çıkarılması sonucunda artmıştır. Kırsal alanlarda ise reform döneminde ortaya çıkan tarım dışı gelir ve istihdam olanaklarının bölgesel olarak eşit dağılması sağlanamamıştır (Khan & Riskin, 2001: 152).

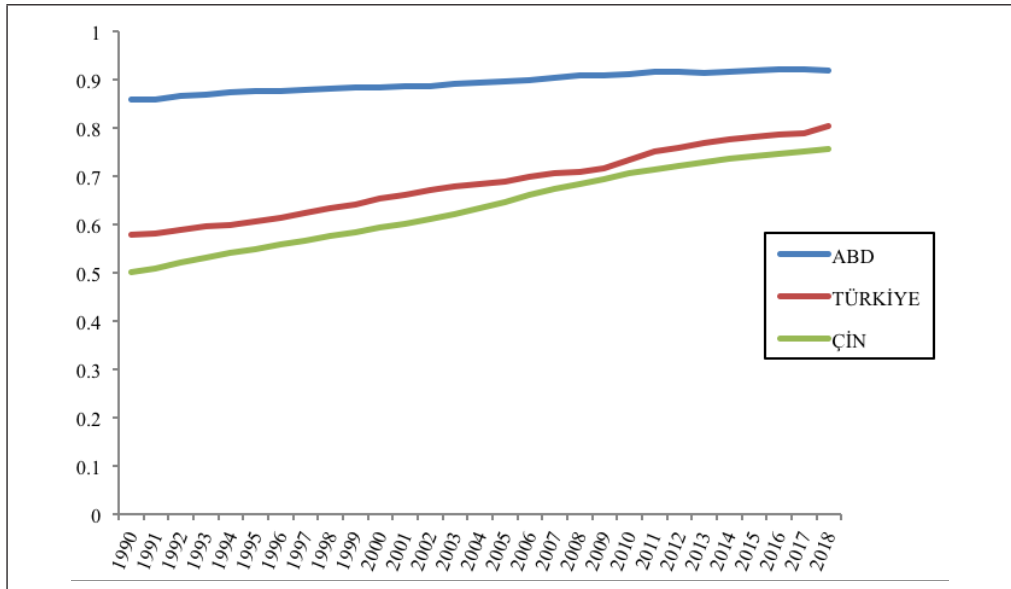
Reform döneminin başından itibaren kişi başına düşen gelir hem kentlerde hem de kırsal alanlarda yükselmiştir; ancak 1990'ların sonlarından itibaren alınan önlemlere rağmen kentlerdeki yükseliş daha hızlı olmuştur (Çin İstatistik Yıllıkları, 1978-2018). Bu spesifik önlemler ve Hu Jintao dönemine (2003-2013) damgasını vuran “ahenkli toplum” (harmonious society) anlayışı, eşitsizliklerin, ekonomik büyümenin sürdürülmesi, toplumsal huzurun ve siyasi meşruiyetin korunması açısından yaratacağı sorunların Çin hükümeti tarafından fark edilmiş olduğunu göstermektedir. Öte yandan bu farkındalık, kent-kır açıklığını kapatamadığı gibi Çin'in karşı karşıya olduğu diğer eşitsizlik türlerini ortadan kaldırmak için de yeterli olmamıştır. Yine bu çerçevede 1999 yılında yürürlüğe konulan Batı Bölgesini Kalkındırma Programı'nın Çin'deki bölgesel eşitsizlikleri ortadan kaldırdığını iddia etmek de pek mümkün değildir.¹⁰ 2018 yılında bile kıyı bölgelerinin gayrisafi bölgesel hasılasının iç bölgelerinkinden yaklaşık 10 trilyon yuan (yaklaşık 1,4 trilyon ABD doları) daha fazla olması bölgesel eşitsizliklerin sürdüğünün kanıtlarından sadece biridir (Çin İstatistik Yıllığı 2019). Bununla birlikte, Asya, Avrupa ve Afrika kıtalarını kapsayan büyük bir proje olmasının yanında, kara hattının büyük bir bölümü batı bölgesinden geçen Bir Kuşak Bir Yol projesinin bölgenin kalkınmasına katkıda bulunmak anlamında daha iyi bir performansa sahip olması beklenmektedir.

Çin, reform döneminde eğitim ve sağlık alanlarında da eşitsizliklerle mücadele etmek zorunda kalmıştır. Aslında, yoksulluk konusunda olduğu gibi, mutlak verilere bakıldığında

10 Genel olarak Çin, doğu, batı ve merkez olmak üzere üç bölgeye ayrılmaktadır.

Çin'in reform döneminde eğitim ve sağlık alanlarında da ilerleme gösterdiği bilinmektedir (Yao, 2005: 72). Öte yandan, özellikle eğitim alanındaki eşitsizliklerin yüksek olduğu toplumlardan biridir. Aslında Çin, reform döneminin başından itibaren İnsani Gelişme Endeksi'nin tüm bileşenlerinde, özellikle de eğitimde, ilerleme göstermiştir. 1980'lerde düşük insani gelişme kategorisinde yer alan ve 1995'te orta seviyeye ulaşan Çin, 2008'de dünya ortalamasını geçmiştir. 1990'larda insani gelişme açısından düşük seviyede olup yüksek seviye kategorisine geçebilen tek ülke Çin olmuştur (UNDP, 2016: 23-24, 195). Öte yandan 2018 yılında, 0,758 değerinde olan İnsani Gelişme Endeksi ile ancak 85. sırada yer almıştır. Aynı yıl için Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişme Endeksi ise 0,636 değerindedir (UNDP, 2019: 323).¹¹ Çin'in insani gelişme konusunda reform döneminin başından itibaren ilerleme kaydettiği açıktır. Ancak İnsani Gelişme Endeksi'nin bu alandaki performansı ölçmede ne derece başarılı olduğuna ilişkin eleştiriler bir yana, bu dönemde ekonomik ve siyasi gücünü bu kadar arttırmış olan bir ülke için bu alandaki performansın yeterince iyi olmadığı iddia edilebilir. 1990'dan itibaren ABD, Türkiye ve Çin'e ait İnsani Gelişme Endeksi değerlerini karşılaştıran Şekil 2 de benzer bir sonuca işaret etmektedir.

Şekil 2: İnsani Gelişme Endeksi



Kaynak: UNDP (2019), <http://hdr.undp.org/en/data>, (Erişim tarihi: 02.05.2020)

Reform sürecinde refah hizmetlerinin kamu işletmeleri tarafından sağlanmasına son verilmesi, eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizliklerin artmasında önemli rol oynamıştır. Bununla birlikte, artan bölgesel eşitsizlikler, sağlık ve eğitim alanlarındaki eşitsizliklerin de artmasına neden olmuştur ve bunlar arttıkça da bölgesel eşitsizlikler daha da çok artmıştır

¹¹ Eşitsizliğe Uyarlanmış İnsani Gelişme Endeksi, bir ülkenin eğitim, sağlık ve gelir konusundaki gelişmelerinin yanında bu alanlardaki gelişmelerin vatandaşlar arasındaki dağılımının da dikkate alınmasıyla hesaplanır. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr2019.pdf>

(Hannum & Wang 2007; Zhang & Kanbur, 2007; Li & Zhu, 2008). Bu durum, okuma-yazma bilmeme oranı gibi bazı temel göstergeler için bile geçerlidir. Reformun başlamasından kırk yıldan fazla süre geçmiş olmasına rağmen, Çin'in iç bölgelerindeki okuma-yazma bilmeme oranı kıyı bölgeler ile karşılaştırıldığında yüksektir (Çin İstatistik Yıllığı 2018). Artan işgücü ihtiyacına paralel olarak Çin'de üniversite mezunlarının sayısı yirmi yıl öncesine göre 10 kat artmıştır; ancak yükseköğrenime ulaşma konusunda bölgeler, kentler ile kırsal alanlar ve zenginler ile fakirler arasındaki farklar giderek büyümüştür. Örneğin, batı bölgesinde yer alan Guangxi eyaletinde üniversiteye gidebilecek yaşta nüfusun ancak yüzde 19'u bir yükseköğrenim kurumuna kayıt olabilirken bu oran Şangay'da yüzde 70'tir (Trivedi, 2018).

Kent-kır açıklığı ile eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizlikler arasında da birbirini besleyen bir ilişki bulunmaktadır. Örneğin reform döneminin başından itibaren bebek ölüm oranı kentlerde olduğu gibi kırsal alanlarda da düşmüştür; ancak 2017 yılına gelindiğinde kırsal alanlardaki bebek ölüm oranı kentlerdekinin neredeyse iki katı kadardır (Çin İstatistik Yıllığı 2018). Bu sonuçların, Çin hükümetinin en azından 1990'ların sonuna kadar kıyı bölgelerin ve kentlerin öncelikli olarak kalkınması yönünde bir politika tercihi olmasından kaynaklandığını belirtmek önemlidir. Bunun yanında, gelir eşitsizliği ile eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizliklerin karşılıklı ilişkisini de göz ardı etmemek gerekmektedir (Zhao, 2006: 461).

Bu çalışmanın başında kalkınma kavramına ilişkin çizilen kısa teorik çerçevede birtakım sonuçlara varılmıştı. Çin reform tecrübesi bu sonuçlar çerçevesinde değerlendirildiğinde, öncelikle devletin süreçte önemli rol oynadığının açık olduğunu belirtmek gerekmektedir, hatta bu durumu şiddetle eleştirenler olmuştur. Bu tecrübenin çoğu zaman “Çin'e özgü” ifadesiyle ele alınması da her ülkenin farklı kalkınma reçetesine sahip olduğu şeklindeki sonucu doğrulamaktadır. Toplumsal adaletin kalkınmada ön plana çıkması durumu ise Çin reform tecrübesi söz konusu olduğunda tartışmalı hale gelmektedir. Plan-piyasa ikileminde de olsa küresel ekonomiye eklemlenme ve bazı neoliberal politikaların benimsenmesiyle, eşitsizliklerin artması pahasına ekonomik ilerleme sağlanması reform döneminin başında temel strateji olmuştur. 2000'li yılların başından itibaren ekonomik parametrelerle birlikte sosyoekonomik olgulara da önem vermenin ekonomik başarının sürdürülebilirliği açısından önemli olduğunun Çin hükümeti tarafından fark edilmesiyle eşitsizlikler ile mücadele eden politikalar geliştirilmeye başlanmıştır. Ayrıca tek parti sistemine dayanan Çin siyasi rejiminin meşruiyetinin, kalkınmanın sürdürülebilirliğine dayandığını da vurgulamak gerekmektedir.

Çin hükümetinin eşitsizlikleri azaltmak ya da önlemek amacıyla uyguladığı politikalar eşitsizlikleri ortadan kaldıramamıştır. Bu nedenle Çin, ekonomik başarılarına rağmen kişiler, cinsiyetler, bölgeler, kentler ile kırsal alanlar arasındaki farklı türlerdeki eşitsizlikler yüzünden gelişmişlik düzeyi sorgulanacak bir ülke durumundadır. Bu durum, Morvaridi'nin vurguladığı toplumsal eşitliği pek çok farklı alanda sağlayamamış olan Çin reform döneminin gerçekten bir “mucize” olup olmadığını tartışmalı hale getirmektedir. Ayrıca Çin, 1970'lerin sonundan itibaren sadece ekonomik düzenlemelere odaklanmış ve siyasi reform yapmayı reddetmiştir. Bu nedenle, kalkınma anlayışının son durumda demokratikleşmeyi de içermesinin Çin reform tecrübesi söz konusu olduğunda pek bir anlamı olmamaktadır. Küreselleşme konusunda başarılı ülkelerden biri olan Çin'de, ekonomik kalkınma konusunda etkin olan son derece müdahaleci bir devlet görülse de bu etkinliği, toplumsal adalet ile sivil ve siyasi hakların korunması konusunda

görmek mümkün değildir (Morvaridi, 2008: 110). Çin'in bu durumunda da, Nussbiam'ın genel olarak belirttiği gibi siyasi, ekonomik ve toplumsal kapasiteleri rol oynamıştır.

5. Sonuç

Çin, 1970'lerin sonundan itibaren kaydettiği ekonomik başarı ile bütün dünyanın ilgisini çekmiştir. Aynı zamanda Çin'in önemli bir bölgesel ve küresel güç haline gelmesinde rolü büyük olan bu başarının, Çin'de eşitsizliklerin azalmasını sağladığını ise söylemek mümkün değildir. Çin'in bu dönemde kaydettiği makroekonomik performansın bir ekonomik başarı olduğu konusunda herkes hemfikirdir. Öte yandan eşitsizliklerin azaltılması ve toplumsal adaletin sağlanması, kalkınma sürecinin olmazsa olmaz öğeleri arasında görülmelidir ki Çin'in reform tecrübesini tartışmalı hale getiren bu anlamda başarının yakalanamamış olmasıdır. Bir kısmı reform öncesi dönemde de var olmakla birlikte, Çin, reform döneminin başından itibaren gelir eşitsizliği, kent-kır açıklığı, kent-içi eşitsizlikler, kırsal alanlardaki eşitsizlikler, bölgesel eşitsizlikler, eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizlikler başta olmak üzere pek çok eşitsizlik türüyle karşı karşıya kalmıştır. Dolayısıyla siyasi, ideolojik ve tarihsel koşullara göre, hem zamana hem de mekâna özgü olarak şekillenen kalkınma kavramı da, Çin reform dönemi çerçevesinde ele alındığında daha da tartışmalı hale gelmektedir.

Kalkınma üzerine yapılan tartışmaların geldiği nokta göstermektedir ki ekonomik büyüme, kalkınmanın gerçekleşmesi için gerekli olsa da, yeterli değildir. Bütün ülkelerin aynı evreleri izleyerek ve sonuçta aynı noktaya ulaşarak kalkınmanın gerçekleşeceğini savunan ve devleti kalkınma sürecinin dışında tutan teorilerden, kalkınmayı toplumsal eşitliğin, adaletli gelir dağılımının, cinsiyet eşitliğinin ve eğitim ve sağlık gibi hizmetlere erişimde fırsat eşitliğinin sağlanmasını içeren bir süreç olarak tanımlayan yaklaşımlara ulaşılmıştır. Artık kalkınma sadece ekonomi ile ilgili bir mesele olarak görülmemektedir. Kalkınmanın, toplumsal ve siyasi faktörler tarafından da belirlendiği ortaya konulmuştur.

Bu çerçevede, Çin'in durumu değerlendirildiğinde, küresel ekonomiye eklenmenin ve neoliberal politikaların benimsenmesinin sonuçlarından biri olarak özellikle reform döneminin ilk yarısında ekonomik büyümenin gerçekleşebilmesi amacıyla eşitsizlikler görmezden gelinmiştir. Eşitsizliklerin ekonomik büyümenin sürdürülebilirliğine, toplumsal ve siyasal istikrara zararlarının açıkça görülür hale gelmesiyle, Çin hükümeti 1990'ların sonlarında çeşitli önlemler almaya başlamıştır. Özellikle 2008'den itibaren yaşanan küresel ekonomik krizin sonucunda, yatırıma ve dış pazarlara dayalı olan kalkınma modelini iç tüketimin artırılması yönünde dönüştürme çabaları içine giren Çin açısından eşitsizliklerin azaltılması bir kat daha önem kazanmıştır. Çin hükümetinin bu dönemde eşitsizliklere karşı aldığı önlemler ile gelir eşitsizliği, bölgesel eşitsizlikler kent-kır açıklığı, eğitim ve sağlık alanlarındaki eşitsizlikler gibi göze çarpan eşitsizlik türlerinin ortadan kaldırıldığını iddia etmek mümkün değildir. Son durumda, kalkınma anlayışı çerçevesinde toplumsal adalet ile birlikte siyasi hakların korunması gerektiği de vurgulanmaktadır. Çin'in bu anlamdaki performansının en azından ekonomik performansı kadar iyi olmadığı da açıktır. Bu nedenle, Çin'in reform tecrübesinin kalkınma tartışmaları çerçevesinde ekonomik sonuçları kadar siyasi ve toplumsal sonuçları da ele alınarak yeniden gözden geçirilmesi önem kazanmaktadır.

Kaynakça

- Abdelhameed, I. M. (2016). Social justice in development studies literature. Historical concept analysis. *European Journal of Sustainable Development*, 5(4), 41-50.
- Adelman, I. (1999). Fallacies in development theory and their implications for policy. In Meier G. M., Stiglitz J. E.(Eds.), *Frontiers of development economics: The future in perspective*, (pp. 103-134). ABD: World Bank
- Andreas J. (2011). Expropriation of workers and capitalist Transformation in China. *China Left Review*, 4, <http://chianaletreview.org/?p=477> accessed June 22, 2019
- Amin, S. (2013). China 2013. *Monthly review*, 64/10, 14-33. Retrieved August 30, 2019, from <http://monthlyreview.org/2013/03/01/china-2013>
- Arrighi, G. (2007). *Adam Smith in Beijing*. Verso, Londra ve New York.
- Baran, P. (1957). *The political economy of growth*. New York: Monthly Review Press.
- Bao, S., Chang, G. H., Sachs, J. D., Woo, & W. T. (2002). Geographic factors and China's regional development under market reforms, 1978–1998. *China Economic Review*, 13(1), 89-111.
- Benjamin, D., Brandt, L., Giles, J., & Wang, S. (2008) Income inequality during China's economic transition. In Brandt, L., & Rawski, T. G. (Eds.), *China's great economic transformation* (pp. 729-775). New York: Cambridge University Press.
- Bramall, C. (2009). *Chinese economic development*. Londra ve New York: Routledge
- Cai, F., Wang, D., & Du, Y. (2002). Regional Disparity and economic growth in China, the impact of labor market distortions, *China Economic Review*, 13(2-3), 197-212.
- CEIC (2020). <https://www.ceicdata.com/en/china/resident-income-distribution/gini-coefficient> (Erişim tarihi: 02.05.2020)
- Chen, Z. (2007). Measuring the poverty lines for urban households in China: An equivalence scale method. In Fleisher, B. M., Li, H., & Song, S. (Eds.), *Market development in China-Spillovers, growth and inequality* (pp. 3-24). ABD: Edward Elgar.
- Çin Ulusal İstatistik Bürosu, Çin İstatistik Yıllıkları. <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/annualdata/>
- Dang, G., & Pheng, L. S. (2015). *Infrastructure investments in developing economies*. Singapore: Springer Science and Business Media.
- Gustafsson, B., Li, S, & Sicular T. (2008). Inequality and public policy in China. In Gustafsson, B., Li, S, & Sicular T. (Eds.), *Inequality and public policy in China: Issues and Trends* (pp. 1-34). ABD: Edward Elgar.
- Hannum, & E., Wang, M. (2007). Geography and educational inequality in China. In Fleisher, B. M., Li, H., & Song, S. (Eds.), *Market development in China-Spillovers, growth and inequality* (pp. 3-24). ABD: Edward Elgar.
- Harrison, D. (1988). *The sociology of modernization and development*, Londra ve New York, Routledge
- Jain-Chandra, S. (2018). *Chart of the week: Inequality in China*. Retrieved June 21, 2019, from https://blogs.imf.org/2018/09/20/chart-of-the-week-inequality-in-china/?utm_medium=email&utm_source=govdelivery
- Jefferson, G.H., & Rawski, T.G. (1994). Enterprise reform in Chinese industry. *Journal of Economic Perspectives*, 8/2, 47-70
- Kahn, S.R. (2014). *A history of development economics thought*. Londra ve New York: Routledge.

- Khan, A. R. (2005). *Inequality and poverty in China in the post-reform period: An overview*. <http://www.azizkhan.net/ChinaBagchiFest.pdf>
- Khan, A. R., & Riskin, C. (2001). *Inequality and poverty in China in the age of globalization*. New York: Oxford University Press.
- Lee, C. K., & Selden, M. (2007). China's Durable Inequality: Legacies of Revolution and Pitfalls of Reform. *The Asia-Pacific Journal*, 5 (1), 1-19.
- Levi, M. (1988). *Of rule and revenue*. California: University of California Press.
- Li H., & Zhu Y. (2008). Income, income inequality and health: Evidence from China. In Wan, G. (ed.), *Understanding inequality and poverty in China-methods and applications* (pp. 137-172). New York: Palgrave Macmillan.
- Lu, Z., & Deng, X. (2011). China's Western Development Strategy: Policies, Effects and Prospects. *MPRA Paper*, 35201
- McMicheal, P. (2000). *Development and social change: A global perspective*. California: Sage, Pine Forge Press.
- Meisner, M. (1999). *Mao's China and after, history of the people's republic*, New York: The Free Press
- Meng, X. (2006). Economic restructuring and income inequality in urban China. In Shi, L. & Sato, H. (Eds.), *Unemployment, inequality and poverty in urban China* (pp. 65-89). Londra & Newyork: Routledge.
- Morvaridi, B. (2008). *Social justice and development*. New York: Palgrave Macmillan.
- Naughton, B. (2007). *The Chinese economy: Transitions and growth*. Cambridge: The MIT Press.
- Nee, V. (1991). Social inequalities in reforming state socialism: Between redistribution and markets in China. *American Sociological Review*, 56, 267-282.
- North, D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press
- Peet, R. & Hartwick, E. (2015). *Theories of development, contentions, arguments, alternatives*. Newyork & Londra: The Guilford Press.
- Qian, Y. (2003). How reform worked in China. In Rodrik, D. (ed.), *Analytic narratives on economic growth* (pp. 297-333). ABD: Princeton University Press.
- Ravaillon, M., & Chen, S. (2007). China's (unewen) progress aganist poverty. *Journal of Development Economics*, 82, 1-42.
- Rostow, W. W. (1959). The stages of economic growth. *The Economic History Review*, 12/1, 1-16.
- Sen, A. (2000). *Development as freedom*. New York: Alfred A. Knopf.
- Sicular, T., Ximing, Y., Gustafsson, B., & Li, S. (2008). The urban-rural income gap and income inequality in China. In Wan, G. (ed.), *Understanding inequality and poverty in China-methods and applications* (pp. 137-172). New York: Palgrave Macmillan.
- Todaro, M. P., & Smith, S. C. (2011). *Economic development*. ABD: Pearson.
- Trivedi, A. (2018). *China's racing to the top in income inequality*. Retrieved April 30, 2019, from <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2018-09-23/china-s-racing-to-the-top-in-income-inequality>
- UNDP (2016). *China human development report*. Retrieved June 12, 2019, from <http://hdr.undp.org/en/content/national-human-development-report-2016-china>
- UNDP (2018). *Human development indices and indicators- 2018 statistical update*. Retrieved June 1, 2019, from http://hdr.undp.org/sites/default/files/2018_human_development_statistical_update.pdf

- UNDP (2019).<http://hdr.undp.org/en/data>. Erişim tarihi: 12.07.2019
- UNDP (2019). http://hdr.undp.org/sites/all/themes/hdr_theme/country-notes/CHN.pdf. Erişim tarihi: 21.08.2019
- UNICEF (2019). <https://www.unicef.cn/en/figure-27-national-gini-index-20032017>. Erişim tarihi: 08.08.2019
- Wang, X., (2008). Income inequality in China and its influencing factors. In Wan, G. (ed.), *Inequality and growth in modern China*. New York: Oxford University Press.
- Xie, Y., & Zhou, X. (2014). Income inequality in today's China. *PNAS*, 111/19, 6928-6933.
- Xue, J. (2013). *Income inequality in China*. World Economics Association (WEA) Conference Paper, No.3, 27 Mayıs-12 Temmuz
- Yao, S. (2005). *Economic growth, income distribution and poverty reduction in contemporary China*. Londra & New York: Routledge.
- Yao, S., Zhang, Z., & Hanmer, L. (2004). Growing inequality and poverty in China. *China Economic Review*, 15 (2), 145-163.
- Zhang, X., & Kanbur, R., (2007). Spatial inequality in education and health care in China. In Fleisher, B. M., Li, H., & Song, S. (Eds.), *Market development in China-Spillovers, growth and inequality* (pp. 3-24). ABD: Edward Elgar.
- Zhao, Z. (2006). Income inequality, unequal health care access and mortality in China. *Population and Development Review*, 32/3, 461-483.

ULUSLARARASI YÖNETİM İKTİSAT VE İŞLETME DERGİSİ YAYIM VE YAZIM KURALLARI

YAYIM KURALLARI

1. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi Mart, Haziran, Eylül ve Aralık aylarında olmak üzere yılda dört kez yayımlanan hakemli bir dergidir. Dergide iktisat, işletme, finans, yönetim ve uluslararası ilişkiler alanlarında bilimsel nitelikte özgün çalışmalar yayımlanmaktadır.
2. Dergiye yayımlanmak üzere gönderilen makaleler Türkçe ve İngilizce dillerinde yazılabilir. Dergide yayımlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir.
3. Bütün makaleler web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderilmelidir (<http://www.ijmeh.org>). Yazar(lar) makalelerini dergi yayım kuralları doğrultusunda ve etik kurallarına uygun olarak hazırlamak zorundadır. Kurallara uygun olarak gönderilmeyen makaleler değerlendirmeye alınmaz. Gönderilen çalışmalar başka bir yerde yayımlanmamış veya yayımlanmak üzere gönderilmemiş olduğu anlamına gelir.
4. Dergiye gönderilen makaleler, Yayın Kurulu kararıyla en az iki hakeme gönderilir. Yayın Kurulu gerekli gördüğü durumlarda hakem sayısını artırabilir veya Danışma Kuruluna başvurabilir. Hakemler makaleyi kabul edebilir, reddedebilir veya yazarlardan biçime ve/veya öze yönelik düzeltme yapmalarını isteyebilirler. Hakemler tarafından talep edilen düzeltmeler yazar(lar) tarafından 30 gün içerisinde düzeltilip web sitesi üzerinden elektronik ortamda gönderildikten sonra (<http://www.ijmeh.org>), makale tekrar hakem değerlendirme sürecine alınır. Dergiye gönderilen makaleler en az iki ayrı hakemden olumlu görüş alındıktan sonra, Yayın Kurulu kararıyla basılır.
5. Dergide yayımlanacak yazıların yazım ve dilbilgisi kurallarına uygun olması şarttır. Dergi Yayın Kurulu, gerekli gördüğü takdirde eserin sahibinden içerik ve şekil bakımından değişiklikler isteme hakkına sahiptir. Hakem değerlendirmesi sonucunda yazı yayıma kabul edilirse, sorumlu yazar, yazar sıralamasını gösteren “Yayım Hakkı Sözleşmesi”ni doldurarak tüm yazarlar adına yazının tüm yayım haklarının süresiz olarak Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisine ait olduğunu kabul etmiş sayılır.
6. Mizanpaj çalışması sırasında yazar(lar) kontrol ve düzeltme amaçlı yapılan gönderilere belirtilen sürelerde cevap vermek durumundadır. Belirtilen sürelerde cevap vermeyen yazar(lar) ın makaleleri bir sonraki sayıda değerlendirilmek üzere ötelenir.
7. Yazar(lar)ın her ne sebeple olursa olsun makalelerinin yayım sürecini öne çekme istekleri kabul edilmez. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi’nde belli bir sayı için makale kabul edilmez. Yazar(lar) istediği zaman makalesini gönderebilir. Değerlendirme süreci tamamlanan makaleler, geliş tarihi dikkate alınarak yayımlanır. Aynı yazar(lar)ın bir sayıda iki makalesi birden yayımlanmaz.

YAZIM KURALLARI

1. Yayımlanmak üzere gönderilen çalışmalar ekler ve kaynakça dahil 25 sayfayı aşmamalıdır. Yazılar Word formatında “Times New Roman” karakteri kullanılarak yazılmalıdır. Dergiye gönderilecek çalışmanın tümünde, kenar boşlukları sol 4,5 cm, sağ 4 cm, üst 5,5 cm, alt 5 cm olmalıdır.
2. **Başlık:** Türkçe ve İngilizce başlıklar, Türkçe ve İngilizce özet bölümlerinin üzerine büyük harfle ortalarak Times New Roman 12 punto ve koyu olarak yazılmalıdır.

3. **Yazar ad(lar)ı ve adres(ler)i:** Makalenin yazarı/yazarları, varsa akademik unvanıyla birlikte, adını, soyadını, görev yaptığı kurumu ve e-posta adresini tam ve açık olarak makalenin başlığının altında 10 punto, sayfa ortasına, koyu ve italik olarak belirtmelidir. Birinci sayfada dipnot olarak sorumlu yazar belirtilmelidir.
4. **Özet:** Yazının birinci sayfasında, Türkçe ve İngilizce başlık, 100 kelimeyi geçmeyen Türkçe ve İngilizce özet ile özetlerin altında en fazla 5 anahtar sözcük yer almalıdır. Özetler tek satır aralığında 10 punto, italik, iki yana yaslı olarak yazılmalıdır.
5. **Bölüm Başlıkları:** Bölüm ve alt başlıklar 10 punto koyu, sadece ilk harfleri büyük olarak iki yana yaslı şekilde yazılmalıdır. Başlık numaralarında, sayılar giriş bölümünden itibaren verilmeli, ondalık sistemde (1., 1.1., 1.1.1. gibi) numaralandırılmalıdır.
6. **Ana Metin:** Paragraflar 10 punto büyüklüğünde olmalı, hizalama; iki yana yaslı, girinti; sol: 0 cm, sağ: 0 cm; özel: İlk satır 1cm şeklinde olmalıdır. Paragraflardan önce ve sonra 6 nk boşluk bırakılmalı ve satır aralığı tek olacak şekilde yazılmalıdır. Sayfa numaraları sağ üstte olmalıdır.
7. **Tablolar ve Şekiller:** Şekil ve tablo başlıkları 10 punto koyu olarak tablo ve şekillerin üzerine yazılmalı, her birine sıra numarası (Tablo 1, Tablo 2 ve Şekil 1, Şekil 2 vs.) verilmeli ve kaynak bildirimleri tablo ve şekillerin altında 8 punto ve bibliyografik bilgiler eksiksiz olarak verilmelidir. Tablo, şekil vs. içindeki metin 8–10 punto aralığında olmalıdır. Metinde yer alacak matematiksel denklemlere sıra numarası verilmeli, sıra numaraları parantez içerisinde sayfanın sağına yaslı olarak yazılmalıdır.
8. **Atıflar:** Atıflar metin içerisinde bağlaç yöntemi kullanılarak yapılmalıdır. Açıklama notları ise sayfa altında dipnot şeklinde (8 punto) ifade edilmelidir. Metin içerisinde atıflar yazar(lar) ın soyadı, kaynağın yılı ve sayfa numarası şeklinde yapılmalıdır. Yazar adı yoksa kurum adı yazar yerine kullanılmalıdır. Örnek; (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel vd., 2000:10-12, 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **Kaynakça:** Kaynakça 10 punto şeklinde çalışmanın sonunda düzenlenmelidir. Kaynakça makalenin bittiği sayfadan başlatılmalı ve çalışmalar soyadına göre alfabetik olarak sıralandırılmalıdır. Aynı yazarın birden çok çalışmasına atıfta bulunulduğunda, yayın tarihi en eski olandan başlamalıdır. Aynı yazarın aynı tarihli birden fazla çalışmasına atıfta bulunulduğunda kaynaklar kaynakça ve metin içi atıflarda a,b,c,... harfleri kullanılarak numaralandırılmalıdır. Örnek; 2003a, 2003b, 2003c gibi. Bir yazarın tek ve birden fazla yazarlı çalışmasına atıfta bulunulması durumunda, önce tek yazarlı çalışmalar belirtilmelidir.

Yazarlar metin içinde yapacakları atıflar için American Psychological Association (APA) tarafından yayımlanan Kılavuzun 6. baskısında yer alan kurallara uymalıdır. Kaynakçada ve metin içerisinde yer alan Türkçe eserler için aşağıdaki örneklerde görüldüğü gibi Türkçe kısaltmalar (örneğin, “vd.,” “ss.,” “s.,” “İçinde,” “Çev.,” “Der.,” “Ed.” gibi) kullanılmalıdır APA kuralları için aşağıdaki bağlantıları ziyaret edebilirsiniz:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Değişik kaynakların kaynakçada gösterilmesine ilişkin bazı örnekler aşağıda verilmektedir:

Tek Yazarlı Kitap:

Güven, T. (2015). *Zonguldak Kozlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

İki Yazarlı Kitap:

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

İkiden Fazla Yazarlı Kitap:

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıo1 Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Derleme Kitap:

Oktar, S., & Erođlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Erođlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Çeviri Kitap:

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

Kurum Yayını:

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

Makale:

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

Tebliğ veya Konferans Bildirisi:

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.*

İnternet Kitap veya Rapor:

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx

Yayımlanmamış Yüksek Lisans/Doktora Tezleri:

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü

INTERNATIONAL JOURNAL OF MANAGEMENT ECONOMICS AND BUSINESS

TERMS AND CONDITIONS FOR PUBLISHING

1. International Journal of Management Economics and Business is a quarterly, as the March, June, September and December issues, refereed journal. Original studies with scientific quality are published in the journal in fields of economics, business, finance, administration, and international relation.
2. The papers submitted to the journal might be written in Turkish or English. The responsibility for the scientific and linguistic quality of the published papers belongs to their authors.
3. All the manuscripts should be submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>). Authors should prepare their papers compatible with the terms of publishing and of ethics of the journal. The papers which are not compatible with the terms of the journal are not proceeded to be evaluated. The submitted manuscripts are deemed that they were not published elsewhere or they are not submitted elsewhere to be published.
4. Manuscripts are sent to at least two referees by the decision of Editorial Board. If necessary, the Editorial Board can increase the number of referees or apply to Advisory Board. Referees might accept, reject the manuscript or might require a revision for style and/or content. After the required revisions by referees are corrected by author(s) in 30 days and submitted through the web site in electronic medium (<http://www.ijmeb.org>), the manuscript is once again taken to the evaluation process by the referees. The manuscripts are published by the decision of Editorial Board after the affirmative decisions of at least two different referees.
5. Manuscripts are obliged to be appropriate to spelling and grammar rules. The Editorial Board, if necessary, has the right to require changes from the author in the form or content of the text. If the manuscript is accepted for publishing after the completion of the referee process, the corresponding author, in the name of all other authors, is assumed to accept that all the publishing rights indefinitely belong to International Journal of Management Economics and Business through filling up the “Publication Rights Agreement”.
6. Authors are expected to reply to notes for corrections in layouts within the mentioned period of time. The manuscripts of the authors who do not reply within the mentioned period of time are postponed to be evaluated in the next issue.
7. The demands of the authors on backdating the publishing of their manuscripts are not accepted regardless of any proclaimed reason. The manuscripts are not accepted for a particular issue in the International Journal of Management Economics and Business. Author(s) may submit their papers any time. The manuscripts whose evaluation processes are completed are published with reference to their date of submission. More than one manuscripts of the same author(s) cannot be published in one issue.

GUIDELINES FOR MANUSCRIPT STYLES

1. Articles submitted for publication should not exceed 25 pages including appendices and references. The text should be written in Word format in “Times New Roman” typeface . The margins of all the manuscripts to be submitted to the journal should be as 4.5 cm from the left side, 4 cm from the right side, 5.5 cm from the top and 5 cm from the bottom of the paper.
2. **Title:** The Turkish and English titles should be written on top of the Turkish and English abstracts in capital letters, at the center of the page, in Times New Roman typeface, with 12 print and in bold form.

3. **Author name(s) and address(es):** The author/authors of the manuscript, should write the name(s), surname(s), institutional affiliation and e- mail address(es), with their academic title if available, in 10 print, at the center of the page, in bold and italic form. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page. Correspondence authors should be specified in the footnote of the first page.
4. **Abstract:** At the first page of the paper, the Turkish and English titles, the Turkish and English abstracts that should not exceed 100 words and maximum 5 key words below the abstracts should appear in sequence. The abstracts should be written with single space, in 10 print, italic and in justified form.
5. **Section Titles:** Section titles and subtitles should be written with 10 print, capital letters only at the first letter of the words and in justified form. Titles should be numbered in decimal system (such as 1., 1.1, 1.1.1 starting from the Introduction part.
6. **Main Text:** The paragraphs should be written with 10 print, justified in alignment; with margins as left: 0 cm; right: 0 cm; special: the first line as 1 cm. 6 nk space should be left before and after each paragraph and the paragraphs should be written with single space. The page numbers should appear at the upper right side of the paper.
7. **The Tables and Figures:** The titles of the tables and figures should be written on top of the tables and figures in bold letters in 10 font and should be numbered consecutively (Table 1, Table 2 and Figure 1, Figure 2, for example) and full bibliographic information should be placed underneath the tables and figures in 8 print. The text of the tables and figures should be written in 8-10 prints. Mathematical equations should be numbered consecutively, the equation numbers should be written in parentheses at the right margin.
8. **Citations:** Citations should be made by using conjunction method in text. Explanation notes should be placed in footnotes with 8 print. Citations in text should include the last name(s) of the author(s), the year, and the page number(s). If there is no author's name, the name of the institution should be used. For example: (Yüksel, 2003:5), (Yüksel & Murat, 2001:15), (Yüksel et al., 2000:10-12), (DPT, 2004:32).
9. **References:** The list of references should be prepared in 10 print at the end of the manuscript. The references should start from the page where the manuscript ends and the references should be listed alphabetically with reference to the surnames of the cited author(s). When citing more than one publication of the same author, the date of publication should be started from the oldest one. When citing more than one publication of the same author for the same year, the references should be numbered in the list of references and in citations in the text by using letters such as a, b, c, ... For example: 2003a,2003b, 2003c. When citing more than one publications of the same author including those of single and more than one co-author publications, the single author publication should be listed first.

Authors should follow instructions in the current edition (6th) of Publication Manual of the American Psychological Association for the references. You may visit the following links for APA style:

- Basics of APA Style Tutorial; (<http://flash1r.apa.org/apastyle/basics/index.htm>)
- APA Formatting and Style Guide; (<http://owl.english.purdue.edu/owl/resource/560/01/>)
- Mini-Guide to APA 6th for Referencing, Citing, Quoting (<http://library.manukau.ac.nz/pdfs/apa6thmini.pdf>)

Some examples from various reference types in listing bibliography are shown as below:

Books with single author:

Güven, T. (2015). *Zonguldak Kozlu'da kömür madenciliği: İşletmecilik ve çalışma hayatı (1848-1921)*. Zonguldak: Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Yayınları.

Shipley, W. C. (1986). *Shipley institute of living scale*. Los Angeles, CA: Western Psychological Services.

Books with two authors:

Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2004). *Sermaye piyasası ve menkul değer analizi*. 2. Baskı, Bursa: Ekin Kitabevi.

Grellier, J., & Goerke, V. (2006). *Communication skills toolkit: Unlocking the secrets of tertiary success*. South Melbourne, Australia: Thomson Social Science Press.

Books with more than one author:

Orhunbilge, N., Albayrak, A. S., & Bayyurt, N. (2006). *Uygulamalı çok değişkenli istatistik teknikleri*. İstanbul: Avcıo1 Basım Yayın.

Lang, P. J., Bradley, M. M., & Cuthbert, B. N. (1997). Motivated attention: Affect, activation, and action. In P. J. Lang, R. F. Simons, M. Balaban (Eds.), *Attention and orienting: Sensory and motivational processes* (pp. 97–135). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Edited Book:

Oktar, S., & Erođlu, N. (2015). Petrolün ilk küresel krizi: 1973 krizi. İçinde N. Erođlu, H. İ. Aydın (ed.), *İktisadi krizler ve Türkiye ekonomisi* (ss. 177-190). Ankara: Orion Kitabevi.

Raz, N. (2000). Aging of the brain and its impact on cognitive performance: Integration of structural and functional findings. In F. I. M. Craik, T. A. Salthouse (Eds.), *Handbook of aging and cognition* (2nd ed., pp. 1–90). Mahwah, NJ: Erlbaum.

Translated Book:

Jones, C. I. (2001). *İktisadi büyümeye giriş*. (Çev. S. Ateş, İ. Tuncer). İstanbul: Literatür Yayınları.

Institutional Document:

İTO (2003). *Ekonomik rapor*. İTO Yayınları No: 2003-57, İstanbul.

Article:

Çeştepe, H. & Vergil, H. (2004). Yabancı doğrudan yatırımlar ve istikrar: Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *İktisat İşletme ve Finans*, 19(216), 76-85.

Berndt, T. J. (1981a). Age changes and changes over time in prosocial intentions and behavior between friends. *Developmental Psychology*, 17, 408-416.

Berndt, T. J. (1981b). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52, 636-643.

Kernis, M. H., Cornell, D. P., Sun, C. R., Berry, A., Harlow, T., & Bach, J. S. (1993). There's more to self-esteem than whether it is high or low: The importance of stability of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 1190-1204.

Paper or Conference Papers:

Çeştepe, H., Yıldırım, E. & Özbek, Z. (2017). *Ticari ve finansal açıklığın ekonomik büyüme üzerine etkisi: Türkiye örneği (1998q1-2016q2)*. II. Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Kongresi, 17-20 Nisan, Malaga, İspanya, Bildiriler Kitabı, 47-58.

Leclerc, C. M. & Hess, T. M. (2005). *Age differences in processing of affectively primed information*. Poster session presented at the 113th Annual Convention of the American Psychological Association, August 18-21, Washington, DC.

E-book or E-report:

DPT. (2004). *Sekizinci beş yıllık kalkınma planı (2001–2005) 2004 yılı programı destek çalışmaları*. Erişim Tarihi: 12.02.2005, <http://ekutup.dpt.gov.tr/program>

Howard, R. M., & Davies, L. J. (2009). Plagiarism in the internet age. *Educational Leadership*, 66(6), 64-67. Retrieved February 28, 2009, from http://www.ascd.org/publications/educational_leadership.aspx

Unpublished Master/Doctoral Theses

Bahtiyar, B. (2017). *Sosyal sermaye faktörünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin karşılaştırmalı analizi* (Yayımlanmamış Doktora Tezi). Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü