

ISSN: 1304 – 4796

E-ISSN: 2146 – 2844



T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Cilt / Volume
18

Sayı / Number
2

Haziran / June 2020

İktisadi İdari Bilimler Sayısı
Economic Administrative Sciences Issue

Manisa 2020

Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Sosyal Bilimler Dergisi

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/cbayarsos>
+902362012757 | cbusbe.dergi@gmail.com

ISSN: 1304 – 4796

E-ISSN: 2146 – 2844

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi
Uluslararası Hakemli Bir Dergidir.

Manisa Celal Bayar University Journal of Social Science is
the International Peer Reviewed Journal.

Dergimiz “TÜBİTAK-ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı (SBVT)”, “DERGİPARK”, “EBSCO”, “Central and Eastern European Online Library”, “Sosyal Bilimler Atıf Dizini (SOBIAD)”, “SCIPIO”, “ASOS İndeks”, “İDEAL ONLINE”, “İSAM İlahiyat Makaleleri Veritabanı”, “Türk Eğitim İndeksi”, “Akademik Türk Dergileri İndeksi ve “Arastirmax Bilimsel Yayın İndeksi” tarafından taranmaktadır.

This journal is indexed by ULAKBİM, DERGİPARK, EBSCO, CEEOL, SOBIAD, SCIPIO, TEI, ASOS, İSAM, AKADEMİK DİZİN, IDEAL ONLINE and ARASTIRMAX.



DergiPark
AKADEMİK

Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Sosyal Bilimler Dergisi

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/cbayarsos>
+902362012757 | cbusbe.dergi@gmail.com

ISSN: 1304 – 4796

E-ISSN: 2146 – 2844

T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

Sahibi ve Baş Editörü / Owner and Editor in Chief
Doç. Dr. Alpay BİZBİRLİK
Yönetim Kurulu Adına, Sosyal Bilimler Enstitü Müdürü
On Behalf of the Administration Board, Director of Social Sciences Institute

Editörler / Editorial Board
Doç. Dr. Ülviyye AYDIN
Dr. Öğr. Üyesi Gülenaz SELÇUK
Dr. Öğr. Üyesi Anıl GACAR
Dr. Öğr. Üyesi Kadir ADAMAZ
Dr. Öğr. Üyesi Gözde ŞAKAR
Dr. Öğr. Üyesi Bilal ELBİR
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Gökhan BİÇER
Dr. Öğr. Üyesi Mina FURAT
Arş. Gör. Medine YILDIZ
Arş. Gör. Ali GERİŞ

İletişim Adresi / Correspondence: Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Prof. Dr. İlhan VARANK Yerleşkesi, 45030 Manisa, TÜRKİYE.
Telefon / Phone: +902362012757 | Faks / Fax: +902362332766 | E-mail: cbusbe.dergi@gmail.com
Web: <https://dergipark.org.tr/tr/pub/cbayarsos> Basım Yeri / Place: Manisa Celal Bayar Üniversitesi Matbaası, Manisa. Kapak Tasarımı / Cover Design: Öğr. Gör. Gürol Yeraltı

©Copyright: MCBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü
Dergide yer alan yazılarda ileri sürülen görüşler yazarlara aittir.
Writers are responsible for the content of their articles.

Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi yılda dört (4) sayı olarak yayınlanan uluslararası hakemli bir dergidir.
Manisa Celal Bayar University Journal of Social Sciences is a four times a year published, refereed international journal.

Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Sosyal Bilimler Dergisi

<https://dergipark.org.tr/tr/pub/cbayarsos>
+902362012757 | cbusbe.dergi@gmail.com

DANIŞMA KURULU / ADVISORY BOARD

Prof. Dr. Âdem CEYHAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ahmet GÜÇ	Uludağ Üniversitesi
Prof. Dr. Ali EROL	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Ayşe İLKER	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Bünyamin DURAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Claus SCHÖNIG	Frei Berlin Universität
Prof. Dr. Chakib BENAFRI	Cezayir 2 Üniversitesi
Prof. Cherifa TAYENE SAHED	University of Algier-z
Prof. Dr. F. Feryal ÇUBUKÇU	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Feridun EMECEN	İstanbul 29 Mayıs Üniversitesi
Prof. Dr. Haluk SELVİ	Sakarya Üniversitesi
Prof. Dr. Hatice ERDEMİR	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Hatice ŞİRİN	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Kenan ERDOĞAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Mahmut KARĞIN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet ÇELİK	Emekli Öğretim Üyesi
Prof. Dr. Milay KÖKTÜRK	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Muammer ERBAŞ	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa ALKAN	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Mustafa MİYNAT	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Nadir ÖZKUYUMCU	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Nejdet HAYTA	Gazi Üniversitesi
Prof. Dr. Osman BİLEN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Ömer TURAN	Orta Doğu Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan GÖKBUNAR	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Remzi DURAN	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Serhat BAŞTAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Serdar AYBEK	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel GÜZEL	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel SELİM	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Ceren ÜNAL	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Assoc. Prof. Dr. Muhammet BAŞ	Harvard University
Doç. Dr. Âdem SEZER	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Aylin ÜNAL	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Buğra ÖZER	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Burak KARTAL	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Coşkun ÇILBANT	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. F. Şayan ULUSAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Hande ŞAHİN	İzmir Demokrasi Üniversitesi
Doç. Dr. Rabia AKTAŞ	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Selhan ÖZBEY	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Gökhan BİÇER	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ferhat ARSLAN	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi H. Saim PARLADIR	Kâtip Çelebi Üniversitesi
Dr. Mahmut SÖNMEZ	University of Texas San Antonio
Dr. Timo Müller	University of Augsburg

BU SAYININ HAKEM KURULU / REFEREES OF THIS ISSUE

Prof. Dr. Ahmet Kalender	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Alagöz	Selçuk Üniversitesi
Prof. Dr. Erhan Demirelli	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mehmet Dalar	Abant İzzet Baysal Üniversitesi
Prof. Dr. Mine Yılmaz	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Muhammed Karataş	Akdeniz Üniversitesi
Prof. Dr. Ramazan Gökbnar	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Selçuk Akçay	Afyon Kocatepe Üniversitesi
Prof. Dr. Servet Ceylan	Giresun Üniversitesi
Prof. Dr. Sibel Selim	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Ali Eren Alper	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Doç. Dr. Asena Altın Gülova	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Aşkın Özdağoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Doç. Dr. Aylin Ünal	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Birol Erkan	Uşak Üniversitesi
Doç. Dr. Birsan Çeken	Gazi Üniversitesi
Doç. Dr. Cemal Erdem Hepaktan	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Emel Yarimoğlu	Yaşar Üniversitesi
Doç. Dr. Evrim Mayatürk Akyol	İzmir Katip Çelebi Üniversitesi
Doç. Dr. Gülay Öztürk	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Hakan Tunahan	Sakarya Üniversitesi
Doç. Dr. Hakkı Aktaş	İstanbul Üniversitesi
Doç. Dr. İlke Civelekoğlu	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. İlker Kıymetli Şen	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Doç. Dr. Kadir Karagöz	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Melih Özçalık	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Murat Necip Arman	Aydın Adnan Menderes Üniversitesi
Doç. Dr. Mustafa Gerşil	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Oğuz Işık	Hacettepe Üniversitesi
Doç. Dr. Rasim Akpınar	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Taşkın Dirsehan	Marmara Üniversitesi
Doç. Dr. Tuncer Özdil	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Umut Ali Koray Kayalidere	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Umut Burak Geyikçi	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Doç. Dr. Umut Uzer	İstanbul Teknik Üniversitesi
Doç. Dr. Ülviye Aydın	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ahmet Tayfur Akcan	Necmettin Erbakan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Ali Özgür Karagülle	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Anıl Gacar	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Aynur İncekırık	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Aysun Kahraman	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Beran Gülçiçek Torun	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Burcu Özge Özaslan Çalışkan	İstanbul Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Derya Alimanoğlu Yemişçi	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Dilara Ayla	Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Filiz Erataş Sönmez	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Murat Doğan	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa Hakan Yalçınkaya	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Müge Örs	İstanbul Aydın Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özge Kirezli	İstanbul Bilgi Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Özgür Hakan Çavuş	Manisa Celal Bayar Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Pınar Yalçın Balık	Hacettepe Üniversitesi
Dr. Öğr. Üyesi Selen Işık Maden	Süleyman Demirel Üniversitesi

T.C.
MANİSA CELAL BAYAR ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER DERGİSİ
Journal of Social Sciences

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

Başlık / Title	Yazar / Author	Sayfa / Pages
Gümrük İdaresinden Hizmet Alan Firmaların Karşılaştığı Etik Dışı Davranışlar: Mersin İli Örneği	Hüseyin Sain Sezen Bozyiğit	01 – 20
Kitle İletişim Araçlarının Genç Seçmenlerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisi	Mustafa Alp Mehmet Emin Akkılıç	21 – 35
Gemi Türü Seçimini Etkileyen Faktörlerin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi	Ömer Faruk Görçün	36 – 50
Satış Elemanlarının Performansının Eysenck'in Kişilik Tipleri Sınıflamasına Göre İncelenmesi	Alaiddin Koşar	51 – 63
Türkiye için Enflasyonun ve Phillips Eğrisinin Gözlenemeyen Bileşen Modelleri ile İncelenmesi	Eda Yalçın Kayacan Şenay Üçdoğrukc Birecikli	64 – 72
Kurumsal Kimlikte Logo ve Amblem Tasarımlarının Değişim Süreci: Dünyanın En Değerli Markaları Üzerine Bir İnceleme	Zehra Atabey Işıl Karpataktuğlu	73 – 92
Örgütsel Sessizliğe Dair Kavramsal Bir İnceleme	Gamze Macit Ramazan Erdem	93 – 114
Devam Sütü Tercihinde Etkili Faktörlerin ve Pazar Liderlerinin Marka Kişiliklerinin Analizi	Mehmet Sertaç Belet Fatma Özge Baruönü	115 – 134
Türkiye'de Mültecilerin Yaşadıkları Bölgelere Yönelik İnsani Yardım Lojistiği: Kızılay Örneği	Nazlıcan Dindarık Yahya Fidan	135 – 154
Bireysel Emeklilik Sistemindeki Şirketlerin Performanslarının Gri İlişkisel Analizle Ölçülmesi ve Bir Uygulama	Gülşay Demir, Hüdaverdi Bircan, Sinan Dündar	155 – 170
Nicelik Kısıtı Altında Optimal Portföy Çeşitlendirme	Osman Pala Mehmet Aksaraylı	171 – 181
Kentleşme Ve Sanayileşmenin CO 2 Emisyonu Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin ARDL Sınır Testi Yaklaşımı	Cüneyt Kılıç, Ünzüle Kurt, Feyza Balan	182 – 196
İktidarın Gücünün Gözükttüğü Yer: İzleme ve Disiplin	Dilek Canyonrt	197 – 208
TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi	Burak Özdoğın Uğur Uygun	209 – 227
İş-Aile Çatışması, Yabancılaşma ve Psikolojik Belirtiler: Lojistik İşletmesi Çalışanları Üzerine Bir Araştırma	Meltem Akca	228 – 244
Mavi Okyanus Stratejisi ve Sağlık Sektörü Uygulamaları Üzerinde Bir Çalışma	Uğur Uğrak Özgür Uğurluoğlu	245 – 261
A Quantile Regression Analysis of Students' Social Exclusion Levels	Mine Aydemir Nuran Bayram Arlı	262 – 274
AHP ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Motorlu Kurye Seçimi: İlaç Sektöründe Bir Uygulama	Derya Öztürk Murat Kemal Keleş	275 – 291
Tüketim Kültürünün Yerel Kültürler Üzerindeki Etkisinde Alışveriş Merkezlerinin (AVM) Rolü: Dubai Mall	Başak Özoral	292 – 304
Sanal Market Alışverişi Yapma Niyetinde Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bileşenleri ile Risk Algılarının Etkisi	İrem Çakır İpek Kazançoğlu	305 – 326
Weak-Form Market Efficiency Comparison of Stock Markets on Global Scale: An Empirical Study on G-20 Members	Oktay Özkan	327 – 338
Türkiye'de AR-GE'nin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier Yaklaşımıyla Kalıntı Temelli Eşbütünlüşme Testi	Murat Can Genç Dilek Tandoğan	339 – 348
Sendikal Tazminatın 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Çerçevesinde İncelenmesi	Ahmet Koyuncu	349 – 360
Turizm Sektörü ve Ekonomik Büyüme: BRICS Ülkeleri ve Türkiye Analizi	Melih Özçalık	361 – 369
Dünya Sağlık Örgütü'nün 6. Evre Pandemik Uyarısı ve Uluslararası Sistemin Evrilme Olasılığı	Ahmet Nazmi Üste	370 – 379
Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Açından Farklılıkları	Seda Uyar	380 – 402
Are Savings the Determinant of Economic Growth in the D8 Countries?	Serap Barış	403 – 414
Uluslararası Ekonomik Kuruluşların Yönetişim Yaklaşımı	Abdullah Barış	415 – 438

Gümrük İdaresinden Hizmet Alan Firmaların Karşılaştığı Etik Dışı Davranışlar: Mersin İli Örneği^a

Hüseyin SAİN^b, Sezen BOZYİĞİT^{cd}

Özet

Etik değerlere bağlı olmak toplumda adalet ve güven duygularının oluşması bakımından önem taşımaktadır. Her kurumda olduğu gibi gümrük idarelerinde etik değerlere bağlı olunması devletin kayıt dışı ekonomisinin azalması ve toplumun ahlaki değerlerinin erozyona uğramaması açısından gereklidir. Bu araştırmanın amacı da, Mersin taşra gümrük idaresi ile iş yapan firmaların etik dışı davranışlar ile karşılaşp karşılaşmadığını, karşılaştılar ise ne tür davranışlar ile karşılaştıklarını tespit etmektir. Keşifsel olarak tasarlanan araştırmanın örneklemini kartopu örnekleme yöntemi kullanılarak ulaşılan, gümrük idaresi ile iş yapan 30 firma oluşturmaktadır. Katılımcılardan veriler yüz yüze derinlemesine görüşme yöntemiyle toplanmıştır. Araştırma sonuçlarına göre, katılımcıların çoğunluğunun gümrük idaresinin tüm birimlerinde etik dışı davranışlarla karşılaştığı, etik dışı davranış olarak en çok adam kayırmanın görüldüğü, kurumların etik dışılığı önlemek için aldığı önlemlerin yetersiz bulunduğu ortaya çıkmıştır.

Anahtar Kelimeler

Etik
Etik Dışı Davranış
Gümrük İdaresi

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 15.10.2018
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.470752

The Unethical Behaviors Encountered by the Firms Receiving Service From Administration of Customs: A Sample of Mersin Province

Abstract

Being dependent on ethical values is important for the feeling of justice and trust in society. As in every institution, in compliance with the ethical values in the customs administrations is important for the declining of state's informal economy and the corruption of the moral values of society. The purpose of this research is to find out whether companies that work with Mersin customs administration meet unethical behaviors or not, if so, the research aims to find out what kind of behaviors they meet. Using the snowball sampling method, the sample of the exploratory research is composed of 30 companies that are working with the customs administration. Participants were interviewed face-to-face through in-depth interviews. According to the results of the research, it is found that the majority of the participants were exposed to unethical behaviors in all the units of the customs administration. Also, privilege is the most observed unethical behavior. It is understood that, the measures taken by the institutions to prevent unethical behaviors are insufficient.

Keywords

Ethic
Unethical Behavior
Customs Administration

About Article

Received: 15.10.2018
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.470752

^a “Gümrük İdaresinden Hizmet Alan Firmaların Etik Dışı Davranışlara Bakış Açılarının Belirlenmesi: Mersin İli Örneği” isimli yüksek lisans tezinden üretilmiştir.

^bORCID: 0000-0002-8816-045X

^c İletişim yazarı: sbozyigit@tarsus.edu.tr.

^d Doç. Dr., Tarsus Üniversitesi, ORCID: 0000-0002-0951-3588.

Giriş

Etik; kültür, değerler ve normlarla yakından ilişkili bir kavramdır. Hatta özünde adalet, eşitlik, tarafsızlık ve doğruluk gibi ilkeleri de barındırmaktadır. Kaplan (2009: 344), etiğin bireysel veya toplumsal ilişkiler dahilinde sergilenen davranışların, değer yargılarının göz önüne alınarak neyin iyi, neyin kötü, neyin doğru, neyin yanlış olduğunu ahlaki açıdan araştıran bir disiplin olduğunu belirtmektedir.

Etik dışı davranışlar ise, toplumun ahlaki değerlerinin ihlal edilmesi veya etik ilke ve kuralların uygulanmaması olarak açıklanabilmektedir. Ayrımcılık, ihmal, görevi kötüye kullanma, yolsuzluk, sömürü ve rüşvet etik dışı davranış türlerindedir. Etik dışı davranışların varlığı toplumun ahlaki olarak yozlaşmasına, toplumda güvenin azalmasına neden olmakta ve ekonomi üzerinde ciddi anlamda olumsuz etkiler yaratmaktadır. Bu tür davranışlar verimli ve istikrarlı ekonomilerin oluşmasına engel olmasının yanında, ekonomik kalkınmanın ivme kaybetmesine, adil gelir dağılımının ortadan kalkmasına ve ekonomik krizlerin yaşanmasına da sebebiyet vermektedir. Etiksel problemlerin ekonomi üzerinde yarattığı bu olumsuz etkiler beraberinde yatırımların, ekonomik hacmin ve toplumsal refah düzeyinin azalmasına, işsizliğin ve enflasyonun ise artmasına neden olmaktadır. Bu doğrultuda oluşan güven erozyonu da dış ticaret hacminin azalmasına yol açmaktadır.

Etik ilkeler her alanda söz konusudur. İnsanlar yaptıkları meslek ne olursa olsun etik davranmak zorundadırlar. Bu bağlamda meslek etiği, herhangi bir meslek gurubunda çalışan personelin uyması veya kaçınması gereken tutum ve davranışlar bütünü olarak tanımlanmaktadır (Çevikbaş, 2006: 269). Her mesleğin kendine has nitelikleri ve gereklilikleri bulunmakla birlikte meslek, çalışanlarına görev ve sorumluluk yüklemektedir. Çalışanlar, ahlaki bir gereklilikle liyakatli olup mesleği için elinden gelenin en iyisini yapmalıdır. Tüm bunlar hem etik değerler doğrultusunda hem de meslek onurunun korunması bağlamında önem arz etmektedir (Çalık, 2012: 12).

Kamu çalışanları da etik ilkelere uymak zorundadırlar. Kamuda çalışanların yaptıkları etik dışı davranışlar vatandaşların devlet kurumlarına olan güvenlerinin azalmasına neden olmakta ve kamu kurumları hakkında kötü algılar oluşturmaktadır. Bu nedenle Öktem ve Ömürgönülşen (2005:232), etik kurallara uymanın kamuda ayrı bir önem taşıdığını ve kamu çalışanlarının hizmet sunumu esnasında uyması gereken ilke ve mevzuatlar bütününe kamu etiğini oluşturduğunu ifade etmektedirler. Kamu etiği, kamu çalışanlarının vatandaşlara tarafsız, zamanında, etkili ve verimli bir şekilde hizmet sunumunu gerçekleştirmesini içermektedir. Kamu Etik Kurulu'nun kurulması, etik eğitimlerin verilmesi, mevzuata ilişkin düzenlemelerin yapılması, etik komisyonların oluşturulması kamu yönetiminin etik değerlere ne kadar önem verdiğinin bir göstergesidir.

Türkiye'de etik konusunda yapılan çalışmalar (Adaman vd. 2003; TESEV, 2015; TEİD, 2016) vatandaşların gözünde bazı kurumların etik bakımından kötü olarak algılandığını göstermektedir. Bu kurumlardan bir tanesi de gümrük idareleridir. Diğer kamu kurum ve kuruluşlarında olduğu gibi gümrük idarelerinde de etik değerlere bağlılık önem arz etmektedir. Ancak gümrük idareleri yüz yüze ilişkilerin yoğun olduğu kurumlardan olduğu için burada etik dışı davranışlarla daha sık karşılaşıldığı dile getirilmektedir (Pustu, 2011: 241). Ayrıca her geçen gün artan dış ticaret hacminin de etik dışı davranışlarda rol oynadığı düşünülmektedir. Daha önce etikle ilgili yapılan bazı çalışmalarda (Adaman vd. 2003;

Akçay, 2009; TESEV, 2015; TEİD, 2016) gümrük idarelerinden bahsedilse de gümrük idarelerinde etik konusunu detaylı olarak ele alan çok fazla çalışmaya (Ateş vd., 2009; Pustu, 2011; Çalık, 2012) rastlanılmamıştır. Ancak çeşitli gazete haberleri (TRT, 07.02.2020; Hürriyet, 13.03.2018; Dünya Bülteni, 10.05.2015), TESEV (2015) verileri ve Uluslararası Şeffaflık Örgütü raporları (2014, 2016) gümrük idarelerinde etik dışı davranışların olduğunu ortaya koymaktadır. Bu nedenle, bu araştırmanın amacı Mersin taşra gümrük idaresi ile iş yapan firmaların etik dışı davranışlar ile karşılaşp karşılaşmadığını, karşılaştılar ise ne tür davranışlar ile karşılaştıklarını tespit etmektir. Araştırmada firmaların, gümrükte yaşadıkları etik dışı davranışların kaynakları araştırılarak, etik dışı davranışların önlenmesi için yapılması gerekenler de irdelenmiştir.

Gümrük idarelerinde etik değerlere bağlılık; meslek onurunun korunması, ekonomik kayıpların önlenmesi, kayıt dışı ekonominin azalması, adil gelir dağılımı, devlet eliyle korunan pozitif hukuk kurallarına riayet edilmesi ve güven ortamının oluşması bakımından önem arz etmektedir. Etik dışı davranışların tespit edilmesi de devletteki yatırım ve gelişmenin artmasını, ekonomik kalkınmanın önündeki engellerin, kayıt dışı ekonominin yarattığı tahribatın ve topluma, devlete yüklenen maliyetlerin azaltılmasını sağlayarak devlete ve kurumlara olan güveni arttıracaktır. Tüm bu nedenlerle araştırma sonuçlarının hem etikle ilgili alanyazına hem de bu konu ile ilgilenen tüm paydaşlara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Araştırma beş bölümden oluşmaktadır. Araştırmanın konusu hakkında genel bilgilerin verildiği giriş kısmından sonra araştırmanın ikinci bölümünde etik ve etikle ilgili temel kavramlar, gümrük ve etik konusunda yapılan çalışmalar ele alınmıştır. Araştırmanın üçüncü bölümü olan yöntem kısmında araştırmanın veri toplama yöntemi, çalışma grubu, geçerlik-güvenirlik bilgileri açıklanmıştır. Dördüncü bölümde araştırma bulguları, beşinci bölümde bulguların tartışıldığı sonuç ve tartışma yer almıştır.

Alanyazın Taraması

Bu bölümde etik kavramına, gümrük ve etik konusunda yapılan çalışmalara yer verilmiştir.

Etik Kavramı

Etik, toplumsal ilişkilerin ideal bir yapıya ulaşabilmesi için kültürel yapının, değer yargılarının, hukuk kurallarının, liyakat ilkelerinin yaşam içerisinde sistematik olarak vücut bulmasıdır. Etik kavramı Yunancadaki "ethos" sözcüğünden gelmektedir. Ethos kelimesi birbirinden farklı anlamları içinde barındırmaktadır. Kelime Yunancada çoğul olarak kullanıldığında bireyin anayurdu, aidiyetini hissettiği yer veya memleket anlamına gelmektedir. Tarihsel olarak değerlendirildiğinde ise kavramın geçmişten günümüze gerek yazılı kaynaklarla gerek dilden dile süre gelen duyularla şekillenen alışkanlıkları, gelenek görenekleri, töreleri kısaca kültürel değerleri kapsadığı görülmektedir (Yılmaz, 2012:5). Buna karşın Türkçede etik kavramının gerek akademik alanyazında gerekse toplumun günlük kullanımında genel olarak ahlak sözcüğünün yerine kullanıldığı dikkat çekmektedir. Oysaki ahlak, insanoglununun tavır ve davranışlarının eyleme yani pratiğe dönüşmüş haliyken, etik ise bu davranışsal özelliklerin eyleme dönüşmemiş hali diğer bir ifadeyle teoridir (Cevizci, 2002: 8).

Etik bireysel ve meslek etiği olarak ikiye ayrılmaktadır. Bireysel etik, bireyin toplumsal değer yargılarını benimsemesinden ziyade bu değer yargılarının yaşam alanının tamamına yansıyacak şekilde yani sadece teoride değil yaşam pratiğinde de var olmasıyla anlam

kazanmaktadır. Bu belirtilenlere bağlı olarak bireysel etik, bireyin davranışlarını şekillendiren değer yargılarına dair bilinci, kişiler arasında karşılıklı uyulması gereken kuralları ve yükümlülükleri açıklamaktadır (Aktan, 1996: 118).

Meslek etiği ise, kavramsal olarak etiğin diğer bir alt dalıdır. Başka bir ifadeyle etik, meslek etiğini içinde barındırmaktadır. Meslek etiği sadece belirli alanları değil, bütün alanları kapsamaktadır. Çalışanlar mesleklerini ifa ederken ahlaki doğrultuda hem çalışılan kurumun hem de personelin zarar görmemesi için yanlışların önlenmesi gerekmektedir (Tepe, 2004: 23). Meslek etiği, herhangi bir mesleği icra eden kişilerin meslekleri ile ilgili eylem ve işlemlerde uyması gereken kurallar bütünüdür. Bu kurallar, söz konusu mesleğin içinde yürütüldüğü toplumsal genel geçer değerler ile meslekle ilgili evrensel kabul gören kurallardan oluşmaktadır. Herhangi bir meslekle ilgili etik değerlerin oluşması için toplum içerisinde mesleki etik ilkeleri belirleyecek ve bu ilkelerin denetlenmesini ve devamını sağlayacak mesleki gruplara ihtiyaç vardır (Çevikbaş, 2006: 69).

Etik kavramı, etik davranışların yanı sıra etik dışı davranışları da akla getirmektedir. Etik dışı davranışlar, sürdürülebilir toplum ideali doğrultusunda hukuk sisteminin, kültürel değerlerin ve inanç sistemlerinin göz ardı edilmesiyle, topluma zarar veren sonuçlar ortaya çıkaran illegal ve ahlak dışı tutum ve davranışları kapsamaktadır (Özdevecioğlu, 2005: 96). Etik olmayan davranışlar kurumları, çalışanların kurumlarına sadakatini, moral ve motivasyonu olumsuz etkilemektedir. Rüşvet, irtikap, zimmet, yolsuzluk, kayırmacılık, nepotizm ve rant kollama başlıca etik dışı davranışlardır.

- a) *Rüşvet*: En yaygın etik dışı davranışların başında gelen ve genel itibari ile maddi içeriği olan rüşvet, çalışan personelin yaptığı işin sunumunu gerçekleştirdiği esnada görev ve yetkilerini kendi çıkarları doğrultusunda kötüye kullanarak, ilgili kişi veya işletmelere ayrıcalık tanıyıp karşılığında para ve para benzeri çıkarlar sağlamasıdır (Aktan, 2001: 53).
- b) *İrtikap*: İrtikap, görevin kamu personeline getirdiği prestijin kötüye kullanılıp herhangi bir kimseyi kendi menfaati doğrultusunda zorlayarak veya kişinin hatasından faydalanarak yarar elde edilmesidir (Hakeri, 2006: 315).
- c) *Zimmet*: Zimmet etimolojik olarak Arapça kökenli bir sözcük olup kişinin emanet edilen bir ürünü kendisininmiş gibi kullanması veya kendisine emanet olarak verilen bir şeyi aşırması anlamlarını taşımaktadır. Zimmet alanyazında aynı zamanda hırsızlıkla eş anlamlı olarak da kullanılmaktadır (Aktan, 2002: 57).
- d) *Yolsuzluk*: Kamu çalışanlarının yapmaması gereken eylemlerin içinde bulunması veya yapması gereken işlemleri mevcut prosedürlerin öngördüğü süreçten daha kısa bir zaman diliminde yapması karşılığında çıkar sağlaması yolsuzluk olarak tanımlanmaktadır (Özsemerci, 2003: 4).
- e) *Kayırmacılık*: Kayırmacılık, kamu çalışanlarının sübjektif değer yargılarıyla kendi yakın çevresinden olan eş-dost ve akrabalarına ayrıcalık tanımasıdır. Kayırmacılık toplumun kullandığı günlük dildeki 'torpil' sözcüğünün eş anlamlısıdır.

- f) *Nepotizm*: Nepotizm, kamu çalışanlarının sahip olduğu mesleki nüfuzu, yasa dışı kullanarak hizmet sunumu noktasında akrabalarına ayrıcalık tanınması ve kayırması anlamına gelmektedir. Herhangi bir kimsenin kişisel yetenekleri, eğitimi ve becerileri göz ardı edilerek yani diğer bir ifadeyle alternatif bireylerin bilgi ve becerileri görmezden gelinerek tercihlerin akrabalardan yana kullanılması nepotizmdir (Aktan, 1999: 19).
- g) *Rant Kollama*: Devlet tarafından 'yapay' olarak yaratılan ekonomik bir transferi elde etmek için baskı ve çıkar gruplarının giriştikleri faaliyetlere ve bu amaca ulaşmak için yapmış oldukları harcamalara ise "Rant Kollama" adı verilmektedir (Aktan, 1993: 121).

Etik dışı davranışların ortaya çıkmasında birden fazla neden vardır. Etik dışı davranışları etkileyen faktörler genel hatlarıyla üç ana başlık altında toplanabilir. Bu faktörler;

- a) Bireysel Özelliklerden Dolayı Oluşan Nedenler: Bireysel değer yargıları, kişinin etik değerler sistemine ve toplumun değer yargılarına bakış açısını şekillendiren faktörlerden, kişinin önceliklerinden ve deneyimlerinden oluşmaktadır. Bir başka ifadeyle kişinin etik değerler doğrultusundaki duyarlılığını ve bu duyarlılığın boyutunu kişinin sahip olduğu değer yargıları, öncelikleri ve deneyimleri belirlemektedir. Örneğin kişisel çıkarlarını her şeyin üzerinde gözeten bireylerin tutum ve davranışlarında etik dışı davranışlara başvurma olasılığı yüksektir (Arslan ve Berkman, 2009: 83).
- b) Örgütsel Nedenler: Toplumun artan ihtiyaçlarını karşılamak adına devlet aygıtının mal ve hizmet arzının artması, diğer bir ifadeyle kamusal alanın büyümesi örgütsel büyümeyi ve istihdam problemlerini meydana getirmiştir. Devlet aygıtının mal ve hizmet arzının, toplumun artan talebini karşılayamaması öncelikli olarak yolsuzluğa, beraberinde ise etik dışı davranışların oluşmasına sebebiyet vermektedir (Köprü, 2007: 32-33).
- c) Ekonomik ve Toplumsal Nedenler: Geleneksel toplum modellerinde, ilişkiler genel itibarıyla aile, akraba ve eş-dost çevresi doğrultusunda örgütlenmeyi ve dayanışmayı geçerli kılmaktadır. Bu doğrultuda kamu görevini icra eden kamu personeli söz konusu çevrenin baskısı altındadır. Kamu personelinin icra ettiği mesleğin hizmet sunumu esnasında söz konusu çevre, geleneksel kültürün etkisiyle iltimas geçilmesini talep edebilmekte, dayanışma adı altında söz konusu taleplerin gerçekleşmesi de beraberinde etik dışı tutum ve davranışları doğurmaktadır (Özsemerci, 2003: 61-62).

Yolsuzluk Algısı Endeksi 2019'a göre, Türkiye 39 puan ile 180 ülke arasından 91. sırada yer alırken, Yeni Zelanda ve Danimarka 87 puan ile ilk sıralarda, 9 puan ile Somali, 12 Puan ile Güney Sudan ve 13 puan ile Suriye de son üç sırada bulunmaktadır. (<https://www.transparency.org> 10.04.2020). 2013-2019 arasında en çok puan kaybeden ülkeler ise Macaristan, Türkiye ve Saint Lucia'dır (<https://www.transparency.org>, 10.04.2020).

Gümrük ve Etik Konusunda Yapılan Çalışmalar

Türkiye'deki bazı kurumlarda etik dışı davranışların daha yoğun olarak yaşandığına dair toplumda algılar mevcuttur. Örneğin 2016 yılında Türkiye'deki yolsuzluk algısını incelemek üzere yapılan "Yolsuzluk Raporu 2016"ya göre gümrük memurlarının toplumun büyük bölümü tarafından yolsuzluğa karıştığı düşünülen meslek gruplarından birisi olduğu ortaya çıkmıştır. Akçay (2009), Türkiye'de 2000-2001 yılları arasında yapılan yolsuzluk operasyonlarının büyük bir kısmının gümrüklerle ilgili olduğunu, "Paraşüt, Hayal, Matador, Bufalo, Sis, Fırtına, Puro, Kartal, Balina, Hasat" ismi verilen yolsuzluk operasyonlarında trilyonlarca liralık yolsuzluklar yapıldığını ifade etmektedir. Bu çalışma dışında doğrudan gümrük ve etik algısını inceleyen veya yaptığı araştırma neticesinde bununla ilgili sonuçlara ulaşan başka çalışmalar da mevcuttur. Aşağıda bu çalışmalardan bazılarına yer verilmiştir.

Adaman, Çarkoğlu ve Şenatalar (2003), "İş Dünyası Gözünden Türkiye'de Yolsuzluğun Nedenleri ve Önlenmesine İlişkin Öneriler" başlıklı araştırmalarında, ankete katılan iş adamlarının büyük çoğunluğunun rüşvet ve yolsuzlukların en yaygın olduğu kurum olarak gümrükleri gördüğünü, yarıdan fazlasının ise gümrüklerde kendisinden açıkça kural dışı ödeme ya da hediye istendiğini ortaya koymuşlardır.

Gümrük Müsteşarlığı tarafından yapılan "Gümrüklerde Yolsuzlukla Mücadele Dürüstlük ve Etik İlkeler" başlıklı çalışma grubu raporunda (2008), sık sık değiştirilen, farklı yorumlara neden olan ve çok sayıda yasal metinden oluşan mevzuatın varlığının ve karmaşıklığının, iş tanımları, görev, yetki ve sorumlulukların net bir şekilde belli olmamasının, bir işi birden fazla birimin yapmasının, kurum kültürü ve aidiyet duygusunun güçlü olmamasının, yetersiz iletişimin, sayısal olarak yeterli ve nitelikli personel istihdamı konusunda yaşanan problemlerin, ücret adaletsizliğinin etik yapının önündeki temel engeller olduğu belirtilmiştir.

Ateş ve diğerlerinin (2009) sekiz gümrük ve iki gümrük başmüdürlüğünde gümrük hizmetlerindeki etiği araştırdığı çalışmada, vatandaşların yaklaşık yarıdan fazlasının gümrük müdürlüklerinde az ya da çok yolsuzluk ve rüşvetin bulunduğu inandığı, çalışanların yarısından fazlasının çeşitli sıklıklarda etik dışı davranışları yapmak zorunda kaldığı belirtilmektedir. Çalışmada ayrıca çalışanlar tarafından en yaygın olarak görülen etik dışı davranışların kırtasiye vb. sarf malzemelerinin iş takipçilerince temin edilmesi, vatandaşların gümrük müşavirlerine ve iş takipçilerine yönlendirilmesi ve akraba, eş, dost, hemşeri, siyasal görüş vb. bir nedenle ayrımcılık veya kayırmacılık yapılması olduğu tespit edilmiştir (Ateş ve diğerleri, 2009).

TESEV tarafından yayımlanan "Yolsuzlukla Mücadele Türkiye Değerlendirme Raporu" 2015 verilerine göre, yolsuzluğun kurumlardaki yaygınlık seviyesinde kamu kurumları ve özel sektör de dahil olmak üzere, gümrük idareleri en çok yolsuzluğun yapıldığı kurum olarak ikinci sırada yer almıştır. Rapora (2015) göre, polis, belediye, vergi, gümrük memurları ve belediye meclis üyeleri problemleri çözmeye karşılığında para veya hediye talebinde bulunan görevliler olarak düşünülmektedir.

Etik ve İtibar Derneği'nin (TEİD) 2016 yılında Türkiye'nin en büyük ilk 500 kurumunun yöneticileri ve çalışanları ile TEİD üyelerinin katılımıyla yaptığı "Yolsuzluk Algı Araştırması" sonuçlarına göre, özel sektöre kıyasla belediye, siyasi parti ve gümrüklerde yolsuzluğun daha yaygın olduğuna inanıldığı ve yolsuzluğun çok yaygın olduğu düşünülen

sektörlerin başında lojistik ve gümrük sektörünün geldiği tespit edilmiştir (www.tice.org.tr, 31.03.2018).

Tüm bu çalışmalar dışında basında da gümrük idarelerinde karşılaşılan etik dışı davranışlarla ilgili haberlerin yer aldığı görülmektedir. Örneğin 10.05.2015 tarihli gazete haberine göre, İpsala sınır kapısında Edirne Emniyet Müdürlüğü Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Şubesi ekiplerince gerçekleştirilen operasyonda dokuz gümrük muhafaza memuru gözaltına alınmış, savcılık sorgusundan sonra dört gümrük muhafaza memuru serbest bırakılırken, diğer beş gümrük muhafaza memuru “rüşvet alma ve görevi kötüye kullanma” suçlarından tutuklanmıştır (www.dunyabulteni.net, 02/01/2018). 13.03.2018 tarihli gazete haberine göre, Türkiye-Nahçıvan arasındaki Dilucu Kapısı’nda yapılan yolsuzluk iddiasıyla 40 gümrük çalışanının; hayali ihracat, evrakta sahtecilik, rüşvet ve kaçakçılık suçlamasıyla gözaltına alındığı belirtilmiştir (hurriyet.com.tr, 08/04/2020).

Gümrük ve etik ile ilgili yurtdışında yapılan çalışmalar da mevcuttur. Miloshoska ve Vasileska (2012) Makedonya'daki gümrük personelinin mesleki dürüstlüğünü inceledikleri çalışmalarında, 182 gümrük memuruna karşı açılan 216 kayıtlı ceza davasından 57'sinin nihai ceza ile sonuçlandığını, 24'ünün temyizde olduğunu belirtilip 2010 yılında gümrük çalışanlarıyla ilgili sahte beyan, görevin ihmali, rüşvet, kaçakçılığa yardım gibi suçlamalarda bulunulduğunu ifade etmiştir. Onogwu (2018), Haziran 2015- Mayıs 2016 yılları arasında Nijerya'daki memurlara 400 milyar Naire rüşvet dağıtıldığını, vergi ve gümrük memurlarının bu rüşvetin yüzde 27'sini alıp tüm memurlar arasında dördüncü sırada olduğunu, yolsuzluğun gümrük hizmetlerinin etkinliğini güçlü bir şekilde azalttığını ancak liman altyapılarının kalitesinin iyileştirilmesinin ülkelerdeki gümrük hizmetlerinin etkinliğini artıracaklarını vurgulamıştır. Jancsics (2019) çalışmasında, gümrükte yaşanan etik dışı davranışların hem müşteriden hem de gümrük çalışanından kaynaklanabileceğini, sınırda, malların hala fiziksel olarak denetlenmesi gerektiğinden doğrudan temastan kaçınılamayacağını, bu fiziksel temasın da yolsuzluğa fırsat yarattığını, memurların sınırda yolsuzluk fırsatlarını çoğaltan yüksek sayıda işlemle ilgilendiğini ortaya koymuştur. 07.02.2020 tarihli gazete haberine göre de, Bulgaristan İçişleri Bakanlığınca yapılan açıklamada; Bulgaristan-Sırbistan gümrük kapısı Kalotina’da gerçekleştirilen yolsuzluk operasyonunda 30 Bulgar gümrük memurunun tutuklandığı ve çok sayıda sınır polisinin gözaltına alındığı ifade edilmiştir (www.trthaber.com, 08/04/2020).

Gümrük idaresindeki etik dışı davranışlar uluslararası ticaret ve lojistik süreçlerini de olumsuz bir şekilde etkilemektedir. Uca vd. (2019:1234), bir ülkenin gümrüklerinde ve lojistik sürecinde yolsuzluk ve rüşvet gibi olayların olmasının ülke içerisinde ithalat ve ihracat yapan firmaların maliyetlerine yansıdığını, bu maliyetlerin de ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilediğini dile getirmektedirler. Bu konuda yapılan çalışmalardan bazılarında aşağıda yer verilmiştir.

Ali ve Mdhilat (2015), çalışmalarında rüşvetle uğraşan firmaların gümrük yetkilileriyle daha fazla zaman geçirdiklerini, bu nedenle yolsuzluğun ticareti engellediğini vurgulamaktadırlar. Benzer şekilde, yüksek etik standartlara sahip ülkelerden gelen firmaların, yolsuzluğun yaygın olduğu bir ülke ile ticaret yapmaları halinde kötü bir üne maruz kalıp hem iç hem de dış pazarlardaki tüketicilerini kaybedebileceklerini, bu nedenle de bu ülkelerin, başka bir yerde yüksek kârlılık ihracatı olasılığına rağmen, benzer etik standartlara sahip ülkelerle uluslararası işlemler yapmayı tercih edebileceğini belirtmektedirler (Ali ve Mdhilat, 2015:110).

Gezikol ve Tunahan (2018), çalışmalarında kısa vadede rüşvetin işleri hızlandırıp ticareti kolaylaştırdığı yanılığsı olsa da uzun dönemde rüşvetin maliyetinin belirsizliği nedeniyle dış ticareti azalttığını, ek olarak vergi artışı nedeniyle ülkelerin korumacı yaklaşım sergilemesinin yolsuzluğu arttırdığını bunun da dış ticaret üzerinde olumsuz etki yaratacağını dile getirmiştir.

Uca vd. (2019), yolsuzluk algısının gayrisafi yurt içi hasıla üzerine etkisinde lojistik performans ile küresel rekabetin aracı rolünü inceledikleri çalışmalarında da bir ülkenin lojistik performansını artırıcı yatırımların yapılmasının tek başına yeterli olmadığını, aynı zamanda yolsuzlukla da mücadele edilmesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Araştırmanın Yöntemi

Bu bölümde araştırmanın sorusu, evreni ve çalışma grubu, veri toplama yöntemi, geçerlik ve güvenilirlik bilgilerine yer verilmiştir.

Araştırma Sorusu

Araştırma nitel bir araştırma olduğu için hipotez oluşturulmamış, bunun yerine araştırma sorusu sorulmuştur. Araştırmanın bir ana iki alt sorusu mevcuttur. Araştırmanın alt soruları ana sorunun devamı ve açıklayıcısı olarak oluşturulmuştur. Araştırmanın ana sorusu aşağıdaki gibidir;

“ Gümrük idaresinde etik dışı davranışlarla karşılaşılıyor mu ? ”

a)Eğer karşılaşılıyorsa bu davranışlar nelerdir ?

b)Karşılaşılmıyorsa bu nasıl sağlanmıştır ?

Araştırmanın Evreni ve Çalışma Grubu

Araştırmanın evrenini; Mersin Taşra Gümrük İdaresi ile iş yapan firmalar oluşturmaktadır. Araştırma için Mersin gümrük idaresinin seçilme nedeni, dış ticaret hacmi bakımından Mersin'in önem arz etmesidir. 2018 yılının 6 aylık döneminde Mersin Liman tesislerine operasyon için uğrayan gemi sayısı geçen yıla göre yüzde 4,3 artarak 2 bin 226'ya yükselmiş, Türkiye genelinde limanlara uğrayan gemi sayısına göre Mersin, geçen yılki 4'üncü sıradaki yerini de 2018'de de korumuştur (<https://www.akib.org.tr/>). Mersin Taşra Gümrük İdaresi ile iş yapan firmaların sayısı tam olarak bilinmemekle birlikte, Mersin Gümrük Müşavirleri Derneği'ne (MERGUMDER) bağlı olan 202 firmanın bulunduğu tespit edilmiştir (<http://www.mergumder.org.tr>, 10.02.2018). Araştırmada zaman ve maliyet kısıtlarından ötürü ana kütleye ulaşılammış, bu sebeple örneklem seçme yoluna gidilmiştir. Araştırmada örneklem yöntemi olarak, kartopu örnekleme yöntemi kullanılmıştır.

Örneklem yöntemi olarak tesadüfi olmayan bir yöntem seçildiği için araştırmada örneklem yerine çalışma grubu kelimesinin kullanılmasının daha doğru olduğu düşünülmektedir. Nitel çalışmalarda çalışma grubu sayısı, araştırma sorusuna cevap niteliğinde olan kavram veya süreçlerin doyum noktasına ulaşmasıyla, diğer bir ifadeyle toplanan verilerin birbirini tekrar etmesiyle yakından ilişkilidir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 125). Bu nedenle araştırmada cevapların birbirini tekrar etmeye başladığı 30. katılımcıdan sonra çalışma grubuna katılımcı seçme işlemine son verilmiştir. Bu nedenle analizler 30 katılımcının görüşlerini yansıtmaktadır.

Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Araştırma keşifsel bir araştırma olduğundan dolayı araştırmanın bu boyutunu ortaya koymak için nitel veri toplama yöntemlerinden yüz yüze derinlemesine görüşme yöntemi kullanılmıştır. Derinlemesine görüşme, araştırılan herhangi bir konunun detaylı bir şekilde ele alınabilmesi için açık uçlu soruların sorulup yüz yüze görüşülüp gerekli verilerin elde edilmesi için kullanılan bir yöntemdir (Tekin, 2006: 101). Bu çalışmada yarı yapılandırılmış görüşme formu tercih edilmiştir. Araştırma soruları, Özsemerci'nin (2003), Tanrıseven'in (2006), Coşkun'un (2010), Pustu'nun (2011), Yılmaz'ın (2012) ve İnal'ın (2012) çalışmalarından yararlanılarak araştırmacılar tarafından oluşturulmuştur. Katılımcılara görüşme sorusu olarak, etik dışı davranış ile karşılaşılıp karşılaşmadığı, eğer karşılaşılıyorsa, bu davranışların neler olduğu, nelerden kaynaklandığı, bu tür davranışlarla en çok hangi birimlerde karşılaşıldığı ve bu davranışların nasıl önlenebileceği, karşılaşılmıyorsa da bunun nedeninin ne olabileceği sorulmuştur. Araştırma soruları oluşturulduktan sonra beş katılımcı ile ön test yapılmış, katılımcılardan gelen geri bildirimler sonucu araştırmanın soru formu tekrardan düzenlenmiş ve son halini almıştır.

Katılımcılar ile olan görüşmeler 8 Haziran- 29 Ağustos 2017 tarihleri arasında yapılmıştır. Görüşme talebi için firmalar telefonla aranmış, firma yetkilileri tarafından uygun zaman belirtildikten sonra randevular alınmıştır. Katılımcılardan 12 kişi bizzat firma sahibidir, 18 kişi ise gümrük idaresiyle bire bir iş yapan saha personelinden oluşmaktadır. 30 katılımcı ile iş yerlerinde yüz yüze görüşme gerçekleştirilmiştir. Katılımcılarla yapılan görüşmeler araştırmacı tarafından not alınarak kayıt altına alınmıştır. Görüşmelerin araştırmacı tarafından not alınarak kayıt altına alınmasının sebebi, katılımcıların ses kayıt cihazı kullanılmasını istememeleridir. Katılımcılarla gerçekleştirilen görüşmeler ortalama 30 ile 60 dakika arası sürmüştür.

Araştırma verileri analiz edilirken, betimsel ve içerik analizi yöntemleri kullanılmıştır. Betimsel analiz, ham verilerin okuyucuların anlayabileceği ve kullanabileceği şekle getirilmesidir (Coşkun vd., 2015: 324). Mantıksal bir sıraya konulan ve sınıflandırılan veriler, bu analiz yöntemiyle daha kolay yorumlanıp daha doğru sonuçlara ulaşılabilmesini sağlamaktadır. İçerik analizi, araştırmacının elde ettiği görüşme dökümlerinin karşılaştırma yapılabilmesi için karakterize edildiği bir yöntemdir. Temel amacı ise katılımcıların görüşlerini sistematik olarak tanımlamak ve araştırmacının toplanan verilere aşına olmasını kolaylaştırmaktır (Coşkun vd., 2015: 324).

Araştırmanın Geçerliği ve Güvenirliği

Araştırmalar ister nitel, ister nicel olsunlar sundukları verilerin inandırıcı olması gerekmektedir. Araştırmaların inandırıcı olabilmesi için ise geçerlik ve güvenirlilik koşullarını sağlaması şarttır. Geçerlik ve güvenirlilik birbirlerine bağlı ve araştırmaların ölçümüne dair olan kavramlardır (Türnüklü, 2000: 543).

Ulaşılan bilginin ve yargının gerçekliği anlamına gelen geçerlik için, araştırmacı tarafından elde edilen verilerin analizi ile ulaşılan sonucun doğruluğu önem arz etmektedir (Türnüklü, 2000: 552). Nitel araştırmalarda geçerlik, araştırmayı gerçekleştiren kişinin araştırılan olguyu olduğu gibi, diğer bir ifadeyle en doğal haliyle tarafsız bir şekilde sunmasıdır. Araştırmacının temel amacı araştırılan olgu veya olayla ilgili bütüncül bir resim oluşturabilmesi ve elde ettiği veriler ile ulaşılan sonuçların teyit edilmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 269). Nitel araştırmalarda elde edilen bilgiler geçerli ise benzer türden başka bir araştırmayla birebir aynı olmasa bile benzer bilgilere ulaşma olasılığı yüksek olacaktır. Bu

sebeple nitel araştırmalarda geçerliğin güvenilirlikten daha önemli olduğu ifade edilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 270). Bilimsel araştırmaların geçerlik koşullarının sağlanabilmesi için verilerin hangi yöntemlerle elde edilip nasıl kullanıldığı da belirtilmelidir (Guthrie, Yongvanich ve Ricceri, 2004: 285).

Nitel araştırmada güvenilirliği sağlamak nicel araştırmalarda olduğu kadar kolay değildir. Nicel araştırmalarda alfa değeri ile sağlanan güvenilirlik, nitel araştırmalarda farklı yollardan elde edilmektedir. Nitel araştırmalarda durumlar gerçek kişiye ve içinde bulunulan ortama göre sürekli olarak bir değişim içindedir. Hatta aynı kişiler için zaman içerisinde bile değişebilmektedir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 272-273). Bu nedenle de benzer ya da aynı grubun kendini tekrarlaması yani aynı sonuçlara ulaşmak pek mümkün olmamaktadır. Bunun temel nedenlerinden biri; insan davranışlarının durağan olmayıp sürekli değişkenlik gösterip karmaşık bir yapıya sahip olması iken, diğeri ise nitel araştırmalarda araştırmayı gerçekleştiren kişilerin olayları algılama ve yorumlama biçimlerinin farklılık gösterebilmesidir (Yıldırım ve Şimşek, 2016: 272-273). Derinlemesine görüşme yönteminin kullanıldığı çalışmalarda güvenilirliğin sağlanması için ön testin yapılması gerekmektedir. Yapılan ön test toplanan verilerin analiz edilmesini, soruların değerlendirilmesini ve soru formunun son halini almasını sağlamaktadır (Coşkun, vd., 2015: 92). Araştırmanın güvenilirliği için araştırmacının katılımcılara aynı soruları sorması yanında, veri analizlerinin çözüm tutarlılığına da dikkat etmesi gerekmektedir (Türnüklü, 2000: 550).

Araştırmada katılımcılara soru formundaki sorular olduğu gibi sorulmuştur. Bütün görüşmeler tek bir araştırmacı tarafından gerçekleştirilmiştir. Araştırmacının görüşmeler sonucu elde ettiği veriler doğal haliyle, değiştirilmeden aktarılmıştır. Bulguların nasıl elde edildiği ve hangi analiz yöntemlerinin kullanıldığı detaylı bir şekilde açıklanmıştır. Araştırmanın bulgular bölümünde ulaşılan sonuçların doğruluğunun kontrol edilebilmesi için bazı katılımcıların verdiği cevaplardan alıntılar yapılmıştır. Yürütülen araştırma için bu hususlar göz önünde bulundurulduğunda geçerlik ve güvenilirlik koşullarının sağlandığı düşünülmektedir.

Bulgular

Bu kısımda araştırmayla ilgili bulgulara yer verilmiştir. Katılımcılar sorulara birden fazla yanıt verdikleri için bazı tablolarda verilen cevapların toplamı katılımcı sayısından fazla çıkmıştır.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Katılımcı	Cinsiyet	Yaş	Eğitim	Sektör Tecrübesi
Katılımcı 1	Erkek	35	Lisans	10
Katılımcı 2	Erkek	51	Lisans	30
Katılımcı 3	Erkek	45	Lisans	19
Katılımcı 4	Erkek	45	Lisans	16
Katılımcı 5	Erkek	37	Lise	20
Katılımcı 6	Erkek	38	Lise	18
Katılımcı 7	Kadın	29	Lisans	4
Katılımcı 8	Erkek	26	Ön lisans	1
Katılımcı 9	Erkek	37	Lisans	14
Katılımcı 10	Erkek	38	Lisans	12
Katılımcı 11	Kadın	28	Lisans	4
Katılımcı 12	Erkek	47	Lise	24
Katılımcı 13	Kadın	31	Lisans	4
Katılımcı 14	Kadın	30	Lisans	6
Katılımcı 15	Erkek	36	Lisans	10
Katılımcı 16	Erkek	35	Lisans	8
Katılımcı 17	Erkek	29	Lisans	4
Katılımcı 18	Erkek	28	Lisans	4
Katılımcı 19	Erkek	28	Lisans	4
Katılımcı 20	Erkek	30	Lisans	5
Katılımcı 21	Erkek	31	Lisans	5
Katılımcı 22	Erkek	44	Lisans	17
Katılımcı 23	Erkek	54	Lisans	30
Katılımcı 24	Erkek	32	Yüksek lisans	8
Katılımcı 25	Erkek	28	Lisans	4
Katılımcı 26	Erkek	34	Lisans	6
Katılımcı 27	Erkek	39	Yüksek lisans	5
Katılımcı 28	Erkek	35	Yüksek lisans	7
Katılımcı 29	Erkek	42	Ön lisans	20
Katılımcı 30	Erkek	26	Yüksek lisans	4

Tablo 1’de derinlemesine görüşme yapılan katılımcıların demografik özellikleri görülmektedir. Katılımcılar 26’sı erkek, 4’ü kadın olmak üzere 30 kişiden oluşmaktadır. Katılımcıların 12’si firma sahibi, geriye kalan 18’i ise firma personelidir. Ancak bu personel bizzat gümrük idareleri ile iş yürüten saha personelidir. Katılımcıların yaş aralığı 26-54 arasında değişmekte olup ortalama yaş 35’tir. 21 katılımcı lisans, 4 katılımcı yüksek lisans, 3 katılımcı lise ve 2 katılımcı ön lisans mezunudur. Görüşülen katılımcıların sektördeki deneyimleri 1-30 yıl arasında olsa da ortalama deneyimin 10 yıl olduğu saptanmıştır.

Tablo 2. Birinci Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Size göre etik dışı davranış nedir?	Toplumun benimsemediği (gayri ahlaki) davranışlar	16	34
	Kanun ihlali	11	24
	Genel geçer doğruların ihlali	5	11
	Rüşvet	3	7
	Kişisel çıkarların gözetilmesi	2	4
	Hizmetin aksatılması	2	4
	Yolsuzluk	2	4
	Adam kayırma	2	4
	Gelenek görenek dışı davranışlar	2	4
	Memurun keyfi davranışı	1	2
	Gereksiz samimiyet	1	2
	Toplam	47	100

Tablo 2 "Size göre etik dışı davranış nedir?" sorusuna verilen cevapları göstermektedir. Bu soruyla ilgili olarak verilen cevapların yüzde 34'ü "toplumun benimsemediği (gayri ahlaki) davranışlar", yüzde 24'ü "kanun ihlali", yüzde 11'i "genel geçer doğruların ihlali" yüzde 7'si ise "rüşvet" şeklindedir. Bu soruya ilişkin katılımcılardan bazılarının görüşleri aşağıdaki gibidir:

"Gelenek ve göreneklerimiz dışında hareket edilmesi, usul ve kanunların ihlal edilmesi ya da toplumun benimsediği kuralların göz ardı edilmesidir." (Katılımcı 1)

"Toplum tarafından benimsenmeyen davranışların sergilenmesi etik dışı davranıştır." (Katılımcı 2)

"Toplumun ahlaki çerçevesinin ve pozitif hukuk kurallarının ihlal edilmesi etik dışı davranıştır." (Katılımcı 3)

Tablo 3. İkinci Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Gümrük idarelerinde etik dışı davranışların olduğunu düşünüyor musunuz?	Evet	21	70
	Hayır	9	30
	Toplam	30	100

Tablo 3'teki "Gümrük idarelerinde etik dışı davranış olduğunu düşünüyor musunuz?" sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde, katılımcıların yüzde 70'inin etik dışı davranışların olduğunu, yüzde 30'unun ise olmadığını ifade ettikleri görülmektedir. Bazı katılımcıların beyan ettiği ifadeler aşağıdaki gibidir:

"Kesinlikle olduğunu düşünüyorum." (Katılımcı 7)

"Evet düşünüyorum çünkü gördüğüm oldu." (Katılımcı11)

"Hayır düşünmüyorum." (Katılımcı 14)

Tablo 4. Üçüncü Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Gümrük idarelerinin en çok hangi birimlerinde etik dışı davranışların olduğunu düşünüyorsunuz?	Bütün Birimler	12	57
	Gümrük Muayene Birimi	6	29
	Gümrük Muhafaza Birimi	3	14
	Toplam	21	100
Neden özellikle bu birimlerde etik dışı davranışların olduğunu düşünüyorsunuz?	Yetkinin kötüye kullanımı	9	43
	Ekonomik çıkar sağlama	7	33
	Mükellefle yakınlık	4	19
	Denetlenmeme	1	5
	Toplam	21	100

Tablo 4'te "Gümrük idarelerinin en çok hangi birimlerinde etik dışı davranışların olduğunu düşünüyorsunuz?" sorusuna verilen cevaplar görülmektedir. 21 katılımcının yüzde 57'si "bütün birimler", yüzde 29'u "gümrük muayene birimi" ve yüzde 14'ü ise "gümrük muhafaza birimi" cevabını vermiştir. Tablodan da anlaşılacağı üzere katılımcıların yarısından fazlası gümrük idarelerinin bütün birimlerinde etik dışı davranışların olduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcıların bu birimlerde etik dışı davranışların olduğunu düşünme nedenleri ise yüzde 43 yetkinin kötüye kullanılması, yüzde 33 ekonomik çıkar sağlama, yüzde 19 mükellefle kurulan yakınlık ve yüzde 5 ise denetlenmemedir. Mükelleflerle kurulan yakınlıktan ötürü ortaya çıkan etik dışı problemler daha çok gümrük muayene biriminde kendini gösterirken; yetkinin kötüye kullanılması, ekonomik çıkar sağlama ve denetlenmeme ise gümrük muayene birimi, gümrük muhafaza birimi de dahil olmak üzere bütün birimleri kapsamaktadır. Bazı katılımcıların bu konu hakkındaki görüşleri şu şekildedir:

"Muayene biriminde daha çok etik dışı davranış olduğunu düşünüyorum. Çünkü muayene memurları yakınlık kurduğu mükelleflere öncelik tanımakta (adam kayırma) bu da dolaylı olarak maddi ve manevi çıkarların sağlanmasına sebebiyet vermektedir." (Katılımcı 5)

"Hemen hemen her biriminde bulunmaktadır. Gümrük idarelerine bağlı olan birimlerin çoğunun belirtilen kurallara ve kanunlara uymadığı kanaatindeyim." (Katılımcı 8)

"Gümrük idarelerinin hemen hemen her biriminde etik dışı davranışların olduğunu düşünüyorum. Nedeni ise denetlenmemeleridir." (Katılımcı 10)

Tablo 5. Dördüncü Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Size göre en çok görülen etik dışı davranışlar nelerdir?	Adam kayırma	14	50
	Rüşvet	10	35
	Yıldırma politikaları	2	7
	Haksız kazanç elde etme	1	4
	Yolsuzluk	1	4
	Toplam	28	100

Tablo 5'te "Size göre en çok görülen etik dışı davranışlar nelerdir?" sorusuna verilen cevaplar görülmektedir. 21 katılımcının verdikleri cevaplar sırasıyla şu şekildedir; 14 kişi

Gümrük İdaresinden Hizmet Alan Firmaların Karşılaştığı Etik Dışı Davranışlar: Mersin İli Örneği

“adam kayırma”, 10 kişi “rüşvet”, 2 kişi “yıldırma politikaları” ve 1’er kişi “haksız kazanç elde etme ve yolsuzluk”. Katılımcılardan bazılarının görüşleri aşağıdaki gibidir:

“Bana göre en çok görülen etik dışı davranışlar haksız kazanç ve adam kayırmadır.” (Katılımcı 13)

“Rüşvet ve adam kayırma.” (Katılımcı 4)

“En çok görülen etik dışı davranışlar yıldırma politikaları, rüşvet ve adam kayırmadır.” (Katılımcı 9)

Tablo 6. Beşinci Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Size göre etik dışı davranışların nedenleri neler olabilir?	Eğitimsizlik	7	23
	Yetki ve sorumluluğun kötüye kullanılması	5	16
	Daha çok kazanma arzusu	5	16
	Ahlaki yoksunluk	4	13
	Maaşların yetersizliği	4	13
	Vergilerin yüksek oluşu	3	10
	Aşırı hırs ve umursamazlık	2	6
	Denetim yetersizliği	1	3
Toplam		31	100

Tablo 6’da “Size göre etik dışı davranışların nedenleri neler olabilir?” sorusuna verilen cevapların yüzde 23’ünü “eğitimsizlik”, yüzde 16’sını “yetki ve sorumluluğun kötüye kullanılması”, yüzde 13’ünü “ahlaki yoksunluk ile maaşları yetersizliği” cevapları oluşturmaktadır. Vergilerin yüksek oluşu, aşırı hırs ve umursamazlık ve denetim yetersizliği ise diğerlerine göre yüzdesi daha düşük olan cevaplardır. Bazı katılımcıların görüşleri aşağıdaki gibidir:

“Bana göre gümrük idarelerindeki etik dışı davranışların temel sebebi gümrük vergilerinin yüksek olmasıdır.” (Katılımcı 17)

“Bana göre etik dışı davranışın temel nedeni eğitimsizliktir.” (Katılımcı 18)

“Gümrük vergilerinin yüksek oluşudur.” (Katılımcı 19)

Tablo 7. Altıncı Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Etik dışı davranışların önlenmesine yönelik olarak yapılan çalışmalar yeterli midir?	Yeterli değildir	21	100
	Yeterlidir	0	0
	Toplam	21	100
Bu konudaki önerileriniz nelerdir?	Denetim mekanizmasının artırılması	13	37
	Etik eğitiminin verilmesi	8	23
	Erdemli bireyler yetiştirmek	8	23
	Gümrük vergilerinin düşürülmesi	3	8
	Maaş ve ücretlerin artırılması	2	6
	Liyakat ilkesine bağlılık	1	3
	Toplam	35	100

Tablo 7’de ilk olarak “Etik davranışların önlenmesine yönelik yapılan çalışmalar yeterli midir?” sorusuna verilen cevaplar görülmektedir. Bu soruya 21 katılımcının 21’i de “yeterli değildir” cevabını vermişlerdir. Katılımcılara “Bu konudaki önerileriniz nelerdir?” diye sorulduğunda ise verilen cevapların yüzde 37’sinde denetim mekanizmasının artırılması, yüzde 23’ünde etik eğitimin verilmesi, yine yüzde 23’ünde erdemli bireyler yetiştirmek gerektiği, yüzde 8’inde ise gümrük vergilerinin düşürülmesi dile getirilmiştir. Bazı katılımcıların görüşleri aşağıdaki gibidir:

“Etik dışı davranışların önlenmesine yönelik olarak yapılan çalışmalar yeterli değildir. Bu konudaki önerilerim ise etik eğitimden ziyade erdemli bireyler yetiştirmektir.” (Katılımcı 21)

“Etik dışı davranışların önlenmesine yönelik olarak yapılan çalışmalar yeterli değildir. Bu konudaki önerilerim denetimlerin daha sık yapılması, görev bilincinin aşılması için daha fazla hizmet içi eğitimin ve etik eğitimin verilmesi. Denetleme mekanizması tarafsızlık ilkesine bağlı ve liyakatli olmalıdır.” (Katılımcı 22)

“Yeterli olduğunu düşünmüyorum. Bu konudaki önerilerim ise sık aralıklarla etik ile ilgili eğitimler verilmeli ve gümrük vergileri düşürülmelidir.” (Katılımcı 17)

Tablo 8. Yedinci Soru ve Katılımcıların Bu Soruya Verdikleri Cevaplar

Soru	Cevaplar	Sıklık	Yüzde
Gümrük idarelerinde etik dışı davranışların olduğunu düşünmüyorsanız, bunun nedenini açıklayabilir misiniz?	Kurallara riayet edilmesi	3	33
	Kamera takip sisteminin artışı	3	33
	İlgili personele gerekli eğitimin verilmiş olması	2	23
	Denetimin sıklaştırılması	1	11
	Toplam	9	100

Tablo 8’de “Gümrük idarelerinde etik dışı davranışların olduğunu düşünmüyorsanız, bunun nedenini açıklayabilir misiniz?” sorusuna verilen cevaplar görülmektedir. 9 katılımcının verdikleri cevaplar şu şekildedir; yüzde 33 “kurallara riayet edilmesi”, yüzde 33 “kamera takip sisteminin artışı”, yüzde 23 “ilgili personele gerekli eğitimin verilmiş olması” ve yüzde 11 ise “denetimin sıklaşması”. Bazı katılımcıların görüşleri aşağıdaki gibidir:

“Kurallara riayet edildiğinden ötürü etik dışı davranış yoktur.” (Katılımcı 30)

“Çalışan personel kurallara riayet ettiğinden ötürü etik dışı davranışlar yoktur.” (Katılımcı 14)

“Gümrük idarelerinde gerekli etik eğitimler verildiğinden ötürü etik dışı davranışlar yoktur.” (Katılımcı 24)

Tartışma ve Sonuç

Küreselleşen dünya ile birlikte dış ticaretin artışı, buna bağlı olarak eşya dolaşımının ve ticari hareketliliğin yoğun yaşanması gümrük idarelerindeki iş yükünü de arttırmaktadır. Buna ek olarak gümrük idareleriyle iş yapan firmaların gerekli işlemlerin daha hızlı yapılmasını talep etmeleri ile gümrük memurlarının yetki ve sorumlulukları da göz önünde bulundurulduğunda etik dışı davranışların arttığı gözlemlenmektedir (Ateş vd. 2009: 399). Yapılan çalışmalar (Adaman vd. 2003; TESEV, 2015; TEİD, 2016) incelendiğinde kamuoyunun gözünde kamu ve özel kurumlar arasında gümrük idarelerinin etik dışı davranışların yaşandığı kurumların başında geldiği görülmektedir. Bu nedenle bu araştırma,

Mersin taşra gümrük idaresi ile iş yapan firmaların etik dışı davranışlar ile karşılaşmış ve karşılaşmadığını, karşılaştıkları ise ne tür davranışlar ile karşılaştıklarını ortaya çıkarmak ve bu tür davranışları ortadan kaldıracak öneriler sunmak amacıyla yapılmıştır.

Araştırma sonuçlarına göre; etik dışı davranış tanımlanırken katılımcıların yarısından fazlası toplumun benimsemediği (gayri ahlaki) davranışlar, daha azı da kanun ihlali ve genel geçer doğruların ihlali şeklinde açıklamalarda bulunmuşlardır. Katılımcılardan etik kavramına dair elde edilen bulgular etik alan yazınında etiğin tanımında yer alan ifadeler olup çıkan sonuçlar Arslan ve Berkman (2009), Özdevecioğlu (2005) ve Hakeri'nin (2006) çalışmalarını destekler niteliktedir. Gümrük idareleri ile iş yapan insanların etiğin ne olduğunu bilmeleri, bu konuda bilinç sahibi olmaları iyi bir özellik olsa da, asıl önemli olan bu bilincin davranışlara yansması ve etiğe uygun davranılmasıdır. Çünkü davranışa yansmayan bilinç tek başına bir işe yaramamaktadır.

Araştırmada katılımcılar ağırlıklı olarak gümrük idarelerinde etik dışı davranışların görüldüğünü belirtmişlerdir. Adaman vd. (2003), hem hane halkının hem de iş dünyasının gümrükte etik dışı davranışların olduğuna inandığını, her iki oranın da yüksek olduğunu ancak iş dünyasındaki inancın hane halkındaki inançtan daha yüksek olduğunu ifade etmişlerdir. Katılımcılardan elde edilen veriler alanyazın kısmında aktarılan çeşitli gazete haberleri, Akçay'ın (2009), Ateş vd. (2009), Çalık'ın (2012), TESEV'in (2015), çalışmalarla paralellik göstermektedir.

Etik dışı davranışlarla karşılaştığını belirten katılımcıların yarısından fazlası etik dışı davranışların gümrük idarelerinin bütün birimlerinde olduğunu ifade ederken, geri kalan katılımcılar da gümrük muayene birimi ve gümrük muhafaza biriminden söz etmişlerdir. Etik dışı davranışların özellikle bu birimlerde görülmesinin nedeni sorulduğunda ise; bu katılımcıların yarıya yakını yetkinin kötüye kullanımı ve ekonomik çıkar sağlamayı, diğerleri de mükelleflerle yaklaşma ve denetlenmemeyi neden olarak göstermişlerdir. Etik dışı davranışların gümrük muayene biriminde görülmesinin nedeni olarak, mükelleflerle yüz yüze iletişimden kaynaklanan samimiyet ve yaklaşma gösterilebilmektedir. Bu konuda Ateş vd. (2009), iş sahipleri ile memurların yüz yüze görüşmesi ve birebir muhatap olmasının etik dışı davranışların oluşmasında önemli bir etken olduğunu dile getirmişlerdir. Çalık (2012) da iş takipçilerinin varlığı ile denetim yetersizliğinin etik dışı davranışların oluşmasındaki rolüne dikkat çekmektedir. Gümrük idarelerinde bazı birimlerde görülen yüz yüze iletişimi biraz daha azaltmak adına e-devlet sisteminde olduğu gibi, yapılması mümkün olan işler, otomasyon sistemi ile yerine getirebilir. Bazı konularda memurların inisiyatifini azaltılabilir. Tüm birimlerde daha etkin bir kamera kayıt istemi kurulabileceği gibi denetimler de artırılabilir.

Gümrük idaresinde etik dışı davranış olduğunu düşünen katılımcıların yarıdan fazlası gümrük idarelerinde en çok görülen etik dışı davranışları adam kayırma olarak belirtirken, yarıya yakın bir kısım da rüşvetten bahsetmiştir. Adaman vd. (2003), Ateş vd. (2009) ile Pustu'nun (2011), TESEV'in (2015), çalışmaları rüşvet ve adam kayırma bakımından araştırma sonucunu destekler nitelikte sonuçlara ulaşan çalışmalardır. Bu konuda caydırıcı önlemlerin alınmasının dışında cezaların ağırlaştırılmasının, kurum içinde ve kurum dışında şikâyet mekanizmaları oluşturulmasının faydalı olabileceği düşünülmektedir.

Araştırmada elde edilen bulgular sonucunda, etik dışı davranışların nedenlerinin eğitimsizlik, yetki ve sorumluluğun kötüye kullanılması, daha çok kazanma arzusu, ahlaki

yoksunluk ve maaşların yetersiz olması olduğu tespit edilmiştir. Ateş vd.(2009) hem gümrük personeli hem de vatandaşlar ile yaptığı çalışmalarında, gümrük personelinin büyük çoğunluğu hizmet içi eğitim almadığını, alanlar da bu eğitimin yetersiz olduğunu belirtmişlerdir. Aynı çalışmada, etik dışı davranışların nedenleri gümrük personeli açısından sosyal ve mali hakların özellikle maaşların düşüklüğü, iş yükünün fazla ve çalışma ortamının kötü olması olarak ortaya konmuştur. Çalık (2012) da çalışmasında benzer sonuçlar elde etmiştir. Etik eğitim, okulların müfredatında yer almalı ve küçük yaşlardan itibaren kişiler bu konuda bilinçlendirilmelidir. Ek olarak, gümrük idarelerinde de hizmet içi eğitim çerçevesinde yeterli düzeyde etik eğitim verilmeli, bu konunun önemi ve etik davranılmaması sonucu oluşabilecek durumlar vurgulanmalıdır. Gümrük idaresinde çalışanların yetki ve sorumlulukları, sosyal ve ekonomik hakları belirli aralıklarla gözden geçirilmeli ve gerekli düzenlemeler yapılmalıdır.

Araştırmada, etik dışı davranışların önlenmesine yönelik yapılan çalışmaların yeterli olmadığını katılımcıların yarısından fazlası dile getirmiştir. Etik dışı davranışların önlenmesine yönelik katılımcı önerileri; ağırlıklı olarak denetim mekanizmasının artırılması, etik eğitimlerin daha çok verilmesi ve en başta erdemli bireyler yetiştirmek şeklindedir. Çalık'ın (2012) çalışması da araştırma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Ateş vd. (2009) yaptığı çalışmada, personel hizmet içi eğitimi yeterli görmese de idarenin etik dışı davranışlarla ilgili çabalarını yeterli bulduğunu ifade etmiştir. Alanyazında aktarılan gazete haberleri, etik konusunda çıkarılan mevzuat hükümleri ve bu konudaki raporlar incelendiği zaman başta Gümrükler Genel Müdürlüğü olmak üzere gümrük teşkilatının tüm birimlerinin etik dışı davranışların üstüne gittiği, bu konunun takipçisi olduğu ve suçluların cezalandırılması için büyük çaba gösterdiği görülmektedir. Etik dışı davranışların önüne geçebilmek için gösterilen bu çabanın artırılarak devam etmesi hatta daha farklı önlemler alınması gerekmektedir.

Araştırmada gümrük idarelerinde etik dışı davranışların olmadığını belirten katılımcılar da olmuştur. Katılımcıların çoğu bunun nedenini genel itibariyle gümrük idarelerinde kamera takip sisteminin artışı ve kurallara riayet edilmesi şeklinde ifade ederken, diğer katılımcılar ise ilgili personele gerekli eğitimin verilmesi ve denetimin sıklaşması biçiminde beyanda bulunmuşlardır. Kamera takip sisteminin artışının, verilen etik eğitimlerin ve denetimin sıklaştırılmasının, etik dışı davranışların azalmasında etkisi olsa da yapılanların yeterince etkili olmadığı gerek gazete haberleri gerekse bu konuda yapılan çalışmalar (Adaman vd., 2003; Ateş vd., 2009; Pustu, 2011; Çalık, 2012) ve raporlardan (TESEV, 2015; TEİD, 2016) anlaşılmaktadır. Alınacak önlemlerin etiksel problemlerin azalması yönünde olumlu dönüşleri olsa da kalıcı çözümlerin gerçekleştirilmesi insan haklarına saygılı, hukuk kurallarına bağlı erdemli bireylerin yetiştirilmesiyle gerçekleştirilebilmektedir. Bu nedenle bireylere aile, okul ve meslek yaşamlarında etik konusunda iyi ve yeterli eğitimin verilmesi önem taşımaktadır.

Araştırma çeşitli kısıtlara sahiptir. İlk olarak araştırma zaman ve maliyet kısıtlarından ötürü sadece Mersin ilinde bir gümrük idaresi baz alınarak yapılmıştır. İkinci olarak örnekleme sadece Mersin Taşra Gümrük İdaresi ile iş yapan firmalar dahil edilmiştir. Araştırma tasarlanırken gümrükle iş yapan firmalar dışında gümrük personelinin de araştırmanın örnekleme içerisinde yer alması, böylelikle de iş yapan iki tarafın karşılıklı görüşlerine yer verilmesi düşünülmüştür. Ancak yapılan resmi yazışmalar neticesinde gümrük personeli ile görüşme yapmak için izin alınamamış, bu nedenle sadece görüşmeye istekli, özel firmalar

örnekleme dahil edilebilmiştir. Üçüncü olarak, araştırmada sadece nitel yöntemlerden yüz yüze derinlemesine görüşme yöntemi kullanılmıştır. Sayılan tüm bu kısıtlardan ötürü araştırma sonuçlarının Türkiye'ye genellenmesi mümkün değildir.

İleriki zamanlarda bu konuda çalışmak isteyen araştırmacılara, eğer izin alabilirlerse sadece gümrükle iş yapanlarla değil aynı zamanda gümrük personeli ile de çalışmaları, birden fazla gümrük idaresinde çalışma yürütüp etik davranış anlamında aradaki farkları ve benzerlikleri ortaya çıkartmaları, nitel ve nicel araştırma yöntemlerini bir arada kullanarak daha detaylı sonuçlara varmaları tavsiye edilebilir.

Kaynakça

- Adaman, F., Çarkoğlu, A., & Şenatalar, B. (2003). *İş dünyası gözünden Türkiye'de yolsuzluğun nedenleri ve önlenmesine ilişkin öneriler*, TESEV Yayınları, İstanbul.
- Akçay, S. (2009). Gümrüklerde yolsuzluk: Dışsal nedenleri, sonuçları ve önlemleri, *İş Ahlakı Dergisi*, 2 (7), 7-20.
- AKİB Aktüel (2018). Mersin limanı'nda yük trafiği 2,9 milyon tona yükseldi, Erişim adresi: https://www.akib.org.tr/files/downloads/Akib_Aktuel/akib-85.pdf
- Aktan, C., C. (1993). Politikada rant kollama, *Amme İdaresi Dergisi*, 26 (4), 121-140.
- Aktan, C., C. (1996). *21. yüzyıl için yeni toplumsal sözleşme*, T Yayınları, İstanbul.
- Aktan, C., C. (1999). *Ahlak ve ahlak felsefesi*, ARI Düşünce ve Toplumsal Gelişim Derneği Yayını, İstanbul.
- Aktan, C., C. (2001). *Yolsuzlukla mücadele stratejileri*, Hak-İş Yayınları, Ankara.
- Aktan, C., C. (2002). *Siyasal ahlak ve siyasal yozlaşma*, Coşkun Can Aktan (Editör), Yolsuzlukla Mücadele Stratejileri, Hak-İş Yayınları, Ankara.
- Ali, M., S., & Mdhilal, M. (2015). Does corruption impede international trade? new evidence from the EU and the MENA countries *Journal of Economic Cooperation and Development*, 36 (4), 107-120.
- Arslan, M. & Berkman, Ü. (2009). *Dünyada ve Türkiye'de iş etiği ve etik yönetimi*, TÜSİAD, İstanbul.
- Ateş, H., Güloğlu, T., & Es, M. (2009). Yolsuzluğun Önlenmesi için Etik Projesi cilt2: Gümrük Hizmetlerinde Etik. Erişim adresi: <http://etik.gov.tr/Portals/0/Kamu%20Etigi%20Akademik%20Arastirmalari%20Kitabi%20Cilt%202.pdf>, (01.01.2018).
- Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı, (2008). Gümrüklerde Yolsuzlukla Mücadele Dürüstlük ve Etik İlkeler, Erişim adresi: <https://www.gtb.gov.tr/data/5208d1c7487c8e14044289f8/etik%20raporu-son.doc>
- Cevizci, A. (2002). *Etiğe giriş*, Paradigma Yayınları, İstanbul.
- Coşkun, H. (2010). Kamu etiği ve gümrük personeli meslek etik ilkeleri üzerine, *Gümrük Bülteni*, 2, 19-24.
- Coşkun, R., Altunışık, R., Bayraktaroğlu, S., & Yıldırım, Engin (2015). *Araştırma yöntemleri*, Sakarya Yayıncılık, Sakarya.

- Çalık, K. (2012). *Kamu yönetiminde etik değerlerden sapma: bir kamu örgütü üzerine alan araştırması* (Yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Çevikbaş, R. (2006). Yönetimde etik ve yozlaşma", *İktisadi İdari Bilimler Dergisi*, 20 (1), 265-289.
- Dünya Bülteni (2015). Gümrükte Rüşvet Operasyonu, Erişim adresi: <http://www.dunyabulteni.net/haber/329500/gumrukte-rusvet-operasyonu-5-tutuklama>.
- Gezikol, B., Tunahan, H. (2018). Algılanan yolsuzluk ile dış ticaret ve doğrudan yabancı yatırım arasındaki ilişkinin uluslararası endeksler bağlamında ekonometrik analizi, *The Journal of Operations Research, Statistics, Econometrics and Management Information Systems*, 6 (1), 117-132
- Guthire, J., Dumay, J. & Ricceri, F. (2004). Using content analysis as a Research method toinguirein to intellectual capital reporting, *Journal of Intellectual Capital*, 5, 285.
- Hakeri, H. (2006). *Türk ceza hukukunun temel kavramları* (2. bs.), Seçkin Yayıncılık, İstanbul.
- Hürriyet (2018). Dilucu Gümrük Kapısı'nda "yolsuzluk" operasyonu: 40 gözaltı, Erişim adresi: <https://www.hurriyet.com.tr/dilucu-gumruk-kapisinda-yolsuzluk-operasyonu-40770412>.
- İnal, G., Y. (2012). *Kamu yönetiminde merkezleşmiş bir otorite olarak kamu görevlileri etik kurulu* (Yüksek lisans tezi, Pamukkale Üniversitesi, Denizli). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Jancsics, D. (2019). Border Corruption, *Public Integrity*, 20 (4), 406-419
- Kaplan, Ç. (2009). Kamu yönetiminde etik ve kamu çalışanlarının etik kavramını algılayışları, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14(3), 343-355.
- Köprü, B. (2007). *Türk kamu yönetiminde etik değerlerden sapma ve yönetsel yozlaşma* (Yüksek lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Mersin Gümrük Müşavirleri Derneği (2018). Mersin Gümrük Müşavirliğine bağlı firma sayısı, Erişim adresi: <http://www.mergumder.org.tr>.
- Miloshoska, D., & Vasileska, L. (2012). Customs professional integrity: the case of the republic of macedonia, 4 th International Conference On Governance Fraud Ethics And Social Responsibility, At Alanya, Turkey
- Onogwu, D. (2018). Corruption and the efficiency of customs clearance process in selected countries. *Review Public Administration Management*, 6 (257),1-8.
- Öktem, M., K. & Ömürgönülşen, U. (2005). Kamu yönetiminde etik çalışmalarına yönelik genel bir çerçeve arayışı içinde siyasette ve yönetimde etik sempozyumu, *Sakarya Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Fakültesi*, 231-237.
- Özdevecioğlu, M. & Aksoy, M., S.(2005). Organizasyonlarda sabotaj: Türleri, amaçları, hedefleri ve yönetimi, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 6 (1), 95-115.
- Özsemerci, K. (2003). *Türk kamu yönetiminde yolsuzluklar, nedenleri, zararları ve çözüm önerileri* (1. bs.), Sayıştay Yayın İşleri Müdürlüğü, Ankara.
- Pustu, Y. (2011). *Kamu yönetiminde etik bir sorun olarak rüşvet* (Doktora tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>

- Tanrıseven, H. (2006). *Hukuksal ve yönetsel açıdan rüşvet: nedenleri ve çözüm önerileri* (Yüksek lisans tezi, Dicle Üniversitesi, Diyarbakır). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Tekin, H., H. (2006). Nitel araştırma yönteminin bir veri toplama tekniği olarak derinlemesine görüşme, *İstanbul Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Sosyoloji Dergisi*, 3 (13), 101-116.
- Tepe, H. (2004). *Doğu-batı düşünce dergisi - bir felsefe dalı olarak etik* (3. Bs.), Doğu Batı Yayınları, Ankara.
- Transparency International (2019). Corruption perceptions, Erişim adresi: [index2019.https://www.transparency.org/files/content/pages/2019_CPI_Report_EN.pdf](https://www.transparency.org/files/content/pages/2019_CPI_Report_EN.pdf) (10.04.2020)
- TRT Haber (2020). Bulgaristan-Sırbistan sınırında yolsuzluk operasyonu: 30 kişi tutuklandı Erişim adresi: <https://www.trthaber.com/haber/dunya/bulgaristan-sirbistan-sinirinda-yolsuzluk-operasyonu-30-kisi-tutuklandi-459379.html>.
- Türnüklü, A. (2000). Eğitimbilim araştırmalarında etkin olarak kullanılabilir nitel bir araştırma tekniği: görüşme, *Kuram Ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 24, 543-559.
- Uca, N., Civelek, M. E., & Çemberci, M. (2019). Yolsuzluk algısının gayrisafi yurt içi hasıla üzerine etkisinde lojistik performans ile küresel rekabetin ara değişken rolü: Türkiye değerlendirmesi. *OPUS- Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 10(17), 1229-126
- Uluslararası Şeffaflık Örgütü Yolsuzluk Algı Endeksi, (2014). Erişim adresi: <http://www.seffalik.org/uluslararasi-seffalik-orgutu-2014-yolsuzluk-almi-endeksiaciklandi>.
- Uluslararası Şeffaflık Örgütü Yolsuzluk Algı Endeksi, (2016). Erişim adresi: <http://www.seffalik.org/cpi2016>.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2016). *Nitel araştırma yöntemleri* (10. bs.), Seçkin Yayıncılık, İstanbul.
- Yılmaz, D. (2012). *Kamu kurumlarında etik davranış anlayışı* (Yüksek lisans tezi, Yalova Üniversitesi, Yalova). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Yolsuzluk Algı Araştırması (2016). Özel Sektör Araştırma Sonuçları, Erişim adresi: <http://www.tice.org.tr/wp-content/uploads/2016/10/TE%C4%B0D-YolsuzlukAlg%C4%B1-Ara%C5%9Ft%C4%B1rmas%C4%B1-Raporu.pdf>.
- Yolsuzluk Raporları, (2016). Türkiye’de Yolsuzluk Algısı. Erişim adresi: http://tesev.org.tr/wpcontent/uploads/2016/12/YolsuzlukRapor1_YolsuzlukAlgisi.pdf.
- Yolsuzluk ve Yolsuzlukla Mücadele Türkiye Değerlendirme Raporu (2015), Erişim adresi: http://tesev.org.tr/wpcontent/uploads/2015/11/Yolsuzluk_Ve_Yolsuzlukla_Mucadele_Turkiye_Degerlendirme_Raporu.pdf

Kitle İletişim Araçlarının Genç Seçmenlerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisi^a

Mustafa Alp^{b, c}, Mehmet Emin Akkılıç^d

Özet

Teknoloji gelişimi bireylerin haber alma kaynaklarını etkilemiş ve değişikliğe uğratmıştır. Başlıca haber alma kaynaklarından olan kitle iletişim araçları siyaset pazarlaması alanında da kullanılmaktadır. Kitle iletişim araçlarını yoğun bir şekilde kullanan genç seçmenler siyasi partiler için önemli bir hedef kitesidir. Çalışmanın amacı kitle iletişim araçlarının genç seçmenlerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Bu amaçla Balıkesir Üniversitesi'nde öğrenim gören 470 öğrenciden anket yoluyla veri toplanmıştır. 470 anket içerisinde yanlış veya eksik doldurulan 66 anket çıkarılmıştır. Çalışmaya 404 anket dahil edilmiştir. Öncelikle faktörler geçerlilik ve güvenilirlik testine tabi tutulmuş ve yeterli sonuçlar alınmıştır. Ardından regresyon analizi yapılmıştır. Çalışma sonucunda kitle iletişim araçlarının genç seçmenlerin davranışsal niyetleri üzerinde etkisi olduğu saptanmıştır. Buna göre kitle iletişim araçlarının politik arenada kullanımı, genç seçmenlerin politik eğilimleri hakkında bilgiler verilmiştir. Ayrıca siyasi kişi/kurumlar ve ardıl çalışmalar yapacak olan akademisyenlere bazı önerilerde bulunulmuştur. Çalışma siyaset, pazarlama ve iletişim bilimlerini içeren çok alanlı (multidisipliner) bir çalışmadır.

Anahtar Kelimeler

Kitle İletişim Araçları
Davranışsal Niyetler
Politik Pazarlama
Regresyon

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 22.10.2018
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.473507

The Effects of Mass Media on the Behavioral Intentions of Young Voters

Abstract

Technology development has influenced and altered the sources of communication of individuals. Mass media, which is one of the main news sources, is also used in political marketing. Young voters who use mass media intensively are an important target group for political parties. The study aims to examine the effects of mass media on the behavioral intentions of young voters. For this purpose, 470 students who were studying in Balıkesir University were collected by questionnaire. Of the 470 questionnaires, 66 questionnaires were escaped incorrectly or incomplete. 404 questionnaires were included in the study. As a result of the study, it was found that mass media affected the behavioral intentions of young voters. According to this, the use of mass media in the political arena and the political tendencies of the young voters are given.

Keywords

Mass Media
Behavioral Intentions
Political Marketing
Regression

About Article

Received: 22.10.2018
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.473507

^a Bu çalışma "Kitle İletişim Araçlarının Genç Seçmenlerin Siyasi Tercihleri Üzerindeki Etkisi" adlı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir.

^b alpmost@hotmail.com

^c Doktora öğrencisi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, İşletme Anabilim Dalı. ORCID 0000-0002-9578-4551

^d Prof. Dr. Balıkesir Üniversitesi, Burhaniye Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu, Uluslararası Ticaret ve Pazarlama Anabilim Dalı. ORCID: 0000-0002-3888-6025

Giriş

İkinci Dünya savaşının bitmesiyle birlikte pazarlama kavramı geleneksel pazarlama kavramının ötesine geçmiş ürünleri değil hizmetleri de kapsayan bir anlam ifade etmeye başlamıştır. Pazarlama kavramı zaman içerisinde politikacılar tarafından da keşfedilmiş ve iktidar olma yolunda faydalanılmıştır. Batı ülkelerinde 1800'lü yıllardan beri uygulanmakta olan siyasal pazarlama teknikleri 1950'li yıllarda bilhassa televizyon ve bilgisayarın ileri pazarlama kullanımına girmesi, sanayileşme ve oy hakkı kullanımının daha fazla insana tanınması ile birlikte ivmeli bir artışla kullanılmıştır (Wring, 1999; Göksel, 2005; Tunca ve Avtürk Koldaş, 2019). Türkiye'de 1970'li yıllardan itibaren kullanılmaya başlanmıştır (Polat, 2015). Politik pazarlamanın akademik olarak öncü çalışması 1956 yılında Stanley Kelley tarafından yapılmış, 1960'ların sonu 1970'lerin başlarında ise konu ile ilgili tartışmalar yapılmaya başlanmıştır (Kotler ve Levy, 1969; Kotler, 1975; Wring, 2002; Ormrod, 2011).

Politik pazarlama; bir adayın potansiyel seçmenlerine uygunluğunu sağlamak, adayı azami seçmen sayısına ulaştırmak ve bu seçmenlerden her birini tanımalarını sağlamak, rakiplerle ve muhalefetle bir farklılık yaratmak ve en düşük gider ile bir kampanyayı kazanmak için gereken oy sayısını tamamlayabilme çabalarının bir bütünüdür (Bongrad, 1992). Bir başka tanımda ise modern pazarlama prensip ve tekniklerine dayalı bir dizi etkin kampanya stratejisi olarak ifade edilmiştir (Mauser, 1983). Siyasi kişi ve kurumlar kampanyalarını analiz, planlama, yürütme ve kontrol vasıtasıyla farklı seçmen gruplarına hitap ederek yaparlar (O'cass, 2001). Politik pazarlama, seçmenin taleplerini öğrenme ve bu taleplere cevap verebilmek için formül üretme noktasında bir araçtır (Tan, 2002).

Politik pazarlamanın ilk kullanıldığı dönemlerde rakiplere avantaj sağlayan faktörlerden biri olarak görülmekteydi. Fakat zaman içerisinde kullanılan tekniklerin başarısı ispatlanmış, politik pazarlama olgusuna profesyonel bir yaklaşım geliştirilmiştir. Geçmişten günümüze siyasi partilerin büyük çoğunluğu seçim kampanyalarını profesyonel destek alarak yürütmüşlerdir (Gülsünler ve Ertürk, 2012). Geleneksel pazarlamaya benzer şekilde siyasi partilerin ürün, satış ve pazar yönlü partiler şeklinde sınıflandırılıyor olması da pazarlamanın siyaset içerisinde kullanımına bir örnektir (Lees-Marshment, 2001; Akkılıç, İlban ve Özbek, 2011). Hâlihazırda politik pazarlamaya yöneltilen bazı eleştiriler olsa da pazarlama desteği almadan veya teknikleri uygulamadan başarıya ulaşmak neredeyse imkânsız görünmektedir (Scammell, 1999; Henneberg, 2004). Siyasi pazarlama yaklaşımını ahlaki bir sorun olarak nitelendirmenin pazarlama bilimini yeterince kavrayamamış olmaktan ileri geldiği de düşünülmektedir (İslamoğlu A. H., 2002).

Politik pazarlama, pazarlama kavramından türetilmiş bir ifade olmakla birlikte ticari pazarlama kavramından bazı farklılıkları vardır. Oy kullanma işleminin tüm seçmenler tarafından aynı gün içerisinde tamamlanması, doğrudan bir fiyattan söz edilememesi, iktidar partisini desteklemeyen seçmenlerinde iktidar yönetiminde yaşamak zorunda olması, kararların uzun süreli olması, seçmenlerin bilgi ve ilgi seviye farklılıkları bu farklılıklardandır (Yalçınkaya, 2018).

Siyasi partilerin, programlarını uygulayabilmek için iktidar olmaktan başka şansları yoktur. Her geçen gün rekabetçiliğin arttığı politik arenalarda iktidar olmak da zorlaşmaktadır. Türkiye ve ABD'de de seçimler incelendiğinde benzer şekilde her geçen seçimde rekabetin artarak birkaç puan farkla iktidar olunduğu gözlemlenmektedir (Polat ve Külter, 2008). Gelişen teknoloji ile birlikte bilgiye ulaşmanın kolaylaşması farklı tercih ve yaklaşımların

oluşumunu da arttırmıştır. Küçük oy oranlarının iktidar yolunda belirleyiciliklerinin artması da siyasi kişi ve kurumların buna bağlı olarak bu çok çeşitli seçmen topluluklarının her birine hitap etmesini zorunluluk haline getirmiştir.

Modern demokrasinin gelişimi seçilme hakkını kullanımını tüm vatandaşlara eşit olarak dağılmasını sağlamıştır. Bu durum siyaset arenasında rakiplerin sayısını arttırmıştır. Bu 'bolluk' ise siyasi kişi ve kurumların rakiplerinden farklılık yaratmalarını sağlayacak birtakım yollar bulmalarını gerektirmektedir (Alınışık, 2009). Siyasi kişi ve kurumlar sadece seçmenlerin taleplerini karşılamakla yetinmeyip, değişen zevk tercihlerin karşılığını da verebilmelidirler. Bu şekilde güç kazanılmak ile kalmayıp kazanılmış olan gücün muhafaza edilmesi de sağlanabilecektir (Kotzaivazoglou, 2011). Partiler amaçlarına ulaşabilmek için sürekli olarak çeşitli stratejiler geliştirmek zorundadırlar (Osugwu, 2008; Tatar, 2019). Bu stratejiler çağını yakalayan, etkin, yaratıcılık gerektiren, kendine has bir yapıya sahip kompleks faaliyetler bütünü olmalıdırlar (Aktaş, 2003; Çiftçi ve Engin, 2019). Bu stratejiler toplumun ve zamanın dinamikleri ile eşgüdümlü olmak zorundadır.

Literatür Taraması

Politik Pazarlamada Kitle İletişim Araçları

Bazı bilgilerin ya da sembollerin, bazı kaynaklar tarafından üretilmesi, hedef seçilen geniş insan topluluklarına bildirilmesi ve bu insanlar tarafından yorumlanması sürecine kitle iletişimi denir. Kitle iletişimindeki kaynak ile hedef arasındaki kanallara ise kitle iletişim araçları denir (Dökmen, 2002). "Dördüncü güç" olarak da ifade edilen kitle iletişim araçları tarih boyunca insanlara fikir verme ve onları harekete geçirme açısından önemli etkileri olmuştur. Kitle iletişim araçlarının önemi günümüzde de artmaktadır. Çağdaş toplumda insanlar birbirinden kopuk parçalar gibidir. Bu nedenle de çok daha kolay etkilenebilir bir konumdadır; dolayısıyla kitle iletişim araçlarının etkisine açıktır (Kışlalı, 2003). Kitle iletişim araçlarının ürünleri günlük konuşmaların bir malzemesi olarak görünse de uzun süreçte davranış ve yaklaşımlarda değişimlere ve yeni yapılanmalara sebep olmaktadır (Cereci, 2010). Toplum üzerinde bu denli etkili olan kitle iletişim araçları yıllardır siyasiler tarafından da amaçları doğrultusunda kullanılmaktadır (Güngörmez, 2002; Gülsünler ve Ertürk, 2012; Öztürk, 2017). Geleneksel yöntemlerin yansira kitle iletişim araçları vasıtasıyla yapılan politik pazarlama faaliyetlerinin de kamuoyunun görüşleri üzerinde etkisi olduğu dolaylı da olsa kabul edilmiştir (Klapper, 1995; Vreese, 2007). Siyasi partilerin seçim dönemlerinde medyada yer aldığı süre seçmenlerin tercihlerinde etkili olmaktadır (Sucu, 2012). Adil seçimlerin yaşandığı demokrasilerde siyasal reklamlar gerek iktidar gerekse iktidarı elde etmek isteyen politikacılar tarafından kullanılması gereken önemli bir araçtır (Çiftçi, 2018).

Perloff ve Kinsey, ABD'de gerçekleştirilen başkanlık seçimlerinde, pek çok seçmenin reklam, açköturum gibi yayınların oy verme kararı, duygu ve davranışları üzerinde etkili olduğuna dair bir çalışma gerçekleştirmiştir (Perloff ve Kinsey, 1992). Erdinç, 29 Mart 2009 seçimlerini siyasal reklam, siyasal iletişim boyutuyla ele almıştır. Edinilen sonuçlara göre televizyonda, basında ve internette çıkan siyasal reklamlardan etkilenme oranı düşük oranlarda çıkmıştır. Sonuç olarak siyasal reklamların seçmen tercihinine sınırlı olarak etki ettiği, oluşan etki boşluğunun ise lider, aday, ideoloji, aile, sosyal ortam vb. tarafından doldurulduğu ifade edilmiştir (Erdinç, 2010).

Doğan ve Göker tarafından yapılan çalışmada kitle iletişim araçlarının yayınlanan haber ve programlar ile sunulan bilgilerle seçmenin siyasal tercihlerinin belirlenmesi sürecinde önemli bir faktör olduğu vurgulanmıştır. Çalışma bulgularında seçmen, "Parti adaylarının yerel

televizyonlardaki konuşmaları ve açık oturumlardaki performansları siyasi tercihimi etkiler.” önermesine yüksek oranda katıldıklarını belirttikleri ortaya çıkmıştır. Bununla birlikte, gazetelerde yazılan köşe ve haber yazılarının siyasi tercihin oluşmasında etkili olduğu, siyasi reklam çalışmalarının genel seçim sürecinde olduğu gibi yerel seçim sürecinde de seçmen tercihlerini belirleyen bir faktör olduğu tespit edilmiştir (Doğan ve Göker, 2010).

Baltacı ve Eke, siyasal propaganda araçlarının seçmen üzerindeki etkisini ve seçmen algısını ölçmek için, Isparta il merkezinde 397 seçmen üzerinde anket yapmışlardır. 397 seçmenin 200’ü kitle iletişim araçlarından televizyonun siyasal davranışları üzerinde etkili olduğunu düşünmekte oldukları görülmüştür. Diğer kitle iletişim araçları ile kıyaslandığında, televizyonun en etkili siyasal propaganda aracı olduğu araştırma sonuçları arasında yer almaktadır (Baltacı ve Eke, 2012). Bir başka çalışmada Karaman ili merkezinde yüz yüze anket yöntemiyle 703 seçmene ulaşarak, seçmenlerin gazete, televizyon, radyo ve internet gibi iletişim araçlarından aldığı siyasal içerikli haberlerden etkilenme düzeyini irdelenmiştir. Seçmenlerin siyasi tercihlerde gazete, televizyon, radyo ve internet gibi iletişim araçlarından alınan bilgilerden eğitim durumlarına göre etki düzeyi incelendiğinde; seçmenlerin en çok kullandığı ve en çok etkilendiği kitle iletişim aracının televizyon olduğu görülmüştür. Seçmenlerin radyo, televizyon gazete, dergi gibi kitle iletişim araçlarından etkilenecek seçimlerde oy verme, oy verilecek partiyi destekleme ve karar verme gibi davranışlara yöneldikleri ortaya çıkmaktadır (Dilber, 2012).

Temel, siyasal tercihlerin oluşmasında kitle iletişim araçlarının rolünü tespit etmek amacıyla bir çalışma gerçekleştirmiştir. Araştırmada, siyasal tercihlerin oluşum sürecinde etkili olan faktörler incelenmiştir. Kitle iletişim araçlarının kısa/uzun vadede siyasal düşünceleri etkilediği sonucuna ulaşılmıştır. Siyasal tercihlerin oluşum sürecinde, medya organları tarafından sunulan içeriklere güven duyulması bakımından en önemlisi gazete iken, bununla birlikte internetin ve televizyonun da oluşum süreci açısından önemli bir yere sahip olduğu sonuçlarda belirtilmiştir (Temel, 2013). Yılmaz, siyaset ve medya arasındaki ilişkinin kamuoyu üzerindeki etkilerinin incelenmesi açısından bir araştırma yapmıştır. Araştırma amacına ulaşmak için, Kuzey Kıbrıs’ta yer alan Lefkoşa ve Gazi Mağusa kesiminde, rastgele 162 kişi seçilmiştir. Araştırma sonucunda, kitle iletişim araçlarının siyasi iradeyi etkilediği tespit edilmiş ve siyaset ve medyanın birbirleri ile doğru orantıda olduğu belirlenmiştir. Anket sonuçlarına göre, kitle iletişim araçlarını takip edenlerden büyük bir kısmının, siyaset ve medya arasındaki ilişkinin kamuoyu üzerindeki etkileri hakkında çok fazla fikirleri olmadığı sonucuna ulaşılmıştır (Yılmaz, 2013).

Çalışır, gerçekleştirmiş olduğu çalışmada, medya ve siyaset arasındaki ilişkiyi incelemiştir. Bu inceleme sonucunda siyaset ve medya gibi tanımların birbiriyle bütünleştiği belirlenmiştir. Kitle iletişim araçlarının, iletişim alanına hâkim olmayan kişi ya da kuruluşlar tarafından yönetilmek istenmesiyle birlikte, yeni ve taraflı bir sürece geçildiği belirtilmek istenmiştir. Bunun önüne geçmek için, bazı düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç duyulduğu ve ihtiyaçlar ile birlikte, tarafsız bir ortamdan ve medyadan bahsetmenin mümkün olacağı ifade edilmektedir (Çalışır, 2014).

Bir diğer çalışmada seçim kampanyaları boyunca dijital araçların ve internetin kullanım düzeyleri irdelenmiştir. Çalışma bulgularında internetin gençler tarafından yaygın olarak kullanıldığı tespit edilmiştir. Bunun yanında, internetin daha çok akıllı tablet, telefon ve dizüstü bilgisayar gibi mobil araçlar vasıtasıyla kullanıldığı belirtilmiştir. Araştırma sonuçları; seçim kampanyaları boyunca siyasi parti ve adaylarla ilgili bilgi edinme sürecinin, diğer internet içeriklerine oranla haber sitelerini takip ederek gerçekleştiğini göstermektedir. Buna

rağmen aday ve siyasi partilerin resmi sayfalarını, siyasal bilgilendirme aracı olarak düşük seviyede kullandığı görülmektedir (Temel, Önürmen ve Köprü, 2014).

Siyasal propaganda iletişim araçlarından hangilerinin ne oranda seçmen tercihi üzerine etkisinin olduğunu ortaya koymak için bir çalışma gerçekleştirilmiştir. Zonguldak ilinde yaşayan 400 kişilik örneklem üzerinde, propaganda iletişim araçlarına göre kararlı seçmenden çok kararsız seçmenin etkilenebileceği sonucuna ulaşılmıştır (Çavuşoğlu ve Pekkaya, 2015). Konya Selçuk Üniversitesinde gerçekleştirilen bir araştırmada öğrencilerin siyasal bilgilenmede televizyona verdikleri önem ve bu önemin demografik değişkenler ve siyasal tutumlar ile ilişkisini araştırılmıştır. Çalışma yüz yüze anket yöntemiyle 400 öğrenci üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, siyasal bilgilenmede kitle iletişim araçlarından en çok televizyon ve gazetenin yer aldığı saptanmıştır. Ayrıca, kadın katılımcıların erkek katılımcılara göre, siyasal bilgilenmede televizyon programlarına çok daha fazla önem verdiği tespit edilmiştir. Bunun yanı sıra cevaplayıcıların partiye olan bağlılıkları çoğaldıkça, siyasal bilgilenmede televizyona verilen önem düzeyinin de çoğaldığı gözlenmiştir (Balci ve Bor, 2015).

Davranışsal Niyetler

Bir davranışı gerçekleştirmede o davranışı gerçekleştirme niyetinin araştırılması önemli bir yol göstericidir. Pazarlamada satın alma niyeti satın almayı belirlemede aktif bir şekilde kullanılmaktadır (Morwitz ve Schmittlein, 1992). Satın alma niyeti, politik pazarlamada da seçmenin oy verme niyetini belirleyebilmek açısından davranışsal niyetler adı altında incelenebilir.

Han ve Ryu (2006) davranışsal niyetleri, satın alma davranışının oluşma olasılığının kabullenilmesi şeklinde ifade etmiştir (Akkılıç vd. 2014). Bir başka tanımda ise müşterinin işletmeden tekrar hizmet alıp almayacağını göstergesi olarak ifade edilmiştir (Lin ve Hsieh, 2007). Davranışsal niyetler farklı araştırmacılar tarafından farklı boyutlarda ele alınmış olsa da genellikle yeniden satın alma ve başkalarına önerme boyutları altında incelenmektedir (Varki ve Colgate, 2001; Chen, 2008).

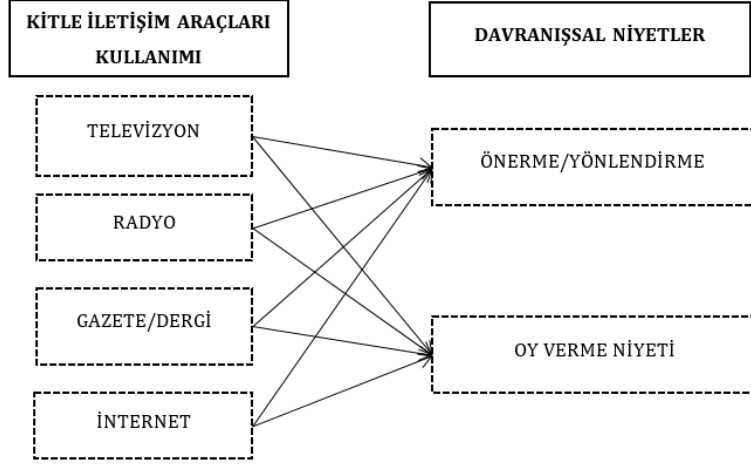
Yöntem

Araştırmanın Amacı ve Önemi

Araştırmanın amacı kitle iletişim araçlarının genç seçmenlerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisinin incelenmesidir. Genç kavramı bazı kurumlar tarafından 15-24 yaş aralığındaki bireyler olarak değerlendirilirken, bu kavramı 18-35 yaş aralığına kadar genişleten kurumlar da vardır (United Nations, 2018). Ülkemizdeki genç nüfus 2016 yılı sonu itibarıyla 12 milyon 989 bin olarak ifade edilmiştir (TUİK, 2017). Genç nüfusun yoğun olduğu Türkiye’de gençlerin sorunlarına çözüm bulabilen siyasi kişi/kurumlar büyük bir avantaj sağlamaktadır. Gençlerin politik tercihleri ile ilgili Türkiye’de yapılan çalışma sayısının diğer ülkelere göre daha az olduğu gözlenmiştir. Dünyada her geçen gün yeni teknikler ve fikirler ile gelişen, yakın gelecekte de bu gelişimini sürdüreceği öngörülen politik pazarlama kavramının gençler ve kitle iletişim araçlarıyla olan ilişkisini belirlemek önem arz etmektedir (Durmaz ve Direkçi, 2015). Bu sebeple çalışmanın politik pazarlama alanında bir boşluğu dolduracağı düşünülmektedir.

Araştırmanın Modeli ve Hipotezleri

Literatür taramasında elde ettiğimiz bilgiler ışığında araştırmanın model ve hipotezleri aşağıda sunulmuştur.



Şekil 1. Araştırmanın Modeli

- H₁: Politik pazarlamada televizyon kullanım düzeyinin önerme/yönlendirme üzerine anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₂: Politik pazarlamada televizyon kullanım düzeyi oy verme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₃: Politik pazarlamada radyo kullanım düzeyi önerme/yönlendirme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₄: Politik pazarlamada radyo kullanım düzeyinin oy verme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₅: Politik pazarlamada gazete/dergi kullanım düzeyi önerme/yönlendirme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₆: Politik pazarlamada gazete/dergi kullanım düzeyinin oy verme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₇: Politik pazarlamada internet kullanım düzeyi önerme/yönlendirme üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.
- H₈: Politik pazarlamada internet kullanım düzeyi oy verme niyeti üzerinde anlamlı ve pozitif bir etkisi vardır.

Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın ana kütesini Balıkesir Üniversitesi'nde 2016-2017 eğitim-öğretim yılında öğrenim görmekte olan öğrenciler oluşturmaktadır. Bu dönemde öğrenim görmekte olan öğrenci sayısı yaklaşık olarak 38.700'dür. Araştırma, bu ana küteden kolayda örnekleme yöntemiyle belirlenen 470 öğrenci üzerinde Ekim-Kasım 2016 tarihleri arasında kolayda örnekleme anket yöntemiyle gerçekleştirilmiştir. Anket formları içerisinden yanlış ya da eksik doldurulan, soruların tümünde ya da büyük bir kısmında aynı seçeneğin işaretlendiği ve okunmadan cevaplandırıldığı anlaşılan 66 adet anket formu analiz kapsamına dâhil edilmemiştir. Uygulama sonucunda, analiz kapsamında kullanılabilir 404 anket formu ile analizler

gerçekleştirilmiştir. Sekaran'a göre 40.000 kişilik bir evren için gereken örneklem sayısı 380'dir (Sekaran, 2002). Sekaran'a göre anket sayısı yeterlidir.

Değişkenlere İlişkin Ölçme Araçları

Çalışmada politik pazarlamada kitle iletişim araç kullanımı ve davranışsal niyetler ölçekleri kullanılmıştır.

Politik pazarlamada kitle iletişim araçları kullanımını ölçmek için Çatı ve Aslan, Keresteci, Tura, Koca, Eroğlu ve Bayraktar'ın çalışmalarından alınan ifadeler (11 ifade) kullanılmıştır (Çatı ve Aslan, 2003; Keresteci, 2006; Tura, 2006; Koca, 2009; Eroğlu ve Bayraktar, 2010). Televizyon, radyo, gazete/dergi, internet kullanımları birer faktör olarak nitelendirilmiş olup, kitle iletişim aracı kullanımını ölçmek için belirlenen ifadeler her bir kitle iletişim aracı için ayrı ayrı cevaplandırılmıştır.

Genç seçmenlerin davranışsal niyetlerini ölçmek için kullanılan davranışsal niyetler ölçeği Yang ve Peterson'un 2004 yılı çalışmasından alınmıştır (Yang ve Peterson, 2004). Çalışmada davranışsal niyetler, politik pazarlamaya uyarlanarak önerme/yönlendirme (3 ifade) ve oy verme niyeti (4 ifade) başlıklı iki alt boyut olarak incelenmiştir.

Anket formu, üç kısımdan (A-B-C) oluşmaktadır. A kısmında (11 ifade), görüşülen kişilerin demografik özellikleri, oy kullanımı ile ilgili bilgileri ve kitle iletişim araçlarını kullanma sürelerine dair sorular bulunmaktadır. B kısmı davranışsal niyetler ölçeği soruları (7 ifade); C kısmında yer alan 11 ifade her bir kitle iletişim aracı (televizyon, radyo, gazete/dergi ve internet) için ayrı ayrı cevaplandırılmış olup, toplam 44 ifade cevaplandırılmıştır. Bu ifadelerin değerlendirilmesinde Likert tip beşli derecelendirme ölçeği kullanılmıştır.

Bulgular

Araştırma kapsamında katılımcılara ait demografik bilgiler, oy kullanımı ve kitle iletişim araçlarını kullanma sürelerine dair bilgiler için frekans analizi uygulanmıştır. Katılımcıların yaşları incelendiğinde; %75,2'si 18-22 yaş, %24,8'i 22-30 yaş aralığında bulunduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların cinsiyetleri incelendiğinde; %47,5'i kadın, %52,5'i erkeklerden oluşmaktadır. Katılımcıların aylık harcama tutarları incelendiğinde; %9,9'u 0-499 TL, %45,6'sı 500-999 TL, %33,4'ü 1000-1499 TL, %11,1'i 1500 TL ve üzeri harcama aralığında bulunduğu gözlemlenmiştir. Katılımcıların ikamet ettikleri yerler incelendiğinde; %15,6'sı KYK, %33,9'u özel yurt ve %50,5'i evde ikamet ettiği sonuçlarına ulaşılmıştır.

Yapılan geçerlilik analizinde, davranışsal niyetler ve her bir kitle iletişim aracı (televizyon, radyo, gazete/dergi ve internet) için ayrı ayrı faktör analizi uygulanmış ve tablo 1 ve tablo 2'de gösterilmiştir. Örneklemin geçerlilik analizi açısından yeterliliğinin iyi olduğu söylenebilir (İslamoğlu ve Alnaçık, 2014, s. 415). Yapılan faktör analizi sonucu faktör yükleri uyumlu olmadığı için davranışsal niyet ölçeğinden dn4 ifadesi, kitle iletişim araçları kullanımı ölçeğinden kia4, kia5 ve kia9 ifadeleri çıkarılmıştır.

Davranışsal niyetler ve kitle iletişim aracı kullanımı değişkenlerinin Cronbach Alpha katsayısı her bir alt boyut için ayrı ayrı ölçülmüş, tablo 1 ve tablo 2'de gösterilmiştir. Örneklemin güvenilirlik analizi açısından yeterliliğinin çok iyi olduğu söylenebilir (Nakip, 2006, s. 145).

Tablo 1. Davranışsal Niyetler Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

Değişkenler	Faktör Yüğü	Açıklanan Varyans	Özdeğer	Cronbach's Alpha
-------------	-------------	-------------------	---------	------------------

Önerme/Yönlendirme

Kitle İletişim Araçlarının Genç Seçmenlerin Davranışsal Niyetleri Üzerindeki Etkisi

DN1 Benden tavsiye isteyen diğer seçmenlere, partimi öneririm	0,872			
DN2 Yeni bir parti arayan seçmene, partime oy vermelerinin doğru karar olacağını söylerim.	0,901	39,354	2,283	0,842
DN3 Partim hakkında çevremdekilere olumlu şeyler söylerim.	0,843			
Oy Verme Niyeti				
DN5 Şu andaki partim her zaman benim ilk partimdir.	0,883			
DN6 Tekrar karar vermem gerekse yine oy verdiğim partiyi tercih ederim.	0,874	37,850	2,325	0,855
DN7 Kendimi oy verdiğim partinin sadık bir seçmeni olarak sınıflandırırım	0,884			

Tablo 2. Kitle İletişim Araçları Güvenilirlik ve Geçerlilik Analizi

MADDELER	FAKTÖR YÜKLERİ			
	Televizyon	Radyo	Gazete Dergi	İnternet
KİA1 yayınlanan tartışma programları/köşe yazıları siyasi tercihlerimi etkiler.	0,694	0,667	0,699	0,729
KİA2 tanıtım programları ve açık oturumlar/tanıtım görselleri siyasi tercihlerimi etkiler.	0,687	0,745	0,733	0,770
KİA3 Seçim öncesi aracılığıyla yapılan propaganda tercihlerimi etkiler.	0,726	0,729	0,712	0,781
KİA6 Partilerin reklamları siyasi tercihlerimi etkiler.	0,654	0,679	0,605	0,532
KİA7 Siyasi partilerin seçim öncesinde aracılığıyla uyguladıkları reklam kampanyaları tercihlerimi etkiler.	0,769	0,772	0,743	0,759
KİA8 Siyasi tercihlerimi etkileyecek en doğru bilgiyi sunar.	0,759	0,710	0,745	0,712
KİA10 Seçim dönemlerinde siyasi partilerin kullanarak adaylarını ve programlarını tanıtmaları tercihlerimi etkiler.	0,687	0,745	0,733	0,770
KİA11 Siyasi partilerin seçmenlerle aracılığı ile kurdukları iletişim tercihlerimi etkiler.	0,726	0,729	0,712	0,781
Açıklanan Varyans (%)	53,410	52,493	50,941	53,157
Cronbach's Alpha	0,874	0,870	0,861	0,871
Özdeğer	4,273	4,199	4,075	4,253

Araştırmada değişkenler arasındaki etki oranını bulmak için regresyon analizi yapılmıştır. Politik pazarlamada televizyon kullanımı, politik pazarlamada radyo kullanımı, politik pazarlamada gazete ve dergi kullanımı, politik pazarlamada internet kullanımı ile önerme/yönlendirme arasındaki neden sonuç ilişkisini belirlemek üzere yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmuş ve sonuçlar Tablo 3'te gösterilmiştir ($F=5,356$; $p=0,001<0,05$). Edinilen sonuçlara göre H_1 , H_2 , H_3 ve H_4 hipotezleri desteklenmiştir. Önerme/yönlendirme düzeyinin belirleyicisi olarak politik pazarlamada televizyon kullanımı, politik pazarlamada radyo kullanımı, politik pazarlamada gazete ve dergi kullanımı, politik pazarlamada internet kullanımı değişkenleri ile ilişkisinin açıklayıcı gücünün zayıf olduğu görülmüştür ($R^2=0,051$). Öğrencilerin politik pazarlamada televizyon kullanımı düzeyi önerme/yönlendirme düzeyini arttırmaktadır ($p=0,001<0,05$). Öğrencilerin politik pazarlamada radyo kullanımı düzeyi önerme/yönlendirme düzeyini arttırmaktadır ($p=0,001<0,05$). Öğrencilerin politik pazarlamada gazete ve dergi kullanımı düzeyi önerme/yönlendirme düzeyini arttırmaktadır ($p=0,001<0,05$). Öğrencilerin politik pazarlamada internet kullanımı düzeyi önerme/yönlendirme düzeyini arttırmaktadır ($p=0,001<0,05$).

Tablo 3. Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t	p	F	Model (p)	R^2
Önerme/ Yönlendirme	Sabit	2,168	10,400	0,001	5,356	0,001	0,051
	Televizyon Kullanımı	0,219	3,755	0,001			
	Radyo Kullanımı	0,225	3,426	0,001			
	Gazete/Dergi Kullanımı	0,225	3,419	0,001			
	İnternet Kullanımı	0,231	4,064	0,001			

Politik pazarlamada televizyon kullanımı, politik pazarlamada radyo kullanımı, politik pazarlamada gazete ve dergi kullanımı, politik pazarlamada internet kullanımı ile oy verme niyeti arasındaki neden sonuç ilişkisini bulma amaçlı yapılan regresyon analizi istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($F=1,112$; $p=0,351>0,050$). Edinilen sonuçlara göre H_5 , H_6 , H_7 ve H_8 hipotezleri desteklenmemiştir.

Tablo 4. Regresyon Analizi

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişken	β	t	P	F	Model (p)	R2
Oy Verme Niyeti	Sabit	2,885	13,398	0,000	1,112	0,351	0,011
	Televizyon Kullanımı	0,108	1,796	0,073			
	Radyo Kullanımı	0,090	1,332	0,184			
	Gazete/Dergi Kullanımı	0,092	1,361	0,174			
	İnternet Kullanımı	0,114	1,950	0,052			

Sonuç ve Öneriler

Bazı çalışmalarda kitle iletişim araçlarının seçmen tercihleri üzerinde etkisi bulunurken bazı çalışmalarda ise beklenen etkinin görülmediği de gözlenmiştir (Arslan, 2004, s. 2). Çalışmanın sonucuna göre kitle iletişim araçlarından televizyon, radyo, gazete/dergi ve internet kullanımının davranışsal niyet ölçeğinin önerme/yönlendirme faktörü üzerinde etkisi olduğu gözlenirken, oy verme niyeti üzerinde etkisi gözlemlenmemiştir. Kitle iletişim araçları önerme/yönlendirme düzeyini arttırmaktadır. Bu bulgu yazındaki benzer araştırmaların sonucunu destekler niteliktedir (Güz, 1995; Erkan ve Bağlı, 2005; Wiese, 2011; Akıncı, 2014; Çakır ve Biçer, 2015). Buna göre kitle iletişim araçlarının genç seçmenleri siyasi kişi veya kuruma oy vermek için harekete geçirecek etkisinin olmadığı ifade edilebilir. Ancak kişi/kurum hakkında olumlu görüşlerini çevresine aktarmasını sağlayacak kadar etkisi gözlenmiştir.

Genç seçmenlerin kitle iletişim araçları vasıtasıyla oy verme işlemini gerçekleştirmemeleri oy vermelerini sağlayan farklı faktörlerin de bulunduğunu göstermektedir. Bu faktörler aile, arkadaş çevresi, sosyal ilişkiler, ideolojik etkenler, eğitim, sosyo-kültürel farklılıklar, gelir düzeyi vb. olarak ifade edilebilir (Gökçe, Akgün ve Karaçor, 2002; Çukurçayır, 2002; Tatar, 2003; Aydın ve Özbek, 2004; Çinko, 2006; Lindvall, Martinsson ve Oscarsson, 2013; Tunçer ve Anman, 2015). Ayrıca kişilerin zevk/tercihlerin ve dönemselliğe göre de değişiklik göstermektedir. Oy tercihinin sosyolojik olduğu kadar psikolojik de bir tercih olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla politik pazarlama kavramı incelenirken psikoloji biliminden faydalanmanın da önemi göz önünde bulundurulmalıdır.

Gençlerin politikaya ilgi düzeylerinin düşüklüğünün de kitle iletişim araçlarının etkisinin düşüklüğünün bir sebebi olabileceği düşünülmektedir. Kitle iletişim araçlarının kullanım düzeylerinin yüksek olmasına rağmen seçmen tercihlerinde etkisinin düşük olması da gençlerin politikaya ilgilerinin düşük olduğunun bir başka kanıtı olarak ifade edilebilir (Dermody ve Hanmer-Lloyd, 2004; Milan, 2005; Maggini, 2009; Circle, 2013; Ahmad, 2015; FEPS, 2015).

Gerek internet kullanımı, gerek internetin genç seçmenlerin davranışsal niyetleri üzerindeki etkisi diğer kitle iletişim araçlarına göre yüksek olarak gözlenmiştir. Dolayısıyla siyasi kişi/kurumların faaliyetlerini internet üzerinde yoğunlaştırmalarının etkisinin yüksek olacağı öngörülmektedir. Siyasi kişi ve kurumlar iktidar mücadelesinde başarıyı yakalayabilmek için seçmeni yapılacak tüm faaliyetlerin odak noktasında bulundurmalıdır. Bunun yanı sıra kitle iletişim araçlarının genç seçmenin tercihlerini etkilediği fakat bu etkinin düşük düzeyde olduğu saptanmıştır. Buna göre kitle iletişim araçları vasıtasıyla yapılacak politik pazarlama faaliyetlerinin yeniden gözden geçirilip yeni yöntemler bulunmasının başarıyı arttıracığı düşünülmektedir. Bunun yanında kitle iletişim araçları haricinde kişilerin siyasi tercihlerini etkileyen etkenleri de göz önünde bulundurup seçim kampanyasını daha kapsayıcı hale getirmenin siyasal kişi ve kurumların oy oranlarını arttırmalarında fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca gençlerin politikaya olan ilgilerinin seviyesinin artırılması adına gençlerin fikirleri de düşünülerek özendirici faaliyetler geliştirilip uygulanabilir. Özellikle kişilerin diğer kitle iletişim araçlarına göre daha fazla vakit geçirdikleri internet üzerine çeşitli politik pazarlama stratejileri geliştirmenin önümüzdeki dönemde faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Araştırma Balıkesir ilinde 404 cevaplayıcıdan toplanan veri ile gerçekleştirilmiştir. Gelecekte daha geniş bir alan, daha fazla veri toplanarak gerçekleştirilebilir. Araştırmada kullanılan ölçekler zaman içerisinde değişiklik gösteren şartlarla birlikte değiştirilebilir veya

geliştirilebilir. Son dönemde kişilerin hayatındaki önemi artan sosyal medya faktörünün kişilerin siyasi tercihleri üzerindeki etkisi araştırılabilir. Aynı zamanda çalışma farklı yaş grubundaki insanlar üzerinde uygulanıp aralarında fark olup olmadığı da incelenebilir. Siyasi kişi ve kurumlar iktidar mücadelesinde başarıyı yakalayabilmek için seçmeni yapılacak tüm faaliyetlerin odak noktasında bulundurmalıdır. Bunun yanı sıra kitle iletişim araçlarının genç seçmenin tercihlerini etkilediği fakat bu etkinin düşük düzeyde olduğu saptanmıştır. Buna göre kitle iletişim araçları vasıtasıyla yapılacak politik pazarlama faaliyetlerinin yeniden gözden geçirilip, yeni yöntemler bulunmasının başarıyı arttıracığı düşünülmektedir. Bunun yanında kitle iletişim araçları haricinde kişilerin siyasi tercihlerini etkileyen etkenleri de göz önünde bulundurup, seçim kampanyasını daha kapsayıcı hale getirmenin siyasal kişi ve kurumların oy oranlarını arttırmalarında fayda sağlayacağı düşünülmektedir. Ayrıca gençlerin politikaya olan ilgilerinin seviyesinin artırılması adına gençlerin fikirleri de düşünülerek özendirici faaliyetler geliştirilip uygulanabilir. Özellikle kişilerin diğer kitle iletişim araçlarına göre daha fazla vakit geçirdikleri internet üzerine çeşitli politik pazarlama stratejileri geliştirmenin önümüzdeki dönemde faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Ahmad, S. (2015). Role of socioeconomic status and political participation in construction of apathy among youth. *Journal of Human Behavior in the Social Environment*, 25:8, 801-809.
- Akıncı, S. (2014). Siyasal katılımın toplumsal dinamikleri ve kitle iletişim araçları. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, sayı:8 s:305-322.
- Akkılıç, M. E., İlban, M., & Özbek, V. (2011). Siyasi partilerin uyguladığı pazarlama anlayışının ve hedef pazar stratejisinin seçim başarısı üzerine etkisi. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 26, s: 215-240.
- Akkılıç, M. E., Koç, F., İlban, M., Dinç, Y., & Çetintaş, H. (2014). Hizmetin önemi ile davranışsal niyetler arasındaki ilişkide otel niteliklerinin aracı etkisinin tespiti. *Gazi Üniversitesi Turizm Fakültesi Dergisi*, s:1-22.
- Aktaş, H. (2003). Siyasi iletişim - kuramsal bir çalışma. *Selçuk İletişim Dergisi*, Cilt 2 , Sayı 4, Sayfalar 56 - 63.
- Alınışık, Ü. (2009). The growth of democracy and political marketing applications in Turkey. *Akademik Bakış*, Sayı: 18 s. 1-14.
- Arslan, A. (2004). Medya – politika ilişkisi üzerine sosyolojik bir değerlendirme. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 1(1), s. 1-8.
- Aydın, K., & Özbek, V. (2004). Ailenin seçmen davranışları üzerindeki etkisi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 : s. 144-167.
- Balcı, Ş., & Bor, T. (2015). Siyasal bilgilenmede televizyonun önem düzeyi: Üniversite öğrencileri üzerine bir inceleme. *Global Media Journal TR Edition*, 5 (10), s:47-70.
- Baltacı, C., & Eke, E. (2012). Siyasal propaganda araçlarının seçmen davranışı üzerindeki etkisine yönelik seçmen algısı: Isparta örnek olayı. *Uluslararası Alanya İşletme Fakültesi Dergisi*, C:4, S:1, s.115-126.
- Bongrad, M. (1992). *Politikada pazarlama*. (F. Ersoy, Çev.) İstanbul: İletişim Yayınları.

- Cereci, S. (2010). Haber ve toplum arasındaki ilişkinin toplumsal yaşama yansımaları. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt 19, Sayı 3, Sayfa 105-112.
- Chen, C.-F. (2008). Investigating structural relationships between servicequality, perceived value, satisfaction, and behavioral intentions for air passengers: Evidence from Taiwan. *Transportation Research*, s:709-717.
- Circle, T. C. (2013). *The youth vote in 2012*. Retrieved from: <http://civicyouth.org>
- Çakır, H., & Biçer, A. (2015). Türkiye yerel seçimlerinde seçmen tercihlerini etkileyen kriterler: 30 mart 2014 yerel seçimleri Kayseri örneği. *Erciyes İletişim Dergisi*, Cilt (Volume): 4, Sayı (Number): 1, (98-112).
- Çalışır, G. (2014). *Siyaset ve iletişim bağlamında kitle iletişim araçları üzerine bir değerlendirme*. İstanbul:Değişim Yayınları.
- Çatı, K., & Aslan, S. (2003). Politik pazarlama açısından seçmen kararlarında etkili olan faktörler ve Sivas örneği. *İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 17 Sayı: 3-4 s: 255-270.
- Çavuşoğlu, H., & Pekkaya, M. (2015). Siyasal propaganda araçlarının seçmen tercihinin etkisi: zonguldak örneği. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10(3) s: 91- 115.
- Çiftçi, D. (2018). Communication, persuasion and cognition: The review on application of the elm-model in political communication of North Cyprus. *Akdeniz Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, 29. Özel Sayı, s: 133-142.
- Çiftçi, D., & Engin, S. (2019). Medya profesyoneli olarak gazetecilerin gözünden siyasal iletişim ve siyasal reklam alanının okunması. *Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 9 , Sayı 18, Sayfalar 339 - 357.
- Çinko, L. (2006). Seçmen davranışları ile ekonomik performans arasındaki ilişkilerin teorik temelleri ve Türkiye üzerine genel bir değerlendirme. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, Cilt 61 , Sayı 01, Sayfalar 103 - 116.
- Çukurçayır, M. (2002). *Siyasal katılma ve yerel demokrasi*. Konya: Çizgi Kitabevi.
- Dermody, J., & Hanmer-Lloyd, S. (2004). Segmenting youth voting behaviour through trusting–distrusting relationships: a conceptual approach. *International Journal Of Nonprofit And Voluntary Sector Marketing*, Volume 9 Number 3 pp. 202-217.
- Dilber, F. (2012). Siyasal katılımda kitle iletişim araçlarının seçmenler üzerine etkisi: Karaman ili seçmenleri üzerine bir alan araştırması. *e-Journal of New World Sciences Academy*, volume: 7, number: 3 pp.155-191.
- Doğan, A., & Göker, G. (2010). Yerel seçimlerde seçmen tercihi (29 mart yerel seçimleri Elazığ seçmeni örneği). *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 5(2), s:159-187.
- Dökmen, Ü. (2002). *İletişim çatışmaları ve empati*. Ankara: Sistem Yayınları.
- Durmaz, Y., & Direkçi, E. (2015). A theoretical approach to political marketing. *Global Journal of Management and Business Research* , Volume 15 Issue 10.
- Erdinç, İ. E. (2010). Siyasal iletişim boyutuyla siyasal reklam: Üniversite öğrencilerinin oy verme davranışına yönelik bir araştırma. İstanbul: Yüksek Lisans Tezi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- Erkan, R., & Bağlı, M. (2005). Diyarbakır'da seçmen davranışı ve seçmen davranışının oluşmasında yerel medyanın rolü. *Selçuk İletişim Dergisi*, Cilt 3, Sayı 4 s: 181-196.
- Eroğlu, A., & Bayraktar, S. (2010). Siyasal pazarlama uygulamalarının seçmen tercihleri üzerine etkileri -İzmir ili örneği-. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Sayı:12 s:187-207.
- FEPS. (2015). Retrieved from www.millennialdialogue.com
- Gökçe, O., Akgün, B., & Karaçor, S. (2002). 3 Kasım seçimlerinin anatomisi: Türk siyasetinde süreklilik ve değişim. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, Cilt 2 , Sayı 4, Sayfalar 1 - 44
- Göksel, N. K. (2005). Politik yaşamda pazarlama faaliyetleri. *Amme idaresi Dergisi*, Cilt 38, Sayı 3, s. 41-50. .
- Gülsünler, M. E., & Ertürk, H. (2012). Demokrat parti'nin 1946 - 1950 yılları arasındaki halkla ilişkiler stratejileri. *Selçuk İletişim*, 7 (3) s: 90-99.
- Güngörmez, B. (2002). Kitle iletişim araçları, siyaset ve propaganda. *Uludağ Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt 3 , Sayı 3 , Oca 2002 , s: 1 - 12.
- Güz, N. (1995). Siyasal tercihleri belirlemede kitle iletişim araçlarının rolü. *Amme İdaresi Dergisi*, Cilt:28 Sayı:1 s:113-128.
- Han, H., & Ryu, K. (2006). Moderating role of personal characteristics in forming restaurant customers' behavioral intentions: An upscale restaurant setting. *Journal of Hospitality and Leisure Marketing*, 15(4): s. 25-54.
- Henneberg, S. C. (2004). The views of an advocatus dei: Political marketing and its critics. *Journal of Public Affairs*, Vol. 4 No. 3, , pp. 225-243.
- İslamoğlu, A. H. (2002). *Siyaset pazarlaması toplam kalite yaklaşımı*. İstanbul: Beta Yayınları.
- İslamoğlu, A. H., & Alnuçak, Ü. (2014). *Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri (SPSS uygulamalı)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Keresteci, Z. (2006). Siyasal partilerin politik pazarlama uygulamaları ile bu uygulamaların seçmenler üzerindeki etkileri ve bir uygulama. Edirne: Yüksek Lisans Tezi. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kışlalı, A. T. (2003). *Siyasal sistemler-siyasal çatışma ve uzlaşma*. Ankara: İmge Yayınevi.
- Klapper, J. (1995). The effects of mass communication, approaches to media: A reader. O. Boyd-Barrett, & C. Newbold. London: Arnold Publication.
- Koca, M. (2009). Kitle iletişim araçlarının eğitim üzerine etkileri. Sivas. Yüksek Lisans Tezi. Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kotler, P. (1975). Overview of political candidate marketing. *Advances in Consumer Research*, Vol. 2, pp.761-769.
- Kotler, P., & Levy, S. (1969). Broadening the concept of marketing. *Journal of Marketing*, vol:33 no:1 s: 10-15.
- Kotzaivazoglou, I. (2011). Political marketing in the Greek context: Does market orientation exist? *Int Rev Public Nonprofit Mark*, 8: s: 41-56.

- Lees-Marshment, J. (2001). The Marriage of Politics and Marketing. *Political Studies*, Vol 49, s. 692-713.
- Lin, J.-S. C., & Hsieh, P.-L. (2007). The influence of technology readiness on satisfaction and behavioral intentions toward self-service technologies. *Computers in Human Behavior*, 23; 1597-1615.
- Lindvall, J., Martinsson, J., & Oscarsson, H. (2013). Party choice in hard times: Group-specific responses to economic downturns in Sweden. *Electoral Studies*, Volume 32, Issue 3, Pages 529-535.
- Maggini, N. (2009). Voting behaviour of the young generations. . *5th ECPR General Conference*.
- Mausser, G. A. (1983). Political marketing: An approach to campaign strategy. New York: Praeger.
- Milan, A. (2005). Willing to participate: political engagement of young adults. *Canadian Social Trends*, s.2-7.
- Morwitz, G. V., & Schmittlein, D. (1992). Using segmentation to improve sales forecasts based on purchase intent: which "intenders" actually buy? *Journal of Marketing Research*, Vol:29 s. 391-405.
- Nakip, M. (2006). *Pazarlamada araştırma teknikleri*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- O'cass, A. (2001). Political marketing: An investigation of the political marketing concept and political market orientation in australian politics. *European Journal of Marketing*, 35, 9/10 s.1003-1025.
- Ormrod, R. P. (2011). Product-, sales- and market-oriented parties: Literature review and implications for academics, practitioners and educators. Denmark: School of Economics and Management Aarhus University.
- Osuagwu, L. (2008). Political marketing: Conceptualisation, dimensions and research agenda. *Marketing Intelligence & Planning*, Vol. 26 Issue: 7, pp.793-810.
- Öztürk, G. (2017). Bir propaganda aracı olarak radyo. *Abant Kültürel Araştırmalar Dergisi*, Cilt 2 , Sayı 3 , Oca 2017 , 157 - 174.
- Perloff, R. M., & Kinsey, D. (1992). Political advertising as seen by consultants and journalists. *Journal At Advertising Research*, 32 (3) s: 53-60.
- Polat, C. (2015). *Siyasal pazarlama ve iletişim*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Polat, C., & Külter, B. (2008). Genç seçmenler gözüyle siyasal ürün (siyasi lider) özellikleri: Ankara'daki üniversite öğrencileri üzerine bir çalışma. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, Cilt:5 Sayı:1 s. 1-31.
- Scammell, M. (1999). Political marketing: Lessons for political science. *Political Studies*, XLVII p.718-739.
- Sekaran, U. (2002). Research methods for business -a skill-building approach-. United States of America: John Wiley & Sons, Inc.
- Sucu, İ. (2012). Althusser'in gözünden ideoloji ve ideolojinin bir taşıyıcısı. *Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Dergisi*, Cilt: 7, Sayı: 3 s: 30-41.

- Tan, A. (2002). *Politik pazarlama*. İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Tatar, A. (2019). Siyasal pazarlama açısından siyaset kurumu imajının seçmenler tarafından algılanması ve iğdir iline yönelik bir inceleme. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Cilt 8 , Sayı 4, Sayfalar 2810 - 2836.
- Tatar, T. (2003). Malatya’da siyasi katılım: Karşılaştırmalı bir analiz. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Cilt:13, sayı 1, s.331-350.
- Temel, F. (2013). Siyasal tercihlerin oluşum sürecinde kitle iletişim araçlarının rolü. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, sayı:29 s:239-250.
- Temel, F., Önürmen, O., & Köprü, M. (2014). Seçim kampanyalarında dijital araçlar ve internetin yeri: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Global Media Journal, TR Edition*, 5 (9) s: 322-337.
- TÜİK. (2017). Türkiye İstatistik Kurumu. Retrieved from :<http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=24648>
- Tunca, E. A., & Avtürk Koldaş, N. (2019). İletişim perspektifinden siyasal iletişim ve seçim kampanyaları. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, Cilt 8 , Sayı 4, Sayfalar 2785 - 2809.
- Tunçer, M., & Anman, Y. (2015). Seçmenlerin siyasi tercihlerini etkileyen faktörler içinde verginin yeri: Trabzon örneği. *TISK AKADEMİ*, 154-175.
- Tura, B. (2006). Siyasal pazarlamada kullanılan tutundurma araçlarına üniversite öğrencilerinin ilgisi üzerine bir araştırma. Ankara: Yüksek Lisans Tezi. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü.
- United Nations. (2018). *Definition of Youth*. United Nation: Retrieved from :<http://www.un.org/esa/socdev/documents/youth/fact-sheets/youth-definition.pdf>
- Varki, S., & Colgate, M. (2001). The role of price perceptions in an integrated model of behavioral intentions. *Journal of Service Research*, vol:3, 3; s:232-240.
- Vreese, C. H. (2007). A spiral of euroscepticism: The media’s fault? *Acta Politica*, Volume 42, Issue 2 s: 271–286.
- Wiese, C. E. (2011). An exploration of the voting behaviour of south african university youth: a study of a select group of university students. *South Africa: MA Theses University of Pretoria*.
- Wring, D. (1999). *“The marketing colonization of political campaigning”, the handbook of political marketing.* (B. Newman, Dü.) Sage: Thousand Oaks, CA.
- Wring, D. (2002). *Conceptualising political marketing: A framework for election-campaign analysis*. Londra: Greenwood Publishing Group.
- Yalçınkaya, N. (2018). Türkiye’deki siyasi partilerin dijital pazarlama kanallarını kullanımı. *Yönetim ve Ekonomi* , Cilt:25 Sayı:1 s. 199-216.
- Yang, Z., & Peterson , R. (2004). Customer perceived value,satisfaction, and loyalty: The role of switching costs. *Psychology & Marketing*, Vol. 21 (10) s:799-822.
- Yılmaz, M. (2013). Medya ve siyaset ilişkilerinin kamuoyu üzerindeki etkileri KKTC örneği. *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi.*, Cilt.2, Sayı: 2 s:230-252.

Gemi Türü Seçimini Etkileyen Faktörlerin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi

Ömer Faruk Görçün^{a, b}

Özet

Denizyolu taşımacılığı lojistik süreçlerin yanı sıra, küresel tedarik zincirleri için giderek artan bir öneme sahiptir. En az iki liman arasında uzun mesafeli ve diğer taşıma türlerine kıyasla düşük maliyetli taşımacılık faaliyeti yapılmasına olanak sağlayan denizyolu taşımacılığının en temel unsurlarının başında gemiler ve deniz araçları gelmektedir. Bu kapsamda denizyolu taşımacılığı çerçevesinde uygun gemi türünün seçimi son derece kritik bir karar olarak tanımlanabilmektedir. Gemi türü seçimi ile ilgili alınabilecek olası karar alternatifleri çok sayıda faktör tarafından etkilendiği için, söz konusu seçim bir Çok Kriterli Karar Alma problemi (ÇKKV) olarak tanımlanabilir. Bu çalışmada Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP) metodolojisi uluslararası lojistik faaliyetlerde kullanılacak gemilerin türlerine ilişkin seçim süreçlerinde karar alıcılar tarafından karar alma süreçlerinde matematiksel bir model olarak kullanılabilecek yapısal ve sistematik bir çerçeve olarak önerilmektedir.

Anahtar Kelimeler

AHP yöntemi
Gemi Türü Seçimi
Lojistik
Denizyolu Taşımacılığı

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 22.11.2018
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.486826

Evaluation of the Criteria Affecting to the Ship Selection Using the Analytic Hierarchy Process (AHP)

Abstract

Maritime transportation has an increasing importance for global supply chains. The main element of the maritime transportation that can provide the opportunity to carry out transportation activities between two seaports is the marine vessels. Within this framework, proper ship selection can be defined as an extremely critical decision in the frame of the maritime transportation. Aforementioned selection can be defined as the multi-criteria decision-making problem due to decision alternatives concerning with ship selection are affected by various factors. In this study, the methodology of the Analytic Hierarchy Process is proposed as a systematic and structural frame that can be used as a mathematical model that can be used by decision-makers in the selection process of ships which use in the international logistics activities. This study is based on data that obtained from conducted meetings with experts who are senior executives or owner of maritime transportation companies.

Keywords

AHP Method
Ship Selection
Logistics
Maritime Transportation

About Article

Received: 22.11.2018
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.486826

^a İletişim Yazarı: omer.gorcun@khas.edu.tr.

^b Doç. Dr. Kadir Has Üniversitesi/Kadir Has Caddesi, Cibali Mahallesi, Fatih İstanbul, <https://orcid.org/0000-0003-3850-6755>.

Giriş

Küreselleşme ve endüstri 4.0 gibi süreçlerin etkisi ile lojistik faaliyetlerin en önemli parçalarından birisi olan denizyolu taşımacılığı giderek önemini artırmakta, diğer taşıma türleri ile kıyaslandığında uluslararası ticaretten en yüksek paya sahip olan taşıma türü olma pozisyonunu korumaktadır. Öte yandan lojistik faaliyetlere yönelik gereksinimlerin artmasının yanı sıra giderek değişiklik göstermesi; denizyolu taşımacılığının da yapısal olarak dönüşümünü ve gelişimini zorunlu hale getirmiş, intermodal ve kombine taşımacılığın uluslararası taşımacılıkta daha yüksek düzeyde etkinlik ve verimlilik sağlamasının ve bu taşıma türlerinin tüm taşıma modları arasında kuvvetli bir entegrasyona ihtiyaç duymalarının bir sonucu olarak denizyolu taşımacılığı, diğer taşıma türleri ile daha yüksek düzeyde entegre edilebilir hale gelmiştir.

Öte yandan, denizyolu taşımacılığı her ne kadar yüksek taşıma kapasitesi ve düşük maliyetler ortaya koysa da en büyük dezavantajlarından birisi de yavaş bir taşıma türü olmasıydı. Buna bağlı olarak denizyolu taşımacılığında gözlemlenen bir diğer gelişme gemilerin giderek daha hızlı deniz araçları haline gelmeleri ve geçmişte veremedikleri ulaşım sürelerini günümüzde verebiliyor olmalarıdır. Bu çerçevede uygun gemilerin ve denizyolu araçlarının seçimi ve kullanımı lojistik işletmelere ve denizyolu taşımacılık faaliyeti yürüten işletmelere maliyetlerin kontrol altına alınması, daha rasyonel yatırım maliyetlerine katlanma, operasyonlarda daha yüksek verimliliğin sağlanması gibi stratejik birtakım avantajlar sağlayabilmektedir.

Bunun yanı sıra denizyolu araçlarının seçimine satınalma maliyeti, geminin ekonomik ömrü, fiziksel özellikleri, geminin kabiliyetleri vb. çok fazla sayıda faktör ve değişken etki edebilmekte, karar alıcılar gemi türü seçimi ile ilgili olarak karmaşıklık düzeyi yüksek ve son derece ciddi problemlerle karşı karşıya kalabilmektedir. Etki eden faktörlerin sayısına ve değişkenlik düzeyine bakıldığında gemi türü seçiminin bir Çok Kriterli Karar Verme (ÇKKV) problemi olduğu görülebilmektedir. Bu nedenle gemi türü ile ilgili optimal seçimin sistematik bir çerçeve sağlayacak bir matematiksel modele dayandırılması karar alma süreçlerinde en uygun alternatifin seçilebilmesine olanak sağlayabilecektir.

Bu çalışma gemi türü seçimi ile ilgili karar alternatiflerinin değerlendirilebilmeleri için metodolojik bir çerçeve olarak Analitik Hiyerarşi Prosesi yaklaşımının kullanılmasını önermektedir. Bu yöntemin seçilmesinin temel nedenlerinin başında seçim kriteri olarak değerlendirilebilecek sayısal nitelikli faktörlerin yanı sıra, sayısal olmayan ve karar alıcıların sözel yargılarına dayanan faktörlerin de değerlendirmeye katılabilmesidir. Entropi, CRITIC, PSI gibi sayısal değerlere odaklanarak faktörlerin ağırlık değerlerini belirleyen objektif yöntemlere ek olarak sadece sayısal performans değerleri ile çözüm sağlayan TOPSIS, MAUT, MOORA vb diğer sıralama yöntemlerinden farklı olarak AHP, bu türde sözel yargıların sayısal değerlere dönüştürülerek kıyaslanabilir olmalarına olanak sağlayan bir yöntemdir.

Çalışmanın ilerleyen üçüncü bölümü olan materyal ve metot kısmında AHP yöntemi ve uygulama aşamaları kısaca özetlenmiş, bulgular olarak gösterilen üçüncü bölümde gemi türü seçimine ilişkin elde edilen veriler AHP yöntemi ile analiz edilmiş, dördüncü ve son bölümde ise analizin sonucunda elde edilen çıktılar ve sonuçlar değerlendirilmiştir.

Literatür ve Önceki Çalışmalar

Gemi seçimi ile ilgili önceki çalışmalar gözden geçirildiğinde Şener ve Öztürk (2015) Kalite Fonksiyon Dağılımı (QFD) yöntemi kullanarak, gemi seçimlerini analiz etmişler, altı gemi alternatifini değerlendirmişlerdir. Bir başka çalışmada Şener (2016) gemi seçimine etki eden faktörleri DEMATEL yöntemi yardımıyla değerlendirmiş ve yöntemin uygulama adımlarını kullanarak gemi seçimine etki eden seçim kriterlerinin ağırlık değerlerini belirlemiştir.

Cedolin ve Şener (2016) bulanık regresyon ve bulanık hedef programlama yaklaşımlarını kullanarak gemi seçimlerini incelemiştir. Kundakçı, Adalı ve Işık (2014) DEMATEL ve ANP yöntemlerini kombine olarak kullanarak, taşımacılık şirketleri için en uygun gemi alternatifini belirlemeye çalışmışlardır. Yang vd. (2009) belirsizlik altında gemi seçimini incelemişler ve Dempster – Shafer yaklaşımı kullanarak bir denizyolu tanker seçimini değerlendirmişlerdir. Yang, Bonsall ve Wang (2011) çalışmalarında uygun gemi seçimi için Bulanık TOPSİS yöntemini önerdiler.

Uğurlu (2015) ticari gemi seçiminden farklı olarak, deniz aşırı gözetim görevlileri için ideal gemi seçimi ile ilgili süreçleri Bulanık Genişletilmiş AHP yaklaşımı çerçevesinde incelemiştir. Yang vd. (2011) çalışmalarında tam belirsizlik ortamında gemi seçimlerini analiz etmişlerdir. Kovačić ve Mrvica (2017) Hırvatistan'ın adriyatik denizinde bulunan adaları arasında yapılacak yolcu taşımacılığında kullanılan gemilerin seçimi ile ilgili olarak PROMETHEE ve GIA yöntemlerini birlikte kullanarak en uygun geminin seçimini analiz etmişlerdir. Insignares Verma ve Fuentes (2020) tahrik sistemi ve elektrik jeneratörlerinin edinim maliyeti, yakıt tüketimi ve bakım maliyetleri gibi Teknik parametrelerin yanı sıra, alternatiflerin her biri için yaşam döngüsü maliyet analizi de dikkate alarak petrol tankerlerinin seçimini değerlendirmişlerdir. Xie vd. (2008) petrol tankerlerinin seçimine ilişkin olarak çok kriterli sentez yaklaşımını kullanarak seçim süreçlerini değerlendirmişlerdir.

Literatürde yer alan gemi seçimine ilişkin çalışmalar genel olarak değerlendirildiğinde, çalışmaların gemi alternatiflerini değerlendirmek üzere gerçekleştirilen çalışmalar olduğu, bu çalışmalarda çoğunlukla tanker türü denizyolu araçlarının seçimi ile ilgili süreçlerin farklı çok kriterli karar verme yaklaşımları kullanılarak incelendiği görülmektedir. Temel olarak çalışmaların neredeyse tamamında tek bir gemi sınıfına ait gemi alternatiflerinin karşılaştırıldığı, farklı gemi türlerinin analize dahil edilmediği görülmektedir. Literatürde saptanan eksikliklerin başında farklı gemi türlerinin karşılaştırıldığı bir çalışmaya rastlanılmaması gelmektedir.

Öte yandan, kuruyük, kargo gemilerinin seçimine ilişkin çalışmaları son derece az olmakla birlikte konteyner ve Ro-Ro tipi gemilerin seçimi ile ilgili çalışmalara rastlanılmamıştır. Buna paralel olarak, araştırmaların çok büyük bir bölümü belirsizlik ortamında gerçekleşen seçimlere odaklanmış, yöntem olarak farklı yaklaşımlar kullanılmakla birlikte, bunların yine önemli bir kısmı bulanık yaklaşımlardan oluşmaktadır. Buna karşılık gemi seçimleri ile ilgili olarak belirsizlik durumları son derece sınırlıdır. Aynı zamanda seçim kriterleri ile ilgili gerçek sayısal değerler bulmak bütünüyle mümkündür. Dolayısıyla gemi seçimlerinin karar vericilerin yargılarına ek olarak gerçek sayısal değerler ile analiz edilmesi daha gerçekçi sonuçlar verebilir. Bu kapsamda bu çalışma literatürde saptanan boşlukların giderilmesine katkı sağlamak amacıyla literatüre üç temel katkı sağlama potansiyeline sahiptir. İlk olarak, aynı türden gemilerin değil, gemi türlerinin kıyasladığı bir çalışma olması ile birlikte gemi türlerinin seçimi için karar vericilere metodolojik bir çerçeve önermektedir. İkinci olarak, karar

vericilerin yargılarına odaklanmakta ve bunları gemi seçim süreçlerini değerlendirmek üzere bilimsel bir perspektifte incelemektedir. Üçüncü olarak, söz konusu çalışma ve gemi türü seçimi ile ilgili önerilen model geliştirilebilir bir niteliğe sahiptir. Bu perspektifte gelecekteki çalışmalarda farklı sıralama ve performans yöntemleri ile entegre edilebilir aynı zamanda gelecekte meydana gelebilecek değişikliklere paralel olarak yeni kriterler ve karar alternatifleri değerlendirme sürecine dahil edilebilir.

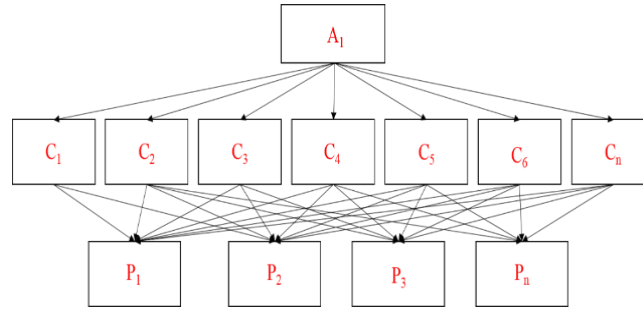
Yöntem

Lojistik ve taşımacılık faaliyetlerinde kullanılacak gemi türünün seçimi ile ilgili olarak Analitik Hiyerarşi Prosesi yöntemi seçilmiştir. Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP), ilk olarak 1968 yılında Myers ve Alpert (1968) tarafından ortaya konmuş matematiksel bir yaklaşımdır. Ancak bu yöntem 1970'li yıllarda Thomas L. Saaty (1977) tarafından geliştirilerek bir Çok Kriterli Kararalma yöntemlerinden birisi haline gelmiştir. Sayısal ölçekte tanımlanan faktör karşılaştırmalarına ek olarak, sözel nitelikli uzman görüş ve yargılarının değerlendirme sürecine dahil edilebilmesine olanak sağlayan bir yöntemdir.

Söz konusu yöntem sayısal olmayan yargıların sayısal ölçüğe dönüştürülebilmesi için Saaty tarafından ortaya konulan 1-9 ölçeğini kullanmakta, her bir faktörün diğerlerine göre önem derecesi sayısal ölçekte gösterilebilmektedir. Aynı zamanda AHP metodu karar verme sürecine etki eden tüm faktörlerin sahip oldukları göreceli önem dereceleri çerçevesinde hiyerarşik olarak sıralanmasına da olanak verebilmektedir. Dolayısıyla AHP Yöntemi uygulanarak son derece karmaşık niteliğe sahip karar alma problemleri kolay bir biçimde çözümlenebilmektedir. AHP yöntemi altı aşamalı olarak uygulanan bir yaklaşımdır.

Uygulama olarak, birinci aşamada karar verme problemi ile çalışmanın temel amacı belirlenmektedir. İkinci aşamada faktörler arası karşılaştırma yapabilmek üzere ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmaktadır. Üçüncü aşamada seçim sürecine etki eden faktörlerin önem dereceleri hesaplanmakta, dördüncü aşamada ise değerlendirme sürecinde ele alınan kriterler ile karar noktalarının kendi aralarında tutarlı olup olmadıkları belirlenmektedir. Beşinci aşamada her bir seçim kriterinin karar noktalarına göre önem dereceleri hesaplanırken, altıncı ve son adımda nihai dağılımlar belirlenmekte ve elde edilen sonuçlar yorumlanmaktadır.

Adım-1 Problemin ve Amacın Tanımlanması: AHP yöntemi çerçevesinde problemin etkin bir biçimde çözülebilmesi için problemin ve ulaşılmak istenen amacın tanımlanması son derece önem arz eden bir konudur. Bu süreçte öncelikli olarak ulaşılmak istenen amaç net bir biçimde belirlenmekte, bu amaca ulaşılmasında pozitif ya da negatif açıdan etkili olabilecek tüm seçim kriterleri ve olası karar seçenekleri belirlenmektedir. Söz konusu faktörlerin belirlenmesi uzmanlardan oluşan bir kurul ile birlikte yapılması gereken bir süreçtir. Dolayısıyla çalışmanın başında araştırmacılardan beklenen; üye sayısı 5 ila 7 arasında olabilecek bir uzmanlar kurulu, diğer adıyla çalışma grubu oluşturulmasıdır. Çalışma grubunun belirli zamanlarda toplanarak konu ile ilgili beyin fırtınaları çerçevesinde ulaşılmak istenen amaç ile bu amaca ulaşılmasına etki eden olası tüm karar alternatifleri ve seçim kriterlerini değerlendirmesi ve toplantıların sonucunda bunları net bir biçimde tanımlanmış olması gerekmektedir. Uzmanlar kurulu tarafından belirlenen faktörler ile bunlar arasındaki ilişkilerin bir hiyerarşik model olarak yapılandırılması ve gösterilmesi gerekmektedir.



Şekil 1. AHP hiyerarşik modeli

Karar alternatifleri ve seçim kriterleri belirlenirken uzmanlar kurulu m sayıda karar noktası ve n sayıda seçim kriteri belirleyebilmektedir. Bu konuda dikkat edilmesi gereken temel husus; sürece etki eden tüm faktörlerin ve değişkenlerin mümkün olduğunca dışarıda bırakılmaması, bütüncül bir yaklaşım çerçevesinde tüm faktörlerin değerlendirme sürecine dahil edilmeleridir. Öte yandan bütün faktörlerin sürece dahil olacak tüm karar alıcılar tarafından aynı şekilde algılanması açısından net ve açık bir biçimde tanımlanmış olması yöntemin tutarlılığı ve başarısı açısından son derece önem arz eden bir durumdur.

Adım-2 Karşılaştırma Matrislerinin Oluşturulması: yöntemin ikinci aşamasında faktörler arasında karşılaştırma yapabilmek üzere ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmaktadır. İkili karşılaştırma matrisleri oluşturmak üzere, uzmanlar kurulunca belirlenmiş karar alternatifleri ve seçim kriterleri dikkate alınarak, Saaty'nin 1-9 ölçeği çerçevesinde hazırlanan ikili karşılaştırma soruları karar alıcılara yöneltilmekte, her bir karşılaştırma için elde edilen cevapların geometrik ortalamaları alınarak karar matrisinde yer alan her bir eleman için sayısal değer belirlenmektedir.

Tablo 1. İkili Karşılaştırma Ölçeği

Skor	Tanım	Açıklama
1	Eşit Önemli	i ve j eşit derecede önemli
3	Çok Az Önemli	i j'den çok az önemli
5	Kuvvetli Derecede Önemli	i, j'den kuvvetli derecede önemli
7	Çok Kuvvetli Derecede Önemli	i, j'den çok kuvvetli derecede önemli
9	Mutlak Önemli	i, j'den mutlak önemli
2, 4, 6, 8	Ara Değerler	
Tersleri	Tersi Karşılaştırmalar	

Kaynak: Finan, J., ve Hurley, W. (1999).

Karar matrislerinin oluşturulması sürecinde elde edilen verilerin anlamlı ve tutarlı olabilmesi için ikili karşılaştırma sorularının yöneltileceği karar alıcıların da uzmanlar kurulu üyeleri gibi söz konusu alanda uzman olmaları önem arz etmektedir. Bu nedenle soruların yöneltileceği

karar alıcıların da araştırmacı tarafından belirlenen bu perspektifte seçilmeleri gerekmektedir. Seçilen karar alıcılara ikili karşılaştırma soruları yöneltildikten sonra elde edilen cevapların geometrik ortalamaları alınarak matris elemanlarının sayısal değerleri belirlenmekte ve karar matrisi aşağıdaki gibi gösterilebilmektedir.

$$A = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Yukarıda gösterilen A matrisi $n \times n$ boyutlu bir kare matris olarak tanımlanabilir. Matriste yer alan her bir karşılaştırma dikkate alındığında faktörlerin kendileri ile karşılaştırıldığı elemanlar 1 değerini almaktadır. Dolayısıyla matrisin her bir elemanı bir faktörün bir diğer faktörle ve kendisi ile karşılaştırılma değerini göstermektedir. Öte yandan bir i faktörü j faktörü ile kıyaslandığında alacağı değer tersi j faktörünün i faktörüne göre önem derecesini göstermektedir (Taşkın ve Eren, 2016).

$$a_{ji} = \frac{1}{a_{ij}} \quad (2)$$

Eşitlik 2 de gösterildiği gibi, bir i faktörü j faktörüne göre önem derecesi mutlak önemli ve 9 değerini alıyor ise, j faktörünün i faktörüne göre önem derecesi de $1/9$ olarak belirlenebilmektedir. Karar matrisleri oluşturularak, bütün karşılaştırma değerleri matrislere işlendikten sonra, ikinci aşama sonlandırılarak, yöntemin üçüncü aşamasına geçilebilmektedir.

Adım-3 Faktörlerin Önem Dağılımlarının Belirlenmesi: Karar matrisleri yöntemde başlangıç adımı olarak değerlendirilmekte ve matrislerde yer alan elemanlar kıyaslanabilirlik imkânına sahip olmayabilmektedir. Bunun temel nedeni; her bir faktörün farklı sayısal değerler ile gösterilebilmesi ve bunların kıyaslanabilir olması için ortak bir değere dönüştürülmeleri gerekliliğidir. Bu kapsamda gerçekleştirilen ortak ve kıyaslanabilir değerlere dönüştürme işlemlerine normalizasyon işlemi adı verilmektedir. Bu işlem sonucunda n sayıda b vektörü oluşturulmakta, b vektörünün elemanları C matrisi olarak tanımlanan normalize matrisi meydana getirmektedir. Uygulamada A matrisinde yer alan her bir matris elemanı kendi sütun toplamına bölünmektedir (3).

$$b_{ji} = \frac{a_{ij}}{\sum_{i=1}^n a_{ij}} \quad (3)$$

Eşitlik 2 kullanılarak, A matrisinin her bir sütununda yer alan elemanların normalize edildiği b vektörü aşağıdaki gibi gösterilebilir. Her bir b vektörünün eleman değerleri toplamı 1'e eşit olmak zorundadır.

$$b_i = \begin{bmatrix} b_{11} \\ b_{21} \\ \cdot \\ \cdot \\ b_{n1} \end{bmatrix} \quad (4)$$

Değerlendirilen faktörlerin sayısı kadar b vektörü bir araya getirilerek normalize matris olarak adlandırılan C matrisi elde edilmektedir.

$$C = \begin{bmatrix} c_{11} & c_{12} & \dots & c_{1n} \\ c_{21} & c_{22} & \dots & c_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ c_{n1} & c_{n2} & \dots & c_{nn} \end{bmatrix} \quad (5)$$

C matrisinde yer alan elemanların satır aritmetik ortalaması alınarak, her bir faktörün için önem derecesi yüzde cinsinden belirlenebilmektedir (6).

$$w_i = \frac{\sum_{j=1}^n c_{ij}}{n} \quad (6)$$

Her bir satır için aritmetik ortalama hesaplanarak her bir faktör için önem derecesi belirlenirken elde edilen değer öncelik vektörü olarak tanımlanan w vektörü olarak gösterilir.

$$w = \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix} \quad (7)$$

Adım-4 Tutarlılık Analizi: Değerlendirme ve analizlerin uygulanabilir ve kabul edilebilir sonuçlar verebilmesi için kendi içerisinde tutarlılığa sahip olması gerekmektedir. Bu nedenle gerçekleştirilen değerlendirmeler için tutarlılık analizi yapılmalıdır. Tutarlılık analizi yapmak için öncelikle D matrisi olarak adlandırılan matrisin oluşturulması gerekli olmaktadır. D matrisini oluşturmak üzere A matrisinin elemanları ile öncelik vektörü olarak tanımlanan w vektörünün elemanları ayrı ayrı çarpılmaktadır. Bu çarpım sonucunda aşağıda gösterilen D matrisi elde edilir.

$$D = \begin{bmatrix} a_{11} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & \dots & a_{2n} \\ \cdot & & \cdot \\ \cdot & & \cdot \\ \cdot & & \cdot \\ a_{n1} & \dots & a_{nn} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} w_{11} \\ w_{21} \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix} \quad (8)$$

D matrisinin her bir elemanın w vektör elemanına bölümünden her bir faktör için temel değer olarak tanımlanan E değerine ulaşılabilmektedir.

$$E_i = \frac{d_i}{w_i} \quad (i = 1, 2, \dots, n) \quad (9)$$

Her bir satır için E değerleri hesaplandıktan sonra, E değerlerinin aritmetik ortalaması karşılaştırma için kullanılacak λ_{mak} değerini vermektedir.

$$\lambda_{mak} = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n} \quad (10)$$

λ_{mak} değeri hesaplandıktan sonra, CI olarak gösterilen tutarlılık göstergesi aşağıdaki eşitlik 11 yardımı ile hesaplanabilir.

$$CI = \frac{\lambda_{mak} - n}{n - 1} \quad (11)$$

Son olarak CI değeri Tablo-2 de gösterilen değerler (Alonso, 2006) dikkate alınarak belirlenen RI değerine bölünerek karşılaştırmada nihai olarak kullanılacak CR değerine ulaşılabilmektedir. CR değeri tutarlılık göstergesi olarak da adlandırılabilir.

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (12)$$

Tablo 2: Rassallık Göstergeleri

n	RI	n	RI	n	RI	n	RI
1	0	4	0,90	7	1,32	10	1,49
2	0	5	1,12	8	1,41	11	1,51
3	0,58	6	1,24	9	1,45	12	1,48

Elde edilen CR değeri %10 (0,10) değerinin altında ise değerlendirme tutarlı olarak kabul edilmekte, söz konusu değer %10'un üzerinde ise tutarsız olarak değerlendirilip, birinci aşamaya geri dönülerek, analizin gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Adım-5 Faktörlerin Önem Değerinin Hesaplanması: Beşinci aşamada değerlendirmeye alınan her bir karar alternatifi için yüzde dağılımı hesaplanmaktadır. Bu değerler aynı zamanda her bir karar alternatifinin diğer alternatiflere göre yüzde cinsinden önem değerini göstermektedir. Bu aşamada seçim kriterleri için gerçekleştirilen hesaplamalar her bir karar alternatifi için seçim kriteri sayısınca tekrarlanmakta, bu perspektifte $m \times m$ boyutlu n kadar matris elde edilmektedir. Karar alternatifleri için gerçekleştirilecek önceki dört adım sonucunda s sütun vektörleri elde edilmekte, bu vektörler her bir seçim kriteri çerçevesinde karar alternatiflerinin önem değerini tanımlamaktadır.

$$s = \begin{bmatrix} s_1 \\ s_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ s_m \end{bmatrix} \quad (13)$$

S vektörleri her bir seçim kriteri için ele alınan n sayıda karar alternatifinin göreceli önem değerini gösterirken, bu vektörlerin toplamı K matrisi olarak adlandırılan bütün karar alternatiflerinin birlikte gösterildiği matrisi meydana getirmektedir.

Adım-6 Sonuç Dağılımlarının Belirlenmesi: Son aşamada bütün s vektörleri bir araya getirilerek K matrisi elde edilmektedir. Yukarıda bahsedildiği gibi K matrisi $m \times n$ boyutlu bir matris olup, bütün karar alternatiflerinin önem derecelerini göstermektedir.

$$K = \begin{bmatrix} s_{11} & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & s_{22} & \dots & s_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ s_{m1} & s_{m2} & \dots & s_{mn} \end{bmatrix} \quad (14)$$

K matrisi elde edildikten sonra, nihai olarak seçim kriterlerine ilişkin daha önce elde edilen öncelik vektörü ile çarpılarak, her bir karar noktasının diğer alternatiflere kıyasla öncelik değeri yüzde cinsinden belirlenebilmektedir.

$$L = \begin{bmatrix} s_{11} & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & s_{22} & \dots & s_{2n} \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ \cdot & & & \cdot \\ s_{m1} & s_{m2} & \dots & s_{mn} \end{bmatrix} x \begin{bmatrix} w_1 \\ w_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ w_n \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} l_1 \\ l_2 \\ \cdot \\ \cdot \\ \cdot \\ l_m \end{bmatrix} \quad (15)$$

Gemi Türünün AHP Yöntemi ile Seçilmesi

Bu çalışmada gemi türü seçimi ile ilgili karar problemi seçimi etkileyen faktörler ışığında AHP yönteminin uygulama adımları takip edilerek incelenmiştir. Araştırma verilerinin elde edilebilmesi için yoğun bir saha çalışmasının yapılması zorunlu olmuş, bu kapsamda araştırmanın önemli bir kısmı saha çalışmalarına ayrılmıştır. Nihai olarak uygulamada kullanılacak veriler saha çalışmaları ve sektörde yer alan işletme ve bu işletmelerin yöneticileri ile gerçekleştirilen toplantılar ve arama çalıştaylarıyla elde edilmiştir.

Gemi Türü Seçiminde Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Uygulama Adımları

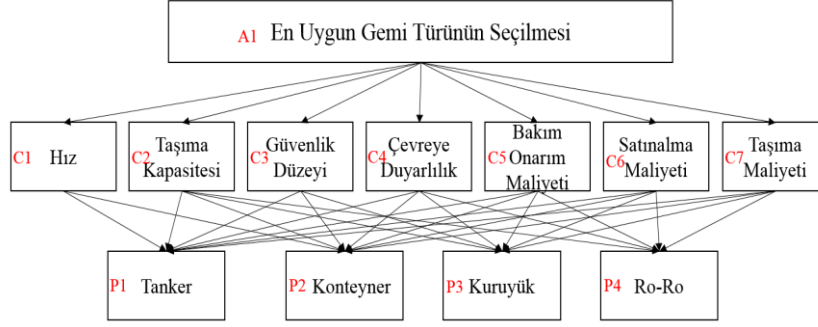
Gemi seçimine ilişkin karar probleminin çözümü için önerilen AHP yöntemi kullanılarak gerçekleştirilen çalışma daha önce de bahsedildiği gibi altı uygulama adımı takip edilerek çözüme ulaşılabilmektedir.

Adım-1 Problemin ve Amacın Tanımlanması: Çalışmanın birinci aşamasında problemin ve araştırma sonucu ulaşılmaya çalışılan amacın belirlenebilmesi için uzmanlar kurulu olarak adlandırılan bir çalışma grubu oluşturulmuştur. Bu çalışma grubuna denizcilik sektöründe en az on yıl üst düzey yönetici olarak çalışmış yöneticiler, işletme sahipleri ya da mesleki kuruluş temsilcileri üye olarak seçilmiştir. Bu kapsamda uzmanlar kurulu 7 uzman üyeden oluşacak şekilde belirlenmiştir. Uzmanlar kurulu ile gerçekleştirilen toplantılarda gemi türü seçimine ilişkin seçim kriterleri ve karar alternatifleri belirlenmiştir. Bütün kriterler C1 den Cn e kadar ve karar noktaları ise P1 den Pn e kadar ayrı ayrı kodlanmıştır.

Tablo 3: Gemi Türü Seçim Kriterleri ve Karar Noktaları.

Gemi Seçim Kriterleri		Karar Noktaları	
Kod	Seçim Kriteri	Kod	Alternatif
C1	Geminin Hızı	P1	Tanker
C2	Geminin Taşıma Kapasitesi	P2	Konteyner
C3	Geminin Güvenlik Düzeyi	P3	Kuruyük
C4	Geminin Çevreye Duyarlılığı	P4	Ro-Ro
C5	Geminin Bakım Onarım Maliyeti		
C6	Geminin Satın alma Maliyeti		
C7	Geminin Taşıma Maliyeti		

Karar noktaları ve seçim kriterleri belirlendikten sonra bunları hiyerarşik perspektifte gösterebilmek için hiyerarşik model aşağıdaki gibi oluşturulmuştur.



Şekil 2. Gemi türü seçimi için hiyerarşik model

Karar noktalarının ve seçim kriterlerinin belirlenmesi için uzmanlar kurulu üyeleri ile farklı zamanlarda beş kez beyin fırtınası şeklinde gerçekleştirilen yuvarlak masa toplantıları organize edilmiştir.

Adım-2 Karşılaştırma Matrislerinin Oluşturulması: Toplantılar sonucunda belirlenen karar alternatifleri ve seçim kriterleri ile ilgili olarak karar alıcılara yöneltilmek üzere ikili karşılaştırma sorularından oluşan anket hazırlanmış aynı zamanda söz konusu toplantılarda soruların yöneltileceği karar alıcıların profilleri ile karar alıcıların kimler olabileceği saptanmıştır.

Buna göre daha öncede belirtildiği gibi karar alıcılar uzmanlar kurulu üyeleri gibi en az denizcilik sektörü içerisinde üst düzey yönetici olarak veya şirket sahibi olarak yer almış profesyoneller olarak belirlenmiş, şirket ve isim olarak tanımlanmışlardır. Bu kapsamda kırk denizcilik işletmesinin sahibi ya da üst düzey yöneticisi olan profesyoneller karar alıcılar olarak seçilmiştir.

Bu konuda bir diğer önemli kriter ise gemi satın alınması ile ilgili karar alma süreçlerinde bu profesyonellerin bulunuyor olmalarıdır. Hazırlanan ikili karşılaştırma soruları karar alıcılara yöneltilmiş, her bir karşılaştırma için verilen cevaplar ile ilgili olarak aritmetik ortalama alınarak, seçim kriterlerine ilişkin karar matrisinin elemanlarının sayısal değerleri hesaplanmıştır.

$$A = \begin{bmatrix} 1,00 & 0,54 & 0,40 & 0,39 & 0,28 & 0,31 & 0,30 \\ 1,84 & 1,00 & 0,70 & 0,82 & 1,60 & 1,74 & 0,49 \\ 2,50 & 1,43 & 1,00 & 1,00 & 1,55 & 2,23 & 1,64 \\ 2,55 & 1,23 & 1,00 & 1,00 & 3,96 & 0,73 & 1,81 \\ 3,54 & 0,62 & 0,64 & 0,25 & 1,00 & 1,09 & 1,03 \\ 3,22 & 0,58 & 0,45 & 1,38 & 0,92 & 1,00 & 3,09 \\ 3,32 & 2,03 & 0,61 & 0,55 & 0,97 & 0,32 & 1,00 \end{bmatrix}$$

$$\Sigma \quad 17,98 \quad 7,43 \quad 4,80 \quad 5,39 \quad 10,29 \quad 7,42 \quad 9,37$$

Karar matrisi ya da karşılaştırma matrisi olarak adlandırılan matris A oluşturulurken, her bir sütun toplamı da hesaplanmıştır.

Adım-3 Faktörlerin Önem Dağılımlarının Belirlenmesi: Üçüncü aşamada karar matrisinin her bir elemanı kendi sütun toplamına bölünerek normalize matrisi oluşturacak B vektörleri hesaplanmaktadır. Eşitlik 3 kullanılarak bütün matris elemanları normalize edilmiş ve karşılaştırma yapmaya olanak verecek şekilde normalize matrisin eleman değerleri hesaplanmıştır. Buna bağlı olarak elde edilen B vektörlerinin toplamı olarak aşağıda gösterilen normalize matris C ye ulaşılabilmektedir.

Gemi Türü Seçimini Etkileyen Faktörlerin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi

$$C = \begin{bmatrix} 0,0556 & 0,0730 & 0,0833 & 0,0727 & 0,0274 & 0,0419 & 0,0321 \\ 0,1025 & 0,1346 & 0,1459 & 0,1513 & 0,1557 & 0,2344 & 0,0525 \\ 0,1391 & 0,1922 & 0,2084 & 0,1858 & 0,1511 & 0,3005 & 0,1752 \\ 0,1419 & 0,1649 & 0,2080 & 0,1854 & 0,3853 & 0,0978 & 0,1929 \\ 0,1971 & 0,0840 & 0,1340 & 0,0468 & 0,0972 & 0,1471 & 0,1104 \\ 0,1790 & 0,0774 & 0,0935 & 0,2555 & 0,0891 & 0,1348 & 0,3302 \\ 0,1849 & 0,2738 & 0,1270 & 0,1026 & 0,0941 & 0,0436 & 0,1068 \end{bmatrix}$$

$$\Sigma \quad 1,0000 \quad 1,0000 \quad 1,0000 \quad 1,0000 \quad 1,0000 \quad 1,0000 \quad 1,0000$$

Normalizasyon işleminin ardından C matrisinin her satırının ortalaması alınarak, öncelik vektörü olarak nitelendirilen w vektörü oluşturulmaktadır. Vektör w aynı zamanda her bir seçim kriterinin göreceli olarak önem değerlerini göstermektedir.

$$w = \begin{bmatrix} 0,0552 \\ 0,1395 \\ 0,1932 \\ 0,1966 \\ 0,1167 \\ 0,1656 \\ 0,1332 \end{bmatrix}$$
$$\Sigma \quad 1,0000$$

Yukarıda gösterilen w vektöründen de anlaşılacağı gibi, geminin çevreye duyarlılığı olarak belirlenen seçim kriteri en yüksek yüzdellik değer olan %19,66 değerini alırken, geminin güvenlik düzeyi en yüksek ikinci önem derecesine ulaşmaktadır. Diğer seçim kriterleri farklı puanlar alırken, en düşük önem derecesi geminin hızı olarak saptanmaktadır.

Adım-4 Tutarlılık Analizi: Tutarlılık analizi yapabilmek üzere öncelikle D matrisi oluşturulmuştur. D matrisi; karar matrisi ile w vektör değerlerinin çarpılması sonucunda elde edilmektedir. A matrisinin her bir satırı w vektörünün değerleri ile çarpıldıktan sonra elde edilen değer w vektörünün satır değerine bölünerek E değerlerine ulaşılmaktadır.

$$E = \begin{bmatrix} 7,4276 \\ 7,7196 \\ 7,7476 \\ 7,7537 \\ 7,6429 \\ 7,8485 \\ 7,4560 \end{bmatrix}$$
$$\Sigma \quad 53,60$$

E değerleri hesaplandıktan sonra, λ_{mak} değeri eşitlik 10 kullanılarak hesaplanmıştır. Buna göre λ_{mak} değeri aşağıda gösterilmektedir.

$$\lambda_{mak} = \frac{\sum_{i=1}^n E_i}{n} \Rightarrow \frac{53,60}{7} = 7,6566$$

Bu işlemin ardından tutarlılık indeksi CI değeri eşitlik 11 kullanılarak hesaplanmış, sonuç olarak aşağıdaki değere ulaşılmıştır.

$$CI = \frac{\lambda_{mak} - n}{n - 1} \Rightarrow \frac{7,6566 - 7}{7 - 1} = 0,1094$$

Eşitlik 12 kullanılarak, tutarlılık indeks değeri (CI) Random indeks (RI) tablosundan elde edilen 1,32 değerine bölündüğünde tutarlılık oranı CR değerine ulaşılabilmektedir.

$$CR = \frac{CI}{RI} \Rightarrow \frac{0,1094}{1,32} = 0,083$$

Yukarıda görüldüğü gibi tutarlılık değeri 0,083 olarak hesaplanmış, 0,10 değerinden daha düşük olduğu için değerlendirme tutarlı olarak kabul edilebilmekte, çalışmanın bir sonraki aşamasına geçilebilmektedir.

Adım-5 Faktörlerin Önem Değerinin Hesaplanması: Seçim kriterleri için gerçekleştirilen ilk dört aşamada uygulanan yöntemler karar alternatifleri için aynı şekilde uygulanmış, karar alternatifleri için her bir seçim kriteri çerçevesinde ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmuştur.

C₁ Geminin Hızı

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	0,69	2,30	2,66
P2	1,44	1,00	1,55	2,88
P3	0,44	0,65	1,00	3,28
P4	0,38	0,35	0,31	1,00
Σ	3,25	2,68	5,15	9,82

C₂ Geminin Taşıma Kapasitesi

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	1,62	1,84	1,69
P2	0,62	1,00	2,97	2,29
P3	0,59	0,34	1,00	1,04
P4	2,75	0,44	0,96	1,00
Σ	4,96	3,39	6,77	6,01

C₃ Geminin Güvenlik Düzeyi

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	0,64	0,50	0,55
P2	1,56	1,00	0,65	0,71
P3	2,00	1,54	1,00	0,68
P4	1,82	1,40	3,63	1,00
Σ	6,38	4,58	3,63	2,94

C₄ Geminin Çevreye Duyarlılığı

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	0,51	0,55	0,62
P2	1,98	1,00	0,94	1,11
P3	1,83	1,06	1,00	1,31
P4	1,63	0,90	0,76	1,00
Σ	6,44	3,47	3,25	4,03

C₅ Gemi Bakım Onarım Maliyeti

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	1,17	0,86	0,68
P2	0,85	1,00	1,02	1,14
P3	1,17	0,98	1,00	1,27
P4	1,48	0,88	0,78	1,00
Σ	4,50	4,04	3,66	4,09

C₆ Geminin Satınalma Maliyeti

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	4,06	3,41	2,19
P2	0,25	1,00	0,60	0,57
P3	0,29	1,66	1,00	0,85
P4	0,46	1,76	1,18	1,00
Σ	2,00	8,48	6,19	4,60

C₇ Geminin Taşıma Maliyeti

	P1	P2	P3	P4
P1	1,00	1,55	1,62	0,89
P2	0,65	1,00	3,09	1,64
P3	0,62	0,32	1,00	1,39
P4	1,12	0,61	0,72	1,00
Σ	3,38	3,48	6,43	4,93

İkili karşılaştırma matrisleri olarak tanımlanan A matrisleri oluşturulduktan sonra, her bir matrisin elemanları sütun değerlerinin toplamına bölünerek bütün karar matrisleri normalize edilmiş, bir sonraki adımda normalize matrislerin satır değerlerinin aritmetik ortalamaları alınarak S vektörleri elde edilmiştir.

C₁ Geminin Hızı

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,3072	0,2580	0,4460	0,2707	0,3205
P2	0,4435	0,3724	0,3007	0,2936	0,3526
P3	0,1336	0,2403	0,1940	0,3338	0,2255
P4	0,1156	0,1292	0,0592	0,1019	0,1015
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₂ Geminin Taşıma Kapasitesi

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,3633	0,4773	0,2717	0,2809	0,3483
P2	0,2242	0,2946	0,4383	0,3803	0,3344
P3	0,1974	0,0993	0,1477	0,1725	0,1542
P4	0,2151	0,1289	0,1423	0,1663	0,1631
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₃ Geminin Güvenlik Düzeyi

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,1566	0,1399	0,1376	0,1870	0,1553
P2	0,2445	0,2183	0,1793	0,2426	0,2212
P3	0,3135	0,3353	0,2753	0,2299	0,2885
P4	0,2853	0,3056	0,4078	0,3405	0,3351
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₄ Geminin Çevreye Duyarlılığı

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,1553	0,1455	0,1678	0,1527	0,1553
P2	0,3075	0,2881	0,2899	0,2742	0,2899
P3	0,2847	0,3057	0,3076	0,3250	0,3058
P4	0,2524	0,2607	0,2348	0,2481	0,2490
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₅ Geminin Bakım Onarım Maliyeti

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,2222	0,2906	0,2343	0,1653	0,2281
P2	0,1895	0,2478	0,2777	0,2785	0,2484
P3	0,2594	0,2440	0,2735	0,3117	0,2722
P4	0,3289	0,2176	0,2145	0,2445	0,2514
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₆ Geminin Satınalma Maliyeti

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,5009	0,4788	0,5509	0,4752	0,5014
P2	0,1234	0,1179	0,0972	0,1235	0,1155
P3	0,1468	0,1959	0,1615	0,1842	0,1721
P4	0,2289	0,2074	0,1904	0,2172	0,2110
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

C₇ Geminin Taşıma Maliyeti

	P1	P2	P3	P4	S1
P1	0,2957	0,4452	0,2520	0,1813	0,2935
P2	0,1908	0,2872	0,4804	0,3339	0,3231
P3	0,1825	0,0930	0,1555	0,2817	0,1782
P4	0,3311	0,1746	0,1121	0,2030	0,2052
Σ	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

Gemi Türü Seçimini Etkileyen Faktörlerin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHP) Yöntemi Kullanılarak Değerlendirilmesi

İşlemlerin ardından K matrisinin oluşturulması için bir araya getirilecek bütün S vektörleri elde edilmiştir. Hemen ardından dördüncü aşamada gösterilen işlemler kullanılarak karar noktaları için gerçekleştirilen değerlendirmelerin tutarlılıkları analiz edilmiş, bütün faktör kıyaslamalarının tutarlılıkları sırasıyla 0,038; 0,012; 0,001; 0,019; 0,005; 0,096 olarak hesaplanmıştır. Dolayısıyla bütün ikili kıyaslamaların tutarlık değerleri 0,10'un altında olduğundan değerlendirmeler tutarlı olarak kabul edilebilmektedir. Bu işlemlerin ardından Analitik Hiyerarşi Prosesi yönteminin altıncı ve son aşamasına geçilmiştir.

Adım-6 Sonuç Dağılımlarının Belirlenmesi: Son aşamada bütün S vektörleri bir araya getirilmiş ve K matrisi elde edilmiştir.

$$K = \begin{bmatrix} 0,3205 & 0,3483 & 0,1553 & 0,1553 & 0,2281 & 0,5014 & 0,2935 \\ 0,3526 & 0,3344 & 0,2212 & 0,2899 & 0,2484 & 0,1155 & 0,3231 \\ 0,2255 & 0,1542 & 0,2885 & 0,3058 & 0,2722 & 0,1721 & 0,1782 \\ 0,1015 & 0,1631 & 0,3351 & 0,2490 & 0,2514 & 0,2110 & 0,2052 \end{bmatrix}$$

Bir sonraki aşamada K matris değerleri seçim kriterlerinin önem değerleri hesaplanırken elde edilen w vektörünün elemanları ile çarpılarak, L vektörü elde edilmektedir.

$$K = \begin{bmatrix} 0,3205 & 0,3483 & 0,1553 & 0,1553 & 0,2281 & 0,5014 & 0,2935 \\ 0,3526 & 0,3344 & 0,2212 & 0,2899 & 0,2484 & 0,1155 & 0,3231 \\ 0,2255 & 0,1542 & 0,2885 & 0,3058 & 0,2722 & 0,1721 & 0,1782 \\ 0,1015 & 0,1631 & 0,3351 & 0,2490 & 0,2514 & 0,2110 & 0,2052 \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} 0,0552 \\ 0,1395 \\ 0,1932 \\ 0,1966 \\ 0,1167 \\ 0,1656 \\ 0,1332 \end{bmatrix}$$
$$L = \begin{bmatrix} \text{P1 Tanker Gemiler} & 0,2756 \\ \text{P2 Konteyner Gemileri} & 0,2570 \\ \text{P3 Kuruyük Gemileri} & 0,2338 \\ \text{P4 Ro – Ro Gemiler} & 0,2337 \end{bmatrix}$$

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Lojistik ve tedarik zinciri yönetimi açısından denizyolu taşımacılığında kullanılacak gemilerin seçilmesi son derece önemli bir konudur. Gemi türü seçimi bir tedarik zincirinin bütünü etkileyen ve operasyonların başarısına doğrudan etkilere sahip olan son derece kritik bir karardır. Gerçekleştirilecek satın alma sürecinde yapılacak hataların geri dönüşü zor hatta imkânsız olabilmektedir. Gemi türü seçimi çok fazla sayıda faktör tarafından etkilenen bir seçim süreci olduğu için, problemin optimal düzlemde çözümü çok kriterli karar alma yöntemleri kullanılarak mümkün olabilmektedir.

Bu çalışmada gemi türü seçimi ile ilgili olarak, çok kriterli karar verme yöntemlerinden birisi olan Analitik Hiyerarşi Prosesi yöntemi seçilmiş, yöntemin adımları uygulanarak, gemi türü seçimine etki eden kriterlerin ve karar noktalarının yanı sıra bunların görece önem değerleri sayısal bir ölçekte belirlenmiştir. Dolayısıyla bu çalışma denizcilik işletmelerinin gemi yatırımında bulunacakları zaman tercih edecekleri gemi tiplerine ilişkin karar alma süreçleri ile ilgili olarak tutumlarına etki eden faktörleri değerlendirebilmek için metodolojik bir çerçeve ortaya koymaktadır.

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde, denizcilik işletmelerinin gemi türü tercihi ile ilgili karar alma süreçlerinde bulunan uzmanların geminin çevreye olan duyarlılığını %19,66 ile en yüksek düzeyde önemsedikleri, bunu %19,33 değeri ile geminin güvenlik düzeyinin izlediği

görülmektedir. Geminin satın alma maliyeti ise %16,56 değeri ile üçüncü sırada yer almaktadır. Nihai olarak bakıldığında, karar alternatifleri arasında yer alan tanker, konteyner, kuruyük ve Ro-Ro gemileri değerlendirildiğinde seçim kriterlerine en optimal düzeyde cevap veren gemi türü olarak %27,56 ile en yüksek düzeyde tercih edilen gemi türü tanker gemiler olarak belirlenmiştir. Bunu %25,70 ile konteyner gemileri izlemekte, kuruyük ve Ro-Ro gemileri birbirine çok yakın değerler alarak en düşük tercih edilebilir gemiler olarak değerlendirilebilmektedir.

Özellikle gemi türü seçimi ile ilgili dikkate alınması gereken kriterler ile karar alternatiflerinin belirlenmesi ve her bir faktör için göreceli önem derecelerinin hesaplanması matematiksel bir model olarak AHP yönteminin uygulanmasını, bu sayede elde edilecek sonuçların daha rasyonel ve optimal olabilmesini mümkün hale getirebilecektir.

Daha da önemlisi AHP yönteminin karar vericilerin sözel yargılarını ölçülebilir ve kıyaslanabilir verilere dönüştürebilmesiyle söz konusu yargıların karar alma sürecine dahil edilebilmesi olanaklı olacak, böylelikle söz konusu yöntem karar alıcılara kolayca uygulayabilecekleri sistematik ve yapısal bir çerçeve sağlayabilecektir. Bu çalışmada elde edilen sonuçlar denizyolu taşımacılığı ile ilgili tüm taraflara gemi türü seçimi ile ilgili karar verme süreci ile ilgili bilgi ve bir uygulama çerçevesi oluşturabilir. Öte yandan gemi türlerine ilişkin seçim süreçlerinin AHP yöntemi ile değerlendirilmesi denizcilik alanında görev yapan karar alıcıların uygulamaya ilişkin yaklaşımlarının bilimsel bir perspektifte aktarılabilmesine olanak sağlamış, aynı zamanda teorik ve pratik uygulamaların etkileşimine katkı sağlamıştır.

Teşekkür

Bu çalışmaya uzmanlar kurulu üyesi olarak katılan tüm uzman yöneticilere, mesleki kuruluşlara ve temsilcilerine, çalışmada karar alıcı olarak iştirak ederek gemi türü seçimi ile ilgili görüşlerini paylaşan lojistik ve denizcilik işletmelerinin yönetici ve sahiplerine içtenlikle teşekkür ederiz.

Kaynakça

- Alonso, J. A. (2006). Consistency in the Analytic Hierarchy Process: A New Approach. *International Journal of Uncertainty, Fuzziness and Knowledge-Based Systems*, 14, 445-459.
- Cedolin, M., & Sener, Z. An integrated fuzzy decision approach for selecting ships in maritime logistics. XIV. International Logistics and Supply Chain Congress, December 01-02, 2016, Izmir, TURKIYE
- Finan, J., & Hurley, W. (1999). Transitive Calibration of the AHP Verbal Scale. *European Journal of Operational Research*, 112, 367-372.
- Insignares E., Verma B., & Fuentes D. (2020). Evaluation methodology for the selection of the combined propulsion system for an offshore patrol vessel (OPV93C). Proceeding of the VI International Ship Design & Naval Engineering Congress (CIDIN) and XXVI Pan-American Congress of Naval Engineering, Maritime Transportation and Port Engineering. CIDIN 2019, COPINAVAL 2019. Springer, Cham.

- Kovačić, M., & Mrvica, A. (2017). Selecting the size and type of a vessel for the purpose of maritime connection of mainland and islands and between the islands in Croatia, XLIV Symposium on Operational Research, Zlatibor, 25-28 Eylül.
- Kundakçı, N., Adalı, E. A., & Işık, A. T. (2014). Combination of DEMATEL and ANP for the cargo shipping company selection problem. *International Journal of Engineering Management and Economics*, 4(2) 99-116.
- Luo, M. (2010). Determinants of container ship investment decision and ship choice. International Forum On Shipping. Ports and Airports (IFSPA) 2010 - Integrated Transportation Logistics: From Low Cost to High Responsibility Congress, 10-18 October, Chengdu Sichuan, 449-462.
- Myers, J., & Alpert, M. (1968). Determinant buying attributes: meaning and measurement. *Marketing*, 2, 13-20.
- Saaty, T. (1977). A Scaling Method for Priorities in Hierarchical Structures. *Journal of Mathematical Psychology*, 15, 234-281.
- Saaty, T. (1980), *The Analytic Hierarchy Process*, McGraw-Hill, New York, NY.
- Sener, Z., (2016). Evaluating ship selection criteria for maritime transportation. *Journal of Advanced Management Science*, 4(4), 325-328.
- Sener, Z., & Ece Ozturk, (2015). A QFD-Based decision model for ship selection in maritime transportation. *International Journal of Innovation, Management and Technology*, 6(3), 202-205.
- Taşkın, A., & Eren, T. (2016). UEFA Şampiyonlar Ligi'nde forvet oyuncularının performanslarının çok ölçütlü karar verme yöntemleri ile değerlendirilmesi. *Manisa Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(1), 79-105.
- Uğurlu, Ö., (2015). Application of Fuzzy Extended AHP methodology for selection of ideal ship for oceangoing watchkeeping officers. *International Journal of Industrial Ergonomics*, 47, 132-140.
- Xie, X., Xu, D., Yang, J., Wang, J., Ren, J., & Yu, S. (2008). Ship selection using a multiple-criteria synthesis approach. *Journal Marine Science Technology*, 13, 50-62
- Yang, Z. L., Bonsall, S., & Wang, J. (2011). Approximate TOPSIS for vessel selection under uncertain environment. *Expert Systems with Applications*, 38(12), 14523-14534.
- Yang, Z. L., Mastralis, L., Bonsall, S., & Wang, J. (2009). Incorporating uncertainty and multiple criteria in vessel selection. *Proceedings of the Institution of Mechanical Engineers, Part M: Journal of Engineering for the Maritime Environment*, 223(2), 177-188.
- Yang, Z. L., Mastralis, L., Bonsall, S., & Wang, J. (2018) Use of fuzzy evidential reasoning for vessel selection under uncertainty. In: Lee PW., Yang Z. (eds) *Multi-Criteria Decision Making in Maritime Studies and Logistics*. International Series in Operations Research & Management Science, 260. Springer, Cham, 105-121.

Satış Elemanlarının Performansının Eysenck'in Kişilik Tipleri Sınıflamasına Göre İncelenmesi

Alaiddin KOŞAR^{a, b}

Özet

Araştırmanın amacı, satış elemanlarının performanslarının Eysenck'in kişilik tipleri sınıflamasına göre farklılaşıp farklılaşmadığını incelemektir. Araştırma sonuçlarının perakende sektöründeki mağaza yöneticilerine satış elemanı tercihinde rehber olacağı düşünülmektedir. Araştırma amacına yönelik olarak Hatay İli'ndeki 234 satış elemanından anket yöntemiyle veri toplanmıştır. Toplanan verilere ANOVA testi uygulanmıştır. Bulgular, satış elemanlarının performansının Eysenck'in kişilik tipleri sınıflamasına göre farklılaştığını ve bu farklılığın da Sengen kişilik tipine sahip satış elemanlarından kaynaklandığını göstermektedir.

Anahtar Kelimeler

Satış Elemanları
Satış Performansı
Eysenck'in Kişilik Tipleri

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 11.02.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.525365

Investigation of the Salespeople's Performance According to Eysenck's Personality Types Classification

Abstract

The purpose of this study is to examine whether the performance of salespeople differ according to Eysenck's personality types classification. It is thought that the results of the research will be a guide in the choice of salesperson to the store managers in the retail sector. For the purpose of the research data were collected from 234 salespeople in Hatay Province. ANOVA test was applied to the collected data. The findings show that salespeople's performance is differentiated according to Eysenck's personality types classification and this difference is caused by the salespeople who are Sengen personality type.

Keywords

Salespeople
Sales Performance
Eysenck's Personality Types

About Article

Received: 11.02.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.525365

^a İletişim Yazarı: alaidinkosar@mersin.edu.tr

^b Arş. Gör., Mersin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ORCID ID: 0000-0002-5481-403X

Giriş

İnsanlar, fiziksel, duygusal, tutumsal ve davranışsal bakımdan birbirlerinden ayrılırlar. Toplum içerisinde meydana gelen olaylar ve farklılıklar bu durumun en önemli göstergesi sayılabilir. İnsanları birbirlerinden ayıran bu özellikler ve farklılıklar onların kişiliğinin temel yapı taşlarını oluşturmaktadır. İnsanlarda oluşan bu kişilik olgusu kolay kolay değişmez ve onların davranışlarına yön verici temel etkidir. Ortaya çıkan farklılıkların, iş yaşamına ve dolayısıyla da müşterilere ve nihai tüketicilere olan yansımaları da söz konusudur. Günlük hayatta çeşitli istek ve ihtiyaçların karşılanmasında sık sık gidilen mağazalarda da çok sayıda farklı insanlarla muhatap olunmaktadır ve bunlardan en önemlisi de satış elemanlarıdır. Alışverişte ilk muhatap olunan ve müşteri ile birebir ilişki içerisinde olan satış elemanları da farklı duygusal, tutumsal ve davranışsal özelliklere sahiptir. Yani her birinin kişilik özellikleri birbirinden farklıdır. Bu farklılıklar müşteri ile olan iletişimde, ürünün tanıtımında, müşterinin ikna edilmesinde ve ürünün satışının gerçekleştirilmesinde de farklılıklar doğurabilmektedir. Bu araştırmanın amacı, Eysenck'in kişilik tipleri (melankolik, kolerik, flegmatik, senger) sınıflamasına göre satış elemanlarının performanslarının farklılaşma potansiyelini incelemektir. Eysenck'in kişilik tipleri sınıflamasının seçim nedeni bu sınıflandırmanın diğer yazarların sınıflandırmalarına göre daha detaylı, daha tanımlayıcı ve ölçülebilir olmasıdır. Araştırma sonuçlarının, mağaza yöneticilerine, satış elemanı tercihlerinde kolaylıklar sağlayacağı ve hatta kişilik analizleri yapılarak satış elemanı seçimlerinde destek olacağı düşünülmektedir.

Kişilik Kavramı

Kişilik sözcüğünün kökeni Latince'de maske anlamına gelen "persona" kelimesinden gelmektedir. Bu kelime, İngilizce, İspanyolca ve Almanca gibi farklı dillerde "kişi" kelimesini (person) ifade etmektedir. Kişinin gösterdiği davranışlar bir maske olarak düşünülürse bu maskenin altında yatan sebepler kişiliğin açıklanması ile ilgilidir (Chamorro, 2016). Zamanla bu persona kelimesinin kullanımı değişmiş ve maskeyi değil kişinin bizzat kendisini temsil etmeye başlamıştır. Yani kişinin dışarıya vuran özelliklerini açıklama anlamında kullanılmıştır (Luthans, 2005). Kişilik, bireyin fiziksel görünümünü, beden dilini kullanabilme yeteneğini, iletişim kurabilme becerisini, olaylar karşısında verdiği tepkileri ve sahip olunan alışkanlıkları içermektedir. Bir başka deyişle kişilik, bir kişinin göstermiş olduğu davranışların geçerli ve etkili özellikleridir (Ay, 2018). Kişilik, bireyleri ait oldukları toplum içerisinde farklılaştıran en dikkat çekici faktörlerden biridir. Düşüncelerin, tutumların ve ilgilerin kişiden kişiye ve toplumdaki topluma çeşitlenmesi engellenememektedir. Bundan dolayı kişinin bireysel bir varlık olduğu söylenebilir. Kişiyi bu denli ferdi olma özelliği sağlayan ise çevresi ile kurduğu ve kendine özgü olan diyaloglardır (Parlak ve Sazkaya, 2018). Tüm bireylerin kendine özgü bir kişiliği vardır ve bu kişilik özellikleri, iç ve dış faktörlerin etkisi ile davranışlara dönüşmektedir. Bireylerin yaşadıkları toplumdaki değerler, aile içerisinde gördüğü ahlaki değerler, yaşları ve inançları kişiliğin oluşmasında etkili olmaktadır (Yıldız, 2018). McCrae ve Costa (1985) tarafından geliştirilen beş faktör kişilik envanteri açıklık, sorumluluk, dışarıya dönüklük, uyumluluk ve nevrozizm (duygusal denge) boyutlarından oluşmaktadır ve kişilik özelliklerinin bütünü kapsayan bir yaklaşım olarak görülmektedir. Beş faktör kişilik envanterinin yapısı Tablo1'de gösterilmiştir.

Tablo 1. Beş Faktör Kişilik Envanterinin Yapısı

Kişilik Boyutları	Özellikler
Sorumluluk	Bu kişiler dikkatli, güvenilir ve titizdir. Çalışma hayatları planlıdır ve hedefe yönelik davranışları bellidir.
Uyumluluk	Bu kişiler güvenilir, yumuşak başlı, fedakâr, açık sözlü ve alçak gönüllüdürler.
Nevrotiklik	Bu boyut, heyecanlı, güvensiz, sinirli gibi özellikler ile tanımlanır ve bu tip kişilerin duygusal dengeleri sıklıkla değişebilir.
Açıklık	Yeniliklere açık bir kişilik olarak değerlendirilebilir. Hayal kuran, macerayı seven, meraklı ve yaratıcı tiplerdir.
Dışa dönüklük	Sosyal iletişim yetenekleri güçlüdür ve dolayısıyla sosyal gruplarda öne çıkarlar. Temel özellikleri pozitif, enerjik, sosyal, neşeli ve baskın olmalarıdır.

Kaynak: Demir vd., 2017

Tablo 2’de ise toplum içerisinde genel kabul görmüş kişilik özelliklerinin sevilebilirlik dereceleri gösterilmiştir.

Tablo 2. Kişilik Özelliklerinin Sevilebilirlik Dereceleri

Yüksek Derecede Sevilebilir	Hafif Olumludan Hafif Olumsuz	Yüksek Derecede Sevilmeyen
Samimi	Israrlı	Huysuz
Dürüst	Gelişigüzel	Soğuk
Anlayışlı	Lafını esirgemez	Düşmanca
Sadık	Dikkatli	Gürültücü
Gerçekçi	Titiz	Bencil
Güvenilir	Heyecanlı	Dar kafalı
Zeki	Sessiz	Kaba
Bağlanılabilir	İçtepisel	Kibirli
Düşünceli	Saldırgan	Açgözlü
El sever	Utangaç	Samimiyetsiz
Doğrucu	Kestirilmez	Kalın
Cana yakın	Duygusal	Güvenilmez
İnce	Uslu	Hastalıklı
Dostça	Saf	Sevimsiz
Bencil değil	Yerinde duramaz	Gerçekçi değil

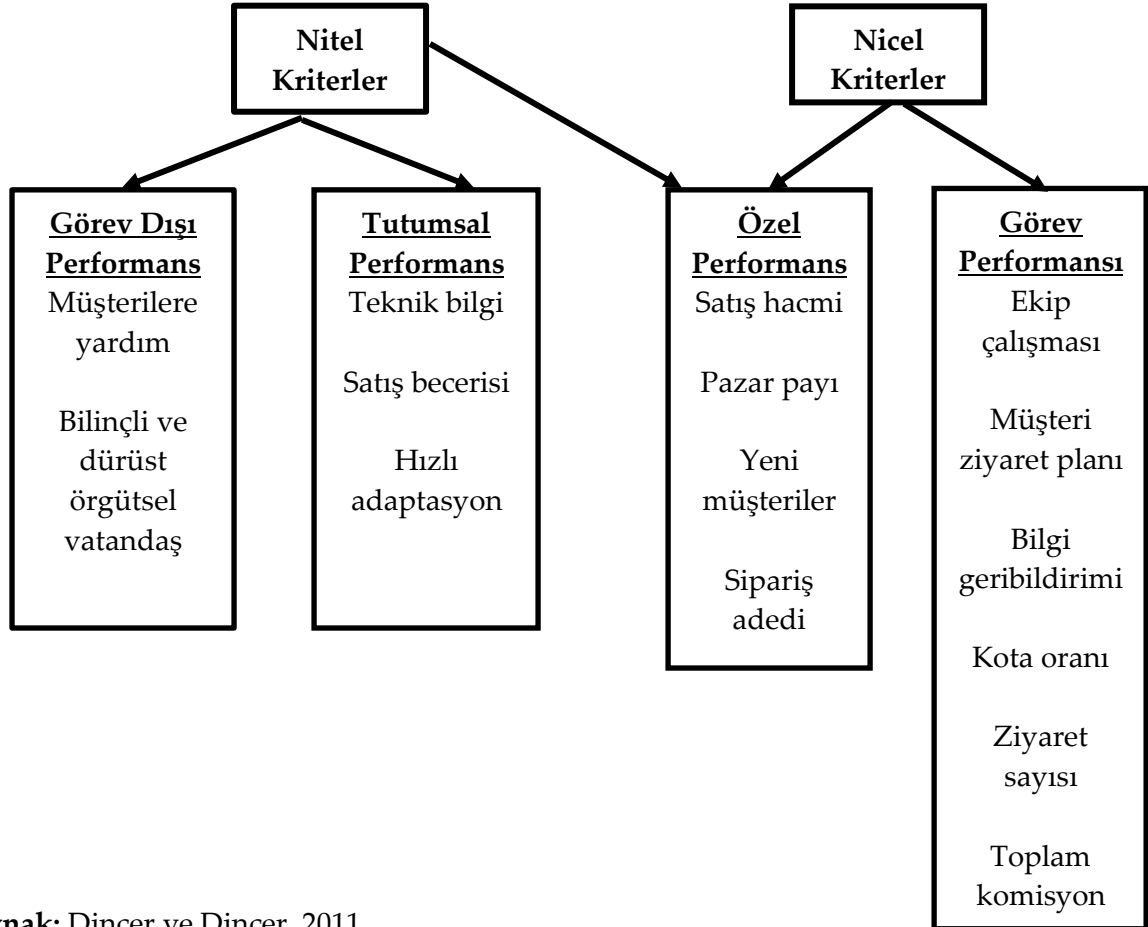
Satış Elemanlarının Performansının Eysenck'in Kişilik Tipleri Sınıflamasına Göre İncelenmesi

Mutlu	Hayalci	Dürüst değil
Mizah sever	Maddeci	Zalim
Sorumlu	Başkaldırıcı	Kötü
Neşeli	Yalnız	Sahte
Emin	Bağımlı	Yalancı

Kaynak: Güney, 2008

Satış Elemanı ve Performansı

Satış, işletmenin dış çevre ile iletişim kurmasını sağlayan, mal ve hizmetleri müşteriye sunan ve pazardaki takas faaliyetini gerçekleştiren bir fonksiyondur (Yamamoto, 2001). Bu fonksiyonu gerçekleştiren satış elemanları ise işletmeleri pazarda temsil eden ve işletmenin tutundurma aracı olarak sayılabilen kişilerdir. Bu kişiler, rollerini ve görevlerini yerine getirecek niteliklerden yoksun olduklarında istenilen satış performansını gösteremezler (Başkaya ve Öztürk, 2011). Satış elemanının performansı, bir işin zaman, maliyet, nicelik ve nitelik etkinliklerinin göz önünde tutularak yapılması olarak ifade edilebilir (Smith ve Goddard, 2002) ve ancak yüksek performansla çalışan satış elemanlarına sahip işletmeler, ekonomik ve sosyal amaçlarına ulaşabilmektedirler (Eren ve Hayatoğlu, 2011). Satış elemanlarının performanslarının ve verimliliklerinin değerlendirilmesinde hem nicel hem de nitel kriterler kullanılabilir. Bu kriterler Şekil 1'de şematik olarak verilmiştir.



Kaynak: Dinçer ve Dinçer, 2011

Şekil 1. Satış Elemanı Performans Değerlemede Kullanılan Temel Kriterler

Satış elemanının performansının değerlendirilmesinin sağlayacağı yararlar (Çabuk, 1999):

- a. Satış elemanlarının performansını arttırarak daha çok satış yapmalarını sağlamak ve dolayısıyla şirketlerine daha fazla faydalı olmak.
- b. Her bir satış elemanının güçlü ve zayıf yönlerini tek tek belirleyerek satış faaliyetlerini sistematik hale getirmek.
- c. Satış elemanlarının hangi eğitim programlarına ihtiyaçları olduğunu belirlemek.
- d. Satış elemanları arasında karşılaştırmalar yaparak kişinin gruptaki pozisyonunu belirlemek.
- e. Ücret politikalarının saptanmasını kolaylaştırmak.
- f. Satış elemanının geçmiş performansını değerlendirerek performansını arttırmak için motive etmek, transferler, terfiler ve düşürmeler için fikir edinmek.

Hipotez Geliştirme

Vecchio (1988), kişiliği, bireyleri diğer bireylerden ayıran, nispeten kalıcı özellikler ve eğilimler bütünü olarak tanımlamıştır. Başka bir tanıda Barańczuk (2019) kişiliği duygu, düşünce ve davranış kalıplarındaki bireysel farklılıklar şeklinde tanımlamıştır. Almlund vd. (2011) ve Jang vd. (1996) de kişilik özelliklerinin kalıcı olduğunu ve zaman içerisinde değişmeyeceğini ifade etmişlerdir. Kişilik, tüm kültürlerde bireyin çevresine karşı olan davranışları üzerinde temel bir etkiye sahiptir ve bireyin gelişiminde kritik bir rol oynamaktadır (Fisher ve Robie, 2019). Biyolojik olarak birbirine benzeyen bireylerin çevreleriyle olan etkileşimlerinde farklı tepkiler vermelerinin temel nedeni sahip oldukları kişilik yapısıdır (Bayram vd., 2019). Kişiler, günlük hayatta bilinçli ya da bilinçsiz şekilde çevresiyle sürekli etkileşim içerisinde ve çevresinde gelişen olaylara kendi hayat görüşü, değer yargıları, inançları ve düşünce biçimleri doğrultusunda kendilerine özgü tepkiler verirler (Ulu ve Bulut, 2017). Aynı zamanda farklı kişilikteki insanlar farklı istek ve ihtiyaç içerisindedirler. Bu açıdan bakıldığında kişilik ile meslek arasında yakın bir ilişki vardır ve insanlar kişiliklerine uygun meslekleri seçmeye çalışırlar (Koca, 2007).

Eysenck, kişiliği insan beyninin fonksiyonları ile ilişkilendirerek biyolojik temelli açıklamaya çalışmıştır. Eysenck'e göre bireyin sergilediği davranışlar genetik yapılardan ve yaşadığı toplumun psikolojisinden kaynaklanmaktadır. Eysenck, yaptığı birçok deneysel çalışmanın sonucunda ortaya çıkan sonuçlar ışığında bireylerin kişilik yapılarının "içe dönük ve dışa dönük" şeklinde açıklanabileceğini belirtmiştir (Yazıcı, 1997). Kişilik özelliklerini içe veya dışa dönük boyutta değerlendiren Eysenck aşağıdaki sınıflandırmayı yapmıştır (Şimşek vd., 2010):

- a. Melankolik (hırçın, endişeli, katı, temkinli, kötümser, ketum, asosyal)
- b. Kolerik (alınan, huzursuz, saldırgan, çabuk heyecanlanan, kararsız, atak, iyimser, çalışkan)
- c. Flegmatik (pasif, itinalı, başkasını düşünen, rahat, geçimli, kontrollü, güvenilir ve sakin)
- d. Sengen (sosyal, dışa dönük, konuşkan, hazır cevap, pratik, canlı, tasasız, lider)

Kişilik özellikleri birbirinden farklı olabilecek satış elemanlarının performansları, işletmenin amaçlarına ulaşmada oldukça önemlidir. Ancak satış elemanının performansı, davranışlarını ve nasıl davranması gerektiğini belirten noktaları da yansıtırsa performans her açıdan

değerlendirilmiş olur (Dinçer ve Dinçer, 2011). Performans düzeyi yüksek olan kişilerin, dünyadaki her şeye pozitif yaklaşan ve hayatlarındaki iyi şeylere odaklanan ve bunları daha da iyileştirmeye çabalayan kişiler oldukları görülmektedir (Sharma, 2005). İdeal bir satış elemanının performansını belirleyen temel 5 faktör vardır (Churcill vd., 1985):

- a. Yetenek
- b. Ustalık düzeyi
- c. Motivasyon
- d. Rol anlayışı
- e. Özel, örgütsel ve çevresel faktörler

Eysenck'in kişilik tipleri sınıflamaları dikkate alındığında her bir kişilik tipindeki satış elemanının müşterilerle ve çalışma arkadaşlarıyla olan iletişim ve ilişkilerinin değişebileceği ve dolayısıyla da satış performanslarında farklılıklar olabileceği düşünülmektedir. Bu varsayımlar ve literatürdeki bilgiler doğrultusunda H₁ hipotezi geliştirilmiştir:

H₁: Satış elemanlarının performansı, Eysenck'in kişilik tiplerine göre farklılaşmaktadır.

Yöntem

Bu bölümde araştırmanın tasarımı, evreni, örnekleme, veri toplama araçları ve verilerin analizlerine ilişkin bilgiler açıklanmıştır.

Araştırma Tasarımı

Bu çalışma uygulamalı bir çalışma olup neden-sonuç incelemesine dayalı olan nedensel araştırma tasarımı ile şekillendirilmiştir.

Evren ve Örneklem

Araştırmanın evrenini Hatay merkezde yer alan alışveriş merkezlerinde çalışan satış elemanları oluşturmaktadır. Bu alışveriş merkezlerinde toplam 200'e yakın mağaza ve ortalama 1000 tane satış elemanı bulunmaktadır. Veriler toplanırken genellikle tekstil, kozmetik ve teknoloji mağazalarındaki satış elemanları dikkate alınmıştır. Bunun nedeni ise bu mağazadaki satış elemanlarının diğer mağazadaki satış elemanlarına (gıda, sinema, eğlence) göre müşteri ile daha yakın ilişki içerisinde olmasıdır. Bundan dolayı örnekleme yöntemi yargısal örneklemedir.

Veri Toplama Araçları

Veriler, toplam 234 satış elemanından yüz yüze görüşülerek anket aracılığı ile toplanmıştır. Araştırmada kullanılan anket 3 bölümden oluşmaktadır. İlk bölümde katılımcıların hangi kişilik tipine girdiğini belirlemek amacıyla konulan bir soru vardır. Bu soru katılımcıların hangi kişilik tipine (melankolik, kolerik, flegmatik, senger) girdiğini öğrenmek amacıyla konulmuştur. Tüm bu kişilik tipleri verilirken hangi kişilik tipinin hangi özelliklere sahip olduğu da katılımcılara bilgilendirilmiştir. İkinci bölümde satış elemanlarının performansını ölçmeye yönelik olan ve 5'li likert olarak derecelendirilen (1:Kesinlikle katılmıyorum, 2:Katılmıyorum, 3:Ne katılıyorum ne katılmıyorum, 4:Katılıyorum, 5:Kesinlikle katılıyorum) bir ölçek bulunmaktadır. Bu ölçek Sujan vd. (1994) tarafından gerçekleştirilen çalışmadan uyarlanarak oluşturulmuştur. Uyarılama sürecinde ölçeğin orijinali önce Türkçe'ye; daha sonra Türkçe'den İngilizce'ye çevrilmiştir ve ifadelerin anlamlarını kaybetmemeleri sağlanmıştır.

Tüm bu çeviri işlemleri bir İngilizce okutmanı desteği ile yapılmıştır. Ölçeğin tek boyut altında toplanması, güvenilirliği, yakınsak ve ayrışma geçerliliklerinin sağlanması da Sujan vd. (1984) tarafından ortaya konmuştur. Bu da kullanılan ölçeğin güvenilir ve geçerli olduğunu göstermektedir. Anketin son bölümünde de katılımcıların demografik özellikleri hakkında bilgi edinebilmek amacıyla oluşturulan sorular yer almaktadır.

Verilerin Toplanması ve Analizi

Veriler, 2018 yılı Kasım ayında Hatay merkezde yer alan alışveriş merkezlerindeki satış elemanlarından yüz yüze yapılan anketler ile toplanmıştır. Toplanan veriler, SPSS 22 istatistik programı ile analiz edilmiştir. Katılımcıların demografik özelliklerini sınıflandırabilmek için frekans analizi; geliştirilen hipotezi test etmek için ise tek yönlü varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır. Farklılıkların tespit edilmesi halinde; varyansların homojenliği sağlandığı durumda, farklılığın hangi kişilik tipleri arasında olduğunu belirleyebilmek için, Scheffe karşılaştırma testi kullanılmıştır.

Bulgular

Bu bölümde katılımcıların demografik özelliklerini sınıflandırabilmek için frekans analizi, parametrik ve parametrik olmayan testlerden hangisinin kullanılacağına karar verebilmek için normal dağılım testi, satış elemanı performansı ölçeğinin güvenilirliğini ölçmek için güvenilirlik analizi ve geliştirilen hipotezi test etmek için de tek yönlü varyans analizi (ANOVA) sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 3. Katılımcıların Demografik Özelliklerine ve Kişilik Tiplerine Göre Sınıflandırılması (n=234)

Özellik	Frekans	%	Özellik	Frekans	%
Cinsiyet			Eğitim durumu		
Kadın	124	53	İlkokul mezunu	14	6
Erkek	110	47	Ortaokul mezunu	26	11,1
Medeni durum			Lise mezunu	67	28,6
Evli	98	41,9	Ön lisans mezunu	63	26,9
Bekâr	136	58,1	Lisans mezunu	60	25,6
Yaş			Lisansüstü mezunu	4	1,8
20 ve altı	31	13,2	Gelir grubu		
20-24	70	29,9	1000TL'den az	26	11,1
25-29	69	29,5	1000-2000	75	32,1
30-34	46	19,7	2001-3000	103	44
35 ve üzeri	18	7,7	3001TL ve üzeri	30	12,8
			Kişilik Tipleri		
			Melankolik	45	19,2
			Kolerik	50	21,4
			Flegmatik	67	28,6
			Sengen	72	30,8

Katılımcıların 124'ü (%53) erkek, 110'u (%47) kadındır. Medeni durumlara bakıldığında 98'inin (%41,9) evli; 136'sının (%58,1) bekâr olduğu görülmektedir. Ankete katılanların yaş

Satış Elemanlarının Performansının Eysenck'in Kişilik Tipleri Sınıflamasına Göre İncelenmesi

dağılımları incelendiğinde %13,2'si 20 yaş ve altı, %29,9'u 20-24 yaş, %29,5'i 25-29 yaş, %19,7'si 30-34 yaş, %7,7'si 35 ve üzeri yaş aralığındadır. Katılımcıların gelir düzeyleri açısından bakıldığında %11,1'inin aylık 1000 TL'den az, %32,1'inin 1000-2000 TL, %44'ünün 2001-3000 TL, %12,8'inin 3001 TL ve üzeri bireysel geliri bulunmaktadır. Katılımcılar arasında yarı zamanlı çalışanlar da olduğundan dolayı bazı gelir gruplarının asgari ücret altında olduğu görülmektedir. Eğitim durumlarına göre incelendiğinde katılımcıların %6'sı ilkokul mezunu, %11,1'i ortaokul mezunu, %28,6'sı lise mezunu, %26,9'u ön lisans mezunu, %25,6'sı lisans mezunu, %1,8'i lisansüstü mezundur. Kişilik tiplerinde ise katılımcıların 45'inin melankolik, 50'sinin kolerik, 67'sinin flegmatik ve 72'sinin sengen kişilik tipine sahip olduğu görülmektedir.

Tablo 4. Normal Dağılım Analizi Sonuçları

Ölçek ismi	Skewness (Çarpıklık) Değeri	Kurtosis (Basıklık) Değeri
Satış Elemanı Performansı	-,393	-,428

Hair vd. (2013), çarpıklık ve basıklık değerinin -1 ile +1 arasında olduğunda verilerin normal dağılıma uyduğunu belirtmişlerdir. Tablo 4 incelendiğinde bu değerlerin (-,393 ve -,428) -1 ile +1 arasında olduğu ve verilerin normal dağıldığı söylenebilir. Dolayısıyla toplanan veriler ile parametrik testler yapılabilmektedir.

Tablo 5. Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Boyut	İfadeler	Değişkenin İlgili Ölçek İle Korelasyonu	Cronbach's Alpha Katsayısı
Satış Elemanı Performansı	1.Çalıştığım işletmenin iyi bir pazar payı edinmesinde katkım olduğunu düşünüyorum.	,770	,899
	2.Yüksek kâr marjı olan ürünlerinin satışında başarılı olduğumu düşünüyorum.	,787	
	3.Mağazanın yeni ürünlerinin satışını hızlı bir şekilde gerçekleştirebiliyorum.	,754	
	4.Benim için belirlenen satış hedeflerini (kotaları) aşabiliyorum.	,642	
	5.Mağaza yöneticimizin satış hedeflerine ulaşmasında yardımcı olduğumu düşünüyorum.	,802	

Tablo 5 incelendiğinde değişkenlerin ilgili ölçek ile olan korelasyon katsayılarının 0,50 üzerinde olduğu ve cronbach's alpha katsayısının da (,899) iyi derecede güvenilir olduğu ($0.8 \leq \alpha < 0.9$) söylenebilir (Habidin vd., 2015).

Tablo 6. ANOVA Testi Sonucu

	Kareler Toplamı	Serbestlik Derecesi (df)	Ortalama Kareler Değeri	F Değeri	Anlamlılık Düzeyi (sig.)
Gruplar arası	940,437	3	313,479		
Gruplar içi	4980,217	230	21,653	14,477	,000
Toplam	5920,654	233			

ANOVA sonucuna bakıldığında anlamlılık düzeyinin (sig.) 0,05 kritik değerinden küçük olduğu (,000) görülmektedir ve bu sonuca göre satış elemanlarının performansı, Eysenck'in kişilik tiplerine göre farklılaşmaktadır.

Farklılığı yaratan kişilik tipinin hangisi/hangileri olduğunu belirleyebilmek amacıyla post hoc testi yapılmıştır. Ancak hangi post hoc testinin yapılacağına karar vermek için öncelikle varyansların homojenliği testi yapılmıştır.

Tablo 7. Çoklu Karşılaştırma Sonuçları

	Ortalama Farkları	Standart Hata	Anlamlılık Düzeyi (sig.)	Farklılık
Melankolik				
Kolerik	-1,833	,956	,301	
Flegmatik	-2,357	,897	,078	S > M
Sengen	-5,508*	,884	,000	
Kolerik				
Melankolik	1,833	,956	,301	
Flegmatik	-,524	,870	,948	S > K
Sengen	-3,675*	,857	,000	
Flegmatik				
Melankolik	2,357	,897	,078	
Kolerik	,524	,870	,948	S > F
Sengen	-3,151*	,790	,001	
Sengen				
Melankolik	5,508*	,884	,000	S > M
Kolerik	3,675*	,857	,000	S > K
Flegmatik	3,151*	,790	,001	S > F

Levene Testi Sig. = ,122

Post hoc = Scheffe

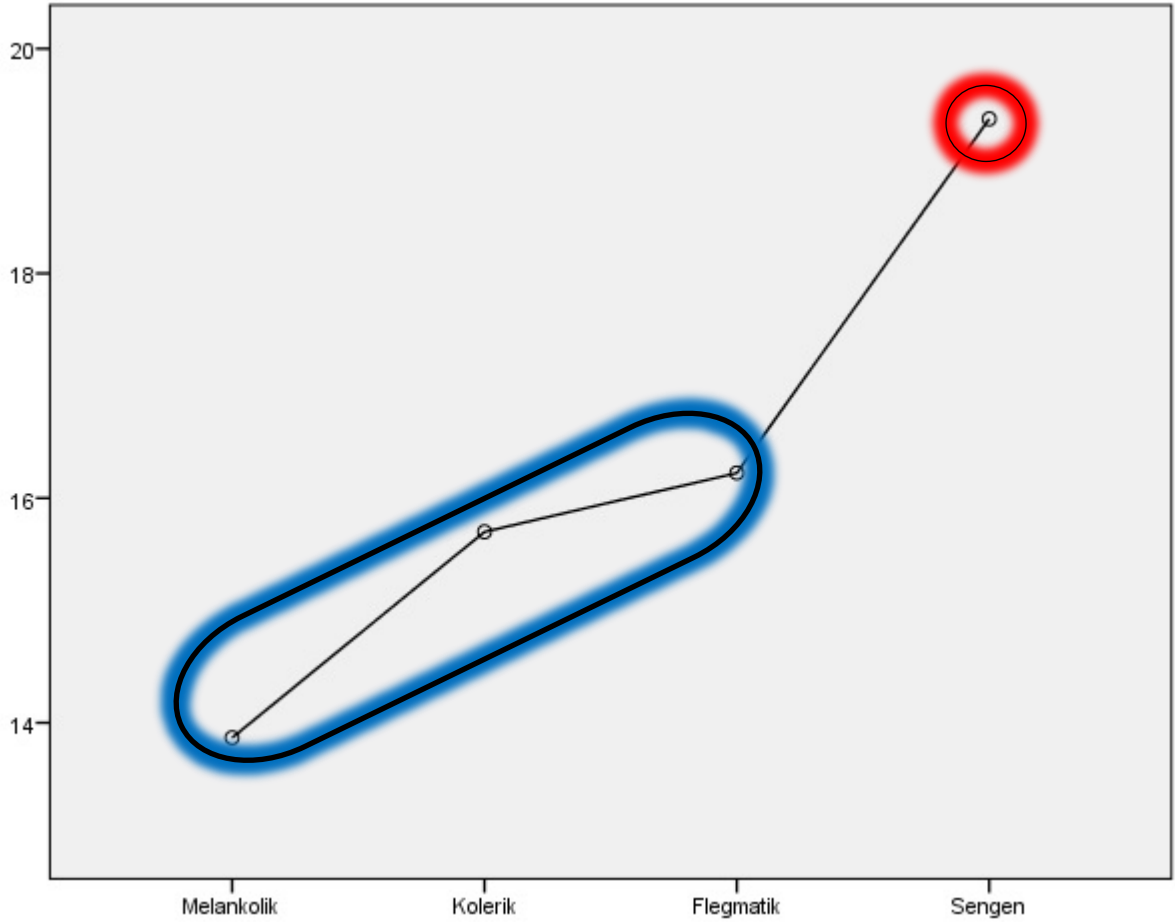
Ortalama farkları 0,05 anlamlılık düzeyinde test edilmiştir

Levene Testi Anlamlılık düzeyinin (sig.) 0,05 kritik değerinden büyük olması (,122) varyansların homojen olduğunu belirtir. Dolayısıyla farklılığın hangi grup ya da gruplardan kaynaklandığını bulabilmek için varyansların homojen olduğu ve grupların gözlem

sayılarının eşit olmadığı durumlarda kullanılan (Güriş ve Astar, 2014) post hoc testlerinden Scheffe testi kullanılmıştır.

Çoklu karşılaştırma tablosu sonuçları incelendiğinde farklılığın Sengen kişilik tipine sahip satış elemanlarından kaynaklandığı tespit edilmiştir. Sengen kişilik tipine sahip satış elemanlarının performansı diğer kişilik tiplerine sahip satış elemanlarının performansları ile karşılaştırıldığında anlamlı bir şekilde farklılaştığı görülmektedir (sig. < 0,05). Ortalama farklarına bakıldığında Sengen kişilik tipine sahip satış elemanlarının performansının diğer 3 kişilik tipine sahip satış elemanları performansından daha yüksek olduğu söylenebilir.

Yapılan ANOVA testi sonucunda araştırma kapsamında geliştirilen hipotez (**H₁**: Satış elemanlarının performansı, Eysenck'in kişilik tiplerine göre farklılaşmaktadır) **DESTEKLENMİŞTİR**.



Şekil 2. Kişilik Tiplerine Göre Satış Performansı Ortalaması

Şekil 2'de dikey sütun satış elemanlarının performans ortalamalarını; yatay sütun ise kişilik tiplerini göstermektedir. Melankolik, Kolerik ve Flegmatik kişilik tipinde olan satış elemanlarının performans ortalamalarının birbirlerine yakın olduğu ancak Sengen kişilik tipindeki satış elemanlarının performansının ortalamasının diğerlerinden daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

İnsanların kişilik tiplerinin farklı oluşu farklı tutum, davranış ve duygulara neden olmaktadır. Bu farklılık da topluma ve kişinin ilişkide bulunduğu çevresine de yansımaktadır. Ulusal ve uluslararası yazında kişilik özelliklerinin performansla ilişkisini inceleyen araştırmalar (Barrick vd., 2001; Judge ve Ilies, 2002; Hofmann ve Jones, 2005; Yelboğa, 2006; Kamaşak ve Bulutlar, 2010) olsa da spesifik bir yazarın kişilik tipi sınıflandırmasına göre yapılan ve satış elemanı performansı ile ilişkilendiren bir çalışmaya rastlanmamıştır. Bu nedenle satış elemanlarının performanslarının Eysenck'in kişilik tiplerine göre farklılaşıp farklılaşmadığı; farklılık söz konusu ise hangi kişilik tipleri arasında olduğu tespiti amaçlanmıştır.

Araştırmada toplanan veriler, literatür aracılığıyla geliştirilen bir anketin, satış elemanlarına kolayda örnekleme yolu ile uygulanması ile elde edilmiştir. Yapılan analizler sonucunda satış elemanları performansının kişilik tiplerine göre farklılaştığı ve bu farklılığın Sengen tipi kişiliğe sahip satış elemanlarından kaynaklandığı bulunmuştur. Bunun nedeni ise bu kişilik tipindeki satış elemanlarının sosyal, dışa dönük, konuşkan, hazır cevap, pratik, canlı, tasasız, lider gibi özelliklerinin olmasına bağlanabilir.

Araştırma sonuçlarına istinaden, mağaza yöneticilerinin veya sahiplerinin satış elemanlarını seçerken bu kişilerin kişilik özelliklerini göz önünde bulundurmaları ve belki de bu özellikler bağlamında kişilik testleri uygulayarak işe almaları gerekliliği rahatlıkla söylenebilir.

Sınırlılıklar ve Gelecek Çalışmalar İçin Öneriler

Araştırmanın ilk sınırlılığı sadece Hatay şehrinde gerçekleştirilmiş olmasıdır. İleride yapılacak benzer çalışmaların farklı şehirlerde gerçekleştirilmesi sonuçların karşılaştırılması ve geliştirilmesi açısından önem arz edecektir. İkinci sınırlılık ise sadece Eysenck'in kişilik tipi sınıflandırmasının dikkate alınmasıdır. Başka çalışmalarda farklı yazarların farklı kişilik tipi sınıflandırmalarına göre performans ölçümü yapmaları benzer ve farklı sonuçların görülmesine imkân sağlayacaktır. Bir sınırlılık olmamakla birlikte son bir öneri ise benzer çalışmanın nicel olarak değil de nitel olarak yapılmasıdır. Nitel çalışma sonucunda elde edilecek bulguların nicel bulgularla karşılaştırılması sonuçların genellenebilmesi adına faydalı olacaktır.

Kaynakça

- Almlund, M., Duckworth, A. L., Heckman, J., & Kautz, T. (2011). Personality psychology and economics. *Handbook of the Economics of Education*, 4, 1-181.
- Ay, B. A. (2018). *Örgüt güvenlik iklimi, iş özerkliği, duygusal zeka, akıllı sadelik, kişilik tipleri arasındaki ilişkiler ve bir araştırma* (Yüksek lisans tezi, İstanbul Arel Üniversitesi, İstanbul). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Barańczuk, U. (2019). The five factor model of personality and emotion regulation: A meta-analysis. *Personality and Individual Differences*, 139, 217-227.

- Barrick, M. R., Mount, M. K., & Judge, T. A. (2001). Personality and performance at the beginning of the new millennium: What do we know and where do we go next?. *International Journal of Selection and Assessment*, 9(1-2), 9-30.
- Başkaya, Z., & Öztürk, B. (2011). Bulanık TOPSIS algoritması ile satış elemanı adaylarının değerlendirilmesi. *Business and Economics Research Journal*, 2(2), 77-100.
- Bayram, A., Demirtaş, Ö., & Karaca, M. (2019). Beş faktör kişilik özelliklerinin insan enerjisi üzerindeki etkisi: Bir alan araştırması. *Anadolu Akademi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 4-22.
- Chamorro, P. T. (2016). *Personality and individual differences*. Glasgow: John Wiley & Sons.
- Churchill, G. A., Ford, N. M., Hartley, S. W., & Walker, O. C. (1985). The determinants of salesperson performance: A meta analysis. *Journal of Marketing Research*, 22, 103-118.
- Çabuk, S. (1999). *Satış Yönetimi*. Adana: Baki Kitabevi.
- Demir, C. G., Demir, E., & Bolat, Y. (2017). Sınıf öğretmenlerinin motivasyonu ile kişilik özellikleri arasındaki ilişki. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(37), 73-87.
- Diñer, B., & Diñer, C. (2011). Satış elemanı performans değerlendirmede bir öneri: Üçgenel performans değerlendirme yöntemi. *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 9(35), 163-171.
- Eren, S. S., & Hayatoğlu, Ö. (2011). Etik iklimin satış elemanlarının iş tutumlarına ve iş performanslarına etkisi: İlaç sektöründe bir uygulama. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 7(14), 109-128.
- Fisher, P. A., & Robie, C. (2019). A latent profile analysis of the five factor model of personality: A constructive replication and extension. *Personality and Individual Differences*, 139, 343-348.
- Güney, S. (2008). *Davranış Bilimleri*. Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Gürış, S., & Astar, M. (2014). *Bilimsel Araştırmalarda SPSS ile İstatistik*. İstanbul: DER Yayınları.
- Habidin, N. F., Zubir, A. F. M., Fuzi, N. M., Latip, N. A. M., & Azman, M. N. A. (2015). Sustainable performance measures for Malaysian automotive industry. *World Applied Sciences Journal*, 33(6), 1017-1024.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2013). *Multivariate Data Analysis*. USA: Pearson Education Limited.
- Hofmann, D. A., & Jones, L. M. (2005). Leadership, collective personality, and performance. *Journal of Applied Psychology*, 90(3), 509-522.
- Jang, K. L., Livesley, W. J., & Vemon, P. A. (1996). Heritability of the big five personality dimensions and their facets: A twin study. *Journal of Personality*, 64(3), 577-592.
- Judge, T. A., & Ilies, R. (2002). Relationship of personality to performance motivation: A meta-analytic review. *Journal of Applied Psychology*, 87(4), 797-807.
- Kamaşak, R., & Bulutlar, F. (2010). Kişilik, mesleki tercih ve performans ilişkisi: Akademik personel üzerine bir araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 2(2), 119-126.
- Koca, Ş. (2007). *Mesleki müzik eğitimi alan ve almayan lise öğrencilerinin genel kişilik özelliklerinin kişilik envanterlerine göre incelenmesi* (Doktora tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>

- Luthans, F. (2005). *Organizational Behavior*. Boston: McGraw Hill.
- McCrae, R. R., & Costa Jr, P. T. (1985). Comparison of EPI and psychoticism scales with measures of the five-factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, 6(5), 587-597.
- Parlak, Ö., & Sazkaya, M. K. (2018). Beş faktör kişilik özelliklerinin iş yaşamında yalnızlık üzerine etkisinin incelenmesi. *Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 8(1), 149-165.
- Sharma, R. (2005). *Ferraris'i'ni Satan Bilge*, (Çev. Osman Özkan). İstanbul: Goa Basım Yayın.
- Smith, P. C., & Goddard, M. (2002). Performance management and operational research: A marriage made in heaven ?. *Journal of the Operational Research Society*, 53(3), 247-255.
- Sujan, H., Weitz, B. A., & Kumar, N. (1994). Learning orientation, working smart, and effective selling. *Journal of Marketing*, 58(3), 39-52.
- Şimşek, M. Ş., Akgemci, T., & Çelik, A. (2010). *Davranış Bilimleri*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Ulu, M., & Bulut, M. B. (2017). Üniversite öğrencilerin kişilik özelliklerinin HEXACO ile ölçülmesi. *Bilimname*, 34, 443-463.
- Vecchio, R. P. (1988). *Organizational Behavior*. USA: The Dryden Press International Edition.
- Yamamoto, G. T. (2001). *Satış ve Satış Gücü Yönetimi*. İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Yazıcı, H. (1997). *Karadeniz Teknik Üniversitesi öğrencilerinin kişilik özelliklerinin Eysenck'in kişilik kuramına dayalı olarak belirlenmesi* (Yüksek lisans tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Yelboğa, A. (2006). Kişilik özellikleri ve iş performansı arasındaki ilişkinin incelenmesi. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 8(2), 196-217.
- Yıldız, T. (2018). *Çalışmaya tutkunluk, iş özellikleri, kişilik tipleri, işkoliklik, stratejik çeviklik ve başarı hedef yöneliminin örgütsel bağlılığa etkisi üzerine bir araştırma* (Yüksek lisans tezi, İstanbul Arel Üniversitesi, İstanbul). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>

Türkiye için Enflasyonun ve Phillips Eğrisinin Gözlenemeyen Bileşen Modelleri ile İncelenmesi ^a

Eda Yalçın Kayacan^{b, c}, Şenay Üçdoğruk Birecikli^d

Özet

Gözlenemeyen bileşen modelleri; trend, konjonktürel, mevsimsel ve düzensiz bileşenler gibi serilerin önemli özelliklerini temsil eden gözlenemeyen bileşenleri açısından doğrudan formülize edilen modellerdir. Söz konusu modeller; her bir bileşene ayrı ayrı ekonomik yorum getirmeyi, gözlenemeyen değişkenleri elde etmeyi ve serilerin orijinalliklerini koruyarak tahminleme yapmayı mümkün kılmaktadır.

Çalışmada temel makroekonomik değişkenlerden biri olan enflasyon bileşenleri açısından; gözlenemeyen bileşen model kalıpları ve dayandığı istatistiksel teoriler kullanılarak incelenmiş ve Phillips Eğrisi tahminlenmesi yapılmıştır. Phillips Eğrisi tahmini için gerekli olan çıktı açığı ve doğal işsizlik oranı gibi gözlenemeyen değişkenler de söz konusu yöntemle dayanarak elde edilmiştir. Analizlerde, 1998:Q1-2016:Q2 dönemi için Türkiye GSYH, işsizlik ve enflasyon verileri kullanılmıştır.

Elde edilen bulgular, Türkiye için Phillips eğrisinin geçerli olmadığını göstermiştir.

Anahtar Kelimeler

Gözlenemeyen Bileşen Modelleri
Durum Uzay Modelleri
Kalman Filtresi
Enflasyon

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 11.02.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.525385

The Investigation of Inflation and Phillips Curve for Turkey with Unobserved Component Model

Abstract

Unobserved component models; which are directly formulated in terms of the unobservable components that represent important characteristics of series such as trend, cyclical, seasonal and irregular components. The so-called models provide us to interpret in terms of each components, to obtain unobserved variables and to predict by preserving the originality of the series. In this study, inflation, which is one of the basic macroeconomic variables, was examined by using the patterns of unobserved component models and statistical theories based on the so-called models. Then, Phillips Curve was predicted. Unobserved variables such as the output gap and the natural unemployment rate required for the Phillips Curve estimation were also obtained based on the method in question. In the analysis, the data of GDP, unemployment and inflation for Turkey were used the period for 1998: Q1-2016: Q2.

The findings showed that the Phillips curve isn't valid for Turkey.

Keywords

Unobservable Component Models
State Space Models
Kalman Filter
Inflation

About Article

Received: 11.02.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.525385

^a Çalışma Eda Yalçın Kayacan'ın, 2214-A TÜBİTAK Yurt Dışı Doktora Sırası Araştırma Bursu kapsamında desteklenen Doktora Tezinden uyarlanmıştır.

^b İletişim Yazarı: eyalcin@pau.edu.tr

^c Dr. Öğr. Üyesi, Pamukkale Üniversitesi Fen Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümü, Denizli, ORCID ID: 0000-0002-1616-9121.

^d Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Ekonometri Bölümü, İzmir, ORCID ID: 0000-0002-5842-4012.

Giriş

Ekonomik bir sistemde, fiyatlar genel düzeyinde ortaya çıkan sürekli artış olarak tanımlanan enflasyon, sabit gelirlielerin alım gücünü düşürerek bireylere; nisbi fiyat yapısını bozup piyasa işleyişini çarpıtarak da sisteme zarar vermektedir (Yıldırım, Karaman ve Taşdemir, 2014). Gelir dağılımındaki bozulmanın yanı sıra, enflasyon büyüme ve işsizlik üzerinde de maliyet yaratmaktadır. Yüksek enflasyon oranı, üretim ve verimliliği olumsuz etkilediği için düşük ekonomik büyüme ortaya çıkarırken; düşük ve dengesiz büyümenin varlığı ise işgücü piyasasını olumsuz etkilemektedir.

Ekonomik sistemde; düşük enflasyon ve düşük işsizlik olmak üzere iki temel amaç bulunmaktadır. Bu amaçların ifade ettiği değişkenler ise birbirleriyle çatışan kavramlardır. Ekonomik karar vericiler, para ya da mali politikayı kullanarak toplam talebi genişlettiklerinde, daha yüksek çıktı ve daha yüksek fiyat seviyesi yaratırken daha düşük işsizlik oranı da sağlamaktadır. Ancak daha yüksek fiyat düzeyi, daha yüksek enflasyonu ifade etmektedir. Dolayısıyla, karar vericiler kısa dönemde toplam arz eğrisini kullanarak işsizliği azalttığı anda, enflasyonu arttırmaktadır. Tersisi durum da söz konusudur. Toplam talep azaltılarak enflasyon düşürüldüğünde, işsizlik arttırılmaktadır. Enflasyon ile işsizlik arasındaki kısa dönem arz eğrisinin reflekslerini yansıtan bu ilişki Phillips eğrisi olarak adlandırılmaktadır (Mankiw, 2010).

Çalışmada, iktisadi açıdan büyük öneme sahip enflasyon ve enflasyon-işsizlik ilişkisini yansıtan Philips eğrisi tahminleri gözlenemeyen bileşen modellerine dayalı yöntemler kullanılarak incelenmektedir. Çalışmada ilk olarak ilgili literatür yer almaktadır. İzleyen bölümlere sırasıyla; araştırmanın yöntemi, bulgular ve sonuç şeklinde devam edilmektedir.

Literatür Özeti

Gözlenemeyen bileşen modellerine dayanarak, enflasyon ve Phillips eğrisi tahminlerinin elde edildiği literatür incelendiğinde; söz konusu yöntemlere dayanarak çalışılan GSYH ve işsizliğe ait literatüre kıyasla zayıf olduğu görülmektedir.

Ekonomik düşüncenin merkezi olan enflasyon ve işsizlik arasındaki ilişki ilk kez 1958 yılında Phillips tarafından; işsizlikteki değişim oranının, ücretlerdeki değişim oranını açıklayabileceği şeklinde ifade edilmiştir. Yeni Keynesyen Philips eğrisi modellerinin çoğu enflasyon trendinin durağan olduğunu varsaymasına rağmen, Rudd ve Whelan (2007) ve Nason ve Smith (2008) çalışmalarında stokastik enflasyon trendi ile Philips eğrisi modeli tahminlemiştir.

Lee ve Nelson (2007) enflasyon ve işsizlik arasında enflasyon trendinin zaman boyunca değiştiği iki değişkenli bir model önermişlerdir.

Harvey (2011) çalışmasında yapısal zaman serisi metodolojisini izleyen USA enflasyonunun geçici ve kalıcı bileşenlerine ayrıştığı modeli önermiştir. Amerika için Phillips eğrisi tahmininde bulunduğu çalışmasında hem tek değişkenli hem iki değişkenli model için benzer sonuçlar elde etmiştir. Çıktı açığının %2 'nin üzerinde olmasını, %1'in üzerindeki çekirdek enflasyonla ilişkilendirmiştir.

Kotia (2013), Hindistan için Phillips eğrisi tahminini ARDL ve gözlenemeyen bileşen modellerini kullanarak yapmıştır. Phillips eğrisinin Hindistan'da geçerliliğine dair anlamlı bulguları gözlenemeyen bileşen modellerini kullanarak elde etmiştir.

Machado ve Portugal (2014), Brezilya için gözlenemeyen bileşen modellerini kullanarak Phillips eğrisi tahmini yaptıkları çalışmalarında enflasyon hedeflemesinin enflasyon oranını azaltma konusunda başarılı olduğunu ve enflasyonun ekonomik aktivitelere tepkisinin yavaşladığı bulgusunu elde etmişlerdir.

Öğünç ve Ece (2004), Türkiye için potansiyel çıktı tahminlerini gözlenen değişkenlerdeki bilgiyi kullanarak tek değişkenli ve iki değişkenli gözlenemeyen bileşen model kalıplarıyla gerçekleştirerek; çalışmalarını, çıktı açığının ölçümünü enflasyon ve çıktı açığı arasındaki ilişkiyi dikkate alan Phillips eğrisi olarak isimlendirilen iki değişkenli yaklaşıma genişletmişlerdir. Her iki modelden de benzer çıktı açığı tahminleri elde etmişlerdir. Bununla birlikte, arz tarafına ilişkin bilginin modele dahil edilmesinin toplam standart hatayı azalttığını ve çıktı açığı tahminlerini geliştirdiğini ifade etmişlerdir.

Özbek ve Özlale (2005), 1988-2003 dönemleri Türkiye için çıktı açığı ve çıktı açığı-enflasyon arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında, çıktı açığının Türkiye ekonomisini açıklamada başarılı olduğunu, 1994 ve 2001 yıllarında yaşanan iki önemli ekonomik krizi ve beraberinde gelen resesyonları yakaladığını ifade etmiştir. Enflasyon ve çıktı açığı arasındaki ilişkinin pozitif olmadığı ve bu sonucun hem Phillips eğrisi hem de talep yanlı dinamiklerin Türkiye'deki enflasyonun belirleyicileri olduğu şeklindeki yaygın görüşe karşı olduğunu ifade etmişlerdir.

Yöntem

Gözlenemeyen bileşen modelleri; serilerin önemli özelliklerini temsil eden trend, konjonktürel, mevsimsel ve düzensiz bileşenleri açısından doğrudan formülize edilen modellerdir. Serileri önemli bileşenlerine ayırtırmakta ve geçmiş gözlemleri kullanarak gelecek değerlerini tahminlemektedir (Proietti, 2002).

Gözlenemeyen bileşen modelleri; durum uzayı formunda farklı bileşenlerle oluşturulmuş model kalıplarıyla tahminleme yapmaktadır. Bu nedenle model bileşenlerinin durum uzayı formunda ifade edilmesi gerekmektedir. (Commandeur ve Koopman, 2007).

Gözlenemeyen değişkenlerin dinamiklerini tanımlayan durum uzayı modeli; durum denklemi ve gözlenen-gözlenemeyen değişkenler arasındaki ilişkiyi tanımlayan gözlem denklemi olmak üzere iki bileşenden oluşmaktadır (Mergner, 2009). Denklemler sırasıyla (1) ve (2) nolu eşitliklerde yer almaktadır (Durbin ve Koopman, 2012).

$$y_t = Z_t \alpha_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\alpha_{t+1} = T_t \alpha_t + R_t \eta_t \quad (2)$$

$\varepsilon_t \sim N(0, H_t)$, $\eta_t \sim N(0, Q_t)$ ve $t = 1, 2, \dots, n$ 'dir.

α_t durum vektörünün, $y_1, y_2 \dots y_t$ gözlemlerinin kullanılarak tahmin edilmesi durum uzayı modellerinde çözülmesi istenen problemi ifade etmektedir. Problemin çözümü, Kalman (1960) tarafından geliştirilen yinelemeli tahmin yöntemi Kalman filtresiyle sağlanmaktadır (Özbek, 2017).

Gözlenemeyen bileşenleri açısından, ifade edilen en temel model (3) nolu denklemde yer almaktadır. Trend, konjonktürel, mevsimsel ve düzensiz bileşenlerden oluşan gözlenemeyen bileşen modelleri; bileşenlerine özgü özelliklerle farklı model kalıplarıyla tahminlenmektedir (Fomby, 2008).

$$Y_t = T_t + C_t + S_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

Denklemden; gözlenen zaman serileri (Y_t), trend bileşeni (T_t), konjonktürel bileşen (C_t), mevsimsel bileşen (S_t) ve düzensiz bileşen (ε_t) ile ifade edilmektedir.

En temel gözlenemeyen bileşen modeli (4-5) nolu eşitliklerle ifade edilen yerel düzey modeli olmak üzere; modeller bileşenlerine ve bileşenlerinin stokastik-deterministik yapısına göre farklılaştırılarak çeşitlendirilmektedir.

$$y_t = \mu_t + \varepsilon_t \quad \varepsilon_t \sim N(0, \sigma_\varepsilon^2), \quad t = 1, 2, \dots \quad (4)$$

$$\mu_t = \mu_{t-1} + \eta_t \quad \eta_t \sim N(0, \sigma_\eta^2) . \quad (5)$$

Çalışmada, Harvey (2011)'de önerilen (6) nolu denklem sisteminde ifade edilen modeller dikkate alınarak Türkiye için çıktı açığı ile enflasyona ait bileşenler incelenmiştir. Ardından Philips eğrisi tahminlenmiştir.

$$\left. \begin{aligned} \pi_t &= \mu + \psi_t + \gamma_t + \varepsilon_{1t} & t = 1, 2, \dots, T. & \quad \varepsilon_{1t} \sim N(0, \sigma_{\varepsilon_{1t}}^2) \\ \pi_t &= \mu + \psi_t + \gamma_t + \beta_1 CA_t + \varepsilon_{2t} & t = 1, 2, \dots, T. & \quad \varepsilon_{2t} \sim N(0, \sigma_{\varepsilon_{2t}}^2) \\ \mu_t &= \mu_{t-1} + \beta_{t-1} \\ \beta_t &= \beta_{t-1} + \xi_t \end{aligned} \right\} (6)$$

(6) nolu denklemde π_t enflasyonu temsil etmektedir ve μ_t bütünleşik rassal süreç ve ikinci dereceden konjonktür bileşeni ile tahminlenmektedir. Modelde yer alan CA_t değişkeni çıktı açığını ifade etmektedir. Çıktı açığı sıfıra eşit ise uzun dönemde potansiyel çıktı gerçek çıktıya eşit olacaktır. İkinci olarak, GSYH'den elde edilen çıktı açığının yerine doğal işsizlik oranının ($u-u^*$) yer aldığı model tahminlenmiştir. Son olarak doğal işsizlik oranı ve enflasyonist beklentinin dahil olduğu model tahminlenmiştir (Machado ve Portugal, 2012).

Bulgular

Çalışmada, öncelikle enflasyon bileşenleri açısından incelenmiştir. Ardından, GSYH verisinden elde edilen çıktı açığı ile işsizlik verisinden elde edilen doğal işsizlik oranı verileri kullanılarak Türkiye için Phillips eğrisi incelenmiştir.

Analizler 2006:Q1-2016:Q2 dönemleri için Türkiye GSYH, işsizlik ve enflasyon verileri kullanılarak yapılmıştır. GSYH hesaplamalarında 2016:Q2 döneminden sonra baz yılı 2009 olarak belirlenmiş ve sabit fiyatlarla hesaplamaların yerini zincirleme hacim endeksi almıştır. Seçilen baz yılının, ABD'de 2008 yılında başlayan küresel krizin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini taşıdığı, doğru baz yılı olmadığı ve sonraki yıllardaki değerleri etkilediği düşünülmektedir (Eğilmez, 2016). Bu nedenle belirtilen periyota ait veriler dikkate alınmıştır.

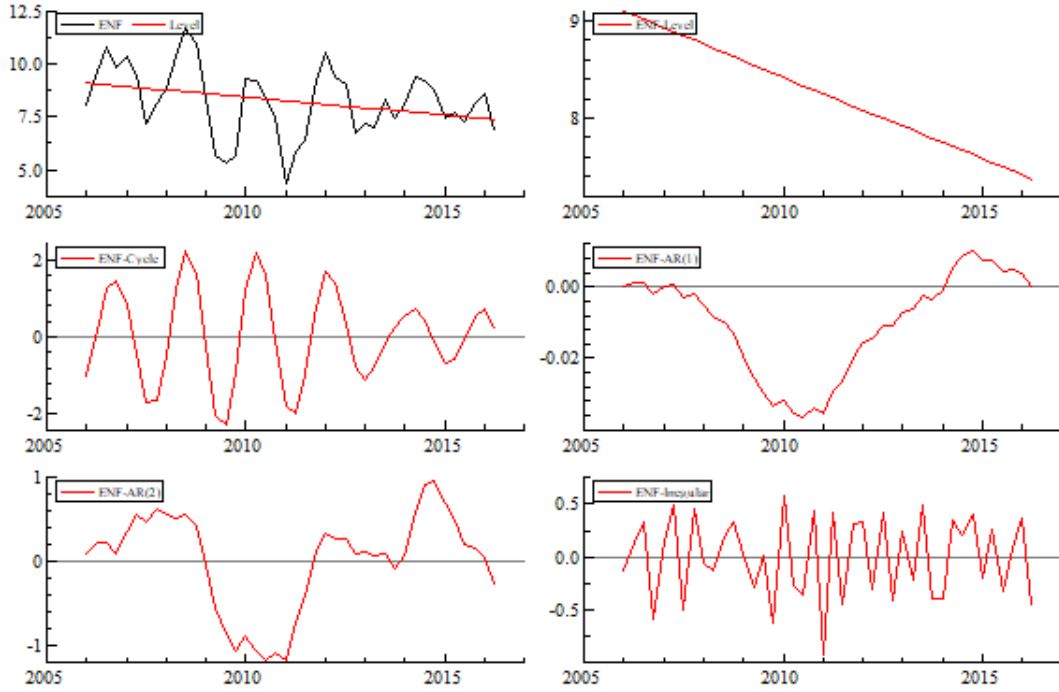
(6) nolu denklem sisteminde tanımlanan enflasyon bileşenleri dikkate alınarak; enflasyon düzey ve eğim bileşenlerinden oluşan trend, AR(2) süreci izleyen konjonktür ve trigonometrik mevsimsel bileşenleriyle tanımlanarak tahminlenmiştir. Tablo 1'de yer alan sonuçlar incelendiğinde, en yüksek varyasyonun enflasyonun konjonktür bileşeninden kaynaklandığı görülmektedir. Düzensiz bileşene ait q oranının sıfır olması, enflasyonun tanımlanan bileşenleriyle açıklanabildiğini göstermektedir. χ^2 öngörü başarısızlığı katsayısı ise modelin geleceği tahminlenemede başarılı olduğunu ifade etmektedir.

Türkiye için Enflasyonun ve Phillips Eğrisinin Gözlenemeyen Bileşen Modelleri İle İncelenmesi

Tablo 1: Enflasyon Tahmin Sonuçları

		Enflasyon
Hata varyansı (q oranı)	Trend (düzey), σ_{η}^2	0.0008 (0.0025)
	Trend (eğim), σ_{ξ}^2	0.0000 (0.0000)
	Konjonktür, σ_{ψ}^2	0.0806 (0.2410)
	Mevsimsel, σ_{γ}^2	0.0000 (0.0000)
	Düzensiz, σ_{ε}^2	0.3344 (0.0000)
Katsayı [prob]	AR(1)	1.0516 [0.000]*
	AR(2)	-0.2759 [0.000]*
Tanımlayıcı İstatistikler	N [χ^2 tablo]	1.5261 [5.991]
	H(12) [$F_{12,12}$ tablo]	0.7471 [2.690]
	Q (15,5) [χ^2_{10} tablo]	10.121 [18.307]
İyi Uyum Sonuçları [prob]	Öngörü hata varyansı	0.9275
	Rs2	0.5947
	AIC	0.2105
	BIC	0.45876
	χ^2 öngörü başarısızlığı	4.8649 [0.7719]

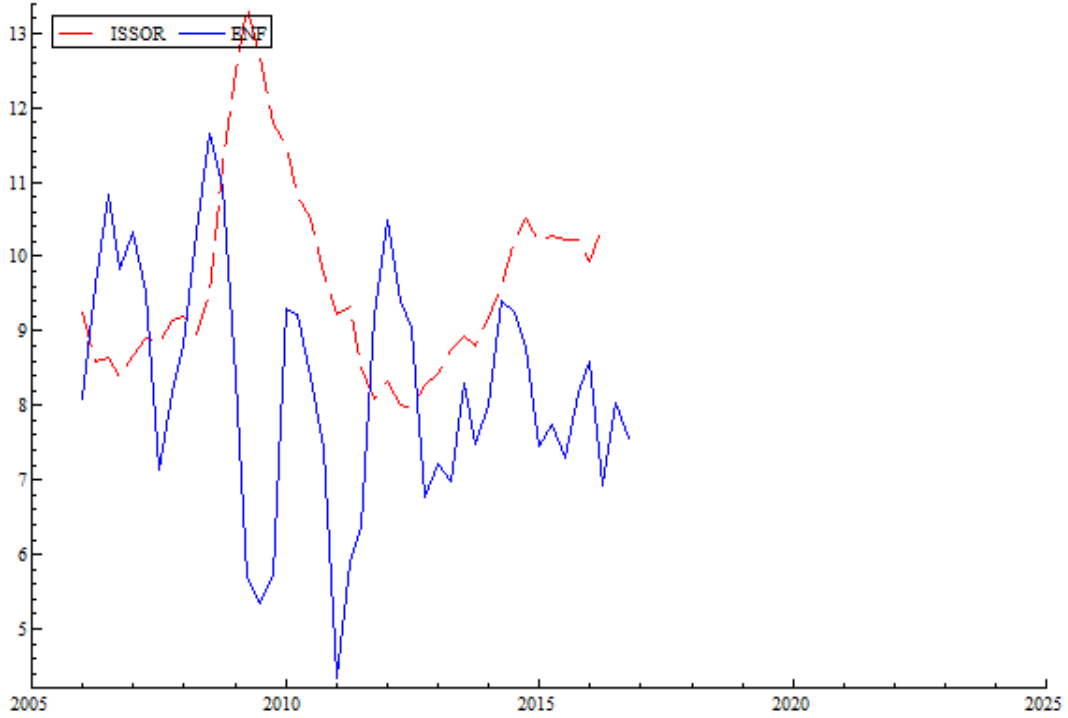
*%5 önem düzeyinde temel hipotez reddedilmektedir. (q oranı): hata varyanslarına ait q oranlarını göstermektedir. [prob]: prob değerlerini ifade etmektedir. [χ^2 tablo] , [χ^2_{p-q} tablo], [$F_{h,h}$ tablo]: ilgili dağılıma ait tablo değerleridir.



Şekil 1: Enflasyonun bileşenleri

Enflasyonun bileşenlerine göre grafik gösterimi Şekil 1’de yer almaktadır. Grafik incelendiğinde AR(2) süreci izleyen konjonktürel bileşene ait varyasyonun yüksek etkisi kolaylıkla izlenebilmektedir.

En basit formuyla işsizlik ve enflasyon arasındaki ilişkiyi inceleyen Philips eğrisinin ilişkiye ait grafik ise Şekil 2’de yer almaktadır.



Şekil 2: Enflasyon ve işsizlik ilişkisi

Phillips eğrisi modellerine ait elde edilen tahmin sonuçları Tablo 2’de yer almaktadır. Tablo 2’de yer alan sonuçlar incelendiğinde; Model A’da yer alan CA değişkenine ait katsayı, Model B’de yer alan Dİ değişkenine ait katsayı ve Model C’de yer alan Dİ değişkenine ait katsayının istatistiki olarak anlamlı olmadığı görünmektedir. Katsayıların istatistiki olarak anlamlı olmaması enflasyonun işsizlik ile açıklanamadığını ve Türkiye için Phillips eğrisinin bulunmadığını ifade etmektedir (Us, 2014; Özbek ve Özlale, 2005 ; Kuştepeli, 2005).

Phillips eğrisi için tahminlenen model sonuçları incelendiğinde, modellerin hatalarının sabit varyans ve normallik varsayımlarını; Model C’nin ise iki varsayıma ek olarak otokorelasyon varsayımını da sağlamakta olduğu görülmektedir. Her üç modelin de q oranları incelendiğinde varyasyonlarının AR(2) süreci izleyen konjonktür ve düzey bileşeninden kaynaklandığı bulgusu elde edilmiştir. Düzensiz bileşenlere ait q oranının sıfır olması enflasyonun bileşenleri açısından açıklanabildiğini göstermektedir. χ^2 öngörü başarısızlığı katsayısı, modellerin geleceği tahminlenemede başarılı olduğunu ifade etmektedir.

Tablo 2: Philips Eğrisi Tahmin Sonuçları

		Model A	Model B	Model C
		Enflasyon+CA	Enflasyon+Dİ	Enflasyon+Dİ+Eenf
Hata varyans (q oranı)	Trend(düzyey), σ_{η}^2	0.0781(0.2560)	0.1811(0.5570)	0.2815 (2.689)
	Trend (eğim), σ_{ξ}^2	0.0000(0.0000)	0.0000(0.0000)	0.0000(0.000)
	Konjonktür, σ_{ψ}^2	0.1057(0.3461)	0.1148(0.3533)	0.1960 (1.872)
	Mevsimsel, σ_{γ}^2	0.0000(0.0000)	0.0000(0.0000)	0.0000(0.0000)
	Düzensiz, σ_{ε}^2	0.3054(0.000)	0.3251(0.000)	0.1047 (0.000)
Katsayı [prob]	CA (çıkıı açığı)	11.8482[0.541]	-	-
	Dİ (doğal işsizlik)	-	-0.226[0.4534]	-0.2382[0.5572]
	Eenf (enf. beklentisi)	-	-	0.3407[0.0492] *
Tanımlayıcı İstatistikler	N [χ^2 tablo]	1.3685 [5.991]	1.2315 [5.991]	0.1715 [5.991]
	H (12) [F _{12,12} tablo]	0.7366[2.690]	0.7719 [2.690]	1.0129 [2.690]
	Q (15,5) [χ^2_{10} tablo]	27.4[18.307] *	25.9[18.307] *	11.002[18.307]
İyi Uyum Sonuçları [prob]	Öngörü hata varyansı	0.9695	0.9874	0.9859
	Rs2	0.5878	0.5802	0.5915
	AIC	0.3024	0.3206	0.3668
	BIC	0.5920	0.6103	0.6978
	χ^2 öngörü başarısızlığı	4.8369[0.7749]	5.6528[0.6861]	5.3934 [0.7148]

*%5 önem düzeyinde temel hipotez reddedilmektedir. (q oranı): hata varyanslarına ait q oranlarını göstermektedir. [prob]: prob değerlerini ifade etmektedir. [χ^2 tablo], [χ^2_{p-q} tablo], [F_{h,h}tablo]: ilgili dağılıma ait tablo değerleridir.

Sonuç

Gözlenemeyen bileşen modelleri; ayrıştırma teknikleri ve mevcut gözlenen değişkenleri kullanarak potansiyel çıktı, çıktı açığı ve doğal işsizlik oranı gibi gözlenemeyen bileşenleri elde etmeyi sağlamaktadır. Söz konusu modellerinin sinyal süreci tekniği açısından temelini ise sinyalden gürültüyü ayırtmak ifade etmektedir.

Gözlenemeyen bileşen modelleri; trend, konjonktürel, mevsimsel ve düzensiz bileşenlerden oluşan bileşenlerine özgü farklı model kalıplarıyla tahminlenerek elde edilmektedir. Trend bileşeni için yerel düzey modeli ve yerel doğrusal trend modeli kalıpları esas modeli oluşturmak üzere; düzey ve eğim bileşenlerinin deterministik- stokastik özelliklerine, mevsimsel bileşen, müdahale değişkeni ve açıklayıcı değişken içerip içermeme durumlarına göre farklılaştırılarak çeşitli spesifikasyonlarla ifade edilen modeller tahminlenebilmektedir.

Konjonktürel dalgalanmalar için; konjonktür artı gürültü modeli, trend artı konjonktür modeli ve konjonktürel trend modelleri temel kalıplar olmak üzere; mevsimsel bileşen, müdahale değişkeni ve açıklayıcı değişken içerip içermeme durumlarına göre farklılaştırılarak çeşitli spesifikasyonlardaki model kalıpları elde edilmektedir.

Gözlenemeyen bileşen modelleriyle tahminleme yaparken standardize edilmiş öngörü hatalarının otokorelasyonsuz, eşit varyanslı ve normal dağılımlı olması gerekmektedir. Tahminlenen modellerin; AIC, BIC ve R² gibi kriterler dikkate alınarak en iyisi seçilmekte ve olabilirlik fonksiyonları, öngörü hata varyansları, χ^2 öngörü başarısızlığı katsayı anlamlılıkları karşılaştırılarak iyi uyumlulukları değerlendirilmektedir.

Çalışmada, gözlenemeyen bileşen model kalıpları ve bu modellere dayanan istatistiki teorilere dayanılarak Türkiye için enflasyon değişkeni incelenerek Phillips Eğrisi tahmini yapılmıştır. Enflasyon değişkeni bileşenleri açısından incelendikten sonra üç farklı model kalıbı kullanılarak Phillips eğrisi tahminleri elde edilmiştir.

Enflasyon, düzey ve eğim bileşenlerinden oluşan trend, AR(2) süreci izleyen konjonktür ve trigonometrik mevsimsel bileşenlerle tanımlanarak tahminlenmiş ve değişkendeki en yüksek varyasyonun konjonktür bileşeninden kaynaklandığı bulgusu elde edilmiştir. Türkiye için Phillips eğrisi tahminleri ilk olarak, çıktı açığı ve enflasyona ait bileşenler kullanılarak tahminlemiştir. İkinci olarak, GSYH'den elde edilen çıktı açığının yerine doğal işsizlik oranının ($u-u^*$) yer aldığı model ve son olarak ise doğal işsizlik oranı ve enflasyonist beklentinin dahil olduğu model tahminlenmiştir. Sırasıyla Model A, B ve C olarak ifade edilen tahmin sonuçları incelendiğinde; Model A'da yer alan CA değişkenine ait katsayı, Model B ve Model C'de yer alan Dİ değişkenine ait katsayıların istatistiki olarak anlamlı olmadığı bulgusu elde edilmiştir. Söz konusu katsayıların istatistiki olarak anlamlı olmaması enflasyonun işsizlik ile açıklanamadığını ve Türkiye için Phillips eğrisinin bulunmadı sonucunu ortaya koymuştur.

Çalışmadan elde edilen bulgular iktisadi olarak; enflasyon ile işsizlik arasındaki kısa dönem arz eğrisinin reflekslerini yansıtan ve Phillips eğrisi olarak adlandırılan ilişki için anlamlı bulgular elde edilememiş olması nedeniyle karar vericiler tarafından yürürlüğe konulan arz ve talep yanlı politikaları kullanarak enflasyon ve işsizlik üzerinde istenilen kontrolün sağlanamayacağını göstermektedir.

Türkiye'nin makroekonomik değişkenlerinin, gözlenemeyen bileşen modellerine dayanan yöntemlerle tahminlenmesi çalışmanın bazı avantajlara sahip olmasını sağlamıştır. Öncelikle, serilerin bileşenlerinden arındırılarak çalışılması analiz sonuçları üzerinde olumsuz yönde etki yaratmaktadır. Gözlenemeyen bileşen modelleri serileri bileşenleri açısından ifade edebildiği için arındırmaya gerek duymamaktadır. Zaman serilerini durağanlaştırmadan gerçek seriyle tahminleme yapmayı mümkün hale getirerek, çalışılan serilerin orijinalliğini korumaktadır. Söz konusu modellerin en büyük katkısının ise; potansiyel çıktı, çıktı açığı, doğal işsizlik oranı gibi gözlenemeyen değişkenler teorik tabanlı yöntemlerle elde edilebilmesini sağlamasıdır. Böylece; çıktı açığı, Phillips eğrisi ve Okun katsayısı gibi gözlenemeyen bileşenleri içeren tahminlemelerin yapıldığı çalışmalara ayrıcalık sağlamaktadır.

Kaynakça

- Commandeur, J. & Koopman, S. J. (2007). *An Introduction to State Space Time Series Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Durbin, J. & Koopman, S. J. (2012). *Time Series Analysis by State Space Methods*. Oxford: Oxford University Press.
- Eğilmez, M. (2016). *GSYH Hesaplaması Değişti, Kişi Başına Gelirimiz Arttı*. <http://www.mahfiegilmez.com/2016/12/gsyh-hesaplamas-degisti-kisi-basna.html>, (12.12.2016).
- Fomby, T. (2008). The Unobservable Components Model. Working Paper. 1–42.

- Harvey, A.C. (1989). *Forecasting, Structural Time Series Models and the Kalman Filter*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harvey, A. C. (2011). Modelling the Phillips Curve with Unobserved Components. *Applied Financial Economics*. 21(1):7-17.
- Kalman, R.E. (1960). A new Approach to Linear Filtering and Prediction Problems. *Journal of Basic Engineering*. 82(1): 35-45.
- Kotia, A. (2013). An Unobserved Components Phillips Curve for India Re-examining output inflation dynamics in India. *Working Paper*. Oxford University.
- Kuştepelı, Y. (2005). A Comprehensive Short-Run Analysis of a (possible) Turkish Phillips Curve. *Applied Economics*. 37(5): 581-591
- Lee, J. & Nelson, C. R. (2007). Expectation Horizon and The Phillips Curve: The Solution to An Empirical Puzzle. *Journal of Applied Econometrics*. 22(1): 161-178.
- Machado, V.G. & Portugal, M.S. (2014). Phillips Curve in Brazil : An Unobserved Components. *Estudos Econômicos*. 44(4): 787-814.
- Mankiw, N. G. (2010). *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers.
- Mergner, S. (2009). *Applications of State Space Models in Finance*. Göttingen: Universitätsverlag Göttingen.
- Nason, J. M. & Smith, G. W. (2008). Identifying The New Keynesian Phillips Curve. *Journal of Applied Econometrics*. 23(5):525-551.
- Nelson, C. & Plosser, C.I. (1982). Trends and Random Walks in Macroeconomic Series. *Journal of Monetary Economics*. 10:139-162.
- Öğünç, F. & Ece, D. (2004). Estimating Output gap for Turkey: Unobserved Components. *Applied Economics Letters*. 11:177-182.
- Özbek, L.& Özlale, U. (2005). Employing the Extended Kalman filter in Measuring The Output Gap. *Journal of Economic Dynamics and Control*. 29(9):1611-1622.
- Özbek, L. (2017). *Kalman Filtresi*. Ankara: Akademisyen Kitabevi.
- Phillips, A.W. (1958). The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wages in the United Kingdom:1861-1957. *Economica*. 25(100): 283-99.
- Proietti, T. (2002). Forecasting with Structural Time Series Models. *A Companion to Economic Forecasting*. 1-31.
- Rudd, J. & Whelan, K. (2007). Modeling Inflation Dynamics: A Critical Review of Recent Research. *Journal of Money, Credit and Banking*. 39(1): 155-170.
- Us, V. (2014). Estimating NAIRU for The Turkish Economy Using Extended Kalman Filter Approach. *Central Bank Review*. 14: 63-94.
- Yıldırım, K., Karaman, D. & Taşdemir, M. (2014). *Makro Ekonomi*. İstanbul: Seçkin Yayıncılık.

Kurumsal Kimlikte Logo ve Amblem Tasarımlarının Değişim Süreci: Dünyanın En Değerli Markaları Üzerine Bir İnceleme^a

Zehra Atabey^{b,c}, Işıl Karpat Aktuğlu^d

Özet

Kurumların kendilerini görsel olarak ifade ederken, tüketici ile iletişime geçtikleri en belirgin öğelerden biri, logo ve amblem tasarımlarıdır. Logo ve amblem tasarımları renkleri, biçimleri ve tipografik unsurlarıyla kurum imajını yansıtarak; tüketicilerin dikkatini çekme, onları ikna etme ve satın alma yönünde etkilemede büyük önem taşımaktadır. Kurumlar, pazardaki konumlarını koruyabilmek ve gelişen dünyada kendilerine yer edinebilmek için kimi zaman logo ve amblem tasarımlarında değişikliğe ihtiyaç duymaktadır. Bu çalışmada; küresel markaların tarihsel süreç içerisindeki değişim sürecini ve marka değerleri arasındaki ilişkiyi açığa çıkarmak amaçlanmaktadır. Araştırmanın çalışma evrenini, küresel marka araştırması yapan Interbrand ve Millward Brown kuruluşlarının 2018 yılı en değerli marka araştırmalarından elde edilen veriler oluşturmaktadır. Buna göre; marka araştırma sonuçlarının en değerli ilk 10 markası içerisinde ortak olan “Apple, Google, Amazon, Facebook, McDonald’s ve Microsoft” markalarına ait logo ve amblem tasarımlarının gelişim süreçlerinin incelendiği çalışmada, içerik analizi yönteminden yararlanılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Kurumsal Kimlik
Logo ve Amblem
Marka
Tasarım

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 01.01.2019
Kabul Tarihi: 01.01.2019
Doi: 10.18026/cbayarsos.000000

The Change Period of the Logo Designs in Corporate Identity: “The Study on the Best Global Brands”

Abstract

One of the salient elements that corporations communicate with consumers while they express themselves visually is logo designs. Logo designs reflect the corporate image with their colors and typographic elements and they are of great significance in drawing consumers’ attention, convincing them and influencing them for buying. Corporations are sometimes in need of change in their logo designs in order to protect their positions in the market and to attain a place in the developing world. The purpose of this study is to reveal the relationship between the period of change of global brands in the historical process and their brand values. The data derived from the surveys of Interbrand and Millward Brown which make surveys of global brand, under the title of “the best brand of 2018” constitute the sample group of the study. Accordingly, in the present study in which the development process of logo designs of “Apple, Google, Amazon, Facebook, McDonald’s and Microsoft” all of which rank within the first 10 most valuable brands in the survey results, was examined. In this process content analysis method was used.

Keywords

Corporate Identity
Logo and Emblem
Brand
Design

About Article

Received: 01.01.2019
Accepted: 01.01.2019
Doi: 10.18026/cbayarsos.000000

^a Bu makale 25-28 Ocak 2017 Sicilya/ İtalya’da düzenlenen Uluslararası XII. European Conference On Social And Behavioral Sciences Sempozyumu’nda sunulmuş ve yayınlanmamış bildirinin geliştirilmiş halidir.

^b zehraatabey@trakya.edu.tr

^c Dr. Öğr. Üyesi, Trakya Üniversitesi, Güzel Sanatlar Fakültesi, Grafik Tasarımı Bölümü. ORCID: 0000-0003-2308-0819.

^d Prof. Dr., Ege Üniversitesi, İletişim Fakültesi, Reklamcılık Bölümü. ORCID: 0000-0003-2493-5866.

Giriş

Kurumlar, ürün veya hizmetlerini tanıtırken; kurum imajını güçlendirmeyi, kurum değerlerini ön plana çıkarmayı ve tüketici gözünde kurumun olumlu bir etki yaratmasını sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda kendilerini ifade etmek amacıyla; amblem ve logo, yazı karakteri, renk gibi görsel öğelerden faydalanmaktadırlar. Tüm bu görsel unsurlar, kurumun kimliğini oluşturmaktadır ve kurumsal tasarım olarak adlandırılmaktadır.

Kurumsal tasarımın en önemli öğelerinden biri ve kurumun tüketiciyle doğrudan iletişim kuran bir bileşeni olarak, kurumun logo ve amblemi gösterilebilmektedir. Logo ve amblemler; gerek renkleriyle, gerekse tipografik unsurlarıyla kurumu temsil etmektedir ve tüketiciyle doğrudan doğruya karşı karşıya gelmektedir.

Kurumların önemli bir yapıtaşı olan logo ve amblem tasarımları bazen değişikliğe ihtiyaç duyabilmektedir. Bu değişim için kurumların oldukça büyük bütçeler ayırması gerekse bile; kurumun yenilenmeye ihtiyaç duyması, strateji değişiklikleri gibi nedenlerden dolayı logo ve amblem tasarımlarında değişikliğe gidilebilmektedir. Bu doğrultuda görsel tasarım çerçevesinde, en değerli markalar üzerinde bu değişikliğin ne yönde olduğu içerik analizi çalışması kapsamında incelenecektir.

Kurum Kimliği ve Kurumsal Kimliğin Bir Bileşeni Olan Görsel Kimlik:

Kurum kimliği; kuruluştaki çalışanların davranışları, kuruluşun iletişim biçimleri, felsefesi ve görsel unsurlarından oluşmaktadır (Okay, 2013: 25). Kurum kimliğini, tüketicilere kurum hakkında bilgi veren unsurlar oluşturmaktadır. “Kurum kimliği, işletmelerin hedef kitlelerin bakış açıları ve düşüncelerinde bilinmeleri, tanınırlıklarının artması ve rakiplerinden farklılaşmaları açısından çok önemli işlevleri yerine getirmektedir” (Elden ve Yeygel, 2006: 62).

Kurumlar, tüketici ile kurumsal kimliklerinin bir unsuru olan görsel kimlikleri aracılığıyla doğrudan iletişime geçmektedir. Bunu gerçekleştirirken de, içinde buldukları kültürel yapıyı göz ardı etmeden, kurum özelliklerini kendilerine özgü unsurlarla yansıtmak şeklinde bir imaj sergilemektedir ve böylece kurumlarının, diğer kurumlardan ayırt edilmesini sağlamaktadır. Olins’e göre (1990, 108) kurum kimliği;

- Kurumun kim olduğunu,
- Ne yaptığını,
- Nasıl yaptığını,
- Kim için yaptığını ifade etmektedir.

Kurum tüm bunlara yanıt verebilmek için; kurumsal kimliğin önemli bir bileşeni olan görsel kimlikten de faydalanmaktadır. Kurumun görsel kimliğini oluşturan amblem ve logo, web sayfası, kartvizit ve benzeri tasarımları ile bir bütün olarak tüketiciye kurum özellikleri yansıtılmaktadır. Kurumun görsel kimliği, kurumun kendisini tanıtmaya açısından önemli bir role sahiptir.

Görsel imgeleri (semboller) öğrenmenin, sözcükleri (isimleri) öğrenmekten daha kolay olduğu bilinmektedir. Bu nedenle görsel kimlikte yer alan semboller marka bilinirliği edinmede yardımcı olmaktadır. Bununla birlikte bir sembol olan logo ve amblem tasarımlarının çağrışımları güçlü olduğunda, çok daha fazla katkı sunmaktadır ve kurum

için önemli bir özellik olmaktadır (Aaker, 2007: 224). Park, Eisingerich, Pol ve Park'a (2013: 186) göre; markaların sembol kullanımı, özellikle tüketiciye estetik çekicilik sağlamada etkilidir. Markaların sembol kullanmaları, onlara değer kazandırmaktadır. Görsel kimlik, küresel kurum markalarının yaratılmasında hem fırsatlar, hem de sınırlamalar getirmektedir. Küresel markalar görsel ifadelerinde, küresel olarak tanınma ve tutarlılık gerektirmektedir. Diğer bir taraftan da yerel kültür, tat ve tercihlere de uyum sağlamak zorundadırlar (Schultz, Antorini ve Csaba 2005, 34-35).

Logo ve Amblemin Görsel Kimlikteki Etkisi:

Logo, iki ya da daha fazla tipografik karakterin sözcük halinde okunacak biçimde bir araya gelmesiyle oluşturulan ve bir ürün, kuruluş ya da hizmeti tanıtan marka ya da amblem özelliği taşıyan simgedir (Becer, 2002: 195). Bir kurumun, görsel kimliğini oluşturan unsurlar içinde yer alması gereken en önemli öğelerden biri logodur. Logo kurumun temel unsuru niteliğini taşıyarak, kurumu akla getirmekte ve vurgulamaktadır. Kurumu görsel şekilde betimleyerek, kurumun tüketici üzerinde akılda kalıcılığını sağlarmaktadır. Landa'ya göre (2011: 243), görsel kimliği tasarlamak logo ile başlamaktadır. Kimlik tasarımı için temel grafik öğeler; renk, tipografi ve imgedir. Logonun görsel özellikleri olan tipografi, logonun şekli ve formu ve renkleri görsel kimlik için bir çerçeve oluşturmaktadır. Logo tasarımında görsel unsurlar, fikirleri iletmek için, oldukça dikkat gerektiren estetik kurallara göre özenli bir şekilde oluşturulmaktadır (Li,Zhang ve Li, 2017: 177).

Görsel kimlik içerisinde logo, diğer tasarımları etkilemekle birlikte pek çok farklı kullanım alanına da sahiptir. Tasarımcı logonun kullanım alanlarının genişliğini göz önünde bulundurarak, logoyu oluştururken büyütüldüğünde bir bütün olarak algılanacak ve küçültüldüğünde okunaklılığını kaybetmeyecek şekilde tasarımını gerçekleştirmelidir. "Etkili logolar yazılı basından TV reklamlarına, internetten sosyal medyaya kadar tüm medya mecralarında uygun şekilde kullanılabilir olmalıdır. En iyi logolar kültürlerin ötesine geçerek dünyayı etkisi altına alabilir" (Clow ve Baack, 2016: 35).

Amblemler, "ürün ya da hizmet üreten kuruluşlara kimlik kazandıran, sözcük özelliği göstermeyen; soyut ya da nesnel görüntülerle ya da harflerle oluşturulan simgelerdir" (Becer, 2002: 194). Amblem, bir kurumu rakipleri arasında ayırt edici kılmaktadır. Bu şekilde tüketici amblemi reklam ya da tasarımda gördüğünde, kurumu diğer kurumlardan ayırt edebilmektedir ve kurum hakkında bilgi sahibi olabilmektedir. Bununla birlikte okuma yazma bilmeyen kişiler de amblemin sahip olduğu soyut ya da somut görseller sayesinde kuruluşları diğerlerinden ayırabilmektedir. "Kuruluşların bazıları sadece logolarını kullanırken, bazıları da bir sembolle kendilerini ifade ederler. Kimileri ise hem logo, hem de sembolü bir arada kullanarak bunu gerçekleştirirler" (Okay, 2013: 124).

Yöntem

Küresel Markaların Tarihsel Süreç İçinde Değişim Süreçleri

a. Küresel Markaların Tarihsel Süreç İçindeki Değişimlerine İlişkin İçerik Analizi Çalışması

Küresel markaların tarihsel süreç içindeki değişimleri kapsamında içerik analizi çalışması olarak gerçekleştirilen bu araştırmanın temel amacı; Interbrand ve Millward Brown kuruluşlarının 2018 yılı araştırma sonuçlardan çıkarılan ilk on en değerli markadan ortak olan altı markanın logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelerin değişiminin ne yönde

Kurumsal Kimlikte Logo ve Amblem Tasarımlarının Değişim Süreci: Dünyanın En Değerli Markaları Üzerine Bir İnceleme

olduğunu ve bu değişim sürecinde dünyanın en değerli markalarının logo ve amblem tasarımları arasındaki ilişkiyi açığa çıkartmak amaçlanmaktadır.

Brand	Category	Brand Value 2018 \$MIL	Brand Contribution	Brand Value % Change 2018 vs. 2017	Rank Change	Country of Origin
1 Google	Technology	302,063	4	+23%	0	USA
2 Apple	Technology	300,595	4	+28%	0	USA
3 amazon	Retail	207,594	4	+49%	1	USA
4 Microsoft	Technology	200,987	4	+40%	-1	USA
5 Tencent 腾讯	Technology	178,990	5	+65%	3	China
6 facebook	Technology	162,106	4	+25%	-1	USA
7 VISA	Payments	145,611	5	+31%	0	USA
8 McDonald's	Fast Food	126,044	4	+29%	2	USA
9 Alibaba Group 阿里巴巴集团	Retail	113,401	3	+92%	5	China
10 AT&T	Telecom Providers	106,698	3	-7%	-4	USA

Şekil 1. Millward Brown Şirketinin 2018 Yılı En Değerli Markalar Araştırma Raporu

Kaynak: http://brandz.com/admin/uploads/files/BZ_Global_2018_DL.pdf, e.t.15.11.2018

01 Apple +16% 214,480 \$m	02 Google +10% 155,506 \$m	03 amazon +56% 100,764 \$m	04 Microsoft +16% 92,715 \$m	05 Coca-Cola -5% 66,341 \$m	06 SAMSUNG +6% 59,890 \$m	07 TOYOTA +6% 53,404 \$m	08 Mercedes-Benz +2% 48,601 \$m
09 Facebook -6% 45,168 \$m	10 McDonald's +5% 43,417 \$m	11 intel +10% 43,293 \$m	12 IBM -8% 42,972 \$m	13 BMW -1% 41,006 \$m	14 Disney -2% 39,874 \$m	15 CISCO +8% 34,575 \$m	16 GE -26% 32,757 \$m

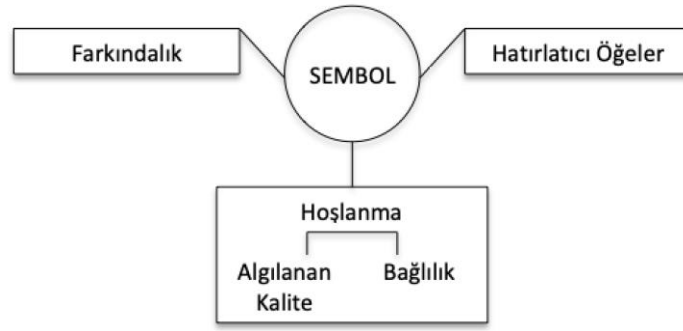
Şekil 2. Interbrand Şirketinin 2018 Yılı En Değerli Markalar Araştırma Raporu

Kaynak: <https://www.interbrand.com/best-brands/best-globalbrands/2018/ranking/>, e.t.15.11.2018

Araştırmanın çalışma evrenini, Interbrand ve Millward Brown kuruluşlarının 2018 yılı en değerli marka araştırmalarından elde edilen veriler oluşturmaktadır. Buna göre; marka araştırma sonuçlarının en değerli ilk on markası içerisinde ortak olan "Apple, Google, Amazon, Facebook, McDonald's ve Microsoft"un logo ve amblem tasarımlarını kapsamaktadır. Bu araştırma kapsamında 36 logo/amblem tasarımı olduğu saptanmıştır.

b. Küresel Markaların Tarihsel Süreç İçinde Değişim Süreçlerinin Değerlendirilmesi

Tüketicinin satın alma sürecindeki kararını belirleyen önemli faktörlerden biri markanın hızlı bir şekilde hatırlanması ve tercih edilmesinin sağlanmasıdır. Bu noktada, markanın görsel ifade tarzı önemli bir etken olmaktadır. Bir markaya ait görsel ifade tarzı ile markanın yapısına özgü unsurlar aktarılabilir ve tüketici- marka iletişimi sağlanabilmektedir. Bu doğrultuda tüketici ürünü kolaylıkla hatırlamakta, tanımakta ve diğer ürünlerden farklılığını vurgulayabilmektedir. Markanın tüketici ile en kısa şekilde iletişimini sağlayan görsel ifade tarzlarının başında, markaya ait semboller gelir (Karpuz Aktuğlu, 2004: 140).



Şekil 3. Sembolün Rolü

Kaynak: David A. Aaker, Managing Brand Equity, The Free Press, New York, 1991, s. 198.

Şekil 3’de sembolün tüketici üzerindeki rolü aktarılmaktadır. Amblem ve logo tasarımları birer sembol olarak, tüketicide farkındalık oluşturmakta, markayı anımsatıcı öğeler taşımakta ve algılanan kalite ve bağlılıkla birlikte tüketicinin markaya ilişkin sempati oluşturmalarını sağlamaktadır.

Markalar, değişen ve gelişen rekabet ortamında, amblem ve logo tasarımlarını iyileştirme veya geliştirme çabası içinde olmaktadır. Değişen pazar koşullarıyla birlikte markaların, amblem ve logo tasarımlarında yeniliklere uyum sağlamaları pazar kayıplarını önlemeleri açısından önem taşımaktadır. Müller, Kocher ve Crettaz (2011: 86) çalışmalarında; logo değişimlerinin, tüketici tarafından markanın yenilikçi olarak algılanmasında önemli etkileri olduğu sonucuna varmışlardır. Bir markanın logosunun yenilenmesi, tüketicilere göre markanın yeniliklere uyum sağlayabildiğini göstermektedir. Dolayısıyla değişim, marka sadakati ve marka tutumu üzerinde olumlu etkiler oluşturmaktadır. Logo değişim sürecinde, amblem ve logo tasarımlarında kullanılan grafik öğelerin değişimi söz konusu olmaktadır. Bu değişim sürecinde, tüketici tarafından markanın hatırlanması ve tercih edilmesine ve markaların tüketici üzerindeki rolünün zedelenmemesine dikkat edilmektedir. Bu doğrultuda; dünyanın en değerli markalarının amblem ve logo tasarımındaki grafik öğelerin değişiminin, tüketicinin markaya olan bağlılığının zarar görmemesi yönünde olduğu düşünölmektedir. Dünyanın en değerli markalarının amblem ve logo tasarımlarının değişim sürecinde grafik öğelerinin kullanımının ne yönde olduğunun ve markaların logo ve amblem tasarımlarının değişim sürecinde grafik öğelerin arasında ilişki olup olmadığının açığa çıkarılmasının literatür açısından önem taşıdığı düşünölmektedir.

Araştırma için seçilen en değerli altı markanın gelişim süreci, içerik analizi yönteminin temelleri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir. Bu kapsamda değerlendirme sürecinde her bir logo ve amblem tasarımının, kodlama tablosunda (Tablo 1) yer alan kimlik tasarımındaki temel grafik öğeler dahilinde alt kategorileri belirlenmiştir. Tasarımlar, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğeler çerçevesinde incelenmiş ve tasarımsal olarak gösterdikleri değişim üzerinde durulmuştur.

Tablo 1. Kodlama Tablosu

Tipografi	Serifsiz ¹ Serifli El Yazısı Dekoratif	¹ <i>Kategoriler Ketenci & Bilgili'den (2006: 243) alınmıştır.</i>
	Majüskül ² Miniskül Majüskül-Miniskül	² <i>Kategoriler araştırmacı tarafından oluşturulmuştur (2018).</i>
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı ³ Soğuk Renk Ağırlıklı Siyah- Beyaz Ağırlıklı Siyah-Beyaz	³ <i>Kategoriler Atabey'den (2018: 112) alınmıştır.</i>
Biçim	Keskin Hatlar ⁴ Yumuşak Hatlar	⁴ <i>Kategoriler Atabey'den (2018: 112) alınmıştır.</i>

Kodlama tablosunu oluşturan kategoriler, Landa'nın (2011: 243) logo ve amblem tasarımları için belirlediği grafik öğelere göre oluşturulmuştur. Bu kategoriler tipografi, renk ve biçim (şekil ve form) dir (Bkz. Tablo 1). Araştırmada kullanılan logo ve amblem tasarımları içerik analizi yönteminin temelleri doğrultusunda gerçekleştirilmiştir.

Tablo 2. Amazon Analiz Tablosu

		1995	1997	1997	1998	1998	2000
Amazon							
Tipografi	Serifsiz	+	+		+	+	+
	Serifli			+			
	El Yazısı						
	Dekoratif						
	Majüskül				+		
	Miniskül					+	+
	Majüskül-Miniskül	+	+	+			
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı						
	Soğuk Renk Ağırlıklı	+	+				
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı				+	+	+
	Siyah-Beyaz			+			
Biçim	Keskin Hatlar	+	+				
	Yumuşak Hatlar			+	+	+	+

b.1. Amazon Logo/Amblemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 2’de, en değerli markalar kapsamında ele alınan “Amazon”un 6 logo/amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 1995 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.









Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.

Tipografi: Amazon markası ilk üç logo ve amblem tasarımında miniskül ve majiskül harfleri birlikte kullanmıştır. 1995 yılındaki tasarımda tipografi, ilk harften yola çıkılarak oluşturulan imgenin alt kısmına yerleştirilmiştir. 1997 yılında ise, tipografi bu imgenin yan tarafında yer almaktadır. 1997 yılındaki ikinci tasarım ve o dönemden günümüze kadar olan tasarımların tümü ağırlıklı olarak tipografik karakterlerle oluşturulmuştur. Sözü geçen dönem içerisinde 1998 yılındaki ilk logo hariç, tüm logolar miniskül harflere sahiptir. 1998 yılındaki ilk logo majüskül harflerle oluşturulmakla birlikte, tipografiye dahil edilen odak noktasındaki “O” harfi ile diğer harflerin uyum içerisinde oldukları görülmektedir.

Renk: Amazon’un ilk iki tasarımında soğuk renkler kullanılırken, 1997 yılındaki ikinci tasarımdan günümüze kadar olan süreçteki logo tasarımlarında siyah-beyazın ağırlıklı olmasıyla birlikte, sıcak renklerin de kullanıldığı tasarımlar oluşturulmuştur. 1995 yılındaki ilk tasarımda tipografi mavi renktedir ve mavi zemin üzerinde yer almaktadır. Bu durum, tipografinin okunaklı olmasını engellemektedir.

Biçim: 1995 ve 1997 yılındaki ilk tasarımlar keskin hatlara sahipken, 1997 yılındaki ikinci tasarımdan sonraki logo tasarımları yumuşak hatlara sahiptir. İlk iki tasarım çerçeve içersine alınmıştır. Diğer tasarımlar beyaz zemine uygun olarak tasarlanmışlardır. 1998 yılının ikinci tasarımında alttaki çizgi tipografiyi vurgulamaktadır. 2000 yılındaki tasarımda ise, logonun altında bir ok yer almaktadır. Bu “A” harfinde başlayıp, “Z” harfinde sonlanmaktadır. Tasarım unsuru olarak kullanılan bu görsel ile Amazon firmasının “A”dan “Z”ye herşeyi sattığı betimlenmektedir (<http://blog.logomyway.com>, e.t. 07.12.2018).

Tablo 3. McDonald's Analiz Tablosu

		1940	1948	1953	1953	1962	1968	1985	2003
McDonald's									
Tipografi	Serifsiz		+	+	+	+	+	+	
	Serifli	+							
	El Yazısı								
	Dekoratif								
	Majüskül		+						
	Miniskül								
	Majüskül-Miniskül	+		+	+	+	+	+	
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı			+	+	+	+	+	+
	Soğuk Renk Ağırlıklı								
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı								
	Siyah-Beyaz	+	+						
Biçim	Keskin Hatlar	+	+		+				
	Yumuşak Hatlar			+		+	+	+	+

b.2. McDonald's Logo/Amblemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 3’de, en değerli markalar kapsamında ele alınan “McDonald’s”ın 8 logo/amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 1940 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.






Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.

Tipografi: McDonald’s 1940 yılındaki tasarım hariç tümünde serifsiz yazı karakteri kullanılmıştır. Bununla birlikte; 1948 yılına ait logo tasarımı hariç, yazı karakterlerinin hepsinde miniskül ve majüskül harfler yer almaktadır. Garfield’e göre (2012: 153); büyük ve küçük harfler bir arada kullanılınca sözcük daha kolay ve daha hızlı tanınmaktadır. Bu sadece okunaklılık açısından değil, bir bakışta harflerin anlaşılması açısından da önem taşımaktadır. 2003 yılı hariç, tasarımların hepsinde marka ismi yer almaktadır. Bununla birlikte; 1940 ve 1948 yıllarındaki tasarımlarda, ürünlerin isimlerinin bulunması dikkat çekmektedir (Vlugt, 2012: 186). 1953 yılındaki tasarıma ise maskot eklenmiştir. Ayrıca aynı yıl, maskottan ayrı olarak farklı bir yazı tipine sahip tasarım da kullanılmıştır.

Renk: Tasarımların geneline sarı ve kırmızı renkler hakimdir. Yalnızca 1940 ve 1948 yıllarına ait tasarımlarda, renkler siyah- beyaz olarak kullanılmıştır. 1953 yılından günümüze kadar olan tasarımlar ağırlıklı olarak kırmızı ve sarı renklerden oluşturulmuştur. Elden ve Okat Özdem’e göre (2015: 99); kırmızı renk iştah açıcı özelliğe sahip olması nedeniyle gıda sektöründe, en çok da fast-food restoranlarında tercih edilmektedir. Sarı ise, güneşin rengidir ve her sabah doğup, her akşam batması sebebiyle doğa tarafından “geçicilik” mesajı ile kodlanmıştır. Fast-food restoranlarında kırmızı ile birlikte sarı kullanılması “çok ye (kırmızı) ve hemen git (sarı)” mesajını vermektedir. Bir fast-food restoranı olan McDonald’s da, sahip olduğu renklerle tüketiciye bu mesajları iletmektedir.

Biçim: McDonald’s tasarımları biçimsel olarak yıllara göre farklılık göstermektedir. 1940, 1948 ve 1953 yıllarına ait logo tasarımları keskin hatlara sahipken, diğer tasarımlar yumuşak hatlara sahip biçimsel bir özellik taşımaktadır. 1948 ve 1953 yıllarındaki logo tasarımları kenarları keskin bir dikdörtgen çerçeveye sahip tasarımlardır. 1962 yılındaki tasarım yuvarlak biçimli bir çerçeve içerisine alınmıştır. 1968 ve 2003 yıllarındaki markanın ilk harfinden oluşan tasarım ise, “M” harfinin kenarlarının yumuşatıldığı bir karaktere sahiptir. 1985 yılındaki tasarım, kare bir çerçeve içerisine alınmıştır. Ancak bu kare çerçevenin kenarlarının yumuşatıldığı görülmektedir.

Tablo 4. Microsoft Analiz Tablosu

		1976	1978	1982	1987	2012
Microsoft						
Tipografi	Serifsiz			+	+	+
	Serifli					
	El Yazısı					
	Dekoratif	+	+			
	Majüskül	+	+	+		
	Miniskül					
	Majüskül-Miniskül				+	+
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı					+
	Soğuk Renk Ağırlıklı					
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı					
	Siyah-Beyaz	+	+	+	+	
Biçim	Keskin Hatlar		+			
	Yumuşak Hatlar	+		+	+	+

b.3. Microsoft Logo/Amblemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 4’te, en değerli markalar kapsamında ele alınan “Microsoft” un 5 logo/amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 1976 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.






Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.

Tipografi: Microsoft’un ilk iki logosu dışında, tasarımların tamamında serifsiz yazı karakteri kullanılmıştır. 1976 yılında dekoratif yazı karakterinin kullanıldığı ilk logoda, “micro” ve “soft” kelimeleri birbirinden ayrı şekilde yer almaktadır. Sonraki uygulamalarda bu kullanım görülmemektedir. 1982 yılındaki kullanımda ise, aradaki “O” harfine çizgiler eklenerek, merkezde daha küçük bir “o” harfi daha oluşturulmuştur. Bu sayede odak oraya doğru çekilmiştir. 1987 yılında “Helvetica Black Italic” yazı karakteriyle oluşturulan logonun, yine arada kalan “o” harfinde çentik oluşturularak “s” harfine bağlanmıştır. Computer Magazine Reseller dergisine göre tasarımda bulunan bu çentik, “soft”u vurgulamaktadır ve hareket ve hızı ifade etmektedir (Vlugt, 2012: 200). “Biçim kadar önemli bir şey de okunurluktur. Logo tasarımcıları font seçiminde genellikle kolay okunurluk yerine, markanın özelliklerini yansıtmayı dikkate alırlar” (Ries ve Ries, 2017: 122). Ancak her iki tasarımda da farklılık sağlanmasının yanı sıra, okunaklılık bozulmamıştır. 2012 yılından günümüze uzanan tasarımda ise; diğerlerinden farklı olarak, tipografinin sağına dört parçalı ve dört renkten oluşan karelerin meydana getirdiği daha büyük bir kare imge eklenmiştir. Bu logo tasarımında tipografi gri tonda bırakılarak, renkli olan imgenin ön plana çıkması sağlanmıştır. 1982 yılına kadar olan üç tasarımda majüskül harfler kullanılırken, son iki tasarım miniskül ve majüskül harflerin birlikte kullanımı ile oluşturulmuştur.

Renk: 1976 yılından 1987 yılına kadar logoların tümünde siyah renk kullanılmıştır. 1976 yılındaki tasarımda farklı kalınlıklardaki çizgilerin kullanıldığı yazı tipi ile tasarımda gri bir tonlama oluşmuştur. 2012 yılına gelindiğinde siyah kullanımının yerini renk almıştır. Kare sembol içerisine bulunan dört adet kare, farklı renklere sahiptir. Tasarım, üç ana renk ve bir ara renk olan yeşilden oluşmuştur. Bununla birlikte tipografide gri renk kullanılmıştır. Böylece, tasarımına ilk bakıldığında sembol dikkat çekmektedir. Renkli karelerden oluşan sembol, Microsoft’un ürün portföyündeki çeşitliliğe gönderme yapmaktadır (Vlugt, 2012: 200).

Biçim: 1976 yılından 2012 yılına kadar 1978 yılındaki logo hariç, tümünde yumuşak hatlar kullanılmıştır. 1978 yılında harflerin uç kısımları sivri olan dekoratif yazıyla, logonun tipografisi daha sert bir hal almıştır. 2012 yılındaki logoda kare imge yer almaktadır ve soyut bir kullanım görülmektedir.

Tablo 5. Apple Analiz Tablosu

		1976	1977	1984	1998	1998-2007				
Apple										
Tipografi	Serifsiz									
	Serifli	+								
	El Yazısı									
	Dekoratif		+							
	Majüskül	+								
	Miniskül		+							
	Majüskül-Miniskül									
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı		+	+		+				
	Soğuk Renk Ağırlıklı									
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı						+	+	+	
	Siyah-Beyaz	+			+					
Biçim	Keskin Hatlar									
	Yumuşak Hatlar	+	+	+	+	+	+	+	+	

b.4. Apple Logo/Amblemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 5’de en değerli markalar kapsamında ele alınan “Apple” tasarımlarında 8 logo/ amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 1976 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.








Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.

Tipografi: Apple markasının tasarımlarına bakıldığında, genelinde tipografik unsurun kullanılmadığını görmekteyiz. Yalnızca 1976 ve 1977 yılına ait tasarımlarda tipografiye yer verilmiştir. Bunun nedeni olarak, piyasaya yeni çıkmış bir markanın ismi ile tüketicinin zihninde yer etmek istemesi gösterilebilmektedir. 1977 yılındaki tasarımda tipografi, elma imgesinin yanında yer almaktadır. Sonraki yıllarda Apple markasının kullandığı “ısırlmış elma” imgesi tüketicinin zihninde doğrudan markayı çağrıştıracaktır. 1976 yılındaki majüskül ve serifli karakterlerin yer aldığı bir logo tasarımı kullanılırken, 1977 yılında çağına göre de modern sayılabilecek dekoratif bir yazı olan “Motte Tektura” karakteri miniskül harflerle logo tasarımına yenilikçi bir görünüm kazandırmıştır. Bu sayede tüketicinin zihninde marka ile modern, çağdaş ve yenilikçi kavramlarının bir arada düşünüldüğü bir imaj yaratılmak istenmiştir.

Renk: Tasarımların genelinde siyah ve grinin tonlarının kullanıldığını görmekteyiz. Marka sadece 1977, 1984 ve 1998 yıllarındaki tasarımlarında renge yer vermiştir. 1977 ve 1984 yıllarına ait tasarımlarda, gökkuşağı renkleri (yeşil, sarı, turuncu, kırmızı, mor ve mavi) kullanılmıştır. Vlugt’a göre (2012: 42), “Parlak renkler, gençlere hitap etmek için tasarlanmıştır.” Bununla birlikte Schulz’a göre (2017: 4), genelde parlak veya sıcak ve doygun renkler en çok dikkat çeken renklerdir. Ancak, logo ve amblem tasarımlarında iki ya da üçten fazla renk kullanımı hem baskı, hem de kullanıldığı zemin açısından sorun yaratmaktadır. “1998’den itibaren renkli iMac’lerin sunulmasıyla, ürünlerin yenilikçi karakteri ile mükemmel bir biçimde uyuşan logonun şık ve tek renkli temaları kullanmıştır” (Vlugt, 2012: 42). Tasarımların geneline hakim olan siyah ve gri renkler ciddiyet ve ağırbaşlılığı simgelemektedir. Sonraki yıllarda, tüketici üzerinde markaya karşı bu yönde bir izlenimin yaratılmak istenildiği düşünülmektedir. Ayrıca 1998 yılından itibaren tasarımların geneline hakim olan saydamlık ve parlaklık ile kalite etkisi yaratılmaya çalışılmıştır.

Biçim: 1976 yılında yapılan tasarımda yüksek oranda detay görülmektedir. Logoda Isaac Newton bir ağaca dayanmış şekilde detaylı olarak yer almıştır. Ayrıca tipografik açıdan da oldukça detaylı bir tasarımdır. İmgenin çevrelediği alanda tipografik unsurlar yer almaktadır. Bu durum okunaklılık açısından oldukça büyük bir risk oluşturmaktadır. Logonun üstünde ve altına doğru devam eden bir şerit bulunmaktadır ve üzerinde “Apple Computer Co.” yazmaktadır. Adir, Adir ve Pascu’ya (2012: 653) göre de başlangıçta (1976) Isaac Newton ve marka isminin kullanıldığı logonun, pek çok insan tarafından anlaşılması zordur. O nedenle sonraki yıllarda Apple sadece “elma” imgesini kullanmıştır. Apple’ın 1977 yılından sonraki tasarımlarında “ısırlmış elma” imgesini tipografi ile birlikte kullanılmıştır. 1984 yılında tasarımdan tipografi çıkarılmıştır. Elma imgesi altın orana uygun bir hale getirilerek, tek başına kullanılmıştır. İncelenen Apple tasarımlarının tümünün yumuşak hatlara sahip olduğu düşünülmektedir.

Tablo 6. Google Analiz Tablosu

		1997	1998	1998	1999	2010	2013	2015
Google								
Tipografi	Serifsiz	+						+
	Serifli		+	+	+	+	+	
	El Yazısı							
	Dekoratif							
	Majüskül							
	Miniskül							
	Majüskül-Miniskül	+	+	+	+	+	+	+
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı	+	+	+	+	+	+	+
	Soğuk Renk Ağırlıklı							
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı							
	Siyah-Beyaz							
Biçim	Keskin Hatlar							
	Yumuşak Hatlar	+	+	+	+	+	+	+

b.5. Google Logo/Amblemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 6'da en değerli markalar kapsamında ele alınan "Google" tasarımlarında 7 logo/amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 1997 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.

Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.

Tipografi: Tasarımların tamamı tipografik unsurlarla oluşturulmuş ve görsel unsura yer verilmemiştir. 1997 yılındaki ilk ve 2015 yılındaki son tasarımlar haricinde serifli (tırnaklı) yazı kullanıldığı görülmektedir. Serifli yazı harf aralarında boşluk oluşturması nedeniyle, logonun küçük kullanımlarında okumayı kolaylaştırmaktadır. Diğerlerinden farklı olarak, Google'ın 1998 yılındaki logosuna "!" ünlem işareti eklenmiştir. Hedef kitlenin ilgisini uyandırmak amacıyla, tasarımda bu noktalama işaretinin kullanıldığı düşünülmektedir. Piyasaya çıkan yeni bir marka olarak dikkatleri üzerine çekmek istediği düşünülmektedir. Vlugt ise (2012: 136), logoda kullanılan bu ünlem işareti için "Yahoo!" logosundan esinlendiğini dile getirmektedir. 1998 ve 1999 yıllarına ait logolarda gölge kullanılarak, zemin ve logo birbirinden ayrılmıştır.

Renk: 1997 yılı, Google'ın piyasaya ilk çıkışından günümüze kadar olan süreçte logo tasarımlarında aynı renkler kullanılmıştır. Her harf için kullanılan renklerde; kayda değer bir değişim olmamakla birlikte 1997 yılı hariç, herhangi bir değişiklik uygulandığı görülmemiştir. Tasarımlarda kullanılan renkler mavi, kırmızı, sarı ve yeşildir. Dört renkten oluşan logoda üç ana rengin dışında, "l" harfinde bulunan ve ara renk olan yeşil kullanılmıştır. Google'ın logo tasarımcısı Ruth Kedar, "l" harfindeki bu renk için "Google kuralları takip etmez." ana fikrini oluşturduğunu söylemektedir (www.hurriyet.com, 25.11.2018). "l" harfinde kullanılan yeşil renk ile logoda farklılık yaratılmaya çalışılmıştır.

Biçim: Google'ın birbirleriyle benzerlik gösteren tüm tasarımlarında yüksek düzeyde uyum görülmektedir. Logoların; gerek harflerinin, gerekse renklerinin kullanımlarında dengeli ve simetrik bir tasarıma sahip oldukları görülmektedir. 1997 yılından günümüze kadar olan logo tasarımlarının tümü yumuşak hatlara sahiptir.

Tablo 7. Facebook Analiz Tablosu

Facebook		2005	2014
		facebook	facebook
Tipografi	Serifsiz	+	+
	Serifli		
	El Yazısı		
	Dekoratif		
	Majüskül		
	Miniskül	+	+
	Majüskül-Miniskül		
Renk	Sıcak Renk Ağırlıklı		
	Soğuk Renk Ağırlıklı	+	+
	Siyah- Beyaz Ağırlıklı		
	Siyah-Beyaz		
Biçim	Keskin Hatlar		
	Yumuşak Hatlar	+	+

b.6. Facebook Logo/Ablemlerinin Çözümlemesi:

Tablo 7’de en değerli markalar kapsamında ele alınan “Facebook” tasarımlarında 2 logo/ amblem tasarımı yer almaktadır. Tasarımlar markanın imaj yenilemesine yönelik olarak 2005 yılından günümüze kadar değişiklik göstermektedir.

Tasarımların, logo ve amblem tasarımlarındaki grafik öğelere göre incelemesi aşağıda özetlenmektedir.



Şekil 4. Facebook Yeni ve Eski Logo

Kaynak: https://www.underconsideration.com/brandnew/archives/new_logo_for_facebook_done_in-house_with_eric_olson.php#.VZPZ2RptlBc, e.t. 07.12.2018

Tipografi: Facebook’a ait iki tasarımda da tipografik unsurlar kullanılmış ve herhangi bir görsel unsura yer verilmemiştir. Her iki tasarım miniskül harfler ve serifsiz yazı ile oluşturulmuştur. İlk logoda iki katlı “a” harfi kullanılırken, ikinci logo tek katlı “a” harfi ile oluşturulmuştur.

Renk: Her iki tasarımda tek renk ve soğuk renk olan mavi kullanılmıştır. Elden ve Okat Özdem’e göre (2015:100) mavi, özgürlüğün rengidir. Ayrıca yazarlara göre mavi, güven veren bir renk olarak kabul edilmektedir. Bu doğrultuda, rengin bu özellikleri ile sosyal bir platform olan Facebook’a karşı kişiler üzerinde yaratılması istenen algı paralellik göstermektedir.

Biçim: Her iki tasarımda biçimsel olarak benzerlik göstermektedir ve keskin hatlara sahiptir. 2005 yılındaki logo, Joe Kral ve Cuban Council tarafından “Klavika” fontu kullanılarak tasarlanmıştır. Logonun dar harf aralıklara, sert köşelere ve kalın ve ince hemen göze çarpan varyasyonlara sahip olması, onu farkedilebilir kılmaktadır. 2014 yılındaki tasarımla “a” harfindeki değişimin yanısıra; “e” ve “o” harflerinde de belirgin bir değişim görülmektedir. “e” ve “o” harfleri daha yuvarlak hatlara sahip olmuşlardır (www.underconsideration.com, e.t. 07.12.2018)

Bulgular ve Sonuç

Bu çalışmada; araştırma şirketlerinin 2018 yılı sonuçlarından yola çıkılarak, en değerli 6 markanın logo ve amblem tasarımları değerlendirilmiştir. Görsel tasarım açısından, markaların logo ve amblem değişimleri toplam 36 logo ve amblem tasarımı üzerinden içerik analizi yöntemiyle gerçekleştirilmiştir.

Amazon markası, tipografik açıdan serifsiz yazı kullanımına ağırlık vermektedir. Sadece 1997 yılındaki logo tasarımda serifli yazı kullanılmıştır. Markanın ilk üç tasarımında majiskül ve miniskül harfler birlikte kullanılırken, sonraki logoda majüskül ve son iki tasarımda sadece miniskül harfler kullanılmıştır. İlk tasarımlara soğuk renkler hakimken, son tasarımlarda sıcak renkler kullanılmaktadır. Bununla birlikte; ilk iki tasarım keskin hatlara, günümüze kadar olan süreçteki son dört logo yumuşak hatlara sahiptir.

McDonald's'ın logo ve amblem tasarımlarında ilk ve son tasarım hariç, tümünde serifsiz yazı kullanılmıştır. 2003 yılındaki son tasarımda tipografiye yer verilmemekle birlikte, amblem markanın ilk harfi olan "M" ile oluşturulmuştur. Tasarımların çoğunda majüskül ve miniskül harfler birlikte kullanılmıştır. Sadece 1948 yılındaki ikinci tasarımda, logo yalnızca majüskül harflerle oluşturulmuştur. İlk iki logo siyah-beyaz ile oluşturulurken, günümüze kadar olan tüm logolarda sıcak renkler kullanılmıştır. Tasarımlar ağırlıklı olarak yumuşak hatlara sahiptir.

Microsoft'un ilk iki tasarımını dekoratif yazı ile oluşturulurken, son tasarımlarında serifsiz yazı kullanılmıştır. Bununla birlikte; ilk üç tasarım majüskül harflerle, son iki tasarım ise miniskül harflerle oluşturulmuştur. Markanın tüm tasarımlarında siyah-beyaz renk kullanılırken, son tasarım ağırlıklı olarak sıcak renklerle oluşturulmuştur. Tasarımlar ağırlıklı olarak yumuşak hatlara sahiptir.

Apple markasının ilk iki tasarımında tipografi kullanırken, diğer tasarımlarında tipografiye yer verilmemiştir. Tasarımlarda ağırlıklı olarak siyah- beyaz renkler kullanılırken, sıcak renklere de yer vermiştir. Markanın tüm tasarımları yumuşak hatlara sahiptir.

Google'ın ilk ve son tasarımında serifsiz yazı kullanılırken, diğer tasarımları serifli yazı ile oluşturulmuştur. Tasarımlarının tümünde majüskül ve miniskül harfler birlikte kullanılmıştır. Bununla birlikte, tasarımların hepsi ağırlıklı olarak sıcak renklerle oluşturulmuştur. Ayrıca, tasarımların tümü yumuşak hatlara sahiptir.

Facebook'un her iki tasarımında da serifsiz yazı kullanılmıştır ve tasarımlar miniskül harflerle oluşturulmuştur. Tasarımlarda soğuk renk kullanılmıştır. Bununla birlikte, tasarımlar yumuşak hatlara sahiptirler.

En değerli markaların logo ve amblem tasarımlarında geçmişten günümüze kadarki değişim süreçlerinde dikkat çekici farklılıklara rastlanmamaktadır. Tasarımlar genel yapılarını korumaktadırlar. Dolayısıyla markaların, tasarım olarak tüketicinin zihninde yer etmesi ve tanınırlığının güçlü olması sağlanmaktadır. Logo ve amblem tasarımlarının genelinde serifsiz yazı kullanılmakta ya da günümüze yakın olan süreçlerdeki değişimlerde serifsiz yazı kullanımına ağırlık verildiği görülmektedir. Bununla birlikte tasarımların değişim sürecinde hem majüskül hem de miniskül yazı kullanımına yer verildiği gözlenmektedir. Tasarımların değişim süreçlerinde sıcak veya siyah-beyaz ağırlıklı renklerin kullanımına doğru bir yönelim olduğu görülmektedir. Ayrıca, tasarımlarda yumuşak hatların kullanımına ağırlık verildiği de göze çarpmaktadır. Bossel, Geyskens ve Goukens'e (2019: 129) göre; pek çok önemli marka, logolarını yeniden tasarlarlarken, daha basit bir görünümü tercih etmektedir. Çalışmada incelenen logoların geneline bakıldığında bu görüşün desteklendiği görülmektedir. Logoların değişim süreçlerinde günümüze doğru geldiğinde, tasarımların detaylardan arındığı ve daha sade bir görünüm kazandığı söylenebilmektedir.

Kaynakça

Aaker, D. A. (1991), *Managing Brand Equity*, New York.: The Free Press.

Aaker, D. A. (2007), *Marka Değeri Yönetimi, Bir Marka İsminin Değerinden Yararlanmak*, (çev.) Ender Orfanlı, İstanbul: MediaCat Yayınları.

Adir, G., Adir, V. & Pascu, N. E. (2012), Logo Design and Corporate Identity, *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 650-654.

- Atabey, Z. (2018), *Görsel Tasarım ve Kültür: Bireyci ve Toplulukçu Kültürel Özelliklerin Dergi Reklamlarındaki Görsel Tasarım Öğelerine Yansımaları*, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, (Doktora Tezi), İzmir.
- Becer, E. (2002), *İletişim ve Grafik Tasarım*, 3.Baskı, Ankara: Dost Kitabevi Yayınları.
- Bossel, V., Geyskens, K. & Goukens, C. (2019) Facing a trend of Brand Logo Simplicity: The Impact of Brand Logo Design on Consumption, Food Quality and Preference, 129-135.
- Clow, K. E. & Baack, D. (2016), *Bütünleşik Reklam, Tutundurma ve Pazarlama İletişimi*, (çev.) R. Gülay Öztürk Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.
- Elden, M. & Okat Özdem, Ö. (2015), *Reklamda Görsel Tasarım- Yaratıcılık ve Sanat*, İstanbul: Say Yayınları.
- Elden, M. & Yeygel, S. (2006), *Kurumsal Reklamın Anlattıkları...*, İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Garfield, S. (2012), *Tam Benim Tipim*, (çev.) Sabri Gürses, İstanbul: Domingo, Bkz Yayıncılık.
- Karpat Aktuğlu, I. (2004), *Marka Yönetimi Güçlü ve Başarılı Markalar İçin Temel İlkeler*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Ketenci, H. F. & Bilgili, C. (2006), *Yongaların 10000 Yıllık Gizemli Dansı Görsel İletişim ve Grafik Tasarım*, İstanbul: Beta Basım.
- Landa, R. (2011), *Graphic Design Solutions*, 4.Baskı, USA: Wadsworth Cengage Learning.
- Li, Y. , Zhang, K. & Li, D. (2017) Rule-Based Automatic Generation of Logo Design, Leonardo, Vol. 50, No.2, pp. 177-181.
- Müller, B. , Kocher, B. & Crettaz, A. (2011), The effects of visual rejuvenation through brand logos, Journal of Business Research, 66, pp.82-88.
- Okay, A. (2013), *Kurum Kimliği*, 7. Baskı, İstanbul: Derin Yayınları.
- Olins, W. (1990), *The Wolff Olins Guide to Corporate Identity, Revised Edition*: Balck Bear Press, London.
- Park, W. C., Eisingerich, A. B., Pol, G. & Park, W. J. (2013), The Role Of Brand Logos İn Firm Performance, Journal of Business Research 66, pp.180-187.
- Ries, A. & Ries, L. (2017), *Marka Yaratmanın 22 kuralı* (çev.) Atakan Özdemir, İstanbul: Media Cat Yayınları.
- Schulz, B. (2017), *Renk Satar*, (çev.) Ayşe Dağıştanlı, Grafik Sanatlar Üzerine Yazılar: Grafik Tasarımcılar Meslek Kuruluşu, Sayı. 176, ss.1- 4.
- Schultz, M., Antorini, Y. M. R.& Csaba, F. F. (2005), *Corporate Branding: Towards the Second Wave of Corporate Branding Purpose/People/ Process*, Denmark: Copenhagen Business School Press
- Vlugt, R. (2012), *Life Histories of 100 Famous Logos*, Second Printing, Amsterdam: BIS Publishers.
- <http://blog.logomyway.com/history-amazon-logo-design/>, Erişim Tarihi: 07.12.2018.
- http://brandz.com/admin/uploads/files/BZ_Global_2018_DL.pdf, Erişim Tarihi: 15.11.2018.
- <http://www.hurriyet.com.tr/galeri-dunyaca-unlu-markalarin-logolarinin-anlamlari-40264889?p=26>, Erişim Tarihi: 25.11.2018.
- <https://www.interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2018/ranking/>, Erişim Tarihi: 15.11.2018.
- https://www.underconsideration.com/brandnew/archives/new_logo_for_facebook_done_in-house_with_eric_olson.php#.VZPZ2RptlBc, Erişim Tarihi: 07.12.2018.

Örgütsel Sessizliğe Dair Kavramsal Bir İnceleme ^a

Gamze Macit^{b, c}, Ramazan Erdem^d

Özet

Örgütsel sessizlik, bir konu veya sorun karşısında, çalışanların itaat, korku ve iş birliği güduları ile hareket ederek, bilgi, duygu ve düşüncelerini kasıtlı olarak paylaşmamaları olarak tanımlanabilir. Örgüt içinde bir tepki göstergesi olarak kabul edilen, içinde birçok duyguyu barındıran, örgütsel ve bireysel nedenlerle ortaya çıkan örgütsel sessizlik kavramı son yıllarda önem kazanmaya başlamıştır. Örgütsel sessizlik, önlem alınmadığı takdirde hem çalışanlar hem de örgütler üzerinde birçok olumsuz etkiye neden olur. Yöneticilerin, örgütsel sessizlik nedenlerini ortadan kaldırarak, çalışanların her durumda bilgi, duygu ve düşüncelerini korkmadan ifade edebilecekleri bir örgüt yapısı oluşturmaları ve örgütsel sessizliğin örgüt içinde yaygın bir kültür haline gelmesini önlemek için çaba sarf etmeleri oldukça önemlidir. Bu çalışmada, örgütlerin büyük bir çoğunluğunda rastlanan ancak önemi göz ardı edilen örgütsel sessizlik kavramının kapsamlı bir tanımı yapılarak, örgütsel sessizliğin tarihsel gelişimi, nedenleri, türleri ve etkilerinden detaylı olarak bahsedilmiştir. Örgütsel sessizlik hakkında teorik bilgilerin verildiği bu çalışma gelecekteki çalışmalara da katkı sağlayabilecektir.

Anahtar Kelimeler

Örgütsel Sessizlik
Kabullenici Sessizlik
Savunma Amaçlı Sessizlik
Koruma Amaçlı Sessizlik

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 13.03.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.539307

A Conceptual Review on Organizational Silence

Abstract

Organizational silence can be defined as the fact that employees act with obedience, fear and cooperation motives in the face of a subject or problem and do not deliberately share their knowledge, feelings and thoughts. The concept of organizational silence, which is considered as a response indicator within the organization and contains many emotions and emerges for organizational and individual reasons, has started to gain importance in recent years. Organizational silence causes many negative impacts on both employees and organizations unless measures are taken. It is very important for managers to eliminate the causes of organizational silence, form an organizational structure in which employees can express their knowledge, feelings and thoughts without fear and make efforts to prevent organizational silence from becoming a widespread culture within the organization. In this study, a comprehensive definition of the concept of organizational silence which is found in the majority of organizations, but whose importance is ignored, is explained and the historical development, causes, types and effects of organizational silence are discussed in detail. This study provides theoretical information about organizational silence, may contribute to future studies.

Keywords

Organizational Silence
Acquiescent Silence
Defensive Silence
Prosocial Silence

About Article

Received: 13.03.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.539307

^a Bu çalışma Gamze Macit'in Prof. Dr. Ramazan Erdem'in danışmanlığında hazırladığı "Örgüt Kültürü ile Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkilerin İncelenmesi" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

^b İletişim Yazarı: gamzemacit@hotmail.com

^c Dr., Burdur Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü, ORCID numarası: 0000-0001-6003-8738

^d Prof. Dr., Süleyman Demirel Üniversitesi, İİBF, Sağlık Yönetimi Bölümü, ORCID numarası: 0000-0002-5986-8280

Giriş

Örgütlerin, değişimin çok yoğun bir şekilde yaşandığı rekabet ortamına uyum sağlayabilmeleri ve yaşamlarını sürdürebilmeleri için ihtiyaç duyduğu en önemli faktör insandır. Teknolojinin gelişmesi ile birçok sorunun üstesinden gelinebileceği düşünülse de, bir örgütün başarısı, örgütün en önemli unsuru olan insana verilen değer ile yakından ilgilidir. Çünkü gerekli bilgilere ve deneyimlere sahip çalışanlar örgüt içinde önemli bilgi kaynaklarıdır. Örgütte karşılaşılan sorunların çalışanlara yansımaları ve onların örgütle uyum içinde olmamaları durumunda, örgütlerin amaçlarına ulaşmasındaki en büyük engellerden biri ile karşılaşmış olacaktır.

Çalışanlar için her açıdan kusursuz bir iş ortamı oluşturulsa bile, çalışanlara gereken önem verilmediği takdirde örgütlerin başarıya ulaşmaları mümkün değildir. Çalışanların verimliliklerinin artırılabilmesi ve örgütün başarıya ulaşabilmesi için çalışanların her koşulda söz sahibi olabilmesi, olumsuz durumlar karşısında bile fikir ve düşüncelerini korkusuzca ifade edebilmesine imkân tanınması gerekir.

Çalışanların sessiz kalmayı tercih etmesi nedeniyle onların uyum içinde çalıştıkları düşüncesi geçerliliğini kaybetmiştir. Örgütsel sessizlik son yıllarda önem kazanmaya, sessizlik bir “uyum” göstergesi olarak değil “tepki” göstergesi olarak kabul edilmeye başlamıştır. Örgütlerin sahip oldukları bilgiyi paylaşmaktan ve risk almaktan korkmayan çalışanlara daha çok ihtiyacı vardır. Örgütlerde, şikâyetçi olarak görünmemek, yönetimin bilgi paylaşımını desteklemeyen bir yapıda olması, korku gibi çeşitli nedenlerle sessiz kalmayı tercih eden, kasıtlı olarak bilgi ve görüşlerini ifade etmekten kaçınan çalışan sayısının arttığı düşünülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, örgütsel sessizlik kavramını teorik olarak inceleyerek, tarihsel gelişimini, nedenlerini, türlerini, olumsuz etkilerini ve alınabilecek önlemleri ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda örgütsel sessizlik kavramı ile ilgili literatür incelenerek konunun teorik çerçevesi çizilmeye çalışılmıştır.

Örgütsel Sessizlik

Örgütsel sessizlik konusunda önemli çalışmaları bulunan Morrison ve Milliken (2000)'e göre örgütsel sessizlik, çalışanların örgütsel konularla ya da sorunlarla ilgili görüş ve fikirlerini açıkça ifade etmeyerek kendilerine saklamasıdır. Kolektif düzeyde bir fenomen olan örgütsel sessizlik, çalışanlar arasındaki farklılıkları değerlendiren ve yansıtan, birden fazla perspektif ve görüşlerin ifadesine izin veren çoğulcu örgütlerin gelişmesinde önemli bir engel oluşturabilir. Örgütsel sessizliğin nedenlerini izleyip anlayarak, örgütlerde çoğulculuğa ilişkin engellerin doğru ve kapsamlı bir şekilde anlaşılması sağlanabilir (Morrison ve Milliken, 2000: 706 -707).

Adaletsizliğe bir tepki olarak ortaya çıkan örgütsel sessizlik, örgüt üyelerinin örgütsel koşullar ile ilgili davranışsal, bilişsel ve duygusal değerlendirmelerini, bu durumu etkileyecek ya da düzeltebilecek kişilere bilerek ve isteyerek söylememesidir. Örgütsel sessizliğin ortaya çıkması için, koşulları değiştirme isteğinin olmaması veya bu koşulları iyileştirme kabiliyetine sahip olan kişilerle iletişimin olmaması gerekir (Pinder ve Harlos, 2001: 334).

Sessizlik kavramı birçok yönetim bilimi kavramında olduğu gibi yüzeysel anlamda kolay tanımlanabilecek ve analiz edilebilecek bir yapıda gibi görünmektedir. Oysaki oldukça

karmaşık ve bağıntılı bir yapısı bulunmaktadır (Öztürk ve Cevher, 2016: 72). Çoğunlukla suskunluk ve uyumla aynı olduğu süsünülecek, özellikle toplumumuzda uygun bulunup desteklenen, hatta “Söz gümüşse, sükût altındır.” gibi atasözleri ile kültürümüze bile işleyen bir kavramdır (Eroğlu vd., 2011: 99). Örgütsel sessizliğin hâkim olduğu örgütlerde, çalışanlar, değişimin güçlü ve önemli bir kaynağı olmalarına rağmen çoğunlukla sessizliği tercih etmektedirler (Bowen ve Blackmon, 2003: 1394). Birçok örgütte yöneticiler, çalışanların sadece bazı görüşlerini ifade etmelerini desteklemektedir ve sınırlı seviyede iletişim kurmalarına imkân tanımaktadır. Bütün görüşlerini açıkça ifade edemeyen çalışanlar ise bir süre sonra sessiz kalma davranışı sergilemeyi seçebilmektedir.

Örgüt üyeleri, bazı durumlarda mahçup olmamak ya da diğer örgüt üyeleri ile karşı karşıya gelmemek için sessiz kalmayı ve kendilerini rahat ifade edebilecekleri örgütleri tercih etmektedirler. Örgütsel sessizliğin hâkim olmadığı örgütlerde, yöneticiler ve diğer örgüt üyeleri daha yüksek motivasyon ve performansa sahiptir. Farklı görüş ve düşüncelere sahip insanlar bu farklılıklarla yüzleşmek istemedikleri zaman sessizlik ortaya çıkmaktadır. Örgütsel konular ile ilgili, örgüt üyelerinin büyük çoğunluğu sessizliğe büründüğünde, örgüt içinde kollektif bir sessizlik hâkim olur (Durak, 2012: 64-65). Örgütler kadar çalışanları da olumsuz etkileyebilen örgütsel sessizliğin hâkim olduğu kültürlerde, çalışanların sessiz kalmaları içinde buldukları koşullardan memnun oldukları şeklinde algılanabilir. Ekonomik krizler, çalışanların işini kaybetme korkusu, sorunlu ve dedikoducu biri olarak algılanma korkuları, buldukları koşullardan memnun olmamalarına rağmen çalışanların sessizliği tercih etmesine yol açabilir (Demir ve Demir, 2012: 185; Kahveci ve Demirtaş, 2013: 52-53).

Örgütsel sessizlik, örgütlere nüfuz eden, yaygın olduğu halde hakkında nispeten az akademik araştırma bulunan, genellikle araştırmacılar tarafından ihmal edilen, basit görülen ve hak ettiği değeri görmeyen bir kavramdır. Sessizlik konusuna çok az ilgi gösterilmesinin iki nedeni vardır. Birincisi, sessizliğin “konuşmanın yokluğu” olarak görülmesidir, konuşma gerçekleşmediğinde, davranış yokluğu özellikle belirgin değildir ve dikkat çekmez. İkincisi bu ilk neden ile ilgili olarak, daha açık ve daha belirgin bir davranışa göre bu davranış eksikliğinin araştırmanın daha zor olmasıdır (Van Dyne vd., 2003:1363-1364).

Örgütsel sessizliğin kendi içinde çelişkili, sübjektif ve karmaşık bir yapısı vardır fakat bu karmaşıklık ve irrasyonelliği içinde kendine has bir ahengi ve sınırlı bir rasyonelliği bulunmaktadır (Öztürk ve Cevher, 2016: 72). Jensen (1973)'e göre, sessizliğin; insanları bir arada tutma ya da uzaklaştırma, insanlar arasındaki ilişkilere zarar verme ya da bu ilişkileri düzeltme, bilgi sağlama ya da bilgileri gizleme, derin düşüncelerin varlığı ya da düşünce yolğunun olması, insanları hem kabul etmeye hem de reddetmeye yöneltme gibi işlevleri vardır (Akt: Pinder ve Harlos, 2001: 338).

Örgüt ortamlarında sessizliği ve sesi anlamada esas teşkil eden temel süreç “yayıma” fikridir. Başka bir deyişle, bir konuda sessizlik olarak başlayan şey, bir dizi konunun sessizliği için yayılabilir, bir konuyla ilgili sessiz kalma kararı, diğer konularda sessizliğin artması olasılığına neden olur. Özellikle kişisel önemi olan bir konudaki sessizlik yayılabilir, çünkü bir kişinin örgütteki diğer insanlarla olan bağlarının gücünü etkiler, diğerlerinden bilinçli olarak bilgi kesintisi ile bağlar zayıflar, bu zayıflamış bağlar, güven düzeyinde bir bozulma ve diğer konularda konuşma ihtimalinin azalmasına neden olur (Milliken ve Morrison, 2003: 1564). Bilgi ve fikirlerin saklanması, örgütsel karar verme, hata düzeltme-geliştirme ve yenilik süreçlerini zayıflatabilir (Vakola ve Bouradas, 2005: 443). Genel olarak, örgütsel sessizlik,

çalışanlar tarafından bilgilerin kasıtlı olarak ifade edilmesinden kaçınmaları anlamına gelir ancak her iletişim dışı durum örgütsel sessizlik anlamına gelmemektedir. Örgütsel sessizlik, çalışanların söyleyecek birşeyleri olmamasından kaynaklanan iletişim eksikliğini değil, çalışanların bilgilerini ve görüşlerini kasıtlı olarak saklamalarından kaynaklanan iletişimsizlik durumunu kapsamaktadır.

Örgütsel Sessizlik İncelemelerinin Tarihsel Gelişimi

Örgütlerde ses ve sessizlikle ilgili yapılan araştırmalar incelendiğinde farklı anlayışları yansıtan üç dönemin öne çıktığı görülmektedir. Kronolojik olarak ilk dalga 1970'lerden başlayıp 1980'lerin ortasına kadar olan dönemi; ikinci dalga 1980'lerin ortasından başlayıp 2000'lere kadar olan dönemi ve son olarak mevcut dalga 2000'lerden günümüze kadar gelen süreyi kapsamaktadır (Brinsfield vd., 2009: 4).

İlk Dalga

1970'den 1980'li yılların ortalarına kadar olan dönemi kapsamaktadır. Albert O. Hirschman'ın 1970'de yayımlanan "Exit, Voice and Loyalty" adlı eserinde çalışan sessizliği kavramı ilk kez tanımlanmaya çalışılmıştır. Hirschman (1970) sessizliği pasif fakat bağlılık (loyalty) ile eş anlamda kullanmış ve daha sonra da yönetim bilimciler sessizliği bağlılığa eşitlemeye devam etmişlerdir (Brinsfield vd., 2009: 8; Çakıcı, 2007: 149). İlk dalga döneminde, "mum (susma) etkisi" ve "sessizlik sarmalı" çalışmaları ile ses ve sessizlik sınıflandırılmaya çalışılmıştır (Brinsfield vd., 2009: 8).

MUM etkisi (mum about undesireable message /istenilmeyen mesajlar hakkında sessizlik); çalışanların, huzursuzluğa neden olacağından dolayı, olumsuz bilgileri iletme konusundaki genel isteksizlikleridir ve çalışanların örgütte karşılaşılan sorunlarla ilgili neden sessiz kaldıklarının olası bir açıklaması olarak değerlendirilmektedir. MUM etkisinin; kötü haberi iletmedeki huzursuzluk hissi, haberi veren ile alan arasındaki ilişkinin zarar görebileceği endişesi ve haber alanın talihsizliğini paylaşmamaktan kaynaklanan suçluluk duygusu gibi etkenler sonucunda oluştuğu gözlemlenmiştir (Rosen ve Tesser, 1970: 254). Örgütte, bireyler arasındaki statü ve güç farklılıkları da MUM etkisini kuvvetlendirmektedir. Bazı araştırmalar, çalışanların haksızlıklar ya da olası problemler hakkındaki kaygılarını üstlerine bildirirken huzursuz olduklarını ve karşılaşılabilecekleri olumsuz etkilerden kaçınmak için bilgiyi sakladıklarını ya da çarpıttıklarını ortaya koymuştur. Bu etki sadece yukarı yönlü iletişim ile sınırlı değildir, aynı zamanda yöneticiler de kimi zaman geri bildirim almaktan kaçınabilirler ya da süreci geciktirebilirler (Brinsfield vd., 2009: 10-11).

Sessizlikle ilgili bir diğer önemli çalışma ise Elisabeth Noelle-Neumann (1974) tarafından ortaya atılan sessizlik sarmalı teorisidir. Neumann, bireylerin toplumun sorunları hakkında kendilerine desteğin zayıf olduğunu algıladıklarında sessiz kalma eğilimlerini koruduklarını, aksine toplumun daha güçlü desteği karşısında görüşlerini daha kendinden emin olarak ve korkmadan ifade edebildiklerini belirtmektedir (Akt: Brinsfield vd., 2009: 11). Sessizlik sarmalı, bireyin fikrini belirtmeden önce, fikrin kamu desteği düzeyini değerlendirme olayıdır. Kişiler kendi fikirlerini ve düşüncelerinin, örgütün genel düşüncesi ile uygun olması durumunda etkili olabileceğini düşündükleri takdirde fikirlerini açıkça ifade etme

eğilimindedirler. Aksi durumda daha tedbirli davranarak sessiz kalmayı tercih edeceklerdir (Çakıcı, 2010: 17; Bowen ve Blackmon, 2003: 1394).

Bireyler, çoğunluğun fikrine uymadıkları için dışlanabilirler, hata yapma korkusundan daha çok yalnız kalma korkusu ve kabul görme ihtiyacı ile diğer insanlar ile aynı fikirde olmasalar da çoğunluğa katılmayı tercih edebilirler. Çoğunluk tarafından benimsenen görüş ile azınlıkta kalan görüşleri değerlendirmeleri sonucunda kişiler, fikrini söyleme ya da söylememe yönünde karar alırlar (Çakıcı, 2010: 17). Çalışanlar, iş arkadaşlarından destek bulmadıkça seslerini çıkartmayacaklardır. Eğer akranlarının desteğinden emin değillerse ya da sese karşı direniş olasılığı yüksekse, sessizlik ya da dürüst olmayan bir yanıtı seçerler. Bu nedenle, ses ve sessizlik arasındaki tercih, büyük ölçüde bir çalışma grubundaki 'fikir iklimi' tarafından belirlenir. Çalışma grupları içindeki bu iletişim yaklaşımı, hâkim görüşün bir konudaki rolünün yanı sıra sosyal bütünlük, güven ve çalışma grubuna yönelik tutumu da vurgulamaktadır (Bowen ve Blackmon, 2003: 1394). Çalışanlar kendilerini azınlık olarak hissettiklerinde, yalnız bırakılma korkusu ile görüşlerini açıklamada gönülsüz davranarak daha çok sessizliği tercih edeceklerdir. Buna karşın kendi görüşlerinin çoğunluk konumunda olduğunu hissettiklerinde ise sessiz kalmayıp konuşmayı tercih etme ihtimalleri daha fazladır (Durak, 2012: 65-66). Örgütün gelişimi için gerekli olan grup tartışmalarını, düşünce ve bilgi alışverişini, yeni fikir ve düşüncelerin ortaya çıkmasını engelleyen sessizlik sarmalının kırılarak, örgüt içinde yeni fikir ve düşüncelerin açıkça ifade edilebilmesini sağlamak gerekmektedir (Kahveci ve Demirtaş, 2013: 54).

İkinci Dalga

İkinci dalga, 1980'lerin ortasından başlayıp 2000'lere kadar olan dönemi kapsamaktadır. Bu süre içerisinde ses ve sessizlikle ilgili araştırmaların içeriği muhbirlik (sorun bildirme), ilkeli örgütsel muhalefet, konu benimsetme ve şikâyetçi olma gibi birkaç yeni yapıyı da kapsayacak şekilde genişlemiştir. Yine bu dönemde örgütsel vatandaşlık ve örgütsel adalet konuları araştırmalarda yerini almıştır. İlk defa 1987 yılında Greenberg tarafından kullanılan örgütsel adalet kavramı çalışanların konuşması yani sesliliği üzerine odaklanmıştır. Araştırmacılar, 1990'lı yılların sonuna doğru ise sessizlik ile bağlantılı sağır kulak sendromu ve sosyal dışlanma gibi konulara yönelmiştir (Brinsfield vd., 2009: 12; Durak, 2012: 46).

Örgütsel hareketsizlik olarak adlandırılan sağır kulak sendromu, çalışanların hoşnutsuzluklarını doğrudan ve açık bir şekilde ifade etmelerini cesaretlendirmeyen ortamlarda büyür ve bir örgütsel norm olarak ortaya çıkar. Böyle ortamlarda, 'duymadım', 'görmedim', 'bilmiyorum' stratejisi ile sessiz kalmak en kestirme yanıt olur (Çakıcı, 2007: 157). Bir kişinin ya da grubun, diğer kişi ya da grubu görmezden gelmesi olarak tanımlanabilecek sosyal dışlanma ise sessizliğin yaygın bir biçimi olarak karşımıza çıkabilmektedir. Sosyal dışlanma, sadece kişinin başka bir kişiye karşı takındığı sessiz tutum ile değil, sözlü iletişim yetersizliğinden daha fazlası olarak, o kişiyi tamamen görmezden gelmesi ile ilgilidir (Williams, 2007: 429; Lustenberger ve Williams, 2009:246).

Mevcut Dalga

Mevcut dalga (current wave), 2000'lerden günümüze kadar gelen süreyi kapsamaktadır. Bu dönemde konuşma ve sessizlikle ilgili araştırmalar artmıştır. Sessizlik konusu "konuşmanın

tersi” düşüncesinin ötesinde değerlendirilmiş, yönetim ve psikoloji ile ilgili dergilerde sessizlik kavramına yer verilmiştir. Başlangıçta sessizlik, bağlılık göstergesi ya da onaylama anlamına gelen ses çıkarmama olarak değerlendirilse de daha sonra örgüt performansını ve çalışanları olumsuz etkileyen bir davranış olarak kavramlaştırılmaya çalışılmıştır. Yönetim yazınında, örgütlerde sessizlik olgusu ile doğrudan ilişkili iki temel kavramsal çalışmadan söz edilebilir. Bu çalışmalardan ilki Morrison ve Milliken (2000) tarafından yapılmıştır. Morrison ve Milliken, örgütlerde sistematik olarak gelişen sessizlik sürecini ve bu sürecin sürekliliğini ve güçlenmesini sağlayan örgütsel koşulları açıklamaktadır. İkinci önemli çalışma da Pinder ve Harlos (2001) tarafından yapılmıştır. Pinder ve Harlos algılanan adaletsizlik konusunda, çalışanların açıkça konuşma ya da konuşmamaya dair kararları üzerine odaklanmışlardır. Çalışan sessizliği kavramını geliştirmişler, çalışan sessizliğine neden olan ve sessizliği güçlendiren örgütsel koşulları açıklayan bir model önermişlerdir. Araştırmacılar, çalışan sessizliğini, “değişimi etkileyebilme ya da düzeltebilme yeteneğinde olduğu algılanan insanlara, örgütsel durumlarla ilgili konularda, kişinin davranışsal, bilişsel ve/veya duygusal değerlendirmeleri hakkındaki samimi düşüncelerini esirgemesi” olarak tanımlamaktadırlar. Morrison ve Milliken (2000) ile Pinder ve Harlos (2001) tarafından yapılan sessizlik olgusuyla doğrudan ilgili iki temel kavramsal çalışmada ve daha sonraki çalışmalarda yer alan tanımlamalarda genellikle “bilgi ve fikrin kasten esirgenmesi” ve “örgütsel konu ve sorunlarla” sınırlı olması şeklinde iki ortak vurgunun olduğu görülmektedir. Van Dyne vd. tarafından 2003 yılında yapılan, örgütsel sessizliği ve sesliliği kendi içinde sınıflandırarak sessizliği çok boyutlu bir yapı olarak değerlendiren çalışma bu döneme öncülük etmiştir ve örgütsel sessizlik yazınında önemli bir yere sahiptir (Durak, 2012: 47; Çakıcı, 2010: 9-19; Çakıcı, 2008: 118). Van Dyne ve diğerleri (2003: 1362), çalışan davranışlarını aktif ya da pasif olma durumlarına göre bireysel düzeyde inceleyerek, sessizliği ve sesi belirleyen üç temel güdü (razı olma, kendini koruma, diğerlerini koruma), bunun sonucunda da üç tür sessizlik (kabullenici, korumacı, prososyal) ve buna paralel olarak üç ses (kabullenici, korumacı, prososyal) türünü tasvir etmişlerdir.

Brinsfield ve arkadaşları (2009: 18) mevcut dalga kapsamında örgütsel sessizlik, çalışan sessizliği gibi kavramları ele almışlar ve sessizlikle bağlantılı olduğunu düşündükleri işi bırakma, örgütsel öğrenme ve kavramları üzerinde bilgi paylaşımı gibi konular üzerinde durmuşlardır.

Örgütsel Sessizlik Nedenleri

Bu çalışmada örgütsel sessizliğin nedenleri, yönetsel ve örgütsel nedenler ile bireysel nedenler olmak üzere iki başlık altında incelenmiştir.

Örgütsel Sessizliğin Yönetsel ve Örgütsel Nedenleri

Örgütsel sessizliğin yönetsel ve örgütsel nedenleri, yöneticilerin olumsuz geribildirim korkusu, yöneticilerin örtük inançları, örgütsel yapılar, politikalar ve uygulamalar, toplu duyarlılık yoluyla paylaşılan algıların oluşturulması, algılama sürecinde bozulma, çalışanlar ve üst düzey yöneticiler arasındaki demografik farklılıkların doğrudan etkilerinden oluşmaktadır.

Yöneticilerin Olumsuz Geribildirim Korkusu

Örgüt üyelerinin konuşabilmeleri için birtakım örgütsel şartların oluşması gerekir, bunlardan biri, çalışanların taleplerini yöneticilere ileten iletişim kanallarının açık olmasıdır. Yöneticiler, çalışanların görüşlerine karşı çıktıklarında veya reddettiklerinde, çalışanlarda konuşmanın riskli olduğu ya da çaba gerektirmeye değmeyeceği yönünde bir algı oluşur (Durak, 2012: 66). Örgütlerde bir sessizlik ortamı oluşturmayı kolaylaştıran önemli faktörlerden biri üst yöneticilerin, özellikle astlardan gelen olumsuz geri bildirim alma korkusudur. İnsanların sıklıkla, sahip oldukları bilgiler ya da kişisel hareketleri ile ilgili olumsuz geribildirimler almaları durumunda kendilerini tehdit altında hissettiklerini gösteren güçlü kanıtlar vardır. Bu nedenle, insanlar olumsuz geri bildirim almaktan kaçınmaya çalışırlar ve geri bildirim aldıklarında ise mesajı görmezden gelmeye çalışabilirler, mesajın hatalı olduğunu düşünürler veya kaynağın inanılabilirliğine saldıracırlar (Morrison ve Milliken, 2000: 708).

Örgüt düzeni içerisindeki hiyerarşik yapıda her yöneticinin bir de üst yöneticisi veya değerlendiricisi bulunmaktadır. Çalışanlar tarafından yapılacak olan her geri dönüşü ara yönetici kendisi için risk olarak algılayabilir ve sessizlik iklimi oluşturabilir (Öztürk ve Cevher, 2016: 73). Birçok yönetici utanç, tehdit korkusu, hassasiyet veya yetersizlik duygularından uzaklaşmak için geri bildirim almaktan kaçınmaya güçlü bir biçimde ihtiyaç duymaktadır. Dolayısıyla, bu yöneticiler zayıflıkları karşısında sunulan önerileri veya mevcut faaliyet biçimleri hakkındaki soruları önleme eğiliminde olacaktır. Yöneticilerin özellikle astlardan gelen olumsuz geri bildirimleri önleme eğilimi gösterdiği yönünde kanıtlar vardır. Olumsuz geri bildirim, yukarıdan ziyade aşağıdan geldiğinde, daha az doğru ve haklı, kişinin gücünü ve güvenilirliğini daha fazla tehdit edici olarak görülmektedir (Morrison ve Milliken, 2000: 708). Yöneticiler, çalışanlardan aldıkları olumsuz geri bildirimden sonra, öz eleştiri yaparak kendilerini gözden geçirmek yerine karşısındaki kişileri eleştirmeyi ya da suçlamayı tercih edebilmektedir (Durak, 2012: 67).

Türkiye’de geribildirim uygulamalarının önünde ciddi bazı engeller bulunmaktadır. Kültürümüzde geri bildirim almak da vermek de oldukça zor bir durumdur. Ülkemizde, geribildirim sürecinde, mesajların doğru iletilmesi, geribildirim alan kişiye açıklama ve savunma hakkı verilmesi ve geribildirimi veren kişinin de onu dinlemeye hazır olması gibi temel kuralların uygulanmasını teşvik eden bir atmosfer bulunması olasılığı azdır. Olumsuz geri bildirim, alan için de veren için de kültürden bağımsız olarak zor olduğu söylenebilir. Ancak kültürden kaynaklanan nedenlerle, olumsuz geri bildirim ile baş edilmesi çok daha zor bir sürece dönüşebilir. Olumsuz geribildirim alan ve veren kişiler, gelişecek olumsuz duygular ile karşı karşıya kalacaktır (Sümer, 2007: 376-378)

Yöneticilerin Örtük İnançları

Örgütsel sessizliğin temelinde yatan bir diğer önemli faktör, yöneticilerin çoğu zaman çalışanlar ve yönetim ile ilgili örtük inançlarıdır. Bu inançların ilki, çalışanların kendi çıkarlarını düşünen, tembel ve güvenilmez kişiler olduklarıdır. McGregor'un (1960) X Teorisine benzeyen bu inanç, bireylerin kendilerini ilgilendiren konularda ve bireysel araçlarını en üst düzeye çıkarmak için hareket ettiğini, örgüt yararına davranış göstermede sorumsuz ve tembel olduklarını, herhangi teşvik veya yaptırım olmaksızın örgütün menfaatlerini korumak için güvenilemeyeceklerini savunur. Diğer bir örtük inanç ise, örgütün yararına en iyi olanı yöneticilerin bileceği inancıdır. Bu inanç yöneticilerin çalışanları

“ekonomik insan” olarak düşünmelerinden kaynaklanmaktadır. Çalışanlar bencil ve çalışmaktan kaçınıyorlarsa, muhtemelen örgüt için neyin en iyi olduğunu bilemeyeceklerdir. Son örtük inanç ise, örgüt içinde fikir birliği ve uzlaşma olmasının örgütün sağlıklı olduğunun bir göstergesi olduğudur. Örgütte sessizlik varsa her şey yolunda ve herkes memnundur düşüncesi hâkim olabilir (Morrison ve Milliken, 2000: 708-710; Durak, 2012: 68).

Düşük güç mesafesi eğilimi olan toplumların, güç eşitliği ile ilgili talepleri ve beklentileri fazladır, eşitsizliğin minimum düzeyde olması gerektiği yönünde yaygın bir inanç vardır. Buna karşın ülkemiz gibi yüksek güç mesafesi olan toplumlarda ise hiyerarşiyi kabul etme eğilimi daha fazladır, yöneticiler ile çalışanlar arasında bir fark olması gerektiği yönünde bir inanç vardır. Güç mesafesinin yüksek olduğu bir örgütte yöneticilerin en iyiyi bildiği düşünülür ve bu inanç örgütsel sessizliğe yol açan önemli bir faktördür (Durak, 2012: 69). Üst yönetimin kültürel değerleri de yöneticilerin çalışanlar hakkındaki inançlarını etkilemektedir.

Bu inanç ve yargılara sahip yöneticiler, astlardan gelen bilgilere ve görüşlere kapalı, açıkça konuşmayı desteklemeyen ve sorun bildirenlere olumsuz tepkiler veren bir yönetim anlayışı sergileyebilirler. Açıkça konuşmaları ödüllendirmeyerek gizli veya açık şekilde cezalandıran üst yönetim; sessizlik iklimi, sağır kulak sendromu ve haksızlık kültürünü besleyen bir örgütsel ortam oluşmasına neden olabilir. Bu örtük inançlar, aynı zamanda sıkı kontrol mekanizmaları, merkezileşme, dikey hiyerarşik yapı, yukarı doğru iletişim mekanizmalarının eksikliği gibi uygulamalara kaynaklık edebilirler. Bu yapı ve uygulamalar, çalışanlar arasında, sorunlar hakkında konuşmanın anlamsız ve riskli olduğu algısının paylaşılmasına yol açabileceği gibi yöneticilere güven duyulmasını da engelleyebilir (Çakıcı, 2010: 29-30).

Örgütsel Yapılar, Politikalar ve Uygulamalar

Yöneticilerin inanç ve varsayımları, hem onların davranışlarını ve tercihlerini etkiler hem de çalışanları etkiler. Örneğin yöneticiler, çalışanların iş yapmaktan kaçındıklarını ve iyi bir iş yapmak için güvenilemeyecek olduklarını varsayarak kontrol mekanizmaları kurarlar. Yönetimin kendilerine güvenmediğini fark eden çalışanlar, yönetime karşı tavrı olarak sistemlerde boşluklar bulmaya çalışır. Çalışanların bu tepkisi de yöneticilerin ilk inançlarını güçlendirmektedir. Çalışanların kendi çıkarlarını düşündükleri, yöneticilerin en iyiyi bildiği ve örgüt içinde anlaşmazlığın kötü olduğu yönündeki dile getirilmeyen hâkim düşünce, yönetimin yukarı doğru bilgi akışını zorlaştıran örgüt yapısı inşa etmesine neden olur. Bu eğilim, yöneticilerin herhangi bir tehdit edici bilgi veya geribildirimden kaçınma arzusuyla güçlenecektir. Bu inançların egemen olduğu örgütlerin iki ortak yapısal özelliği, karar alma mekanizmasının merkezileştirilmesi ve resmi geri bildirim mekanizmalarının olmamasıdır, çalışanların fırsatçı olduğu düşünülür ve yöneticilerin karar verme süreçlerine dâhil edilmezler, yöneticiler bu inançlarını çalışanların karşısına çıkarmak eğiliminde olurlar (Morrison ve Milliken, 2000: 712-713).

Hiyerarşi kültürüne sahip örgütlerde, sessizlik davranışının görülme ihtimali yüksektir. Dikey örgüt yapılarında, üst yönetimin alt kademelerde bulunan çalışanlar ile etkileşimi, iletişimi ve onlara güveni düşük düzeyde olacaktır (Durak, 2012: 70). Katı bir yönetim tarzını benimseyen yöneticiler tercih ettikleri uygulamalar ve politikalar ile çalışanların sessizliği tercih etmelerine ve bir süre sonra örgütsel sessizliğin örgüt içinde sık karşılaşılan bir davranış haline gelmesine neden olabilir.

Toplu Duyarlılık Yoluyla Paylaşılan Algıların Oluşturulması

Birçok örgütte, bilginin yukarı akışını engelleyen örgüt yapısı ya da problemleri dile getirmeyi engelleyen uygulamalar ile örgütsel sessizliğin yaygınlaştırılmasına tam olarak nasıl yol açtığını anlamak için, sessizlik ortamının gelişimini ve bu iklimin içine girdiği toplu duyarlılık oluşturma sürecini anlamak gerekir. Örgüt iklimi belli bir çalışma ortamının psikolojik açıdan önemli yönlerinin paylaşıldığı kalıcı algılamaları ifade eder. İklim, bireysel ihtiyaçlara veya motivasyon durumlarına göre güçlü bir davranış belirleyicisi olabilir. Sessizlik iklimi, paylaşılan “örgütteki sorunlar hakkında konuşmak için çaba sarf etmeye değmez” ve “görüş ve endişelerini dile getirmek tehlikelidir” inançları ile nitelendirilen bir ortamdır ve insanlar arasındaki etkileşimlerden oluşmaktadır. Sessizlik iklimi, çalışanların algılarını ve deneyimlerini paylaştığı, çalışma ortamının çeşitli yönleri hakkında ortak bir anlayışa sahip oldukları toplumsal etkileşimler yoluyla gerçekleşir. Bireyler, inançlarını ve algılarını, değerlendirme ihtiyacı ile başka çalışanları ile karşılaştırırlar (Morrison ve Milliken, 2000: 714).

Çalışanlar, sosyal etkileşim ile algılarını ve deneyimlerini paylaşarak örgüt içinde ortak bir algı oluştururlar. Örneğin, yöneticilerin astların fikirlerini görmezden gelmeleri ya da muhalif astların terfi ettirilmemeleri gibi durumlarda, çalışanlar konuşmanın riskli ya da gereksiz olduğu yönünde bir görüşte birleşebilirler. Bunlara benzeyen yönetsel davranışların yaygın ve belirgin olmasına göre, örgütsel sessizleşme konusunda ortak niyet oluşturma da o kadar hızlı yaygınlaşır (Çakıcı, 2007: 156).

Örgütsel karar verme merkezileştirildiğinde ve yukarı doğru iletişim kısıtlandığında, yöneticilerin çalışan görüşlerini dikkate almaması ve çalışanların da konuşmanın riskli veya çabaya değer olmadığı görüşünde birleşmeleri muhtemeldir. Bu yapılar ve yönetsel davranışlar ne kadar yaygın olursa, konuşmanın hoş karşılanmadığı yönündeki paylaşılan algıları geliştirme olasılığı artar. Bununla birlikte, bu yapıların ve eylemlerin, sessizlik iklimine yol açma ihtimali, çalışanlara ortak algılamalar oluşturmak için uygun durumlar sağladığında daha fazla olacaktır. Kollektif duyu oluşturma süreci, bir yandan örgütsel yapılar ve yönetim uygulamaları ile iklim arasındaki ilişkiyi ılımlı hale getirmektedir. Dolayısıyla, bir örgüt içinde bir sessizlik ortamının nasıl geliştiğini anlamak için, bu süreci ve meydana gelme olasılığını artıran faktörleri anlamak gerekir. Ortak algı ve tutumların, bir sosyal birim üyelerinin birbirleriyle etkileşim ve iletişim kurma fırsatlarına sahip olması durumunda, gelişme ve güçlenmeleri muhtemeldir. Etkileşim ve iletişim ne kadar sık ve şiddetliyse "toplumsal bulaşma" (bir kişiden diğerine yönelik tutum ve algılamaların yayılması) ihtimali de o kadar fazladır (Morrison ve Milliken, 2000: 715).

Bireyler, kendilerini en rahat hissettikleri ve kendileriyle benzer olduklarını düşündükleri kişilerle etkileşime girmekte ve aynı kişileri de inançlarını ve algılarını doğrulamak için referans olarak kullanmayı tercih etmektedirler. Dolayısıyla, çalışanları sessizliğe iten örgütsel bir yapıda, çalışanlar arasında yüksek bir benzerlik derecesi olduğunda sessizlik iklimi ortaya çıkma ihtimali daha yüksek olacaktır. Bu ağda yer alan bir kişinin farklı kaynaklardan elde ettiği bilgiler neredeyse aynıdır. İnfomal bağlar, örgütsel inanç ve tutumların iletildiği kritik kanallardır. Güçlü bağlar daha fazla etkileşim ve iletişimi sağlayacağı için toplu duyarlılık yoluyla paylaşılan algıların artması ve daha fazla çalışanın konuşmayı riskli olarak algılaması ihtimalini artırır. Ayrıca yoğun sosyal bir ortamda ortaya çıkan bu güçlü bağlar toplu duyusallaştırmayı kolaylaştıracaktır ve toplu duyusal yapılanmanın gerçekleşmesini sağlayacaktır (Morrison ve Milliken, 2000: 716).

Algılama Sürecinde Bozulma

Sessizlik ortamının ortaya çıkmasını etkileyebilecek toplu duyu oluşturma süreci, çalışanların gözlemlerini ve deneyimlerini paylaşarak topluca yorumlamaları nedeniyle önyargılı ve çoğunlukla yanlış algılamalara neden olan güçlü bir eğilime sahiptir. Çalışanlar, sınırlı ve çoğunlukla bozulmuş bilgilerle hareket ederler. Araştırmalara göre bireyler, kendi gerçeklerinden çok diğer insanların inandıklarına daha fazla güvenmektedir. Bir birey, kişisel deneyimleri ile örgütte ses çıkarmanın memnuniyetle karşılandığını bilse bile, diğer örgüt üyeleri örgütte bunun kabul edilemez olduğunu düşünürse, birey de bu görüşü benimseme eğilimi gösterecektir. Ayrıca, örgüt içindeki konular ve sorunlar ile ilgili olarak sessiz kalmayı seçen diğerleri, konuşmanın tabu olduğuna dair algılamayı güçlendirecektir ve toplu duyu oluşturma süreci, muhtemelen risk alma ve konuşma yetersizliği konusunda abartılı algılamalara neden olacaktır. Çalışanların, konuşmanın tehlikeli olduğuna dair ortak algı güçlenmesi ile sessizliği tercih etme ihtimalleri artacaktır (Morrison ve Milliken, 2000: 716-717).

Yöneticiler tarafından görüşleri dikkate alınmayan çalışanlar, konuşmanın gereksiz olduğunu düşünmeye başlayabilir. Ayrıca görüşlerini açıkça ifade eden bir çalışanın örgüt içerisinde karşılaşacağı zorluklar, bazı çalışanlar tarafından yanlış bir şekilde anlaşılabilir ve yaşanan zorlukların konuşmanın bir sonucu olduğunun düşünülmesine neden olabilir. Algı sürecinde meydana gelen bu bozulmanın diğer örgüt üyelerine de yayılmasıyla, konuşmanın gereksiz olduğu algısı ya da olumsuz görüş bildirenlerin cezalandırılacağı yönünde doğru olmayan bir algı ortaya çıkabilir ve örgütsel sessizliğe neden olabilir.

Çalışanlar ve Üst Düzey Yöneticiler Arasındaki Demografik Farklılıkların Doğrudan Etkileri

Üst düzey yöneticiler ve alt düzey çalışanlar arasındaki demografik farklılıkların, yönetimin sessizliğe katkıda bulunan inançlarını arttırma ihtimali vardır. Aynı zamanda bu değişkenin, alt düzey çalışanların algılarını ve inançlarını etkileyerek bir sessizlik iklimine doğrudan katkıda bulunması da muhtemeldir. Çalışanların, kendilerine benzeyen insanları üst yönetimde görmediklerinde, örgütün kendilerine benzeyen insanların görüşlerini değerlendirmedeği sonucuna varma ihtimali yüksektir. Görüşlerini dürüstçe dile getirmeleri durumunda, tepedeki kişilere daha çok benzeyen çalışanlara kıyasla, daha fazla risk taşıdıkları inancını oluşturabilirler (Morisson ve Milliken, 2000: 717). Yöneticiler ve astlar arasında demografik açıdan daha fazla farklılık olduğunda, sessizlik ikliminin ortaya çıkma olasılığı daha yüksektir.

Örgütsel Sessizliğin Bireysel Nedenleri

Çalışanlar örgüte katkıda bulunmayı deneyebilir fakat kendine zarar gelebileceğini hissetmesi durumunda ya da olumsuz bir tepki ile karşılaşması durumunda katkıda bulunmak için çaba sarf etmeyi tekrarlamaz ve sessizlik davranışını tercih edebilir.

Sessiz kalma davranışı konulara ve bireylere göre farklılık göstermektedir. Bir kişinin sessiz kalma davranışı her zaman ve her ortamda farklılık gösterebilir, bu tip durumların sebebinin tek bir etkene bağlamak mümkün değildir, geçmişte yaşanan olaylar ve bu olaylara verilen tepkiler sessizliğe yol açabilir, yaş, eğitim, cinsiyet, deneyim gibi özellikler sessizlik davranışını tercih etmede etkili olabilir.

Yaş, bireyin sessiz kalma davranışını etkileyen önemli etkenlerden biridir. Gençlik dönemlerinde çalışanların işe uyum konusunda bazı zorluklarla karşılaşmaları sonucu iş değiştirme eğilimleri daha yüksek olabilir ve daha tepkisel davranabilirler. Yaş ilerledikçe çalışanların uyum düzeyi yükselir ve sorumluluk almaya istekli olurlar. Diğer bir sessizlik faktörü olan eğitim ise, kişileri toplumla olan ilişkilerinde güçlü kılan, bireyin birçok alanda ilerlemesini ve görüşlerini ifade etmesini sağlayan bir etkindir. Eğitim seviyesinin artması kişilerin bilgi ve görüşlerini ifade etmelerini kolaylaştıracak ve sessizlik davranışını daha az tercih etmelerini sağlayabilecektir. Sessizlik üzerinde etkili olan, hem çalışma hayatındaki mesleki bilgilere hem de kişiler arası iletişime dayanan deneyim, bir öğrenme sürecidir ve kişilerin sessiz kalmasını etkileyebilmektedir. Olumsuzluklar karşısında alınan tepkiler ile kazanılan deneyim, kişilerin sessiz kalmayı tercih etmesine neden olabilmektedir. Sessizlik üzerinde etkili olan faktörlerden biri de cinsiyettir. Kadınlar toplum içinde deneyimlerini ve fikirlerini duyurmaları için teşvik edildiklerinde bile seslerini duyurmada zorluklarla karşılaşmakta, erkekler ise fikirlerini belirtmede daha başarılı olmaktadır (Özgen ve Sürgevil, 2009: 315-316). Örgütlerde kadın ve erkek çalışanlar arasında adil olmayan uygulamalara neden olabilen cinsiyet kalıp yargıları kişilerin davranışları ve beklentileri üzerinde, ücret farklılıklarından terfi kararlarına kadar birçok süreç üzerinde etkili olmaktadır. Bu durum kadın çalışanların aleyhine sonuçlar oluştururken erkek çalışanların kayırıldığı bir ortama neden olabilmektedir. Örgütte oluşan bu eşitsizlik birçok olumsuz sonuca neden olabilecek etkiye sahiptir (Uysal Irak, 2010: 192-193). Ataerkil toplum yapısı nedeniyle kadınlara yüklenen bazı rollerin varlığı, kadınların iş doyumları ve örgüte bağlılıklarını azaltarak sessiz kalmalarına neden olabilmektedir.

Sessizlik tercihini etkileyen diğer bir faktör, ortama uyum gösterme davranışı olan kendini uyarlamadır. Kendini uyarılma düzeyi yüksek kişiler, toplumda iyi bir izlenim bırakmak amacıyla davranışlarını kasıtlı olarak değiştirebilen kişilerdir. Kendini uyarılma düzeyi düşük kişiler ise duygularını, düşüncelerini, değer yargılarını yansıtabilen kişilerdir ve açıkça konuşma davranışını tercih ederler (Çakıcı, 2010: 24).

Mobbing de örgütsel sessizliğe neden olan faktörlerdendir. Mobbing mağduru kişilerin gösterebileceği tepkilerin başında, kendini örgütten soyutlayarak, olumlu veya olumsuz hiçbir konuda fikir ve düşüncelerini dile getirmeme davranışı yer alacaktır (Gül ve Özcan, 2011: 131).

Örgütsel Sessizlik Türleri

Sessizlik, kişinin aktif olarak iletişim kurmaması olarak görülebilse de, sessizlik yalnızca sesten yoksun olmak değildir, çalışanların fikirleri, bilgileri ve görüşleri olmasına rağmen, bunları ifade etmemeyi seçme durumudur. Farklı sessizlik biçimleri farklı çalışan güdülleri tarafından yönlendirilmektedir (Van Dyne vd., 2003: 1366). Örgütsel sessizlik, başkalarının görüşlerine uyma, kendini koruma başkalarını düşünerek hareket etme sebebiyle farklı şekillerde ortaya çıkabilmektedir (Taşkıran, 2011: 76).

Sessizlik kavramı ile ilgili yapılan araştırmalar sonucunda, çeşitli araştırmacılar tarafından birkaç sessizlik sınıflandırması yapılmıştır.

Bruneau (1973) yapmış olduğu sessizlik sınıflandırmasını, pragmatik sessizliğe dayandırmıştır. Bruneau (1973)'a göre pragmatik sessizlik, bireylerin zaman zaman kendi fikirlerini söylemeyi tehlikeli bularak, kasıtlı olarak konuşmaktan kaçınmaları ve genellikle de

stratejik bir amaç için konuşmamayı seçmeleridir. Bruneau, pozitif ya da muhalefetsiz iletişim kurabilen pragmatik sessizliğin üç biçimini tanımlamıştır, bunlar psiko-dilbilimsel, etkileşimli ve sosyokültürel sessizliklerdir. Psiko-dilbilimsel sessizlik, konuşma esnasında istenmeden yapılan, kasıtlı olmayan duraksamaları içeren psikolojik temelli sessizlik türüdür. Etkileşimli sessizlik, karşılıklı görüş alış-verişleri sırasında genellikle stratejik ve kasıtlı olarak yapılan sessizliktir. Sosyo-kültürel sessizlik, çoğunlukla oldukça resmileştirilmiş grup veya örgüt içerisindeki duraklamaları ifade eden sessizlik türüdür (Pinder ve Harlos, 2001: 338 - 340).

Sessizlik konusunda önemli çalışmaları bulunan Pinder ve Harlos (2001), sessizliği “pasif” ile “razı olma” şeklinde sınıflandırmışlardır. Pinder ve Harlos (2001: 348-349), pasif sessizliği çalışanların kasıtlı olarak ses çıkarmamaları şeklinde tanımlamıştır. İşyerindeki adaletsizlik bağlamında bu sessizlik şekli, kişinin kendinin ya da başkalarının desteği veya kışkırtması ile değiştirilebilir olan rahatsız edici, bilinçli bir durumu ifade etmektedir. Pasiflik durumu; çalışanların, kendilerine dayatılan koşulları kabul etmemeleri ve bu mevcut durumu değiştirme konusunda çeşitli alternatiflerin var olduğunu bilmelerine rağmen, bunları dile getirmeleri halinde kendilerine olumsuz bir geribildirim döneceği endişesi ve korkusuyla sükûnetlerini koruyarak gönüllü bir biçimde pasifliği tercih etmeleri anlamına da gelmektedir. Buna rağmen, pasifliği tercih eden çalışanlar sessizliği besleyen ve üreten koşulları değiştirmek için sessizliklerini bozmaya hazırdırlar.

Pinder ve Harlos, ileri sürdükleri diğer sessizlik şekli olan razı olma kavramını ise, pasifliğin aksine, boyun eğmek hatta göz yummak şeklinde tanımlamıştır. Dolayısıyla razı olma, mevcut durumu garanti altına alan ve alternatif durumların var olduğunun sınırlı olarak farkında olduğu, örgütsel koşulların kabulünün çalışanlar tarafından daha derinden hissedilmesidir. Razı olma sessizliği, pasif sessizlikten daha derin bir durumu ifade etmektedir, pasif sessizliğe göre daha fazla destek veya daha fazla kışkırtma olması gerekmektedir. Razı olan örgüt üyeleri, pasif üyelere göre sessizleştiklerinin daha az farkındadırlar. Pasif sessizliğe benzer şekilde, razı olma sessizliği de rahatsız edicidir ve motivasyon kapasitesi ise daha zayıftır. Ses çıkarma veya şikâyet etme konularında örgüt üyelerini harekete geçirmek için pasif sessizliğe oranla razı olma sessizliğinde daha fazla motive edici faktöre ihtiyaç duyulmaktadır. Pinder ve Harlos, her iki sessizlik boyutları arasındaki farkı gönüllülük, bilinç, kabul, stres düzeyi, alternatiflerin farkında olma, ses çıkarma eğilimi, işten ayrılma eğilimi ve baskın duygular açısından açıklama yoluna gitmişlerdir (Pinder ve Harlos, 2001: 352). Pinder ve Harlos (2001)'un sessizlik boyutları pasif ve razı olma sessizliğinin alt boyutlara göre farklılıkları Tablo 1’de yer almaktadır.

Tablo 1. Pinder ve Harlos'a Göre Pasif Sessizlik ve Razı Olma Sessizliğinin Boyutları

Boyutlar	Pasif Sessizlik (Quiescence Silence)	Razı Olma Sessizliği (Kabullenici Sessizlik) (Acquiescence Silence)
Gönüllülük	Nispeten gönüllü	Nispeten gönülsüz
Bilinç	Bilinçli	Daha az bilinçli
Kabul	Düşük	Orta ile yüksek arası
Stres Düzeyi	Ortadan yükseğe doğru	Düşükten ortaya doğru
Alternatiflerin Farkında Olma	Nispeten yüksek	Nispeten düşük
Ses Çıkarma Eğilimi	Nispeten yüksek	Nispeten düşük
İşten Ayrılma Eğilimi	Nispeten yüksek	Nispeten düşük
Baskın Duygular	Korku, öfke, umutsuzluk, sinizm, depresyon	Boyun eğme, kabullenme

(Kaynak: Pinder ve Harlos, 2001: 350)

Van Dyne ve diğerleri (2003) ise Pinder ve Harlos (2001)'un sessizlik sınıflandırmasını temel almış, ancak yönetim, etik ve iletişim yazınlarını derinlemesine inceleyerek, Pinder ve Harlos (2001)'un geliştirdiği iki sessizlik türüne yeni bir tür daha ekleyerek, kabullenici, savunma (korunma) amaçlı ve koruma amaçlı (örgüt yararına/ prososyal) sessizlik olmak üzere üç farklı sessizlik türü tanımlamışlardır (Van Dyne vd., 2003:1364).

Kabullenici Sessizlik

Kabullenici sessizlik (acquiescent silence), çalışanların mevcut duruma razı olup, görüş, bilgi ve düşüncelerini kendilerine saklayarak, pasif bir davranış sergilemeleri olarak ifade edilebilir (Van Dyne vd., 2003: 1366). Başka bir ifadeyle çalışanların işsiz kalmama veya terfi edebilmek gibi amaçlar doğrultusunda, olaylar karşısında sessiz kalmaları ve düşüncelerini dile getirmekten kaçınmalarıdır (Öztürk ve Cevher, 2016: 74).

Kabullenici sessizliğin bir parçası olan itaat kavramı, içinde bulunulan şartların sorgulanmadan kabul edilmesi ve mevcut alternatiflerin sınırlılığını ifade etmektedir. İtaatkâr çalışanlar içinde buldukları şartları sorgulamadan kabul eder (Pinder ve Harlos, 2001: 349). Kabullenici sessizlikte, çalışanların bilgi sahibi olmasına rağmen iletişim kurmaktan kaçınma davranışı ön plana çıkmaktadır (Özgen ve Süregevil, 2009: 311).

Koşulları olduğu gibi kabul etmek çalışana güven verir, dolayısıyla çalışanlar söz konusu koşulları değiştirmeye ve sorunlar için çözüm aramaya çalışmaz, kendilerine sunulan seçenekleri de kabul etmezler (Pinder ve Harlos, 2001: 349). Örneğin, bir çalışan, konuşmasının anlamsız ve fark yaratma imkânına sahip olmadığı inancı ile kendi kendini, fikirlerini değiştirmek için zorlayabilir. Alternatif olarak, bir çalışan fark yaratamayacağı düşüncesinden dolayı görüşlerini ve bilgisini kendine de saklayabilir. Her iki durumda da sessizlik itaat temeline dayanmaktadır. Kabullenici sessizlik davranışı sergileyen çalışanların fikirleri veya

önerileri ile örgüte proaktif bir biçimde katkıda bulunma olasılıkları düşüktür, kasıtlı olarak pasif davranış sergilerler, itaat duygusuna ve anlamlı değişikliklerin örgütün yeteneklerinin ötesinde olduğuna dair inanca sahiptirler (Van Dyne vd., 2003: 1366).

Bu sessizlik türünde, çalışanlar mevcut durumu kabullenirler ve durumu değiştirme girişiminde ya da açıkça konuşma çabası içinde olmazlar, kasıtlı olarak pasif ve ilgisiz davranışlar sergilerler. İlgisiz davranış boyun eğme temeline dayanabileceği gibi, konuşmanın yararının olmayacağı inancına da dayanabilir. Kabullenici sessizlik “Böyle gelmiş böyle gider.”, “Bana dokunmayan yılan bin yıl yaşasın.” gibi sözlerle ülkemizde kendini göstermektedir. Öğrenilmiş çaresizlik ile kabullenici sessizlik arasında güçlü bir ilişki vardır. Önceki deneyimlerine dayanarak, ne yaparsa yapsın çevresini kontrol edemediğini gören öğrenilmiş çaresizlik içindeki insanlar, kabullenme ve sessizleşme davranışlarına eğimli olurlar. Bu kişiler örgütle ilgili sorunlara ve konulara karşı ilgilerini kaybederler. Kabullenici sessizlikte örgütsel konu ve sorunlara karşı ilgisizlik ya da düşük düzeyde ilgi söz konusu olup, durumu değiştirme çabası yoktur, sadece yapmak zorunda oldukları işleri yaparak zaman doldurma gayesi vardır (Çakıcı, 2010: 33).

Baskıcı ve otoriter bir ortamda yetişen kişilerin, örgüt içinde kabullenici sessizliği tercih etme ihtimalleri daha yüksektir. Eğer bir örgütte, yöneticiler yetkilerin çok önemli bir kısmını kendilerinde toplamışsa, böyle bir örgütte çalışanların çoğunluğunun kabullenici sessizliği tercih etme ihtimalleri yüksektir. Ancak günümüzde bu davranış bir meziyet olmaktan çıkmış ve sakınca haline gelmiştir çünkü günümüzde kendisine verilen görevleri sorgulamaksızın yerine getiren bireyler örgüt içinde önemini kaybetmiş, düşünen, sorgulayan, farklı öneriler sunabilen bireyler önem kazanmaya başlamıştır (Durak, 2012: 53-54).

Savunma (Korunma) Amaçlı Sessizlik

Savunma amaçlı sessizlik (defensive silence), kendini dış tehlikelerden korumak amacıyla, fikir, bilgi ve görüşlerin güvence hissi ile kasıtlı olarak saklanmasıdır. Kabullenici sessizliğin aksine, kendini savunma güdüsü ile ortaya çıkan savunma amaçlı sessizlik; endişe ve korku temeline dayanan, kendini dış tehditlerden korumak için tasarlanmış kasıtlı ve proaktif davranıştır. Bu sessizlik türünde, çalışanlar alternatiflerin farkındadırlar ve bu davranışı bilinçli olarak göstermektedirler. Fikirlerin saklanması bilinçli bir takip kararına dayanmaktadır ve belli bir zaman diliminde en iyi kişisel strateji olarak düşünülmektedir (Van Dyne vd., 2003: 1367). Bilinçli bir risk değerlendirmesine dayandığı ve dışsal tehditlerden kendini koruma niyeti taşıdığı için daha proaktiftir (Çakıcı, 2010: 33).

Pinder ve Harlos (2001) pasif sessizliği (quiescence silence), açıkça konuşmanın sonuçlarından korkulması nedeniyle kasıtlı olarak sessiz kalma olarak açıklamaktadır. Birey mevcut durumu değiştirmeye yönelik alternatif fikirlere sahip olmasına rağmen, kendini koruma adına onları dile getirmede isteksizdir. Morrison ve Milliken tarafından vurgulanan korku faktörü bu noktada önem kazanmaktadır. Yöneticilerden negatif geri bildirim alma korkusu, yöneticilerin çalışanların doğuştan tembel olduğu konusundaki inançları vb. çalışanların bu tür sessizlik davranışını göstermelerine neden olmaktadır (Taşkiran 2011: 79). Van Dyne ve diğerleri (2003), pasif davranış ayrı bir sessizlik türü olarak değil de savunma amaçlı sessizlik içinde ele almışlardır. Pasif davranış, kabullenmeye göre geçici bir sessizlik hali olabilir ve kişi açıkça konuşmayı tercih edebilir, kişi haksızlığın farkındadır ve durumu düzeltebilecek insanlara sessizliğini bozmak için fırsat kollamakta olabilir. Örneğin iş yerinde kendisine

tacizde bulunulmuş bir kadın çalışan, durumu değiştirebileceğine inandığı kişiye ulaşana kadar ya da kamu desteği göreceği ana kadar sessizliğini sürdürerek, haksızlığı sineye çekmiş olabilir (Çakıcı, 2010: 33-34).

Çalışanlar, korkuya dayalı olarak sorumlu tutulma korkusuyla, sorunlar hakkındaki bilgileri saklı tutmayı ya da kendini korumak için gerçekleri görmezden gelmeyi ve kendini korumak için kişisel hataları gizlemeyi tercih edebilirler, fikirlerini ve düşüncelerini dile getirmeleri durumunda fayda yerine zarar görebileceklerini düşünerek, güvenlik ihtiyacını ön plana çıkarabilirler. MUM (sessizlik) etkisi, savunma amaçlı sessizliğin örneklerindedir. MUM etkisi, insanların kişisel olarak rahatsız olmaktan, savunmacı yanıtlar almaktan veya olumsuz kişisel sonuçlardan kaçınmak için üstlerine kötü haberleri iletmeğe kaçınmalarıdır (Van Dyne vd., 2003: 1367).

Koruma Amaçlı (Örgüt Yararına/ Prososyal) Sessizlik

Van Dyne vd. (2003: 1368) tarafından literatüre eklenen koruma amaçlı sessizlik (prosocial silence), işbirliği ile fedakârlık temelinde, örgüte veya örgüt içindeki diğer kişilere faydalı olmak amacıyla, işle ilgili bilgi, fikir ve görüşlerin saklı tutulmasıdır.

Koruma amaçlı sessizlik; çalışanın örgütü koruma güdüsüyle ya da diğer çalışanları koruma güdüsüyle hareket etmesi sonucu iki şekilde ortaya çıkmaktadır (Brinsfield, 2009: 146). Koruma amaçlı sessizlik başkalarına odaklanan kasıtlı, proaktif ve örgüt tarafından zorunlu tutulmayan, isteğe bağlı bir davranıştır. Savunma sessizliğine benzer şekilde, koruma amaçlı sessizlik; farkındalık ve alternatiflerin göz önünde bulundurulması ve fikir, bilgi ve görüşlerin bırakılmasına yönelik bilinçli karar üzerine kuruludur. Savunma sessizliğinin aksine, koruma amaçlı sessizlikte, açıkça konuşmaktan kaynaklanabilecek olumsuz kişisel sonuçlardan korkulmasından ziyade, başkaları için endişelenildiği ve diğer insanların yararı düşünüldüğü için sessizlik davranışı tercih edilmektedir (Van Dyne vd., 2003: 1368). Çalışanların koruma amaçlı sessizliği tercih etmesindeki amaç; örgüt, çalışma arkadaşları ve çevrelerinin iyiliği ve geleceği gibi konularda sessizliklerini koruyarak, düşüncelerini örgütün devamlılığını sağlaması için dile getirmemesidir (Öztürk ve Cevher, 2016: 74). Bu sessizlik türünde, çalışanlar “kol kırılır yen içinde kalır” düşüncesi ile hareket etmektedir.

Türk çalışanların kendilerini ait hissettikleri örgütlerin varlığını ve uyumunu devam ettirme kaygıları bulunmaktadır. Türk çalışanlar için, örgütten ayrılma kararı sadece bireysel bir getiri- götürü hesabı olmayıp, örgüt içerisinde gelişen ilişkileri bozmamak, örgüt için kendinden fedakârlık etmek gibi normları kapsamakta ve örgütsel bağlılıklarını etkilemektedir (Wasti, 2000: 205). Koruma amaçlı sessizliği tercih eden birey, örgüt içindeki dayanışmayı, birlik ve beraberliği bozmamak adına muhalif görüşlerini açıklamaktan kaçınabilir, arkadaşını korumak adına işteki yetersizliği konusunda sessiz kalabilir ya da örgüt aleyhine kullanılacak özel bir bilgiyi örgütü korumak amacıyla dile getirmeyebilir (Çakıcı, 2010: 34). Bireyci batı toplumlarına kıyasla ülkemiz gibi toplulukçu değerleri yüksek toplumlarda, koruma amaçlı sessizliğin daha yaygın olduğu söylenebilir (Durak, 2012: 57).

Yöneticilerin, çalışanların sessiz kalma davranışlarının altında yatan güdülerini anlamaları kolay bir süreç değildir. Çünkü sessizlik, kasıtlı olarak bilgiyi ifade etmemeye dayanır ve bu yüzden konuşmaya göre daha karmaşık ve belirsiz bir durumdur. Konuşmaya göre daha örtüktür ve çalışanların hangi güdülerle sessiz kaldıklarını tespit etmek daha güçtür. Yöneticilerin, sessizliğin nedenlerini yanlış nitelendirmeleri de mümkündür. Bununla birlikte

yöneticilerin, sessizliğin nedenlerini anlamaya çalışmak ve örgütsel iletişimi etkin hale getirmek gibi sorumluluğu da vardır. Aksi takdirde sessizlik davranışı kolektif bir hale gelir ve örgütün her yanını kaplarsa örgüte zarar verebilecek durumlar ortaya çıkabilir (Van Dyne vd., 2003: 1368; Çakıcı, 2010: 34). Zor bir süreç olmasına rağmen yöneticilerin, çalışanları konuşmaya teşvik edebilmek ve yenilikçi fikirleri üretim sürecine katabilmek için çalışanların sessizlik nedenlerini doğru tespit ederek yorumlamaları gerekmektedir (Durak, 2012: 58).

Örgütsel Sessizliğin Etkileri

Örgütlerin varlıklarını devam ettirebilmeleri için, çevredeki değişimlere uyum sağlayabilen, sahip oldukları bilgileri korkusuzca paylaşan, fikirlerini savunabilen çalışanlara ihtiyacı vardır. Bu özellikleri taşımayan çalışanlara sahip ya da sessiz kalmamaları yönünde çalışanlarını desteklemeyen örgütlerin, örgütsel bozulma ve değişime direnç gibi olumsuz sonuçların yanı sıra karşılaşılabilecekleri bazı sorunlar şu şekilde sıralanabilir (Özgen ve Sürgevil, 2009: 321):

- Örgüt içindeki iletişimsizlik nedeniyle çalışanların birbirinden uzaklaşması,
- Bireysel sessizleşmeleri benimseyen çalışanların sosyal ortamdan çekilerek kendilerini örgütten soyutlamaları,
- Sorunların dile getirilmemesinden kaynaklanan sessizliğin, örgütte yaygın bir kültür haline gelme tehlikesi,
- Çalışanların örgüte bağlılıklarının, iş tatmininin ve verimliliklerinin azalması,
- Çalışanların güvenlerini, motivasyonlarını azaltarak, stres, duyarsızlaşma ve işe yabancılaşma düzeyini arttırması,
- Değişime uyum sağlayamama riski.

Çalışanların, bilgiyi paylaşma, konuşma ve geri bildirim sunma konusundaki isteksizliği, moral, motivasyon ve güveni olumsuz olarak etkileme potansiyeline sahiptir. Ayrıca, bilgi ve düşünceleri saklamak, örgütsel karar verme, hata düzeltme, geliştirme ve yenilik süreçlerini de zayıflatabilir (Vakola ve Bouradas, 2005: 443). Çalışanın sessizliği tercih etmelerinin olumsuz etkileri doğrudan ve dolaylı biçimde olabilir. Örgütsel sessizlik, kritik bilgilere yönetsel erişimi azaltarak işi doğrudan etkiler. Örneğin, süreklilik arz eden iyileştirme, mevcut çalışma süreçlerinde zayıf noktalar hakkında ipucu sağlayabilecek operasyonel problemlerin belirlenmesini gerektirir. Çalışanların sessizliği tercih etmesi, iyileştirme süreçlerinde sorunların ortaya çıkmasına neden olur ve örgütlerde yeniliği azaltır. Örgütsel sessizliğin dolaylı sonuçları da vardır, örneğin yolsuzluklara, kazalara neden olabilir, kasıtlı olarak iletişim kurmayan çalışanların stres ve psikolojik sorunlarını arttırabilir (Tangirala ve Ramanujam, 2008: 37-38).

Örgütsel Sessizliğin etkileri, karar alma ve değişim süreçleri üzerine etkileri ile çalışanların algı, tutum ve davranışları üzerine etkileri olmak üzere iki başlık altında toplanmıştır.

Örgütsel Sessizliğin Karar Alma ve Değişim Süreçleri Üzerine Etkileri

Örgütsel sessizliğin, örgütsel karar verme ve değişim sürecinde önemli bir etkisi vardır. Örgüt kararları ile ilgili araştırmalar, örgüt üyelerinin karar verme sürecine dahil edilmesinin karar

kalitesini arttırdığını ve örgüt performansı üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu göstermiştir. Ayrıca, yeniliklerin kabul edilebilmesi ve uygulanabilmesi için, çalışanların yeni fikirlerini korkusuzca dile getirebileceği bir örgüt ortamına ihtiyacı vardır. Örgütsel sessizlik karar alıcılar için bilgi akışlarını kısıtlayarak, örgütsel karar alma ve değişim süreçlerinin etkinliğini tehlikeye atacaktır. Diğer taraftan, çalışanlardan sınırsız bilgi girdisi sağlamaya çalışmak da arzu edilen bir durum değildir, çok fazla girdi, karar verme süreçlerine aşırı yüklendiğinde, zamanında ve etkili bir karar vermeyi engelleyebilir, karar alma ve değişim girişimlerinin kalitesini düşürebilir (Morrison ve Milliken, 2000: 719). Örgütsel sessizliğin örgütlere ve çalışanlara etkileri doğrudan ya da dolaylı olabilmektedir. Örgütsel sessizlik, yöneticilerin önemli bilgilere erişimini azalttığı için işleri doğrudan, çalışanların mutluluğunu etkilediğinde ise işleri dolaylı olarak etkilemektedir. Sessizlik iklimi örgütlerde hataları fark etmeyi ve bunun sonucunda da örgütsel etkililiği olumsuz olarak etkilemektedir (Durak, 2012: 85).

Örgütsel sessizlik olumsuz geribildirimleri ve dolayısıyla bir örgütün hataları algılama ve düzeltme becerisini engellemektir. Olumsuzluklar düzeltilmediğinde, hatalar devam etme eğilimi göstererek yoğunlaşabilir, çünkü düzeltici önlemler gerektiğinde alınamaz. Daha da kötüsü, üst düzey yöneticiler önemli bilgilerden yoksun olduklarını kabul edemeyebilir ve sessizliği başarı olarak yorumlayabilir. Yöneticiler doğrudan çalışanlardan geribildirim istiyor olsa bile, çalışanlar olumsuz bilgileri filtrelemek için çaba sarf edebilirler. Sonuç olarak, yönetimin aldığı geribildirim, çalışanların doğru ya da güvenilir tepkileri yerine, yöneticilerin düşündüklerini ve duymak istediklerini yansıtabilir (Morrison ve Milliken, 2000: 719).

Hataları fark ederek sorunları zamanında çözebilmek örgütsel değişim için hayati önem taşımaktadır. Bu nedenle çalışanların karar alma ve değişim süreçlerinde fikirlerini ve görüşlerini açıkça ifade edebilecekleri, sahip oldukları bilgileri paylaşmaktan korkmayacakları bir örgüt kültürü oluşturulması ve örgütsel sessizliğin önüne geçilmesi gerekmektedir.

Örgütsel Sessizliğin Çalışanların Algı, Tutum ve Davranışları Üzerine Etkileri

Örgütsel sessizliğin neden olduğu olumsuz sonuçlardan en önemlileri çalışanların örgüte olan bağlılıklarını azalması ve iş tatminsizliğinin ortaya çıkmasıdır. Örgütsel bağlılığı azalan ve yaptığı işten tatmin olmayan çalışanlar işten ayrılma düşüncesine kapılabilir, bu nedenle örgütler sürekli artan rekabet ortamında insan kaynaklarını doğru yönetmek için örgütsel sessizliğin önüne geçmelidir (Tayfun vd., 2016: 36).

Çalışanların, örgütsel sessizliği tercih etmeleri stres seviyelerini arttırarak psikolojik sorunlar yaşamalarına da sebep olabilir. Sorunlarla ilgili konuşamama ve açıkça fikirlerini dile getirememenin neden olduğu his; motivasyon, iş tatmini ve örgütsel bağlılıkta azalmaya neden olacak ve bu azalma ise zamanla çalışanların örgütle daha az ilgilenmelerine yol açabilecektir (Tangirala ve Ramanujam, 2008; Akt.: Zerenler, 2011: 161).

Örgütsel sessizliğin çalışanlar üzerinde; kendilerini değersiz görmeleri, kontrol edildiklerinde kendilerinde eksiklik algılamaları ve bilişsel uyumsuzluk göstermeleri gibi yıkıcı etkileri vardır ve bu etkiler örgütsel etkinliği zayıflatabilecek çeşitli ikinci derece sonuçlara yol açabilmektedir (Morrison ve Milliken, 2000: 720). Bu nedenle çalışanların kendilerini değersiz hissetmeleri, çevrelerini kontrol etme eksikliği algıları ve bilişsel uyumsuzluk yaşamalarını kısaca açıklamak faydalı olabilir.

Çalışanların Kendilerini Değersiz Hissetmeleri

Çalışanlar görüşlerini açıkça ifade edemediklerinde değersiz oldukları hissine kapılabilirler. Örgütün kendilerine değer vermediğini hissettiklerinde ise, örgüte duydukları güven ve örgüte verdikleri değer azalabilecektir (Morrison ve Milliken, 2000: 720). Örgütsel bağlılık ve güvenin azalması ise çalışanlarda daha düşük tatmine ve motivasyona yol açarak, psikolojik çekilme ya da örgütten ayrılmaya neden olacaktır (Durak, 2012: 76). Örgütsel sessizliğin neden olabileceği olumsuz sonuçları yaşamamak için yöneticilerin gerekli önlemleri alması ve öncelikle örgüt üyelerinin kendilerini değerli hissedecekleri bir örgüt kültürü oluşturmaları gerekmektedir.

Çalışanların Çevrelerini Kontrol Etme Eksikliği Algıları

Farklı bakış açılarına sahip ya da toplumsal duyarlılığı yüksek kişiler, seslerini çıkarmalarına rağmen sonuç alamadıklarını gördüklerinde, bir süre sonra sessizliği tercih edebilirler ve bu insanların çevrelerinde ne olup bittiğini kontrol etme ihtiyacı, umursamaz ve duyarsız kişilere göre daha fazladır (Çakıcı, 2010: 35).

Çalışanlar kendilerini etkileyen yakın çevre üzerinde güçlü bir kontrol isteğine sahip olmalarına rağmen, bazı durumlarda çevrelerini ve işlerini kontrol etme konusunda eksik kalabilirler. Çalışanlar fikir ve düşüncelerini açıklayarak çevreleri üzerinde kontrol duygusu elde ederler. Kendilerine konuşma imkânı tanınmadığı zaman ise, çalışanların kontrol ihtiyaçları karşılanmamış olur ve bu durumda kendilerini, yaptıkları işler ve çevrelerini etkileme konusunda güçsüz hissederler. Çalışanların kontrol eksikliği hissetmeleri ise motivasyonun azalması, tatminsizlik, strese bağlı rahatsızlıklar ve psikolojik geri çekilme gibi zararlı etkilere neden olmaktadır, stres ve psikolojik geri çekilme gibi davranışlar ise öğrenilmiş acizliği yansıtabilmektedir. Çalışanlar konuşma ya da diğer olumlu araçlarla kontrolü sağlayamadıklarını düşündüklerinde, örgüt için zararlı olan bir takım yollarla kontrolü sağlamaya çalışacaklardır. Çalışanların bilgiyi diğerlerinden esirgemesi ve konuşmaması stresin artmasına yol açabilmektedir ancak konuşmama, bazı durumlarda ve bazı şartlar altında akılcıca ve stratejik en iyi karar olabilmektedir (Brinsfield vd., 2009: 27; Akt.: Durak, 2012: 77).

Çalışanların Bilişsel Uyumsuzluk Yaşamaları

Örgütsel sessizliğin çalışanla üzerindeki üçüncü olumsuz etkisi, yapmayı düşündükleri ile yaptıklarının farklı olmasından dolayı bilişsel uyumsuzluk yaşamaları, oldukları gibi görünmemelerinden ya da göründükleri gibi olamamalarından rahatsızlık duymalarıdır. Yanlış uygulamalara sessiz kalmak zorunda kalan kişi kendi inançları ile çelişerek, bu durumun verdiği iç sıkıntıyı sürekli olarak hissedecektir. Kişi inançları ile davranışları arasında çelişki yaşıyorsa, bilişsel uyumsuzluk yaşar ve örgütsel sessizlik bilişsel uyumsuzluğu arttırabilir, bu durumda kişiler, inançlarını veya davranışlarını değiştirerek uyumlu olmaya çalışırlar. Ancak inançlarını ve davranışlarını kolay değiştiremeyen çalışanların endişe ve stresleri giderek artar ve kendilerini iş yerine uyum sağlayamayan çaresizlik içinde bulurlar (Çakıcı, 2010: 35; Durak, 2012: 77).

Örgütsel Sessizliğe Karşı Alınabilecek Önlemler

Sessizlik sorununun çözümünde yöneticiler baskın rol oynamaktadır, bu nedenle sessizliğin sürmesine neden olan koşulları kırmak ve örgüt içinde güveni oluşturmak yöneticilerin sorumluluğundadır. Yöneticiler kendi örtük inançlarını değiştirerek sessizlik ile mücadele etmeye başlamalıdır. Yöneticiler, endişelerini ya da sorunları dile getiren çalışanları içtenlikle dinleyerek, destekleyici bir tavır sergileyebilir ve çalışanların kendilerini güvende hissedebilecekleri bir iş ortamı oluşturabilirler (Çakıcı, 2007: 160).

Örgütsel sessizliğin çalışanlar üzerinde stres, düşük motivasyon, düşük bağlılık ve güven, sabotaj yapma eğiliminin yanı sıra, tatminsizlik, işten ayrılmaların yoğunluğu ve dolayısıyla personel devir hızının yüksek olması gibi sonuçları görülmektedir (Morrison ve Milliken, 2000: 720). Bu sonuçların yol açabileceği olumsuzlukları önlemek amacıyla, örgütsel sessizlikle mücadele etmek örgütler açısından önemli bir hale gelmektedir.

Örgütsel sessizliğin nedenlerinin ve sonuçlarının bilinmesi, örgütsel sessizlikle mücadelede bir yol haritası sunmaktadır. Bu doğrultuda örgütsel sessizlik ile ilgili alınabilecek önlemler şu şekildedir (Harlos, 2001: 330; Akt.: Özgen ve Sürgevil, 2009: 322):

- a. Örgütte çalışanların bilgilerini ve becerilerini geliştirmeye yönelik eğitimler düzenlenmesi,
- b. Soru-cevap programları,
- c. Çalışanlara danışmanlık hizmeti sunulması,
- d. Öneri sistemlerinin geliştirilmesi,
- e. İş ile ilgili anket uygulamaları ve anket sonuçlarının geri bildirimi,
- f. Önerilere ilişkin teşvik ve ödül programlarının uygulanması,
- g. Önerilerin kabul edilerek uygulanması ve bir güven ortamı oluşturulması,
- h. Personel güçlendirme,
- i. İletişim kanallarının açık olması.

Örgütlerin çalışanlarına kendilerini ifade edebilmeleri için sunduğu bu olanakların başarısı için, bu uygulamaları yaparken karışık mesajlar verilmemesi gerekir. Diğer taraftan çalışanlar için birçok yetkilendirme programı ve gelişme planları tasarlanırken, diğer yandan aynı çalışanların örgütteki yöneticilerin fikirlerine ayak uydurmaları beklenir (Özgen ve Sürgevil, 2009: 322).

Yöneticiler demokratik bir ortam oluşturmaya çalışsa bile, negatif geri bildirimde bulunma ya da farklı görüşleri dile getirme konusunda çalışanlar sessiz kalmayı tercih edebilmektedir. Çalışanların kişisel özelliklerini ve değer yargılarını değiştirmek zor olsa da yöneticiler, çalışanları sessizliğe iten nedenleri ortadan kaldırmak için çaba sarfedebilirler ve çalışanların da aktif bir biçimde yer aldığı bir resmi iletişim kanalı oluşturabilirler. Açıkça konuşmayı tercih edenlerin “şikayetçi” ya da “sorun çıkarıcı” olarak algılanmadığı formel bir sistem kurulabilir (Çakıcı, 2007: 160).

SONUÇ

Örgütsel sessizlik, bir konu veya sorun karşısında, çalışanların itaat, korku ve işbirliği güdülerini hareket ederek, bilgi, duygu ve düşüncelerini kasıtlı olarak paylaşmamalarıdır. Örgüt içinde karşılaşılan sorunlar karşısında, örgüt üyelerinin verdiği tepkilerin başında, içinde birçok duyguyu da barındıran sessizlik davranışı gelmektedir. Örgüt üyeleri, söylediklerinin bir fark yaratmayacağını düşünmeleri nedeniyle kabullenici sessizliği, kendilerini koruma amacıyla savunma amaçlı sessizliği ya da örgütü koruma amacıyla koruma amaçlı (prososyal) sessizliği tercih edebilmektedir.

Örgüt üyelerinin sessizliği tercih etmesinin temelinde birçok örgütsel ve bireysel neden bulunmaktadır. Bu örgütsel nedenlerin başında, yöneticilerin olumsuz geri bildirim almaktan korkmaları yer almaktadır. Yöneticilerin çalışanlar hakkındaki olumsuz görüşleri ve çalışanlara güvenmemeleri de sık karşılaşılan örgütsel sessizlik nedenlerdendir. Kararların genellikle üst yönetim tarafından alınması, örgüt üyelerinin fikir ve görüşlerine önem verilmemesi, çalışanlar arasında ayırım yapılması, yöneticilerden korkulması ve onlara güvenilmemesi de çalışanların sessizlik tercihlerini şekillendirmekte ve çalışanlar arasında sessizlik davranışı sık görülen bir davranış haline gelmektedir. Ayrıca, örgüt üyelerinin fikirlerine önem vermeyen örgüt yapısı nedeniyle çalışanların algılarındaki bozulmalarda sessizliğe neden olmaktadır. Bu örgütsel nedenlerin yanı sıra; yaş, cinsiyet, eğitim düzeyi, deneyim ya da psikolojik yıldırma (mobbing) algısı gibi bireysel faktörler de örgüt üyelerinin sessizlik tercihini etkilemektedir. Örgütsel ve bireysel nedenler, örgüt içerisinde sessizlik ikliminin hâkim olmasına neden olarak, çalışanların bilgi, duygu ve düşüncelerini açıkça ifade etmelerine engel olmaktadır.

Bir örgütü çalışanlarından bağımsız olarak düşünmek mümkün değildir. Bu nedenle örgüt ile çalışanlar arasındaki uyumu sağlayacak davranış biçimlerinin geliştirilebilmesi için, çalışanların her koşulda kendilerini ifade edebilecekleri bir örgüt kültürünün oluşturulması gerekmektedir. Örgütsel sessizliğin, örgüt içinde yaygın bir kültür haline gelmesi örgütler için büyük tehlike arz etmekte, yeniliklerin ve değişimin önünde ciddi bir engel oluşturmaktadır. Bilgiyi paylaşma, konuşma ve geri bildirim sunma konusundaki isteksizlik, çalışanların verimliliğini, motivasyonunu, örgüte duyduğu güven ve bağlılığı olumsuz olarak etkileme potansiyeline sahiptir. Ayrıca, çalışanların sahip olduğu bilgi ve fikirlerini kendine saklanması, örgütsel karar verme, değişim, hata düzeltme-geliştirme ve yenilik süreçlerini de zayıflatabilecektir. Merkezi karar verme, yukarı yönlü geribildirim mekanizmalarının olmaması, çalışanların savunma tepkileri gibi örgütsel sessizliğin oluşması için elverişli yapısal ve yönetsel faktörler olması, sessizliği teşvik eden örgüt kültürünün oluşmasına neden olmaktadır. Örgütsel sessizliğe katkıda bulunan yönetsel inançlar ve hiyerarşik seviyelerin çok olduğu örgütlerde sessizlik daha yaygın olacaktır ve örgüt içinde güçlü bir sessizlik ikliminin gelişme olasılığını arttıracaktır. Bu nedenle, yöneticilerin örgütsel sessizlik nedenlerini ortadan kaldırarak çalışanların bilgi, duygu ve düşüncelerini açıkça ifade edebilecekleri bir örgüt yapısı oluşturmaları oldukça önemlidir. Örgütsel sessizliğin önüne geçilmesiyle örgütsel bağlılığın yanı sıra kaynakların daha etkin ve verimli kullanılmasını sağlamak mümkün hale gelecektir.

Örgütlerin, çalışanlarının görüş, fikir ve geri bildirimlerini ifade etmekten alıkoyma eğilimleri, çalışanların istenmeyen tepkiler göstermesine ve istenmeyen sonuçlar ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Hızla değişen çevrelerde, üst yönetimin ihtiyaç duydukları bilgilere doğru ve hızlı bir biçimde ulaşmaları oldukça önemlidir. Çalışanların özgüvenlerinin artırılması,

kendilerini önemli ve örgüte ait hissetmelerini sağlamak örgütsel sessizlik ile mücadele etmede önemli bir adımdır. Örgütteki sessizliğin memnuniyet göstergesi olarak algılanmasının önüne geçilerek, yöneticilerin kritik önem taşıyan konularda çalışanların da fikir ve görüşlerine başvurmaları, çalışanları fikir ve görüşlerini açıkça ifade etmeleri yönünde cesaretlendirmeleri gerekmektedir. Böylelikle, örgütsel sessizliğin, örgütün değişimi ve gelişimine engel olmasının önüne geçilebilecektir. Yöneticilerin çalışanlar ile arasındaki bağı güçlendirmeleri, çalışanların her durumda kendilerini ifade edebilecekleri bir örgüt kültürü oluşturulması ve çalışanların yöneticilere güveninin sağlanması ile örgütsel sessizliğin önüne geçilmesi tüm toplumun yararına olacaktır.

Kaynakça

- Bowen, Frances, Blackmon, Kate (2003), Spirals of Silence: The Dynamic Effects of Diversity on Organizational Voice, *Journal of Management Studies* (40:6): 1393-1417.
- Brinsfield, Chad T. (2009), *Employee Silence: Investigation of Dimensionality, Development of Measures, and Examination of Related Factors Dissertation*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Ohio State University, Ohio.
- Brinsfield, Chad T., Edwards, Marissa S., Greenberg, Jerald (2009), "Voice and Silence in Organizations Historical Review and Current Conceptualizations" , içinde J. Greenberg ve M.S. Edwards (Ed.), *Voice and Silence in Organizations*,(ss. 3-33), UK: Emerald Group Publishing Limited.
- Çakıcı, Ayşehan (2007), Örgütlerde Sessizlik: Sessizliğin Teorik Temelleri ve Dinamikleri, *Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16 (1): 145-162.
- Çakıcı, Ayşehan (2010), *Örgütlerde İşgören Sessizliği: Neden Sessiz Kalmayı Tercih Ediyoruz?*, 1. Baskı, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Demir, Mahmut, Demir, Şirvan Şen (2012), Yükseköğretim Kurumlarında Örgütsel Sessizlik: Turizm Lisans Eğitimi Kurumları Örneği, *Milli Eğitim Dergisi* (193): 184-199.
- Durak, İbrahim (2012), *Korku kültürü ve Örgütsel Sessizlik*. Bursa: Ekin Yayınevi.
- Eroğlu, Ahmet Hüsrev, Adıgüzel, Orhan, Öztürk, Umut Can (2011), Sessizlik Girdabı ve Bağlılık İkilemi: İşgören Sessizliği ile Örgütsel Bağlılık İlişkisi ve Bir Araştırma, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 16(2): 97-124.
- Gül, Hasan, Özcan, Nazlı (2011), Mobbing ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişkiler: Karaman İl Özel İdaresinde Görgül Bir Çalışma, *KSÜ İİBF Dergisi*, 1(2): 107-135.
- Kahveci Gökhan, Demirtaş, Zülfü (2013), Okul Yöneticisi ve Öğretmenlerin Örgütsel Sessizlik Algıları, *Eğitim ve Bilim*, 38(167): 50-64.
- Lustenberger, Donald E., Williams, Kipling D. (2009), Ostracism in Organization, Greenberg ve Edwards (Editör), *Voice and Silence in Organizations*, (245-272), United Kingdom: Emerald Group Publishing.
- Milliken, Frances J., Morrison, Elizabeth Wolfe (2003), Shades of Silence: Emerging Themes and Future Directions for Research on Silence in Organizations, *Journal of Management Studies* (40)6: 1563 – 1568.

- Morrison, Elizabeth Wolfe, Milliken, Frances J. (2000), Organizational Silence: A Barrier To Change And Development In A Pluralistic Academy Of Management, *The Academy Of Management Review*, (25)4: 706-725.
- Özgen, Işıl, Sürgevil, Olca (2009), "Örgütsel Sessizlik Olgusu ve Turizm İşletmeleri Açısından Değerlendirilmesi", içinde : Z. Sabuncuoğlu (Ed.), *Turizm İşletmelerinde Örgütsel Davranış*, (ss. 303-328), Bursa: MKM Yayıncılık.
- Öztürk, Umut Can, Cevher, Ezgi (2016), Sessizlikteki Mobbing: Mobbing ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki İlişki, *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 18 (30): 71 – 80.
- Pinder, Craig C., Harlos, Karen P. (2001), Employee Silence: Quiescence and Acquiescence As Responses to Perceived Injustice, *Research in Personnel and Human Resources Management*, (20): 331-369.
- Rosen, Sidney, Tesser, Abraham (1970), On Reluctance to Communicate Undesirable Information: The MUM effect, *Sociometry*, 33(3): 253-263.
- Sümer, Hayriye Canan (2007), "Çok Kaynaklı Geri Bildirim ve Kültür: Kritik Bir Bakış", içinde R. Erdem ve C.Ş. Çukur (Ed.), *Kültürel Bağlamda Yönetel-Örgütsel Davranış*, (ss. 347-385), 1. Baskı, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- Tangirala, Subrahmaniam, Ramanujam, Rangaraj (2008), Employee Silence in Critical Work Issues: The Cross Level Effects of Procedural Justice Climate, *Personnel Psychology*, (61): 37-68.
- Taşkıran, Erkan (2011), *Liderlik ve Örgütsel Sessizlik Arasındaki Etkileşim: Örgütsel Adaletin Rolü*, 1. Baskı, İstanbul: Beta Basım.
- Tayfun, Ahmet, IŞIN, Alper, Küçükergin, Kemal Gürkan (2016), Örgütsel Sessizliğin İş Tatmini ve Örgütsel Bağlılık Üzerindeki Belirleyici Rolü, *Gazi Üniversitesi Turizm Fakültesi Dergisi*, (1): 35-49.
- Uysal Irak, Doruk (2010) "Örgütlerde cinsiyet ayrımcılığı ve örgütsel sonuçlar üzerindeki etkileri", içinde R.Erdem (Ed.), *Yönetim ve Örgüt Açısından Kayırmacılık*, (ss.179-202), 1. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Vakola, Maria, Bouradas, Dimitris (2005), Antecedents and Consequences of Organisational Silence: An Empirical Investigation, *Employee Relations*, (27)5: 441-458.
- Van Dyne. Linn, Ang, Soon, Botero, Isabel C. (2003), Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs, *Journal of Management Studies*, (40)6: 1359-1392.
- Wasti, S. Arzu (2000), "Örgütsel Bağlılığı Belirleyen Evrensel ve Kültürel Etmenler: Türk Kültürüne Bir Bakış", içinde Z. Aycan (Ed.), *Türkiye'de Yönetim, Liderlik ve İnsan Kaynakları Uygulamaları*, (ss. 201-224), 1. Baskı, Ankara: Türk Psikologlar Derneği Yayınları.
- Williams, Kipling D. (2007). Ostracism, *Annual Review of Psychology*, 58, 425-452.
- Zerenler, Muammer (2011), "Örgütsel Sessizlik", içinde A. Bedük (Ed.), "Örgüt Psikolojisi Yeni Yaklaşımlar, Güncel Konular", (ss.143-166), 1. Baskı, İstanbul: Atlas Akademi.

Devam Sütü Tercihinde Etkili Faktörlerin ve Pazar Liderlerinin Marka Kişiliklerinin Analizi

Mehmet Sertaç Belet^a, Fatma Özge Baruönü^b

Özet

Bebek beslenmesinde anne sütünün yetersizliği durumunda takviye amaçlı kullanılan devam sütünün seçimi, dünyada ve ülkemizde pek çok ailenin gündeminde yer almaktadır. Bu çalışmanın konusu devam sütünde annelerin tercihini ve pediatristlerin devam sütü önerirken hangi unsurları dikkate aldıklarını ve pazar lideri olan markaların marka kişiliklerinin pediatristler ve anneler tarafından ne şekilde algılandığını ortaya koymaktır. İstanbul'da ikamet eden anneler ve pediatristler ile iki ayrı odak grup çalışması yapılmış, ardından 175 anne ve 125 pediatristten oluşan örnekleme anket uygulanmıştır. Çalışma neticesinde devam sütü markalarının anneler ve çocuk pediatristleri tarafından farklı sebeplerden dolayı tercih edildiği ve pazar liderlerinin marka kişilikleri algısında ciddi farklılıklar olduğu görülmüştür.

Anahtar Kelimeler

Marka
Marka Kişiliği
Marka Tercihi
Devam Sütü

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 02.04.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.548354

An Analysis of Factors Affecting Formula Milk Preference and Brand Personality of Market Leaders

Abstract

The preference of formula milk to be used for reinforcement in case of inadequate breast feeding is on the agenda of many families in the world and in our country. The subject of this study is to demonstrate the preference of mothers in the formula milk and the factors that pediatricians consider when recommending formula milk to mothers and how the brand personalities of market leaders are perceived by pediatricians and mothers. Two separate focus group studies were conducted with mothers and pediatricians residing in Istanbul, followed by a survey which was applied to 175 mothers and 125 doctors. As a result of the study, it has been found that formula milk brands are preferred by mothers and pediatricians for different reasons and market leader brands have serious differences in terms of perceived brand personality.

Keywords

Brand
Brand Personality
Brand Choice
Formula Milk

About Article

Received: 02.04.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.548354

^a İletişim Yazarı: obaruonu@dogus.edu.tr

^b Dr. Öğr. Üyesi, Doğuş Üniversitesi ORCID: 0000-0001-5533-775X

Giriş

Günümüzde zorlu rekabet şartları firmaları hayatta kalabilmek için tüketicileriyle uzun süreli ilişkiler kurmaya ve rakiplerinden farklılaşmaya itmektedir. Bu süreçte markalaşma ihtiyacı kaçınılmazdır. Marka yaratma süreci oldukça zor, zahmetli, bedeli yüksek ve uzun zaman isteyen bir süreç olup, bu sürecin çok iyi yönetilmesi gerekmektedir. Uzun vadeli ve başarılı bir marka yaratmak, bu markayı sunmak ve marka farkındalığını oluşturmak ancak stratejik marka yönetimi ile mümkün olmaktadır. Markalaşan ürün ve hizmetler pazarda tutunabilmekte, yeni pazarlara ve marka genişlemelerine daha kolay adapte olabilmektedir (Keller, 2013). Stratejik marka yönetiminin temel araçlarından biri olan marka konumlandırma, ürünü/hizmeti seçilen pazar bölümünde marka özellikleri açısından en uygun yere yerleştirmek ve rakiplerinden ayırtmaktır (Altunışık vd., 2002; İslamoğlu ve Fırat, 2016) Tüketicilerin zihninde gerçekleşen konumlandırma, markaları birbirine göre göreceli olarak pozisyonlandırır ve bunu yaparken de marka kimliği ve marka kişiliği unsurlarını öncül olarak kullanır. Tüketicilerin algıladığı marka kişiliği stratejik marka yönetiminin en temel yapı taşlarından biridir.

Dünyada tüketicilerin marka kişiliği algılarıyla ilgili pek çok çalışma yapılmaktadır. Ülkemizde de pek çok farklı sektörde gerçekleştirilen marka kişiliği algısı çalışmaları ilgili markanın pazarda nasıl konumlandırıldığı konusunda bilgi vermekte hem de rakibiyle markanın arasında kişilikleri açısından benzerlikler ve farklılıklar olup olmadığını ortaya koymaya yardımcı olmaktadır. Türkiye’de bu amaçla gerçekleştirilen çalışmaları incelediğimizde telekomünikasyon (Girişken ve Giray, 2016), medikal (Köse vd., 2015), siyaset (Girişken vd, 2015), moda (Özdel ve Torlak, 2011), havayolları (Özer vd., 2012) ve üniversiteler (Doğanlı ve Bayri, 2012) gibi birçok farklı alanda marka kişiliği araştırmalarına rastlamaktayız.

Ancak, literatürde devam sütü tercihleri, devam sütü markalarının konumlandırılması ve devam sütü markalarının marka kişilikleri üzerine herhangi bir çalışma olmaması ve konunun 0-2 yaş bebek annelerini yakından ilgilendirmesi bu alanda doldurulması gereken bir boşluk olduğuna işaret etmektedir. Bu nedenle söz konusu çalışmada annelerin devam sütü tercih ederken, pediatristlerin ise annelere bir devam sütü tavsiye ederken hangi faktörleri önemsedikleri araştırılmış, araştırma neticesinde anne ve pediatristlerin en çok tercih ettiği aynı zamanda pazar lideri de olan iki markanın marka kişilikleri algısı ölçülerek, farklılıklar ortaya konmaya çalışılmıştır.

Marka ve Marka Kişiliği

Marka, Amerikan Pazarlama Derneği’nin (AMA, 2017) sözlüğünün tanımına göre ayırt edici kendine has isim, logo, slogan, ses ve tasarım gibi imajların bütünüyle oluşturulan bir tüketici deneyimidir, bu öğelerin kullanımı ile değerleri, fikirleri hatta kişilikleri sembolize eder. Markalar, kimlikleri ve çağrışımları ile tüketici zihninde yer ettikten sonra temsil ettikleri ürün veya hizmetlerden sıyrılarak marka olarak kişilik kazanırlar. Marka çağrışımları bazen ürünü doğrudan kullanmakla, bazen de gözlemlerle oluşur (Hollis, 2011). Yapılan çalışmalar göstermiştir ki ürün veya hizmetle ilgili çağrışımlar ne kadar pozitif ve güçlü ise markanın sürekliliği de o derece fazladır (Keller, 2003). Marka çağrışımları on bir farklı şekilde incelenebilmektedir. Bunlar; ürün nitelikleri, müşteri faydaları, kullanım, yaşam biçimi/kişilik, müşteri, ülke/coğrafi alan, soyut unsurlar, göreceli fiyat, ünlü kişi, rakipler ve ürün grubundan

oluşmaktadır (Aaker, 1991). Farklı Şekillerde de olsa marka çağrışımlarının ortak fonksiyonu; tüketicinin zihninde markanın olumlu değerler ile ilişkilendirilmesi ve marka imajı için tüketicinin hazırlanmasıdır.

Satın alma kararını verecek kişiler fazla çeşitliliğin olduğu hizmet ve ürün ortamında, ürün veya hizmetin ederini belirleyemeyerek karar vermede zorlanırlar. Bu noktada marka, tüketicilere karar verme sürecinde önemli ölçüde etki eden bir faktördür. Marka tercihi, tüketicilerin alışkanlıkları veya geçmişteki deneyimlerine bağlı olarak rakip markaların içinden bir markayı seçme davranışı sergilemesidir (Aktuğlu ve Temel, 2006). Marka tercihini, isteğin içeriği, isteğin niteliği, marka algısı, marka bilinirliği, marka kişiliği gibi unsurlar etkiler. Tüketiciler bir ürünü veya hizmeti satın alırken markanın/ürünün kendilerine kazandıracadığı somut faydaların yanı sıra mevkii ve itibar gibi soyut faydalarını da dikkate alarak seçim yaparlar. (Aktuğlu, 2004:36).

Ürün veya hizmetlerini markalarıyla farklılaştırmayı isteyen markaların konumlandırma çalışmaları yapmaları elzemdir. Marka konumlandırma, firmaların ürünlerini pazarlayacağı hedef pazarda, potansiyel müşteriye sunacağı ürün veya hizmetin nasıl olacağı ve alternatif markalar arasındaki yerinin belirlenmesidir (Bradley, 1995). Buluç'a (2013) göre marka konumlandırması sürecinde önem verilmesi gereken dört farklı nokta bulunmaktadır. Bunlardan ilki tüketicinin zihninde oluşturulmak istenen konumlandırmanın kolay anlaşılır ve açık olmasıdır. İkinci olarak bu konumlandırmanın tutarlı bir Şekilde hedef kitleye iletilebilmesidir. Üçüncü olarak konumlandırma fikrinin rakiplerden farklılık yarattığı iddia edilen değerinin markanın gerçek güçlerinden alınmasıdır. Son olarak markanın, rakipleriyle rekabet edebileceği, gerçekten farklı konulara odaklı bir konumlandırma fikrinin oluşturulması gereğidir. Sonuç olarak konumlandırma, işletmelerin rekabetçi güç elde etmeleri, sürdürülebilir olmaları için markalarını rakiplerine göre tüketicilerin zihninde nasıl farklılaştırdığı gerçeğine dayanmaktadır.

Tüketicilerin zihninde gerçekte konumlandırma, markaları birbirini baz alarak pozisyonlandırır; bunu yaparken de marka kimliği ve marka kişiliği unsurlarından yararlanır. Tüketicilerin ilgili markaya dair algıladığı marka kişiliği, marka tarafından yıllar içinde tüm tutundurma faaliyetlerinin bütünlük ve tutarlı bir Şekilde tüketiciye aktarılması sonucu tüketicinin zihninde yer etmiştir. Keller'e (2003) göre, marka kişiliği, insana ait kavramların markaya uygulanmasıdır. Bir diğer tanıma göre ise marka kişiliği, "markayla eşleştirilebilen insani kavramlar" dır (Aaker, 1997:347). Marka kişiliği; satın alan kişi ve ürün arasında oluşan bir birliktelik ve satın alan kişinin bir markayı tanımlamasıyla oluşan bir kavramdır.

Marka kişiliği konusunda literatürde farklı modeller bulunmaktadır. Aaker'in beş boyutlu marka kişiliği modeli (1997), arketip modeli (Mark, 2001), ilişki temelli marka kişiliği modeli (Bousslama,2010) bunlardan bazılarıdır. Aaker'in (1997) oluşturduğu marka kişiliği ölçeği farklı ürün kategorileri ve farklı markalar üzerinde sınanmış ve yapısal geçerlilik açısından doğrulanmıştır, kendinden sonraki marka kişiliği çalışmalarına temel oluşturmuş ve literatürde en çok kullanılan ölçek olarak bilinmektedir (Şahin,2006). Aslen sosyal psikolojide insan kişiliğini ölçen Beş Faktör Modeli'nden faydalanan Aaker, sonuçta ortaya çıkan marka kişiliği ölçeğinin de beş boyuttan oluştuğunu, ancak bu ölçeğin yapısal olarak insan kişiliğine benzemediğini ifade etmiştir.

Aaker (1997) tarafından geliştirilen marka kişiliği ölçeği beş boyut, 15 alt boyut ve 42 maddeden oluşmaktadır. Marka kişiliğinin samimiyet ve heyecan vericilik boyutları; 4 alt boyuttan oluşmakta ve bu boyutlar 11 madde ile ölçümlenmektedir. Yetenek boyutu 3 alt boyut ve bu boyutları ölçen 9 maddeden, seçkinlik boyutu; 2 alt boyut ve bu boyutları ölçen 6 maddeden ve sertlik boyutu; 2 alt boyut ve bu boyutları ölçen 5 maddeden oluşmaktadır. Markalardan örnekler vermek gerekirse; Marlboro erkeksi bir yapıya sahipken, Virginia Slims kadınsı bir yapıyı temsil etmektedir. Coca-Cola ile ilişkilendirilen kişilik özellikleri, soğukkanlı, gerçek iken Pepsi ile ilişkilendirilen kişilik özellikleri ise, heyecanlı, genç ve modern olmasıdır (Aaker, 1997: 347-348). Benzer şekillerde, Levi's ve Harley Davidson ile ilişkilendirilen kişilik özelliği dayanıklılık iken; Chanel ile ilişkilendirilen kişilik özelliği kadınsılıktır.

Marka kişiliği oluşturulurken hedef kitlenin ihtiyaçları belirlenmeli ve müşteri ile marka arasında duygusal bir bağ kurulmalıdır. İnsanlar kendine daha yakın hissettiği, kendi kişiliklerine daha yakın gördükleri markaları seçtiği düşünülmektedir (Leblebicioğlu ve Uslu, 2017). Marka kişiliği oluşum aşamasında yardımcı olacak üç faktör bulunmaktadır. Aşağıda ilgili faktörler sıralanmıştır (Akdeniz, 2007: 65). Pazardaki Rakip Markalar: Markayı rakiplerden farklılaştırmak marka kişiliğinin temel amaçlarından biridir. Şirketler kendi marka kişiliği için uygun sıfatları oluştururken rakip markaları da düşünmelidir. Sonrasında çeşitli stratejiler uygulaması rakipler karşısında durabilmesi için önemlidir.

Mevcut Markanın Varsa Önceki Kişiliği: Şirketler, markasının mevcutta bir kimliği var ise piyasaya yeni sunduğu ürünü için yeni bir marka adı ile giriş yapmamaktadırlar. Böyle bir durumda yapılacak şeyler arasında markanın pozitif ve negatif noktalarına bakılarak, değiştirilmek istenen özellikler var ise bu noktalar yaratılmak istenen kişilik için referans noktası olarak alınabilir.

Hedef Kitle Özellikleri: Marka kişiliği hedef kitle ile bağlantılıdır; fakat hedef kitle özellikleri dikkate alındığında, marka kişiliğinin hedef kitlenin tüm özelliklerini yansıtması zorunluluğu yoktur. Bazı özellikler müşteri ile uyumlu ya da farklı olabilmektedir. Müşterilerin hayatında ürünlerin nasıl bir yere sahip olacağı düşünülmeli, tüketicinin hangi ihtiyaçlarını karşıladığı belirlenmeli ve kimlik oluşumu bu verilere göre şekillenmelidir.

Tüketici Devam Sütü Satın Alma Tercihine Etki Eden Faktörler

Tüketicilerin satın alma kararlarına girdi olarak etki eden 3 temel faktör bulunmaktadır. Dış faktörler olarak adlandırılan, bu faktörler, markanın pazarlama çabaları, sosyokültürel çevre ve durumsal etkilerdir (Shiffman ve Kanuk, 2004). Marka yönetimi tarafından yönetilen kararlar olan markaların pazarlama çabaları, ürün, dağıtım, tutundurma ve fiyat ile ilgili kararları içermektedir. Sosyokültürel çevre, kültür, aile, sosyal sınıf, referans gruplarından oluşurken durumsal etkiler, zaman duygusal durum, kolaylaştırıcı etkiler olabilir (Odabaşı ve Barış, 2007).

Tüketici, rasyonel karar verme sürecinde karar verme aşmasına kadar sırasıyla ihtiyacın ortaya çıkması, alternatiflerin belirlenmesi, alternatifler arasından seçim yapılması adımlarından geçer (Mucuk, 2004). Bu süreçte girdi olarak yukarıda bahsedilen dış

faktörlerden ve bu girdilere ek olarak kendi psikolojik ve demografik özelliklerinin de etkisiyle kararını şekillendirir.

Sektörün, ürünün ve hizmetin niteliğine göre değişiklik gösterebilen tüketici tercihinde etkili faktörler bebek devam sütü konu olduğunda; Zhang ve arkadaşları (2015) Çin’de yaptıkları araştırmada devam sütü seçiminde en çok referans gruplarının etkili olduğunu gözlemlemişlerdir. Çocuklu arkadaşların, ailedeki çocuklu akrabaların ve sosyal medyada yer alan, annelere ait yorumların, annelerin devam sütü tercihlerinde en etkili araçlar olduğu görülmektedir. Cui’nin (2016) araştırmasına göre devam sütü markası seçiminde annelerin % 10 oranında reklamlardan, % 7 oranında internette yer alan bilgilerden, % 17 oranında market görevlilerinin yönlendirmelerinden, % 15 oranında sağlık personelinin tavsiyelerinden ve % 29 oranında arkadaş tavsiyesinden etkilendiklerini göstermektedir.

Liu ve arkadaşlarının 2013’de gerçekleştirdikleri çalışma ise devam sütü tercihinde en etkili faktörlerin markaya duyulan güven ve fiyat olduğunu belirtmektedir. Ek olarak aynı çalışma, eğitim ve gelir düzeyi yüksek ailelerin ithal markalardan yana tercihini kullandığını göstermektedir. Cui ise 2016’da gerçekleştirdiği çalışmasında devam sütü tercihinde etkili faktörleri, fiyat, markaya duyulan güven, ürün menşei (ithal/yerli) ve organik olup olmaması çerçevesinde ele almıştır. Sonuçlar, markaya duyulan güven, fiyat uygunluğu, ürünün organik olması ve ithal marka olmasının her birinin marka tercihinde etkili olduğunu ortaya koymaktadır.

Yöntem

Bu araştırmanın amacı annelerin ve pediatristlerin devam sütü seçimlerinde hangi kriterleri ele aldıklarını incelemektir. Bu bağlamda İstanbul’da yaşayan 0-2 yaş annelerinin bebekleri için kullandıkları devam sütü tercihlerinde etkili olan faktörler, öte yandan, pediatristlerin annelere tavsiyede bulunurken dikkate aldığı faktörler belirlenmiş ve her iki grup için tercihe etki eden faktörlerin farklılaşp farklılaşmadığının tespit edilmiştir. Ek olarak pazar lideri iki devam sütü markasının marka kişiliklerinin anneler ve pediatristler tarafından nasıl algılandığı araştırılmıştır.

Saha çalışması öncesinde anne ve pediatristlerin devam sütü seçiminde tercihlerinin ve karar kriterlerinin neler olduğunu belirlemek amacıyla keşifsel araştırma yöntemlerinden odak grup çalışması gerçekleştirilmiştir. Odak grup çalışması yapılmasının nedeni farklı sosyoekonomik gruplardan annelere ve farklı hastanelerde çalışan hekimlere ulaşarak karşılıklı fikir alışverişinde bulunmalarını ve tecrübelerini paylaşmalarını sağlamaktır. Böylece grubun sinerjik yapısı araştırmacılara daha çeşitli ve daha çok veri toplamada fayda sağlamaktadır. Odak grupların homojenliğinin korunabilmesi için anneler ve hekimler grubu olarak iki ayrı grupta iki farklı oturumda görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Odak grup çalışmasından elde edilen bilgilere dayanarak anketteki sorular şekillendirilmiş, devam sütü tercihinde etki eden faktörler belirlenmiştir.

Saha araştırmasında anket yöntemi kullanılmış ve araştırma İstanbul’da ikamet eden devam sütü kullanıcısı anneler ve devam sütü tavsiye eden hekimler üzerinde gerçekleştirilmiştir. Anketler anne ve pediatristler için farklı formatlarda hazırlanmıştır. Üç sekmeden oluşan soru formlarının ilk bölümünde anneye/pediatriste ait tanımlayıcı bilgilerin yanı sıra ağırlıklı

kullandığı/tavsiye ettiği devam sütü markası sorulmuştur. İkinci bölümde, devam sütü seçiminde etkili faktörler ve cevaplayıcının birinci bölümde tercih ettiği markaya ilişkin marka kişiliğine dair sorular sorulmuştur. Raporlama aşamasında marka isimleri doğrudan kullanılmamış onun yerine markalar, takma isimler ile adlandırılmıştır. Son bölümde ise demografik bilgiler toplanmıştır. Anketler sonucunda en çok tercih edilen iki markaya ait veriler istatistikî anlamda analiz edilebilecek miktara ulaştığı için sadece iki lider markaya ait analizler gerçekleştirilmiştir. Araştırmanın hipotezleri aşağıda sıralanmıştır;

H₁: Appetite ve Happy marka kişilikleri arasında fark vardır.

H₂: Anne ve pediatristlerin marka tercih nedenleri arasında fark vardır.

Evren ve Örneklem

Araştırmanın ana kütesini İstanbul ilinde ikamet eden halihazırda 0-2 yaş bebek sahibi olup, devam sütü kullanan anneler ile hastanelerde görev yapan pediatristler oluşturmaktadır. Yapılan pek çok araştırmada zaman ve maliyet kısıtı dolayısıyla ana kütenin tamamına erişilememekte, ana kütle içinden seçilen örneklem grubu üzerinde araştırma yapılmaktadır. Bu sebepten dolayı araştırmada tesadüfî olmayan örneklem metodlarından biri olan kolayda örneklem metodu kullanılmıştır. İki farklı anket formu üzerinden anne ve pediatristlerin devam sütü tercihi/tavsiyeleri değerlendirmeye alınmıştır. Örneklem, 175 adet devam sütü kullanan anne ve 125 adet devam sütü tavsiye eden pediatristten oluşmaktadır. Anket uygulamasının sınırlı sayıda ve tek ilde yerleşik kişilere ulaştırılmış olmasından dolayı tüm Türkiye'yi genelleyen sonuçlar üretilmesi mümkün olmamıştır.

Veri Toplama Araçları

Algılanan marka kişiliğini ölçmek için bu alanda geçerliliği kabul edilmiş olan Aaker (1997) tarafından geliştirilmiş samimi, heyecan verici, yeterli, zevk sahibi ve sert olmak üzere beş boyut, on beş alt boyut ve kırk iki özellikten oluşan marka kişiliği ölçeği kullanılmıştır (Tablo 2). Devam sütü tercihinde etkili olan faktörler 5'li likert tipi ölçeği formatında 5=Çok önemli, 4= Önemli, 3= Ne önemli ne önemsiz, 2=Önemsiz, 1= Çok Önemsiz, şeklinde sorulmuştur. Sorular, yapılan literatür taramasında elde edilen bebek beslenmesinde önemli faktörlere ve yapılan odak grup çalışmasının verilerine dayanarak hazırlanmıştır. Ürünün organik olması, ürün çeşidinin fazlalığı, ürünlerin kullanımın kolay ve anlaşılır olması, ürünlerin fiyatı, ambalaj tasarımı, yüksek kalitede olması. vb. değerlendirme kriterlerini içermektedir.

BOYUTLAR	ALT BOYUTLAR	ÖZELLİKLER	BOYUTLAR	ALT BOYUTLAR	ÖZELLİKLER	
Samimiyet	Gerçekçi	Gerçekçi	Coşku	Cesur	Cesur	
		Aile odaklı			Modayı izleyen	
		Taşralı			Heyecan verici	
	Dürüst	Dürüst		Espri	Esprili	
		Samimi (içten)			Havali	
		Ciddi			Genç	
	Yararlı	Yararlı		Hayalperest	Hayalperest	
		Orijinal (Özgün)			Eşsiz	
		Neşeli			Güncel	
	Neşeli	Neşeli		Güncel	Güncel	
		Duygusal			Bağımsız	
		Arkadaş canlısı			Çağdaş	
Yeterlilik	Güvenilir	Güvenilir	Seçkinlik	Üst sınıf	Üst sınıf	
		Çalışkan			Büyülevici	
		Güvenli			İyi görünümlü	
	Zeki	Zeki		Cazibeli	Cazibeli	
		Teknik			Feminen (Kadını)	
		Kurumsal			Şık	
	Başarılı	Başarılı		Dayanıklılık	Sportif	Sportif
		Lider				Maskülen (Erkek)
		Kendine güvenen				Batılı
					Sağlam	Sağlam
						Dayanıklı

Şekil 1. Aaker'ın Marka Kişiliği Ölçeği

Kaynak: Jennifer L. Aaker, "Dimensions of Brand Personality", Journal of Marketing Research, Vol. 34, August 1997, s.354

Bulgular

Odak Grup Görüşmelerine Dair Bulgular

Araştırmanın ilk adımı olarak; hekimlerle hastalarına önerdikleri devam sütü markaları tercihlerini, markadan bağımsız olarak devam sütünden beklentilerini ve devam sütü markalarının zihinlerindeki konumunu ortaya koymak için keşfedici araştırma yöntemlerinden odak grup çalışması yapılmıştır. İki adet odak görüşmesi yapılmış olup, biri 10 adet anneye diğeri ise 10 adet özel veya devlet hastanesi hekiminden oluşan hekimler grubuna uygulanmıştır. Hekimler için devam sütü seçiminde en önemli kriterin ne olduğu sorulduğunda "anne sütüne benzerliği önemli" cevabı alınmıştır. Ancak hekimlerin ifadelerine göre aileler, hekimlerden devam sütü hakkında bilgi almak için geldiklerinde "hangi süt organik?" "en iyi süt organik süt müdür?" "organik süt demek anne sütüne yakın içerikte olması mı demek" şeklindeki sorular yöneltilmektedir.. Ayrıca hekimler, Sağlık Bakanlığı'nın bebek dostu hastane politikası çerçevesinde formül sütler için annelere sadece tavsiye sunduklarını ancak ailenin tercihinin müdahale edemediklerini ifade etmişlerdir.

Hekimlere yöneltilen bir diğer soru, hangi devam sütünü önerdikleri olmuştur. Hekimlerin altısı Appetite'yi, üçü Smiley'i ve ikisi Happy'i önerdiklerini ifade etmişlerdir. Pazardaki tüm markalarla ilgili bağımsız çağrışımlar sorulduğunda Appetite markası ile ilgili çağrışımların eski, köklü, güvenilir, sağlıklı olurken, Happy ile ilgili çağrışımlar, ulaşılması en kolay marka, bağımsızlık konusunda en güçlü süt, güçlü, güvenilir ve ürün çeşidi fazla olması olmuştur.

Smiley ile ilgili çağrışımlar ekonomik, güvenilir olarak sıralanırken, Beauty, Eternity ve Sunny markalarına dair güçlü çağrışımlar olmadığı dile getirilmiştir.

Anne grubunda, yine en çok tercih edilen marka 5 kişiyle Appetite, ardından 3 kişiyle Happy ve bir kişi ile Smiley markaları olmuştur. Çağrışımlar sorulduğunda ise Smiley sindirim ile ilgili pozitif çağrışımlara sahipken, Happy ilk olarak organik olması ile akla gelmektedir. Ayrıca, Happy, sosyo-ekonomik durumu yüksek annelerin tercihi olarak görülmektedir. Appetite ise kolay bulunan, güvenilir, pratik kullanımlı kelimeleriyle tanımlanmıştır. Beauty ile ilgili çağrışımlar üç anne ile sınırlı olup, ekonomik, sağlıklı şeklindedir. Anneler grubunun devam sütü seçiminde göz önünde bulundurdıkları faktörler sorulduğunda ise alınan cevaplar; “ekonomik olması”, “faydalı olması” ve “güvenilir olması”dır.

Anket Çalışmasına Ait Analizler ve Bulgular

Anket verileri SPSS 22.0 programında analiz edilmiş, frekans tablolarından ve faktör analizinden elde edilen bulgulardan yararlanılarak sonuçlar yorumlanmıştır. Cevaplayıcıların demografik özellikleri ile ilgili sorularda frekans dağılımları ve yüzdeleri raporlanmıştır. Marka kişiliği ile ilgili sorularda önce faktör analizi yapılarak faktörlerin literatüre uygun dağılıp dağılmadığı kontrol edilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçeklerin geçerliliğini ölçmek için kullanılan faktör analizi sonucunda her bir faktörün faktör yükleri, öz değerleri ve varyans yüzdeleri dikkate alınmıştır. Sonrasında her bir faktörün güvenilirlik katsayıları incelenmiştir. Güvenilirlik sınırını aşmayan sorular analizden teker teker çıkarılarak faktör analizi yeniden yapılmıştır. Ardından hipotez testleri için bağımsız örneklem T-test testi yapılmış ve fark yaratan grupların ortalamaları incelenmiştir.

Araştırmaya katılan toplam 175 anne katılımcının 86'sının (%49) 26- 33 yaş aralığında olduğu, 67 kişinin (%38) 34-41 yaş aralığında olduğu, 42-50 yaş aralığında ise sadece 6 annenin araştırmaya katkı sağladığı görülmüştür. Annelerin gelir gruplarının ağırlıklı olarak 64 kişi ile 3001-5000 skalasında, 56 kişi ile de 5001-8000 skalasında olduğu görülmektedir. Toplamda 175 kişilik anne grubunun %70'i yükseköğrenim görmüş annelerden oluşup, %17'si de ortaokul mezunu annelerden oluşmaktadır. Lisansüstü öğrenim görmüş anne sayısı ise 23 kişidir (%13). Annelerin bebeklerinin yaş dağılımı incelenecek olursa, 91'inin (%52) 0-1 yaş arasında bebeğe sahip olduğu, diğerlerinin de 72'sinin (%41) 1-2 yaş aralığında ve 12'sinin de (%7) 2 yaş ve üstü bebeğe sahip olduğu görülmektedir. Annelerin %57'si özel sektör çalışandır. (Tablo 1a).

Tablo 1a. Anne Grubuna Ait Demografik Veriler

Anne Grubu		N	%
Toplam		175	100
Yaş	18-25	16	10
	26-33	86	49
	34-41	67	38
	42-50	6	3
	50 üstü	0	0
Gelir (TL)	3000 altı	27	15
	3001-5000	64	37
	5001-8000	56	32
	8001-10,000	21	12
	10001-15,000	7	4
	15.000 üstü	-	-
Öğrenim Durumu	İlköğretim	-	-
	Ortaöğretim	30	17
	Yüksek Öğretim	122	70
	Yüksek Lisans /Doktora	23	13
Bebek Yaşı	0-1 Yaş arası	91	52
	1-2 Yaş arası	72	41
	2 Yaş ve üstü	12	7
Meslek	Ev Hanımı	26	15
	Devlet Memuru	19	11
	Serbest meslek	30	17
	Özel sektör çalışanı	100	57

Araştırmaya katılan toplam 125 pediatrist katılımcının, 55'i kadın (%44), 70'i erkek (%56) olup, yaş dağılımları 55 kişi ile %44'lük bir oranda 26-33 yaş aralığında toplanmıştır. 26-33 yaş aralığını sırasıyla; 36 kişi ile 34-41 yaş aralığı (%28) ve 29 kişi ile de 42-50 yaş aralığı (%25) takip etmektedir. Katılımcılardan sadece 5 kişi, 50 yaş ve üstü olup, genel olarak araştırmanın örneklem grubunu genç pediatristlerin oluşturduğu gözlemlenmektedir. Pediatristlerin gelir grubu ağırlıklı olarak 53 kişi ile (%42) 8.001-10.000 TL skalasında toplanmakta, çalıştıkları kurum yapısına bakıldığında ise, araştırmaya katılan pediatristlerin %53'ü özel sektör, % 47'si devlet çalışanıdır. Toplam 125 pediatristin 73'ünün (%59) 0-2 yıl arası deneyime sahip olduğu, 21'inin (%15) ise 7-15 yıl arasında deneyim sahibi olduğu görülmektedir. 16 yıl ve üstü tecrübeli pediatristlerin ise genel katılımcılar içindeki oranı 19 kişi ile %11'dir (Tablo 1b).

Tablo 1b. Pediatrist Grubuna Ait Demografik Veriler

Pediatrist Grubu		N	%
Toplam		125	100
Cinsiyet	Kadın	55	44
	Erkek	70	56
Yaş	26-33	55	44
	34-41	36	28
	42-50	29	25
	50 üstü	5	3
Gelir (TL)	3001-5000	6	5
	5001-8000	46	37
	8001-10.000	53	42
	10001-15.000	17	14
	15.000 üstü	3	2
Çalıştığı Kurum	Özel	66	53
	Devlet	59	47
Çalışma Süresi	0-2 yıl	73	59
	3-6 yıl	12	7
	7-15 yıl	21	15
	16 ve üstü yıl	19	11

Toplam 175 anne anketinin sonuçlarına göre annelerin birinci devam sütü tercihi 95 kişi ile %54,29'luk bir oranda Appetite markası olarak raporlanmaktayken, 65 kişilik bir anne grubunun (%37,14) birinci marka tercihi ise Happy markası olmuştur. Pediatristlerin birinci önerdiği marka anneler grubunda olduğu gibi, Appetite markası olurken (100 kişi, %80), pediatristlerden 20 kişi ise (%16) ilk marka tercihinde Beauty'i da önerdiklerini, diğer 5 kişi de Happy markasını (%4) önerdiklerini belirtmişlerdir

Marka kişiliği ölçümü en çok tercih edilen ve pazarda en çok paya sahip olan Appetite ve Happy markaları için yapılmıştır. IMS verilerine göre Appetite markası 2016 yılında %55 gibi bir pazar payına sahip iken 2017 yılı 10 ayda %50 Pazar payına gerilemiştir. Happy ise 2016 yılında %5 olan Pazar payını 2017 yılı 10 ayda %9 a çıkarmıştır (2017 IMS verisi). Marka kişiliği ölçekleri Varimax metoduyla faktör analizine tabi tutulmuş ve marka kişiliği içerisindeki alt boyutlar belirlenmiştir. Faktör yükleri 0,50' nin altında kalan değişkenler analiz dışı bırakılmıştır (Durmuş vd., 2013). Orijinal ölçekteki beş boyutlu dağılımdan farklı olarak, Appetite verisi 10 boyut olarak, Happy verisi ise 6 boyuttan oluşmuştur. Faktör analizi sonucunda ortaya çıkan tüm alt faktörlerin Cronbach alpha güvenilirlik katsayısı kritik değer olan 0,70'in üstünde bulunmuştur (Durmuş vd., 2013). Faktörlerin dağılımlarına ait tablolar Ek1 ve Ek 2' de sunulmuştur.

Appetite marka kişiliğini ortaya koyan on faktör marka kişiliğinin %70,93'ünü açıklamaktadır. Modelin Kaiser Mayer Olkin (KMO) yeterlilik ölçüsü 0.766 bulunmuştur. KMO değerinin

%50'den büyük olması değişkenlerin faktör analizine uygun olduğunu göstermektedir (Durmuş vd, 2013:80). Bartlett testinde anlamlılık değerinin 0.05 kritik değerinden küçük olması faktör analizinin %95 güvenilirlikle anlamlı olduğunu ifade etmektedir (Durmuş vd, 2013:79). Bartlett testi sonucu $p= 0.00$ olması faktör analizi sonuçlarının anlamlı olduğunu göstermektedir. Seçkinlik başlığı altında toplanan iyi görünümlü, büyüleyici, cazibeli ve genç özellikleri Appetite markasının en ön planda olan marka kişilik özellikleridir. İkinci faktör olan Samimiyet, toplam varyansın %7,62'sini açıklamakta olup; yararlı, ciddi, orijinal ve samimi marka kişiliği özelliklerini yansıtmaktadır. Üçüncü boyut olan Sertlik, varyansın %6,91'ni açıklamakta ve sağlam, dayanıklı ve batılı sıfatlarından oluşmaktadır. Dördüncü boyut olan Neşeli, varyansın, %6,66'sını; neşeli, duygusal ve arkadaş canlısı özellikleriyle ifade ederken, beşinci boyut olan Cesur, varyansın %4,98'lik kısmını moda, heyecan verici ve cesur sıfatlarıyla açıklamaktadır. Altıncı faktör olan Cazibeli, toplam varyansın %4,71'ini feminen, şık ve sportif sıfatlarıyla açıklarken; yedinci faktör olan Zeki, varyansın %4,49'unu teknik, kurumsal ve zeki özellikleriyle açıklamaktadır. Diğer faktörler sırasıyla Güvenilir, Başarılı ve Coşkulu başlıklarının altında toplanmış olup, sırasıyla varyansın %4,02, %3,78 ve %3,75'ini açıklamaktadır.

Happy marka kişiliği için yapılan faktör analizleri sonucu elde edilen 6 faktör marka kişiliğinin %84,18'ini açıklamaktadır. Kaiser Mayer Olkin (KMO) yeterlilik ölçüsü 0.861 bulunmuştur. Bartlett testi sonucunun ise $p= 0.00$ olması faktör analizi sonuçlarının anlamlı olduğunu göstermektedir. Birinci faktör, toplam varyansın %27,24'ünü açıklamaktadır. Samimiyet başlığı altında toplanan samimi, dürüst, hayalperest, arkadaş canlısı, duygusal, heyecan verici, neşeli ve taşralı özellikleri Happy markasının en öne çıkan marka kişilik özellikleridir. İkinci faktör olan Cazibeli, toplam varyansın %21,28'ini açıklamakta olup; bağımsız, dayanıklı, çağdaş, sportif, feminen, genç, şık marka kişiliği özelliklerini yansıtmaktadır. Üçüncü boyut olan Yeterlilik, varyansın %11,21'ini açıklamakta ve üst sınıf, lider, başarılı, zeki, aileci ve kendine güvenen sıfatlarından oluşmaktadır. Dördüncü boyut olan Güvenilir, varyansın, %10,42'sini batılı, kurumsal, çalışkan, güvenli özellikleriyle ifade ederken; beşinci boyut olan Yararlı, varyansın %8,6'sını yararlı, orijinal, güncel sıfatlarıyla açıklamaktadır. Altıncı ve son faktör olan Seçkinlik, toplam varyansın %5,4'ünü iyi görünümlü ve havalı başlıklarının altında toplanmıştır.

H₁: Appetite ve Happy'nin marka kişilikleri arasında fark vardır.

H₁ hipotezini test etmek için Appetite ve Happy marka kişilikleri arasında fark olup olmadığını test etmek için 42'şer alt değişkenin her birine bağımsız t-test analizi uygulanmıştır. Tablo 2' de görüldüğü üzere T testi sonuçlarına göre, her iki markanın marka kişiliği karşılaştırmasında, markanın gerçekçi, aile odaklı, dürüst, samimi, yararlı, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı, cesur, modayı izleyen, heyecan verici, esprili, havalı, hayalperest, bağımsız, çalışkan, teknik, başarılı, lider, kendine güvenen, büyüleyici, iyi görünümlü, cazibeli, kadınsı, şık, sportif, sağlam, dayanıklı olması kişilik özellikleri açısından fark olduğu istatistiki olarak kabul edilmektedir ($p < 0,05$). Tablo 3'de T testi değişken ortalamaları karşılaştırıldığında, Appetite markasının Happy markasına kıyasla daha gerçekçi, aile dostu, dürüst, samimi yararlı, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı, cesur, modayı takip eden, heyecan verici, esprili, havalı, hayalperest, bağımsız, çalışkan, teknik, başarılı, lider, kendine güvenen, büyüleyici, iyi görünümlü, cazibeli, şık, sportif, sağlam ve dayanıklı olduğu ortaya

Devam Sütü Tercihinde Etkili Faktörlerin ve Pazar Liderlerinin Marka Kişiliklerinin Analizi

çıkılmaktadır. Yalnızca Happy markası, Appetite markasına göre daha feminen olarak algılanmaktadır.

Tablo 2. Appetite ve Happy Marka Kişilikleri T Testi Sonuçları

Marka Kişiliği	t	Df	Sig. (2-tailed)	H ₁
Gerçekçi	4,215	96,172	0,00	Kabul
Aile odaklı	5,521	96,013	0,00	Kabul
Taşralı	-0,496	95,387	0,621	Red
Dürüst	2,712	76,821	0,008	Kabul
Samimi	3,284	88,456	0,001	Kabul
Ciddi	1,605	98	0,112	Red
Yararlı	0,025	0,025	0,025	Kabul
Orjinal	2,687	98	0,008	Kabul
Neşeli	4,659	97,537	0,00	Kabul
Duygusal	2,178	96,212	0,032	Kabul
Arkadaş canlısı	4,354	93,335	0,00	Kabul
Cesur	2,187	90,994	0,031	Kabul
Modayı izleyen	5,108	75,874	0,00	Kabul
Heyecan verici	5,835	90,373	0,00	Kabul
Espirili	5,838	93,032	0,00	Kabul
Havalı	3,616	88,217	0,00	Kabul
Genç	1,351	98	0,18	Red
Hayalperest	4,284	98	0,00	Kabul
Eşsiz	-1,834	97,91	0,07	Red
Güncel	-0,871	98	0,386	Red
Bağımsız	2,152	85,281	0,034	Kabul
Çağdaş	0,394	98	0,695	Red
Güvenilir	-0,139	98	0,89	Red
Çalışkan	2,129	98	0,036	Kabul
Güvenli	-0,636	98	0,526	Red
Zeki	0,769	92,469	0,444	Red
Teknik	2,475	98	0,015	Kabul
Kurumsal	0,25	98	0,803	Red
Başarılı	2,487	94,242	0,015	Kabul
Lider	2,239	84,594	0,028	Kabul
Kendine güvenen	3,032	98	0,003	Kabul
Üst sınıf	1,516	84,112	0,133	Red
Büyüleyici	4,065	98	0,00	Kabul
İyi görünümlü	2,529	98	0,013	Kabul
Cazibeli	6,194	98	0,00	Kabul
Kadımsı	-2,131	93,253	0,036	Kabul
Şık	4,557	89,814	0,00	Kabul
Sportif	4,656	82,074	0,00	Kabul
Maskülen	1,202	98	0,232	Red
Batılı	0,584	94,547	0,56	Red
Sağlam	2,06	98	0,042	Kabul
Dayanıklı	2,406	94,171	0,018	Kabul

Tablo 3. Appetite ve Happy Marka Kişiliği T Testi Grup Ortalamaları

Kişilik	Marka	N	Ortalama	Std. Sapma	Std. Hata Ort
Gerçekçi	Appetite	48	44,375	0,50133	0,07236
	Happy	52	39,615	0,62502	0,08667
Aile	Appetite	48	45,833	0,49822	0,07191
	Happy	52	39,615	0,62502	0,08667
Dürüst	Appetite	48	43,542	0,5255	0,07585
	Happy	52	41,154	0,3226	0,04474
Samimi	Appetite	48	4,375	0,56962	0,08222
	Happy	52	40,385	0,4411	0,06117
Yararlı	Appetite	48	43,958	0,64378	0,09292
	Happy	52	41,154	0,58255	0,08079
Orjinal	Appetite	48	44,583	0,54415	0,07854
	Happy	52	40,962	0,77357	0,10728
Neşeli	Appetite	48	41,667	0,83369	0,12033
	Happy	52	33,846	0,84375	0,11701
Duygusal	Appetite	48	40,625	0,7553	0,10902
	Happy	52	36,923	0,94014	0,13037
Arkadaş	Appetite	48	4,125	0,78889	0,11387
	Happy	52	33,077	107,628	0,14925
Cesur	Appetite	48	40,417	0,82406	0,11894
	Happy	52	35,962	119,245	0,16536
Moda	Appetite	48	43,125	0,6242	0,0901
	Happy	52	33,077	126,085	0,17485
Heyecan verici	Appetite	48	41,875	0,84189	0,12152
	Happy	52	29,615	123,608	0,17141
Espirili	Appetite	48	42,708	0,86884	0,12541
	Happy	52	30,577	119,498	0,16571
Havalı	Appetite	48	42,708	0,76463	0,11037
	Happy	52	35,577	117,846	0,16342
Hayalperest	Appetite	48	38,542	0,89893	0,12975
	Happy	52	29,423	119,498	0,16571
Bağımsız	Appetite	48	42,292	0,62704	0,0905
	Happy	52	38,654	102,954	0,14277
Çalışkan	Appetite	48	44,792	0,54537	0,07872
	Happy	52	42,115	0,69555	0,09646
Teknik	Appetite	48	42,917	0,61742	0,08912
	Happy	52	39,423	0,77746	0,10781
Başarılı	Appetite	48	45,833	0,53924	0,07783
	Happy	52	42,692	0,71717	0,09945
Lider	Appetite	48	46,042	0,64378	0,09292
	Happy	52	42,115	107,259	0,14874
Kendine güvenen	Appetite	48	45,208	0,65199	0,09411
	Happy	52	40,192	0,95979	0,1331
Büyüleyici	Appetite	48	41,667	0,80776	0,11659
	Happy	52	34,615	0,9174	0,12722
İyi görünümlü	Appetite	48	43,333	0,63021	0,09096
	Happy	52	39,231	0,94653	0,13126
Cazibeli	Appetite	48	44,375	0,64926	0,09371
	Happy	52	36,731	0,58481	0,0811
Feminen	Appetite	48	30,417	0,71335	0,10296
	Happy	52	34,038	0,97538	0,13526
Şık	Appetite	48	42,083	0,61742	0,08912
	Happy	52	35,000	0,91823	0,12733
Sportif	Appetite	48	41,667	0,75324	0,10872
	Happy	52	31,731	13,243	0,18365
Sağlam	Appetite	48	46,042	0,57388	0,08283
	Happy	52	43,846	0,49125	0,06812
Dayanıklı	Appetite	48	44,375	0,58003	0,08372
	Happy	52	41,731	0,5134	0,0712

H₂: Anne ve pediatristlerin marka tercih-öneri nedenleri arasında fark vardır.

H₂ hipotezini test etmek için marka tercihi için önceden belirlenen 18 değişken anne ve pediatristler tarafından 5'li likert ölçekle önem derecesine göre puanlandırılmıştır. Ardından anne ve pediatrist gruplarına bağımsız T-test analizi uygulanarak, anne ve pediatristlerin devam sütü tercihi/önerisinde bir fark olup olmadığı 0.05 anlamlılık düzeyinde test edilmiştir. Tablo 4'de H₂ hipotezine ait tablo değerleri sunulmuştur.

Tablo 4 incelendiğinde, marka tercihiinde etkili olan değişkenlerden ürünün organik olması, ürün çeşidi, kullanımı kolay olması, ürün fiyatı, ürün ambalajı, markanın yenilikçi bir marka olması, çeşitliliği, anne sütüne yakın olması, markanın dikkat çekici reklamlarının olması, satış

Devam Sütü Tercihinde Etkili Faktörlerin ve Pazar Liderlerinin Marka Kişiliklerinin Analizi

sonrası memnuniyeti, indirimleri olması ve bir danışma hattının olması değişkenlerinin istatistiki olarak anlamlı olduğu görülmektedir ($p < 0,05$). Dolayısıyla bu değişkenlerin anne ve pediatristler arasında fark gösterdiği kabul olmuş, diğerleri ise reddedilmiştir. ($p > 0,05$)

T-testi değişken ortalamaları incelendiğinde, anneler pediatristlere oranla; ürünün organik olması, markanın dikkat çekici reklamlarının olması, markanın satın alma sonrası memnuniyetinin yüksek olması, markanın fazla sayıda indirim kampanyası olması ve bir danışma hattının olması değişkenlerine daha fazla önem verirken pediatristlerin ise annelere nazaran, marka tercih nedenlerinde ürün çeşitliliği, ürünün kullanımının kolay olması, ürünün fiyatı, ürünün ambalajı, ürünün yenilikçi bir marka olması, farklı çeşitler bulundurması, anne sütüne olan yatkınlığı gibi konulara daha fazla önem verdiği ortaya çıkmaktadır.

Tablo 4. Anne ve Pediatristlerin Marka Tercih/Öneri Nedenleri Bağımsız T-Testi Sonuçları

Marka Tercih Nedenleri	t	df	Sig.	H ₂
Organik	-5,303	287,291	0,00	Kabul
Ürün çeşidi	5,608	289,384	0,00	Kabul
Kullanımı kolay	1,992	273,211	0,047	Kabul
Ürün fiyatı	9,613	297,759	0,00	Kabul
Ürün ambalaj	4,718	256,939	0,00	Kabul
Ürün kalite	0,06	298	0,952	Red
Ürün uzun süre pazar	-0,072	298	0,943	Red
Markaya güven	-1,875	261,581	0,062	Red
Yenilikçi marka	2,461	289,996	0,014	Kabul
Bilinir marka	0,116	270,781	0,908	Red
Marka çeşit	4,63	291,645	0,00	Kabul
Anne sütüne benzerlik	-2,419	282,621	0,016	Kabul
Marka reklam	-2,419	282,621	0,016	Kabul
Memnuniyet	-6,536	247,726	0,00	Kabul
Bulunabilirlik	-0,038	279,853	0,97	Red
Marka indirimleri	-2,06	291,119	0,04	Kabul
Marka danışma hattı	-5,962	279,048	0,00	Kabul
Marka prestiji	-0,903	263,6	0,367	Red

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Bu çalışmada, 0-2 yaş annelerinin ve pediatristlerin devam sütü tercihleri sorgulanmış; kullanıcıların tercih/tavsiye ettiği markaya ilişkin marka kişiliği algıları ölçülmüş ve pazarda en çok tercih edilen markaların marka kişiliği unsurları arasında fark olup olmadığına bakılmıştır. Yanı sıra, devam sütü markası seçerken dikkate alınan hususlar incelenmiş anne ve çocuk pediatristlerinin tercihleri arasında farklılık olup olmadığı ortaya konmuştur.

Toplam 175 anne üzerinde uygulanan anketinin sonuçlarına göre annelerin devam sütünde ilk tercihi 95 kişi ile (%54,2) Appetite markası iken 65 kişi ile (%37,14) Happy markası olmuştur. Pediatristlerin % 80'inin ilk sırada önerdiği marka, anneler grubunda da olduğu gibi Appetite markası olurken %16'sının ilk marka tercihi Beauty, kalan % 4'ün de Happy markası olmuştur. Bu durumun olası açıklaması, Appetite'in marka çalışmalarında

ürünün doğal ve anne sütüne yakınlığını vurgulaması, Happy'nin son zamanlarda popülarite kazanan "organik" kelimesine odaklanarak ürünün organik olduğunu vurgulamasıdır. Pediatristler grubu, anne sütüne en yakın devam sütünü tercih etmek isterken, anneler ise konunun güncelliği nedeniyle organik ürünleri tercih edebilmektedirler. Ancak burada dikkate dilmesi gereken nokta ürünün organik olması, anne sütüne yakın olduğu anlamına gelmemektedir. "Organik olan sağlıklıdır" algısının oluşması, bebeklerine en iyisini vermeye çalışan annelerin organik ürünü seçme çabasını doğurmaktadır.

Appetite ve Happy markalarına ilişkin marka kişiliği analizi sonuçlarına göre; Appetite markasının seçkinlik başlığı altında toplanan, iyi görünümlü, büyüleyici, cazibeli ve genç özellikleri en ön planda olan marka kişilik özellikleridir. İkinci faktör olarak belirlenen samimiyet, yararlı, ciddi, orijinal ve samimi marka kişiliği özelliklerini yansıtmaktadır. Üçüncü boyut olan sertlik, sağlam, dayanıklı ve batılı sıfatlarından oluşmaktadır. Appetite markası, hem anneler hem de pediatristlerin yer aldığı örneklem grubu için seçkin, yararlı, ithal marka olarak tanımlanmaktadır. Elde edilen bulgular, Cui'nin (2016) çalışmasıyla büyük oranda örtüşmektedir. Cui (2016) çalışmasında annelerin devam sütü marka tercihlerinde ürün menşeinin ithal olmasının önemini vurgulamıştır.

Happy markası için ise Samimiyet başlığı altında toplanan samimi, dürüst, hayalperest, arkadaş canlısı, duygusal, heyecan verici, neşeli ve taşralı özellikleri en öne çıkan marka kişilik özellikleridir. İkinci faktör olan Cazibeli, bağımsız, dayanıklı, çağdaş, sportif, feminen, genç, şık marka kişiliği özelliklerini yansıtmaktadır. Özetle anne ve pediatristlerden oluşan cevaplayıcılar, Happy markasını, eğlenceli, güvenilir, dayanıklı ve genç bir marka olarak tanımlamaktadır. Yine Cui'nin (2016) çalışmasında, annelerin devam sütü marka tercihlerinde markaya duyulan güvenin en önemli etmenlerden biri olduğu gözlemlenmiştir.

Çalışmanın sonucunda marka kişiliği unsurlarının bir tanesi hariç diğer tümün de (gerçekçi, aile dostu, dürüst, samimi yararlı, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı, cesur, modayı takip eden, heyecan verici, esprili, havalı, hayalperest, bağımsız, çalışkan, teknik, başarılı, lider, kendine güvenen, büyüleyici, iyi görünümlü, cazibeli, şık, sportif, sağlam ve dayanıklı) Appetite markasının Happy markasına kıyasla daha fazla puan aldığı görülmüştür. Happy markasının, Appetite markasına göre sadece daha feminen olarak algılandığı gözlenmiştir. Bunun olası sebepleri Appetite markasının pazardaki yaşam süresinin Happy markasına göre çok daha uzun olması, Pazar payının ve bilinirliğinin daha yüksek olmasıdır. Happy markasının marka iletişim çalışmaları markayı daha feminen özellikleri ile ön plana çıkararak bu noktada Appetite'den farklılaştırmıştır.

Anne ve pediatristlerin marka tercih nedenlerinde ne derece farklılaştığını gösteren analiz sonucunda, anneler pediatristlere oranla ürünün organik olması, markanın dikkat çekici reklamlarının olması, markanın satın alma sonrası memnuniyetinin yüksek olması, markanın fazla sayıda indirim kampanyası olması ve bir danışma hattının olması değişkenlerine daha fazla önem verirken, pediatristlerin annelere nazaran; marka tercih nedenlerinde ürün çeşitliliği, ürünün kullanımının kolay olması, ürünün fiyatı, ürünün ambalajı, ürünün yenilikçi bir marka olması, farklı çeşitler buldurması, anne sütüne olan yakınlığı gibi konulara daha fazla önem verdiği gözlenmiştir. Liu ve arkadaşlarının çalışması (2013), annelerin seçimlerinde etkili faktörlerin birinin de fiyat olduğu sonucunu desteklemektedir. Cui'nin (2016) araştırması ise annelerin

reklamlardan % 10 oranında etkilendiğini ortaya koyarak, araştırma bulgularını destekler niteliktedir.

Pediatristlerin deneyim yılı göz önüne alındığında marka tercih nedenleri arasında belirgin farklar bulunmamaktadır. Bunun sebebi pediatristlerin asistanlık zamanının da bebek beslenmesi ile ilgili bir eğitim almamaları ve zamanla konu hakkında tecrübe edinmeleri olabilir. Genel olarak pediatristlerin bebek beslenmesinde, anne sütüne en yakın devam sütü seçmeye yatkın oldukları görülmektedir.

Çalışmanın başlıca kısıtı, örneklem sayısının yeterince büyük olmaması ve İstanbul ilinde ikamet eden annelerle sınırlı olmasıdır. Dolayısıyla tüm Türkiye'yi genelleyen sonuçlar üretmek mümkün değildir.

Çalışma sonucu elde edilen bulguların, hem literatüre hem de marka yöneticilerine ürünlerini konumlandırma çalışmalarında ön görüş sağlayacağına inanılmaktadır. Baskın marka kişiliklerinin ön plana çıkarılmasıyla rekabetçi pazarda ürünü tutundurma faaliyetlerinde etkin bir araç olarak kullanılması, marka yönetimleri için rekabet avantajı sağlamaktadır. Bunun yanı sıra İstanbul ili için kullanıcı profillerinin belirlenmesinde, hedef kitlenin tanınması ve dolayısıyla doğru iletişim kurulmasında yardımcı olacaktır.

Spesifik olarak Appetite'in Happy ile daha yoğun rekabet edebilmesi için annelere odaklanması ve organiklik kavramı ile doğallık kavramının farklarını iyi anlatması gerekmektedir. Pediatristler için anne sütüne yakınlık daha önemli bir kriterken annelerin "organik" sözcüğünden daha çok etkilendiği görülmektedir. Organik, kelime anlamıyla "doğal yolla yapılan" anlamı ifade etmektedir (TDK,2017). Ancak, organik süt demek anne sütüne yakın demek değildir. Bazı organik bebek sütleri nişasta içermektedir ancak anne sütünde nişasta bulunmaz. Anne sütünün karbonhidrat kaynağı nişasta değil laktozdur. Devam sütünün anne sütüne yakın olması için önemli kriterler, anne sütünde bulunan Omega 3, prebiyotik ve nükleotidleri içermesidir (Uzmantv, erişim 14.02.2018)

Happy'nin ise Appetite ile rekabet edebilmesi için ürün çeşitliliğini, kullanım kolaylığını ve yenilikçilik yönünü arttırması gerekmektedir. Appetite markasının dayanıklılık ve teknik kişilik özelliklerinde Happy'e göre daha yüksek puan alması, akıllı kutu tasarımlarından kaynaklandığını düşündürmektedir. Appetite markasının kilitli kapak sistemi olması, içerisinde ölçüyü ayarlamak için bir kesik noktası olması kullanıcılara kolaylık sağlamak ve yenilikçi yönünü ön plana çıkarmaktadır. Happy markası ise daha geleneksel tipte plastik kapaklı, ölçü kesigi olmayan bir ambalaj kullanmaktadır.

Appetite markası pazarda pek çok farklı ürünle yer almaktadır. Özel ihtiyaç durumlarında daha fazla alternatif sunabilmektedir. Happy markasının fiyat olarak Appetite'nin biraz daha üzerinde olması bazı kullanıcılar için daha kaliteli olduğu algısı yaratmaktayken, daha fiyat odaklı kullanıcılar için dezavantaj olabilmektedir. Bu sebeple Happy markası dağıtım ağını daha seçkin marketler ve eczaneler ile sınırlı tutmalıdır. Appetite markasının ucuzluk marketleri de dahil olmak üzere, pek çok zincir marketlerde ve eczanelerde kolayca bulunduğu görülmektedir.

Kaynakça

- Aaker, D. (1991). *Managing Brand Equity. Capitalizing on The value of a Brand name*. The Free Press, New York
- Aaker, J.L. (1997). Dimensions of Brand Personality. *Journal of Marketing Research*, 34 (3), 347-356.
- Aaker J.L, Benet-Martinez M, Garolera J. (2001) Consumption Symbols as Carriers of Culture: A Study of Japanese and Spanish Brand Personality Constructs, *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 492-508
- Akdeniz, A.A (2007).*Marka ve Marka Stratejileri*, 2.Baskı, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım
- Aktuğlu, I.K. (2004). *Marka Yönetimi, Güçlü ve Başarılı Markalar için Temel İlkeler*, İstanbul, İletişim Yayınları
- Aktuğlu, I.K. & Temel, A. (2006). Tüketiciler Markalarını Nasıl Tercih Ediyor?. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 43-59.
- Altunışık R., Özdemir Ş., Torlak Ö. (2002). *Modern Pazarlama 2. Baskı*, Değişim Yayınları, İstanbul
- Bousslama, M.A.N.(2010). The effect of the congruence between brand personality and self-image on consumer's satisfaction and loyalty: A conceptual framework. *IBIMA Business Review*, 2(2) , 34-49
- Bradley, F. (1995). *Marketing Management, Providing, Communicating and Delivering Value*. Cambridge: Prentice Hall
- Buluç, A. (2013). Konumlandırma:Al Ries ve Jack Trout. *Pazarlama Biliminde 29 İnsan 29 Kavram*. (Der.) Güngör M. Özgür. İstanbul: Beta Yayıncılık,159-170.
- Cui, H. (2016). *Parent Preferences for Baby Formula in China and Potential Implications for U.S. Dairy Product Exports* Hao Cui University of Vermont Theses Dissertations
- Doğanlı, B. ve Bayri, O. (2012). Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi,17 (3),163-176
- Durmuş, B. ,Yurtkoru, E.S. ve Çinko, M. (2011). *Sosyal Bilimlerde SPSS'le Veri Analizi*, Beta, İstanbul.
- Girişken, Y., Bulut, D., Kurtuluş, S. (2015). Sosyal Olayların Siyasal Marka Kişiliği Üzerindeki Yansımaları, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B. Dergisi Cilt xxxvii, Sayı11*, 285-306
- Girişken, Y., Giray, C (2016). Vodafone's Brand Personality: A Research Related to Perception Differences between Besiktas Fans, Rival Teams' Fans and Nonsupporters. *Ege Akademik Bakış* 1(1), 65-78
- Güneş, M., Atay, G., Şimşek, F, Uluyol, B., Suskan, E., Gülnar, S. (2003) Anne sütünün yetersiz alımına neden olan faktörler. 47. Milli Pediatri Kongresi, 3. Milli Çocuk Hemşireliği Kongresi Özet Kitabı, İstanbul, 21-23
- Hollis, N. (2011). *Küresel Marka*, İstanbul: Brand Age Yayınları
- IMS Report 2017, IMS Turkey

- İslamoğlu, H., Fırat, D. (2016). Stratejik Marka Yönetimi. Beta Basım A.Ş. İstanbul
- Keller, L. K. (2003). Strategic Brand Management: Building, Measuring And Managing Brand Equity (2.ed) Pearson International Education. Londra: Prentice Hall.
- Keller, L.K (2013). Strategic Brand managemet.4th edition. Pearson International Education. Londra: Prentice Hall
- Köse, İ.İ , Güneş, G; Özçelikay, G. (2015) Serbest Eczanelerde Marka Kişiliği. Marmara Pharmaceutical Journal 19: 238-245
- Leblebicioğlu, B., Uslu, A. (2017) Social Sciences Studies Journal Teknoloji Mağazalarının Mağaza Kişiliklerinin Karşılaştırılmasına Yönelik Bir Araştırma Social Sciences Studies Journal 3(6),1070-1082
- Mark, M. &. Pearson, C.S. (2001)The hero and the outlaw: Building extraordinary brands through the power of archetypes. McGraw Hill Professional
- Mucuk, İ. (2004). Pazarlama İlkeleri, 14. Baskı, İstanbul: Türkmen Yayınevi.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2013). Tüketici Davranışı, İstanbul: MediaCat Yayınları
- Özçelik D. G. ve Torlak, Ö. (2011), Marka Kişiliği Algısı ile Etnosentrik Eğilimler Arasındaki İlişki: Levis ve Mavi Jeans Üzerine Bir Uygulama, Ege Akademik Bakış, 11(3), 361-377
- Özer ,S. U. , Kayaalp, E.E.G. (2012). Türkiye’de Faaliyet Gösteren Havayolu Şirketlerinin Marka Kişiliklerini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi, 23(2), Güz, 173 – 186
- Şahin, Ç. (2006).Tüketicilerin Markalı Ürünlere Yönelik Olumlu Tutum ve Davranış Geliştirmelerinde Marka Kişiliğinin Rolüne İlişkin Bir Araştırma, Pediatrista Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
- Schiffman, L. G., & Kanuk, L. L. (2004). Consumer behavior. Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall.
- Ünalın, P., Akgün, T., Çiftçili, S., Boler, İ., ve Akman, M. (2008) Why do mother attending a baby-friendly mother and child health care unit start early solid food to their babies. Turk Pediatri Arşivi 43,59-64
- Zhang, K., Tang, L.,Wong, H.,Qiu, L.V., Binns, C.W. and Kee, A.H. (2015). Why Do Mothers of Young Infants Choose to Formula Feed in China? Perceptions of Mothers and Hospital Staff, Int. J. Environ. Res. Public Health, 12, 4520-4532

İNTERNET ADRESLERİ

American Marketing Association.
<https://www.ama.org/resources/pages/dictionary.aspx?dLetter=B> (erişim adresi 18.09.2018)

CBME Türkiye.2017 erişim adresi <http://www.cbmeturkey.com/tr/genel-bilgiler/sektore-genel-bakis> (erişim tarihi 05.12.2018)

Türkiye Nüfus ve Sağlık Araştırması 2008 www.hips.hacettepe.edu.tr/TNSA2008-AnaRapor.pdf (erişim tarihi: 14.02.2018).

Türkiyede-bebek-cocuk-sektoru. 05.12.2018 erişim adresi <http://www.baby-kidstore.com/turkiyede-bebek-cocuk-sektoru-buyuyor-mu/> (erişim tarihi: 05.02.2018).

Yağcı R.V Bebeklerde Beslenme ve Devam Sütü Seçim <http://www.uzmantv.com/organik-sutler-anne-sutune-yakin-midir> (erişim tarihi: 05.08.2018)

Ek 1. Appetite Marka Kişiliği Faktör Analizi

BOYUTLAR VE MADDELER	GÜVENİLİRLİK (Cronbach Alfa)	FAKTÖR YÜKLERİ										Özdeğer	Varyans (%)	
		F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8	F9	F10			
Seçkinlik	0,742												7,195	23,982
iyigorunumlu		0,731												
büyüleyici		0,718												
cazibeli		0,717												
genc		0,532												
Samimiyet	0,771												2,287	7,623
yararlı			0,848											
ciddi			0,746											
orjinal			0,697											
samimi			0,577											
Sertlik	0,842												2,073	6,911
saglam				0,852										
dayanıklı				0,828										
batılı				0,805										
Neşeli	0,792												1,999	6,663
duygusal					0,808									
arkadas					0,763									
neseli					0,714									
Cesur	0,771												1,494	4,981
moda						0,801								
heyecanverici						0,733								
cesur						0,659								
Cazibeli	0,757												1,414	4,714
feminen							0,796							
sık							0,772							
sportif							0,713							
Zeki	0,75												1,349	4,497
teknik								0,85						
kurumsal								0,81						
zeki								0,674						
Güvenilir	0,752												1,208	4,028
caliskan									0,83					
guveni									0,81					
guvenilir									0,52					
Başarılı	0,763												1,136	3,787
lider										0,861				
kendineguvenen										0,835				
Coşkulu	0,724												1,125	3,751
guncel											0,862			
essiz											0,744			
TOPLAM														70,937
Kaiser Meyer Olkin Yeterlilik Ölçütü		0,766												
Bartlett Testi		Approx. Chi-Square	2443											
		df	435											
		Sig.	0											

Türkiye’de Mültecilerin Yaşadıkları Bölgelere Yönelik İnsani Yardım Lojistiği: Kızılay Örneği^a

Nazlıcan Dindarık^{b, c}, Yahya Fidan^d

Özet

Göç insani bir olgu olarak karşımıza çıkmakta ve yaşamın her döneminde varlığını hissettirmektedir. Bu kavram beraberinde sığınmacı, mülteci sorunu gibi kavramsal statüleri akıllara getirmektedir. Türkiye’nin güneyinde meydana gelen Suriye’de yaşanan kriz durumunun şiddetli hale gelmesi ile birlikte orada yaşayan insanlar ülkelerini terk ederek başka ülkelerde mülteci konumuna gelmişlerdir. Türkiye bu konuyla ilgili olarak ‘açık kapı politikası’ izlediği için Suriyeli mültecilere kapılarını açarak birçok ilde barınma merkezleri kurarak ihtiyaç sahiplerine barınma, beslenme, sağlık, güvenlik gibi konularda her türlü desteği sağlamaktadır. Çalışmada Suriyeli mülteciler açısından bakıldığında hangi ülkeye gittikleri, o ülkeyi tercih etme sebepleri, hak ve özgürlükleri, kültürel ve dil anlamında uyum sağlama şekilleri, sosyo-kültürel, psikolojik durumları gibi etmenlerin öneminden bahsedilerek, etkileyen ve etkilenen durumda olmaları hakkında bilgi verilecektir. Mükemmel bir örnek olması açısından Türk Kızılay’ının yaptığı çalışmalar ile insani yardım lojistiği operasyonlarını nasıl yönettiği sorusu üzerinde durularak lojistik süreçler hakkında bilgi verilecek ve yetkililerle yapılan görüşmeler ışığında insani yardım organizasyonundan bahsedilecektir.

Anahtar Kelimeler

İnsani Yardım Lojistiği
Suriyeli Mülteciler
Türk Kızılay’ı
Sivil Toplum Kuruluşları

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 14.07.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.591835

Humanitarian Aid Logistics For Refugees Area Living Turkey: Red Crescent Example

Abstract

Migration emerges as a human phenomenon and it is felt in every period of life. This concept brings to mind the conceptual status of refugees and asylum seekers. As the crisis in Syria has become severe, the people living there have had flee their country and become refugees in other countries. Turkey regarding this issue opted for an ‘open door policy’ opens the doors to Syrian refugees by establishing shelter centers, housing, nutrition, health, provide all kinds of support on issues such as security to the needy in several provinces. In the study, when the Syrian refugees are examined in terms of the country they visited, their rights and freedoms, the way of adaptation in terms of culture and language, sociocultural and psychological status, the importance of these such factors will be taken in to account. In order for it a perfect example, information will be given on the logistics processes and the humanitarian aid organization will be discussed in light of the question of how Turkish Red Crescent manages the humanitarian logistics operations.

Keywords

Humanitarian Logistics
Syrian Refugees
Turkish Red Crescent
Civil Society Organizations

About Article

Received: 14.07.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.591835

^a Bu çalışma, İstanbul Ticaret Üniversitesi, SBE, Lojistik Yönetimi ABD’nda Nazlıcan Dindarık tarafından Prof. Dr. Yahya Fidan danışmanlığında yapılan Yüksek Lisans Tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

^b ndindarık@dogus.edu.tr

^c Öğr. Gör., Doğu Üniversitesi, MYO, Ümraniye, İstanbul/TÜRKİYE, ORCID:0000-0003-4313-6576

^d Prof. Dr., İstanbul Ticaret Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Beyoğlu, İstanbul/Türkiye, ORCID:0000-0002-5012-3629

Giriş

Geçmişten beri var olan ve geleceğe yön verecek değişimlere sebep olan göç hareketi, toplumsal yapıyı etkileyen, değişime neden olan, kalıcı izler bırakan ve yaşam koşullarının farklılaşması olarak tezahür eden bir süreçtir. Bu süreç itibariyle insanlar birçok nedenden dolayı yaşadıkları bölgeden ayrılarak buldukları yaşam alanını terk etmektedir. Türkiye coğrafi konumunu itibariyle bir köprü görevi üstlenerek birçok göç hareketinden etkilenmiştir. Yakın zaman içinde de Suriye’den gelen mültecilere ‘geçici koruma statüsü’ vererek insan yaşamına verdiği değeri gösteren bir politika izlemiştir.

Suriye’de yaşanan iç savaş nedeniyle zorunlu göçe maruz bırakılan Suriyeli mültecilere gerekli yardımlar STK’lar tarafından sağlansa da ne ölçüde yardım yapıldığının düzenli ve etkili olması açısından bütün kurum ve kuruluşların iş birliği içerisinde olması ve hep aynı türden yardımın gönderilerek kısır bir döngü haline gelmesinin önlenmesi amaçlanmaktadır.

Kapsamlı olarak incelemek ve verilere ulaşabilmek için sürecin takip edilmesi, planlama, uygulama, değerlendirme safhalarında özenli ve detaylı çalışılmasının sağlanması açısından lojistik çalışmaları etkinlik faktörlerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. İnsani yardım lojistiğinin genel lojistikten en önemli farkı; amacının yardıma ihtiyaç duyan, müşkül durumda olan insanlara hiçbir karşılık beklemeden yardım eli uzatarak ihtiyaçlarını karşılamaktır. Tek bir zaman diliminde değil ihtiyacın hasıl olduğu farklı zamanlarda operasyonların yürütülüp yardım yapılması ortak paydada buluşmayı sağlayan gayedir.

Suriye’de meydana gelen olayların etkisinin artması ile birlikte Türk Kızılay’ı Suriye krizi sınır yardımları operasyonlarını başlatmıştır. Bu operasyonla birlikte lojistik süreçlerin işleyişi konusunda Türk Kızılay’ının yetkili makamları ile görüşüldüğünde depolama ve dağıtım merkezleri, kamplardaki durum, yardımların yeterlilik oranı, karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerileri hakkında bilgi alınmıştır. Aynı zamanda lojistik süreçlerin etkinliğini anlayabilmek adına maliyet oranları, hız faktörü, bilgi teknolojileri ve entegrasyon yapısı, yardımların içeriği, stok politikaları gibi verilere ulaşılarak bazı güvenlik sorunlarının olduğu ve hâlâ tam olarak çözüme kavuşmadığı bulgularına ulaşılmıştır. Bu çalışma temelde insani yardım konusunda lider olarak görülen kurumlardan biri olan Türk Kızılay’ının insani yardım operasyonlarını ve lojistik süreçlerini incelemek, yöntemlerini kavramak amacıyla yapılmıştır.

1. Göç Olgusu ve Kavramsal Statü Ayrımları

Göç yüzyıllardan beri görülen ve 21. yüzyılda daha fazla artan insan trafiğine neden olarak öncelikle birey olmak üzere insana dair olan birçok konuda yapıların değişim ve dönüşümüne zemin hazırlayarak varlığını korumaktadır.

Göç, bireyler dışında toplum yaşamını da çok yakından ilgilendiren politik, sosyal, ekonomik, kültürel ve ekolojik sebeplerden kaynaklanan birden fazla kavramsal anlamı, olgusal düzeyi etkilemektedir. Başlangıç aşaması olarak farklı etkenlerin bireylerin zihninde ortaya çıkardığı istemli veya istemsiz güdülenmelerin, mekânsal yer değiştirme gayesiyle eyleme dönüşmesiyle oluşur (Çakır, 2011). Çalışmamızın konusu olan göç olgusu siyasi-politik ve yaşamsal nedenlerden kaynaklanmıştır.

Türk Dil Kurumu göç kavramını, “Ekonomik, toplumsal veya siyasi sebeplerle bireylerin veya toplulukların bir ülkeden bir ülkeye, bir yerleşim yerinden başka bir yerleşim yerine gitme işi, taşınma, hicret, muhaceret” olarak tanımlamıştır (TDK Sözlüğü, 2005).

Göçün birçok nedeni olmakla birlikte bu nedenlere bağlı olarak çeşitlilik göstermektedir. İç ve dış göç, zorunlu ve gönüllü göç, geçici ve kalıcı göçler, tersine göç gibi farklı nedenlere dayanan çeşitleri vardır. Göç tiplerini sınıflandırırken mesafe, irade, siyasi sınırlar ve zaman gibi kriterler de bulunmaktadır (Bulak, 2015). Bireylerin ya da toplumların bu kararı alırken ülkelerinin sınırları içinde mekân değiştirmeleri ya da uluslararası anlamda bir göç hareketinde bulunmaları, kendi istekleriyle veya şartların zorluğu nedeniyle bu karara varmaları, mevsimlik ya da uzun dönemli olarak yer değiştirmeleri bu kıstaslar arasındadır.

Genel olarak bakıldığında göç nedenlerinin başında ekonomik sebepler ve güvenlik ihtiyacı gelmektedir. Bunların yanı sıra bireyler ya da kitleler savaş, kıtlık, şiddet, iklim koşulları, dini ve siyasi nedenler, eğitim, sanayileşme, istihdam arayışı gibi nedenlerle buldukları yerleri terk etmektedirler. Göç hareketi her toplumda yaşanıyor olmasına rağmen etkileri bakımından toplumsal olaylardan ve olgulardan dolayı kendi içerisinde bazı farklılıklar göstererek nedenleri ve niteliksel değişimleri doğrultusunda sonuç itibarıyla kendine özgü özellikler taşımaktadır (Çağlayan, 2006).

Bu bakımdan dünyanın pek çok yerinde görülen, ulusal ve uluslararası anlamda gerçekleşen göç hareketleri, Türkiye’de maalesef dramatik olarak yaşanmaktadır. Gerek coğrafi konumu gerekse mevsimsel dağılımı gibi konularda ve farklı milletlere kucak açıp, değişik kültürlerle ev sahipliği yapıyor olması dolayısıyla Türkiye göç olgusunun yoğunlaştığı bir ülke olarak görülmektedir (Bulak, 2015). Bu anlamda bir yandan Afganistan, Pakistan, Türk Cumhuriyetleri üzerinden gelen düzensiz göç dalgasıyla mücadele eden Türkiye, insani nedenlerden kaynaklanan Suriye göç dalgasıyla bu konuda dünyada en çok göç alan ülkelerinden birisi oluvermiştir. Göç olgusu üzerinde durulurken ayırım yapılması gereken konulardan en önemlisi göçmenlerin statüleri ve hukuksal anlamda nasıl tanımlandığıdır. Dolayısıyla ulusal ve uluslararası literatür analiz edilerek hukuksal terimlerden nasıl bahsedildiği tespit edilmeli, göçmen, sığınmacı, mülteci, geçici koruma statüsündeki kişi ayırımını doğru yapmak gerekmektedir.

“Göçmen; hem maddi ve sosyal durumlarını iyileştirmek hem de kendileri veya ailelerinin gelecekte beklenenlerini arttırmak için başka bir ülkeye veya bölgeye göç eden kişi ve aile fertlerini kapsamaktadır”. Göçmen statüsünde olanların çoğunlukla eğitim ve çalışma için göç ettikleri ve zorlama, zulüm gibi etmenlerden ziyade daha iyi şartlarda yaşayabilmek için yaptıkları bir eylemdir. Hukuki ve yasal yollarla yapılan bu hareketin pasaport ve vize işlemleri ile yapıldığı görülmektedir (Vardar, 2015). Ülkemize gelen göçmenlerin önemli bir kısmı bu kapsamdadır.

Sığınmacı, mülteci kavramına benzemekle birlikte mülteci statüsüne başvurmuş ancak sonucu tam olarak onaylanmamış kişiyi tanımlamaktadır (Bozbeyoğlu, 2015). Mülteci kavramını göçmenlikten ayıran nokta zoraki olması ve hayati kaygılar taşıyan insanların zulüm gördükleri yerlerden uzaklaşma çabasıdır (Bozbeyoğlu, 2015). Mültecilerin Statüsüne İlişkin 1951 Sözleşmesi’ne göre mülteci “Irkı, dini, milliyeti, belli bir sosyal gruba mensubiyeti veya siyasi düşünceleri nedeniyle zulüm göreceği konusunda haklı bir korku taşıyan ve bu yüzden ülkesinden ayrılan ve korkusu nedeniyle geri dönemeyen veya dönmek istemeyen kişi” olarak tanımlanmaktadır (Örgütü B. M., 2009).

Mülteci kavramıyla ilgili kötü söylemler, bilgi kirlilikleri olsa da asıl anlaşılması gereken nokta bu statüyle anılan kişilerinde hak ve özgürlükleri bulunmakta, zarara uğrama, zulüm görme gibi kötü muameleler yapanlara ceza uygulanmakta, temel hakları, kişisel eğitim, sağlık ve

bunlarla birlikte toplumsal, ekonomik, hukuksal hakları bulunmaktadır (Kader ve Hamit, 2015).

Mültecilerin korunmasına yönelik alınan önlemler şimdilik yeterli olsa da gelecek yılları göze alarak kalıcı bir çözüm oluşturulması gerektiği aşikârdır. Bu çözüm yollarında ilki ve en başta tahmin edilen menşei ülkede huzur ve refah ortamı olduğu takdirde geri dönüş sağlanmasıdır. İkincisi mülteci olarak gelinen ülkenin vatandaşlığına geçip kalıcı ikamet sağlamaktır. Üçüncü bir yol ise başka bir ülkeye yeniden yerleştirilmenin sağlanmasıdır (Kader ve Hamit, 2015).

Avrupa Konseyi Yönergesine göre geçici koruma statüsünde; “Yerinden edilmiş kişiler, kendi ülkelerini ya da buldukları bölgeleri terk etmek zorunda kalmış ya da özellikle uluslararası örgütler tarafından yapılan talep üzerine tahliye etmiş ve o ülkedeki devam eden koşullar nedeniyle güvenli ve kalıcı koşullar altında geri dönemeyen ve Cenevre Sözleşmesinin 1A Maddesinin ya da uluslararası koruma sağlayan başka uluslararası ya da ulusal belgeler kapsamına girebilen üçüncü ülke vatandaşları ya da vatansız kişiler, özellikle; silahlı çatışma ya da yaygın şiddet bölgelerinden kaçmış kişiler; insan hakları sistematik ya da genel olarak ihlal edilmiş ya da böyle bir duruma maruz kalma konusunda ciddi risk altında olan kişiler” olarak tanımlanmıştır (Göç İdaresi Müdürlüğü, 2015).

Bunların dışında Türk hukuku ve Uluslararası hukukta farklılık gösteren bir diğer ayrım “geçici koruma” statüsü ya da “mülteci” konumunda olan Suriyeli vatandaşlardır. Suriyeli mültecilere hükümetler bazında bakıldığında Türkiye, en fazla yardım sağlayan ülke konumundadır. Kendi siyasi ve bölgesel sınırlarını, dengelerini tehdit eden Suriye iç savaşının sona erdirilmesini en çok isteyen ve askeri destek sağlayan ülkelerin başında gelmektedir. (Devran ve Özcan, 2016).

Türkiye’de bu kavramlar 2014 tarihli, 6458 sayılı Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu’nda düzenlenmiş durumda ve bu doğrultuda Türkiye Avrupa dışından gelenleri mülteci olarak kabul etmemektedir. Avrupa dışından gelenlerin üçüncü ülkeye yerleştirilinceye kadar şartlı mülteci statüsünde geçici olarak Türkiye’de kalmasına izin verilmektedir (Vardar, 2015) Türkiye’ye geldikten sonra başvuru sonuçları belirlenene kadar “uluslararası koruma başvuru sahibi” olarak tanımlanmaktadır. Türk hukuk sisteminde belirtilen ve verilen tabirlerde sığınmacı kavramı bulunmamaktadır.

“6458 sayılı kanun kapsamında yayınlanan *Geçici Koruma Yönetmeliğine* göre; Suriye’den Türkiye’ye gelen yaklaşık 2 milyon kayıtlı kişinin statüsü “*Geçici Korumadır* ve bireysel prosedür olan şartlı mülteci statüsü için başvuru yapamazlar” denilmektedir.

“Uluslararası Af Örgütü Mülteci Hakları Koordinatörü Volkan Görendağ: “Uluslararası Af Örgütü, tüm Suriyelilerin varışta mülteci (prima facie) olarak uluslararası hukuk uyarınca mülteci korumasına hakları olduğu görüşündedir ve dolayısıyla Türkiye’de bulunan Suriyelileri, Türk hukukundaki statülerine bakmaksızın, mülteci olarak adlandırmaktadır” (Vardar, 2015). Bu çalışmada, literatüre daha uygun düşmesi nedeniyle Uluslararası Af Örgütü’nün kabul etmiş olduğu mülteci kavramını kullanarak sözü geçen durumu yaşayanlardan Suriyeli mülteci olarak bahsedilecektir.

2. Suriye Mültecileri ve Sivil Toplum Kuruluşu İlişkisi

2.1. Türkiye Dışındaki Suriyeli Mülteciler

Suriye’de varlığını uzun süredir devam ettiren olayların temelinde maddi durumun yetersiz olması, adaletsizlikler, işsizlik, baskıcı rejim politikaları, yolsuzlukların görülmesi ayaklanmaların oluşmasına zemin hazırlamıştır (Taşkiran, 2012). Arap Baharı olarak adlandırılan ve 15 Mart 2011’de başlayan Suriye Krizi, yaşanan çatışmalar sonucunda iç savaşa dönüşmüştür. Yaşamın zorlaşmasıyla güvenlik kaygısı ve can korkusu nedeniyle yaşananlardan ötürü en fazla zarara uğrayan vatandaşlar ülkelerini terk etmek zorunda kalarak kitlesel bir göçe maruz bırakılmıştır (Tunç, 2015). Bu durumun altında yatan ana sebep insanların hayata tutunma çabası, can güvenliğini koruma altına alma isteği, şiddete maruz kalmaktan kurtulma isteği gibi sebeplerden dolayı göç etmeleri neticesinde senelerdir benzeri görülmemiş bir insani krize yol açmıştır.

Başta orada yaşayan Suriyeli halk, işçiler, eylemciler, köylüler ve aydınların şikâyetleri üzerinden başlamış olan ayaklanmalar, Katar ve Suudi Arabistan gibi güçlü körfez ülkelerinin desteğini almış ve teşkilatlanması daha sağlam olan muhalif güçler tarafından ilerletilmiştir. Medyanın ve yapılan bazı politikaların neticesinde bu noktaya gelinmiştir (Joya, 2012).

Sınır komşularının ve diğer ülkelerin Suriye iç savaşı ve mülteciler hakkında farklı yaklaşımlar ve farklı politikalar uyguladıkları görülmektedir. AB ile Türkiye arasında yapılan anlaşmaya göre AB’nin dışsallaştırma politikası Türkiye’yi ilk sığınma ülkesi veya güvenli üçüncü ülke konumuna düşürmüştür. Türkiye’nin bulunduğu durumda sorumluluğunun çok fazla olduğu, Suriyeli mülteci hareketlerinin ilk başladığı tarihten itibaren ciddi manada mali yükümlülüklerinin altına girdiği görülmektedir (Yılmaz, 2017).

İran ile Suriye’nin ilişkilerini geçmişten günümüze kadar incelediğimizde Suriye’nin İran’ı dış politika da destekleyip Irak’la olan savaşında bile açıkça yanında yer alıp yardım ettiği için her zaman İran’ın müttefiki olmuştur. Bu yakınlaşmayı arttıran bir başka gelişme olarak İsrail’in Lübnan’ın belli yerlerini işgal etmesi sonucunda Suriye-İran dostluğu gelişmiş ve ittifaka dönüşmüştür. Ancak Suriye’de rejim karşıtı olarak başlayan ayaklanma sonucunda İran bunun başka ülkelerin oyunu olduğunu düşünüp Esat rejimine destek vererek bu tavrını Esat düşmediği sürece devam ettirecekmiş gibi görünmektedir. Esat iktidarda kalmayı başarırca en büyük destekçisinin her zaman İran olduğunu bilecek ve ona göre bir tavır takınacaktır. Bu durumun tam tersinin olması durumunda Esat yönetimi düşmeye başlarsa İran aradaki ilişkileri bozmamak adına Esat’dan koşulsuz desteğini azaltarak geri çekilebileceği düşünülmektedir (Sinkaya, 2011).

İsrail ile Suriye’nin ilişkileri incelendiğinde ABD’nin arabuluculuk çalışmaları dikkat çekmiş ancak uzun yıllar boyunca bir sonuca ulaşamamıştır. Barış görüşmeleri yapılırsa da Suriye’nin sonuç odaklı olarak sınırlar konusunda ısrarcı olması, ABD’nin arabuluculuk rolünde olan başarısızlığı sonucunda aşama kat edilememiştir (Süer, 2012). İsrail’in Suriye’den beklentileri ve bürokratik seviyede isteklerde bulunması ve durumu siyasi seviyeye çıkarmaması eleştirilere neden olmuş, uzlaşma sağlanamamıştır. İsrail’de sık sık değişen hükümet ve orada yaşayan halkın tutumları da çözüm odaklı olmamış, güvenlik odaklı bakış açıları durumu daha da zorlaştırmıştır. Şu an bulunan koşullar altında kendi içerisinde olgunlaşmamış bir sorunu çözmek imkân dahilinde görülmemektedir (Süer, 2012).

Lübnan ile Suriye arasındaki ilişkilerde ise Lübnan’ın, Suriye’deki iç savaştan en çok etkilenen ülke olduğu söylenmektedir. Tarihsel açıdan baktığımızda Suriye, Lübnan üzerinde her zaman hak sahibi olmaya çalışmış ve askeri düzeyde bile iç işlerine müdahale etmiş, siyasal yapıyı belirleyen aktörlerden biri olmuştur. Lübnan siyasal yapılanması içerisinde Suriye

yanlısı ve karşıtı olarak iki grup olduğu gözlenmekte ve bu ikilik sonucunda iç savaştan en çok etkilenen ülke konumuna düşmelerine neden olmuştur. Ayrıca Suriyeli mültecilere kapılarını açmaları sonucunda mali açıdan zorluk yaşamalarına neden olmuş, ülkede güvenlik kaygıları yaşanmaya başlanmıştır. Suriye’de yaşanan sorunlar çözülmediği sürece Lübnan’da huzur ve refah ortamının sağlanması zor görünmektedir (Özdemirci, 2016).

Komşu ülkelere baktığımızda Uluslararası Mülteci Hakları Derneği’nin verilerine göre mülteci durumunda olan Suriyeli sayısı 5 milyon civarındadır. “Mart 2018 verilerine göre Türkiye’de 3 milyon 400 bin, Lübnan’da 1 milyon, Ürdün’de 660 bin, Irak’ta 250 bin Suriyeli bulunmaktadır. Komşu ülkelere giden Suriyeli mülteciler nüfusun yüzde 41’ini oluşturmaktadır. 150 binden fazla Suriyeli mültecinin de Kuzey Afrika ülkelerine gittiği söylenmektedir (Uluslararası Mülteci Derneği, 2018).

Avrupa’nın bir milyon mülteciyle kapılarını açtığı görülmektedir. “Almanya’da 530 bin, İsveç’te 110 bin, Avusturya’da 50 bin, Kuzey Amerika’da 100 bin, Kanada’da 52 bin, ABD’de 29 bin Suriyeli mülteci bulunduğu söylenmektedir (Uluslararası Mülteci Derneği, 2018).

2.2. Türkiye’deki Suriyeli Mülteciler

Suriye’de yaşanan trajedi nedeniyle, komşu ülkelerden olması ve seçenekler arasında uygunluk taşıyan bir ülke olmasından ötürü Türkiye 2011 yılı Nisan ayından beri ‘açık kapı politikasıyla’ Suriye’den gelen mültecileri barındırmayı kabul etmiş ve yıllara yayılan durum doğrultusunda Suriyeliler ‘misafir’ olmaktan ziyade hukuku konumları gereğince ‘geçici koruma statüsü’nde kabul edilmiştir (İçduygu, 2015). 2011 yılında başlayan Suriye iç savaşıyla birlikte Türkiye “komşularla sıfır sorun politika” sloganı ile dış politikasında barışı desteklemiştir (Benek, 2016).

Türkiye coğrafi konumu nedeniyle köprü olarak görev görmekte, çatışmaların yaşandığı Suriye ve onun gibi devletler ile batılı devletler arasında olmasından dolayı göç hareketliliğinin yoğun olduğu bir güzergahta yer almaktadır. Geçmişte yalnızca transit ülke olarak görülen Türkiye artık hedef ülke haline gelmiştir. Türkiye, Suriye ile uzun yıllara dayanan ilişkisinden dolayı insani hak ve özgürlükler temelinde Suriyelilere barınma, beslenme, sağlık ve eğitim gibi konularda yardım sağlayarak ihtiyaçlarının giderilmesine gayret etmekte bu cesur yardımları sebebiyle takdirle karşılanmaktadır (Nurdoğan, Dur, ve Öztürk, 2016).

AFAD Aralık 2018 verilerine göre Türkiye’deki toplam mülteci sayısı 3 milyon 611 bin 834 kişidir. Geçici barınma merkezlerinde kalan Suriyelilerin sayısı 174 bin 256’dır. Bölgelere göre dağılımına bakıldığında en yüksek mülteci oranına sahip olan bölgeden başlayarak Şanlıurfa, Adana, Kilis, Kahramanmaraş, Hatay, Osmaniye, Malatya, Gaziantep, Mardin, Adıyaman dikkat çekmektedir (AFAD, 2018).

Ülke bazında bakıldığında Suriyelilerin en çok dağılım gösterdiği illerin başında İstanbul gelmektedir. Aşağıda oranları verilen şekilde Mayıs 2018 verilerine göre Suriyelilerin en fazla bulunduğu 10 il gösterilmektedir (Basın, 2018):



Şekil 1. Suriyelilerin En Fazla Bulunduğu 10 İle Göre Dağılımı

2.3. Türkiye'de Sivil Toplum Kuruluşları ve Suriyeli Mülteciler

Ulusal ve uluslararası boyutta gelişim gösteren toplumlarda ve değişime uğrayan siyasi sistemlerde sivil toplum kuruluşları, siyasi düzen dahilinde demokrasinin var olması halinde olmazsa olmaz bir noktaya gelmiştir (Akıncı, 2014). Sivil toplum kuruluşlarının esas amacı demokratik nitelikte kararlar alabilen hükümetlerce, gelişmiş toplumlarda istenen hedeflere ulaşmak için belirlenen konularda halkı aydınlatarak yol gösterme gayesiyle gönüllülük esasına dayanan nitelikte bir payda olabilmektir (Arslan, 2001). Bu anlamda Ülkemizdeki STK'lar da oldukça geniş bir etkinlik alanına sahiplerdir.

STK'lar toplumsal konularda veya sağlık, güvenlik, eğitim, istihdam gibi belirlenen idealler çerçevesinde ihtiyaç hasıl olan konularda çözüm önerisi getirme amacıyla yer alan bir aktördür (Şahin ve Öztürk, 2008). Sivil toplum kavramı ortaya çıkıp geliştikçe sivil toplum kuruluşlarının da bilinirliği artmış ve aynı oranda sayısı da her geçen gün artmıştır. Türkiye açısından değerlendirdiğimizde en fazla yaygın olan sivil toplum kuruluşları; vakıflar, dernekler, meslek ve ticaret odaları, bilim araştırma ve düşünce kuruluşları, hemşeriler için oluşan örgütlerdir (Keyman, 2005). Türkiye'de bulunan sivil toplum kuruluşları en başta gönüllülük esasını ilke kabul ederek, her türlü çıkar grubundan ve makamdan ayrı olarak, hiçbir ticari kaygı gütmeyen, çıkar sağlamadan, kâr amacı gayesi olmadan hükümetin otoritesi ile toplum arasında köprü görevi edinerek görevini yerine getirmektedir (Kostenlos, 2018).

Suriye'de 2011 yılında meydana gelen iç karışıklıklar sonucunda insanların Türkiye'ye gelmeleri neticesinde göçmenlere yönelik olarak daha önceden az sayıda bulunan sivil toplum kuruluşları ciddi oranda artış göstererek mülteci akınına karşılamak amacıyla ciddi bir çaba içine girmişlerdir (Çarabatır ve Hassa, 2014).

Sivil toplum kuruluşları ile ilgili farklı görüşler ortaya atılmış olsa da temelde faaliyet alanının ne olacağı konusunda netlik olup olmadığı tartışılmaktadır. Bu açıdan STK'lar hakların savunucusu olarak mı görülecekti ya da eğitim, barınma, sağlık, işgücü gibi faaliyetlerle destekler mi verecekti? sorularına cevap arandığında Suriyelilerin yaşadığı bölgelerden gelme sebepleri en başta siyasi konulardan kaynaklandığı için bu tip konulara girmekten ziyade temel ihtiyaçlarını giderme arzusuyla maddi yardımlar yapılmıştır (Mackreath ve Sağnıç, 2017). Yıllara yayılan süreçte artan Suriyeli mülteci sayısı ile birlikte yapılan yardımlar yerel

ve ulusal boyuttan çıkarak yeterli oranın sağlanması için uluslararası düzeyde ihtiyacı karşılamaya yönelik STK’lar Suriye özelinde çalışmalar yaparak hizmet vermişlerdir (Türk, 2016).

STK’ların vermiş olduğu başlıca hizmet alanları ise sosyal yardım ve hizmetler, barınma ve beslenme, istihdam, çalışma hakkı, psikolojik ve sosyal destek, hukuki destek, tercümanlık, Suriyeli çocuklar için eğitim, Suriyeli kadınlar özelinde verilen okuma yazma eğitimi, meslek edindirme kursları gibi sosyal olmayı sağlayan faaliyetler, kültür, dil, yaşam tarzlarının uyumlaştırılması konusunda yapılan yardımlardır (Türk, 2016).

Türkiye’de yalnızca Suriyelilere değil genel anlamda göçmenlere ve sığınmacılara yapılan yardımlarda çok sayıda sivil toplum kuruluşu yardım yaparak desteklemektedir. Bazılarını sıralayacak olursak; Türkiye Kızılay Derneği, İnsani Hak ve Hürriyetleri İnsani Yardım Derneği, Uluslararası Af Örgütü, Helsinki Yurttaşlar Derneği, Uluslararası Mavi Hilal İnsani Yardım Vakfı, Mültecilerle Dayanışma Derneği, Sığınmacılar ve Göçmenlerle Dayanışma Derneği bunlardan bazılarıdır (Kalaycı, 2016).

2.4. Sivil Toplum Kuruluşları Arasında İş Birliği ve Koordinasyon

STK’ların verimli olması açısından iş birliği ve koordinasyonun önemi çok fazladır. Kurum ve kuruluşlar bazında incelendiğinde yapılan yardımların hangi kitlelere ne ölçüde yapıldığı konusunda bilgiye ulaşılması ve ulaşılan bilgilerin paylaşılarak sivil toplum kuruluşlarının birbirleriyle her daim iletişim içinde olmaları beklenmektedir. Bu anlamda yapılacak bir çalışma, yardımların yerini bulmasına katkı yapacak, aynı kişilerin farklı yardım kuruluşlarından ihtiyaçlarının üzerinde yardım almaları gibi sakıncaları da gidermiş olacaktır.

STK’lar her ne kadar koordinasyon içinde çalışmayı arzu etseler de diğer tarafta özellikle Suriyeliler ile ilgili olarak belediyelerin yeterince yetkiye sahip olamamalarından kaynaklı sınırlı inisiyatif kullanmalarından dolayı bazı zayıflıklar olduğu görülmüştür. Yine mültecilerle ilgili olan konularda söz sahibi olan bazı kurumların gereken donanımına sahip olmamaları ya da yeterli isteği göstermemeleri neticesinde bazı zorluklar ortaya çıkmaktadır (Kılıç, 2014).

Suriye’de yaşanan krizin sonuçlarından biri olan sivil toplum kuruluşlarının artış göstermesiyle STK’lar ve ilgili olan diğer aktörler arasında azalan iletişim ile birlikte rekabet de söz konusu olmuştur. Rekabetin sakıncası iş birliği ve koordinasyonu zayıflatmasıdır (Mackreath ve Sağınç, 2017). Bu tür kuruluşlar arasındaki rekabetin, kamuoyunda güçlü görünme anlamına geldiği belirtilebilir.

Rekabete yol açan sebepler yalnızca mevzuatla ilgili değildir. “Afetlerde Türkiye’nin ortak gücü” anlayışıyla afet yönetimi faaliyetlerini planlayan, gerçekleştiren, yönlendiren ve koordine eden AFAD’ın” yardım almak istediği bölgelerden birinin barınma merkezleri olması ve bu konuda STK’lara başvurması olmasıdır. Bu rekabet içerisinde yer alan STK’lar iş birliği yapıp eş güdümlü çalışarak efektif olmaktansa kaynaklarını verimsiz kullanarak israf edici faaliyetlerde bulunmuşlardır (Mutlu, 2017). İhtiyaç sahibi insanlara hizmet götürme gibi çok değerli bir hizmetin israf boyutuna çekilmesi tehlikesine neden olacak bu tür davranışlardan kaçınılması kaynakların daha etkili değerlendirilmesine katkı yapacaktır.

Suriye’de coğrafi anlamda engel teşkil edebilecek bir zorluk yaşanmasa da çatışmaların yayıldığı bölgelerde acil ihtiyaçların bile karşılanmasını zorlaştırmıştır. Sadece Türkiye ile

Türkiye koordinesinde bulunan uluslararası örgütler tarafından ortaya konulan kaynaklar kısmi nitelikte yapılandırma gayretlerini destekleyebilmiştir. Buradan hareketle kaynak tahdidi ve Türkiye dışındaki aktörlerin isteksiz durmaları bir taraftan radikal muhaliflerin aleyhte söylemlerine ortam hazırlamış öbür taraftan da tesis edilen durumun sivil halka menfi etkileri hissedilmiştir (Aslan, 2019).

Zamanı ve yapılan yardımları efektif kullanarak işlevsel hale getirmek için kamu kurumları da dahil olmak üzere bütün aktörlerin yardıma ihtiyaç duydukları noktada işbirliğiyle eksik kalınan noktalarda ortak çalışmayı kabullenerek hareket etmeleri gerekmektedir. Yeterince aktif olmayan ve arka planda kalan STK'ların desteklenerek ön planda olanların sahada edindikleri bilgi ve tecrübelerini paylaşarak aktarmaları koordinasyon sağlamanın temel adımı olabilir. Zayıf olarak görülen başka bir nokta ise yerel, bölgesel ve ulusal çaptaki STK'ların uluslararası düzeyde olanlarla koordineli çalışma konusunda çekinceleridir. Bu duruma çözüm üretmek adına ortak bir platform üzerinden haber ağı oluşturularak Türkiye'de bulunan STK'ların birbirilerinden haberdar olması sağlanabilir (Cılga, 2019). Kurumların etkin hizmet sunabilmesinin bir yolu olarak asgari müştereklerde anlaşmaları ve birlikten sinerjinin ortaya çıkacağını ve bu sinerji ile daha az kaynakla daha çok toplumsal fayda sağlanacağı gerçeğinin tüm kuruluşlarca anlaşılmasının sağlanmasına ihtiyaç vardır.

3. Suriyeli Mülteciler ve İnsani Yardım Lojistiği

3.1. İnsani Yardım Lojistiği

İnsani yardım lojistiğinin kaynağına inecek olursak öncelikle lojistik kavramının tarihsel gelişiminden ve tanımından bahsetmemiz gerekmektedir. Askeri terim olarak kullanılan, orduların ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla temin ve tedarik esasıyla kullanılmaya başlayan lojistik son aşamada Tedarik Zinciri Profesyonelleri Konseyi (CSCMP) tarafından kabul edilen tanıma göre: "Müşteri gereksinimlerini karşılamak amacıyla, kaynaktan son tüketim noktasına kadar, ürün, hizmet ve ilgili bilgilerin akış ve depolanmasının etkin ve verimli bir şekilde planlanma, uygulama ve kontrol edilmesi sürecidir (CSCMP, 2013)." Lojistik baştan sona ayrıntılı ve kapsamlı bir süreç olduğu için doğru bir şekilde analiz edilerek planlama, uygulama ve değerlendirme olmak üzere tüm aşamalarında insani yardım söz konusu olduğu zaman daha özverili ve detaylı olarak çalışılması gerekmektedir.

Keza insani yardım lojistiğinde gereken dikkatin verilerek önem sırası dahilinde ölçüt geliştirilerek yapılacak işlemlerin doğru sırayla yapılması gerekmektedir. İstenen koşullarda, doğru tahsis edilen malzemeleri, arzu edilen miktarda, varılması gereken noktaya, doğru zamanda götürmek esas amaçtır. Yardım lojistiği söz konusu olduğunda yalnızca istenen malzemelerin arzu edilen noktaya taşınacağı ve sürecin yönetileceği düşünülse de aynı şekilde ve daha geniş bir skala da özelde yaralıların ya da insanların taşınması da bu kapsama girmektedir (Chandes ve Pache, 2010).

Yardım yapan kuruluşlar insani yardım lojistiği kapsamında lojistik giriş süreçleri, kurum içi süreçler ve lojistik çıkış süreçleri olmak üzere üç aşamalı olarak yönetirler. Bu doğrultuda ilk etapta giriş aşamasında yapılan yardımlar ile bağışlar toplanır, rota planlaması yapılır, sürücü ve araç eşleşmesi yapılır, bütün bağışlar ayrıştırıldıktan sonra veri girişi sağlanır ve son olarak depolama yapılır. İkinci aşamada ise kaynak yönetimi sırasında gönüllüler bazında ilişkileri, proje ve tarihi, süresi belli olan yardımları, önceliği acil olan yardımları düzenleme ve denetlenmesi için incelenmesi sonucunda yardım değerlendirme kuruluna gönderilir. Son olarak dağıtım yapılacak sistemler oluşturulur, rota planlamasından sonra sürücü ile araç

olarak ayrıştırma ve veri tabanına giriş yapılarak bağışların dağıtımını yapar. Depolardan çıkış emri alındığında ise teslimat gerçekleştirilir (Erdal, 2008). Bu süreçler bozulacak türdeki malzemeler söz konusunu olduğunda çok daha önemli ve zamanlı hale gelir. Bu itibarla lojistik aslında dinamik bir süreç ve adeta hayat gibidir.

İnsani yardımları yapan kuruluşlarda gönüllülük esas olduğu için rekabetten ziyade istek ön plandadır. Özel işletmelerin istediği profesyonellik şartı da aranmamaktadır. Yardım kuruluşları ana amaçları doğrultusunda faaliyetleri ile doğru orantılı olarak sosyal sorumluluk alanında varlık göstermektedir (Erdal, vd., 2010). İnsani yardım lojistiği, genel olarak da yardım hususundaki inancımız ve kültürümüzün bir izdüşümü olarak ihtiyaç sahibi insanlara yardım etmenin, yaraları sarmanın getireceği manevi getiri nedeniyle tüm milletler içinde en üst sıralarda olmamıza büyük destek sağlamaktadır diyebiliriz.

3.2. Suriyeli Mültecilere Yönelik İnsani Yardım Lojistiğinin Kapsamı

İnsani krizlerin ve yardıma ihtiyaç duyan insanların artmasıyla birlikte bu yardımı sağlayacak olan kurum kuruluş ve kişilere olan ihtiyaç da aynı oranda artarak insani lojistik sektörüne olan ilginin artmasına neden olmuştur (Kovacs ve Spens, 2011). İnsani lojistik olarak ifade edilen bu tabir henüz çok yaygın olarak kullanılmasa dahi yeni bir isimlendirme olarak kullanılmaya aday gözükmektedir.

Suriyelilere yapılan yardımlar konusunda katkı sağlayan ve koordinasyon içinde çalışan kurum ve kuruluşlar ihtiyaçları karşılamak üzere AFAD’ın iş birliğiyle; Gıda Tarım ve Hayvancılık, İçişleri, Dışişleri, Sağlık, Milli Eğitim, Gümrük Müsteşarlığı, Ulaştırma ve Maliye Bakanlıkları, Diyanet İşleri Başkanlığı, Genelkurmay Başkanlığı ve Kızılay’ın da katılımıyla yürütülmektedir (Çetinkaya, vd., 2016). Görüleceği üzere, ülkemizin en önemli kurumlarından oluşan bu grup, elde edilen başarının tesadüf olmadığına kanıtı ve konuya verilen kamu desteğinin oranının bir göstergesi olmaktadır.

İnsani yardım aktörlerinden olan Kızılay Hareketi ve Uluslararası Kızılhaç, STK’lar, BM, özel bağışçılar, toplum, hükümetler ve asker tarafından insani yardımlar yapılmaktadır (Kavak, 2014).

Küçük veya büyük fark etmeksizin birçok uzmanlığa sahip olan yardım kuruluşlarının temel amacı yardıma ihtiyaç duyan insanlara etkin ve hızlı olacak şekilde doğru miktarda malzeme, insan ve kaynak taşımaktır. Yardım yapan kuruluşların başarıya ulaşip ulaşmadığının göstergelerinden birisi de lojistik operasyonlarının ve tedarik zincirinin ne ölçüde ve nasıl iyi yönetildiğidir (Beamon ve Kotleba, 2006). Bunun görebilmesi için de ciddi analizlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu konuda önemli bir kısıt, ilgili kuruluşların rekabet işgüdüsüyle olduğunu düşündüğümüz bilgi ve veri paylaşmadaki isteksizlikleridir.

İnsani yardım faaliyetleri yapılırken elde bulunan teknolojik imkanlar verimli kullanılarak afetin gerçekleştiği bölge ile uyum sağlayacak şekilde yapılandırılmalıdır. Aynı şekilde zaman faydası elde etmek ve etkinlik sağlamak için ilk yatırım maliyetine katlanılarak sonraki aşamalarda kolaylık sağlayacak şekilde lojistik teknoloji merkezleri kurularak ortaya çıkan fayda ile ortak bir havuz oluşturularak elde edilen bilgileri ihtiyaç hasıl olduğunda imkanları kullanarak acil ve afet durumlarında anında müdahale edilebilmeli ve tedbirler planlanmalıdır (Muhcu, 2016).

15 Ekim 2018’de AFAD’ın yayınladığı geçici barınma merkezleri raporundan elde edilen verilere göre 10 farklı ilde 20 konteynerkent ve çadırkent bulunmaktadır. Belirtilen yerlerde

yaşayan mülteci sayısı 178.965 kişidir. Aşağıda bulunan tabloda bilgiler daha detaylı olarak verilmektedir.

Barınma merkezlerinin konumu belirlenirken bazı kıstaslar çerçevesinde en makul olan noktalar seçilerek şehir şebekesine yakın olması özelliği aranmıştır. Bununla birlikte lojistik süreçler açısından ve dağıtım ağlarına olan uzaklığı ile barınma merkezlerine olan mesafesi göz önüne alınarak insanlara yakın olacak şekilde ulaşım kolaylığı bakımından bunu sağlayan noktalarda olacak şekilde planlanmıştır (AFAD Başkanlığı, 2014).

Tablo 1. Geçici Barınma Merkezleri

Ülkemizdeki Toplam Suriyeli Sayısı*		3.577.792		
Geçici Barınma Merkezleri Toplam Mevcudu		178.765		
Geçici Barınma Merkezlerinde Bulunan Suriyeli Sayısı		174.256		
Geçici Barınma Merkezlerinde Bulunan Iraklı Sayısı		4.709		
İl	Geçici Barınma Merkezi	Barınma Tipi	GBM Mevcudu	Toplam Mevcut
Hatay	Altınözü Konteynerkenti	2.056 Konteyner	8.179 Suriyeli	
	Yayladağı Konteynerkenti	776 Konteyner	3.670 Suriyeli	
	Apaydın Konteynerkenti	32 Betonarme Bölme		16.894
		1.181 Konteyner	5.045 Suriyeli	
	Güveççi Konteynerkenti**	824 Çadır	0	
Gaziantep	İslahiye Çadırkenti**	1.152 Çadır	0	
	Karkamış Çadırkenti**	1.578 Çadır	0	
	Nizip 1 Çadırkenti**	1.873 Çadır	0	3.372
	Nizip 2 Konteynerkenti	908 Konteyner	3.732 Suriyeli	
	Ceylanpınar Çadırkenti	4.972 Çadır	17.100 Suriyeli	
Şanlıurfa	Akçakale Çadırkenti	6.461 Çadırkent	21.057 Suriyeli	
	Harran Konteynerkenti	2.069 Konteyner	9.729 Suriyeli	64.432
	Suruç Çadırkenti	7.028 Çadır	16.546 Suriyeli	
Kilis	Öncüpınar Konteynerkenti	3.089 Konteyner	9.898 Suriyeli	
	Elbeyli Beşiriye Konteynerkenti	3.586 Konteyner	14.266 Suriyeli	24.164
Mardin	Midyat Çadırkenti**	1.053 Çadır	0	0
Kahramanmaraş	Merkez Konteynerkenti	5.008 Konteyner	16.309 Suriyeli	21.018
			4.709 Iraklı	
Osmaniye	Cevdetiye Konteynerkenti	3.352 Konteyner	13.585 Suriyeli	13.585

Türkiye’de Mültecilerin Yaşadıkları Bölgeleri Yönelik İnsani Yardım Lojistiği: Kızılay Örneği

Adıyaman	Merkez Çadırkenti	2.302 Çadır	0	0
Adana	Sarıçam Konteynerkenti	6.136 Konteyner	26.176 Suriyeli	26.176
Malatya	Beydağı Konteynerkenti	1.977 Konteyner	8.964 Suriyeli	8.964
Toplam	27.674 Çadır ve Batonerme Bölme (54.703 Kişi, %30,6)		Suriyeli	174.256
	30.138 Konteyner (124.262 Kişi, %69,4)		Iraklı	4.709
	57.813 Toplam		Toplam	178.965

Kaynak: Afet ve Acil Durum Yönetimi Başkanlığı, 2018.

3.3. Suriyelilere İnsani Yardım Lojistiğinin Etkileri

Ülkelerinde yaşanan kriz ortamından kurtulmak isteyen Suriyelilerin geçici koruma statüsü ile anılarak Türkiye’de yaşamaya başlamaları ile birlikte devam eden süreç boyunca ülkemizde sosyal, siyasal, ekonomik ve güvenlik olmak üzere birçok etkiye sebep oldukları görülmektedir.

Kitlesel göçün oluşturduğu dalgalanma ile birlikte ekonomik dinamikler olumsuz anlamda bölgesel alanı etkilemiştir. Gidilen bölgelerde ya da bizzat Suriye’nin içinde işsizlikte gözle görünür bir artış yaşanmakta, yatırım oranları azalmakta ve gönderilen mallarda eksiklik gibi durumlar görülmektedir. Ekonomik faaliyetlerin ciddi oranda azalmasının sebebi bölgede oluşan istikrarsızlıkların devamlılık göstermesi ile güvenliğin sağlanamaması, süreklilik göstermeyen politikalar nedeniyle ticari güvenin zedelenmiş olmasıdır (Zetter ve Ruaudel, 2014).

Türkiye ile olan ekonomik yönlü ticari ilişkilerde Suriye krizinden önceki duruma göre düşüş yaşandığı görülmektedir. Sebepler analiz edildiğinde Suriye üzerinden yapılan ticari işlemlerde nakliye ve taşımacılık sürecinde ortaya çıkan sorunlar olduğu görülmektedir. Ticaret hacmine bakıldığında Suriye krizinden bir önceki yıla göre düşmekte ve yıllar geçtikçe daha da azalmaktadır. Yaşanan olumsuz durumlar sonuç itibariyle sosyoekonomik anlamda bölgenin gerilemesine neden olmuştur (Canyurt, 2015).

Suriye krizinin ilk başladığı zamanlarda bu sürecin kısa ve geçici olduğu düşünülse de ilerleyen zaman içerisinde kalıcı olduğunun farkına varılarak sosyal yönden sorunlara yol açtığı görülmektedir. Mecburi olarak göçe maruz kalan Suriyelilerin bu zorunluluğun getirdiği yansımaları psikolojik anlamda ve verdikleri tepkiler bağlamında etkilendikleri durumu bir şekilde ortaya koymaktadırlar (Oytun ve Gündoğan, 2015).

Sosyal anlamda Suriyelilerin kendi içinde anlaşmazlığa düşmelerinin sebepleri ise yapılan yardımların eşit oranda dağıtılmaması, dil farkından kaynaklanan sorunun ihtiyaçlarının tanımlamakta zorluğa dönüşmesi, yardım kuruluşları ile doğrudan görüşmemeleri bunlardan bazılarıdır. Bu zaman diliminde süreç uzadıkça her geçen gün sosyal gerginlikte artmaktadır (Lee, 2008). Ancak bahse konu sorunlar aşılamayacak konular değildir. Yardım kuruluşları arasında oluşturulacak bilgi paylaşımı da bu sorunların hafiflemesine katkı sağlayabilecektir.

Suriye krizinin bir başka boyutu ise uygulanan politikalar neticesinde siyasi yönlüdür. Türkiye ise Suriye krizi ile ilgili olarak taraf olması nedeniyle şiddet olaylarının Türk topraklarına ve dolayısıyla topluma taşınmasını neden olarak iç huzurun tehlikeye girmesine

sebepler olmuştur. Kurulan dengelerin değişmesine ve çatlaklara neden olan Suriye bölgesinden yapılan saldırılar, bomba olayları, sınır dolaylarında yapılan çatışmalar, mültecilerinde dahil olduğu tartışmalardır (Köseoğlu ve Çevikel, 2014). Milyonlarla ifade edilen insan gruplarının içinde savaşa taraf ülkelerin ajanlarının bulunması da ihtimal dahilinde olduğundan krizin derinleşmesine maalesef katkı yapmıştır denilebilir.

Suriyelilerin durumunu güvenlik riski olarak tanımlamanın sebepleri arasında yetersiz eğitim, gelir düzeyinin düşük olması, aitlik hissinin olmayışı ile birlikte kendilerini geri planda görmeleri, dil farklı nedeniyle yerel halkla olan kısıtlı iletişimleri, kimlik bunalımı yaşamaları, kendileri yabancılaştırmaları sayılabilir. Güvenlik etkileri birden fazla faktörün etkilenmesini içerse de asıl olan ve baştan sona incelenmesi gereken konu sosyal etkileridir. Bu durum çerçevesinde ele alınabilecek farklı şekillerde tezahür edebilen risk durumları mevcuttur (Tunç, 2015). Bahsi geçen sorunlar sadece Türkiye için değil göçmen kabul eden hemen tüm ülkeler için sözkonusudur.

4. Araştırma Yöntemi

Bu bölümde, teorik çerçeve göz önünde bulundurularak nitel araştırma yöntemi kullanılmıştır. İnsani yardım lojistiğinin Suriyeli mülteciler özelinde literatür taraması yapılarak aktarılması sağlanmaktadır. Veri toplama sürecinde kullanılan araçlar dergiler, kitaplar, raporlardan yararlanılırken araştırma kapsamında Türk Kızılay'ı yetkilileri ile yüz yüze görüşmeler yapılarak yarı yapılandırılmış görüşme ile gerekli görüldüğü hallerde telefon ve mail yoluyla da iletişim sağlanmıştır. Araştırmanın sınırlılıkları ise genel olarak sivil toplum kuruluşlarından bahsedilmiş olsa da özelden yalnızca Türk Kızılay'ının insani yardım lojistik operasyonları incelenmiştir. Diğer sivil toplum kuruluşlarının Suriyeli mültecilere yapmış oldukları yardımın şekli hakkında detaylı bilgiye ulaşılamamaktadır.

4.1. Araştırma Modeli

Araştırma modeli olarak Suriyeli mültecilere yapılan yardımların ülkemizdeki yansımaları ve etkilerinin ne şekilde olduğunun anlaşılması için raporlardan, dergi makalelerinden alınan bilgiler doğrultusunda seçtikleri bölgelerin durumu, kaç kişinin yaşadığı, uyum durumları, barınma merkezlerinde yaşayanların sayısı ile yaşayanların durumu gibi konularda araştırma yapılması amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda sivil toplum kuruluşlarının hem kendi özelinde hem de birbirileri ile olan iletişim durumları hakkında bilgilere ulaşılmaktadır. Türk Kızılay'ının insani yardım operasyonları boyunca lojistik süreçlerini nasıl yönettiği konusu açıklığa kavuşturulmaktadır. İnsani yardım yapılırken maliyetlendirme, esneklik, hız, bilgi teknolojileri ile entegrasyon konuları detaylı olarak değerlendirilmiştir. Bu amaçlara ulaşmak için seçilen yöntem yarı yapılandırılmış görüşme olarak belirlenmektedir.

4.2. Çalışma Grubu/Katılımcılar

Çalışma kapsamında İstanbulda bulunan Türk Kızılay'ı yetkilileri ile görüşme yapılarak lojistik süreçleri kapsamında hazırlanan sorular minvalinde tedarik, üretim, depolama, dağıtım ve son kullanıcı aşamaları ile ilgili bilgilere ulaşmak amacıyla görüşme sağlanmıştır.

4.3. Veri Toplama Araçları

Veri toplama aşamasında bilgilerin akışında öncelikle mülteci kavramı Suriyeliler özelinde incelenerek iç savaşın başladığı tarihten günümüze dek değişimi ve şu anki durum hakkında bilgi verilecektir. Bu durumun yaşanmasıyla birlikte sivil toplum örgütlerinin gelişimi,

yardımları yapma şekli, iş birliği ve koordinasyon konusundaki eksiklikleri tespit edilerek çözüm önerileri oluşturulmuştur.

Suriyelilere yapılan yardımların yapılış şekli ve süreci ile ilgili bilgi sahibi olmak için öncelikle insani yardım lojistiği kavramı incelenecek ve bu doğrultuda Suriye özelinde yardımların kapsamı detaylandırılacaktır. Son olarak Suriyelilere insani yardım lojistiği yapılarak ulaştırılan yardımların gelmiş oldukları ülke genelinde sosyal, ekonomik, siyasi ve güvenlik yönünden ne tür etkileri olduğundan bahsedilecektir.

4.4. Verilerin Toplanması ve Analizi

Konu itibarıyla araştırma aşaması, araştırma kapsamına yönelik insani yardım lojistiği bileşenlerinin belirlenmesi, sivil toplum kuruluşlarının incelenmesi ve Türk Kızılay’ı ile yüz yüze görüşmeler yapılması, elde edilen verilerin düzenlenmesi ve yorumlanmasıdır. İnsani yardım lojistiği söz konusu olduğu zaman kısmen olağan lojistik süreçlerinden ayrılan noktalar ortaya çıkmaktadır. Temelde lojistik süreçlerin işleyişinde ilk adımda tedarikçi vardır ancak Suriyelilere yapılan yardımlarda tedarikçilerden ziyade bağışçılar vardır. Yardıma muhtaç olan insanlar için toplanan bağışların onlara ulaştırılması işleminde üretim aşaması Türk Kızılay’ı yönünden bulunmaktadır. Sonraki aşamada olağan lojistik süreçleri ile aynı doğrultuda giden depolama işlemi ile toplanan bağışlar, malzeme ve ekipmanlar ilgili depolarda tutulmaktadır. İhtiyaç hasıl olduğunda dağıtım ağı üzerinde bulunan barınma merkezlerine ya da istenen noktalara sevkiyatı yapılmaktadır. Son olarak yardımlar olağan lojistik süreçlerdeki gibi son kullanıcı olarak müşterilere değil de ihtiyaç sahibi olan Suriyeli mültecilere ulaştırılır. Bu sürecin işleyişi Türk Kızılay’ı yetkilileri ile görüşülerek detaylı olarak irdelenip sınıflandırılmıştır.

5. Bulgular

5.1. Türk Kızılay’ı İnsani Yardım Operasyonuna Yönelik Bulgular

Suriye’deki karışıklıkların artması üzerine Türk Kızılay’ı tarafından 2012 yılının Ağustos ayında Hatay ili Yayladağı ilçesinde Suriye Krizi Sınır Yardımları Operasyonu başlatılmıştır.

Uluslararası insancıl hukuktan doğan hak ve sorumluluklarını yerine getirmek üzere Türk Kızılay’ı Suriye ile olan sınırının sıfır noktasında ortaya çıkan krizden etkilenen ve yardıma muhtaç olan insanların uzattığı eli tutmak ve her geçen gün artan ihtiyaçlarını karşılamak için çare olmaya çalışmaktadır (Kızılay, 2019).

Uluslararası İnsancıl Hukukla anlatılmak istenen uluslararası ya da uluslararası nitelikte olmayan silahlı çatışmalardan ortaya çıkan insani endişeleri çözüme ulaştırmayı hedefleyen uluslararası antlaşma veya örf-adet kurallarıdır (Kızılay ve ICRC, 2002).

Türk Kızılay’ının Ocak 2019 tarihinde yapmış olduğu yardımlara bakıldığında 5 ilde 14 farklı sınır noktasında toplam malzeme miktarı 344.272.209,76 kg, 7.190.032 gıda kolisi ve 26.769.995,58 Lt’dir. Bununla birlikte toplam sevkiyat tutarı 2.700.477.528,03 TL ve bu toplam sevkiyat tutarı içindeki %68 gıda oranıyla, 2.351 kurumsal ve bireysel bağışçı ile 44.292 araçla sevkiyat yapmaktadır (Kızılay, 2019). Türkiye-Suriye sınır noktasına yapmış olduğu yardım faaliyetlerinin yıllık sevkiyat tutarı ise 2019 itibarıyla 344.232.671,24 TL’dir. Bir önceki yıl yapmış olduğu sevkiyat tutarı ise 366.590.691,99 TL’dir.

Yerli ve yabancı STK’lardan gelen yardımların özellikle sıfır noktasına yapılan bağışlarda ciddi oranda olduğu görülmektedir. En fazla bağış payının yabancı STK’lardan geldiği ve

1.027.957.403,83 TL olduğu görülmektedir. Ardından yerli STK'larda 960.479.554,99 TL olarak bağışçı değerlerine sahiptir. STK bazında değil de genel bağışçılar olarak değerlendirildiğinde bu oran yerli bağışçılar da %59,28 iken yabancı bağışçılar %40,72 olarak gerçekleşmiştir. (Kızılay, 2019)

Buradan hareketle Türk Kızılay'ının birçok sınır noktasında yaptığı yardımların malzeme miktarının toplam sevkiyat içindeki yeri, gıda yardımlarının oranı, bağışçı sayılarının güncel rakamları ile bağışçılardan elde edilen yardımların sevkiyatlarda kullanılan araç sayıları olarak kayıt altında tutulan sayıları göz önünde bulundurulduğunda yeterli oranda olduğu görülmektedir. Sınır yardımlarının 2019 itibariyle bir önceki seneye göre azalmasının sebebi ihtiyaçların karşılandığının göstergesidir. Bağışçıları yerli ve yabancı olarak nitelendirdiğimizde STK'lar ölçüsünde yerli bağışçıların daha fazla olduğu sonucuna ulaşılsa da yabancı bağışçılarındaki hatırı sayılır miktarda olduğu yadsınamaz.

5.2. Türk Kızılay'ı İnsani Yardım Operasyonu Lojistik Süreçlerine Yönelik Bulgular

5.2.1. Tedarikçi ve Bağışçı

Türk Kızılay'ı geniş bağış ağına sahip olduğu için finansal olarak güçlü bir durumdadır. Keza son dönemi inceleyecek olursak Suriyeli mülteciler adına 7 yıldır ciddi oranda bağış yapıldığı görülmektedir. Aynı zamanda yaşanan bazı durumlarda bağışlar tavan yapmaktadır ki bunlara örnek olarak 2016'da gerçekleşen Halep olayını, Fırat Kalkanı - Afrin Harekâtını verebiliriz. Buradan hareketle yapılan bağışların yeterli olduğunu söyleyebiliriz (Fethen, 2019). Türk Kızılay'ı bağışçılar üzerinden kurgulanan bir yardım toplama ağına sahiptir. Bunun dışında yurt içinden ve yurt dışından yapılan anlaşmalar ile gelen fonlar üzerinden de mültecilerin yararlanmasını sağlamaktadır (Öztürk, 2019).

Türk Kızılay'ı Faaliyet Raporu'nda yayınlanan 2019 verilerine göre kurumsal-bireysel bağışçı sayısı 2.351'dir. Göç Hizmetleri Direktörlüğü Kızılay sıfır noktası yardım faaliyetleri bağışçı değerleri 150.386.638,59 TL'dir (Kızılay, 2019). Tedarikçi olarak nitelendirdiğimiz bağışçılar Türk Kızılay'ı açısından genel olarak her zaman yeterli olmuştur ve Göç Hizmetleri Direktörlüğü 2019 raporuna göre yayınlanan bağışçı sayısı ile bağışçı değerleri görüldüğü üzere yeterli miktardadır.

5.2.2. Üretici

Suriyelilerin kültürüyle örtüşmeyen bazı gıda ürünleri olduğu görülmüştür. Bunlar arasında Türk ekmeklerinin yenmediği, çoğunlukla israf edildiğine tanık olunmuştur. Bunun üzerine ekmek yerine un dağıtmaya yönelmiş, ilave olarak Suriyelilerin damak zevkine uygun ekmek üretmek üzere fırınlar tesis edilmiştir. Bu kapsamda Türk Kızılay'ına ait mineralli su tesisi de kurulmuştur.

5.2.3. Depolama

Türk Kızılay'ının depoları artış gösterecek olmakla birlikte şu anda sınır illerinde bulunmaktadır ve halihazırda malzemelerin stoklanması için 9 bölge 23 yerel afet depoları ile gelir getirici faaliyetlerin olduğu depoları da bulunmaktadır (Öztürk, 2019).

Depoda olan malzemeler ihtiyaç duyulduğunda ya da sipariş üzerine olmak üzere iki türlü gönderim yapılmaktadır. Genel anlamda daha fazla kullanılan yöntem ihtiyaca yönelik olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü üretim noktası olan fırın gibi yerlere sabit miktarda hep aynı şekilde gitmekteyken aile efradının farklı olduğu bölgelere ve orada yaşayan aile nüfusuna

göre ihtiyaçlarda değişkenlik olmaktadır. Bu açıdan ihtiyaca yönelik olarak yardımlar gönderildiğinde fazla verilip israfa, eksik verilip yanlışa düşülmemektedir.

5.2.4. Dağıtım

Dağıtım noktaları genel anlamda STK’ların ve BM’nin ortak kullanım noktası olmasından dolayı sevkiyat noktaları ve malzeme dağıtımı için yardım operasyonlarının stratejisine göre belirlenmektedir. Bu bakımdan yardım operasyonlarında Gaziantep başta olmak üzere Adana da ki depolar ve güzergahlar tercih edilmektedir.

Dağıtım yapılırken gönderim yapılacak malların varış noktası ile yola çıkıldığı nokta arasındaki fark ve kullanılan taşıma modu önem taşımaktadır. Ortalama bir süre belirlenmek istendiğinde operasyonun yurt içi ve yurt dışı merkezleri belirleyici bir faktör olmakta ancak yurt içinde en kısa sürede olmak üzere bölge lojistik merkezleri ile istenilen noktaya ulaştırılması 5-10 saat aralığında olabilmektedir. Rota planlaması yapılırken güzergâh seçiminde öncelikle varılmak istenen noktanın belirlenmesiyle başlar ve özel çözümler geliştirilebilir (Öztürk, 2019).

Lojistik süreçlerin sorunsuz ve doğru bir şekilde işlemesi için dağıtım aşaması büyük bir önem taşımaktadır. Bağışçılardan gelen yardımların ya da üretimi yapılan malların toplanıp depolara yerleştirilmesinden sonra ihtiyaçlara göre ayrılıp gidilecek güzergahlara göre zaman, hız, esneklik bakımından optimum şekilde rota planlamasının yapılması ve dağıtımın en az riskle istenen noktaya ulaşımının sağlanması açısından Türk Kızılay’ı merkez depolarını kullanarak rotasını şekillendirmektedir.

5.2.5. Son Kullanıcı

İnsani yardım lojistiğinin ana konusunu oluşturan ve Türk Kızılay’ı gibi diğer STK’lar için de son kullanıcı olan taraf afetzedeler, ihtiyaç sahibi insanlar ile özeld Suriyeli mültecilerdir.

Yardımların yerini bulması, mültecilerle ön görüşmelerin yapılmasına ve gerçekten ihtiyaçlarının neler olduğu ve ne kadar olduğunun tespit edilmesiyle mümkün olacaktır. Bu kapsamda ilgili kuruluşlar arasında kurulacak koordinasyon da oluşabilecek israf ve çifte dağıtımların -aynı mülteciye, ihtiyaç fazlası olarak, değişik STK’larca yardım edilmesi anlamında- önüne geçilmesine katkı yapacaktır.

5.3. Türk Kızılay’ı İnsani Yardım Organizasyonuna Yönelik Bulgular

Türk Kızılay’ı insani yardım organizasyonu lojistik süreçlerinde bazı kıstaslar üzerinde durularak insani yardım yapılırken maliyetlendirme, esneklik ve hız, bilgi teknolojileri ile entegrasyon konuları detaylı olarak değerlendirilmiş, konuyla ilgili olarak yetkililerle görüşülmüştür. Konu başlıkları detaylandırıldıkça süreçlerin yönetiminde karşılaşılan sorunlar ile bu sorunların iyileştirilmesine yönelik çözüm önerilerine ulaşılmıştır.

Görüşmeler neticesinde insani yardım organizasyonu yapılırken lojistik süreçlerde maliyetlendirme konusunun önemli bir yeri olduğu görülmektedir. Geniş çerçevede mali giderler olarak araç, depolama, donanım ve personel giderleri hesaplanabilir ancak maliyet oranının en fazla olduğu süreç taşımacılık olarak karşımıza çıkmaktadır (Öztürk, 2019). Genel olarak esneklik ve hız anlamında Türk STK’ları hızlı olma konusunda oldukça başarılıdır. Bunun dışında ani gelişen yurt içi ve yurt dışı operasyonlarda ihtiyaç hasıl olduğunda yine değişen afet bölgelerine göre lojistik stratejisi de değiştiği için bunun üzerinde çalışılmaktadır.

Bilgi teknolojileri ile koordinasyon sağlanması açısından bakıldığında Türk Kızılay'ı 2019 yılı itibariyle SAP-MM yazılımı ile malzeme takibi yaparak depo içi hareketleri içinde bu modülü kullanmaktadır.

Tüm STK'lar ile ortak bir program yapılması ve iletişimin ortak paydada sağlanması, entegre hareket edilmesi elbette yararlı olacaktır. Halihazırda Türk Kızılay'ı sosyal hizmetler üzerinden yapılan bağışları takip etmektedir. AFAD bu konuda Türkiye'nin yardımları girebileceği bir sistem açmıştır ve sistemde ciddi katkılar sunmaktadır (Öztürk, Fethen, 2019).

İnsani yardım organizasyonu yapılırken süreçlerin yönetilmesinde bazı sorunlarla da karşılaşmaktadır. Bunlar lojistik süreçler açısından araç ve donanım eksikliği, depolama koşullarının yetersizliği ve operasyonların yeterli verime ulaşamaması gibi sebeplerdir (Öztürk, 2019). Bir başka açıdan ise insani yardıma karşı insanlar tarafından oluşan genel güvensizlik durumu sorun teşkil etmektedir. Bu durum nedeniyle bağış yapan kişiler yapılan bağışların bilgisini almak, ispat edilmesini, bağışın görüntülenmesini istemek gibi çarelere başvurmaktadır (Fethen, 2019). Dikkat edildiğinde anlaşılacağı gibi bu tür uygulamalar, bağışçıların güvenlerini sağlayarak tekrar tekrar bağış yapmalarını motive etmektedir.

Çözüm önerileri ile ilgili olarak iyileştirici olması açısından Türk Kızılay'ı süreç optimizasyonları yaparak depo içi tasarımlar ile kapasite artırıcı uygun çözüm stratejileri geliştirme çalışmaları yapmaktadır (Öztürk, 2019). Özellikle Suriyeli mültecilere yönelik olarak yapılan insani yardım lojistiği süreçlerinde güvenlik kaynaklı sorunların yaşandığı da görülmektedir. Bu nedenle yardım yapılan bölgelerde had safhada güvenlik önlemleri alınmalı, yardım görevlilerinin can güvenliği sağlanarak destek kuvvetlerinin korunması altında amaca hizmet edecek nitelikte ihtiyatlı olunması gerekmektedir.

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Göç yüzyıllardan beri varlığını koruyan ve ebediyete kadar sürecek olan bir olgudur. Son zamanlarda yaşanan en büyük göç hareketinin Suriyeli mülteciler tarafından 2011 yılında gerçekleşen kriz olduğu ve hâlâ yankılarının devam ettiği görülmektedir. Kitlesele göçe maruz kalan Suriyeli mülteciler gittikleri ülkelerde uygulanmakta olan politikalar neticesinde etkilenmekteyken aynı zamanda o ülkeye sosyal, siyasal, ekonomik ve güvenlik yönüyle bazı etkilerde bulduklarını söylemek kaçınılmazdır.

Türkiye'de ve diğer ülkelerde mültecilere yapılan yardımların boyutu değerlendirildiğinde basite indirgenemeyecek kadar önemli miktarları içeren ayrıntılı bir konu olduğu ortaya çıkmaktadır. Yardımlar söz konusu olduğunda sivil toplum kuruluşlarına her geçen gün artan bir ihtiyaç doğmaktadır. Bu doğrultuda STK'lar bölgesel, ulusal ya da uluslararası boyutta olması fark etmeksizin koordinasyon sağlayarak iş birliği içerisinde kalıcı ve sürdürülebilir çözümler geliştirerek çalıştıklarında yardımların etkinliği artacaktır.

İnsani yardım kuruluşları arasından en büyüğü ve en etkili olduğu düşüncesiyle seçerek incelemiş olduğumuz Türk Kızılay'ı tüm dünyaya örnek olan, müstesna bir çalışma yürütmektedir. Yapılan görüşmeler sonunda görülmüştür ki, kurum lojistik süreçlerin yönetilmesi sürecinde, bağışçı, üretici, tedarikçi, depolama, dağıtım rotası ve teslim aşamalarının her birinde etkin çalışmalar yürütmektedir. Bağışçılar anlamında zaman zaman duraksamalarla karşılaşılrsa da ihtiyaç duyulan zorunlu miktarlar her zaman karşılanagelmektedir. Bu anlamda bir öneri olarak bağışçıların motive edilmesine yönelik çalışmaların yapılması, yardımların süreç ve sistematiğini anlatan görselliği - senaryosu güçlü iletişim çalışmaları sürece ciddi katkı yapacaktır.

İnsani yardımların etkili ve verimli olması açısından insani yardım lojistiğinin en iyi şekilde tasarlanması ve operasyonun her aşamasında sürecin doğru yönetilmesi gerekmektedir. İlk aşamadan son aşamaya kadar mültecilerin yaşadıkları barınma merkezlerine varışı hatta sınır ya da sınır ötesi yardımlarda bütün önlemlerin alınarak yardımların ulaştırılması beklenmektedir.

Sürecin doğru yönetilmesi açısından yapılan yardımların türlerine göre ayrıştırılıp ihtiyaç dahilinde analiz edilerek gerektiğinde istenen noktalara israf oluşturmayacak şekilde gönderilmesi, ayrıştırılan malların gönderim sıklığına göre depo düzeninin oluşturulması, bilgi sistemlerinin stok durumunu güncel olarak yansıtması sağlanarak koordinasyon ve iş birliği içerisinde başarıya ulaşılabileceği sonucuna ulaşılmaktadır.

Bu doğrultuda mültecilere yapılan yardımların sanıldığı kadar kolay olmadığı görülmekte ve esas amacın aynı düzeyde bir göç hareketi ve şekli her ne kadar istenmese de gelecekte böyle bir durum yaşandığında neler yapılması gerektiği konusunda bilinçlenmeyi sağlayarak daha az hatayla etkili ve verimli bir şekilde süreci yönetebilmek ve aynı zamanda böyle bir durumda ülkelerin politikaları, bu duruma gösterdikleri tepkiler ve yardımların şekliyle, boyutuyla ilgili bir bilgilendirme niteliğinde olması amaçlanmaktadır.

Başta çalışmamızın genel örneği olan Türk Kızılay’ı olmak üzere, göçmenlere insani yardım ulaştırmak üzere faaliyet gösteren, bu anlamda bağışçılardan yardım toplayan diğer STK’ların, ulusal ya da uluslararası olmasına bakılmaksızın israftan uzak, gerçek ihtiyaç sahibini bulmaya yönelik, yerinde, zamanında ve doğru yardımları sağlama konusunda uzmanlaşmaları kaynak israfının en aza indirilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu süreçte en büyük destek teknolojik yeniliklerden cömertçe yararlanılarak gerçekleştirilebilir. İhtiyaç sahibi insanların bulunması, ihtiyaçlarının birçok kurum tarafından değil, sorunu çözecek miktar ve zamanda sadece bir kuruluş tarafından karşılanması için gerekli iletişim ortamının oluşturulması stratejik bir önem taşımaktadır. İlgili kuruluşlar arasında oluşturulacak sinerji ile daha az miktar ile daha çok insanın yararına çare üretilebileceği yadsınmamalıdır. Hemen her konuda olduğu gibi insani yardım lojistiğinde de olmazsa olmazlarımızdan birisi etkin iletişim mekanizmalarıyla sürecin verimlilik ve etkinliğinin artırılmasıdır. Son bir tespit ve hakkın teslimi olarak Türkiye, özelde ise Türk Kızılay’ı nüfusuyla oranlandığında dünyadaki en cömert ülke, kurum konumuna ulaşmıştır. Bu durum milletimizin kadirşinashlığının bir göstergesi olarak geliştirilerek devam ettirilmelidir.

Bilgilendirme

Bu çalışma, İstanbul Ticaret Üniversitesi, SBE, Lojistik Yönetimi ABD’nda Nazlıcan Dindarık tarafından Prof. Dr. Yahya Fidan danışmanlığında yapılan Yüksek Lisans Tezinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

Kaynakça

- AFAD. (2018). *Geçici barınma merkezleri bilgi notu*.
https://www.afad.gov.tr/upload/Node/2374/files/02_04_2018_adresinden_alindi
- Akıncı, S. (2014). Sivil Toplum, *Sivil Toplum Kuruluşları ve Sivil Toplum Kuramcıları*. Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Elektronik Dergisi(11), 192.
- Arslan, O. (2001). *Sivil Toplum ve Türkiye Gerçeği*. İstanbul: Bayrak Yayınları.
- Basın, S. (2018, Mayıs 31). *Suriyeliler En Çok Hangi İllerde?* <http://www.sanalbasin.com/suriyeliler-en-cok-hangi-illerde-25337012/> adresinden alındı
- Başkanlığı, T. B. (2014). *Suriyeli Misafirlerimiz Kardeş Topraklarında*. AFAD.

- Beamon, B. M., & Kotleba, S. A. (2006). Inventory modelling for complex emergencies in humanitarian relief operations. *International Journal of Logistics: Research and Applications*, 9(1), 1-2.
- Benek, S. (2016). Türkiye-Suriye İlişkilerinin Sosyal Coğrafya Açısından Tarihsel Arka Planı. *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 1(15), 171.
- Bulak, A. (2015). Göç Olgusuna Teorik Bir Bakış. *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, 1-77. Ankara: Yıldırım Beyazıt Üniversitesi.
- Canyurt, D. (2015). Suriye Gelişmeleri Sonrası Suriyeli Mülteciler: Türkiye'de Riskler. *Akademik Bakış Dergisi*, 128.
- Chandes, J., & Pache, G. (2010). Strategizing humanitarian logistics: the challenge of collective action. *Problems and Perspectives in Management*, 8(1), 99.
- Cılga, M. (2019). *Dağ Medya*. Suriyeli Mülteciler İçin Çalışan STK'ların İnteraktif Ağ Haritası: <https://dagmedya.net/2015/10/30/suriyeli-multeciler-icin-calisan-stklar-in-interaktif-ag-haritasidevletin-boslugunu-stklar-doldurdu/> adresinden alındı
- CSCMP. (2013, Ağustos). *Council of Supply Chain Management Professional Glossary*. file:///C:/Users/user/Downloads/cscmp-glossary.pdf adresinden alındı
- Çağlayan, S. (2006, Güz). Göç Kuramları, Göç ve Göçmen İlişkisi. *Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (İLKE)*(17), 67.
- Çakır, S. (2011). Geleneksel Türk Kültüründe Göç ve Toplumsal Değişme. *SDÜ Fen Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*(24), 131.
- Çarabatır, M., & Hassa, F. (2014). *Türkiye'deki Suriyeli Mültecilerin Hakların Korunması ve Yaşam Koşullarının Arttırılmasında Yer Alan STÖ'lerin Üç Sınır İlindeki Çalışmalarıyla İlgili Örnek Durum Analizi*. Ankara: Göç Araştırma Merkezi.
- Çetinkaya, C., Erbaş, M., & Özceylan, E. (2016). Türkiye'deki Suriyeli Geçici Barınma Merkezlerinin Durumu ve Senaryo Analizleri. *Birey ve Toplum*, 6(12), 9.
- Derneği, U. M. (2018, Mart 7). *Hangi Ülkede Ne Kadar Mülteci Var?* Aralık 21, 2018 tarihinde <https://www.umhd.org.tr/2018/03/hangi-ulkede-ne-kadar-multeci-var/> adresinde alındı
- Devran, Y., & Özcan, Ö. F. (2016). Söylemlerin Dilinden Suriye Sorunu. *Marmara İletişim Dergisi*(25), 39.
- Erdal, M. (2008). *Yardım Kuruluşlarında Tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamaları Semineri*. <http://www.tedarikzinciri.org> adresinden alındı
- Erdal, M., Görçün, Ö. F., Görçün, Ö., & Saygılı, M. S. (2010). *Entegre Lojistik Yönetimi* (2. b.). İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Fethen, Y. (2019, Mart 13). Türk Kızılay'ı Genel Müdür Danışmanı ile Görüşme. (N. Dindarık, Röportaj Yapan)
- Joya, A. (2012, July). 'Syria and the Arab Spring : The Evolution of the Conflict and the Role of the Domestic and External Factors'. *Ortadoğu Etütleri*, 4(1), 28.
- Kader, Y., & Hamit, M. (2015, Ekim 12). *Mültecilik-Hukuki Çerçeve ve Temel Kavramlar*. *Yeni Düzen*: <http://www.yeniduzen.com/multecilik-hukuki-cerceve-ve-temel-kavramlar-82744h.htm> adresinden alındı
- Kavak, H. Z. (2014, Mar 13). *Batı'da İnsani Yardımın Gelişimi ve Temel Kavramlar*. İHH İnsanive Sosyal Araştırmalar Merkezi-İNSAMER: https://insamer.com/tr/batida-insani-yardimin-gelisimi-ve-temel-kavramlar_51.html adresinden alındı
- Keyman, E. F. (2005, s. 12). *Avrupa'da ve Türkiye'de Sivil Toplum*. <http://www.stgp.org.docs/Avrupadaveturkiyedesiviltoplum.doc> adresinden alındı
- Kılıç, T. (2014). *Kentlerdeki Mültecilere Karşı Sivil Toplumun Sorumluluğu*. <http://multeci.net/?author=8> adresinden alındı
- Kızılay, T. (2019). *Suriye İnsani Yardım Operasyonu*. Göç Hizmetleri Direktörlüğü.
- Kostenlos, A. (2018, Aralık 21). *stgp.org*. <https://www.stgp.org/index.php> adresinden alındı

Türkiye’de Mültecilerin Yaşadıkları Bölgeleri Yönelik İnsani Yardım Lojistiği: Kızılay Örneği

- Kovacs, G., & Spens, K. M. (2011). Humanitarian logistics and supply chain management: The start of a new journal. *Journal of Humanitarian Logistics and Supply Chain Management*, 1(1), 5.
- Köseoğlu, A. M., & Çevikel, G. (2014). Yumuşak Güç: İnsani Yardım Operasyonları ve Türkiye'deki Suriyeli Mülteciler. *Akademik Bakış Dergisi*(43), 5-23.
- Lee, A. C. (2008). Local perspectives on humanitarian aid in Sri Lanka after the tsunami. *Public Health*, 122(12), 5-8.
- Mackreath, H., & Sağnıç, Ş. G. (2017). *Türkiye’de Sivil Toplum ve Suriyeli Mülteciler*. İstanbul: Yurttaşlık Derneği.
- Muhcu, Ü. (2016). İnsani Yardım Tedarik Zincirini Etkileyen Kritik Başarı Faktörlerinin Önem Düzeyinin Belirlenmesi: Analitik Ağ Süreci Uygulaması. *Yüksek Lisans Tezi*, 74. Trabzon: Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mutlu, A. (2017). *Türkiye’de Uluslararası Göç Sorunu ve Sivil Toplum Örgütlerinin Durumu* (1. b.). (C. Taştan, & A. Ç. Kavuncu, Dü) Ankara: Polis Akademisi Yayınları.
- Nurdoğan, A. K., Dur, A. İ., & Öztürk, M. (2016). Türkiye'nin Mülteci Sorunu ve Suriye Krizinin Mülteci Sorununa Etkileri. *İş ve Hayat*, 217.
- Oytun, O., & Gündoğan, S. S. (2015). *Suriyeli Sığınmacıların Türkiye’ye Etkileri Raporu*. Ankara: ORSAM-TESEV Rapor No:195.
- Özdemirci, A. S. (2016, Aralık). Suriye İç Savaşı'nın Lübnan'a Etkileri. *Türkiye Ortadoğu Çalışmaları Dergisi*, 3(2), 78.
- Öztürk, M. (2019, Mart 18). Türk Kızılay'ı Lojistik Proje Yöneticisi İle Yapılan Görüşme. (N. Dindarık, Röportaj Yapan)
- Sinkaya, B. (2011, Eylül). İran-Suriye İlişkileri ve Suriye'de Halk İsyanı. *Ortadoğu Analiz*, 3(33), 39-41.
- Sözlüğü, T. (2005). *Türk Dil Kurumu* (10. b.). Ankara: TDK Yayınevi.
- Süer, B. (2012, Ocak). Suriye-İsrail Barış Görüşmeleri : Olgunlaşma Teorisi Perspektifinden Bir Analiz. *Ortadoğu Etütleri*, 3(2), 219-220.
- Şahin, L., & Öztürk, M. (2008). Küreselleşme Sürecinde Sivil Toplum Kuruluşları ve Türkiye'deki Durumu. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*(54), 26.
- Taşkıran, C. (2012). Suriye'deki Olaylar ve Türkiye'nin Suriye Politikası. *Siyaset ve Kültür Dergisi*, 69.
- Tunç, A. Ş. (2015). Mülteci Davranışı ve Toplumsal Etkileri: Türkiye'deki Suriyelilere İlişkin Bir Değerlendirme. *Tesam Akademi Dergisi*, 2(2), 35-54.
- Türk, G. D. (2016). Türkiye'de Suriyeli Mültecilere Yönelik Sivil Toplum Kuruluşlarının Faaliyetleri İlişkin Bir Değerlendirme. *Marmara İletişim Dergisi*(25), 148- 152.
- Vardar, N. (2015, Eylül 08). *Mülteci, göçmen, sığınmacı arasındaki farklar?* Bianet Bağımsız İletişim Ağı: <https://m.bianet.org/bianet/toplum/167434-multeci-gocmen-siginmaci-arasindaki-farklar> adresinden alındı
- Yılmaz, F. (2017, Şubat). Avrupa Birliği'nin Sığınma Politikalarının Dışsallaştırılması: Suriyeli Mülteci Koruma Krizinde Avrupa Birliği ve Türkiye Arasındaki Mülteci Yük Paylaşımı. Middle East Technical University.
- Zetter, R., & Ruadel, H. (2014). Development and protection challenges at the Syria refugee crisis. *Forced Migration Review* 47, 6-10.
- Zorba, H. (2015, June). Turkish and European Perspectives of Syrian Migration Since. The Institute of Social Sciences of Yıldırım Beyazıt University .

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Şirketlerin Performanslarının Gri İlişkisel Analizle Ölçülmesi ve Bir Uygulama^a

Gülây Demir^{b,c}, Hüdaverdi Bircan^d, Sinan Dündar^e

Özet

Bireysel emeklilik sistemi, aktif iş yaşamındaki mevcut standartları emekli olduğunda da sürdürmek için düzenli tasarruf yapma esasına dayanan, gönüllü katılım ile gerçekleşen, devlet katkısıyla desteklenen bir sistemdir. Bu çalışmada Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu ve Emeklilik Gözetim Merkezi tarafından gözetim ve denetim altında tutulan 18 tane bireysel emeklilik şirketinin performanslarının ölçümü amaçlanmıştır. Gri İlişkisel Analizin tüm alanlarda rahatlıkla kullanılması ve az veri ile bile çok iyi sonuçlar vermesi nedenleri çalışmanın uygulama kısmı için tercih edilen yöntem olmasını sağlamıştır. Emeklilik ve Gözetim Merkezinin 24.11.2017 tarihli verileri kullanılarak analizler yapılmıştır. Yapılan değerlendirmeler sonucunda Anadolu Hayat ve Emeklilik şirketi performansı en yüksek, Aegon Emeklilik ve Hayat şirketinin performansı en düşük olmuştur.

Anahtar Kelimeler

Bireysel Emeklilik
Gri İlişkisel Analiz

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 15.07.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.592295

Measuring the Performance of Companies in the Private Pension System with Gray Relational Analysis and an Application

Abstract

Private pension system is a system that is based on making regular savings in order to maintain the current standards in active work life, is voluntarily participated in, and is supported by the state. In this study, it is aimed to measure the performances of 18 private pension firms which are under supervision and surveillance of Pension Surveillance Center, Capital Markets Board, and Undersecretary of Treasury. The performances of these firms are examined considering five criteria, which are the number of participants, participants' sum of funds, state-supported sum of funds, contribution margin sum of funds, and the number of retired participants. Because the Grey Relational Analysis is easily used in all fields and produces good results even with very few data, it is preferred for the practical application of the study. The analyses are carried out by using the data from Pension Surveillance Center dated 24.11.2017. At the end of evaluations, Anadolu Hayat ve Emeklilik Company was found to be the one with the highest performance and Aegon Emeklilik ve Hayat Company the one with the lowest performance.

Keywords

Private Pension
Grey Relational Analysis

About Article

Received: 15.07.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.592295

^a Bu makalenin özeti, 2-3 Mart 2018 tarihleri arasında düzenlenen İstanbul Bilim ve Akademisyenler Derneği'nin organize ettiği I. Uluslararası Matematik, İstatistik ve Analitik Yöntemler Kongresi'nde bildiri olarak sunulmuştur.

^b İletişim Yazarı: gulaydemir@cumhuriyet.edu.tr

^c Dr. Öğr. Üyesi, Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sağlık Hizmetleri MYO ve ORCID ID: 0000-0002-3916-7639.

^d Prof. Dr. Sivas Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü ve ORCID ID: 0000-0002-1868-1161.

^e Sivas Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü ve ORCID ID: 0000-0001-8061-3322.

Giriş

Hızla gelişen ve değişen iş dünyasında çalışanlar kendilerini güvende hissetmek ister. Bu nedenle çeşitli tasarruf yöntemleri ile geleceğe dönük yatırım yaparlar ya da emeklilik için ödemelerde bulunurlar. Yapılan ödemeler sonunda belli gün ya da prim tamamlandıktan sonra emeklilik hakkı kazanılır. Günümüzde hayat standartlarını daha iyi bir konuma getirmek ve emeklilik döneminde ek bir gelir sağlamak amacıyla bireysel emeklilik sistemi oluşturulmuştur. Bu sistemin üyesi olmak için bir emeklilik şirketiyle emeklilik sözleşmesi akdedilmesi yeterli olacaktır. Sistemde en az 10 yıl kalmak ve 56 yaşını tamamlamak da bireysel emekli olmanın şartlarıdır. Bireysel emeklilik şirketlerinin faaliyetlerini Hazine Müsteşarlığı, fonların ve portföy yöneticilerinin faaliyetlerini Sermaye Piyasası Kurulu denetlemektedir. Tüm bireysel emeklilik şirketleri yılda en az bir defa bağımsız dış denetime tabidir. Şirketlerin günlük faaliyetleri Emeklilik ve Gözetim Merkezi tarafından elektronik ortamda izlenmektedir. Sistemdeki her şirketin internet sitesinde katılımcıya ait şifre ile girilebilen güvenli sayfadan bireysel emeklilik bilgilerine erişilebilir. Bireysel emeklilik hesapları Takasbank nezdinde de tutulmaktadır.

Bireysel emeklilik sistemine ödenen katkı payı o yılın brüt asgari ücretinin %25'i ile sınırlıdır ve devlet katkısı adı altında katılımcıların hesabına yatırılır. Bu katkı payları da varsa kesintilerden sonra ilgili emeklilik yatırım fonlarında değerlendirilir (Baştürk, Çakmak ve Demirtaş, 2017). Emeklilik yatırım fon varlıklarının toplam değerinin GSYH'ya oranı, emeklilik yatırım fonları için en temel göstergelerin başındadır. Ülkemizde 16 Mayıs 2000 yılında TBMM sunulan bir tasarı ile vatandaşların emekli olması için gönüllü olarak yatırdıkları tasarruflarını düzenleyen bir fon sisteminin kurulması amaçlanmıştır. Bu tasarı 7 Ekim 2001 yılında yürürlüğe girerek 27 Ekim 2003 de emeklilik ile ilgili şirketler faaliyetlerine başlamıştır. 14 Haziran 2007 tarihinde Sigortacılık Kanunu ile daha önceden kabul edilen kanun tasarısının bazı maddeleri değiştirilmiş ve yeni hükümler eklenmiştir. 1 Ocak 2013 de bireysel emeklilik ile ilgili yönetmelik kabul edilerek uygulamaya başlanmıştır. 10 Ağustos 2016 tarihinde işverenlerin çalışanlarını otomatik olarak emeklilik sistemine dahil etmesine ilişkin esaslar getirilmiştir. Uygulamaya 1 Ocak 2017 tarihinde geçilmiştir (Baştürk vd., 2017). Ülkemizde bireysel emeklilik; T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Sermaye Piyasası Kurulu, İstanbul Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank), Emeklilik Şirketleri ve Emeklilik Gözetim Merkezi A.Ş. unsurlarından oluşmaktadır (Emeklilik Gözetim Merkezi, 2016). 31.12.2016 tarihi itibarıyla sistemdeki katılımcı sayısı 6,6 milyon kişiye, akdedilen sözleşme sayısı da 7,8 milyon adede yaklaşmıştır (T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı/ Sigortacılık ve Özel Emeklilik Raporları, 2016). 31.12.2019 tarihi itibarıyla sisteme katılanlar bir önceki yıla göre %0,52 artmıştır. Emeklilik yatırım fonu büyüklüğü de %24,46 artmıştır. Sistemin katılımcıları ikamet ettikleri illere göre en çok Marmara Bölgesinde sonra İç Anadolu ve daha sonra da Ege Bölgesinde sisteme kayıtlı bulunmaktadır. 2019 yılı sonu itibarıyla sistemdeki sözleşmelerin ortalama sistemde kalma süresi 4,2 yıldır. Sisteme dahil olan nüfusun yaş ortalaması 40,9 ve katılımcıların %55'i erkek ve %45'i kadındır (Bireysel Emeklilik Gelişim Raporu, 2019). Bireysel emeklilik sistemi, Gri İlişkisel Analiz ve bireysel emeklilik şirketlerinin performans ölçümü ile ilgili çalışmalar ayrı ayrı ele alınmış ve yapılan çalışma sayısının çok olmasından dolayı en güncel olanlara yer verilmiştir.

a. Bireysel Emeklilikle İlgili Çalışmalar

Bireysel emeklilikle ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır ve bunların bazıları aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

Gülcan tarafından yapılan çalışmada (2017), BES hakkında farkındalık düzeylerini tespit etmek için öğrencilere uygulanan anket çalışması değerlendirilmiştir. Polat ve Kekeç tarafından yapılan çalışmada (2017), BES'in dünya ülkeleri ve Türkiye'deki işleyişine değinilmiş Türk vergi sistemi açısından BES analiz edilmiştir. Aydın ve Selçuk tarafından yapılan çalışmada (2017), kolayda örnekleme ile elde edilen veriler lojistik regresyon ile analiz edilmiş ve değişkenlerin anlamlılıkları test edilmiştir. Atılğan tarafından yapılan çalışmada (2018), Türkiye'deki bireysel emeklilik sisteminin istenen düzeye ulaşması için yapılacaklar üzerine bir değerlendirmeye yer verilmiştir. Kurin tarafından yapılan çalışmada (2018), bireysel emeklilik sistemi kavramından, tarihsel süreç içinde gelişimi ve Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin esasları, Türkiye'de bireysel emeklilik sistemini ilgilendiren kurum ve kuruluşlar, Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminde idari suçlar ve cezaları bireysel emeklilik sisteminin avantajları ve dezavantajlarından bahsedilmiştir. Akpınar ve Demirci tarafından yapılan çalışmada (2018), bireysel emeklilik sistemine zorunlu giriş sonucunda sağlık sektörü çalışanlarının ücretlerinden yapılacak muhtemel kesinti tutarları ve kesintinin hangi hesapta muhasebeleştirileceği ile ilgili örnekler verilmiştir. Şataf ve Yıldırım tarafından yapılan çalışmada (2019), Ordu ilinde rastgele seçilen işgücüne dahil olan 371 kişiye 30 soruluk anket uygulanarak BES'nin tanınırlığı ve bireylerin sisteme yönelik düşüncelerinin tespit edilmesi için frekans ve yüzde analizi yapılmıştır. Can ve Eyidiker tarafından yapılan çalışmada (2019), otomatik katılım sisteminin yaklaşık üç yıl içerisindeki gelişimini incelenerek Emeklilik Gözetim Merkezi'nden elde edilen veriler yardımıyla değerlendirmeler yapılmıştır. Yumurtacı ve Onursal tarafından yapılan çalışmada (2019), bireysel emeklilik sistemine talebi etkileyen ve ayrılma süreçlerine neden olan sınırlarıcı unsurların, kısıtların, düşünce süreçleri ile bulunması ve bu kısıtların ortadan kaldırılmasına yönelik çözüm önerileri ortaya konulmuştur.

b. Gri İlişkisel Analiz ile İlgili Çalışmalar

Gri İlişkisel Analiz ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır ve bunların bazıları aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

Orakçı ve Özdemir tarafından yapılan çalışmada (2017), İnsani Gelişmişlik Endeksi kullanılarak GİA ve MOORA yöntemleri ile ülkelerin sıralaması yapılmıştır. Çakır tarafından yapılan çalışmada (2017), kriterler SWARA ile ağırlıklandırılmış ve alternatifler GİA ile değerlendirilmiştir. Bilge, Motorcu ve Ivanov tarafından yapılan çalışmada (2017), proses parametrelerinin optimizasyonu GİA ile yapılmış ve regresyon analizi ile bir denklem tahmin edilmiştir. Uğur ve Baykan tarafından yapılan çalışmada (2017), 6 farklı kriter ve 9 farklı alternatif arasından en uygun konutun satın alınmasına dayalı bir uygulama yapılmıştır. Güleç ve Özkan tarafından yapılan çalışmada (2018), 2005-2016 yılları arasında Borsa İstanbul'da faaliyet gösteren 16 çimento şirketinin finansal performansları Gri İlişkisel Analiz ile incelenmiştir. Başdeğirmen ve Işıldak tarafından yapılan çalışmada (2018), ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren sekiz işletmenin finansal performansı Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile değerlendirilmiştir. Tezergil tarafından yapılan çalışmada (2018), 2014-2016 yılları arasında Türkiye'deki 50 portföy yönetim şirketlerine ait gelir gider tablolarından elde edilen üretimle ilgili değişkenler kullanılarak performans sıralamaları Gri İlişkisel Analiz ile yapılmış ve sonuçlar yorumlanmıştır. Baş tarafından yapılan çalışmada (2019), 2018 yılında meydana gelen kur dalgalanmalarının Borsa İstanbul (BİST)'de işlem gören çimento işletmelerinin 2017-2018 yıllarındaki finansal yapıları ile bu yıllara ait kapanış ve hacimlerinde meydana gelen değişimin finansal performanslarındaki etkileri gri ilişkisel analiz tekniği ile belirlenmiş ve yorumlanmıştır.

Akgül tarafından yapılan çalışmada (2019), borsa İstanbul'da faaliyet gösteren sigorta şirketlerinin toplam prim üretimi, ödenmiş zararlar, primler / özkaynaklar, özkaynaklar / teknik karşılıklar, elde tutma oranı, zarar oranı (net), vergi / prim alınmadan önceki kar, net kar veya zarar / özkaynaklar gibi finansal oranlarına göre performans analizi yapılmıştır. Ayrıca, 2018-Q1, 2018-Q2, 2018-Q3 ve 2018-Q4 dönemlerine ait oranlar kullanılarak performansı en iyi ve en kötü şirket belirlenmiştir. Kaygın, Bağcı ve Tanır tarafından yapılan çalışmada (2019), BİST KOBİ Sanayi Endeksinde faaliyet gösteren şirketlerin finansal tablolarından elde edilen bilgiler kullanılarak 10 adet finansal oranının ağırlıkları ortalama ağırlık yöntemi ile belirlenmiş ve 27 işletmenin finansal performansları Gri İlişkisel Analiz (GİA) yöntemi ile tespit edilmeye çalışılmıştır.

c. Bireysel Emeklilik Şirketlerinin Performans Ölçümü ile İlgili Çalışmalar

Bireysel emeklilik şirketlerinin performans ölçümü ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır ve bunların bazıları aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

Çömlekçi ve Gökmen tarafından yapılan çalışmada (2017), BES katılımını etkileyen faktörler belirlenerek katılımcıların demografik özelliklerine göre veriler Faktör Analizi ile değerlendirilmiştir. Kırkağaç ve Dalkılıç tarafından yapılan çalışmada (2017), 2012-2016 arasında Türkiye'deki 15 tane emeklilik şirketinin finansal performansları Temel Bileşenler Analizi ve Kümeleme Analizi teknikleri ile ölçülmüştür. Bülbül ve Baykal tarafından yapılan çalışmada (2017), 2012-2016 yılları arasında hayat dışı sigorta şirketlerinin mali ve mali olmayan girdi/çıktıları kullanılarak performanslarının sıralaması VIKOR yöntemi ile yapılmıştır. Köse ve Türel tarafından yapılan çalışmada (2017), 2014-2016 yılları arasında faaliyet gösteren 26 sigorta şirketinin beş kriter ile GİA kullanılarak analizi yapılmıştır. Gürol ve Hazar tarafından yapılan çalışmada (2017), 2010-2016 yılsonu finansal tablolardan elde edilen verilerle sigorta şirketlerinin CAMELS Yöntemi etkinlik analizi yapılmıştır. Çetiner ve Gündoğdu tarafından yapılan çalışmada (2018), emeklilik yatırım fonlarının 2011-2017 döneminde gösterdikleri gelişme çeşitli kriterlerle değerlendirilmiştir. İskenderoğlu, Arslan ve Çelik tarafından yapılan çalışmada (2019), bireysel emeklilik sisteminde yer alan fonların performanslarının Sharpe Oranı, Treynor Oranı ve Jensen Ölçütü ile değerlendirmeleri yapılmıştır. Gezen ve Kalmış tarafından yapılan çalışmada (2019), 8 farklı türdeki bireysel emeklilik yatırım fonları 04.01.2010-31.12.2018 dönemleri kullanılarak Aşağı Yönlü Risk, Sharpe Oranı ve Sortino Oranı ölçüleri ile değerlendirilmiştir.

Bu çalışmada 24.11.2017 tarihli Emeklilik ve Gözetim Merkezinin internet sayfasında yer alan 18 tane bireysel emeklilik şirketinin performansının ölçümü amaçlanmaktadır. Söz konusu işletmelerin performans ölçümü Gri İlişkisel Analiz ile yapılacaktır. İzleyen başlıkta veriler ve analizin yöntemi olan Gri İlişkisel Analiz açıklanacaktır. Son olarak analiz sonucunda elde edilen bulgular ortaya konulacak ve çalışmanın sonuçlarına yer verilecektir.

Yöntem

Çalışmadaki veriler, 24.11.2017 tarihli Emeklilik ve Gözetim Merkezi'nin internet sayfasında yer alan 18 şirketin bireysel emeklilik temel göstergelerinden oluşmaktadır. Tablo 1'de alternatifleri oluşturan şirketler ve onlara ait analizde kullanılan kodlar parantez içinde yazılmıştır. Katılımcı sayısı, katılımcıların fon tutarı, devlet katkısı fon tutarı, katkı payı tutarı, emekli olan katılımcı sayısı çalışmanın kriterlerini oluşturmakta olup onlara ait kodlarda parantez içinde yazılmıştır. Çalışmanın verileri 24.11.2017 tarihli veriler ve belirtilen 18 bireysel emeklilik şirketi ve katılımcı sayısı, katılımcıların fon tutarı, devlet katkısı fon tutarı,

katkı payı tutarı, emekli olan katılımcı sayısı kriterleri ile sınırlıdır. Aegon Emeklilik ve Hayat (A₁), Allianz Hayat ve Emeklilik (A₂), Allianz Yaşam ve Emeklilik (A₃), Anadolu Hayat ve Emeklilik (A₄), Avivasa Emeklilik ve Hayat (A₅), Axa Hayat ve Emeklilik (A₆), Bereket Emeklilik ve Hayat (A₇), BNP Paribas Cardif Emeklilik (A₈), Cigna Finans Emeklilik ve Hayat (A₉), Fiba Emeklilik ve Hayat (A₁₀), Garanti Emeklilik ve Hayat (A₁₁), Groupama Emeklilik (A₁₂), Halk Hayat ve Emeklilik (A₁₃), Katılım Emeklilik ve Hayat (A₁₄), Metlife Emeklilik ve Hayat (A₁₅), NN Hayat ve Emeklilik (A₁₆), Vakıf Emeklilik ve Hayat (A₁₇), Ziraat Hayat ve Emeklilik (A₁₈) ve Katılımcı Sayısı (K₁), Katılımcıların Fon Tutarı/TL (K₂), Devlet Katkısı Fon Tutarı/ TL (K₃), Katkı Payı Tutarı/ TL (K₄), Emekli Olan Katılımcı Sayısı (K₅) şeklinde Tablo 1'de verilmiştir.

Tablo 1. Bireysel Emeklilik Sistemindeki Şirketler

Alternatifler	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
A ₁	41.213	143.010.406	15.350.220	104.336.853	412
A ₂	110.070	2.174.479.304	275.178.903	1.617.718.725	2.896
A ₃	774.975	9.038.411.521	1.003.547.996	6.708.130.243	7.813
A ₄	1.141.926	12.109.073.144	1.863.831.543	9.444.854.138	15.506
A ₅	884.996	12.853.395.262	1.696.166.645	10.021.200.257	12.464
A ₆	34.927	290.585.821	56.708.720	244.427.167	39
A ₇	111.604	318.723.837	67.610.027	254.695.753	21
A ₈	182.911	1.781.701.627	247.350.589	1.424.000.599	1.698
A ₉	108.132	638.076.701	118.102.477	530.500.638	86
A ₁₀	42.219	437.006.366	53.605.744	381.069.142	148
A ₁₁	1.196.327	9.907.618.536	1.463.315.692	7.782.523.555	8.379
A ₁₂	56.886	856.293.344	92.790.251	615.012.719	2.711
A ₁₃	494.433	2.585.865.286	470.443.649	2.260.754.162	200
A ₁₄	191.517	784.986.735	155.286.310	714.223.767	41
A ₁₅	188.541	1.263.556.056	211.711.396	1.074.546.329	264
A ₁₆	266.995	2.442.509.826	346.048.041	1.887.812.605	3.355
A ₁₇	486.278	5.047.101.425	687.404.173	3.985.896.303	5.383
A ₁₈	572.589	2.765.487.747	518.518.638	2.383.686.402	761

Kaynak: Emeklilik Gözetim Merkezi, BES Temel Göstergeleri, 2017

Araştırma Modeli

Gri İlişkisel Analiz'in tüm alanlarda rahatlıkla kullanılması ve az veri ile bile çok iyi sonuçlar vermesi nedenleri çalışmanın uygulama kısmı için tercih edilen yöntem olmasını sağlamıştır. 1982 yılında Deng Ju Long "Gri Sistemler ve Kontrol Problemleri" isimli çalışmasında ilk kez Gri Sistem Teorisi (GST)'den bahsetmiştir. GST, belirsiz durumların sayısal hale getirilmesidir. GST ile bulanık mantık karşılaştırıldığında, GST daha basit ve daha anlaşılır bir modeldir (Aydemir, Fevzi ve Özdemir, 2013). Gri Teori; sayılabilir, kesikli sayısal ve nitelikli seriler arasındaki ilişkinin analizinde kullanılır (Sofyalıoğlu, 2011). GST 4 farklı alt gruba ayrılmıştır (Büyükgebiz, 2013). Gri İlişkisel Analiz, Gri Modelleme, Gri Tahmin ve Gri Karar Verme şeklindedir. GST'nin disiplinler arası karşılaştırılması Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. GST'nin Karşılaştırılması

	İstatistik	Bulanık Teori	Gri Teori
Temel Kavramlar	Sınırsız veri, rassallık ilkeleri	Eksik tanımlama	Yetersiz sayıda veri ve çok belirgin olmama
Matematiksel Yöntemler	Cantor Kümesi	Bulanık küme	Hazy Kümesi
Matematiksel İşlemler	İstatistik	Bulanık çıkarım	Oluşum ve ilişkiler
Veri Sayıları	Çok sayıda	Deneyimlere göre	En az 4 tane
Veri Dağılımı	Kendine özgü bir dağılım şekli	Üyelik fonksiyonuna bağlı	Herhangi bir veri dağılımı yok

Kaynak: Baş ve Çakmak, 2010, s.63-82

GST, küçük örneklerde ve dağılımın şeklini bilmeden, belirsiz durumlarda bile kolaylıkla uygulanabilir (Liu ve Lin, 2006). GST'de bilginin netliğini göstermek için renkler kullanılmıştır. Gri; bilginin tam olarak bilinmediği, beyaz; bilginin tam olduğu, siyah; bilginin olmadığı anlamına gelir. GST'de siyah durumundaki bilgiyi gri duruma getirmek hedeflenmektedir (Liu vd. 2006). Renkli sistemler arasındaki karşılaştırma Tablo 3'te özetlenmiştir.

Tablo 3. Siyah, Beyaz ve Gri Sistemler Arasına Karşılaştırma

	Siyah	Gri	Beyaz
Bilgi	Bilinmeyen	Eksik	Bilinen
Görünüş	Koyu	Gri	Parlak
Süreç	Yeni	Eksik yerine yeni	Eski
Özellik	Kaos	Karmakarışıklık	Düzen
Yöntem	Negatif	Dönüşüm	Pozitif
Tutum	Müsamahalı	Tolerans tayini	Net
Karar (Sonuç)	Sonuç yok	Çeşitli sonuçlar	Yegâne sonuç

Kaynak: Liu ve Lin, 2006, s.5-15

GİA sıralama ve sınıflama şeklinde karar verme yöntemidir. Kesikli veri gruplarında, eksik bilginin bulunduğu problemlerde tercih edilir (Sofyalıoğlu, 2011). GİA bazı avantajları vardır. Bunlar: (Ayriçay, Özçalı ve Kaya, 2013; Bektaş ve Tuna, 2013).

- Veri sayısı az olabilir
- Veriler belirsiz olabilir
- Gri ilişki katsayılarının hesaplanması kolay
- Veri setinin dağılım şeklinin bilinmesine ihtiyacın olmaması
- Hesaplaması kolay ve belirli işlem adımlarının olmasıdır.

Evren ve Örnekleme

Emeklilik ve Gözetim Merkezi'nin internet sayfasında yer alan 18 şirketin bireysel emeklilik temel göstergeleri çalışmanın örneklemini oluşturmaktadır.

Veri Toplama Araçları

Çalışmada kullanılan veri toplama aracı olarak doküman inceleme yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemle veriler Emeklilik ve Gözetim Merkezi'nin internet sayfasından alınmıştır.

Verilerin Toplanması ve Analizi

Veriler 24.11.2017 tarihli Emeklilik ve Gözetim Merkezi'nin internet sayfasından alınarak GİA yönteminin işlem adımlarına tabii tutulmuştur. GİA, belirli aşamalardan oluşan bir süreçler bütünüdür. Aşağıda açıklandığı şekilde 6 adımdan oluşur (Wu, 2002; Zhai, Khoo ve Zhang, 2009; Athawale ve Chakraborty, 2011):

Adım 1: Karar matrisinin oluşturulması

Satırların (m) alternatifleri, sütunların (n) kriterleri ifade ettiği $x_i(j)$ elemanlarından oluşan $n \times m$ 'lik karar matrisinin oluşturulmasıdır. $x_i(j)$: i . alternatifin j . kriterdeki değeri Eşitlik (1)'deki gibi elde edilir.

$$X = \begin{bmatrix} x_1(1) & x_1(2) & \dots & x_1(m) \\ x_2(1) & x_2(2) & \dots & x_2(m) \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_n(1) & x_n(2) & \dots & x_n(m) \end{bmatrix} \quad (1)$$

$i = 1, 2, \dots, n$ ve $j = 1, 2, \dots, m$

Adım 2: Referans serisi ve karşılaştırma matrisinin belirlenmesi

Referans serisi, $x_0 = (x_0(j))$

$j = 1, 2, \dots, n$ şeklinde gösterilir.

$x_0(j)$: j . normalize edilen kriterin en büyük olanı karar matrisinin ilk satırına referans serisi ilave edilir ve böylece karşılaştırma matrisi oluşturulmuş olur.

Adım 3: Karar matrisinin normalize edilmesi

Gri ilişki katsayılarının hesaplanmasında göstergeler arasında farklı ölçüt kullanılmasından dolayı verilerin standart hale dönüştürülmesi gerekir. Bu dönüştürme işlemine normalizasyon

denir. Normalizasyon işlemleri fayda, maliyet veya en uygun (optimal) durumuna göre farklı şekillerde yapılır (Tsai, Chang ve Chan, 2003; Yıldırım ve Önder, 2015).

Fayda durumu: Matristeki değerlerin büyük olması amaca olumlu katkı sağlıyorsa kullanılır ve Eşitlik (2)'deki gibi elde edilir.

$$x_i^* = \frac{x_i(j) - \min_j x_i(j)}{\max_j x_i(j) - \min_j x_i(j)} \quad (2)$$

Maliyet durumu: Matristeki değerlerin küçük olması amaca olumlu katkı sağlıyorsa kullanılır ve Eşitlik (3)'deki gibi elde edilir.

$$x_i^* = \frac{\max_j x_i(j) - x_i(j)}{\max_j x_i(j) - \min_j x_i(j)} \quad (3)$$

Optimal durumu: Matristeki değerlerin belirlenen bir optimal değere göre amaca olumlu katkı sağlıyorsa kullanılır ve Eşitlik (4)'deki gibi elde edilir.

$$x_i^* = \frac{|x_i(j) - x_{0b}(j)|}{\max_j x_i(j) - x_{0b}(j)} \quad (4)$$

$x_{0b}(j)$: j . kriterin hedef değeri olup belirlenen optimal değerdir ve $\max_j x_i(j) \geq x_{0b}(j) \geq \min_j x_i(j)$ aralığında yer almaktadır.

Bu işlemlerden sonra karar matrisi normalize edilmiş olur ve yeni bir X^* matrisi elde edilir ve Eşitlik (5)'deki gibi elde edilir.

$$X^* = \begin{bmatrix} x_1^*(1) & x_1^*(2) & \dots & x_1^*(n) \\ x_2^*(1) & x_2^*(2) & \dots & x_2^*(n) \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ x_m^*(1) & x_m^*(2) & \dots & x_m^*(n) \end{bmatrix} \quad (5)$$

Adım 4: Mutlak değer matrisinin hesaplanması

x_0 ile x_i^* arasındaki farkın mutlak değeri $\Delta_{0i}(j)$ olarak gösterilir ve Eşitlik (6)'daki gibi elde edilir ve Eşitlik (7)'deki gibi elde edilir.

$$\Delta_{0i}(j) = |x_0(j) - x_i^*(j)| \quad i = 1, 2, \dots, m \text{ ve } j = 1, 2, \dots, n \quad (6)$$

$$\Delta_{0i} = \begin{bmatrix} \Delta_{0i}(1) & \Delta_{0i}(2) & \dots & \Delta_{0i}(n) \\ \Delta_{0i}(1) & \Delta_{0i}(2) & \dots & \Delta_{0i}(n) \\ \vdots & \vdots & & \vdots \\ \Delta_{0i}(1) & \Delta_{0i}(2) & \dots & \Delta_{0i}(n) \end{bmatrix} \quad (7)$$

Adım 5: Gri ilişkisel katsayı matrisinin belirlenmesi

Eşitlik (8)'deki gibi elde edilir.

$$\gamma_{0i}(j) = \frac{\Delta_{min} + \zeta \Delta_{max}}{\Delta_{0i}(j) + \zeta \Delta_{max}} \quad (8)$$

Δ_{max} : $\max_i \max_j \Delta_{0i}(j)$ şeklinde bulunur ve her dizi içerisindeki en büyük değer değişimlidir.

Δ_{min} : $\min_i \min_j \Delta_{0i}(j)$ şeklinde bulunur ve her dizi içerisindeki en küçük değer değişimlidir.

$\Delta_{0i}(j)$: Δ_i fark veri dizisindeki j . değeri gösterir.

ζ : ayırıcı katsayı olup $[0, 1]$ aralığındadır.

Literatürde ayırıcı katsayının genellikle 0,5 olarak alındığı görülmektedir (Özdemir ve Deste, 2009; Uçkun ve Girginer, 2011).

Adım 6: Gri ilişkisel derecelerin hesaplanması

(x_i^*) ile (x_0^*) arasındaki geometrik benzerliğin ölçüsüne gri ilişki derecesi denir. Bu derece 1 ise, karşılaştırılan iki matris birbirinin aynısıdır. Gri ilişki derecesi belirlenirken, kriter ağırlıkları eşit ya da farklı olması durumu ile farklılık gösterir. Ağırlıklandırmanın eşit olduğu durumda gri ilişki derecesi Eşitlik (9)'daki gibi elde edilir.

$$\Gamma_{oi} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n \gamma_{oi}(j) \text{ ve } i = 1, 2, \dots, m \quad (9)$$

şeklinde hesaplanır. Ağırlıklandırmanın farklı olduğu durumda gri ilişki derecesi Eşitlik (10)'daki gibi elde edilir.

$$\Gamma_{oi} = \sum_{j=1}^n [w_i(j) \cdot \gamma_{oi}(j)] \text{ ve } i = 1, 2, \dots, m \quad (10)$$

w_i : i . ölçütün önem derecesi

Kriterlerin ağırlıklandırılmasında AHS, DEMATEL, ENTROPY gibi yöntemler kullanılabilir. Gri ilişki derecesi hesaplanmasından sonra büyükten küçüğe doğru sıralama yapılır. İlk sırada yer alan seçenek en uygun veya en iyi alternatif olur.

Bulgular

GİA adımları uygulanarak analiz işlemi tamamlanmıştır.

Adım 1: Karar matrisinin oluşturulması (X)

41.213	143.010.406	15.350.220	104.336.853	412
110.070	2.174.479.304	275.178.903	1.617.718.725	2.896
774.975	9.038.411.521	1.003.547.996	6.708.130.243	7.813
1.141.926	12.109.073.144	1.863.831.543	9.444.854.138	15.506
884.996	12.853.395.262	1.696.166.645	10.021.200.257	12.464
34.927	290.585.821	56.708.720	244.427.167	39
111.604	318.723.837	67.610.027	254.695.753	21
182.911	1.781.701.627	247.350.589	1.424.000.599	1.698
108.132	638.076.701	118.102.477	530.500.638	86
42.219	437.006.366	53.605.744	381.069.142	148
1.196.327	9.907.618.536	1.463.315.692	7.782.523.555	8.379
56.886	856.293.344	92.790.251	615.012.719	2.711
494.433	2.585.865.286	470.443.649	2.260.754.162	200
191.517	784.986.735	155.286.310	714.223.767	41
188.541	1.263.556.056	211.711.396	1.074.546.329	264
266.995	2.442.509.826	346.048.041	1.887.812.605	3.355
486.278	5.047.101.425	687.404.173	3.985.896.303	5.383
572.589	2.765.487.747	518.518.638	2.383.686.402	761

şeklinde (X) karar matrisi oluşturulmuştur.

Adım 2: Referans serisi ve karşılaştırma matrisinin belirlenmesi

Referans serisi, seçeneklerin ölçütlerine göre aldığı en iyi değerleri alması yoluyla belirlenmiştir. Belirlenen referans serisi;

$$X_0 = \{1.196.327, 12.853.395.262, 1.863.831.543, 10.021.200.257, 15.506\}$$

Referans serisinin (RS) karar matrisine eklenmesi Tablo 4'te gösterilmiştir.

Tablo 4. Referans Serisinin Karar Matrisine Eklenmesi

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
RS	1.196.327	12.853.395.262	1.863.831.543	10.021.200.257	15.506
A ₁	41.213	143.010.406	15.350.220	104.336.853	412
A ₂	110.070	2.174.479.304	275.178.903	1.617.718.725	2.896
A ₃	774.975	9.038.411.521	1.003.547.996	6.708.130.243	7.813
A ₄	1.141.926	12.109.073.144	1.863.831.543	9.444.854.138	15.506
A ₅	884.996	12.853.395.262	1.696.166.645	10.021.200.257	12.464
A ₆	34.927	290.585.821	56.708.720	244.427.167	39
A ₇	111.604	318.723.837	67.610.027	254.695.753	21
A ₈	182.911	1.781.701.627	247.350.589	1.424.000.599	1.698
A ₉	108.132	638.076.701	118.102.477	530.500.638	86
A ₁₀	42.219	437.006.366	53.605.744	381.069.142	148
A ₁₁	1.196.327	9.907.618.536	1.463.315.692	7.782.523.555	8.379
A ₁₂	56.886	856.293.344	92.790.251	615.012.719	2.711
A ₁₃	494.433	2.585.865.286	470.443.649	2.260.754.162	200
A ₁₄	191.517	784.986.735	155.286.310	714.223.767	41
A ₁₅	188.541	1.263.556.056	211.711.396	1.074.546.329	264
A ₁₆	266.995	2.442.509.826	346.048.041	1.887.812.605	3.355
A ₁₇	486.278	5.047.101.425	687.404.173	3.985.896.303	5.383
A ₁₈	572.589	2.765.487.747	518.518.638	2.383.686.402	761

Adım 3: Karar matrisinin normalize edilmesi

Veriler için fayda durumunda kullanılan normalizasyon işlemi uygulandı. Elde edilen sayılar [0,1] aralığında yer alarak normalizasyon işlemi tamamlandı. Katılımcı sayısı kriteri için verilerin normalize edilmesi ile ilgili işlem adımı;

$$x_1^*(1) = (41.213 - 34.927)/(1.196.327 - 34.927) = 0.005$$

şeklindeki hesaplama ile tüm alternatiflerin kriterlerine ait normalize işlemleri yapılabilir. Aşağıda normalizasyon matrisi (X^*) verilmiştir.

$$X^* = \begin{bmatrix} 1.000 & 1.000 & 1.000 & 1.000 & 1.000 \\ 0.005 & 0.000 & 0.000 & 0.000 & 0.025 \\ 0.065 & 0.159 & 0.141 & 0.153 & 0.187 \\ 0.637 & 0.699 & 0.535 & 0.666 & 0.503 \\ 0.953 & 0.941 & 1.000 & 0.942 & 1.000 \\ 0.732 & 1.000 & 0.909 & 1.000 & 0.804 \\ 0.000 & 0.012 & 0.022 & 0.014 & 0.001 \\ 0.066 & 0.014 & 0.028 & 0.015 & 0.000 \\ 0.127 & 0.129 & 0.126 & 0.133 & 0.108 \\ 0.063 & 0.039 & 0.056 & 0.043 & 0.004 \\ 0.006 & 0.023 & 0.021 & 0.028 & 0.008 \\ 1.000 & 0.768 & 0.783 & 0.774 & 0.539 \\ 0.019 & 0.056 & 0.042 & 0.051 & 0.174 \\ 0.395 & 0.192 & 0.246 & 0.217 & 0.012 \\ 0.135 & 0.051 & 0.076 & 0.061 & 0.001 \\ 0.132 & 0.088 & 0.106 & 0.098 & 0.016 \\ 0.199 & 0.181 & 0.178 & 0.179 & 0.215 \\ 0.389 & 0.386 & 0.364 & 0.391 & 0.346 \\ 0.463 & 0.206 & 0.272 & 0.229 & 0.048 \end{bmatrix}$$

Adım 4: Mutlak değer matrisinin oluşturulması

Referans serisi ile sıra değerleri arasındaki farkları alınır. Elde edilen mutlak değer matrisi Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. Mutlak Değer Tablosu

	K ₁	K ₂	K ₃	K ₄	K ₅
RS	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
A ₁	0.995	1.000	1.000	1.000	0.975
A ₂	0.935	0.841	0.859	0.847	0.813
A ₃	0.363	0.301	0.465	0.334	0.497
A ₄	0.047	0.059	0.000	0.058	0.000
A ₅	0.268	0.000	0.091	0.000	0.196
A ₆	1.000	0.988	0.978	0.986	0.999
A ₇	0.934	0.986	0.972	0.985	1.000
A ₈	0.873	0.871	0.874	0.867	0.892
A ₉	0.937	0.961	0.944	0.957	0.996
A ₁₀	0.994	0.977	0.979	0.972	0.992
A ₁₁	0.000	0.232	0.217	0.226	0.461
A ₁₂	0.981	0.944	0.958	0.949	0.826
A ₁₃	0.605	0.808	0.754	0.783	0.988
A ₁₄	0.865	0.949	0.924	0.939	0.999
A ₁₅	0.868	0.912	0.894	0.902	0.984
A ₁₆	0.801	0.819	0.822	0.821	0.785
A ₁₇	0.611	0.614	0.636	0.609	0.654
A ₁₈	0.537	0.794	0.728	0.771	0.952

Adım 5: Gri ilişkisel katsayı matrisinin belirlenmesi

Alternatiflerin her biri için teker teker gri ilişki katsayısı bulunur.

$$\gamma_{0i}(j) = \frac{0 + 1(0.5)}{0.995 + 1(0.5)} = 0.334$$

şeklindeki hesaplama ile tüm alternatiflerin kriterlerine ait gri ilişkisel katsayılar hesaplanabilir. Gri ilişkisel katsayılar matrisi (γ):

$$\gamma = \begin{bmatrix} 0.334 & 0.333 & 0.333 & 0.333 & 0.339 \\ 0.348 & 0.373 & 0.368 & 0.371 & 0.381 \\ 0.579 & 0.624 & 0.518 & 0.599 & 0.502 \\ 0.914 & 0.894 & 1.000 & 0.896 & 1.000 \\ 0.651 & 1.000 & 0.846 & 1.000 & 0.718 \\ 0.333 & 0.336 & 0.338 & 0.336 & 0.334 \\ 0.349 & 0.336 & 0.339 & 0.337 & 0.333 \\ 0.364 & 0.365 & 0.364 & 0.366 & 0.359 \\ 0.348 & 0.342 & 0.346 & 0.343 & 0.334 \\ 0.335 & 0.339 & 0.338 & 0.339 & 0.335 \\ 1.000 & 0.683 & 0.697 & 0.689 & 0.520 \\ 0.338 & 0.346 & 0.343 & 0.345 & 0.377 \\ 0.452 & 0.382 & 0.399 & 0.389 & 0.336 \\ 0.366 & 0.345 & 0.351 & 0.347 & 0.334 \\ 0.365 & 0.354 & 0.359 & 0.357 & 0.337 \\ 0.384 & 0.379 & 0.378 & 0.379 & 0.389 \\ 0.450 & 0.449 & 0.440 & 0.451 & 0.433 \\ 0.482 & 0.386 & 0.407 & 0.393 & 0.344 \end{bmatrix}$$

şeklinde dir.

Adım 6: Gri ilişkisel derecelerin hesaplanması

Gri ilişki derece belirlenirken, kriterlerin önem derecelerinin eşit olduğu kabul edilerek her bir alternatif için kriterlerin aritmetik ortalamasının alındığı formül uygulanmıştır.

$$\Gamma_{01} = \frac{(0.334 + 0.333 + 0.333 + 0.333 + 0.339)}{5} = 0.3344$$

şeklindeki hesaplama ile tüm alternatiflerin gri ilişkisel dereceleri bulunmuş, sıralamaları yapılmış ve Tablo 6'da verilmiştir.

Gri ilişkisel derecelendirme hesaplandıktan sonra katsayılar büyükten küçüğe doğru sıralanır. İlk sırada yer alan bireysel emeklilik şirketinin incelenen kriterlerle performansının en yüksek şirket olduğu yorumu yapılır.

Tablo 6. Gri İlişkisel Dereceler ve Sıralamaları

Alternatifler	Gri İlişkisel Derecelendirme	Sıralama
A ₁	0.3344	18.
A ₂	0.3682	9.
A ₃	0.5644	4.
A ₄	0.9408	1.
A ₅	0.8430	2.
A ₆	0.3354	17.
A ₇	0.3388	15.
A ₈	0.3636	10.
A ₉	0.3426	14.
A ₁₀	0.3372	16.
A ₁₁	0.7178	3.
A ₁₂	0.3498	12.
A ₁₃	0.3916	7.
A ₁₄	0.3486	13.
A ₁₅	0.3544	11.
A ₁₆	0.3818	8.
A ₁₇	0.4446	5.
A ₁₈	0.4024	6.

şeklinde hesaplamalar yapılmıştır.

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Araştırmadaki 18 bireysel emeklilik şirketinin katılımcı sayısı olarak performansı en iyi olan Garanti, daha sonra Anadolu ve Allianz hayat ve emeklilik şirketleridir. Performansı en düşük olanlar ise sırasıyla, Axa, Aegon, Fiba emeklilik ve hayat şirketleri gelmektedir.

Katılımcıların fon tutarı olarak performansları en iyi olan şirketler sırasıyla, Avivasa, Axa, Garanti emeklilik ve hayat şirketleridir. Performansı en düşük olanlar ise sırasıyla, Aegon, Axa, Bereket emeklilik ve hayat şirketleri gelmektedir.

Devlet katkısı fon tutarı olarak performansları en iyi olan şirketler sırasıyla, Anadolu, Avivasa, Garanti emeklilik ve hayat gelmektedir. Performansı en düşük olanlar ise sırasıyla, Aegon, Axa, Fiba emeklilik ve hayat gelmektedir.

Katkı payı fon tutarı olarak performansları en iyi olan şirketler sırasıyla, Avivasa, Anadolu, Garanti emeklilik ve hayat gelmektedir. Performansı en düşük olanlar ise sırasıyla Aegon, Axa, Bereket emeklilik ve hayat şirketleri gelmektedir.

Emekli olan katılımcı sayısı olarak performansı en iyi olanlar ise sırasıyla, Anadolu, Avivasa, Garanti emeklilik ve hayat gelmektedir. Performansı en düşük olanlar ise sırasıyla, Bereket, Axa, Katılım emeklilik ve hayat gelmektedir.

Bu çalışmayı benzer çalışmalardan ayıran en önemli farklılık kullanılan kriterlerdir. Tezergil (2018) çalışmasında gider gelir tablolarını Akgül (2019) çalışmasında finansal oranları kullanarak performans değerlendirmeleri yapmışlardır. Söz konusu çalışmalarda kullanılan kriterler aynı birimle ifade edilmiştir. Oysa çok kriterli karar verme tekniklerinde kullanılan kriterlerin aynı birimle ifade edilmesi gibi bir şart bulunmamaktadır. Bu çalışmada kullanılan kriterlerin birimleri hem "TL" olarak ifade edilen hem de "adet" olarak ifade edilen kriterlerden oluşturulmuştur. Bu konuda yapılan çalışmaların sonuçları ile bu çalışmanın sonuçlarında farklılıklar bulunmaktadır. Bu farklılıkların nedenleri, tercih edilen kriterler ve kullanılan zaman dilimleridir. Akgül (2019) çalışmasında kullanılan kriterler ile 2018 boyunca performans açısından sırasıyla en iyi ve en kötü şirket AVİVASA ve GÜNEŞ sigorta şirketi olarak belirtmiştir. Çalışma ile benzerliğine bakıldığında 2017 boyunca Avivasa şirketi katkı payı fon tutarı olarak performansı en iyi şirket olmuştur. Bu iki çalışmada aynı şirketin en iyi şirket olarak değerlendirilmesinde kullanılan kriterlerde ve tercih edilen zaman dilimlerinde farklılıklar bulunmaktadır.

Bu konuda ileride yapılacak çalışmalar için farklı çok kriterli karar verme teknikleri kullanılarak kıyaslama yapılabileceği önerilebilir.

Kaynakça

- Akgül, Y. (2019). Borsa İstanbul'da işlem gören sigorta şirketlerinin finansal değerlerinin Gri İlişkisel Analizi. *Uluslararası Turizm, İşletme, Ekonomi Dergisi*, 3(1), 01-09.
- Akpınar, S. & Demirci, M.G. (2018). Zorunlu bireysel emeklilik sistemine geçiş ve yapılacak kesintilerin muhasebeleştirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 77(1), 137-146.
- Aktaş, R. Doğanay, M.M. Gökmen, Y. Gazibey, Y. & Türen, U. (2015). *Sayısal karar verme yöntemleri*, İstanbul: Beta Yayınları
- Athawale, V.M. & Chakraborty, S. (2011). Application of Grey Relational Analysis method in solving supplier selection problems. *Int. Journal of Operations Management*, 10(1).
- Atılğan, M.H. (2018). Etkin bir bireysel emeklilik sistemi için öneriler. *AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 23-35.
- Aydemir, E. Fevzi, B. & Özdemir, G. (2013). Gri Sistem Teorisi ve uygulamaları: Bilimsel Yazın Taraması. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* (18), 187-200.
- Aydın, A.E. & Selçuk, E.A. (2017). Türkiye'de bireysel emeklilik sistemine katılım kararını etkileyen faktörler. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(1), 632.
- Ayrıçay, Y. Özçalı, M. & Kaya, A. (2013). Gri İlişkisel Analiz'in finansal kıyaslama aracı olarak kullanılması: İMKB-30 endeksindeki finansal olmayan firmalar üzerine bir uygulama. *KSÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 10(1), 201-238.

- Baş, M. & Çakmak, Z. (2010). Gri İlişkisel Analiz ve lojistik regresyon analizi ile işletmelerde finansal başarısızlığın belirlenmesi ve bir uygulama. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 12(3), 63-82.
- Baş, M. (2019). Gri İlişkisel Analiz ile finansal performans: BİST uygulaması. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 6(42), 2780-2789.
- Başdeğirmen, A. & Işıldak, B. (2018). Ulaştırma sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin performanslarının Gri İlişkisel Analiz ile değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 23(2), 563-577.
- Baştürk, F.H. Çakmak, D. & Demirtaş, B. (2017), *Sigortacılığa giriş*, Ankara: Bankacılık Akademisi Yayınları
- Bektaş, H. & Tuna, H. (2013). Borsa İstanbul gelişen işletmeler piyasasında işlem gören firmaların Gri İlişkisel Analiz ile performans ölçümü. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 185-198.
- Bilge, T. Motorcu, A.R. & Ivanov, A. (2017). Kompakt laminatın delinmesinde boyutsal tamlik için delme parametrelerinin Gri İlişkisel Analiz ile optimizasyonu. *SDU International Journal of Technological Sciences*, 9(2), 1-22.
- Bülbül, S. E. & Baykal, K. B. (2017). Hayat dışı branşlarda faaliyet gösteren Türk sigorta şirketlerinin finansal performans analizi: VIKOR Yöntemi. *3rd National Insurance and Actuarial Congress*, Karabük.
- Büyükgebiz, E. (2013). *Ülke performanslarının Gri İlişkisel Analiz ile değerlendirilmesi*. (Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi, Isparta). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Can, Y. & Eyidiker, U. (2019). Bireysel emeklilik sisteminde otomatik katılımın Türkiye’de gelişiminin izlenmesi. *Finans Ekonomi ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 4(4), 626-642.
- Çakır, E. (2017). Kentsel dönüşüm kapsamında müteahhit firmanın SWARA–Gri İlişkisel Analiz yöntemiyle seçilmesi. *The Journal Of International Scientific Researches*, 2(6), 79-95.
- Çetiner, M. & Gündoğdu, F.K. (2018). Türkiye’de bireysel emeklilik ve emeklilik yatırım fonlarının görünümü: 2011-2017 dönemi. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 4(7), 24-34.
- Çömlekçi, İ. & Gökmen, O. (2017). Bireysel emeklilik sistemine katılmada etkili olan faktörler: TR42 bölgesinde bir araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(49), 579-588.
- Emeklilik Gözetim Merkezi, BES Temel Göstergeleri, 2019.
- Gezen, A. & Kalmış, H. (2019). Bireysel emeklilik yatırım fonlarının finansal performans analizi: Türkiye örneği. *Social Sciences Studies Journal (SSSJJournal)*, 5(35), 2563-2576.
- Gülcan, N. (2017). Bireysel emeklilik sistemi farkındalığı: Üniversite öğrencilerine yönelik bir araştırma. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 9(2), 369-383.
- Güleç, Ö.F. & Özkan, A. (2018). Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile finansal performansların değerlendirilmesi: BİST çimento şirketleri üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 54(2), 77-96.
- Gürol, B. & Hazar, A. (2017). Türkiye’de faaliyet gösteren hayat dışı ve hayat emeklilik sigorta şirketlerinin performanslarının karşılaştırılması. *3rd National Insurance and Actuarial Congress*, Karabük.
- İskenderoğlu, Ö. Arslan, S. & Çelik, M. S. (2019). Emeklilik yatırım fonlarının performanslarının karşılaştırmalı olarak incelenmesi: Türkiye örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(3), 2114-2120.
- Kaygın, C. Y. Bağcı, H. & Tanır, D. (2019). BİST Kobi sanayi şirketlerinin finansal performanslarının MW ve Gri İlişkisel Analiz yöntemleri ile ölçülmesi. *KAÜİİBFD*, 10(20), 944-965.

Bireysel Emeklilik Sistemindeki Şirketlerin Performanslarının Gri İlişkisel Analizle Ölçülmesi ve Bir Uygulama

- Kırkağaç, M. & Dalkılıç, N. (2017). Türkiye'de faaliyet gösteren emeklilik şirketlerinin performanslarının temel bileşenler analizi ve kümeleme analizi ile karşılaştırılması. *3rd National Insurance And Actuarial Congress*, Karabük.
- Köse, A. & Türkel, U. (2017). Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile hayat dışı branşlarda Türk sigorta sektörünün değerlendirilmesi. *3rd National Insurance And Actuarial Congress*, Karabük.
- Kurin, B.E. (2018). Türkiye'de bireysel emeklilik sistemi. *İstanbul Barosu Dergisi*, 92(6), 130-149.
- Liu, S. & Lin, Y. (2006). *Grey Information: Theory And Practical Applications With 60 Figures*. Prited in The USA: Springer Science & Business Media
- Orakçı, E. & Özdemir, A. (2017). Telafi edici çok kriterli karar verme yöntemleri ile Türkiye ve AB ülkelerinin insani gelişmişlik düzeylerinin belirlenmesi. *AKÜ İİBF Dergisi*, 19(1), 61-74.
- Özbek, A. (2017). *Çok kriterli karar verme yöntemleri ve EXCEL ile problem çözümü*. Ankara: Seçkin Yayıncılık
- Özdemir, A.İ. & Deste, M. (2009). Gri İlişkisel Analiz ile çok kriterli tedarikçi seçimi: Otomotiv sektöründe bir uygulama. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 38(2), 147-156.
- Polat, A. & Kekeç, H.M. (2017). Bireysel emeklilik sisteminin Türk vergi sistemi açısından analizi. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi Gazi Akademi Genç Sosyal Bilimciler Sempozyumu Özel Sayısı*, 175-191.
- Sofyalıoğlu, Ç. (2011). Süreç hata modu etki analizini gri değerlendirme modeli. *Ege Akademik Bakış*, 11(1), 155-164.
- Şataf, C. & Yıldırım, O. (2019). Türkiye'de bireysel emeklilik sisteminin (BES) algılanma düzeyi: Ordu ili örneği. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu Dergisi*, 22(2), 572-588.
- Tezergil, S. (2018). Portföy yönetim şirketlerinin finansal performanslarının Gri İlişkisel Analiz yöntemi ile değerlendirilmesi, *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 39(1), 245-262.
- T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı, Sigortacılık ve Özel Emeklilik Raporları, 2016.
- Tsai, C.U. Chang, C.L. & Chan, L. (2003). Applying Grey Relational Analysis to the venter evaluation model. *The Internet and Management*, 11(3), 45-53.
- Uçkun, N. & Girginer, N. (2011). Türkiye'deki kamu ve özel bankaların performanslarının Gri İlişki Analizi ile incelenmesi. *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(21), 46-66.
- Uğur, L.O. & Baykan, U.N. (2017). Konut satın alma kararı verilmesinde Gri İlişkisel Analiz tekniği uygulaması. *Düzce Üniversitesi Bilim ve Teknoloji Dergisi*, 5(7), 220-230.
- Wu, H.H. (2002). A Comparative study of using Grey Relational Analysis in multiple attribute decision making problems. *Quality Engineering*, 15(2), 209-217.
- Yıldırım, B.F. & Önder, E. (2015). *Çok kriterli karar verme yöntemleri*. Bursa: Dora Yayınları
- Yumurtacı, B. & Onursal, F.S. (2019). Kısıtlar teorisi düşünce süreçleri ile bireylerin bireysel emeklilik sisteminden ayrılma nedenlerinin analizi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 11(4), 3269-3282.
- Zhai, L.Y. Khoo, L.P. & Zhang, Z.W. (2009). Design concept evaluation in product development using rough sets and Grey Relation Analysis. *Expert System with Applications*, 36, 7072-7079.

Nicelik Kısıtı Altında Optimal Portföy Çeşitlendirme^a

Osman Pala^{b, c}, Mehmet Aksaraylı^d

Özet

Portföy seçimi ekonomi ve finans alanında önem verilen bir seçim sürecidir. Klasik modern portföy teorisi portföy seçim probleminde normal dağıldığı varsayılan tarihsel veriler ışığında portföy getiri ve riskine odaklanan bir modeldir. Öte yandan hisse senetlerinin geçmiş dönem getiri serileri gerçek hayatta çoğunlukla normal dağılmamakta, çarpıklık ve basıklığın modele eklenmesi anlamlı olmaktadır. Yüksek dereceden momentler ile portföy optimizasyonunda karşılaşılan belirli hisse senetlerine yığılmayı önlemek ve gelecek belirsizliği modele dahil etmek için doğal çeşitlilik sağlayan entropi fonksiyonu modele eklenmektedir. Çalışmada, portföyde bulunabilecek hisse senedi sayısını kısıtlayan nicelik kısıtı eklenmesi ile np-zor hale gelen model, parçacık sürü optimizasyonu ile çözülmüştür. Örnek veri setinde bulunan hisse senetlerinden, farklı senaryolar için modeller kurulmuş ve seçim süreci için önerilmiş olan entropi fonksiyonunun çeşitlendirmede etkinliği tartışılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Portföy Optimizasyonu
Yüksek Momentler
Entropi
Nicelik Kısıtı

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 01.08.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.600258

Optimal Portfolio Diversification Under Cardinality Constraint

Abstract

Portfolio selection is an important selection process in economy and finance. The classic modern portfolio theory is a model that focuses on portfolio return and risk in the light of historical data that is assumed to be normally distributed in portfolio selection problem. However, the past return series of stocks are not normally distributed frequently in real life, and it is meaningful to add skewness and kurtosis to the portfolio model. The entropy function that provides the natural diversity is included in the model in order to add future uncertainty in the model and prevent the accumulation of certain stocks encountered in portfolio selection based on higher order moments. In the study, the model, which has become a np-hard problem with the addition of cardinality constraint limiting the number of stocks that can be found in the portfolio, has been solved by particle swarm optimization. From the assets in the sample dataset, models were set for different scenarios and the effectiveness of the proposed entropy function for selection process, in diversification was discussed.

Keywords

Portfolio Optimization
Higher Moments
Entropy
Cardinality Constraint

About Article

Received: 01.08.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.600258

^a Çalışma 22-24 Kasım 2018 tarihinde Innovation and Global Issues Congress IV adlı kongrede sunulan bildirinin gözden geçirilmiş, genişletilmiş ve yeniden düzenlenmiş halidir.

^b İletişim Yazarı: osmanpala@kmu.edu.tr

^c Arş. Gör. Dr., Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi İİBF, osmanpala@kmu.edu.tr, ORCID NO 0000-0002-2634-2653

^d Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi İİBF, mehmetaksarayli@deu.edu.tr, ORCID NO 0000-0003-1590-4582

Giriş

Portföylerin seçim süreçleri bir optimizasyon problemi olup piyasada bulunan ve seçime elverişli hisse senetlerinden farklı veya eşit ağırlıkta yeni bir yapı oluşturulmasına dayanmaktadır. Seçimde önceden belirlenmiş finansal faktörleri gözetenek en iyi sonucu almak amaçlanmaktadır. Portföy seçim süreci ülke genelinde yatırımın ve sermayenin dağılımına yön vermesi nedeniyle ülke ekonomik gelişim sürecinde önemli bir parçadır. Markowitz (1952) tarafından ortaya atılan Ortalama Varyans Modeli (OVM) sayesinde portföyün getirisi ve riski sırayla OVM'deki momentlerle ifade edilmiş ve birlikte ilk defa ele alınabilmiştir. Portföyün ortalamasını, portföyde bulunan hisse senetlerinin ağırlıkları oranında getiri serileri ortalamalarının bileşiminden elde etmek mümkündür. Portföy varyansını da portföyde yer alan hisse senetlerinin ağırlıkları oranında getiri serileri eş değişimleri üzerinden hesap etmek gerekmektedir.

OVM'deki başlıca varsayımlar, karar vericilerin fayda fonksiyonun benzer ve kuadratik olması ve hisse senetleri getirilerinin normal dağılışa sahip olmasıdır (Markowitz, 1991). Gerçekte ise çoğunlukla ilgili varsayımlar geçersiz olmakta ve bu durumda çarpıklık ve basıklığın modele dahil edilmesi ile OVM'ye nazaran daha etkin bir model oluşturulabilmektedir (Harvey, Liechty, Liechty ve Müller, 2010).

Yüksek momentlerin portföy seçimine dahil edildiği çalışmalar son dönemde yaygınlaşmıştır. Bu alanda yapılmış çalışmalara bakıldığında; Konno ve Suzuki (1995) doğrusal programlama yaklaşımı ile OVM'ye çarpıklığı ekleyerek problemi Ortalama Varyans Çarpıklık Modeli (OVÇM) olarak çözmüşlerdir. Liu, Wang ve Qiu (2003) OVÇM'ye alış satış maliyetlerini ekleyerek yeni bir çözüm yaklaşımı geliştirmişlerdir. Prakash, Chang ve Pactwa (2003) OVÇM yaklaşımının farklı piyasalarda etkinliğini araştırmışlar ve sonuç olarak modelin portföy seçim sürecine anlamlı katkıda bulunduğunu aktarmışlardır. Jurczenko, Maillet ve Merlin (2005) tarafından yapılan çalışmada ise OVÇM baz alınarak Pareto etkin sınır incelenmiştir. Lai, Yu ve Wang (2006) tarafından yapılan çalışmada OVÇM'ye basıklık eklenerek model OVÇBM haline gelmiş ve polinomsal hedef programlama yaklaşımı ile çözülmüştür. Maringer ve Parpas (2009) OVÇBM çözümü için iki farklı stokastik programlama yaklaşımı kullanmıştır. Beardsley, Field ve Xiao (2012) OVÇBM problemini likidite ve getiri sınırlamaları altında çözmüşlerdir. Nguyen (2016) bulanık çok amaçlı doğrusal programlama kullanarak OVÇBM'ye göre portföy elde etmiştir. Mehlatat, Kumar, Yadav ve Chen (2018) bulanık çok amaçlı portföy seçiminde veri zarflama analizi kullanarak yüksek dereceden momentlere göre portföy seçiminde bulunmuşlardır. Chen ve Zhou (2018) dirençli çok amaçlı portföy seçimini yüksek dereceden momentleri dahil ettikleri modele göre gerçekleştirmişlerdir. Brito, Sebastião ve Godinho (2019) OVÇBM'yi nicelik kısıtı altında çözerek modelin etkinliğini değerlendirmişlerdir.

Öte yandan OVM modelinde yaşanan ve yüksek momentlerin seçim sürecine dahil olmasıyla da çözülemeyen bir başka problem ise, ortaya çıkan portföylerde çok az sayıda hisse senedi olması veya ağırlığın çoğunluğunun çok az hisse senedinde toplanması olarak gözlenmektedir (Chunhachinda, Dandapani, Hamid ve Prakash, 1997). Tek başına kullanıldığında eşit dağılım ve çeşitlilik üreten entropi fonksiyonları sayesinde portföyün gelecek belirsizliğinden etkilenme düzeyi azalmaktadır (Bera ve Park, 2008).

Portföy seçiminde OVM'de karşılaşılan yapısal sorunlar ve elde edilen sonuçların etkin performans sunmaması nedeniyle yakın zamanda yüksek moment ve entropi

fonksiyonlarının bir arada kullanılmasıyla Ortalama Varyans Çarpıklık Basıklık Entropili Model (OVÇBEM) geliştirilmiştir. OVÇBEM ile ilgili çalışmalara bakıldığında; Pala ve Aksaraylı (2017) Bist 30'da çok kriterli karar verme yöntemleri olan TOPSIS ve PROMETHEE yaklaşımları ile OVÇBEM'ye göre portföy seçim modeli önermişlerdir. Yue ve Wang (2017) OVÇBEM için bulanık çok amaçlı programlama yaklaşımıyla genetik algoritmayı kullanarak çözüm önerisi getirmişlerdir. Aksaraylı ve Pala (2018a) tarafından OVÇBEM'de Shannon ve Gini-Simpson entropilerinin çözümde etkinliği değerlendirilmiş ve OVÇBEM'de Gini-Simpson entropisi ile daha iyi çözümler üretildiği sonucuna ulaşılmıştır. Aksaraylı ve Pala (2018b) tarafından yapılan çalışmada OVÇBEM için yeni bir kısmi hedef programlama yaklaşımı önerilmiş ve geliştirilen metodun etkinliği performans ölçüm araçları üzerinden ortaya konmuştur.

Portföyü oluştururken, karar vericilerin olası bir tercihi ise portföyün belirli sayıda hisse senedinden müteşekkil olmasıdır. Portföy seçimine nicelik kısıtı eklenmesi ile problem nicelik kısıtlı portföy seçim problemi olarak anılmakta ve portföy daha kontrol edilebilir, isteğe uygun olmaktadır. Fakat probleme tam sayı kısıtı eklenmesi ile artık model türev bazlı kesin çözümler veren metodlarla çözülememekte ve çoğu zaman sezgisel yaklaşımlar kullanılmaktadır. Problemin çözümünde, kısaca rassal arayış ve sürü algoritması yaklaşımı olarak ifade edilen Parçacık Sürü Optimizasyonu (PSO) sıklıkla tercih edilmektedir. PSO yaklaşımı problemde ilk defa Kendal ve Su (2005) tarafından kullanılmıştır. Zhu, Wang, Wang ve Chen (2011) tarafından yapılan çalışmada çok popüler portföy değerlendirme metriği Sharpe Oranı (SO) amaç fonksiyonu yerine kullanılarak problem PSO algoritması ile çözülmüştür. PSO basit ve anlaşılır yapısı nedeniyle oldukça hızlı ve etkin çözümler üretebilen ve çok sayıda problem tipine kolay uyarlanabilir olmasıyla yaygın şekilde tercih edilen bir yaklaşımdır.

Çalışmada, OVÇBEM için ilk kez nicelik kısıtı kullanarak portföy optimizasyonu alanında yeni bir model ortaya koymak bu sayede portföy seçimi literatürüne katkı amaçlanmıştır. Önerilen nicelik kısıtlı OVÇBEM'in çözümünde PSO'nun farklı tipleri kullanılarak ayrıca problemi çözmede PSO algoritmalarının etkinliği araştırılmıştır. Ayrıca üç farklı amaç fonksiyonu kullanılarak problemin çözümünde amaç fonksiyonlarının etkisi tartışılmıştır. Problemin çözümünde kullanılan veriler ise yeni model geliştirmede sıklıkla tercih edilen Amerikan piyasalarından temin edilmiştir.

Portföy Optimizasyonunda Kullanılan Fonksiyonlar

Portföyde yer alan hedef fonksiyonları çoğu zaman birbirleriyle çelişmektedir. Örneğin, ortalamanın iyileştirilmesi varyansın değerini genellikle kötüleştirir. Burada amaçlanan Pareto etkin sınırda olduğu gibi fonksiyonlar arası bir denge bulmaktır. Birbiriyle çelişen bu fonksiyonlar incelenmek istendiğinde, öncelikle bazı başka değişkenlerin tanımlanması gerekmektedir. Bunlardan biri olan, hisse senetlerinin portföydeki oranlarını veren vektörü $W^T = (w_1, w_2, \dots, w_n)$ şeklinde tanımlayabiliriz. Bir diğeri ise hisse senetleri ortalama getirisi olup $M = (m_1, \dots, m_n)^T$ vektörü ile tanımlanabilmektedir. Buna göre portföy moment fonksiyonları olan portföy ortalama, varyans, çarpıklık ve basıklık değerleri sırasıyla Eşitlik 1-4'teki gibi ifade edilebilir (Aksaraylı ve Pala, 2018a);

$$R_{pe} = E(R_p) = W^T M = \sum_{i=1}^n w_i m_i \quad (1)$$

$$V_p = V(R_p) = W^T V(W) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_i w_j \sigma_{ij} \quad (2)$$

$$S_p = S(R_p) = E(W^T (R - M))^3 = W^T S(W \otimes W) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n w_i w_j w_k s_{ijk} \quad (3)$$

$$K_p = K(R_p) = E(W^T (R - M))^4 = W^T K(W \otimes W \otimes W) = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n \sum_{k=1}^n \sum_{l=1}^n w_i w_j w_k w_l k_{ijkl} \quad (4)$$

Eşitlik 1'deki $R_p = \sum_{i=1}^n w_i R_i$ portföyde getiriyi, $E(R_i) = m_i$ i. hisse senedinde ortalama getiriyi belirtmektedir. Eşitlik 2'deki $\sigma_{ij} = E[(R_i - m_i)(R_j - m_j)]$ ile kovaryans, Eşitlik 3'de $s_{ijk} = E[(R_i - m_i)(R_j - m_j)(R_k - m_k)]$ ile koçarpıklık elde edilirken, Eşitlik 4'de bulunan $k_{ijkl} = E[(R_i - m_i)(R_j - m_j)(R_k - m_k)(R_l - m_l)]$ ile ise kobasıklık hesaplanmaktadır. Denklemlerde yer alan \otimes sembolünün anlamı ise Kronecker çarpımı olup, portföyde göreceli çarpıklığın ve basıklığın, $Sk(R_p) = \frac{S(R_p)}{\sigma_p^3(R_p)}$, $Ku(R_p) = \frac{K(R_p)}{\sigma_p^4(R_p)}$ şeklinde sırasıyla hesaplandığı bilinmektedir.

Portföy seçim sürecinde ortalama, varyans, çarpıklık ve basıklık ile iyi uyum gösterdiği Aksaraylı ve Pala (2018a) tarafından ifade edilen Gini-Simpson Entropi fonksiyonu çalışmada entropi fonksiyonu olarak kullanılmış olup Eşitlik 5'deki şekilde ifade edilmektedir;

$$E_{G-S} = 1 - \sum_{i=1}^n w_i^2 \quad (5)$$

Çalışma kapsamında Eşitlik 1-5'deki fonksiyonları içeren uyum fonksiyonlarından faydalanılmıştır. Bunlardan ilki Zhu ve diğerleri (2011) tarafından da önerilmiş olan ve ortalama ile varyansı içeren ve OVM'yi ifade edebilen SO'dur. Aksaraylı ve Pala (2018b) ise çalışmalarında ortalama, varyans, çarpıklık ve basıklık içeren Watanabe Oranı'nı (WO) kullanmışlardır. Öte yandan yüksek momentlere ek olarak Gini-Simpson entropisini WO'ya dahil ederek entropiyle düzenlenmiş WO (WOE) fonksiyonunu portföy optimizasyonunda önermişlerdir. Bu çalışmada WO ve WOE sırasıyla OVÇBM ve OVÇBEM yapılarını ifade ettikleri için tercih edilmiştir.

Sharpe (1966) tarafından ortaya atılan ve portföyde performans değerlendirme konusunda yaygınca kullanılmaya devam edilen SO Eşitlik 6'da olduğu gibi ifade edilmektedir;

$$SO = \frac{E(R_p)}{\sqrt{\sigma^2(R_p)}} \quad (6)$$

Eşitlik 6'da yer alan SO değerinin portföyde yüksek olması arzu edilen durumdur. Watanabe (2006) tarafından ortaya atılan WO ile ortalama ve varyansa ek olarak çarpıklık ve basıklık da portföy değerlendirme sürecine Eşitlik 7'deki gibi dahil edilmiştir. SO değerinin değerlendirilişine benzer olarak WO değeri de yüksek olduğunda portföyün performansının da iyi olduğu ifade edilebilir.

$$WO = \frac{E(R_p)}{\sqrt{\sigma^2(R_p)}} + \frac{Sk(R_p)}{Ku(R_p)} \quad (7)$$

Portföy seçiminde, başta kırılmaların yaşandığı dönemler olan finansal krizler ve önemli sektörel dönüşümler gerçekleştiğinde olmak üzere her dönemde gelecek riskini azaltmak

için çok gerekli olan entropi fonksiyonunu kullanmak anlamlı olmaktadır (DeMiguel, Garlappi ve Uppal, 2009). Aksaraylı ve Pala (2018b) entropi ve yüksek dereceden momentleri birlikte ihtiva eden WOE fonksiyonunu Eşitlik 8'deki gibi ifade etmiştir. SO ve WO'daki gibi WOE değeri yüksekliği portföyün başarısı ile doğru orantılı olmaktadır.

$$WO_E = \frac{E_{G-S}}{\max\{E_{G-S}\}} \left(\frac{E(R_p)}{\sqrt{\sigma^2(R_p)}} + \frac{Sk(R_p)}{Ku(R_p)} \right) \quad (8)$$

Problemin matematiksel modeline bakıldığında SO'nun optimize edildiği model M(1) iken, WO ve WOE'nun optimize edildiği modeller sırasıyla M(2) ve M(3) olarak aşağıda ifade edilmiştir. Matematiksel modellerde bulunan ve daha önce çalışmada tanımlanmamış 1_N 1'lerden meydana gelen n boyutlu vektörü, Z iki durum olan ve 0 (hisse senedinin portföyde bulunmama) veya 1 (hisse senedinin portföyde bulunma) değerlerini alabilen tam sayı değişkenini, K portföyde bulunması istenen hisse senetlerinin toplam adetini belirleyen sağ taraf sabitini tanımlamaktadır.

$$M(1) \left\{ \begin{array}{l} \text{Maks } SO \\ \text{kst; } Z^T 1_N = K \\ W^T 1_N = 1 \\ Z \in [0,1], W \geq 0 \end{array} \right. \quad M(2) \left\{ \begin{array}{l} \text{Maks } WO \\ \text{kst; } Z^T 1_N = K \\ W^T 1_N = 1 \\ Z \in [0,1], W \geq 0 \end{array} \right. \quad M(3) \left\{ \begin{array}{l} \text{Maks } WO_E \\ \text{kst; } Z^T 1_N = K \\ W^T 1_N = 1 \\ Z \in [0,1], W \geq 0 \end{array} \right.$$

Yöntem

Çalışmada ele alınan problem olan nicelik kısıtlı portföy optimizasyonu problemi klasik yöntemlerle etkin çözümü elde edilemeyen np-zor türünde bir problem olduğu için, bu tip problemlerde optimum çözüme oldukça yakınsayan çözümler üretebilen PSO sezgisel algoritması kullanılmıştır.

Parçacık Sürü Optimizasyon Yaklaşımı

PSO'nun tarihçesine bakıldığında, birçok türevi olan ve hala geliştirilmeye devam edilen bir sezgisel algoritma olduğu görülmektedir. PSO'nun ilk literatürde yer alışı ise Eberhart ve Kennedy (1995) (PSO-1) tarafından yapılan çalışmada görülmüş olup, grup halindeki bireylerin sosyal ve bilişsel öğrenme anlayışı kullanılarak PSO ortaya atılmıştır. Shi ve Eberhart (1999) (PSO-2) tarafından yapılan çalışmada atalet ağırlığı parametresi olan W_{IN} ile PSO'da arama hızını iterasyonlar boyunca değişecek şekilde ayarlamışlardır. Aladağ, Yolcu, Egrioglu ve Dalar (2012) (PSO-3) ise öğrenme anlayışlarının etki gücünü yinelemeler devam ettikçe değişmesi gerektiğini savunarak yeni bir PSO algoritması önermişlerdir. Çalışma kapsamında OVÇBEM modelinin nicelik kısıtlı çözümü için adapte edilen yaklaşımların tamamını içeren PSO adımları ise aşağıdaki şekilde ifade edilebilir;

Adım 1: Parçacıkları ($k=1,2,\dots,p$) rastgele X_k vektörlerine $m=1,2,\dots,d$ olacak şekilde ilk yerleştirme olarak ata ve parçacıkların hızlarını ifade eden V_k vektörlerini rastgele belirle.

$$X_k = (x_{k,1}, x_{k,2}, \dots, x_{k,d}), V_k = (v_{k,1}, v_{k,2}, \dots, v_{k,d}), \quad (k = 1, 2, \dots, p)$$

Adım 2: Parçacıkların kendi en iyi amaç fonksiyon değerlerini P-eniyi'ye ve parçacıkların tamamı için en iyi amaç fonksiyon değerini belirle ve G-eniyi'ye ata.

Adım 3: PSO algoritmalarında PSO-1 için bu adımda bir işlem yapılmamaktadır, PSO-2'de ise sadece ilk denklemdeki $W_{IN} = (W_{IN1}, W_{IN2})$ değişkeni ilgili aralıkta değer almak için hesaplanmaktadır. PSO-3 için ise WIN hesaplaması için ilk denklem kullanılmakla birlikte ayrıca $c_1 = (c_{1i}, c_{1f})$ içsel ve $c_2 = (c_{2i}, c_{2f})$ dışsal öğrenme parametreleri ilgili aralıklarda değerleri almak için her bir t yinelemede farklı değerler alıp yineleme sonu olan $\max t$ boyunca değişmektedirler.

$$W_{IN} = (W_{IN2} - W_{IN1}) \frac{\max t - t}{\max t} + W_{IN1}$$

$$c_1 = (c_{1f} - c_{1i}) \frac{t}{\max t} + c_{1i}$$

$$c_2 = (c_{2f} - c_{2i}) \frac{t}{\max t} + c_{2i}$$

Adım 4: Parçacık hızları ile konumları ise aşağıdaki eşitlikler yardımıyla sırasıyla yeniden ayarlanmaktadır.

$$v_{k,m}^{t+1} = W_{IN} \times v_{k,m}^t + c_1 \times rand_1 \times (P_{k,m} - x_{k,m}) + c_2 \times rand_2 \times (P_{g,m} - x_{k,m})$$

$$x_{k,m}^{t+1} = x_{k,m}^t + v_{k,m}^{t+1}$$

Adım 5: Adım 2-3-4 tekrarı ile belirli bir yaklaşma oranı ya da yineleme sayısına ulaşıncaya kadar algoritma devam etmekte ancak ilgili değere ulaşıncaya algoritma sonlanmaktadır.

Çalışmada OVÇBEM modelinin nicelik kısıtlı çözümünde PSO algoritmalarının parametreleri Tablo 1'deki gibi belirlenmiştir. Tüm algoritmalar için parçacıkların sayısı 30 olurken algoritmalar 100 yineleme sonucu durdurulmuştur.

Tablo 1. PSO Parametreler

Algoritmalar	WIN	c1	c2
PSO-1	-----	1.5	1.5
PSO-2	(0.4, 0.9)	1.5	1.5
PSO-3	(0.4, 0.9)	(1, 2)	(1, 2)

Bulgular

Çalışma kapsamında Kenneth R. French tarafından oluşturulan bir sitede bulunan hisse senedi verileri incelenmiş ve "30 Industry Portfolios" adlı 30 adet sektöre dair veriler portföy seçim sürecine dahil edilmiştir. Çalışmada aylık kapanış fiyatları üzerinden getirilerin oranları, ilgili aydaki kapanış fiyatından bir önceki kapanış fiyatının farkının bir önceki kapanış fiyatına bölümü ile hesaplanmıştır. Çalışmadaki dönem Ocak-1995 ve Aralık-2015 arasındaki 252 ayı kapsamaktadır. Uygulamada PSO ile portföy seçimi için tüm yapılar Matlab ortamında kodlanmış ve sonuçlar elde edilmiştir. Öncelikle 30 adet sektörel portföyün (SP) getiri serilerinin dağılışı incelenmiştir. Tablo 2'de verilerin momentleri ve dağılışlarının normal olup olmadığının testini sağlayan Jarque-Bera (J-B) istatistiği sonuçları bulunmaktadır. J-B testinin olasılık (Prob) değerlerine bakıldığında hiçbir getiri serisinin 0.05'ten yüksek olmadığı ve bundan dolayı da verilerin normal dağılıma uymadığı ifade

edilebilmektedir. O halde çarpıklık ve basıklığın portföy optimizasyon modeline dahil edilmesinin etkili olacağı söylenebilmektedir. Verilerde yer alan SP'ler aynı zamanda hisse senedi olarak da ifade edilmektedir.

Tablo 2. Getiri Serileri Momentler ve Normallik Testi

SP'ler	Ortalama(O)	Varyans(V)	Çarpıklık(Ç)	Basıklık(B)	J-B	Prob
SP1	0.011	0.002	-0.405	5.542	74.754	0.001
SP2	0.013	0.003	0.424	6.047	105.010	0.001
SP3	0.022	0.008	1.414	9.497	527.150	0.001
SP4	0.006	0.005	0.294	7.249	193.180	0.001
SP5	0.008	0.005	0.880	11.342	763.200	0.001
SP6	0.008	0.004	0.506	9.721	485.030	0.001
SP7	0.010	0.005	0.369	8.267	296.960	0.001
SP8	0.016	0.006	0.502	5.975	103.520	0.001
SP9	0.010	0.004	-0.348	4.925	43.969	0.001
SP10	0.006	0.007	1.020	10.320	606.260	0.001
SP11	0.009	0.004	-0.178	5.318	57.752	0.001
SP12	0.006	0.007	-0.058	4.928	39.154	0.001
SP13	0.011	0.005	-0.459	4.797	42.776	0.001
SP14	0.009	0.005	-0.129	3.745	6.516	0.038
SP15	0.007	0.006	0.126	7.275	192.600	0.001
SP16	0.016	0.004	-0.159	4.832	36.310	0.001
SP17	0.007	0.009	0.161	4.245	17.364	0.003
SP18	0.006	0.019	0.635	7.186	200.900	0.001
SP19	0.010	0.008	-0.241	3.931	11.551	0.010
SP20	0.010	0.001	-0.581	4.203	29.399	0.001
SP21	0.009	0.008	0.567	8.082	284.710	0.001
SP22	0.012	0.007	0.323	6.837	159.000	0.001
SP23	0.014	0.008	0.473	5.399	69.805	0.001
SP24	0.009	0.004	-0.061	7.390	202.500	0.001
SP25	0.010	0.004	-0.291	4.666	32.712	0.001
SP26	0.011	0.004	0.240	6.772	151.830	0.001
SP27	0.010	0.005	0.545	7.846	259.050	0.001
SP28	0.008	0.004	-0.011	9.904	500.420	0.001
SP29	0.011	0.002	-0.939	6.218	145.770	0.001
SP30	0.011	0.003	-0.160	4.572	27.015	0.001

Getiri serilerinin istatistikî analizlerinden sonra, M(1), M(2) ve M(3) için içsel nokta yaklaşımı ile tam sayı kısıtı olmaksızın çözümler gerçekleştirilmiştir. Her bir modelin çözümünde ortaya çıkan portföylerde bulunan hisse senedi sayıları ve sonuç değerleri Tablo 3'te verilmiştir.

Tablo 3: Nicelik Kısıtı Bulunmayan Çözümler

Model No	Uyum fonksiyonları	Portföydeki hisse sayısı	Optimum Değer
M(1)	SO-(OVM)	5	0.35982
M(2)	WO-(OVÇBM)	3	0.43828
M(3)	WOE-(OVÇBEM)	9	0.32482

Tüm modellere bakıldığında M(1) için 5, M(2) ile 3 ve M(3) için de 9 adet hisse senedine sahip portföyler elde edilmiştir. Görüldüğü üzere entropinin eklenmesi ile elde edilen M(3) modelinde diğerlerine göre daha fazla hisse senedi bulunmaktadır.

Bütün PSO algoritmaları, nicelik kısıtlı portföy seçiminde sınanmak için Tablo 3'te verilmiş olan hisse senedi sayılarının modellerin kendilerine ait nicelik kısıtları olarak kullanıldığı M(1), M(2) ve M(3) için de 100'er defa farklı olarak çalıştırılmış ve sonuçlar Tablo 4'teki gibi olmuştur. Modeller için PSO algoritmaları sonucu hesaplanan en iyi değerler incelendiğinde M(1) ve M(2) modellerinde PSO algoritmalarının tamamı nicelik kısıtı olmadan bulunmuş ve Tablo 3'teki gibi olan optimum değerlerle aynı değerleri yakalamış ve entropili M(3) modelinde ise optimum değere çok yaklaşmıştır. Sonuçlara genel olarak bakıldığında PSO algoritmalarının nicelik kısıtlı portföy seçiminde uygun sonuçlar verebildiği gözlenmiştir.

Tablo 4. PSO ve Modeller

Model ve Algoritma	M(1)- PSO-1	M(1)- PSO-2	M(1)- PSO-3	M(2)- PSO-1	M(2)- PSO-2	M(2)- PSO-3	M(3)- PSO-1	M(3)- PSO-2	M(3)- PSO-3
En İyi Değer	0.35982	0.35982	0.35982	0.43828	0.43828	0.43828	0.32477	0.32476	0.32477

Çalışmada ana amaç olan, PSO algoritmalarının nicelik kısıtlı OVM, OVÇBM ve OVÇBEM'deki performansını değerlendirebilmek için portföyde bulunması istenen hisse sayılarını ifade eden K'ya iki farklı değer olan 10 ile 20 değerleri sırayla verilmiştir. Bu durumda tüm PSO algoritmaları modellerin çözümünde 100'er kez kullanılmıştır. Modeller için PSO algoritma sonuçları K= 10 için Tablo 5'te, K= 20 için ise Tablo 5'te verilmiştir.

Tablo 5. PSO ve Modeller K= 10 Değeriyle

Model ve Algoritma	M(1)- PSO-1	M(1)- PSO-2	M(1)- PSO-3	M(2)- PSO-1	M(2)- PSO-2	M(2)- PSO-3	M(3)- PSO-1	M(3)- PSO-2	M(3)- PSO-3
En İyi Değer	0.35869	0.35765	0.35753	0.43645	0.43544	0.43506	0.32477	0.32466	0.32476

Tablo 5'teki sonuçlara bakıldığında K=10 olduğu durumda M(1), M(2) ve M(3)'ün her üçü için de en iyi değerlere PSO-1 algoritması ile ulaşılırken PSO-2 ve PSO-3 karşılaştırıldığında algoritmaların benzer sonuçlar verdiği görülmektedir. Buna göre K=10 için portföy seçiminde PSO-1 algoritması az da olsa diğerlerine göre daha iyi sonuç vermektedir.

Tablo 6. PSO ve Modeller K= 20 Değeriyle

Model ve Algoritma	M(1)- PSO-1	M(1)- PSO-2	M(1)- PSO-3	M(2)- PSO-1	M(2)- PSO-2	M(2)- PSO-3	M(3)- PSO-1	M(3)- PSO-2	M(3)- PSO-3
En İyi Değer	0.35121	0.34335	0.34573	0.42792	0.42572	0.42232	0.32155	0.31801	0.31805

Tablo 6'da ise K= 20 için nicelik kısıtlı portföy seçim sonuçları bulunmaktadır. Model ve algoritmaların en iyi değerlerine bakıldığında PSO-1 algoritması tüm modeller için daha yüksek değerlere ulaşmıştır. PSO-2 ve PSO-3 arasında belirli bir üstünlük gözlenmemekte fakat artan nicelik kısıt değeriyle performansları PSO-1'e göre daha da zayıflamış olduğu görülmektedir. O halde nicelik kısıt değerinin artması ile PSO-1 algoritmasının etkili performansı ile daha da öne çıktığı söylenebilmektedir. Öte yandan nicelik kısıtının mevcudiyeti ve sayısal olarak artması ile M(1) ve M(2) için en iyi değerlerde önemli düşüşler görülmekteyken entropi barındıran M(3) modelinde ise bu düşüş çok daha az gerçekleşmiştir. Bu durumun nedeninin, entropi fonksiyonunun eşit ağırlıkta dağılımı desteklemesi olduğu düşünülmektedir.

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

Etkin portföy oluşturma ile yatırımcı kazançlı çıkarken öte yandan karlılığı ve gelişimi yüksek, doğru sektörlere ve kuruluşlara destek te sağlanarak ülkenin iktisadi ilerlemesine katkıda da bulunmuş olmaktadır. Portföyü oluşturacak olan hisse senetlerine ait getiri serilerinin dağılışı normal olmadığı durumlarda gelecekteki dağılışı daha iyi tahminleyebilmek için yüksek momentleri sürece dahil etmek faydalı olmaktadır. Fakat sadece monetlere göre portföy optimizasyonu gerçekleştirmek çoğunlukla çok az sayıda hisse senedinin portföyde yer almasına neden olmaktadır. Çalışmada da bunun bir örneği olarak M(1) ve M(2) modellerine göre oluşan portföylerde sırasıyla 5 ve 3 hisse senedinden oluşmaktadır. Bu problemi ortadan kaldırmak ve dağılımı daha dengeli hale getirmek için entropi fonksiyonunun portföy seçiminde kullanımı son dönemde artmıştır. Entropi fonksiyonu bir başka açıdan bakıldığında gelecekte bulunan belirsizliği de modele dahil ederek finansal kriz durumlarına karşı portföyleri daha dirençli hale getirmektedir.

Portföy seçiminde yöneticiler portföylerinde belirli sayıda hisse senedi bulunmasını talep edebilmektedir. Buna neden olarak, takip edilecek hisse senedi sayısının makul düzeyde olması görülmektedir. Nicelik kısıtlı portföy seçimi olarak ifade edilen problemde farklı uyum fonksiyonları ile üç farklı PSO algoritmasının performansı karşılaştırılmıştır. PSO algoritmaları genel olarak oldukça iyi sonuç vermişler ve PSO-1 olarak ifade edilen algoritma diğerlerinden en iyi sonuçlara ulaşmada az farkla öne çıkarak başarılı olmuştur.

Çalışmada ana amaç olan OVÇBEM'in ilk defa nicelik kısıtlı portföy seçiminde kullanılması gerçekleştirilmiş ve oldukça başarılı sonuçlara ulaşılmıştır. Hisse senedi sayısı kısıt değeri

artsa da uyum fonksiyonu en iyi değeri çok fazla etkilenmemiştir. Entropi fonksiyonuna yer vermeyen M(1) ve M(2) modellerinde ise önemli değer düşüşleri yaşanmıştır. Buna neden olarak, entropi fonksiyonunun portföyde daha çok hisse senedinin bulunmasını sağlayan yapısı, görülmektedir. Bu nedenle portföy seçiminde elzem olan entropi fonksiyonunun nicelik kısıtlı portföy seçimi probleminde entegre olmasının oldukça faydalı olduğu gözlenmiştir.

Gelecekte yapılacak olan çalışmalar için nicelik kısıtlı portföy seçiminde üzerinde geliştirmeler ile PSO algoritmasının etkinliğinin artabileceği düşünülmektedir. Öte yandan OVÇBEM'in farklı portföy kısıt tipleri ile portföy seçim sürecinde kullanılmasının ise oldukça faydalı ve olumlu çıktılar üretebileceği beklenmektedir.

Teşekkür ve Bilgilendirme

Bu çalışma 22-24 Kasım 2018 tarihinde Innovation and Global Issues Congress IV adlı kongrede sunulan bildirinin genişletilmiş ve yeniden düzenlenmiş halidir.

Kaynakça

- Aksaraylı, M., & Pala, O. (2018a). A polynomial goal programming model for portfolio optimization based on entropy and higher moments. *Expert Systems with Applications*, 94, 185-192.
- Aksaraylı, M. & Pala, O. (2018b). Bist 30 Endeksinde Portföy Seçimi İçin Yeni Bir Kısmi Hedef Programlama Yaklaşımı. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*. 7(13), 119-134.
- Aladağ, C. H., Yolcu, U., Egrioglu, E., & Dalar, A. Z. (2012). A new time invariant fuzzy time series forecasting method based on particle swarm optimization. *Applied Soft Computing*, 12(10), 3291-3299.
- Beardsley, X. W., Field, B., & Xiao, M. (2012). Mean-variance-skewness-kurtosis portfolio optimization with return and liquidity. *Communications in Mathematical Finance*, 1(1), 13-49.
- Bera, A. K., & Park, S. Y. (2008). Optimal portfolio diversification using the maximum entropy principle. *Econometric Reviews*, 27(4-6), 484-512.
- Brito, R. P., Sebastião, H., & Godinho, P. (2019). Portfolio management with higher moments: the cardinality impact. *International Transactions in Operational Research*, 26(6), 2531-2560.
- Chen, C., & Zhou, Y. S. (2018). Robust multiobjective portfolio with higher moments. *Expert Systems with Applications*, 100, 165-181.
- Chunhachinda, P., Dandapani, K., Hamid, S., & Prakash, A. J. (1997). Portfolio selection and skewness: Evidence from international stock markets. *Journal of Banking & Finance*, 21(2), 143-167.
- DeMiguel, V., Garlappi, L., & Uppal, R. (2009). Optimal versus naive diversification: How inefficient is the 1/N portfolio strategy?. *Review of Financial Studies*, 22(5), 1915-1953.
- Eberhart, R., & Kennedy, J. (1995). *A new optimizer using particle swarm theory*. In MHS'95. Proceedings of the Sixth International Symposium on Micro Machine and Human Science (pp. 39-43). Ieee.

- Harvey, C. R., Liechty, J. C., Liechty, M. W., & Müller, P. (2010). Portfolio selection with higher moments. *Quantitative Finance*, 10(5), 469-485.
- Jurczenko, E., Maillet, B. B., & Merlin, P. (2005). *Hedge funds portfolio selection with higher-order moments: a non-parametric mean-variance-skewness-kurtosis efficient frontier*. Available at SSRN 676904.
- Kendal, G., & Su, Y. (2005). A Particle Swarm Optimization Approach in the Construction of Optimal Risky Portfolios. In *IASTED International Multi Conference Artificial Intelligence and Applications Journal*,(23), 14-16.
- Kenneth French İnternet Sitesi. Çevrimiçi Adres : <http://mba.tuck.dartmouth.edu/pages/faculty/ken.french/index.html> (erişim tarihi 1 Ekim 2018)
- Konno, H., & Suzuki, K. I. (1995). A mean-variance-skewness portfolio optimization model. *Journal of the Operations Research Society of Japan*, 38(2), 173-187.
- Lai, K. K., Yu, L., & Wang, S. (2006). *Mean-variance-skewness-kurtosis-based portfolio optimization*. In *Computer and Computational Sciences*, 2, 292-297. IEEE.
- Liu, S. Y. W. S., Wang, S. Y., & Qiu, W. (2003). Mean-variance-skewness model for portfolio selection with transaction costs. *International Journal of Systems Science*, 34(4), 255-262.
- Maringer, D., & Parpas, P. (2009). Global optimization of higher order moments in portfolio selection. *Journal of Global Optimization*, 43(2-3), 219-230.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio selection. *The journal of finance*, 7(1), 77-91.
- Markowitz, H. M. (1991). Foundations of portfolio theory. *The journal of finance*, 46(2), 469-477.
- Mehlawat, M. K., Kumar, A., Yadav, S., & Chen, W. (2018). Data envelopment analysis based fuzzy multi-objective portfolio selection model involving higher moments. *Information Sciences*, 460, 128-150.
- Nguyen, T. T. (2016). Portfolio selection under higher moments using fuzzy multi-objective linear programming. *Journal of Intelligent & Fuzzy Systems*, 30(4), 2139-2156.
- Pala, O. & Aksaraylı, M. (2017). Bist 30 Endeksinde Entropi Ve Yüksek Momentlerle TOPSIS Ve PROMETHEE Tabanlı Çok Amaçlı Portföy Seçimi Modeli Önerisi. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(4), 171-188.
- Prakash, A. J., Chang, C. H., & Pactwa, T. E. (2003). Selecting a portfolio with skewness: Recent evidence from US, European, and Latin American equity markets. *Journal of Banking & Finance*, 27(7), 1375-1390.
- Shi, Y., & Eberhart, R. C. (1999). *Empirical study of particle swarm optimization*. In *Evolutionary Computation*, 1999. (3), 1945-1950).
- Yue, W., & Wang, Y. (2017). A new fuzzy multi-objective higher order moment portfolio selection model for diversified portfolios. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 465, 124-140.
- Zhu, H., Wang, Y., Wang, K., & Chen, Y. (2011). Particle Swarm Optimization (PSO) for the constrained portfolio optimization problem. *Expert Systems with Applications*, 38(8), 10161-10169.

Kentleşme Ve Sanayileşmenin CO₂ Emisyonu Üzerindeki Etkisi: Türkiye İçin ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

Cüneyt KILIÇ^{a, b}, Ünzüle KURT^c, Feyza BALAN^d

Özet

Kentleşme ve sanayileşme bir ülkede sosyo-kültürel ve ekonomik anlamda birçok olumlu etkiye sahip iken, bazı olumsuz etkilere de neden olmaktadır. Bu olumsuz etkilerin en önemlilerinden birisi kentleşme ve sanayileşmenin çevre ve temiz hava üzerinde yaratmış olduğu etkidir. Bu etki bir ülkenin sürdürülebilir kalkınma çabalarına engel olduğundan tespit edilmesi ve bu etkinin azaltılması için politikalar üretilmesi son derece önemlidir. Bu çalışmanın amacı Türkiye’de 1960-2014 dönemine ait verileri kullanarak ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile kentleşme ve sanayileşmenin CO₂ emisyonu üzerindeki etkisini analiz etmek ve analiz sonucuna göre politika önerilerinde bulunmaktır. Analizde Türkiye’de yaşanan kentleşme ve sanayileşmenin CO₂ emisyonunu artırarak temiz hava üzerinde olumsuz bir etkiye neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu sonuç kapsamında Türkiye’de sürdürülebilir kalkınma çabalarının aksamaması için hükümetlerin kentleşme ve sanayileşme politikalarını çevre ile daha dost hale getirerek uygulaması gerekmektedir.

Anahtar Kelimeler

Kentleşme
Sanayileşme
CO₂ emisyonu
ARDL sınır testi yaklaşımı

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 02.10.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.628421

The Effect Of Urbanization And Industrialization On CO₂ Emission: ARDL Bounds Testing Approach For Turkey

Abstract

Urbanization and industrialization have positive effects on the socio-cultural and economic structure of a country as well as some negative effects. One of the most important of these negative effects is the negative impact of urbanization and industrialization on the environment and clean air. Since this situation adversely affects a country's sustainable development efforts, it is very important to identify and produce policies to reduce this impact. The aim of this study is to analyze the impact of urbanization and industrialization on CO₂ emission by using ARDL Bounds Testing Approach and to make policy recommendations according to the analysis results. In the analysis, data for the 1960-2014 period in Turkey were used. According to the analysis results, urbanization and industrialization in Turkey increases the carbon dioxide emissions and that affects clean air negatively. As a result, to avoid disruption to the sustainable development efforts in Turkey, the government should be directed to more environmentally friendly practices in the urbanization and industrialization policies.

Keywords

Urbanization
Industrialization
CO₂ emission
ARDL bounds testing approach

About Article

Received: 02.10.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.628421

^a İletişim Yazarı: ckilic@comu.edu.tr

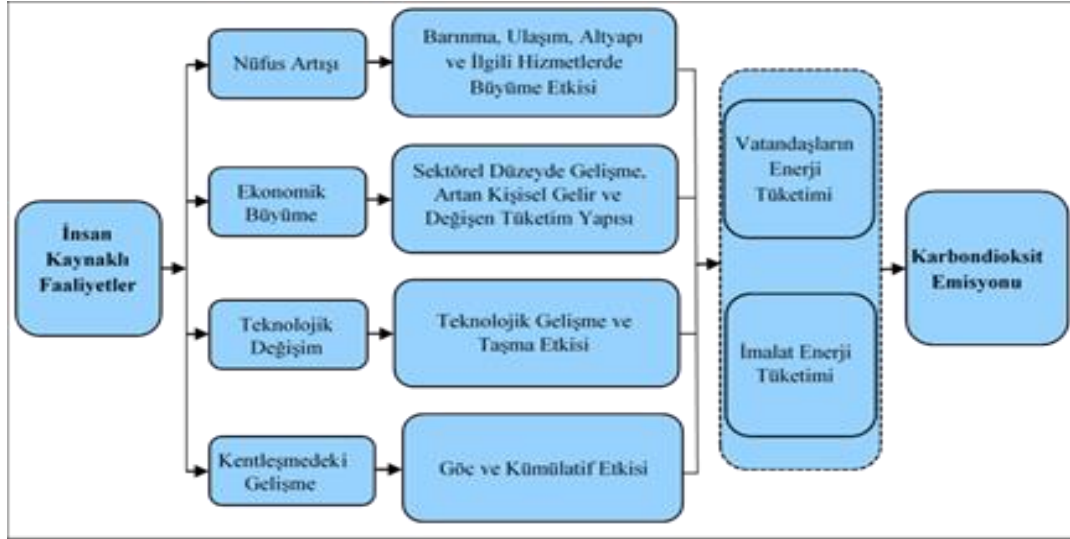
^b Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, İktisat Bölümü, ckilic@comu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-0622-7145

^c Dr. Öğr. Üyesi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, BUBF, Bankacılık ve Finans Bölümü, unzulekurt@comu.edu.tr, ORCID: 0000-0003-3406-1269

^d Doç. Dr., Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Biga İİBF, İktisat Bölümü, feyzabalan@comu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-5552-347X

Giriş

Karbondioksit (CO₂) emisyonu günümüzde yeryüzündeki yaşamı tehdit eden küresel ısınma ve iklim değişikliğinin en önemli nedenlerinden birisidir. Bu nedenden dolayı CO₂ emisyonlarının kontrol altına alınması iklim değişikliği ve küresel ısınmanın önüne geçilmesinde hayati önem arz etmektedir. CO₂ emisyonlarının kontrol altına alınabilmesi içinde CO₂ emisyonuna neden olan faktörlerin tespit edilmesi gerekmektedir. Şekil 1 insan kaynaklı faaliyetlere bağlı olarak CO₂ emisyonuna neden olan faktörleri göstermektedir.



Şekil 1. Karbondioksit Emisyonunu Etkileyen Faktörlerin Kavramsal Çerçevesi
Kaynak: (Niu ve Lekse, 2017)

Şekil 1 incelendiğinde CO₂ emisyonunun artmasına neden olan dört temel faktör vardır. Bunlar; nüfus artışı, ekonomik büyüme, teknolojik değişim ve kentleşmedeki gelişmelerdir. Bu temel faktörler zaman içinde insanların güncel yaşamlarında ve sanayi sektöründe çeşitli yollarla (barınma, ulaşım ve göç gibi) enerji tüketiminin artmasına neden olarak CO₂ emisyonunun artmasına yol açmıştır.

CO₂ emisyonuna neden olan bu temel faktörler incelendiğinde CO₂ emisyonunun artmasında kentleşme ve sanayileşme sonrası artan enerji tüketimi önemli bir rol oynamaktadır. Bu nedenden dolayı CO₂ emisyonunun azaltılmasında kentleşme ve sanayileşmenin önemi ön plana çıkmaktadır.

Kentleşme en genel ifade ile kent sayısının ve kentlerde yaşayan nüfusun zaman içinde artması olarak tanımlanırken (Yüceşahin ve Özgür, 2008), sanayileşme ise sanayi sektörünün faaliyet hacminin nispi olarak genişlemesi olarak tanımlanmaktadır (Şahin, 2007). Dünya da kentleşme olgusunun geleneksel anlamda ilk defa ortaya çıkışı Sanayi Devrimi'nden önce olmuştur. Sanayi Devrimi'ne kadar kentleşme işlevsel ve yapısal anlamda sınırlı bir gelişme göstermiştir (Güven, 2016). Sanayi Devrimi ilk defa İngiltere'de 18. yüzyılın ortalarından itibaren İskoçyalı James Watt'ın buhar makinesini kullanmasıyla başlamış ve kısa sürede dünya geneline yayılmıştır (Karluk, 2007). Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkması ve gelişimi ile birlikte modern anlamda kentleşme olgusu ortaya çıkmış ve günümüze kadar gelişimini sürdürmüştür (Güven, 2016).

Türkiye'de de kentleşmenin tarihsel gelişimini dünyada olduğu gibi iki farklı dönem altında incelemek mümkündür. Bu dönemlerden ilki yeterli sanayileşme hamlesinin

gerçekleştirilemediği ve buna bağlı olarak da kentleşme oranının oldukça düşük olduğu 1950 öncesidir. İkinci dönem ise göçler, makineleşme ve bunun etkisiyle ortaya çıkan sanayileşmenin neden olduğu hızlı kentleşme oranlarının yaşandığı 1950 sonrası dönemdir. Bu dönemde yaşanan hızlı kentleşme olgusu günümüze kadar devam etmiştir (Yılmaz ve Çitçi, 2011).

Tarihsel süreçten de anlaşılacağı üzere gerek dünyada ve gerekse de Türkiye’de kentleşmeye neden olan en önemli faktörlerden bir tanesinin sanayileşme olduğu görülmektedir. Kentleşme ve sanayileşme olgusu karşılıklı olarak kendilerini etkileyebildikleri gibi bir ülkenin sosyo-kültürel, ekonomik ve çevresel faktörleri üzerinde de avantaj ve dezavantajlara neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı 1960-2014 döneminde Türkiye’de yaşanan kentleşme ve sanayileşmenin karbondioksit (CO₂) emisyonu (çevre) üzerinde yaratmış olduğu etkiyi analiz etmektir. Çalışmanın ikinci bölümünde kentleşme ve sanayileşme ile CO₂ emisyonu arasındaki ilişkiyi sorgulayan ampirik literatür gözden geçirilmiş, üçüncü bölümde veri, yöntem, ekonometrik uygulama ve başlıca bulgulara yer verilmiş, dördüncü bölümde ise elde edilen sonuçların özetlenmesi, değerlendirme ve öneriler ile çalışma sonlandırılmıştır.

1. Literatür Taraması

Türkiye için kentleşme ve sanayileşmenin çevre ya da CO₂ emisyonu üzerindeki etkisini analiz eden sınırlı sayıda çalışma mevcuttur. Bu değişkenler arasındaki ilişkiyi analiz eden çalışmaların çoğu yabancı ülke ya da ülke grupları üzerine yoğunlaşmaktadır. Var olan çalışmalarda ya sadece kentleşmenin CO₂ emisyonu üzerindeki etkisine ya da sadece sanayileşmenin CO₂ emisyonu üzerindeki etkisine yoğunlaşmaktadır. Çalışmanın literatür taramasında yerli ve yabancı çalışmaların kentleşme, sanayileşme ve CO₂ emisyonu arasındaki ilişkilerine değinilecektir.

Poumanyong ve Kaneko (2010) 99 ülke için 1975-2005 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme, enerji kullanımı ve karbondioksit emisyonu (CO₂) arasındaki ilişkiyi STIRPAT modeli yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinde kentleşmenin karbondioksit emisyonunu (CO₂) olumlu yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Martínez-Zarzoso ve Maruotti (2011) gelişmekte olan ülkelerde 1975-2003 dönemine ait verileri kullanarak kentleşmenin karbondioksit emisyonu (CO₂) üzerindeki etkisini araştırmışlardır. Araştırmalarında kentleşme ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkinin ters U şeklinde olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Al-mulali ve diğerleri (2012) yedi bölge (Doğu Asya ve Pasifik, Doğu Avrupa ve Orta Asya, Latin Amerika ve Karayipler, Orta Doğu ve Kuzey Afrika, Güney Asya, Sahra Altı Afrika ve Batı Avrupa) için kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi 1980-2008 dönemine ait verileri kullanarak tam olarak değiştirilmiş en küçük kareler yöntemi yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinde kentleşme ve enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu ile çift yönlü (tarafı) bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Al-mulali ve diğerleri (2013) MENA ülkelerinde 1980-2009 yıllarına ait verileri kullanarak kentleşme ve enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemini kullanarak test etmişlerdir. Çalışmalarında uzun dönemde kentleşme, enerji

tüketimi ve karbondioksit emisyonu arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin varolduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Liu ve diğerleri (2014) Çin'in farklı bölgelerinde nüfus, gelir, teknoloji, sanayileşme, enerji tüketimi, enerji fiyatları, ticari açıklık, kentleşme düzeyi ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi 2006-2010 dönemine ait verilerle mekânsal ekonometri yardımıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinde kentleşme düzeyinin karbondioksit emisyonunu olumsuz yönde etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

Çetin ve Ecevit (2015) Sahra Altı Ülkelerde kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi 1985-2010 dönemine ait verileri kullanarak panel eşbütünleşme ve nedensellik analizleriyle test etmişlerdir. Çalışmalarında uzun dönemde değişkenler arasında bir ilişkinin varolduğu ve kentleşme ve enerji tüketiminin karbondioksit emisyonu ile çift yönlü (tarafli) bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varmışlardır.

Siddique ve diğerleri (2016) Güney Asya'da 1983-2013 dönemine ait verileri kullanarak, kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu (CO₂) arasındaki ilişkiyi panel eşbütünleşme ve Granger nedensellik yaklaşımını kullanarak incelemişlerdir. İncelemelerinde uzun dönemde kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu (CO₂) arasında eşbütünleşme ilişkisinin varolduğu sonucuna ulaşmışlardır. Aynı zamanda hem kısa hem de uzun dönemde kentleşme ile karbondioksit emisyonu ve enerji tüketimi ile karbondioksit emisyonu arasında çift yönlü nedensellik ilişkisinin olduğunu ifade etmişlerdir.

Topçu ve diğerleri (2016) Türkiye'de 1960-2011 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi Granger nedensellik testi ile analiz etmişlerdir. Analiz sonuçları iki değişken arasında uzun dönemde bir ilişkinin varolduğu ve bu ilişkinin hem kısa hem de uzun dönemde kentleşmeden karbondioksit emisyonuna doğru olduğunu göstermektedir.

Uysal ve Taş (2016) kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu (çevre kirliliği) arasındaki ilişkiyi 1968-2011 dönemine ait verileri kullanarak eşbütünleşme yaklaşımı ile araştırmışlardır. Araştırmalarında karbondioksit emisyonu ve kentleşme arasında uzun dönemde bir ilişkinin varolduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Nguyen ve diğerleri (2017) Vietnam'da 2010-2013 dönemine ait verileri kullanarak kentleşmenin enerji ve karbondioksit emisyonu yoğunluğu üzerindeki etkilerini araştırmışlardır. Araştırmaların da Vietnam'ın düşük gelirli bölgelerinde yaşanan kentleşmenin enerji ve karbondioksit emisyonu yoğunluğunu artırdığı, aksine yüksek gelirli bölgelerinde ise yaşanan kentleşmenin enerji ve karbondioksit emisyonu yoğunluğunu azalttığı sonucuna ulaşmışlardır.

Asumadu-Sarkodie ve Owusu (2017) Ruanda'da 1965-2011 dönemine ait verileri kullanarak karbondioksit emisyonu, kişi başına GSYİH, sanayileşme ve nüfus arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi yaklaşımı yardımıyla test etmişlerdir. Çalışmalarında değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisinin varolduğu ve sanayileşmede %1'lik bir artışın karbondioksit emisyonunu %1,64 oranında artıracığı sonucuna ulaşmışlardır.

Niu ve Lekse (2017) Çin'de bölgesel düzeyde yaşanan kentleşmenin karbondioksit emisyonu üzerindeki etkisini 2002-2013 dönemine ait verileri kullanarak Dinamik Mekansal Durbin Panel Modeli yardımıyla incelemişlerdir. Çalışmalarında kentleşmenin karbondioksit

emisyonu ile kısa ve uzun dönemde ilişkili olduğu ve ilişkinin etki düzeyinin döneme göre farklılık gösterdiği sonucuna ulaşmışlardır.

Salim ve diğerleri (2017) Gelişmekte olan Asya ekonomilerinde 1980-2010 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme, enerji tüketimi ve karbondioksit emisyonu (CO₂) arasındaki ilişkiyi panel veri analizi yöntemini kullanarak analiz etmişlerdir. Analizlerinde gelişmekte olan Asya ekonomilerinde karbondioksit emisyonuna en fazla katkıyı sağlayan faktörlerin nüfus ve yenilenemeyen enerji tüketimi olduğu buna karşılık kentleşmenin, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımının ve ticaretin serbestleşmesinin karbondioksit emisyonunu azalttığı sonucuna varmışlardır.

Raheem ve Ogebe (2017) 20 Afrika ülkesinde 1980-2013 dönemine ait verileri kullanarak kentleşme ve sanayileşmenin karbondioksit emisyonu (CO₂) üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemini kullanarak araştırmışlardır. Çalışmalarında kentleşme ve sanayileşmenin karbondioksit emisyonu (CO₂) artırarak çevresel bozulmaya neden olduğunu sonucuna ulaşmışlardır.

Pata (2018) Türkiye’de kentleşme, sanayileşme ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi 1974-2013 dönemine ait verileri kullanarak ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile analiz etmiştir. Analizinde kısa ve uzun dönemde kentleşmenin kişi başına CO₂ emisyonunu olumlu, kişi başına düşen GSYİH’nın, kişi başına enerji tüketiminin, finansal gelişmenin ve sanayileşmenin ise sadece uzun dönemde kişi başına CO₂ emisyonunu olumlu bir şekilde etkilediği sonucuna ulaşmıştır.

Liu ve Bae (2018) Çin’de kentleşme, sanayileşme ve karbondioksit emisyonu arasındaki ilişkiyi 1970-2015 dönemine ait verileri kullanarak ARDL Sınır Testi Yaklaşımı ile analiz etmişlerdir. Analizlerinde değişkenler arasında uzun dönemde ilişkinin var olduğu ve bu ilişkinin sanayileşme ile karbondioksit emisyonu arasında daha kuvvetli olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Salahuddin ve diğerleri (2019) Güney Afrika’da 1980-2017 dönemine ait verileri kullanarak, kentleşme, küreselleşme ve karbondioksit emisyonu (CO₂) arasındaki ilişkiyi ARDL sınır testi yaklaşımı ile analiz edilmiştir. Analizlerinde uzun dönemde değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmış ve kentleşme ile CO₂ emisyonu arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit etmişlerdir.

Wang ve diğerleri (2019) Çin’de Yangtze Nehri Deltası’nda yaşanan kentleşmenin karbondioksit emisyonu üzerinde yaratmış olduğu etkiyi 2008-2015 dönemine ait verileri kullanarak panel veri analizinin çeşitli metotlarıyla analiz etmişlerdir. Analizlerinde Yangtze Nehri Deltasında yaşanan kentleşmenin karbondioksit emisyonu üzerinde olumlu etkilerinin var olduğu sonucuna ulaşmışlardır.

Lee (2019) Güneydoğu Asya’da 1970-2017 dönemine ait verileri kullanarak ihracatın gecikmeli etkisinin, sanayileşmenin ve kentleşmenin karbon ayakizi üzerindeki etkisini panel veri analizi yöntemi yardımıyla analiz etmiştir. Çalışmasında kısa dönemde sanayileşme, kentleşme ve ihracatın gecikmeli etkisinin karbon ayakizini olumsuz bir şekilde etkilediği, uzun dönemde de bütün değişkenlerin eşbütünleşme ilişkisi içinde olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Kentleşme ve sanayileşmenin CO₂ emisyonu üzerindeki etkilerini analiz eden literatür genel olarak değerlendirildiğinde kentleşme ve sanayileşmede yaşanan artışın CO₂ emisyonu artırdığı sonucuna ulaşılmaktadır.

2. Ekonometrik Analiz

2.1. Veri ve Model

Ekonometrik analizde Türkiye’de kentleşme ve sanayileşme ile CO₂ emisyonu arasındaki ilişki analiz edilmeye çalışılmaktadır. Bu doğrultuda ekonometrik analizde bağımlı değişken olarak CO₂ emisyonu (kişi başına metrik ton) kullanılmıştır. Bağımsız değişkenler olarak ise kentleşme (Kent Nüfusu/Toplam Nüfus), Sanayileşme (Sanayi Sektörünün Sağladığı Katma Değer/GSYİH) ve Kişi Başı Enerji Tüketimi (kg Petrol Eşdeğeri) modele dahil edilmiştir.

Ekonometrik analiz periyodu, 1960-2014 dönemini kapsamaktadır. Analizde yıllık veriler kullanılmıştır. Ekonometrik analiz dönemine ait veriler Dünya Bankası’nın (World Bank) Dünya Gelişme Göstergeleri (World Development Indicators) veri tabanından elde edilmiştir. Türkiye’de kentleşme ve sanayileşme ile CO₂ emisyonu arasındaki ilişkiyi analiz etmek için model aşağıdaki gibi kurulmuştur;

$$CO_t = \beta_0 + \beta_1 URB_t + \beta_2 IND_t + \beta_3 EC_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Modelde kullanılan değişkenlerin kısaltmaları ve temsil ettikleri değişkenlerin ismi; CO: CO₂ Emisyonu, URB: Kentleşme, IND: Sanayileşme, EC: Enerji Tüketimini ve ε_t ise hata terimlerini göstermektedir.

2.2. Ekonometrik Yöntem ve Ampirik Bulgular

Ekonometrik analiz iki aşamadan oluşmaktadır. Bunlar; değişkenlerin durağan olup/olmadığının tespit edildiği birim kök testleri ve değişkenler arasında uzun dönem ilişkinin olup olmadığının tespit edildiği ARDL sınır testidir.

2.2.1. ADF ve PP Birim Kök Testleri

Analize dahil olan serilerin durağan olup olmadığını tespit etmek adına, Genişletilmiş (Augmented) Dickey-Fuller (ADF) (1979-1981) ve Philips Perron (PP) (1988) testleri kullanılmıştır.

Dickey-Fuller birim kök testi, Dickey-Fuller tarafından 1979-1981 yıllarında geliştirilmiştir. Bu test bir zaman serisinin durağanlık durumunu tespit etmek amacıyla kullanılan yaygın yöntemlerden biridir (Enders, 1995).

Yt gibi bir zaman serisi, AR(p) süreci izlemesine rağmen, AR(1) süreci olarak ele alınır. Yt zaman serisinin dinamik yapısının yanlış adlandırılmasından dolayı hata terimi otokorelasyonlu olacaktır. Böylelikle; otokorelasyonlu olan hata terimi, saf rastsal olduğu varsayılan hata terimi DF dağılımının kullanımını geçersiz kılar (Harris, 1995).

Dickey ve Fuller (1981), bu problemi çözmek amacıyla bağımlı değişkenin hata terimlerinin eşitliğinde sağında olacağı bir test önermişlerdir. Hedef kalıntıların otokorelasyonsuz biçime getirilmesidir. Bunun için modele bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri eklenip, genişletilebilir (Wooldridge, 2002).

Modele bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri dâhil edilerek oluşturulan, ADF regresyonları aşağıdaki gibidir;

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

$$\Delta Y_t = \alpha + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=2}^k \delta_j \Delta Y_{t-j+1} + \varepsilon_t \quad (3)$$

$$\Delta Y_t = \alpha + \beta_t + \delta Y_{t-1} + \sum_{j=2}^k \delta_j \Delta Y_{t-j+1} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Denklemlerde Δ fark işlemcisi, Y_t kullanılan seriyi, ε hata terimini, t zaman trendini ve k ise gecikme sayısını göstermektedir. ADF birim kök testi δ parametresinin tahmininden oluşturulmuştur. δ parametresinin sıfırdan farklı olacak biçimde anlamlı çıkması, serilerin durağanlığının ölçülmesi şeklindeki boş hipotezin reddedileceği anlamına gelmektedir (Said ve Dickey, 1984). Birim kökün varlığı ADF regresyonlarında, DF testi için hesaplanan kritik değerlerle test edilir (Enders, 1995).

Ekonometrik analizlerde ADF birim kök testinden sonra en fazla kullanılan diğer birim kök testi ise Philips Perron (PP) (1988) birim kök testidir. Phillips ve Perron tarafından 1988 yılında ortaya atılan bu birim kök testinde nonparametrik düzeltmeler mevcuttur. PP testi ADF testini tamamlayan, hata terimleri hususundaki kısıtlayıcı varsayımları olmayan ve yüksek derecedeki korelasyonu kontrol eden bir birim kök testidir (Enders, 1995).

PP birim kök testi, ADF testinin varsayımları ile mukayese edildiğinde daha esnek varsayımları vardır. PP birim kök testinde de sıfır hipotezi birim kök olduğu yani serinin durağan olmadığını göstermektedir. Alternatif hipotez de serinin durağanlığını ifade etmektedir. PP durağanlık testi (5) ve (6) olarak numaralandırılmış denklemlerde aşağıda gösterilmiştir (Enders, 1995);

$$y_t = \beta_0 + \delta_1 y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

$$y_t = \beta_0 + \delta_1 y_{t-1} + \delta_2 (t-T/2) + \varepsilon_t \quad (6)$$

(5) ve (6) nolu denklemlerde y_t testin uygulandığı seriyi, T gözlem sayısını, α , β ve t trend değişkenini, ε hata terimlerinin dağılımını ifade etmektedir. PP birim kök testinde hata terimleri arasında heterojen dağılım ve zayıf bir bağımlılık olduğu varsayımı kabul edilmiştir. PP testinde oto korelasyonu ortadan kaldırmak için regresyon sonucu veren Newey-West tahmincisiyle düzeltme gerçekleştirilmektedir.

Serilere ait değişkenlerin birim kök durumlarının tespit edilmesi için ADF ve PP birim kök testleri değişkenlere uygulanmış ve birim kök testlerine ait uygulama sonuçları Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1. Birim Kök Test Sonuçları

Değişken	Düzye		Birinci Fark	
	ADF ist. (p-değeri)	PP ist. (p-değeri)	ADF ist. (p-değeri)	PP ist. (p-değeri)
CO	0,06 (0,96)	0,75 (0,99)	-7,84 (0,00)	-8,95 (0,00)
URB	-1,02 (0,73)	-0,64 (0,85)	-4, 83 (0,00)	-4, 87 (0,00)
IND	-1,76 (0,39)	-1,75 (0,39)	-7, 68 (0,00)	-7, 68 (0,00)
EC	2,32 (0,99)	-2, 82 (1,00)	-6,18 (0,00)	-6,18 (0,00)

Uygulanan birim kök test sonuçlarına göre, analizde kullanılan karbondioksit emisyonu (CO), kentleşme (URB), sanayileşme (IND) ve enerji tüketimi (EC) serileri düzey değerlerinde birim kök içermektedir. Bu nedenle serilere fark alma işlemi uygulanmış ve serilerin birinci farklarında birim kök içermedikleri tespit edilmiştir.

2.2.2. ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

Geleneksel eşbütünleşme yaklaşımlarına (Engle ve Granger (1987), Johansen (1988), Johansen ve Juselius (1990), Stock ve Watson (1993) ile Gregory ve Hansen (1996)) karşın, günümüzdeki çalışmaların büyük bir kısmı ARDL (Autoregressive-Distributed Lag) sınır testi yaklaşımının daha tercih edilebilir olduğunu göstermektedir. ARDL sınır testi yaklaşımı Pesaran ve Pesaran (1997), Pesaran ve Smith (1998), Pesaran ve Shin (1999) ve Pesaran ve diğerleri (2001) tarafından geliştirilmiştir.

Pesaran ve diğerleri (2001) sınır testinin kullanılmasının üç ana nedeni olduğunu vurgular. Birincisi; Pesaran ve diğerleri (2001) modelin ARDL derecesi belirlendiğinde ilişkinin En Küçük Kareler (EKK) ile tahmin edilebileceğini ortaya koyması sebebiyle düzey ilişkilerinin tahmininde ARDL modelinin yer alması gerektiğini savunmaktadır. İkincisi; I(1) ve I(0) değişkenlerin bütünleşme düzeyi beklendiği gibi aynı olmayabilir. Üçüncü olarak; bu teknik, sınırlı ve küçük örnek büyüklüğü için elverişli bir özellik taşır. Böylece ARDL tekniği diğer testlere kıyasla önemli avantajları bünyesinde taşımaktadır (Joseph ve Fosu, 2006).

ARDL sınır testi yaklaşımı 3 temel aşamadan meydana gelmektedir. İlk aşamada ilgili değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişki olup olmadığına bakılırken, eşbütünleşme ilişkisinin varlığı şartı altında, ikinci ve üçüncü aşamalarda da sırası ile uzun ve kısa dönem esneklikleri bulunur (Narayan ve Smyth, 2006). Testin birinci aşamasında kullanılan sınırsız hata düzeltme modelinin denklemi aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^k \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \alpha_5 LDYY_{t-1} + \alpha_6 LPFY_{t-1} + \varepsilon_t \quad (7)$$

ARDL prosedürü, üstteki eşitlik kullanılarak eşbütünleşmenin olmadığını kabul eden sıfır hipotezinin test edilmesiyle uygulanmaya başlar. Üstteki eşitliğin regresyonundan sonra ilgili değişkenler arasında bir uzun dönem ilişkisinin sınanması amacıyla Wald Testi (F istatistiği) hesaplanır. Sıfır ve alternatif hipotezler şöyledir (Joseph ve Fosu, 2006):

$H_0: \delta_1 = \delta_2 = \delta_3 = 0$ (uzun dönem ilişkisi yoktur)

$H_0: \delta_1 \neq \delta_2 \neq \delta_3 \neq 0$ (uzun dönemli bir ilişki vardır)

Buradan ortaya çıkarılan F istatistiği, Pesaran ve diğerlerinin (2001) çalışmalarında asimtotik halde türetilen anlamlılık düzeyleriyle mukayese edilmektedir (Kremers vd., 1992; Banerjee vd., 1998).

Değişkenler arasında bir eşbütünleşme ilişkisi görülmesi durumunda, ARDL sınır testi yaklaşımının ikinci aşamasında, gecikmesi dağıtılmış otoregresif modelin (ARDL) kurulması gerekmektedir. Bu modelin denklemi aşağıdaki gibidir (Alam ve Quazi, 2003):

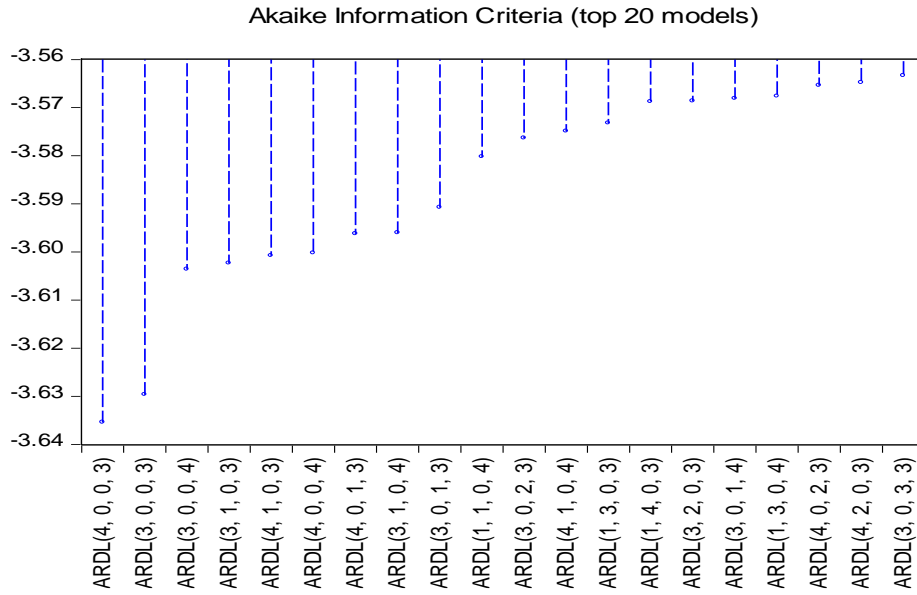
$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \varepsilon_t \quad (8)$$

Değişkenler arasındaki kısa dönem ilişkili denklem ise aşağıdaki gibidir:

$$\Delta LY = \alpha_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1i} \Delta LY_{t-i} + \sum_{i=0}^l \alpha_{2i} \Delta LDYY_{t-i} + \sum_{i=0}^m \alpha_{3i} \Delta LPFY_{t-i} + \alpha_4 LY_{t-1} + \beta HDT_{t-1} + \varepsilon_t \quad (9)$$

Yukarıda ki modelde HDT ile gösterilen değişken hata düzeltme terimlerini ifade etmektedir. Bu terimin katsayısının 0 ile -1 aralığında olması durumunda uzun dönem denge değerine monoton bir biçimde yaklaşma mevcuttur. Katsayının -1 ile -2 aralığında olması hata düzeltme işleyişinin uzun dönem denge değerleri çerçevesinde azalan dalgalanmalar ortaya koyarak, dengeye varıldığını ifade ederken bu değer pozitif veya -2'den küçük olması ise, dengeden uzaklaştığını ifade etmektedir.

ARDL modelinin ilk aşaması değişkenlere ait gecikme değerlerinin tespit edilmesidir. Bu bağlamda AIC bilgi kriteri dikkate alınarak tahmin edilen ve en küçük değeri veren 20 modele ait bilgiler Şekil 2'de yer almaktadır.



Şekil 2. Gecikme Uzunluklarının Belirlenmesi

Şekil 1, AIC bilgi kriteri çerçevesinde 20 en küçük gecikmelere sahip 20 alternatif modeli göstermektedir. Bu modellerden en küçük gecikme değerine sahip olan (4.0.0.3) modeli tahmin için uygun model olarak alınmıştır.

Gecikme uzunlukları belirlenen modelde değişkenler arası eşbütünleşme ilişkisi sınır testi ile sorgulanmaktadır. Değişkenlere uygulanan sınır testi sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır.

Tablo 2. Sınır Testi Sonuçları

Test İstatistiği	Değer	k
F-istatistiği	4.146217	3
Kritik Değerler		
Anlamlılık	I0 Bound	I1 Bound
%10	2.37	3.2
%5	2.79	3.67
%2.5	3.15	4.08
%1	3.65	4.66
Breusch-Godfrey LM Testi	0.855881(0.4329)	
Heteroskedasticity: Breusch-Pagan-Godfrey	2.044167(0.0538)	
Jaque Bera	0.888280 (0.660710)	
RamseyReset	0.141553 (0.8882)	

Sınır testi sonuçlarına göre hesaplanan F istatistik değerinin tablo üst kritik değerinden büyük olması (Hesaplanan F istatistik değeri: 4.146217> I(1) tablo üst kritik değeri) değişkenler arasında 0,05 anlamlılık düzeyinde eşbütünleşme ilişkisinin varlığını göstermektedir.

Modele ait tanısal test sonuçları değerlendirildiğinde Breusch-Godfrey LM Testi otokorelasyonun olmadığı, Breusch-Pagan-Godfrey modelde değişen varyans sorununun

olmadığı, Jaque Bera değeri modelde normal dağılım sorunu olmadığı, Ramsey Reset model kurma hatasının olmadığı görülmektedir.

Tahmin edilen modele ait uzun dönem denklem sonuçları ise Tablo 3'te yer almaktadır.

Tablo 3. Uzun Dönem Model Sonuçları

Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	P-değeri
EC	0.002695	0.000072	37.493806	0.0000
URB	0.008962	0.002384	3.759541	0.0005
IND	0.011267	0.002560	4.401188	0.0001
C	-0.821058	0.033625	-24.417816	0.0000

Uzun dönem model sonuçları incelendiğinde enerji tüketimi, kentleşme ve sanayileşme değişkenlerinin istatistiksel olarak 0,01 seviyesinde anlamlı ve pozitif işaretli olduğu görülmektedir. Bu durum uzun dönemde enerji tüketimi, kentleşme ve sanayileşme değişkenlerindeki artışın karbondioksit emisyonunu arttırdığını dolayısıyla çevresel bozulmaları tetiklediğini göstermektedir.

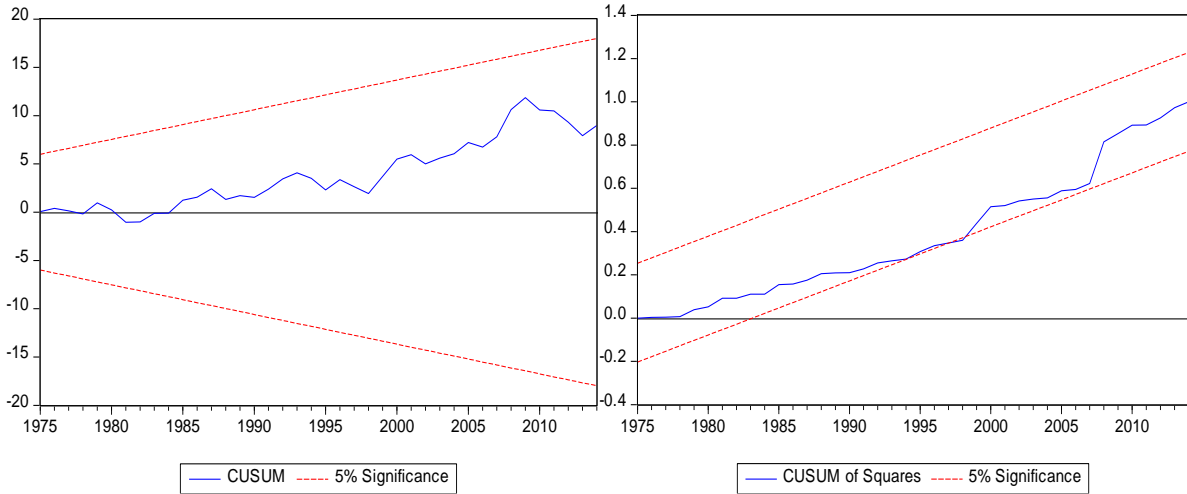
Modelde kısa dönemde oluşan dengesizliklerin dengelenme durumu tahmin edilen hata düzeltme modeli ile araştırılmıştır. Hata düzeltme modeline ait çıktılar Tablo 4'te gösterilmektedir.

Tablo 4. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

Eşbütünleşme Formu				
Değişken	Katsayı	Std. Hata	t-ist.	P-değeri
D(CO ₂ (-1))	0.090213	0.048114	1.874989	0.0681
D(CO ₂ (-2))	0.110253	0.040276	2.737429	0.0092
D(CO ₂ (-3))	0.054427	0.038720	1.405651	0.1675
D(ET)	0.003073	0.000123	25.028536	0.0000
D(KNT)	0.010260	0.008133	1.261566	0.2144
D(SNY)	0.004862	0.003690	1.317700	0.1951
D(SNY(-1))	-0.010891	0.003821	-2.849959	0.0069
D(SNY(-2))	-0.013945	0.003956	-3.525422	0.0011
CointEq(-1)	-1.073177	0.156784	-6.844947	0.0000

Hata düzeltme modeli ile elde edilen hata düzeltme katsayısının -1.073177 ve istatistiksel olarak 0.01 anlamlılık seviyesinde anlamlı ve negatif işaretli olması modelde oluşan kısa dönem dengeden sapma durumlarının uzun dönemde dengelendiğini göstermektedir.

CUSUM testinde ardışık hataların tahmininin uzun dönemde aynı işaretli olması ve uzun süre aynı görünümde kalması belirsizliği ifade etmektedir. Modele ait CUSUM ve CUSUMSQ Testi sonuçları Şekil 3'te yer almaktadır.



Şekil 3. CUSUM ve CUSUMSQ Testi Sonuçları

Her iki grafikte de %5 anlamlılık düzeyinde CUSUM ve CUSUMSQ Test grafiği kesikli doğruların oluşturduğu sınırların içinde kalmış, bu kapsamda modelde yapısal kırılmanın olmadığı ve oluşturulan modeldeki değişkenlerin ve parametrelerin istikrarlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç

Çalışmada Pesaran, Shin ve Smith (2001) tarafından geliştirilen ARDL sınır testi takip edilerek, Türkiye ekonomisi için 1960-2014 dönemi arasındaki yıllık veriler kullanılarak; karbondioksit emisyonu (CO₂), kentleşme, sanayileşme ve enerji tüketimi arasındaki uzun dönemli ilişki analiz edilmiştir.

Çalışmada ilk önce bağımlı ve bağımsız değişkenler için birim kök analizi yapılmıştır. Birim kök analizi yapılmasının sebebi değişkenlerin birim kök süreci izlemeleri durumunda sahte regresyon problemi ile karşılaşılıp, güvenilir olmayan tahminlerin elde edilmesine yol açmasıdır. Bu yüzden birim kök süreci izleyen değişkenlerin durağanlaştırılıp birim kök taşıyıp taşımadıklarını belirlemek oldukça önemlidir. Bu çalışmada değişkenlerin durağanlık dereceleri Genişletilmiş Dickey ve Fuller (ADF) birim kök testi ile Phillips-Perron (PP) birim kök testleri aracılığıyla belirlenmiştir. Birim kök test sonuçlarına göre modele dahil edilen tüm değişkenlerin birinci farkta I(1) durağan olduğu sonucuna varılmıştır.

ARDL tahmincisi ile gerçekleştirilen tahmin sonuçları Türkiye ekonomisi için kentleşme ve sanayileşme oranı ile enerji tüketiminin uzun dönemde karbondioksit emisyonunu artırıcı bir etkiye sahip olduğu, bu anlamda çevresel kaliteyi olumsuz yönde etkilediği yönünde olmuştur.

Özellikle Sanayi Devrimi'nden sonra nitelik ve niceliksel anlamda belirginleşen ekonomik, sosyal, kültürel, siyasi ve diğer birçok alana etkisi olan kentleşme ile sanayileşme süreçlerinin yapılan analiz sonucunda çevre üzerinde de olumsuz yönde etkisi olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bulgular ışığı altında 1970'lerde hakim olan çevreye duyarlı ekonomik büyüme politikalarının yani sürdürülebilir kalkınma politikalarının sürdürülebilir sanayi politikalarına paralel olarak uygulanması ve bu ikili politikanın birbirinin tamamlayıcısı olmaları gerektiği ortaya çıkarılmıştır.

Bu anlamda sanayileşmeyi daha kaliteli ve daha az maliyetle gerçekleştirebilecek teknoloji ile gerçekleştirmek, sanayi üretiminde temiz üretim tekniklerine başvurmak, sürdürülebilir ve yenilenebilir enerjiye yönelmek, daha az atık üretip bu atıkları geri kazanmak ve yeniden kullanmak ülkenin sürdürülebilir kalkınma ile sürdürülebilir sanayileşme sürecinde daha başarılı sonuçlar alabilmesine katkı sağlayacaktır. Öte yandan süreci yönlendirmede izlenecek planların ve politikaların doğruluğunun yanısıra bu plan ve politikaların uygulanabilir şekilde hayata geçirilmesi de bir o kadar önem arz etmektedir.

Kaynakça

- Alam, I. & Quazi, R. M. (2003). Determinants of Capital Flight: an econometric case study of Bangladesh. *International Review of Applied Economics*, 17 (1), 85-103. DOI: 10.1080/713673164
- Al-Mulali, Usama, Sab, C. N. B. C. & Gholipour, Hassan G. (2012). Exploring the bi-directional long run relationship between urbanization, energy consumption, and carbon dioxide emissions. *Energy*, 46, 156-167. DOI: 10.1016/j.energy.2012.08.043
- Al-Mulali, Usama, Gholipour, Hassan G., Lee, Janice Y. M. & Sab, C. N. B. C. (2013). Exploring the relationship between urbanization, energy consumption, and CO₂ emission in MENA countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 23, 107-112. DOI: 10.1016/j.rser.2013.02.041
- Asumadu-Sarkodie, Samuel & Owusu, P. A. (2017). Carbon dioxide emissions, GDP per capita, industrialization and population: An evidence from Rwanda. *Environmental Engineering Research*, 22(1), 116-124. DOI:10.4491/eer.2016.097
- Banerjee, A., Dolado, J. & Mestre R. (1998). Error-correction Mechanism Tests for Cointegration in a Single-equation Framework. *Journal of Time Series Analysis*, 19(3), 267-283. DOI: 10.1111/1467-9892.00091
- Çetin, Murat & Ecevit E. (2015). Urbanization, Energy Consumption and CO₂ Emissions in Sub-Saharan Countries: A Panel Cointegration and Causality Analysis. *Journal of Economics and Development Studies*, Vol. 3, No. 2, 66-76. DOI: 10.15640/jeds.v3n2a7
- Dickey, David A. & Fuller, Wayne A. (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Series with a Unit Root. *Journal of the American Statistical Association*, No:49, 1979, 427-431. DOI: 10.2307/2286348
- Dickey, David A. & Fuller, Wayne A. (1981). Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series with a Unit Root Tests. *Econometrica*, Cilt:49, No:4, 1981, 1057-1072. DOI: 10.2307/1912517
- Enders, Walter (1995). *Applied Econometric Time Series*, Birinci Baskı, Wiley.
- Engle, R. F. & Granger, C. W. J. (1987). Co-Integration And Error Correction Representation, Estimation And Testing. *Econometrica*, Vol. 55, No.2, 251-276. DOI:10.2307/1913236
- Gökulu, G. (2010). Kent Güvenliği Kentleşme ve Suç İlişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 24, Sayı:1, 209-226.

- Gregory, Allan W. & Hansen, Bruce H. (1996). Residual-based tests for cointegration in models with regime shifts. *Journal of Econometrics*, 70, 99-126. DOI: 10.1016/0304-4076(96)01685-7
- Güven, A. (2016). Kent, Kentleşme ve Kentsel Yönetim İhtiyacı. *Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives*, 4(1), 21-30.
- Harris, R. I. D. (1995). *Using Cointegration Analysis in Econometric Modelling*. Harlow, London.
- Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol. 12, No. 2/3, 231-254. DOI: 10.1016/0165-1889(88)90041-3
- Johansen, S. & Juselius, K. (1990). Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Application to The Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52(2), 169-210. DOI: 10.1111/j.1468-0084.1990.mp52002003.x
- Joseph, M. F. & Fosu, O. A. E. (2006). Aggregate Import Demand And Expenditure Components In Ghana: An Econometric Analysis. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*.
- Karluk, S. R. (2007). *Cumhuriyet'in İlanından Günümüze Türkiye Ekonomisinde Yapısal Dönüşüm*. Gözden Geçirilmiş 11. Baskı, İstanbul, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş.
- Kremers, J. J. M., Ericsson, N. R. & Dolado, J. J. (1992). The Power of Cointegration Tests. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 54 (3), 325-348.
- Lee, Jung Wan (2019). Lagged effect of exports, industrialization and urbanization on carbon footprint in Southeast Asia. *International Journal Of Sustainable Development & World Ecology*, Vol. 26, No. 5, 398-405. DOI: 10.1080/13504509.2019.1605425
- Liu, Xuyi & Bae, J. (2018). Urbanization and industrialization impact of CO₂ emissions in China. *Journal of Cleaner Production*, 172, ss. 178-186. DOI: 10.1016/j.jclepro.2017.10.156
- Liu, Yu, Xiao, Hongwei, Zikhali, Precious & Yingkang, L. (2014). Carbon Emissions in China: A Spatial Econometric Analysis at the Regional Level. *Sustainability*, 6, 6005-6023. DOI: 10.3390/su6096005
- Martinez-Zarzoso, Inmaculada & Maruotti, A. (2011). The impact of urbanization on CO₂ emissions: Evidence from developing countries. *Ecological Economics*, 70, 1344-1353. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2011.02.009
- Narayan, P.K. & Smyth, R. (2006). What Determines Migration Flows From Low-Income To High-Income Countries? An Empirical Investigation of Fiji-US Migration: 1972-2001. *Contemporary Economic Policy*, 24(2), 332-342. DOI: 10.1093/cep/byj019
- Nguyen, Quan Anh, Kakinaka, Makoto & Kotani, K. (2017). How does urbanization affect energy and CO₂ emission intensities in Vietnam? Evidence from province-level data. *Social Design Engineering Series SDES-2017-8*.
- Niu, Honglei & Lekse, W. (2017). Carbon emission effect of urbanization at regional level: empirical evidence from China. *Economics Discussion Paper*, No. 2017-62, 1-35.
- Pata, Uğur K. (2018). The effect of urbanization and industrialization on carbon emissions in Turkey: evidence from ARDL bounds testing procedure. *Environmental Science and Pollution Research*, 25, 7740-7747. DOI:10.1007/s11356-017-1088-6

- Pesaran, M. H., & Pesaran, B. (1997). *Working with Microfit 4.0: Interactive Econometric Analysis*. Oxford, Oxford University Press.
- Pesaran, M. H. & Smith, R. (1998). Structural Analysis of Cointegrating VARs. *Journal of Economic Survey*, 12(5), 471-505. DOI:10.1111/1467-6419.00065
- Pesaran, M. H. & Shin, Y. (1999). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.153.3246&rep=rep1&type=pdf>.
- Pesaran, H. M., Shin, Y. & Smith, J. R., (2001). Bound Testing Approaches to The Analysis of Long Run Relationships. *Journal of Applied Econometrics*, 16, 289-326. DOI: 10.17863/CAM.5093
- Phillips, P. C. B. & Perron, P. (1988). Test for a Unit Root in Time Series Regression. *Biometrika*, Cil:75, No:2, 335-346. DOI: 10.2307/2336182
- Poumanyong, P. & Kaneko, S. (2010). Does urbanization lead to less energy use and lower CO₂ emissions? A cross-country analysis. *Ecological Economics*, 70, 434-444. DOI: 10.1016/j.ecolecon.2010.09.029
- Raheem, Ibrahim Dolapo & Ogebe, Joseph O. (2017). CO₂ emissions, urbanization and industrialization Evidence from a direct and indirect heterogeneous panel analysis. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, Vol. 28 No. 6, 851-867. DOI: 10.1108/MEQ-09-2015-0177
- Said, E. S. & Dickey, D. A. (1984). Testing for Unit Roots in ARMA(p,q) Models with Unknown p and q. *Biometrika*, 71, 599-607. DOI: 10.2307/2336570
- Salahuddin, M., Gow, J., Idris, Md. Ali, Hossain, Md. Rahat, Al-Azami, K. S. Akbar, D. & Gedikli A. (2019). Urbanization-globalization-CO₂ emissions nexus revisited: empirical evidence from South Africa. *Heliyon*, 5, 1-9. DOI: 10.1016/j.heliyon.2019.e01974
- Salim, R., Rafiq, S. & Shafiei, S. (2017). Urbanization, Energy Consumption, And Pollutant Emission In Asian Developing Economies: An Empirical Analysis. *ADB Working Paper Series*, No.718.
- Siddique, Hafiz M. A., Majeed, M. Tariq & Ahmad, H. K. (2016). The Impact of Urbanization and Energy Consumption on CO₂ Emissions in South Asia. *South Asian Studies A Research Journal of South Asian Studies*, Vol. 31, No. 2, 745 – 757.
- Şahin, Hüseyin (2007) *Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi-Bugünkü Durumu*, 9. Baskı, Bursa, Ezgi Kitabevi.
- Topçu, Mert, Yazıcı, Miraç & Kartal, G. (2016). An Investigation Of Causality Between Urbanization And Carbon Emissions In Turkey. *State, Economic Policy, Taxation And Development ICOPEC*, June 28-30, 2016, İstanbul, 635-644.
- Wang, Feng, Gao, Mengnan, Liu, Juan, Qin, Yuhui, Wang, Ge, Fan, Wenna & Ji, L. (2019). An Empirical Study on the Impact Path of Urbanization to Carbon Emissions in the China Yangtze River Delta Urban Agglomeration. *Applied Sciences*, 9, 1116, 1-18. DOI:10.3390/app9061116

- Watson, Mark W. & Stock, James H. (1993). A Simple Estimator Of Cointegrating Vectors In Higher Order Integrated Systems. *Econometrica*, Vol. 61, No. 4, 783-820. DOI: 10.2307/2951763
- Wooldridge, J. M. (2002). *Introductory Econometrics A Modern Approach*. Thomson Learning.
- World Bank (WB). *Data Bank: World Development Indicators*. Retrieved from <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.
- Uysal, Doğan & Taş, T. (2016). Kentleşme, Enerji Tüketimi Ve Çevresel Bozulmalar (Kirlilik-CO₂) Arasındaki İlişkinin Yapısal Kırılmalar Altında İncelenmesi: Türkiye Örneği. *Uşak Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9/4, 103-120. DOI:10.12780/uujoss.00951
- Yılmaz, Ensar & Çitçi, S. (2011). Kentlerin Ortaya Çıkışı Ve Sosyo-Politik Açidan Türkiye’de Kentleşme Dönemleri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, Kış, Cilt:10, Yıl: 2011, Sayı:35, 252-267.
- Yüceşahin, M. Murat & Özgür, E. M. (2008). Türkiye Kentlerinin Kentleşme Düzeylerinin Demografik, Ekonomik ve Sosyal Değişkenlerle Belirlenmesi. *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 6 (2), 115-139. DOI: 10.1501/0004996

İktidarın Gücünün Gözüktüğü Yer: İzleme ve Disiplin

Dilek Canyurt^{a,b}

Özet

Modern dönemlerde teknolojik gelişmelerle doğru orantılı olarak, başkaları üzerinde iktidar sahibi olmayı isteyen her kesimin imkanları artmıştır. Bu çalışmada amaç, son günlerde Facebook ve Twitter gibi popüler sosyal medya mecralarında kişisel mahremiyetin ihlalleri noktasında ortaya çıkan skandalların verdiği ivme ile iktidarın gücü, izlenme, disiplin gibi konular hakkında farkındalığın artırılmasıdır. Bu yapılırken Foucault'un perspektifi tercih edilmiştir. Foucault'un tarif ettiği iktidar biçimi, sadece devlet erkini ifade etmemekte, başkalarına hükmeden her kişi ve kurum bu tarif içerisine girmektedir. Bu çalışmada izlenme konusuna odaklanılırken, 'Ponepticon modeli' hapisaneler üzerinden, iktidar-suç-izlenme arasındaki ilişkilere vurgu yapılmıştır. Sonuç olarak anlaşılmıştır ki tıpkı eski çağların iktidar sahipleri gibi günümüzde de iktidar olmak isteyenler toplum hakkında olabildiğince bilgi sahibi olmak için gözetleme/izleme ile ilgili her yöntemi kullanmaktadırlar. İzleme ve izlenmenin son derece yaygın hale gelmesi onun normalleşmesini de beraberinde getirmiş adeta bir alışkanlık boyutuna varmıştır.

Anahtar Kelimeler

Foucault
İzleme
İktidar
Disiplin

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 02.10.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.628557

Where the Power of Power Occurs: Monitoring and Discipline

Abstract

In modern times, in parallel with the increase in technological opportunities, the possibilities of every segment that wants to have power over others have increased. The aim of this study is to raise awareness about the power of power, monitoring and discipline with the acceleration of the scandals that have emerged in recent days in social media such as Facebook and Twitter in the context of violations of personal privacy. In doing so, Foucault's perspective was preferred. The form of power described by Foucault does not only express the power of the state, but every person and institution that rules others is included in this description. This study focuses on the issue of relationship between power-crime-monitoring through, especially Ponepticon model prisons. As a result, , As a result, who want to be in power today use every method of monitoring in order to have as much information about society as possible. The fact that monitoring became extremely widespread has brought its normalization to a habitual dimension.

Keywords

Foucault
Monitoring
Power
Discipline

About Article

Received: 02.10.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.628557

^a dcanyurt@gmail.com

^b Öğr. Gör. Dr., Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi/ Bolu ORCID: 0000-0001-8509-6141

Giriş

Tarihten bu güne, iktidarı elinde bulunduran siyasal erkin ve ekonomik güç yapılarının toplumsal yapı üzerinde; sosyal kurumların oluşmasından, insan davranışlarına hatta mimariye kadar olan etkileri pek çok düşünürün dikkatini çekmiştir. İktidarın iktidar olabilmesini sağlayan unsurlar sorgulana gelmiştir. Bu süreci sorgulayan düşünürlerden en dikkat çekenlerden bir tanesi ise Michel Foucault'dur. O'nun anlatımlarında, özellikle Avrupa'da ilkel çağlardaki acımasız ve doğrudan insan bedenine yönelik cezalandırma yöntemleri vardır. Bunlar iktidarın birey üzerindeki yansımaları olarak karşımıza çıkar. Daha sonraki dönemde bu tür cezalandırmalar doğurduğu çeşitli komplikasyonlar nedeniyle, iktidarın gücüne güç katma etkisini yitirdiğinde, siyasal maliyetlerinin artması temel bağlamında terk edilmişlerdir. Bu terk ediş; bedene verilen acı çektirmenin, ruha yönelik olarak dönüştürülmesinden başka bir şey değildir. Bu terk ediş; iktidarın toplum üzerindeki yetkinliğinden vazgeçtiğine ve onları özgür bırakmaya niyetli olduğuna delil de değildir. Toplumsal düzen kapitalist döneme girerken, insanları cezalandırma yöntemleri de yerini, insanları adeta 'iyi birer çalışan elemana dönüştürme makinesi' olan hapishane tekniğine bırakmıştır. Bu yazımızda Foucault'un bir sembol olarak kullandığı ve çok önem verdiği; Bentham'ın hayalini kurduğu 'panopticon' tipi cezaevi modeli bağlamında, suçun cezalandırılması süreçlerinin nasıl evirildiği ve bu sürecin toplumsal değişim ve dönüşüme etkileri incelenecektir.

Bu model insanı disipline eden, kuşatan ve gözetleyen, böylece insanı dönüştüren bir modeldir. Hangi tür olursa olsun iktidarın(sadece hükümet anlamında değil) beklentileri; kendi gücünü arttırma adına, ceza, disiplin, güvenlik, izleme gibi unsurlardan alabildiğine yararlandığı yeni bir toplumsal düzeni oluşturmasıdır. Özellikle 'Panopticon' türü cezaevi mimarisi, iktidarın gücünün devamı için toplumları 'izleme' bağlamında günümüzde de dikkate değer bir modeldir. Bütün iktidarların toplumu, hatta bireyleri izleyerek, tanıyarak onlara karşı tam yetkin olma, onları kuşatma istekleri, gelişen teknoloji ve insanların güvenlik fobileriyle birleşince sınır tanımaz bir hal almış durumdadır. Diğer yandan bütün iktidarlar için en önemli konu meşruiyet konusudur. Kendi gelecekleri adına yönettikleri toplumlarda meşruluklarını sağlama ihtiyacı hissetmişlerdir. Meşruiyetlerini sağlayarak, kendilerini daha bir güçlü bulmuşlardır.

Bilinen bir gerçek varsa, rasyonel bir toplum oluşturma hedefindeki modern iktidarlar, bu hedefe yönelik olarak akılcı ve bilimsel ilkelere dayanan söylemler üretmişlerdir. Bu sayede de kendilerini meşrulaştırma yolları bulmuşlardır. Adorno, Horkheimer, Habermas, Popper, Foucault, Feyerabend ve Lyotard gibi düşünürler ise modern iktidar sürecine eleştiriler yönelten düşünürlerin başında gelmektedirler (Karakehya, 2008: 93). Bu nedenle yazımızda tartıştığımız; iktidar, ceza, disiplin, izleme gibi bütün bu unsurlar, alışageldiğimiz sıradan bakış açısından aykırı bir bakış açısı sunan ve böylece iktidar-ceza-disiplin-izleme gibi konularda sıra dışı farkındalıklar üreten Foucault'nun perspektifinden yapılacaktır. Özellikle son dönemlerde Twitter ve Facebook gibi sosyal medya ağlarının kurucuları tarafından yapılan özür açıklamaları ile kullanıcılarının kişisel bilgilerinin üçüncü şahısların eline geçtiği anlaşılmış olduğundan, böylesi güncel bir konunun sadece güvenlik boşluğunun ötesinde anlamlar taşıyor olduğunun anlaşılması amaçlanmıştır. Böylece yeni gelişmeler ışığında konunun tekrar ele alınarak farkındalık oluşturulması hedeflenmiştir. Her ne kadar literatürde benzer çalışmalar yapılmış olsa da insanların izlenme ve gözetlenmesinin devam ediyor olması böylesi bir çalışmanın yapılmasını da önemli kılmaktadır.

Avrupa'da Orta Çağda Suç-Ceza-İktidar

Foucault'un (2006) anlatımlarıyla, Orta Çağ Avrupa'sında insanlar acımasızca ve adaletsizce cezalandırılıyorlardı ve cezalandırma sistematığının temeldeki en derin nedeni, iktidarın kendi gücünü halkına kabul ettirmesi idi. Ortaçağ Avrupa'sında paranın kullanım olarak gelişmediği bu dönemde, bedensel cezaların öne çıktığı görülmüştür. Bu dönemde insan bedenlerinin üretim gücü olması bunun temel nedenini oluşturur. Siyasal ve ekonomik yapının cezaların şekli üzerinde ne denli etkili olduğu, iktidarın beden üzerine doğrudan müdahaleleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Foucault'un (2006) o dönemin Fransa'sı üzerinden yaptığı örneklemeler, kan dondurucu nitelikte acımasız ve ölüme giden yolda bile acı çektirmenin türlü tekniklerini tarif etmektedir.

Ceza vermenin çok ötesine geçen bu vahşet ve acı çektirme geleneklerinin temelinde Foucault'un (2006) deyimiyle 'koskoca bir iktidar ekonomisi' vardır. Bu cezalandırma sistemini incelediğimizde, sınırsız yetkili olarak hükümdar karşımıza çıkarken, yargılama sistemi tamamen haksızlıklarla doludur. Arzu edilen ifadelerin alınması amacıyla, kırbaçlama ve her türlü gayri insani yöntem kullanılmıştır (Dolu, 2011: 87). Sorgulama süreci son derece gizli yürütülürken, cezalandırma süreci bu gizliliğin tam tersine halkın önünde gerçekleştirilerek adeta hükümdarın gücünün sergilendiği bir arena haline getirmiştir (Foucault, 2006: 48). Aslında bütün bu süreçler siyasal bir zemine oturmaktadır ve iktidarın gücünün simgeleridir. Buradan amaç, bütün halkı hükümdarın bedenler üzerindeki sınır tanımayan hâkimiyeti karşısında hassas hale getirmektir ve bu hâkimiyet silahlı bir hâkimiyettir. Azap çektirme ritüelleri uzun yıllar sürmüştür ve bunun ardında yatan temel neden ise iktidarın gücünü sergilendiği bir alan olmasıdır (Foucault, 2006: 59-68). Foucault'a (2000) göre şiddet, iktidarın ilkel biçim ve değişmeyen sırrıdır. İktidar başkalarının eylemi üzerinde eylem yapabilen güç olarak ifade edilirse, iktidar üzerinde eylem yaptığı bireylerden ya rıza bekleyecektir ya da şiddet yoluyla zorla bu rızayı elde edecektir. Bu nedenle iktidar için hem rıza hem şiddet gereklidir.

İhtişamlı Ceza Törenlerin Sonu

18. yüzyıldan sonra değişen ekonomik yapı ile toplumlar ve düşünce dünyası da değişikliğe uğramış ve buna bağlı olarak cezalandırmadaki eski yöntemler terk edilmiştir. Bütün bunlar ekonomik sistemin dayatmasıyla bağlantılı olarak yeni iktidar araçlarını doğurmaktadır. Artık halk önünde gerçekleştirilen ihtişamlı ve acımasız iktidar gösterileri şeklindeki ayinsel idam cezaları, devrin reformistleri tarafından gaddarca ve insanlık dışı olarak nitelendirilmiştir (Boyne, 2009:159). Bu dönemin adaletsiz düzenine, batıl inançlara ve cehalete karşı tepki olarak İngiltere'de Thomas Hobbes, John Locke ve Jeremy Bentham, Fransa'da Charles Montesquieu, Voltaire, Jean-Jacques Rousseau ve Claude Adrien Helvetius, İskoçya'da David Hume, Adam Smith, Almanya'da Immanuel Kant, İtalya'da Cesare Beccaria gibi düşünürler reformist bir grup olarak ortaya çıkmışlardır (Dolu, 2011: 88). Bu azap çektirme yöntemleri halkı tehdit eden siyasal bir tehlike olarak görülmeye başlanmıştır (Boyne, 2009:159).

Bu sorgulama sürecinin başlangıç nedenlerini incelediğimizde, Foucault'a (2006) göre, o dönemde idamların en dikkat çeken bir özelliği; infazların halkın toplandığı büyük alanlarda yapılması ve halkın da bu infaz sürecine katılmasıdır. Böylece halk idam edilen kişi ile birebir diyaloga girebilmekte ve bazen zaten öleceğini bilen mahkûm iktidar aleyhinde özgürce konuşabilmekte idi. Bu durum halkın iktidara karşı negatif düşünceler kazanmasına da neden olabilmekte idi. Ayrıca hafif suçlara verilen ağır cezalar karşısında halk isyanları da çıkmıştır.

Bütün bunlarla, artık bu tür yöntemlerin hükümdarın iktidarını perçinleme işlevinin kalmadığı anlaşılmıştır. Bir de üzerine suçluların efsaneleşmeleri eklenince iktidarların gücü açısından durumun ciddiyeti kendini göstermiştir. Cezalandırma yöntemlerinin nihai hedefi hükümdarın ne kadar güçlü ve muktedir olduğunun halka kabul ettirilmesi ve halkın boyun eğdirilmesi olduğu için ortaya çıkan ve halk ayaklanmasına varan, siyasi iktidarı zedeleyen bu durumları terk etmek mecburiyeti doğmuştur. Böylece cezalarda insanileşme ve bedene yönelik cezalarda azalma gerçekleşmiştir.

İktidarı siyaseten zayıflatan nedenlerin dışında; toplumsal, ekonomik ve siyasal hayattaki değişimlerin bu sorgulama sürecine etkisi de yadsınamaz bir gerçektir. Çünkü 17. yüzyıldan başlayarak Avrupa'da, toplumsal yaşam ve örgütlenme biçimini ifade eden ekonomik alanda sanayileşme, üretim tarzı ve ilişkilerinde geleneksel yöntemlerin tamamen değişmesi ve düşünsel alanda eski dogmatik düşüncelerin bırakılarak akılcılığın ön plana çıkması şeklinde bir modernleşme süreci başlamıştır. Bütün bunlara rağmen Avrupa'da cezanın seyirlik olmaktan çıkartılması, diğer ifadeyle doğrudan fiziksel şiddet uygulanmasının son bulması, ancak 1830-1848 yılları arasında gerçekleşebilmiştir (Karakehya, 2008: 89-97).

Yeni Tarz: Gözetleme ve Dönüştürme

Bedene yönelik acı çektiren cezalandırma sistemlerinin bırakılması ile yerine ikame edilen hapsedilme süreçleri, Bentham'ın fikir babalığını yaptığı hapisane modeli ile iktidarın ortaçağ ütopyasının adeta şekillenmiş haliydi. Bugün izlenmenin sembolü olarak kullanılan 'Ponepticon' modeli ile şekillendirilmiş cezaevi, gerçekte tamamen kuşatılmış, disipline edilmiş ve dönüştürülmüş bir toplum sisteminin yansımalarıdır. Artık eskiden uygulanan ceza ritüellerinin yerini, devlet aygıtının kendisiyle bütünleşmiş kapalı ve hiyerarşik büyük bir mimari yapı ile cezalandırma, yani insanları kapatma şeklinde cezalandırmaya geçilmiştir. Aslında bu tarz cezalandırma da iktidarın bedenleri kuşatmasının başka bir görünümünden ibarettir. Suçluların bu şekilde cezalandırılması, insanlık uygarlığı kadar eski olmakla birlikte, hapsedilmenin standart bir biçim kazanması ancak 17. yüzyıldan sonra mümkün olabilmıştır (Kızmaz, 2007:17). Aslına bakılırsa çağdaş hapisanelerin kökenlerini, daha eski zamanlardaki hapisanelerle ya da zindanlarla değil de, 'işliklerle' ilişkilendirmek daha doğru olacaktır. İşlikler, 17. yüzyıldan itibaren pek çok Avrupa ülkesinde kurulmuştur. Feodalizmin çözüldüğü bu dönemde, iş bulamayan köylüler, serseri haline gelmişti. İşliklerde bu kişilere yemek veriliyordu ve bu insanlar, buralarda aşırı derecede çalışmaya zorlanmaktaydılar (Giddens, 2000: 197). Bu dönem, henüz ortaya çıkan kapitalizmin, yeni iş sahaları için siyasal güçleri zorlamaya başladığı bir dönemdir. Foucault'a göre cezalandırma sürecindeki bu dönüşümün temel nedeni kapitalizmin gelişmesi ve burjuvazinin kuruluş sürecinin gerçekleşmiş olmasıdır. Böylece mahkûmlar hem cezalarını çekecekler hem de çalışarak üreteceklerdir. Bu anlamda 17. yüzyılda İngiltere'de 'Workhouse' adıyla anılan kapatma mekânları açıldı. 1622'de Hambourg'da kurulan benzer mekânlarda tüm kapatılanların çalışma mecburiyetleri vardı ve böylece emek piyasasında fiyatlar düşecek ve üretim maliyetleri azalacaktır (Timur, 2005: 54-68).

Burada konuyu netleştirme adına kısaca cezalandırma şekillerinin dönüşümü hakkında bir sıralama yapılacak olunursa: Birinci evrede; cezalandırmanın ıstırap veren bir gösteri (seyirlik) olmaktan çıkması ve ıslahın amaçlanması, ikinci evrede; suçlu iradenin cezalandırılmaya başlanması ve son olarak da cezanın infazında gözetimin boyutlarının artması şeklinde sıralanabilir (Karakehya, 2008: 97). Diğer yandan bir tersten okumayla, yaygınlaşan ve gelişen cezaevleri kurma sürecinin arka planında ekonomik nedenler yatmakta olduğu ifade

edilebilir. Çünkü buralardan “çok sayıda yeni işçi yetiştirmek, mahkûmları serserilikten çıkartarak işçi piyasasına hazır hale getirmek, işçi piyasasında rekabet ortamı hazırlamak, serserilerce malı tahrip olanlara vergi iadesinden kurtulmak” gibi ekonomik nedenlerdir bunlar. Buradan amaç mahkûmları çalışmaya yönlendirmektir. Bu nedenle ceza süreleri buna göre ayarlanmıştır. Aşırı kısa hapisler bunu sağlamayacağı gibi uzun olanlar da sağlamayacaktır.

Foucault’a (2006) göre “yönetimsel bir aygıt olan hapisane, aynı zamanda zihinleri dönüştürecek bir makine olacaktır”. Bu süreçte cezanın uygulandığı alan kişinin zamanıdır, bedenidir, gündelik hareketleridir ve aynı zamanda ruhudur. Bu suçlunun hapisanedeki bütün zamanlarını nasıl kullanacağı önceden belirlenerek ve bu şekilde alışkanlık kazandırılmaya çalışılarak yapılmak isteniyordu. Daha da ileri gidilerek itaatkâr bedenler imal edilmesi tasarlanıyordu. Hapishanelerin ortaya çıkma süreci Merkantilizm veya Kalvincilik felsefi bakış açısıyla da bağdaştırılabilir. Çünkü işgücü ve çalışma bu felsefenin temel görüşüdür. Avrupa’da ilk önce yoksullar, dilenciler, işsiz güçsüzler, serseriler çalıştırılabilir hale gelmeleri için hapishanelere doldurulmuş ve kapalı alanlarda çalışmayı kabul eder hale getirilmişlerdir (Ergüden, 2007: 42).

Hapishanelerin kuruluşu ve gelişimi nasıl olursa olsun, nihayetinde iktidarın bir güç gösteri mekânıdır ve amacı da bireyi dönüştürmektir. Fakat bununla yetinmez iktidarı elinde tutanlar. Nihai hedef; sonsuz dönüşümler zincirini kurmaktır (Saygılı, 2007: 193). Foucault (2006) iktidar olan güçlerin, halkın hayatının ve bedenlerinin en küçük unsularını dahi denetim altına alma istekleri bulunduğunu ifade etmektedir. Ona göre, bu istek sadece hapishanelerde gerçekleşmemekte, aynı zamanda okul, kışla, hastane, işyerleri sayesinde halk disipline edilmek istenmektedir. Bu disiplini sağlamanın yolu olarak, her ayrıntının iyi bir şekilde gözlemlenmesi gerekmektedir (Foucault, 2006: 173-176). Egemenlik ve sermaye ikilisi başarıya ulaşırsa, otoritenin en aşkın haline ve egemen olabilmek eylemi de toplumu yöneten politik bir makineye dönüşecektir (Hardt ve Negri, 2012: 105). Zaten bu nedenle de çoğunluğu yönetebilme adına, çoğunluğa belli bir düzen dayatılmaktadır (Foucault, 2006: 183-184).

18 yüzyıldan beri gelişen bu disiplin anlayışı; insanların okullarda, hapishanelerde veya işyerlerinde daha itaatkâr hale getirilmeleri değildir. İnsanlar üretim etkinlikleri, iletişim şebekeleri ve iktidar ilişkileri ağında giderek daha denetimli ve ekonomik hale getirilmeye çalışılmaktadır (Foucault, 2006: 72). Foucault’a (2006) göre “gözetim, aynı anda hem üretim aygıtının bir iç parçası hem de disiplinsel iktidarın uzmanlaşmış bir çarkı olduğu ölçüde, belirleyici bir ekonomik işlemci haline gelmektedir”. İktidarlar açısından ‘gözetleme’nin cezalandırmadan daha etkili olduğunun anlaşılmasıyla, cezalandırma politikalarında köklü değişiklikler yapıldı ve vücudu cezalandırmak yerine, ruhu ıslah etmek tercih edilir oldu. Diğer taraftan tıpkı gözetim gibi bir kavram daha ortaya çıkmaktadır ki bunun adı normalleştirme. Yani bireyleri çeşitli yöntemler kullanarak (cezalandırma ve ödüllendirme) belli bir standarda uydurma eylemi. Okul, kışla, hastane, işyeri, hapisane bunların işleyiş sistemleri bütünsel sistemin işleyişi esasına göredir ve aksatanlar ıslah edilir. Sistem bütün hayatınızı kurgular (Ergüden, 2007: 63) ve bu normalleştirme ta kendisidir.

Normalleşme tıpkı gözetim gibi, iktidarın gücünü toplum üzerinde sergilediği bir alan olarak, karşımıza çıkmaktadır. Dolayısıyla da artık iktidar kendini görünmez bir alana çekilmiştir fakat kurduğu disiplin ortamlarıyla boyun eğdirdiği her bireyin zihninde zorunlu olarak görünür olmuştur (Foucault, 2006: 231-235). Aslında bu anlatılanlar bir siyasal düşünme izdüşümleridir (Ergüden, 2007: 43); insanlar üzerinde iktidar olabilmenin, onların ilişkilerini

denetleyebilmenin ve mükemmel yönetilen disiplinli toplum düşüdüdür. Foucault'a (2006) göre, 19. yüzyıldan beri bu amaca yönelik olarak hastaneler, okullar, hapisane gibi kurumlar toplumu disipline etme adına iktidar tarafından kullanıla gelmektedirler.

Bentham'ın ortaya attığı ve 'Panopticon' adıyla anılan cezaevi modeli mimari olarak; çevrede halka tipi bir bina, merkezde halkanın iç çeperine bakan büyük pencereleri olan bir kule, çevredeki bina ise bölümlere ayrılmış ve her bir bölüme bir mahkûm düşecek şekilde ayarlanmıştır. Bu mahkûmlar sürekli görülebilecek bir konumdadır. Bu mimarinin en büyük etkisi, mahkûmlardaki sürekli izlenme psikolojisi oluşturmastır. Mahkûm görülebilmekte, ancak merkezi kuleden kendisini izleyeni asla görememektedir. Bunun sayesinde iktidar otomatikleşmekte adeta makineleşmektedir. Bu ilişkiden hayali bir mekanizma doğmakta ve mahkûmu iyi davranmaya, akıl hastasını sakin olmaya, işçiyi çalışmaya, okul çocuğunu özenli olmaya iten ve insanları standartlaştıran bir sistem oluşmaktadır (Foucault, 2006: 251-254). Bu mimari sistemde hapisanenin tecrit ve gözetleme fonksiyonu öne çıkmaktadır. Bir taraftan her bir mahkûm hücrelere koyulurken hücrenin, kapatmak, ışıktan yoksun bırakmak ve saklamak işlevleri ters yüz edilmektedir. Artık tam ışık altında olma ve bir gözetmenin bakışı ile kuşatılmaktadır (Bozkurt, 2000: 136). En can alıcı yanı ise bu modelin bütün topluma uygulanabilecek bir model olmasıdır (Ergüden, 2007: 43) ve zaten önemini de buradan almaktadır.

Panopticon tarzı iktidarın; üretimi artırma, ekonomiyi geliştirme, eğitimi yaygınlaştırma, kamusal ahlakı yükseltme işlevleri vardır (Foucault, 2006: 261). Disiplinler artık giderek yararlı birey imal eden teknikler şekline dönüşmektedir (Foucault, 2006: 265). Çünkü iktidar, hayatı bütün yönleriyle kuşatmayı ve kendi istediği şekilde yönlendirmeyi temel işlevi olarak görür (Hardt ve Negri, 2012: 45) ama disiplini sadece bir kurumlar zinciri olarak görmek yanlıştır. O bir iktidar tipidir koskoca bir usuller topluluğudur. Panopticon tipi disiplin kapalı usulleri genelleştirmekte ve toplumun tamamına yaymaktadır (Foucault, 2006: 271). Aslında son noktada disiplinci iktidar, bütün toplumu sermaye ve devletin komutasında ve kapitalist üretim sisteminin bir aracı olmaya yönlendirir ve toplumu adeta bir 'fabrika-toplum' haline evirir (Hardt ve Negri, 2012: 251). Bu sistem her iktidarın istediği şeyi, yani insanları disipline etme yoluyla yönetim erginin daha az masraflı kılınmasını hedeflemektedir ve aynı zamanda artan üretime disiplinli toplumlar hazırlama işlevi de söz konusudur (Foucault, 2006: 174). Her yerde önemli olan disiplindir bunu hapisaneler kadar fabrikalarda ve bir fabrika işçisinin evinin mimarisinde bile bulabiliriz (Hacking, 2002: 66). Foucault'un ifadeleriyle "İktidar ekonomisini yöneten eski el koyma-şiddet ilkesinin yerine, disiplinler yumuşaklık-üretim-kar ilkesi ikame etmişlerdir" (Foucault, 2006: 275). Çeşitli eğitim ve öğretim süreçleri de aynı zamanda iktidarın güçlü kılınması içindir ve bunu sağlaması beklenir (Falzon, 2001: 18). Çünkü modern toplumda çeşitli kurumlar adeta bireyleri üreten fabrikalar konumundadır; yaşam boyu okul, kışlaya veya fabrikaya gidilir ve her bir kurum bireyi şekillendiren bir araçtır (Hardt ve Negri, 2012: 205).

Belki de iktidarın muktedir olabilmek adına yaptığı değişmeyen tek şey bunu yapabilme adına, değişimin ta kendisi olacaktır. Yine de Foucault gibi düşünürlerin tarihin içinde yaptıkları tersine okumalar sayesinde gizli perdeler aralanacaktır (Saygılı, 2004: 94). Batının ekonomisinin temeli olan sermaye birikimi aynı zamanda eski iktidar biçimlerine de son vererek kendi ekonomik çıkarlarına uygun yeni iktidar biçimlerini de getirmiştir (Foucault, 2006: 277-285). Panopticon tipi izlenebilen ve iktidar tarafından adeta sınır uçlarına kadar

erişilen bir toplumda bilinçlere, bedenlere ve toplumsal ilişkilere müdahale etmek onları kontrol etmek son derece kolaydır (Hardt ve Negri, 2012: 46).

19. yüzyıla gelene kadarki süreçte, suçlu cezalandırmak için hapsedme, nadir uygulanan bir yöntemdir (Giddens, 2000: 197). Hapishanelerin kullanılmaya başlanması ile diğer cezalandırma çeşitleri terk edilmiştir. Bu gün de olduğu gibi o günlerde de hapishanelerden beklenen amaç bireylerin ıslah edilmesidir (Timur, 2005: 74). Bu süreç, cezanın törensel bir seyir unsuru olmaktan çıkması, bireylerin insanca muamele görmesi bakımından önemli bir gelişmedir ve aynı zamanda kendi içerisinde tutarlı bir uygulamadır. Ancak ıslahın, bu uygulamalarla ne kadar gerçekleştirilebileceği ise son derece çelişkilidir (Karakehya, 2008: 98). Dahası hapishanelerin gerçekten çözüm ürettiği konusu şüphelidir ki zaten pek çok tutuklu hapishaneden çıktıktan sonra hapishanelere geri dönmektedir (Foucault, 2006: 336). Dahası 20. yüzyılın ikinci yarısından bu yana uluslararası denetim raporlarında sürekli olarak bu kurumların insanlık dışı uygulamalarından bahsedilmekte ve Batı son 300 yıldır bu konuyla alakalı reform tartışmalarını bitirememiş durumdadır (Ergüden, 2007: 37). Tüm başarısız yönlerine rağmen hapishaneler hala etkin bir yöntem olarak kullanılmaktadır (Foucault, 2006: 336-352). Hapishane ortamlarında pekişen yasa dışılık iktidarın gücünün devamlılığını pekiştirmiş, 19. yüzyıldan bu yana yumuşamış gözükken cezalandırma sistematiği, mantık olarak değişmemiş ve yine iktidarın gücünü gözüküttüğü bir alan olarak devam etmektedir (Foucault, 2006: 360-387).

20. Yüzyılda İktidar-Gözetlenme

Modern dünya artık apaçık iktidarın şiddet kullanarak insanların yönetilmesi fikrine sıcak bakmamakta ve bu yöntemler daha çok tepkisel karşılık bulmaktadır. Zaten toplumu bütün birimleri kuşatmak ve üzerinde eylem yapabilmek yetisi olarak iktidar gücü, günümüz dünyasında gelişen teknoloji sayesinde bunu şiddet kullanmadan yapılabilmektedir. Önceki bölümlerde de üzerinde durulduğu üzere aslında iktidarı pekiştirmenin en güzel belki de en ekonomik ve tepkisel karşılığının olmadığı yöntem; toplumu bütün kılcallarına kadar izleme, herkesin hakkında bilgi sahibi olabilme kudretidir. Bunu yapabilen bir iktidarın toplumu dönüştürmesi de bir o kadar kolay olacaktır.

Foucault'a (2000) göre, bir toplumda iktidar ilişkilerini analiz edebilmemiz için belli noktalara bakmamız gerekecektir: 1- Başkalarının üzerinde eylem yapabilmemizi sağlayan bir farklılığın olması: ekonomik, üretim sürecindeki konum, uzmanlık ve kültürel farklılıklar gibi. Bu durum modern dünya veya geçmiş toplumlarda çarpıcı bir şekilde görülmektedir (Eskiden aristokratlar ve burjuvazi modern dünyada büyük sermaye sahipleri veya kendilerini geliştirmiş, diğerlerini az geliştirmiş diye sınıflandıranlar.). 2- İktidar etmekten beklenen amaç: Ayrıcalıkların korunması, kar birikimi, bir memuriyet veya mesleğin uygulama alanı ve statüye dayalı bir otorite kurmak. İktidar demek sadece hükümet demek değildir. Dolayısıyla bir memurun amiri karşısında kendini kuşatılmış hissetmesi, bir fabrika sahibinin karşısında işçinin durumu da bir tür iktidar ilişkisidir. Her iki durumda da iktidarı elinde tutanın diğer taraf üzerinde eylem yetisi vardır. 3- İktidarlar bu becerilerini; sözün gücüyle, silah gücüyle, ekonomik avantajlarıyla ve kayıt sistemi olsun olmasın izleme sistemleriyle ve toplumun önceden belirlenmiş normlarıyla gerçekleştirirler (Foucault, 2000: 71). Bu unsurları ortaçağda kralların bir sözleriyle insanları idamdan alabildiği anda ne kadar muktedir olabildiklerini gösterdikleri, silahlı adamlarıyla insanları idam etmelerinde ve ekonomik güce sahip senyörlerin suç işleseler bile ceza almamalarında görürüz. Günümüz modern toplumlarındaki iktidar sahipleri için; sözün ve silahın gücü hala devam etmekle

birlikte izlemenin gücü daha bir artmaktadır. Çünkü izleme şiddet içermez ve siyaseten en az riski taşır. Aynı zamanda çok etkili bir tekniktir.

Sancar'a (2004) göre, Modern dönem siyasal teorisinde uygar devlet, şiddetten arınma, ondan kurtulma veya şiddeti yaşamın önemli alanlarından tasfiye etme konusundan sorumlu bir proje olarak anlaşılmaktadır. Bu anlayış devlet aygıtını, başka bir ifade ile iktidar konumundaki gücü, adeta egemenliğinin sınırlarını aşarak, küreselleşme sayesinde şiddet temelli ama 'çağdaş' görünümlü hale dönüştürmüştür. Küreselleşmeyle birlikte devlet kurumu, teknolojiyi kullanarak, toplumun en mahrem köşelerine nüfuz edecek kadar bir genişleme imkânını bulmuş ve dünya, adeta parmaklıkları olmayan şeffaf bir hapishaneye dönüşmüştür (Atay, 2009). Bunun temel etkeni belki de insanların güvenlik ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Güvenliğe önem veren yenedünya düzeni, beraberinde insanları aptallaştıracak derecede sınırlı bir düzen sunan toplumsal sistemi de konfigüre etmiştir (Falzon, 2001: 76). Yeni iktidar paradigması normların inşası, sistem ve hiyerarşidir de denilebilir ve değerler dizisi iktidarın kendini meşru kılmasının geniş kapsamlı üretimidir. 19 yüzyılda hayali kurulan disiplin toplumu, günümüzde kendisine sunulan hayat tarzıyla bir kontrol toplumu haline gelmiştir (Hardt ve Negri, 2012: 35-44).

Bireylerin iletişim ya da eylemlerinin sistematik olarak araştırılması ya da izlenmesi olarak açıklanabilecek olan 'gözetim' kavramı Foucault tarafından çok etkili bir şekilde vurgulanmıştır ve son dönemde, internet gibi bilgi iletişim teknolojilerinin gelişimine paralel olarak özel bir önem kazanmıştır (Bozkurt, 2000: 71). İşte bu gelişen teknolojilerle birlikte yaşamın her alanı gözetlemeye dayalı cihazlarla donatılmıştır. Belki de bunun en çarpıcı örneğini MOBESE kameraları oluşturur. Diğer yandan görmeye dayalı gözetim tek başına yeterli görülmediğinden, modern iktidar yapıları, kendi gücünün devamı adına bireyler hakkında bilgi depolayarak onları izlemektedirler (Tümurtürkan, 2010: 4).

Bu izleme işlevi sadece devlet kurumları ile kısıtlı kalmamaktadır. Nasıl ki Foucault iktidarı tanımlarken bir başkasını etkileme ve yönetme edimini arzulayan her birey ve kurumu bu tanıma dahil etmiş, güncel olarak, bu izleme ve bilgi depolama faaliyeti geniş kapsamlı şekilde gerçekleşmektedir. İktidarlar, mümkün olduğunca ayrıntılı bilgi depolayarak ve bireylerin davranışlarını izleyerek otorite ve gücünü arttırmaktadır (Sucu, 2011: 127). Bu durumun, iktidar olmak isteyen siyasetçiden, malını pazarlamaya çalışan şirketlere, eşinden kuşkulanan kişilere kadar geniş bir yelpazesi vardır. Bu konunun en çarpıcı örneği, 2016 Amerika Birleşik Devletlerindeki (ABD) seçimlerinde meydana gelen bir skandalla kendini göstermektedir. Bu olayda İngiliz analiz şirketi Cambridge Analytica 2018 yılında, 50 milyon Facebook kullanıcısına ait verileri Trump lehine kullandıklarını açıklamıştır (cnntürk.com, 2018). İktidar olmak isteyen bir siyasetçi açısından gerçekleşen bu olayın akabinde, yine en yaygın olarak kullanılan sosyal medya ağı olan Twitter'dan 2019 yılında gelen özür ile kullanıcılar, kendi verilerinin reklam şirketlerine verildiğini öğrenmiş oldular (ntv.com.tr, 2019). İktidar artık hapishaneler, silahlar, cezalar gibi fiziksel kuvvetiyle değil aynı zamanda; MOBESE'ler, görüntü ve iletişim kayıtları, teknik izlemeler, internet denetimleri, parmak izi ve fotoğraf arşivleri, DNA bankası ve çipli kimlikler ile bireylerin hayatını tamamen kuşatmıştır ve böylece disipline edilen insan, bilinçaltı ile de böylece şekillenmektedir (Atay, 2009: 2).

Devlet tarafından yapılan gözetleme ve izleme işlevlerinin, tepki görmemesinin temel nedeni ise insanların kendilerini güvende hissetme ihtiyacından kaynaklanmaktadır. Bütün bunlar güvenlik için gerekmektedir. Telefonlar suçluların önlenmesi için dinlenebilir hale gelmiştir,

parmak izleri suçlular için alınır, MOBESE kameraları da trafik suçları için lazımdır. Suçlularla mücadele aynı zamanda sıradan bireylerin de izlenmesi sonucunu doğurmuştur. Dolayısıyla Foucault'un iktidar ile suçlular arasında kurduğu ilinti doğrulanmış gözükmektedir. Bu güvenlik söylemleri bireyin güvenliğinden çok devletin güvenliğini öne çıkarmakta 'devlet güvenliği' gerekçesiyle 'kişi güvenliği' sınırlandırılabilen ve kişisel haklar çığnenebilmektedir.

Birleşmiş Milletler İnsan Hakları Bildirgesi'ne göre gizlilik temel bir insan hakkı olarak tarif edilmiştir. Gerek ulusal gerekse uluslararası antlaşmalarla ayrıca pek çok yasa uyarınca, özel yaşamın gizliliğinin korunmasına yönelik çok sayıda düzenleme getirilmiştir. Zaten özel yaşamının mahremiyetine saygı göstermek zorunda olunduğu konusu herkes tarafından kabul edilmektedir (Bozkurt, 2000: 71). Açık bir gerçeklik olan 'kişisel hayatın mahremiyeti' konusu nasıl olmuştur da böylesi hafife alınır hale gelmiştir. Bu sorunun cevabı, iktidar sahiplerinin güvenlik ile ilgili, toplumu ikna eden makul sebeplerinin varlığında gizlidir. Konuyu en çarpıcı örnekleri, 11 Eylül olaylarından sonra ABD'de ve Avrupa'da alınan güvenlik önlemleri ile görülmektedir. 2001 yılında çıkarılan USA Patriot Act (ABD Vatanseverlik Yasası) ile hukuki emir olmadan da telefon ve iletişim araçları dinlenebilecektir ve daha önce polise ve istihbarat servislerine bilgi toplamada koyulmuş olan hukuki engellerin tamamı ortadan kaldırılmıştır (Paye, 2009: 59-60). Görüldüğü üzere ABD halkının zihinlerini altüst eden ve toplumsal bir travmaya yol açan bu terör olayı, güvenlik korkusunda olan halkı özgürlüğünden vazgeçmeye adeta razı etmiştir. Yasa dışılıklarla iktidar burada adeta el ele dolaşmaktadır. Bu konudaki örneklere başka Batı ülkelerini de eklemek mümkündür: Almanya'da üst aramaları, kimlik kontrolleri ve ihtiyati tutukluluk gibi konularda istisnalar oluşturulmuşken, İtalya'da mahkeme mevzuatı ile ilgili istisnalar çıkarılmıştır. Burada terörle mücadele kapsamında tutuklanan bir kişinin avukatını seçme hakkı dahi bulunmamaktadır. Büyük Britanya, 'Terörün Önlenmesi Yasası' ile polisler şüphelendikleri kişileri tutuklama yetkisi vermiştir. Dahası bu yasalar terörle mücadele kapsamında çıkmalarına rağmen olası tehlikeler bertaraf olsa bile devamlılıklarını sürdürmektedirler (Paye, 2009: 98-100).

Gözetim teknolojileri toplumun refah, huzur, güvenlik ve düzen gibi beklentilerine cevap olarak kullanılmakta, bu yapılırken de kişileri yaşamın her alanında denetim altına almakta ve mevcut egemen güçlerin iktidar olma yetilerini en üst seviyeye çıkarmaktadır. Artık özel hayatın mahremiyeti diye bir şey kalmamaktadır (Tümurtürkan, 2010: 17). Bu izleme, yönlendirme ve denetleme faaliyeti sadece devlet bazında işlememektedir. Bütün iktidar sahipleri; yukarıda değinildiği üzere, bireyler üzerine iktidar etme edimine sahip olabilen herkes, bunu kullanmaktadır. İsteyen herkes kendi küçük görünmez hapishanesini kurabilmektedir. İşveren, işçilerinin yanına kamera koymaktadır, okullar koridorlara kamera koymakta, oturduğu eve gelenleri kontrol etmek isteyen ev sahibi, apartman kapısına kamera koymaktadır, bebeğinin iyi bakılmadığına inanan anne, evine gizli kamera koymaktadır. Bunların yüzlerce örnekleri verilebilir elbette. Buradan anlaşıldığı üzere gözetleme, iktidarı pekiştiren bu altın ve adeta sihirli teknolojik unsur, büyük küçük tüm iktidar sahiplerinin kullanımındadır.

Bir diğer değinilmesi gereken konu, izlenmenin artık kanıksanır olmasıdır. İtiraf.com ve BBG.com gibi popüler internet sitelerinin kişisel mahremiyeti hiçe saymaları, adeta bireyleri de birbirini gözetler hale getirmiş ve bu durum gözetimin artık 'popüler bir kültür olarak' algılanması veya kabul görmesi sonuçlarını doğurmuştur (Dolgun, 2004: 66). Bilgi ve iletişim çağında bireyden kurumlara kadar herkeste diğeri hakkında bilgi sahibi olma merakı

yerleşmiş durumdadır. Resmi otoriteler daha sağlıklı kamu hizmetleri sunmak, suçlularla mücadele etmek, vergi toplamak gibi, kabul edilebilir nedenlerle düzenli olarak enformasyon toplamakta, enformasyonun güç olduğunun bilincindeki büyük işletmeler de sıradan insanlar hakkında sürekli olarak veri biriktirmeye devam etmektedir. Hiç kimse kendisi hakkında nerelerde, ne gibi verilerin toplandığını bilmemektedir (Bozkurt, 2000: 72). Sıradan bireylere ait her tür bilgi gittikçe 'şeffaflaşırken' bu bilgileri toplayanlar alabildiğine 'gizli' kalmaktadır (Dolgun, 2004: 62).

Bu ifade edilen gözetleme şekillerinin Bentham'ın panopticon modelinin özellikleriyle ne kadar uyduğu da ortadadır. Sizi gözetleyen birileri vardır ama siz onları asla bilemez ve göremezsiniz. Foucault'un bireyleri dönüştürme mekanizmalarını açıklarken ifade ettiği normalleştirme ile bireyleri istenen kalıba sokma süreci de tam burada işlemektedir. Modern dünyanın bireyleri için bilişim süreçleri o kadar doğal ve sıradan bir hayatın parçasıdır ki Facebook, Instagram, Twitter kullanımı adeta ruhsal, bedensel bir ihtiyaç gibi görülmektedir. Dolayısıyla yaşadığı iletişim mekanizmalarını normal gören bir bireyin, bu konuyla alakalı farklı bir bakış sergilemesi ve ters okumalar yapması zor görünmektedir. Yine de bütün bu deliller ve incelemelere rağmen modernizmin toplumu bir genel hapishaneye sıkıştırdığını söylemi ise çok iddialı bir söylem olsa gerektir (Timur, 2005: 78).

Foucault'un iktidar ilişkilerini analiz süreçlerini incelemeye devam edersek 4- İktidar kendi kurumlarını kurarak kendi iktidar yetkinliği arttıracak ve toplumu bu şekilde kuşatacaktır (Foucault, 2000: 78). Devlet kurumları bir tarafa, şirket yapılarından, iletişim sistemlerine, dilsel ilişkilerden, kişisel ilişkilere kadar bu disiplin ağını hazırlayacaktır (Hardt ve Negri, 2011: 158). Son olarak da iktidar ancak gücünü rasyonel bir zeminde sergileyebilecektir (Foucault, 2000: 78). Tarihten bu güne iktidarlara baktığımızda ne kadar şiddet yöntemlerine başvurulsa bile halkın ikna edilerek, onaylanarak bu işlevin üretilmesi son derece ekonomik ve kolaydır. Diğer şekliyle sonuçları iktidarın tamamen yitirilmesi şeklinde gerçekleşebileceğindedir ki modern iktidarlar 'Ponepticon' tipi farkına vardırılmadan normalleştirerek dönüştürmekte ve toplumları istedikleri şekilde yönlendirebilmektedirler.

Tartışma ve Sonuç

Gücü elinde bulunduran, kendisini ekonomik siyasal veya toplumsal nedenlerle farklı gören ve bu nedenle bireyleri ve toplumları istedikleri şekilde kendi hedefleri doğrultusunda yönlendirmek, belli standartlara uydurmak ve dönüştürmek isteyen iktidar odakları eskiden de vardı, modern dünyada da vardır, gelecekte de olacaktır. Fakat bu iktidar unsurları gelişen ve değişen ekonomik toplumsal teknolojik yapılara bağlı olarak bu iktidar etkinliklerini halka yöneltmede farklı teknikler kullanmışlardır. Bu teknikler gelişen teknoloji ve bakış açıları ile birlikte sürekli dönüşüm sürecindedirler denilebilir. Foucault'un (2006) anlatımlarından öğrendiğimize göre, ortaçağ Avrupa'sında gücünü halka kabul ettirmek ve adeta hâkimiyetini ilan etmek amaçlı korkunç ceza törenleri, zamanla yerini çok iyi tanımlanmış yasalara ve hapishane sistemiyle suçluların cezalandırılmasına bırakmıştır. Fakat bu noktada ceza bedene değil ruha çektirilir olmuş ve bu sistemin en önemli metaforunu da Bentham'ın 'Ponepticon' tipi cezaevi oluşturmaktadır. Bu model modern kapitalizmin hayalini kurduğu; kuşatılmış, bir kalıba dökülmüş, standart insanı oluşturmanın hayalidir. İktidar bunu yaparken makul sebeplerini de ortaya koyarak yapmaktadır. Dolayısıyla bu tür faaliyetlerinin nedenini, insanların en hassas noktası olan güvenlik ihtiyacı ile açıklamıştır.

20. yüzyıl modern çağına bilişim teknolojileri damgasını vurmuştur ve yüzyıllar geçse de 'Ponepticon metaforu' önemini yitirmemiştir. Artık modern iktidarlar, işyerlerindeki, yollardakileri, okul koridorlarındakileri kameralarla gözetlemektedir. İnsanların bilgisayarları ve cep telefonları ile belkide evlerinin en kuytu köşesinde yazdıkları paylaşımları birileri tarafından depolanmakta veya izlenmektedir. Sokaklar, apartmanlar izlenmekte, internette girilen her site kayıt edilmektedir. İzleme ve gözetleme, başkalarını kuşatma edimi sadece devlet tarafından yapılmamakta, işyerinde işveren, apartmanda yönetici, malını pazarlama derdindeki şirketler, iktidar olmak isteyen siyasilere bunu yapmaya devam etmektedirler.

İktidar, Poneptikon, izlenme, kişisel mahremiyet gibi konularda yazılmış pek çok çalışma bulmak mümkündür. Ancak dünyanın adeta bir izleme ve izlenme çılgınlığına girdiği şu dönemde, konunun güncel hali ile tekrar gündeme getirilmesi önem kazanmaktadır. Zira Facebook ve Twitter'ın kullanıcılarından özür dilemiş olması, büyük bir skandal olarak tarihe geçmiş olsa bile, insanların bu mecraları kullanmaya devam ediyor olmaları, araştırılması gereken ayır bir konu olarak sıcaklığını korumaktadır. Dahası bu durum insanlık tarafından adeta kanıksanmıştır ve insanlar sosyal ağlarda kendi özellerini paylaşmaktan hiç çekinmemektedirler. Bu denli kuşatılmışlık altındaki insanlığın bunu normalleştirmesi ise belki de izlemenin diyalektiği olarak ortaya çıkmaktadır. Diğer yandan kendilerini adeta demokrasinin beşiği olarak tarif eden ABD'deki 2016 başkanlık seçimlerine, hali hazırda başkanlık yapan Trump lehine Facebook'daki kullanıcıların siyasi görüşlerinin sızdırılmış olması da çok sıcak bir gelişme olarak karşımızda durmaktadır. Böylesi bir gelişme demokrasinin zedelenmesi neticesini doğuracağından dolayı önemli sakıncalar içermektedir. Modern dünyada ortaya çıkan bu gelişmeler yine Foucault'un erken dönem Avrupa'sındaki tarihi olaylardan modern dünyaya gelişen süreçten çıkarımlar yaparak ortaya koyduğu görüşlerini doğrular niteliktedir.

Kaynakça

- Atay, H. (2009). Temel haklar ve ilkeler doğrultusunda iletişimin denetlenmesi tedbiri ve kişisel güvenlik "biri bizi dinliyor". *Ceza Hukuku Dergisi*, 4(10), 157-175.
- Boyne, R. (2009). *Foucault ve Derrida Aklın Öteki Yüzü*, (çev.) İsmail Yılmaz. Ankara: Bilgesu Yayıncılık.
- Bozkurt, V. (2000). Gözetim toplumu ve internet: Özel yaşamın sonu mu?. *Birikim Dergisi*, 136, 69-74.
- Cnntürk.com, (2018, Mart 21). *50 Milyon Kişinin Facebook Verileri Trump İçin Kullanılmış*. Eylül 10, 2019 tarihinde, <https://www.cnnturk.com/dunya/dw/50-milyon-kisinin-facebook-verileri-trump-icin-kullanismis> adresinden alındı.
- Dolgun, U. (2004). Gözetim toplumunun yükselişi: Enformasyon toplumundan gözetim toplumuna, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1, 55-74.
- Dolu, O. (2011). *Suç Teorileri: Teori, Araştırma ve Uygulamada Kriminoloji*. Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Ergüden, I. (2007). *Hapishane Çağı Kapatılan İnsan*. İstanbul: Versus Kitap.
- Falzon, C. (2001). *Foucault ve Sosyal Diyalog Parçalanmanın Ötesi*, (çev.) Hüsamettin Arslan. İstanbul: Paradigma Yayınları.

- Foucault, M. (2006). *Hapishanenin Doğuşu*, (çev.) Mehmet Ali Kılıçbay. Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Foucault, M. (2000). *Özne ve İktidar*, (çev.) Işık Ergüden ve Osman Akınhay. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Giddens, A. (2000). *Sosyoloji* , (çev.) Cemal Güzel. Ankara: Ayraç Yayınları.
- Hacking, Ian (2002). Foucault'nun arkeolojisi. V. Urhan (Ed.), *Foucault ve Bilginin Arkeolojisi* içinde, İstanbul: Paradigma Yayınları.
- Hardt, M., & Negri, A. (2011), *Çokluk*, (çev.) Barış Yıldırım. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Hardt, M., & Negri, A. (2012), *İmparatorluk*, (çev.) Abdullah Yılmaz. İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Karakehya, H. (2008). Modern cezalandırma sistemlerinin büyük anlatıları. *İÜHFM C. LXVI*, 90, 87–108.
- Kızmaz, Z. (2007). Cezaevi ve hapsedmenin suçu engellemedeki etkisi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17, 1–25.
- Ntv.com.tr., (2019, Mayıs 14). *Konum Verilerini Paylaşan Twitter Özür Diledi*, Temmuz, 12, 2019 tarihinde, https://www.ntv.com.tr/teknoloji/konum-verilerini-paylasan-twitter-ozur-diledi,cR_hK9tcoEe2pkScdc8YAQ adresinden alındı.
- Paye, J. C. (2009). *Hukuk Devletin Sonu: Olağanüstü Halden Diktatörlüğe Terörle Mücadele*, (çev.) G. Demet Lüküslü. Ankara: İmge Kitabevi.
- Sancar, M. (2004). Şiddet, şiddet tekeli ve demokratik hukuk devleti. *Doğu Batı Dergisi*, 3, 25–45.
- Saygılı, A. (2004). Mikro iktidarın bir fiziği: hapishane. *Ankara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, 2(63), 177–196.
- Sucu, İ. (2011). Gözetim toplumunun karşı ütopya yüzü: İktidar güçleri ve ötekiler. *Atatürk İletişim Dergisi*, 2, 125–140.
- Timur, T. (2005). *Felsefe İzlenimleri: Sartre, Althusser, Foucault, Derrida*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Tümürtürkan, M. (2010). Gündelik hayatın gözetimi “Panoptikon Toplumu”. *ETHOS: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar Dergisi*, 3, 4–19.

TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi^a

Burak Özdoğan^{b, c}, Uğur Uygun^d

Özet

Uluslararası Muhasebe Standartları Kurulu (IASB) tarafından kiralamalar için finansal raporlamanın geliştirilmesi projesi kapsamında IAS 17 (TMS 17) kiralamalar standardının yerini almak üzere hazırlanan IFRS 16 (TFRS 16), 1 Ocak 2019 itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Yenilenen standartla birlikte kiracılar açısından finansal kiralama ve faaliyet kiralaması ayrımı ortadan kaldırılarak bilgi kullanıcılarının daha doğru karar alması ve finansal tabloların işletmelerin mevcut durumunu daha gerçeğe uygun yansıtması imkanı sağlanmıştır. Standardın uygulamaya geçişiyle birlikte, özellikle faaliyet kiralaması işlemleri bulunan şirketlerin finansal tablolarında önemli değişikliklerin yaşanması beklenmektedir. Bu çalışmayla, Türkiye’de Borsa İstanbul’da faaliyet gösteren işletmeler sektörel bazda sınıflandırılarak yeni kiralamalar standardından finansal tablolarının etkilenme seviyesi IASB tarafından yayımlanan etki raporunda yer alan sektör ortalamalarıyla karşılaştırılmıştır. Sonuç olarak, en fazla etkilenen sektörlerin perakende, havacılık ve sağlık olduğu tespit edilirken Türkiye’deki sektörel etki seviyelerinin IASB çalışmasıyla zaman zaman farklılık gösterdiği ortaya konmuştur.

Anahtar Kelimeler

TMS 17
TFRS 16
Kiralama Standardı

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 11.10.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.632089

Comparative Analysis of Sectoral Impacts to BIST Companies in Transition From IAS 17 Leasing Standard to IFRS 16

Abstract

IFRS 16 (TFRS 16), prepared by the International Accounting Standards Board (IASB) to replace the IAS 17 (TMS 17) leases standard as part of the project to improve financial reporting for leases, has been effective as of January 1, 2019. With the renewed standard, the distinction between financial leasing and operating leases has been eliminated, allowing information users to make more accurate decisions and allow financial statements to reflect the current situation of the businesses more realistically. With the implementation of the standard, significant changes are expected to occur in the financial statements of companies with operating lease transactions. With this study, the level of impact of financial statements after the new leases are classified on a sectoral basis by the companies operating in Borsa Istanbul in Turkey with the sector averages included in the impact report published by the IASB compared. Consequently, it was found that retail, aviation and health were the most affected sectors, while sectoral impact levels in Turkey differed from time to time with the IASB study.

Keywords

IAS 17
IFRS 16
Leasing Standard

About Article

Received: 11.10.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.632089

^a Bu çalışma, Uğur Uygun’un 02/08/2019 tarihinde kabul edilen 578361 nolu “Yeni Kiralamalar Standardı TFRS 16’nın İşletmelerin Finansal Durumuna Etkileri: BİST Şirketleri Üzerine Bir Uygulama” başlıklı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

^b İletişim Yazarı: burak.ozdogan@cbu.edu.tr

^c Dr. Öğr. Üyesi, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F, Muradiye Kampüsü, ORCID: 0000-0002-8504-5085.

^d Bilim Uzmanı, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İ.İ.B.F, Muradiye Kampüsü, ORCID: 0000-0001-6357-3760.

Giriş

Türkiye’de 31 Aralık 2005 tarihinden sonra başlayan hesap dönemlerinden itibaren uygulamada bulunan Türkiye Muhasebe Standardı 17 (TMS 17), finansal kiralama işlemleri ile ilgili eski muhasebe standardını ifade etmektedir. TMS 17, 31 Aralık 2018 tarihine kadar yürürlükte kalmış olup yerini bu tarihten sonra başlayan hesap dönemlerinde uygulanmak üzere Türkiye Finansal Raporlama Standartları 16 (TFRS 16)’ya bırakmıştır. TFRS 16, finansal kiralama işlemleri konusunda yeni muhasebe standardını ifade etmektedir. Standarttaki değişimle birlikte, işletmelerin finansal tablolarını etkileyecek önemli yenilikler ortaya çıkmıştır. Bu değişimle birlikte işletmelerin finansal durum tabloları, kar veya zarar tabloları ve nakit akış tablolarında işletme paydaşlarının kararlarını etkileyebilecek güncellemeler meydana gelmiştir.

Bu çalışma ile, kiralama işlemlerine yönelik standartta meydana gelen değişimlerin bu işlemlere konu faaliyetlerde bulunan şirketlere yönelik etkilerini ortaya koymak amaçlanmaktadır. Çalışmada öncelikle TMS 17 ve TFRS 16 standartları arasındaki farklılıklar kapsamlı biçimde ele alınmıştır. Devam eden bölümde, öncelikle bir literatür taraması gerçekleştirilerek bu konuyu odağına alan çalışmalar incelenmiştir. Sonrasında ise Türkiye’de Borsa İstanbul’da (BİST) yer alan işletmeleri bu değişimin nasıl etkilediğini ortaya koyabilmek ve dünya genelinde beklenen değişimle bir fark olup olmadığını tespit edebilmek amacıyla IASB tarafından yayımlanan etki raporu sonuçları ile BİST şirketlerinin ilgili kalemlerine yönelik sonuçlar karşılaştırılmıştır. Çalışma, bulguların değerlendirilmesi ile tamamlanmıştır.

TMS 17 ile TFRS 16 Standartlarındaki Farklılıkların Karşılaştırması

TMS 17 ve TFRS 16 standartları arasındaki en temel farklılık, kiracı açısından finansal ve faaliyet kiralaması ayırımının kaldırılması ve tüm işlemlerin bir finansal kiralama olarak değerlendirilmesidir. TFRS 16 ile birlikte, daha önce finansal durum tablosu dışında tutulan faaliyet kiralaması işlemleri, finansal durum tablosu içerisine alınmıştır (Öztürk, 2016: 20). Standartlar arasındaki karşılaştırmayı; ilk muhasebe işlemleri açısından, sonraki dönem muhasebe işlemleri açısından, finansal tabloların sunumu ve dipnotlar yönünden dört ana başlığa ayırarak incelemek mümkündür.

Standartlar Arasındaki Farklılıkların İlk Muhasebeleştirme İşlemlerinin Karşılaştırılması

TMS 17 ve TFRS 16, ilk muhasebeleştirme işlemleri bakımından ele alındığında dikkat çeken birincil farklılık, kiracının artık özün önceliğini dikkate alarak değerlendirme yapma zorunluluğunun ortadan kaldırılarak tüm kiralama işlemlerinin finansal kiralama işlemiymiş gibi kabul edilmesi olarak görülmektedir (Öztürk, 2016: 13). Bu değişimin temel amacını, IASB (2016a: 12), kiracı açısından tüm kiralama işlemlerini finansal tablo içerisine alabilmek şeklinde açıklamaktadır. Diğer taraftan, yine daha önce finansal durum tablosuna yansıtılacak tutarın belirlenmesi için karşılaştırma yapma zorunluluğu da kiracı açısından ortadan kaldırılmış ve bugünkü değer üzerinden muhasebeleştirme getirilmiştir (TFRS 16/m.26).

Yine iki standart arasındaki bir diğer farklılık olarak, kira ödemelerinin bugünkü değerinin hesaplamasında kullanılacak faiz oranının belirlenmesinde ortaya çıkmaktadır. TFRS 16, faiz oranı tespitinde kiracıya TMS 17 ile tanınan seçimlik hakkına son vererek borçlanma faiz oranının “kiracının benzer bir ekonomik ortamda kullanma hakkı varlığıyla benzer değerde

bir varlık elde etmek için gerekli olan fonları, benzer bir dönem ve benzer güvence ile borç alması halinde ödemek zorunda olduğu faiz oranı” olarak alınmasını düzenlemiştir (TFRS 16/ Ek A).

Standartlar Arasındaki Farklılıkların Sonraki Dönem Muhasebeleştirme İşlemlerinin Karşılaştırılması

TMS 17 ile TFRS 16 arasında, kiracı tarafından sonraki dönemlerde yapılacak muhasebe işlemleri bakımından da bazı farklılıklar bulunmaktadır. TMS 17’de kiracının kullanım hakkını elde tuttuğu varlığı sonraki dönemlerde hangi yönteme göre takip edeceğine dair bir netlik bulunmamaktadır. Ancak TFRS 16’da bu konu açık bir hükme bağlanmış ve kiracının kullanım hakkını elde tuttuğu varlığı ilk muhasebeleştirmeden sonra aksi belirtilmediği sürece maliyet modeline göre izleyeceği ifade edilmiştir (TFRS 16/m.29).

TMS 17’de olmayan bir muhasebe politikası seçeneği olarak yeniden değerlendirme modeli, kiracının sonraki dönem muhasebeleştirmelerinde uygulayabileceği bir yöntem olarak TFRS 16’da bir seçenek olarak belirtilmiştir (TFRS 16/m.29). Diğer taraftan amortisman süresi bakımından değerlendirildiğinde, kiralamaya konu varlığın kiracı tarafından satın alınması durumu ile ilgili TMS 17 sadece sözleşmeye konu varlığın kiracı tarafından satın alınacağını kesine yakın olması ihtimalini kabul etmiş iken (TMS 17/m.28), TFRS 16 hem varlığını kiralama süresi sonunda kiracıya devredilmesi yani satılması hem de kullanım hakkı varlığının maliyetinin kiracının satın alma opsiyonunu kullanacağını göstermesi durumları (TFRS 16/m.32) kabul edilmiştir. Bir diğer dikkat çeken değişiklik olarak, TFRS 16’da kiralama işlemlerinden doğan borçlar hesabının daha ayrıntılı düzenlendiği ve daha geniş açıklamalara yer verildiği görülmektedir.

Standartlar Arasındaki Farklılıkların Finansal Tabloların Sunumu Yönünden Karşılaştırılması

Her iki standart da incelendiğinde, finansal kiralama işlemlerinin finansal tablolara alınmasına yönelik düzenlemeler görülmekle birlikte, bu düzenlemelerin TFRS 16 kapsamında daha ayrıntılı şekilde ele alındığı anlaşılmaktadır. TMS 17 kapsamında, 20. maddede açıklandığı üzere, sadece finansal kiralama işlemlerinin finansal durum tablosunda varlık ve borç olarak muhasebeleştirilmesi istenirken TFRS 16 bu ayrımı ortadan kaldırarak kiralama işlemlerinin finansal durum tablosunda muhasebeleştirilmesini kullanım hakkı elde tutulan varlık ve kiralama işleminden borçlar bağlamında ayrıntılı bir şekilde ele almıştır. Buna göre;

- “Finansal durum tablosunda kullanım hakkı elde tutulan varlıklar, diğer varlıklardan ayrı olarak gösterilir. Varlıkların bu şekilde ayrı olarak raporlanamaması durumunda, dipnotlarda hangi bilanço kalemi içinde kullanım hakkı elde tutulan varlık olduğu açıklanır” (TFRS 16/m.47a).
- “Finansal durum tablosunda kiralama işleminden kaynaklanan yükümlülükler, diğer yükümlülüklerden ayrı olarak gösterilir. Yükümlülüklerin ayrı bir şekilde gösteriminin mümkün olmaması halinde dipnotlarda bu yükümlülüklerin hangi borç kalemi içinde olduğu açıklanır” (TFRS 16/m.47b).

TFRS 16'nın, TMS 17'den ayrıldığı en önemli noktalardan biri de daha önce finansal durum tablosu dışında bırakılan bir kısım kiralama işlemlerinin bilanço içine taşınmış olmasıdır. Bu değişiklik, bu zamana kadar TMS 17 kapsamında ilgili varlık ve yükümlülüklerinin finansal durum tablosu dışında bırakan işletmelerin tablolarında önemli değişikliklere sebep olabilecektir. TFRS 16 bir yandan tüm kiralama işlemlerini bilanço içine taşıırken bir yandan da süre ve miktar olarak önemsiz olan sözleşmeleri kapsam dışına çıkartarak kiracının iş yükünde bir azalmayı hedeflemektedir (Parlak, 2018: 87). Buna göre, kiralama süresi 1 yıl ve altı olan sözleşmeler ile miktar olarak düşük tutarlı kiralama sözleşmelerinin varlık ve yükümlülük olarak muhasebeleştirilmemesi konusunda kiracıya seçimlik hak tanınmaktadır.

TMS 17'ye göre sadece finansal kiralama işlemlerini finansal durum tablosunda gösterdiği için, sadece finansal kiralama işlemleri ile ilgili faiz giderleri bir finansman gideri olarak kar veya zarar tablosunda kendine yer bulmakta ve yine bu işlemler ile ilgili olarak amortisman gideri ayrılmaktaydı. Faaliyet kiralaması ile ilgili giderler ise doğrudan faaliyet giderleri olarak kaydedilmekteydi. TFRS 16'da ise, kiracı bakımından istisnalar dışında kalan tüm kiralama işlemleri bir finansal kiralama işlemi olarak kabul edilmiştir. Buna bağlı olarak tüm kiralama işlemleri için amortisman ayrılacak ve kira ödemeleri esnasında ortaya çıkan faiz ödemeleri de bir finansman gideri olarak dikkate alınacaktır. Bu bağlamda TFRS 16'nın uygulanması ile Kâr veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tablosu'nun sürdürülen faaliyetlere ilişkin dönem kâr/zararı kısmında önemli değişiklikler olması beklenmektedir (Öztürk, 2016: 29). Nakit akış tablosuna etkiler bakımından değerlendirildiğinde ise, TMS 17'de finansal kiralama işlemlerinin nakit akış tablosunda nasıl yer alacağına dair bir düzenlemeye yer verilmemiş ancak TFRS 16'da bu konu ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır (TFRS 16, m.50). Buna göre;

- Kira ödemelerinin anapara kısmına ilişkin nakit ödemeleri Nakit Akış Tablosu'nun finansman faaliyetlerinde,
- Kira ödemelerinin faiz kısmına ilişkin nakit ödemeleri tablonun ödenen faizlere ilişkin hükümleri çerçevesinde ve
- İstisna tutulan kiralamalara (12 aydan kısa süreli, düşük değerli) ilişkin ödemeler ile değişken kira ödemeleri işletme faaliyetlerinde raporlanacağı ifade edilmiştir (TFRS 16, m.50).

Standartlar Arasındaki Farklılıkların Dipnotlar Yönünden Karşılaştırılması

TFRS 16'da dipnotlar konusu TMS 17'ye nazaran daha kapsamlı şekilde ele alınmıştır. TFRS 16 standardı ile dipnotların şeffaflığı artırılarak finansal durum tablosu, kar veya zarar tablosu ve nakit akış tablosu ile bağlantılı olarak kiracının dipnot bilgilendirmelerine yönelik standartlar oluşturulmuştur. TFRS 16 kapsamında madde 51 ve 60 arasında, dipnotlarda istenen açıklamalar sıralanmıştır. Bunlar arasında; her bir varlık için dönemde yapılan ilaveler, kullanım hakkı elde tutulan her varlığın dönem sonundaki defter değeri, her bir varlık için dönem amortisman gideri ve kiralama işlemlerinden kaynaklanan nakit çıkışları toplamı gibi maddeler yer almaktadır (TFRS 16 / m.51-60).

Yöntem

Çalışmanın bu bölümünde, TMS 17 ve TFRS 16'nın sektörler üzerindeki genel etkisinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi amacıyla öncelikle literatür taraması gerçekleştirilmiş ve kiralama işlemlerine ilişkin standart değişikliğini ve etkilerini odağına alan çalışmalara yer verilmiştir. Sonrasında ise, IASB tarafından 2016 yılında yayımlanan Etki Analizi Raporu'nda, yeni düzenlemenin hangi sektörler üzerinde daha fazla etki edeceği inceleme konusu yapılarak ilgili sektörler ve etkilenme seviyeleri belirtilmiştir. IASB raporunda yer alan sektörlerin BİST'deki karşılıkları tespit edilerek 7 sektör seçilmiş ve seçilen 7 sektörde yer alan şirketler arasından en az 1 şirketin finansal tablolarındaki değişimler araştırma konusu yapılmıştır.

Kiralama Standardındaki Değişime İlişkin Literatür Taraması

Kiralama işlemlerine yönelik standardın değişimi araştırmacılar tarafından hem uluslararası hem de ulusal literatürde inceleme konusu edilen önemli bir alan olmuştur. Bu kapsamdaki kimi çalışmalar standart henüz taslak halindeyken gerçekleştirilmiş kimi ise yayımlanmasından ve uygulamaya geçirilmesinden sonra hazırlanmıştır.

Beattie vd. (2006) bütün kiralama işlemlerinin bilançoda gösterilmesi gereğine ilişkin tartışmalara yer verdiği çalışmada, birçok işletme için faaliyet kiralaması yoluyla finansman sağlamanın finansal kiralamaya göre çok daha önemli boyutlara ulaştığını vurgulamaktadırlar. İngiltere'de finansal tablo kullanıcısı ve hazırlayıcısı 132 kişinin katıldığı anket çalışmalarında iki grup anket katılımcısı da mevcut standardın çeşitli açılardan yetersiz kaldığını belirtmiştir ancak raporları hazırlayanların kiralamalarla ilgili düzenlemelerin kullanıcıların kararını farklılaştıracağına inanmadıklarını ortaya koymuştur (Beattie vd., 2006).

Gritta ve Lippman (2010) Amerikan havayolu şirketlerinin 1960'lardan itibaren uçaklarını büyük ölçüde finansal kiralama yoluyla edindiklerini, 1976 yılında FASB (Financial Accounting Standards Board) tarafından yayınlanan SFAS No. 13 ile finansal kiralamaların bilançoda varlık ve yükümlülük olarak raporlanması gerekliliğine ilişkin düzenlemeden sonra ise uçaklarının finansmanını kısa dönemli faaliyet kiralaması şeklinde sağlama yolunu tercih ettiklerini belirtmektedirler. Çalışmalarında 2008 yılında havayolu şirketlerinin kiralama kullanımlarını ve 1974 ve 1995'te gerçekleştirdikleri çalışmalara göre değişimi belirlenmiş ve bazı şirketlerin filolarının tamamını faaliyet kiralaması yoluyla finanse ettiğini ortaya koymuşlardır.

Ulaşım sektörünü konu alarak benzer bir çalışma gerçekleştiren Tang ve Fiedler (2011) bu sektörde kullanılan taşıtlarda ağırlıklı olarak faaliyet kiralamasının tercih edildiği kanaatiyle sektör temsilcilerinin aslında borçlarını finansal durum tablosuna taşımayarak gizlediğini ve etik dışı davrandığını iddia etmektedir. Özellikle havayolu işletmelerinde faaliyet kiralaması ödemelerinin finansal kiralama ödemelerine oranının 26/1 olarak tespit edildiği çalışmada, yöneticilerin kiralama işlemlerini "faaliyet kiralaması" olarak sınıflandırarak performanslarını yüksek gösterme ve dolayısıyla kendi çıkarlarına hizmet etme eğiliminde olabilecekleri, mevcut standardın da yasal ancak etik olmayan bu manevraya imkân sağladığı vurgulanmaktadır.

Hava yolu sektörüne yönelik etkileri anlamak üzere Şenyiğit (2014) yaptığı vak'a çalışmasında büyük ölçekli bir ulaşım sektörü temsilcisi olan Delta Havayolları'nın 2010 yılına ait faaliyet raporunu incelemiştir. Delta Havayolları'nın uçaklarının büyük ölçüde faaliyet kiralaması ile finanse edildiğini ve faaliyet kiralaması ödemelerinin finansal kiralama ödemelerinin çok üstünde olduğunu belirtmekte ve UFRS 16'nın uygulanmasıyla birlikte işletmenin performansını gösteren birçok oranda azalma olacağını ve bununla birlikte borçlanma oranlarının artacağını savunmaktadır.

Aktaş, Karğın ve Demirel Arıcı (2017) TFRS 16 ile TMS 17 arasındaki karşılaştırma eksenli çalışmalarında önce hipotetik bir işletme üzerinden konuyu ele almışlardır. Yazarlar, teknoloji perakende şirketi BİMEKS ile ulaşım sektöründen Pegasus'a ait finansal tablolardaki olası değişimi hesaplamış ve Şenyiğit (2014)'i doğrular şekilde borçlanma oranlarındaki artışı ortaya koymuşlardır.

Kaval (2018), çalışmasında Türkiye'de standardın yürürlüğe girişiyle birlikte ortaya çıkacak geçiş süreci ve finansal tablolar üzerindeki olası etkileri tartışmıştır. Marşap ve Yanık (2018), çalışmalarında TFRS 16'nın finansal raporlama süreçlerine etkisini konu edinmiş ve standardın getirdiklerini kapsamlı bir çerçevede ele alarak yorumlamıştır. Yazarlar, bir başka çalışmada ise standardı BOBİ FRS ile karşılaştırmış ve TMS 17 ile BOBİ FRS 15. Bölümünün tam olarak örtüşmekte iken henüz TFRS 16 ile bu uyumun oluşmadığı belirtilmiştir (Marşap ve Yanık, 2019). Hazır (2018), çalışmasında kiralama işlemlerinin yeni standarda göre muhasebeleştirilmesi sürecini ayrıntılı biçimde açıklamıştır. Hazır (2019), bir diğer çalışmada ise konuyu grup içi muhasebe politikaları açısından ele almış ve sonuç olarak özellikle yatırımcı ilişkileri bakımından muhasebe politikalarındaki standartla uyumlu değişikliklerin olumlu sonuçlar doğuracağını savunmuştur.

Sarı ve Güngör (2019), çalışmalarında BİST 100'de yer alan 63 şirketin finansal tablolarını incelemiş ve dönem karı, faaliyet karı, toplam varlıklar ve yükümlülükler kalemlerinde yukarı ve aşağı yönlü değişimler gerçekleştiğini tespit etmişlerdir. Akdoğan (2019) çalışmasında BİST perakende sektöründe faaliyet gösteren şirketleri incelemiştir. Çalışma sonuçlarına göre, TFRS 16'nın uygulanması ile işletmelerin kısa ve uzun vadeli yabancı yükümlülükleri artmış, aynı şekilde kullanım hakkı varlıklarının faaliyet kiralamalarını da kapsamaması nedeniyle aktifte duran varlık toplamları artmıştır. Bunun sonucunda işletmelerin aktif ve pasif toplamlarında artış olmuştur.

IASB Etki Analizi Raporu Sektörel Etki Sonuçları ile BİST Sektörel Etkilerinin Belirlenen Şirketler Kapsamında Karşılaştırılması

TMS 17 ile TFRS 16 arasında kiracılar bakımından en önemli farklılık, TMS 17 uygulamalarında bilanço dışı bırakılan faaliyet kiralaması işlemlerinin TFRS 16 ile istisnalar dışında bütünüyle bilanço içine alınmasıdır. TFRS 16'nın hazırlanma sürecinde, bu standardın sektörler üzerindeki etkisinin ne olacağı ile ilgili olarak IASB çok sayıda araştırma yapmış ve bunları kamuoyu ile paylaşmıştır. Bu çalışmalardan bir tanesi, 1022 şirketi kapsayan "Etki Analizi Raporu" olup elde edilen sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

Tablo 1: Sektör Bazında Bilanço Dışı Ödemelerin Toplam Varlıklara Oranı

Endüstri/Sektör	Toplam Şirket Sayısı	Toplam Varlıklar (Milyon ABD Doları)	Bilanço Dışı Bırakılan Gelecekteki Ödemeler (Milyon ABD Doları)	Bilanço Dışı Bırakılan Gelecekteki Ödemeler/ Toplam Varlıklar
Havayolu	50	526.763	151.549	28,8%
Perakende	204	2.019.958	571.812	28,3%
Seyahat	69	403.524	115.300	28,6%
Taşımacılık	51	585.964	90.598	15,5%
Telekomünikasyon	56	2.847.063	219.178	7,7%
Enerji	99	5.192.938	400.198	7,7%
Medya	48	1.020.317	71.743	7,0%
Dağıtım	26	581.503	31.410	5,4%
Bilgi Teknolojileri	58	1.911.316	69.870	3,7%
Sağlık	55	1.894.933	72.149	3,8%
Diğer	306	13.959.223	401.703	2,9%
Toplam	1.022	30.943.502	2.195.510	7,1%

Kaynak: IASB, 2016: 16

IASB çalışmasında görüldüğü üzere, yeni standart ile en çok etkilenecek sektörlerin başında oransal olarak havayolu sektörü, tutar olarak ise perakende sektörü gelmektedir. Bu durum incelendiğinde havayolu sektöründe özellikle uçak ve uçak motoru kiralamalarının; perakende sektöründe ise özellikle mağaza kiralamalarının, eski standart kapsamında birer faaliyet kiralaması olarak nitelendirilmesi nedeniyle bilanço dışında bırakılmasının etkili olduğu görülmektedir. IASB çalışmasının yol göstericiliğinde, TFRS 16'nın Türkiye'deki halka açık şirketler üzerindeki etkisi araştırılmıştır. Bu bağlamda öncelikle IASB raporunda yer alan sektörlerden BİST'te de yer alanlar seçilerek ilgili sektörlerde yer alan BİST şirketleri tespit edilerek Tablo 2'deki gibi sınıflandırılmıştır.

Tablo 2: IASB Raporuyla Uyumlu Olarak BİST Sektörleri ve Şirketler

Endüstri/Sektör (UMSK)	Sektör (BİST)	Şirket Sayısı	Şirketler
Havayolu – Taşımacılık Ulaştırma		8	1- Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş. 2- Çelebi Hava Servisi A.Ş. 3- Do & Co Aktiengesellschaft 4- Gsd Denizcilik Gayrimenkul İnşaat San.Tic.A.Ş.

TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi

			5- Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş. 6- Reysaş Taşımacılık ve Lojistik Ticaret A.Ş. 7- Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş. 8- Türk Hava Yolları A.O.
Perakende	Perakende	11	1- Adese Alışveriş Merkezleri Ticaret A.Ş. 2- Bim Birleşik Mağazalar A.Ş. 3- Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş. 4- Carrefour Sabancı Ticaret Merkezi A.Ş. 5- Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş. 6- Metro Petrol ve Tesisleri Sanayi Ticaret A.Ş. 7- Migros Ticaret A.Ş. 8- Milpa Ticari ve Sinai Ür. Pazarlama San.Tic.A.Ş. 9- Şok Marketler Ticaret A.Ş. 10- Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. 11- Vakko Tekstil ve Hazır Giyim San. İşl. A.Ş.
Seyahat	Seyahat	1	1- Flap Kongre Toplantı Hizmetleri Oto.Tur.A.Ş.
Telekomünikasyon	Haberleşme	2	1- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. 2- Türk Telekomünikasyon A.Ş.
Enerji	Elektrik Gaz ve Su	8	1- Akenerji Elektrik Üretim A.Ş. 2- Aksa Enerji Üretim A.Ş. 3- Aksu Enerji ve Ticaret A.Ş. 4- Ayen Enerji A.Ş. 5- Bomonti Elektrik Müh. Müş. İnş.Tur.Tic.A.Ş. 6- Enerjisa Enerji A.Ş. 7- Odaş Elektrik Üretim Sanayi Ticaret A.Ş. 8- Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş.
Medya—Dağıtım	Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	13	1- Alkım Kağıt Sanayi ve Ticaret A.Ş. 2- Bak Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. 3- Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. 4- Doğan Basım ve Ambalaj Sanayi A.Ş. 5- Hürriyet Gazetecilik ve Matbaacılık A.Ş. 6- İhlas Gazetecilik A.Ş. 7- Kaplamin Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş. 8- Kartonsan Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş. 9- Tire Kutsan Kağıt ve Ambalaj Sanayi A.Ş.

			10- Olmuksan Int. Paper Amb. San. Tic. A.Ş. 11- Prizma Pres Matbaacılık Yay. San. Tic. A.Ş. 12- Saray Matbaacılık Kağ. Kırt. Tic. San. A.Ş. 13- Viking Kağıt ve Selüloz A.Ş.
Bilgi Teknolojileri	Teknoloji- Bilişim	16	1- Alcatel Lucent Teletaş Telekomünikasyon A.Ş. 2- Arena Bilgisayar Sanayi ve Ticaret A.Ş. 3- Armada Bilgisayar Sistemleri San. ve Ticaret A.Ş. 4- Datagate Bilgisayar Malzemeleri Ticaret A.Ş. 5- Despec Bilgisayar Pazarlama ve Ticaret A.Ş. 6- Escort Teknoloji Yatırım A.Ş. 7- Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş. 8- İndeks Bilgisayar Sistemleri Müh. San.Tic. A.Ş. 9- Kafein Yazılım Hizmetleri Ticaret A.Ş. 10- Karel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. 11- Kron Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş. 12- Link Bilgisayar Sist. Yaz. Don. San. Tic. A.Ş. 13- Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A.Ş. 14- Netaş Telekomünikasyon A.Ş. 15- Plastikkart Akıllı Kart İletişim Sis. San. Tic. A.Ş. 16- Smartiks Yazılım A.Ş.
Sağlık	Eğitim, Sağlık, Spor	6	1- Beşiktaş Futbol Yatırımları San.Tic. A.Ş. 2- Fenerbahçe Futbol A.Ş. 3- Galatasaray Sportif Sınai ve Ticari Yat. A.Ş. 4- Lokman Hekim Engürüsağ Sağ. Tur. Eği. A.Ş. 5- Mlp Sağlık Hizmetleri A.Ş. 6- Trabzonspor Sportif Yat. Fut. İşl. Tic. A.Ş.
Diğer*	İmalat	7	1- Deva Holding A.Ş. 2- Borusan Mannesmann Boru San. ve Ticaret A.Ş. 3- Coca-Cola İçecek A.Ş. 4- Dyo Boya Fabrikaları Sanayi ve Ticaret A.Ş. 5- Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. 6- Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş. 7- Tüpraş-Türkiye Petrol Rafinerileri A.Ş.

Tablo 2’de görüleceği üzere, IASB çalışmasındaki sektörler bazında BİST’te işlem gören toplam 72 tane şirket bulunmaktadır. Sınıflandırmaya dahil edilen bu şirketlerin 2018 yılı

TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi

finansal raporlarına erişim sağlanarak hangilerinin kiralama (finansal veya faaliyet) işlemi yaptıkları araştırılmıştır. 2018 yılının seçilmesinin nedeni, TFRS 16'nın 31.12.2018 tarihinden sonra başlayacak olan hesap dönemleri için uygulamaya girecek olmasıdır. Sınıflandırmaya dahil edilen 72 şirketin finansal tabloları incelenerek 2018 yılı itibarıyla finansal ve/veya faaliyet kiralaması işlemlerine yönelik bilgiler elde edilmiştir. Ortaya çıkan yapı Ek 1'de sunulmuştur. Elde edilen veriler ışığında; perakende sektöründe, kiralama işleminin yoğun bir şekilde kullanıldığı, faaliyet kiralamasının ise finansal kiralamaya kıyasla daha fazla tercih edildiği görülmektedir.

Tablo 3: Seçilmiş Sektörlerdeki BİST Şirketlerinin Bilanço Dışı Ödemelerinin Toplam Varlıklarına Oranı

SEKTÖR (BİST)	ŞİRKET	Toplam Varlıklar (TL)	Bilanço Dışı Bırakılan Gelecekteki Ödemeler (TL)	Bilanço Dışı Bırakılan Gelecekteki Ödemeler/ Top. Var.
Ulaştırma	1- Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş.	171.084.387	-	0,00%
	2- Çelebi Hava Servisi A.Ş.	1.522.060.041	145.337.603	9,55%
	3- Do & Co Aktiengesellschaft	0	-	0,00%
	4- Gsd Deniz. Gayr. İnş. San.Tic.A.Ş.	296.999.000	-	0,00%
	5- Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	13.664.887.536	3.680.574.546	26,93%
	6- Reysaş Taşımacılık ve Loj. Tic.A.Ş.	1.377.061.871	26.990.176	1,96%
	7- Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş.	122.670.442	-	0,00%
	8- Türk Hava Yolları A.O.	109.076.000.000	11.064.000.000	10,14%
Toplam Ulaştırma		126.230.763.277	14.916.902.325	11,82%
Perakende	1- Adese Alışveriş Merk. Tic. A.Ş.	1.218.534.883	-	0,00%
	2- Bim Birleşik Mağazalar A.Ş.	8.947.950.000	-	0,00%
	3- Bizim Toptan Satış Mağ. A.Ş.	842.182.879	14.148.350	1,68%
	4- Carrefour Sabancı Tic. Mer. A.Ş.	2.648.882.517	2.028.670.473	76,59%
	5- Mavi Giyim San. ve Ticaret A.Ş.	1.343.910.000	1.556.267.000	115,80%
	6- Metro Petrol ve Tes. San. Tic. A.Ş.	368.203.979	-	0,00%
	7- Migros Ticaret A.Ş.	10.884.861.000	-	0,00%
	8- Milpa Ticari Ür. Paz. San.Tic.A.Ş.	187.371.244	-	0,00%
	9- Şok Marketler Ticaret A.Ş.	3.261.931.527	90.477.410	2,77%
	10- Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.	760.425.000	841.392.000	110,65%
	11- Vakko Tekstil ve Haz. San. A.Ş.	784.164.165	854.607.361	108,98%
Toplam Perakende		31.248.417.194	5.385.562.594	17,23%
Seyahat	1- Flap Kon. Topl. Hiz. Oto.Tur.A.Ş.	93.948.863	-	0,00%

Toplam Seyahat		93.948.863	-	0,00%
Haberleşme	1- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.	42.765.275.000	-	0,00%
	2- Türk Telekomünikasyon A.Ş.	36.198.511.000	1.508.740.000	4,17%
Toplam Haberleşme		78.963.786.000	1.508.740.000	1,91%
Elektrik Gaz Ve Su	1- Akenerji Elektrik Üretim A.Ş.	5.704.568.702	-	0,00%
	2- Aksa Enerji Üretim A.Ş.	6.438.141.992	-	0,00%
	3- Aksu Enerji ve Ticaret A.Ş.	62.541.020	-	0,00%
	4- Ayen Enerji A.Ş.	2.668.036.731	-	0,00%
	5- Bomonti Elekt. Müh. İnş. A.Ş.	48.926.190	-	0,00%
	6- Enerjisa Enerji A.Ş.	23.125.041.000	-	0,00%
	7- Odaş Elektrik Ür. San. Tic. A.Ş.	3.076.063.154	-	0,00%
	8- Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş.	17.163.860.000	41.424.000	0,24%
Toplam Elektrik Gaz ve Su		58.287.178.789	41.424.000	0,07%
Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	1- Alkım Kağıt San. ve Ticaret A.Ş.	220.221.418	-	0,00%
	2- Bak Ambalaj San. ve Ticaret A.Ş.	474.593.852	-	0,00%
	3- Doğan Burda Dergi Yay. Paz. A.Ş.	52.090.046	-	0,00%
	4- Doğan Basım ve Amb. San. A.Ş.	233.197.868	2.879.988	1,23%
	5- Hürriyet Gazetecilik ve Matb. A.Ş.	874.168.650	-	0,00%
	6- İhlas Gazetecilik A.Ş.	309.404.740	-	0,00%
	7- Kaplamin Amb. San. ve Tic. A.Ş.	158.503.654	886.895	0,56%
	8- Kartonsan Karton San. ve Tic. A.Ş.	269.609.661	-	0,00%
	9- Tire Kutsan Kağıt Amb. San. A.Ş.	886.443.444	-	0,00%
	10- Olmuksan Int. Paper Amb. San. Tic. A.Ş.	985.429.939	-	0,00%
	11- Prizma Pres Matb. San. Tic. A.Ş.	47.383.639	-	0,00%
	12- Saray Matbaacılık Tic. San. A.Ş.	105.492.676	-	0,00%
	13- Viking Kağıt ve Selüloz A.Ş.	267.114.393	-	0,00%
Toplam Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın		4.883.653.980	3.766.883	0,08%
Teknoloji- Bilişim	1- Alcatel Lucent Teletaş Tel. A.Ş.	651.646.952	-	0,00%
	2- Arena Bilgisayar San. ve Tic. A.Ş.	909.015.286	-	0,00%
	3- Armada Bilg. Sis. San. ve Tic. A.Ş.	873.405.805	4.751.892	0,54%
	4- Datagate Bilg. Malz. Tic. A.Ş.	228.648.407	-	0,00%
	5- Despec Bilgisayar Paz. ve Tic. A.Ş.	119.459.538	-	0,00%
	6- Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.	76.556.947	-	0,00%
	7- Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş.	72.894.627	1.993.990	2,74%

TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi

	8- İndeks Bilg. Sist. San.Tic. A.Ş.	1.519.318.763	-	0,00%
	9- Kafein Yazılım Hizm. Tic. A.Ş.	110.478.405	1.759.325	1,59%
	10- Karel Elektronik San. ve Tic. A.Ş.	775.387.766	-	0,00%
	11- Kron Tel. Hizm. A.Ş.	55.332.585	-	0,00%
	12- Link Bilg. Sist. San. Tic. A.Ş.	31.031.480	595.475	1,92%
	13- Logo Yazılım San. ve Ticaret A.Ş.	563.158.201	-	0,00%
	14- Netaş Telekomünikasyon A.Ş.	1.861.439.117	72.433.757	3,89%
	15- Plastikkart Akıllı Kart Sis. San. Tic. A.Ş.	78.656.129	780.469	0,99%
	16- Smartiks Yazılım A.Ş.	0	-	0,00%
	Toplam Teknoloji-Bilişim	7.926.430.008	82.314.908	1,04%
	1- Beşiktaş Futbol Yat. San.Tic. A.Ş.	952.861.896	-	0,00%
	2- Fenerbahçe Futbol A.Ş.	1.199.422.161	-	0,00%
Eğitim, Sağlık, Spor	3- Galatasaray Sın. ve Tic Yat. A.Ş.	990.135.369	-	0,00%
	4- Lokman Hek. Eng. Sağ. Eği. A.Ş.	286.698.991	-	0,00%
	5- Mlp Sağlık Hizmetleri A.Ş.	3.238.877.000	2.169.746.000	66,99%
	6- Trabzonspor Spor. Yat. Tic. A.Ş.	400.868.360	-	0,00%
	Toplam Eğitim, Sağlık, Spor	7.068.863.777	2.169.746.000	30,69%
	1- Deva Holding A.Ş.	1.668.440.329	38.344.852	2,30%
	2- Borusan Man Boru San. Tic. A.Ş.	6.824.019.354	-	0,00%
	3- Coca-Cola İçecek A.Ş.	14.020.442.000	46.916.000	0,33%
İmalat	4- Dyo Boya Fab. San. ve Tic. A.Ş.	1.025.663.725	-	0,00%
	5- Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	13.184.440.000	50.824.000	0,39%
	6- Otokar Otomotiv ve Sav. San. A.Ş.	2.302.746.000	-	0,00%
	7- Tüpraş-Türkiye Petrol Raf. A.Ş.	40.035.727.000	-	0,00%
	Toplam İmalat	79.061.478.408	136.084.852	0,17%
	Genel Toplam	393.764.520.296	24.244.541.562	6,16%

Tablo 2’de yer alan 72 şirketin, 2018 yılı itibariyle toplam varlıkları ve bilanço dışı bıraktıkları gelecekteki ödemeleri, KAP’ta yayımlanan denetim raporlarından temin edilerek Tablo 3 elde edilmiştir. Tablo 3’te şirketler bazında yer verilen bu bilgilerin BİST sektörler bazındaki durumu ise aşağıdaki Tablo 4’te özetlenmiştir. Bu sayede, IASB çalışmasında (Tablo 1) global çapta elde edilen sonuçların yerel düzeyde nasıl oluştuğunu karşılaştırma imkânı elde edilmiştir.

Tablo 4: BİST Sektörleri Bazında Bilanço Dışı Ödemelerin Toplam Varlıklara Oranı

Sektör (BİST)	Toplam Şirket Sayısı	Toplam Varlıklar (TL)	Bilanço Dışı Gelecekteki Ödemeler (TL)	Bilanço Dışı Bırakılan Gelecekteki Ödemeler/ Varlıklar	Birakılan Gelecekteki Ödemeler/ Varlıklar	Dışı Toplam
Ulaştırma	8	126.230.763.277	14.916.902.325	11,82%		
Perakende	11	31.248.417.194	5.385.562.594	17,23%		
Seyahat	1	93.948.863	-	0,00%		
Haberleşme	2	78.963.786.000	1.508.740.000	1,91%		
Elektrik Gaz ve Su	8	58.287.178.789	41.424.000	0,07%		
Kağıt ve Kağıt Ürünleri, Basım ve Yayın	13	4.883.653.980	3.766.883	0,08%		
Teknoloji-Bilişim	16	7.926.430.008	82.314.908	1,04%		
Eğitim, Sağlık, Spor	6	7.068.863.777	2.169.746.000	30,69%		
İmalat	7	79.061.478.408	136.084.852	0,17%		
Toplam	72	393.764.520.296	24.244.541.562	6,16%		

Tablo 1’de özetlenen IASB raporuna göre havayolu sektöründe bilanço dışı bırakılan gelecekteki ödemelerin toplam varlıklara oranı %28,8 iken taşımacılık sektöründe %15,5 düzeyinde olduğu belirtilmişti. Tablo 4’te ise BİST şirketlerine ilişkin özetlenen veriler değerlendirildiğinde; bu iki sektörün BİST’teki karşılığı olarak değerlendirilen ulaştırma sektöründe ise oran %11,82 olarak gerçekleşmiştir. Bu yönüyle BİST ulaştırma sektöründeki faaliyet kiralaması düzeyinin dünya ortalamasının çok altında olduğu görülmektedir.

Yine IASB raporunda seyahat sektöründe oran %28,6 iken BİST seyahat sektöründe bu oran hesaplanamayacak seviyededir. Bu yönüyle, BİST seyahat sektörü faaliyet kiralaması bakımından dünya genelindeki durumdan farklılaşmaktadır. Ancak bu durumun önemli bir nedeni olarak BİST seyahat sektöründe sadece 1 şirket olması olduğunu vurgulamak gerekmektedir. IASB raporuna göre; telekomünikasyon sektöründeki oran %7,7 iken, bu sektörün BİST’teki karşılığı olarak değerlendirilen haberleşme sektöründe oran %1,91 düzeyindedir. Oranlar dikkate alındığında BİST haberleşme sektöründeki faaliyet kiralaması düzeyinin dünya ortalamasının çok altında olduğu anlaşılmaktadır. Yine Enerji sektörü dikkate alındığında, IASB raporunda %7,7’lik bir oran ortaya çıkarken BİST’te yer alan elektrik, gaz ve su sektöründe bu oran %0,07 olarak hesaplanmıştır. IASB raporuna göre medya sektöründeki değeri %7 iken, dağıtım sektöründe %5,4 düzeyindedir. Bu iki sektörün BİST’teki karşılığı olarak değerlendirilen kağıt ve kağıt ürünleri, basım ve yayın sektöründe ise karşılığı %0,08 olarak gerçekleşmiştir.

IASB raporunda bilgi teknolojileri sektöründeki değeri %3,7 iken, bu sektörün BİST’teki karşılığı olduğu değerlendirilen teknoloji-bilişim sektöründe %1,04 düzeyindedir. Sağlık

sektöründe ise daha önce değinilen sektörlerin tersi bir etki görülmüş ve IASB raporunda oran %3,8 iken BİST'te eğitim, sağlık, spor sektöründe bu oran %30,69 olarak ölçülmüştür. BİST eğitim, sağlık, spor sektörüne bakıldığında toplam 6 şirket olduğu, bunlardan 4 tanesinin futbol kulübü 2 tanesinin ise hastane işletmesi olduğu görülmektedir. Futbol kulüplerinin etkisi dışarıda bırakılarak bu oran tekrar hesaplandığında oranın %61,54 düzeyine çıktığı görülmektedir. Bu yönüyle BİST eğitim, sağlık, spor sektöründeki faaliyet kiralaması düzeyinin dünya ortalamasının çok üzerinde olduğu anlaşılmaktadır. Yine BİST sektörleri içinde en yüksek faaliyet kiralamasının da bu sektörde olduğu tespit edilmiştir.

IASB raporunda diğer sektörlerde ise değeri %2,9 olarak belirtilmiştir. Bu çalışmada, diğer sektör olarak imalat sektörü seçilmiş ancak sektör içinde 179 tane şirket olduğu için içlerinden sadece 7 tanesi rastgele örneklem yöntemiyle seçilerek çalışmalara dahil edilmiştir. Dolayısıyla imalat sektöründen elde edilen sonuçlar farklı örneklem seçiminde değişebilecektir. Seçilen şirketler dikkate alınarak BİST imalat sektöründeki karşılığı hesaplandığında değerinin %0,17 olduğu görülmüştür.

Sonuç

2006 yılından beri yürürlükte olan TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardı, 2009 başından itibaren yürürlükten kaldırılmış olup yerine TFRS 16 Kiralamalar Standardı gelmiştir. Bu çalışmada söz konusu bu değişikliğin BİST'te işlem gören seçili bazı sektörlerdeki şirketlerin finansal oranları üzerindeki etkisi araştırma konusu edilmiştir.

TMS 17'ye göre, bir kiralama işlemi kiracı açısından finansal ve faaliyet kiralaması olarak ayrılmakta ve faaliyet kiralamasından kaynaklı işlemler bilanço dışında takip edilmektedir. TFRS 16'ya göre ise kiracı açısından bu ayrıma son verilmiş olup istisna olarak sayılan kiralama işlemleri (süresi 12 ay ve altı olanlar ile düşük değerli kiralamalar) dışında kalan tüm kiralama işlemleri finansal kiralama işlemi olarak kabul edilerek bu işlemde kaynaklı varlık ve yükümlülükler bilanço içine taşınmaktadır.

Standart değişikliğinde çok sayıda unsur etkili olmuştur. Buna göre faaliyet kiralaması olan şirketlerin bu işlemde kaynaklı varlık ve yükümlülüklerini bilanço dışında izlemesi şirketlerin gerçek yükümlülüklerinin analiz edilmesine engel oluşturmaktadır. Yine bu işlemlere ait amortismanlar ve finansman giderleri gelir tablosu dışında kalmaktadır. Sayılan bu durumlar faaliyet kiralaması olan şirketlerin gerçek durumundan farklı olarak değerlendirilmesine neden olmaktadır. TFRS 16'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte şirketlerin daha şeffaf ve doğru finansal tablolar sunabilmesi hedeflenmiştir. Bu sayede ilgili kullanıcılar daha doğru performans ölçütlerine ulaşma imkânına kavuşacaktır.

Gerçekleştirilen IASB raporu ve BİST karşılaştırmasının sonuçları toplu şekilde değerlendirildiğinde BİST sektörleri genelinde karşılık olarak değeri ortalama %6,16 olduğu görülmektedir. Dünya genelinde ise ortalama %7,1 düzeyindedir. Bu yönüyle bakıldığında bu iki oranın birbirine yakın olduğu söylenebilecektir. Ancak, dünya genelinde faaliyet kiralaması işlemleri birden fazla sektör arasında daha dengeli bir dağılım gösterirken, BİST şirketleri bakımından durum daha farklıdır. BİST sektörleri bazında en yüksek faaliyet kiralaması oranı eğitim, sağlık ve spor sektöründe olup bu sektörün ortalaması, kalan diğer sektör ortalamalarının toplamına yakın bir düzeydedir. Diğer bir ifadeyle BİST şirketleri bağlamında faaliyet kiralaması işlemleri sağlık sektöründe aşırı bir yoğunlaşma göstermektedir.

Öte yandan, oran şirketler bazında ele alındığında durumun farklılaştığı görülmektedir. Tablo 3'teki veriler dikkate alınarak şirketlerin oranları büyükten küçüğe sıralandığında ilk 3 sırada yer alan şirketlerin tamamının (Mavi Giyim, Teknosa ve Vakko) perakende sektöründe yer aldığı ve faaliyet kiralaması nedeniyle bilanço dışı bıraktıkları yükümlülüklerinin toplam varlıklarından daha yüksek olduğu görülmektedir. Örneğin oransal olarak ilk sırada yer alan Mavi Giyim'in 2018 yılındaki toplam varlıkları 1.343.910.000.-TL iken 2018 yılı itibariyle faaliyet kiralaması düzeyi 1.556.267.000.-TL'dir. Bu sonucun altında yatan ana unsurun perakende şirketlerinin özellikle mağaza kiralamalarını TMS 17 bağlamında faaliyet kiralaması olarak nitelendirmeleri olduğu değerlendirilmektedir.

Bilanço dışı bırakılan faaliyet kiralamasının toplam varlıklara oranı yerine miktar bakımından değerlendirilmesi durumunda ise ilk iki sırada havacılık şirketlerinin (THY ve Pegasus), üçüncü sırada ise sağlık şirketinin (MLP) geldiği görülmektedir. Havacılık şirketlerinin 2018 yılı itibariyle toplam faaliyet kiralaması yükümlülükleri 14.744.574.546.-TL olup bu rakam kalan şirketlerin toplam faaliyet kiralaması yükümlülüklerinden daha büyüktür. Bu bağlamda TMS 17'den TFRS 16'ya geçiş sonucunda Perakende, Havacılık ve Sağlık sektörlerinde yer alan şirketlerin daha yüksek etkiye maruz kalacağı değerlendirilmektedir.

Kaynakça

- Akdoğan, H. N. (2019). *UFRS 16 No'lu kiralama işlemleri standardının, UMS 17 No'lu finansal kiralama standardı ile karşılaştırılması, getirdiği yenilikler ve türkiye'deki halka açık perakende şirketlerinin finansal durumlarına etkisi üzerine örnek uygulama*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi). Ankara: Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Aktaş, R., Karğın, S., Arıcı, N. D. (2017). Yeni kiralama standardı UFRS 16'nın getirdiği yenilikler ve işletmelerin finansal tablolarına ve finansal oranlarına olası etkilerinin değerlendirilmesi. *İşletme Araştırmaları Dergisi*. 9(4): 858-881.
- Beattie, V., Edwards, K., Goodacre, A. (1998). The impact of constructive operating lease capitalisation on key accounting ratios. *Accounting and Business Research*. 28(4):233-254
- Beattie, V., Goodacre, A., Thomson, J. (2006). International lease-accounting reform and economic consequences: the views of U.K. users and preparers. *The International Journal of Accounting*. 41(2006): 75– 103.
- Gritta, R., Lippman, E. (2010). Aircraft leasing and its effect on air carriers debt burdens: A comparison over the past several decades. *Journal of the Transportation Research Forum*. 49(3): 101-110.
- Hazır, Ç. A. (2019). TFRS 16-kiralamaların grup içi muhasebe politikaları çerçevesinde değerlendirilmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (82).
- Hazır, Ç. A. (2018). Kiralama işlemlerinin TFRS 16'ya göre muhasebeleştirilmesi ve ölçülmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, 28, 85-122.
- IASB. (2016). *IFRS 16 effects analysis*. London: IFRS Foundation Publications Department.
- Kaval, H. (2018). IFRS 16: kiralama standardının getirdikleri, ilk uygulama ve dönem sonu dönüştürme çalışmaları. *Mali Çözüm Dergisi*, 28, 11-43.

- Marşap, B., & Yanık, S. (2018). IFRS 16 kapsamında kiralama işlemlerinin finansal raporlamaya etkisinin incelenmesi. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (80).
- MARŞAP, B., & YANIK, S. (2018). Satış ve geri kiralama işlemlerinin IFRS 16 ve BOBI FRS çerçevesinde değerlendirilmesi. *Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 1-15.
- Öztürk, C. (2016). UFRS 16 kiralama işlemleri standardının eski UMS 17 standardı ile karşılaştırılması ve Almanya ve Türkiye'de hisse senetleri halka açık olan hava yolu şirketlerinin finansal durumuna etkisi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*. 18(1): 1-50.
- Parlak, N. (2018). *Kiralama işlemlerinin UMS 17 ve UFRS 16 standartlarına göre karşılaştırılması olarak incelenmesi ve şirketlerin finansal durumuna etkisi*. (Yayınlanmamış Doktora Tezi): Çorum: Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Sari, E. S., & Güngör, N. UFRS 16'nın BİST 100 şirketlerinin finansal göstergelerine etkisi üzerine bir inceleme. *PressAcademia Procedia*, 9(1), 90-94.
- Şenyiğit, Y. B. (2014). Finansal kiralama işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde ve raporlanmasında beklenen değişiklikler: bir havayolu işletmesinde vak'a çalışması. *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*. 23(1):288-299.
- Tang, O., Fiedler, B. (2011). *Lease accounting and US transportation industry*. https://lms.polyu.edu.hk/media/13312/16_42.pdf
- TFRS 16, https://www.kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/Duyurular/v2/TFRS/TFRS_16.pdf
- TMS 17, <https://kgk.gov.tr/Portalv2Uploads/files/DynamicContentFiles/T%C3%BCrkiye%20Muhasebe%20Standartlar%C4%B1/TMSTFRS2011Seti/TMS17.pdf>

EK 1: Seçilmiş Sektörlerdeki BİST Şirketlerinin Finansal/Faaliyet Kiralaması Durumları

SEKTÖR (BİST)	ŞİRKET	Finansal Kiralama	Faaliyet/ Operasyonel* Kiralama	Açıklama
Ulaştırma	1- Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş.	YOK	YOK	Şirket, Kiralayan konumundadır.
	2- Çelebi Hava Servisi A.Ş.	VAR	VAR	
	3- Do & Co Aktiengesellschaft	YOK	YOK	2017 ve 2018 yılı raporları yok Şirket, ayrıca Kiralayan konumundadır.
	4- Gsd Denizcilik Gayr. İnş San.Tic.A.Ş.	YOK	VAR	
	5- Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.	VAR	VAR	
	6- Reysaş Taşımacılık ve Loj Tic A.Ş.	VAR	VAR	
	7- Trabzon Liman İşletmeciliği A.Ş.	YOK	YOK	
	8- Türk Hava Yolları A.O.	VAR	VAR	
Perakende	1- Adese Alışveriş Merk. Ticaret A.Ş.	VAR	YOK	
	2- Bim Birleşik Mağazalar A.Ş.	YOK	YOK	
	3- Bizim Toptan Satış Mağazaları A.Ş.	VAR	VAR	
	4- Carrefour Sabancı Tic. Mer. A.Ş.	VAR	VAR	
	5- Mavi Giyim Sanayi ve Ticaret A.Ş.	YOK	VAR	
	6- Metro Petrol ve Tes. San. Tic. A.Ş.	YOK	YOK	
	7- Migros Ticaret A.Ş.	YOK	YOK	
	8- Milpa Ticari ve Paz. San.Tic.A.Ş.	YOK	YOK	
	9- Şok Marketler Ticaret A.Ş.	VAR	VAR	
	10- Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.	VAR	VAR	
	11- Vakko Tek ve Haz. Giy. San. A.Ş.	YOK	VAR	
Seyahat	1- Flap Kongre Topl Hiz. Oto.Tur.A.Ş.	YOK	YOK	Şirket, TFRS 16'yı 2018 yılında erken uygulama kapsamında uygulamıştır.
		VAR	YOK	
Haberleşme	1- Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.			
	2- Türk Telekomünikasyon A.Ş.	VAR	VAR	
Elektrik	1- Akenerji Elektrik Üretim A.Ş.	VAR	YOK	
	2- Aksa Enerji Üretim A.Ş.	VAR	YOK	
	3- Aksu Enerji Ve Ticaret A.Ş.	VAR	YOK	
	4- Ayen Enerji A.Ş.	VAR	YOK	
Gaz ve Su	5- Bomonti El. Müh. İnş.Tur.Tic.A.Ş.	YOK	YOK	
	6- Enerjisa Enerji A.Ş.	YOK	YOK	
	7- Odaş Elektrik Üretim San. Tic. A.Ş.	YOK	YOK	Şirketin 2 tane faaliyet kiralaması işlemi vardır, ancak 2018 yılı itibarıyla bitmiştir.

TMS 17 Kiralama İşlemleri Standardından TFRS 16 Kiralamalar Standardına Geçişte BİST Şirketlerine Yönelik Sektörel Etkilerin Karşılaştırmalı Analizi

				Şirketin faaliyet kiralaması işlemleri 2019 yılı itibariyle başlayacak olup, 2018 yılında faaliyet kiralaması işlemi bulunmamaktadır.
	8- Zorlu Enerji Elektrik Üretim A.Ş.	VAR	YOK	
	1- Alkım Kağıt Sanayi ve Ticaret A.Ş.	YOK	YOK	
	2- Bak Ambalaj Sanayi ve Ticaret A.Ş.	YOK	YOK	
	3- Doğan Burda Der. Yay. ve Paz. A.Ş.	YOK	YOK	
	4- Doğan Basım ve Ambalaj San. A.Ş.	VAR	VAR	
Kağıt ve	5- Hürriyet Gazetecilik ve Matb. A.Ş.	YOK	YOK	
	6- İhlas Gazetecilik A.Ş.	VAR	YOK	
Kağıt	7- Kaplamin Ambalaj San ve Tic. A.Ş.	VAR	VAR	
Ürünleri,	8- Kartonsan Karton San. ve Tic. A.Ş.	YOK	YOK	
	9- Tire Kutsan Kağıt ve Amb San. A.Ş.	YOK	YOK	
Basım ve	10- Olmuksan International Paper	YOK	YOK	
Yayın	Amb. San. Tic. A.Ş.			
	11- Prizma Pres Mat. San. Tic. A.Ş.	VAR	YOK	
	12- Saray Matb. Kağ. K1. Tic. San. A.Ş.	VAR	YOK	
	13- Viking Kağıt ve Selüloz A.Ş.	VAR	YOK	
	1- Alcatel Lucent Teletaş Tel. A.Ş.	YOK	YOK	
	2- Arena Bilgisayar San. ve Tic A.Ş.	YOK	YOK	
	3- Armada Bilg. Sist San ve Tic. A.Ş.	VAR	VAR	
	4- Datagate Bilgisayar Malz. Tic. A.Ş.	VAR	YOK	
	5- Despec Bilgisayar Paz. ve Tic. A.Ş.	YOK	YOK	
	6- Escort Teknoloji Yatırım A.Ş.	YOK	YOK	
	7- Fonet Bilgi Teknolojileri A.Ş.	VAR	VAR	
Teknoloji-	8- İndeks Bilg. Sist. Müh. San.Tic. A.Ş.	VAR	YOK	
	9- Kafein Yazılım Hizmetleri Tic. A.Ş.	VAR	VAR	
Bilişim	10- Karel Elektronik San.ve Tic. A.Ş.	YOK	YOK	
	11- Kron Tel. Hizmetleri A.Ş.	YOK	YOK	
	12- Link Bilg. Sis. Yaz. Don. Tic. A.Ş.	YOK	VAR	
	13- Logo Yazılım San. ve Ticaret A.Ş.	VAR	YOK	
	14- Netaş Telekomünikasyon A.Ş.	YOK	VAR	
	15- Plastikkart Akıllı Kart İl. Sis. San. Tic. A.Ş.	VAR	VAR	
	16- Smartiks Yazılım A.Ş.	YOK	YOK	2017 ve 2018 yılı raporları yok
Eğitim,		YOK	YOK	Şirketin özel hesap dönemi vardır. Bu nedenle 2017 yılı raporu dikkate alınmıştır.
Sağlık,	1- Beşiktaş Futbol Yat. San.Tic. A.Ş.			

			Şirketin özel hesap dönemi vardır. Bu nedenle 2017 yılı raporu dikkate alınmıştır.
Spor	2- Fenerbahçe Futbol A.Ş.	YOK	YOK
		YOK	YOK
	3- Galatasaray Sportif Sınai ve Ticari Yat. A.Ş.		
	4- Lokman Hekim Engürüsağ Sağ. Tur. Eği. A.Ş.	VAR	YOK
	5- Mlp Sağlık Hizmetleri A.Ş.	VAR	VAR
		YOK	YOK
	6- Trabzonspor Sportif Yat. Fut. İşl. Tic. A.Ş.		
	1- Deva Holding A.Ş.	YOK	VAR
	2- Borusan Man. Boru San.ve Tic. A.Ş.	VAR	YOK
	3- Coca-Cola İçecek A.Ş.	VAR	VAR
İmalat	4- Dyo Boya Fab. San. ve Ticaret A.Ş.	YOK	YOK
	5- Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.	YOK	VAR
	6- Otokar Oto. ve Sav. Sanayi A.Ş.	YOK	YOK
	7- Tüpraş-Türkiye Petrol Raf. A.Ş.	YOK	YOK

İş-Aile Çatışması, Yabancılaşma ve Psikolojik Belirtiler: Lojistik İşletmesi Çalışanları Üzerine Bir Araştırma

Meltem Akca ^{a, b}

Özet

Bu araştırmanın amacı iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığını ortaya çıkarmak ve bu etkileşimde psikolojik belirtilerin rolünü belirlemektir. Bu kapsamda, literatür taraması yapılarak kavramsal çerçeve ve araştırma modeli oluşturulmuştur. Araştırmanın evreni, Türkiye’de üç şubede hizmet veren bir lojistik işletmesinin çalışanlarından meydana gelmektedir. Soru formları kolayda örnekleme yöntemi ile katılımcılara dağıtılmış ve elde edilen veriler üzerinde parametrik analizler uygulanmıştır. Araştırma sonucunda iş-aile çatışmasının işe yabancılaşmanın yordayıcısı olduğu saptanmıştır. Ayrıca psikolojik belirtilerin iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki etkisinde kısmi aracı role sahip olduğu ortaya çıkarılmıştır.

Anahtar Kelimeler

İş-Aile Çatışması
Yabancılaşma
Psikolojik Belirtiler

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 01.11.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.641612

Work-Family Conflict, Alienation and Psychological Symptoms: A Research on Logistics Business Employees

Abstract

The aim of this study is to determine whether work-family conflict is effective on alienation and to determine the role of psychological symptoms in this interaction. In this context, accordance with literature review the conceptual framework and research model were effectuated. Research population is comprised of logistics company’s employees that serves in three departments in Turkey. The questionnaires were distributed to the participants by convenience sampling method and parametric analyzes were applied on the obtained data. As a result of the study, it was found that work-family conflict is the predictor of work alienation. It was also revealed out that psychological symptoms also have a partial mediating role in the effect of work-family conflict on work alienation.

Keywords

Work-Life Conflict
Alienation
Psychological Symptoms

About Article

Received: 01.11.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.641612

^a İletişim Yazarı: meltem.akca@alanya.edu.tr

^b Dr. Öğretim Üyesi, Alanya Alâaddin Keykubat Üniversitesi Gazipaşa Havaçılık ve Uzay Bilimleri Fakültesi, Gazipaşa/Antalya, ORCID No: 0000-0001-5544-5929

Giriş

Örgütsel davranış, yönetim ve psikoloji bilimlerinde duygu ile ilişkili kavramlara yönelik çalışma sayısının son yıllarda arttığı görülmektedir (Vatan, 2017:46). Psikolojik belirtilerin özellikle çalışan insanlarda daha fazla gözlemlenmesinin bu ilgi üzerinde etkili olduğu ifade edilmektedir. Çalışma ortamı, örgütsel özellikler, meslektaş ve amir ilişkileri, işin kendisi, bireyin psikolojik sağlığı üzerinde rol oynayabilmekte ve bireysel davranışlar üzerinde belirleyici olabilmektedir (Carlson, Kacmar ve Williams, 2000; Hammer, Bauer ve Grandey, 2003). Ayrıca, stres, kaygı, endişe, depresyon, sosyal işlevsizlik gibi pek çok psikolojik belirti unsurunun da insan davranışları üzerinde etkili olabileceği çeşitli araştırma sonuçları ile desteklenmiştir (Frone, Russell ve Cooper, 1997; Senecal vd., 2001; Waldemström vd., 2008). Psikolojik belirtilerin gözlemlenmesinde etkili olan faktörlerden biri de özellikle iş hayatındaki bireyler için iş-aile çatışması olarak ele alınmaktadır. İşgücü demografik yapısı ile aile üyesi rollerindeki değişim, çalışan ve işveren beklentilerinin farklılaşması, bireysel refah düzeyindeki dalgalanmalar, çalışma ortamı ilişkilerindeki gerginlik iş ve aile hayatı kaynaklı çatışmaların yaşanmasında etkili olmaktadır (Hammer vd., 2005: 138). İş aile çatışması yaşayan bireyin örgütsel bağlılığı zayıflayabilmekte, iş ortamındaki tatmin düzeyi azalmaktadır (Grandey ve Cropanzano, 1997). Ayrıca böyle bir durumda işgücü devir oranı artmakta, bilişsel yetkinlikler zayıflamakta ve üretkenlik azalmaktadır (Johnson ve Indvik, 1997). Tüm bu etmenler kişinin örgütünden uzaklaşmasına, işten ayrılma niyeti içine girmesine ve işe ya da örgüte yönelik yabancılaşma düzeyinin artmasına zemin hazırlamaktadır. Bu çalışmada, literatürden elde edilen bilgiler ışığında iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılması amaçlanmıştır. Ayrıca genel sağlık kavramı altında ele alınan psikolojik belirtilerin de bu etki üzerindeki rolünün ortaya çıkarılması hedeflenmiştir.

Kavramsal Çerçeve

İş-Aile Çatışması

İş-aile çatışması, çalışan bireyler için gün geçtikçe önemli hale gelen istenmeyen bir durumdur. Çalışan ve işletme beklentilerinin artması bireyler üzerindeki baskı algısını güçlendirmektedir. Bu süreçte bireyler iş hayatları ile ilgili hedefleri gerçekleştirmek için daha çok çalışmakta ve zamanlarının büyük bölümünü iş ile ilgili faaliyetlerle geçirmektedir. Günümüz çalışma ortamında bireyin iş hayatına yönelik rolleri gerçekleştirme sorumluluğu aile hayatındaki role ilişkin gerekliliklerin yürütülmesi için ihtiyaç duyulan zamanı azaltmaktadır (Gürel, 2016: 350). İş-aile çatışması da bireyin iş hayatı ve aile hayatı içerisindeki rolleri arasında denge kuramaması sonucu ortaya çıkmaktadır. Bireyin aynı anda eş, anne-baba gibi birden fazla role sahip olması çatışmanın yaşanmasında etkili olmaktadır (Dubrin, 1997: 116). Çatışmaya sebep olan ana unsur, rollerin kendisinden ziyade rollerden beklenen yükümlülüklerin eş zamanlı olması ve uyumsuzluk ihtiva etmesi durumudur (Md-Sidin, Sambasivan ve İsmail, 2010: 59; Özmete ve Eker, 2012: 3). Bireyin iş ve aile hayatı arasındaki rollerinden birinin diğerine göre daha fazla belirginleşmesi iş-aile hayatı arasındaki dengeyi bozmaktadır. İş-aile hayatı arası rollere ilişkin dengesizlik çift yönlü olarak çatışmaya neden olabilmektedir (Frone, Russell ve Cooper, 1992: 67). Bireyin iş hayatına ilişkin özellikler kişinin aile hayatına müdahale etmeye başlayınca iş-aile çatışması yaşanmaktadır. Tam tersi bir durumda, bireyin aile yaşamına ilişkin özelliklerinin iş hayatına müdahale etmesi sonucunda ise aile-iş çatışması meydana gelmektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985: 77). Çalışma süreleri, iş stresi, destekleyici olmayan yönetim, uygun olmayan çalışma koşulları, yıpratıcı liderlik gibi

faktörler iş-aile çatışmasına; çocuk ya da yaşlı bakımı, aile üyeleri arasındaki ilişkiler ise aile-iş çatışmasına neden olacak faktörlere örnek teşkil etmektedir (Michel vd., 2011: 692; Demircan ve Turunç, 2017: 49).

Bireysel rollere ilişkin çatışma; zaman temelli, gerginlik temelli ve davranış temelli olmak üzere kaynaklarına göre üç farklı şekilde gerçekleşebilmektedir (Greenhaus ve Beutell, 1985:77-81). Zaman temelli çatışmada, bireyin iş-aile hayatı rollerinden birinde harcadığı zaman diğerinden çok daha fazladır ve bu durum az zaman ayrılan rolün faaliyetlerinin gerçekleştirilmesini engellemektedir (Aktaş ve Gürkan, 2015:140). Gerginlik temelli çatışma; iş ya da aile hayatı rollerinden birinde yaşanan gerginlik, stres, kaygı, sinirlilik, depresyon gibi psikolojik belirtilerin diğer rolün aktif bir şekilde gerçekleştirilmesini etkilemesi durumudur (Parasuraman ve Simmers, 2001:556). Son olarak, davranış kaynaklı çatışmanın bir rolde sergilenen davranış ile diğer rolde sergilenmesi hedeflenen davranış arasındaki uyumsuzluk durumunda ortaya çıktığını belirtmek gerekir (Özmete ve Eker, 2012:3; Aktaş ve Gürkan, 2015:140).

İş-aile çatışması ile ilgili incelenen çalışmalarda, bireylerin iş hayatına yönelik yaşadığı çatışma sebebiyle psikolojik belirti temelli duyguların iş çıktıları ve bireysel davranışlar üzerinde istenmeyen sonuçlar doğurabileceği belirtilmektedir (Allen vd., 2000; Meyer vd., 2002; Netemeyer, Brashear-Alejandro ve Boles, 2004; Demircan ve Turunç, 2017). Ayrıca çeşitli araştırma sonuçlarına göre de iş-aile çatışmasının uzun süreli olması halinde çalışanların fiziksel ve psikolojik sağlıkları üzerinde olumsuz etkilere sebebiyet verdiği ortaya çıkarılmıştır (Cushway ve Tyler, 1996; Çarıkçı ve Çelikkol, 2009; Turunç ve Erkuş, 2010; Cullati, 2014; Sharma, Dhar ve Tyagi, 2016). Bununla birlikte, iş-aile çatışması yaşayan bireyler çatışma çözümünü için işten ayrılma niyeti içine girebilmekte ya da örgütsel uzaklaşma, işe yabancılaşma gibi istenmeyen davranışlara yönelebilmektedir (Allen vd., 2000; Senecal, Vallerand ve Guay, 2001; Netemeyer, Brashear-Alejandro ve Boles, 2004; Pal ve Saksvik, 2008; Masuda vd., 2012; Erdilek-Karabay, 2015).

Psikolojik Belirtiler

Genel sağlık kavramı altında ele alınan psikolojik belirtiler, kişilerin çeşitli etmenler uyarınca yaşayabileceği ruhsal durumları ifade etmektedir (Allen vd., 2000:300). Bu çalışmada iş yaşamı kaynaklı psikolojik belirti unsurlarından kaygı, stres, depresyon ve sosyal işlevsizlik kısaca ele alınmaktadır.

Toplumda en sık rastlanan psikolojik belirtiler arasında yer alan kaygı (anksiyete bozukluğu); bireylerin fonksiyonelliğini olumsuz yönde etkileyen psikolojik bir belirti türüdür (Korkmaz, 2018:45). Kaygı, belirli bir olguya yönelik korkuyu tanımlamaktadır. Belirli bir olguya ya da duruma yönelik sıkıntı hissetme, aşırı heyecan duyma, aniden bir şey olacak gibi düşünme, kötü beklentiler, sürekli endişe hali bireyin kaygı duymasına neden olacak duygusal belirtilerdir (Karamustafaloğlu ve Yumrukçal, 2011: 69). İşe yönelik kaygı ise bireyin iş ile ilgili korku ve gerginlik yaşaması durumudur. Bireyin işini yapamayacağı ya da tamamlayamayacağı düşüncesi kaygıyı arttırmaktadır (Büyüköztürk, 1997:454). Ayrıca iş-aile çatışması, engellenme, iş yükü ve yeterli desteğin olmaması da kaygı üzerinde etkili olmaktadır (Haslam vd., 2005; Waldenström vd., 2008;). İşe yönelik kaygı; iş verimini azaltmakla birlikte dikkat ve yoğunlaşmanın düşmesine neden olur. Ayrıca kaygının iş üzerinde hatalara sebebiyet verdiği ve çalışan ilişkilerini zayıflattığı da bilinmektedir (Kara ve Acet, 2012; Gökçe ve Dündar, 2008).

Diğer bir psikolojik belirti türü de strestir. Stres, kişinin beklenmedik bir durum karşısındaki tepkisi olarak ele alınmaktadır (Keser ve Güler, 2016: 296). Stres, bireyin çeşitli etmenler nedeni ile dengesinin bozulduğunu ve tekrar bu dengenin sağlanması gerekliliğine işaret eden bir göstergedir (Şahin, Güler ve Basım, 2009; Yıldız, 2017). Çalışma ortamlarının modernleşmesi sürecinde iş ve iş beklentilerinin artması çalışanlar üzerinde stres yaratabilmektedir. Ayrıca kişinin üstlendiği rollere ilişkin yaşanan çatışma da stres oluşumunu tetiklemektedir. Parker ve Decotiis (1983) uzaklaşma, yabancılaşma verimlilik kaybı ve işe gelmeme gibi problemlerin yaşanmasında iş stresinin etkili olduğunu belirtmektedir.

Depresyon ise bireydeki duygu durumu bozukluğunu ifade etmektedir (Üstün ve Bayar, 2015:385). Çökkünlük, fazla üzüntülü olma, sinirlilik, düşünce ve konuşma gibi çeşitli fizyolojik görevlere ilişkin yavaşlık ve durgunluk da depresyonu tanımlayan belirtilerdir (Türkçapar, 2011; Tanrıverdi, 2017; Temel ve Kutlu, 2019). Depresyonda olan birey belirli bir duygu durumunu olması gereken düzeyin altında ya da üstünde yaşayarak standart değerden uzaklaşmaktadır (Karamustafalıoğlu ve Yumrukçal, 2011: 66). Depresyon yaşayan birey işyerinde diğer çalışanlardan uzaklaşır ve işbirliği yapma hevesi ortadan kalkar. Depresyonun ilerleyen yıllarda iş yaşamı kaynaklı hastalıkların en önemlisi haline geleceği tahmin edilmektedir. Bu nedenle bireyi iş hayatı kaynaklı depresyona sokabilecek çalışma ortamı özelliklerinin belirlenmesi ve önlem alınması gerekmektedir (Başoğlu ve Buldukoğlu, 2015:1).

Son olarak sosyal işlevsizlik, grup içerisinde faaliyette bulunamama, grup ile uyum sağlayamama, etrafındaki diğer kişiler ile arkadaşlık kuramama ya da çok zayıf ikili ilişkilere sahip olma durumunu tanımlamaktadır (Parker ve Asher, 1993). Sosyal işlevsizlik kısaca, sosyal olmayan hatta anti-sosyal olarak tanımlanan davranışlar içinde bulunma halidir. Clark, Gresham ve Elliot'a (1985) göre sosyal işlevsizlik, prososyal beceri eksikliğini ifade eden bir kavramdır. Sosyal işlevsiz olarak değerlendirilen kişiler yaşadığı sorunlar ile yüzleşebilme gücünden yoksundur. Ayrıca bu kişiler faaliyetlere ilişkin karar alma süreçlerinde de aktif olamamaktadır (Kalliath, O'Driscoll ve Brough, 2004: 17).

Yabancılaşma

Yabancılaşma kavramının kökeni antik çağlara kadar dayanmakta ve çeşitli dillerde farklı anlamları bulunmaktadır. Kavram, felsefe, din ve psikoloji alanındaki kuramların yanı sıra yönetim ve örgüt ile ilgili çalışmalarda da kendine özgü bir yer edinmiştir (Fettahoğlu, 2006: 28; Tükel, 2012: 38; Kartal, 2017: 114). Latince "Alinato" teriminden türetilen yabancılaşma kavramı bilimsel olarak ilk defa Karl Marx tarafından ele alınmıştır (Ulusoy, 2017:1; Özturan, 2018: 90). Kavram, Karl Marx tarafından endüstriyel anlamda üretim araçları ile ilişkilendirilmiş ve bireyin üretkenliğine, çalışma ortamına, diğer insanlara ve kendisine yönelik yabancılaşma tutumu olarak ifade edilmiştir (Yalçın ve Koyuncu, 2014: 87; Yüksel, 2014: 164). Bu bakış açısıyla işe yabancılaşma, iş ve birey arasındaki uyum sorunu sonucu oluşan çelişkisel durum olarak tanımlanmaktadır (Yüksel, 2014). İşe yönelik beklentiler ile iş gereklerinin farklı olması bireyde hayal kırıklıklarının yaşanmasına ve pişmanlık duygularının artmasına sebep olmaktadır (Aiken ve Hage, 1966: 497). Bireyin işe yönelik beklentilerinin giderilmemesi, kişinin kendini robotik bir yapıda hayatına devam eden bir unsur olarak görmesi, örgüt içi sorunlar yabancılaşma olgusunun oluşumuna zemin hazırlamaktadır. Ayrıca iş ve aile hayatı arasındaki rol dengesizliğinden kaynaklanan çatışmanın da yabancılaşmaya yol açabilecek çevresel faktörler içinde yer aldığı belirtilmektedir (Şimşek vd., 2006: 576).

Bireysel, mesleki ve örgütsel kaynakları olan yabancılaşma olgusunun baş göstermesi durumunda birey ve örgüt hedefleri ile bağdaşmayan huzursuzluk ve gerginlik temelli tutum ve davranışlar ortaya çıkmaktadır (Fettahlıoğlu, 2006: 45). Motivasyon kaybı, stres, örgütsel uzaklaşma, devamsızlık, işten ayrılma niyetinin baş göstermesi, umursamazlık, geri çekilme, soyutlanma, ortam ile bütünleşememe, performans kaybı, sapma davranışlarının gözlemlenmesi yabancılaşma ile ilişkili olarak ortaya çıkabilecek davranışsal durumlardır (Seeman, 1983; Sidorkin, 2004; Erjem, 2005; Clifton, Mandzuk ve Roberts, 1994; Tutar, 2010; Ünsar ve Karahan, 2011).

Yabancılaşma olgusu farklı düzeylerde gerçekleşebilmektedir (Zhang vd., 2016: 1254). Kişinin işe yabancılaşması, örgüte yabancılaşması, kendine yabancılaşması bu kavram farklılıklarına örnek teşkil etmektedir. Bireyi yaptığı iş üzerindeki kontrol olanaklarından yoksun bırakacak mesleki özellikler, işe yabancılaşma olarak tanımlanmaktadır (Kanungo, 1992: 416). Kişi, yaptığı işten ve iş süreçlerinden uzaklaşıp mesleğini icra etme hevesi azalıyorsa bu durumda işe yabancılaşma baş göstermektedir (Atay ve Gerçek, 2017: 324). Örgütsel yabancılaşma ise kişinin işini değil mesleğini icra ettiği kuruma yönelik algısı nedeniyle yabancılaşma yaşaması durumudur (Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 323). Yönetim biçimi, psiko-sosyal çalışma koşulları, örgüt kültürü, örgütsel stres ve çatışma örgütsel yabancılaşmanın öncülleri olarak değerlendirilmektedir (Özturan, 2018: 103-108). En tehlikeli yabancılaşma türü ise bireyin kendi özünde duyduğu yabancılaşmadır (Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 323). Bireyin benlik yabancılaşması yaşaması durumunda kendini sosyal hayattan tamamen soyutlayarak yaşamdan uzaklaşma yönelimine girmesi muhtemeldir.

Seeman(1959) yabancılaşmayı bilimsel disiplinde ele alarak kavramı beş boyut altında incelemiştir. Bu boyutlar; güçsüzlük, anlamsızlık, kuralsızlık, yalıtılmışlık ve kendine yabancılaşmadır.

Güçsüzlük: Bireyin davranışlarının ve faaliyetlerinin istediği sonuçlara ulaştırmayacağına yönelik düşüncelerini tanımlamaktadır (Yeniçeri, 2009). Bireyin, işine yönelik faaliyetlerini ve kariyerini kendisi dışındaki etkenlerin kontrol edip yönlendireceğine yönelik tutumlarıdır (Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 322).

Anlamsızlık: Bireysel davranışların tahmin edilmesine fayda sağlayacak şekilsel becerilerden yoksun olma ve kararsız kalma durumudur (Yeniçeri, 2009:142). Kişinin anlamlandıramadığı durumlara ilişkin çelişki yaşaması ve uyum sağlayamamasıdır (Lindley, 1990: 27; Shepard, 1972: 166; Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 322; Tutar, 2010: 179; Eryılmaz ve Burgaz, 2011: 274).

Kuralsızlık (Normsuzluk): Toplumsal kurallara yönelik bağlılığın ortadan kalkmasıyla oluşan yabancılaşma boyutudur. Kuralsız bireyler, uygun olmayan ve kabul görmeyen davranışlara yönelmektedir (Brown, Higgins ve Paulsen, 2003: 3; Tutar, 2010: 180). Kişinin amaç ve hedeflerine, kabul görmüş kurallardan ziyade toplumsal olarak uygun bulunmayan ya da etik ve ahlaki kabul edilmeyen davranışlar ile daha kolay erişeceğine yönelik algısıdır (Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 323).

Yalıtılmışlık (Sosyal İzolasyon): Kişinin kendi isteği ile bulunduğu ortamdan uzaklaşarak sosyal ilişki kurmaktan kaçınmasıdır (Yalçın ve Koyuncu, 2014: 87). Bireyin diğer insanlar ile olan ilişkisini azaltma isteği psikolojik olabileceği gibi çevresel etmenler kaynaklı da gerçekleşebilir (Elma, 2003: 35; Eryılmaz ve Burgaz, 2011: 274). Kişi kendi isteğiyle değil de toplum tarafından kabul görmüyor hatta dışlanıyorsa izolasyon çevre kaynaklı meydana gelmektedir (Yılmaz ve Sarpkaya, 2009: 323).

Kendine Yabancılaşma (Kendine İzolasyon): Bireyin kendi varlığından uzaklaşma eğilimidir(Şimşek vd., 2006: 574). Kendine yabancılaşan birey yaptığı işlerden tatmin olamayan bireydir (Moç, 2018: 39).

Yöntem

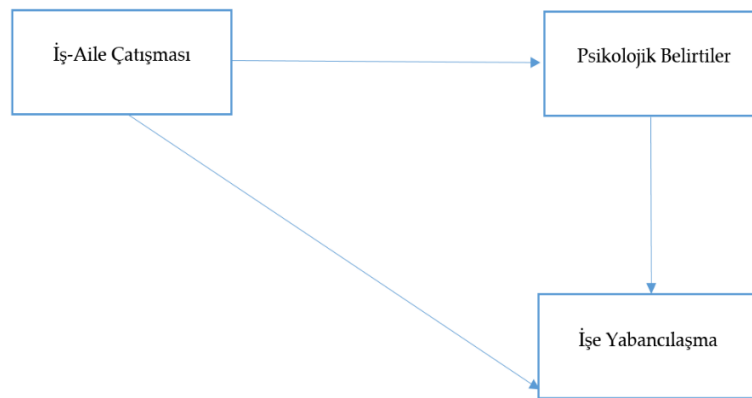
Araştırmanın Amacı

Bu araştırmanın amacı; iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerinde etkili olup olmadığının ortaya çıkarılmasını sağlamak ve bu etkide psikolojik belirtilerin rolünü belirlemektir. Araştırma değişkenleri; iş-aile çatışması, psikolojik belirtiler ve işe yabancılaşmadır.

Araştırma Modeli

Literatür taramasında elde edilen sonuçlar doğrultusunda araştırma modeli ve hipotezi aşağıdaki gibi oluşturulmuştur (Allen vd., 2000; Meyer vd., 2002; Netemeyer, Brashear-Alejandro ve Boles, 2004; Waldenström vd., 2008; Pal ve Saksvik, 2008; Çarıkcı ve Çelikkol, 2009; Masuda vd., 2012; Cullati, 2014; Sharma, Dhar ve Tyagi, 2016).

H₁:İş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki etkisinde psikolojik belirtilerin aracı rolü vardır.



Şekil 1. Araştırma Modeli

Evren ve Örnekleme

Araştırmanın ana kütlesini Türkiye'nin üç şehrinde şubesi olan özel bir lojistik işletmesinin çalışanları oluşturmaktadır. Lojistik işletmesi genel merkezinden (A şubesi) edinilen bilgiler doğrultusunda (2018 yılı çalışan sayısı 427) örneklem hesaplaması yapılmış ve 203 anketin %95 güvenilirlik düzeyinde ana kütleyi temsil edebileceğine karar verilmiştir (Barlett vd., 2001: 46).Bu kapsamda üç şubede çalışan sayısı oranları dikkate alınarak A şubesine 150, B şubesine 100 ve C şubesine 50 olmak üzere toplam 300 anket gönderilmiştir. Elde edilen anketler incelenmiş ve 247 tanesinin analizler için uygun olduğuna karar verilmiştir.

Veri Toplama Araçları

İş-Aile Çatışması Ölçeği: Netemeyer, Boles ve McMurrian (1996) tarafından geliştirilen ölçekten faydalanılmıştır. Orjinal ölçek iş-aile çatışması ve aile-iş çatışmasını ölçmek amacıyla iki boyuttan oluşmaktadır. Bu araştırmada iş-aile çatışması boyutu ele alınmış ve orjinal ölçekteki beş ifadeden faydalanılmıştır.

Psikolojik Belirtiler: Araştırmada psikolojik belirtiler genel sağlık ölçeği kullanılarak ölçülmüştür. 1988 yılında Goldberg ve Williams tarafından geliştirilen 12 ifadeli ölçeğin Türkçe geçerlilik ve güvenilirliği Kılıç (1992) tarafından yapılmıştır. Ölçeğin kısalığı ve farklı meslek gruplarında da kullanım kolaylığına sahip olması psikolojik belirtileri ölçmek için tercih edilmesinde önem arz etmektedir. Ölçek, Sosyal İşlevsizlik ve Kaygı-Depresyon olmak üzere iki faktörden oluşmaktadır. Ölçekte, günlük faaliyetlerden keyif alma, zorluklarla başa çıkma ve benlik değerlemesi ile ilgili ifadeler bulunmaktadır.

İşe Yabancılaşma: Araştırmada Marx'ın yabancılaşma kuramı doğrultusunda Kaya ve Serçeoğlu'nun (2013) oluşturduğu Atay ve Gerçek'in (2017) kullandığı altı ifade ve tek boyuttan oluşan ölçek kullanılmıştır.

Verilerin Toplanması ve Analizi

Araştırma için birincil ve ikincil veri kaynaklarından yararlanılmıştır. Araştırmanın verileri 2018 yılında toplanmıştır. Araştırmada kullanılan anket formu katılımcılara hitap edilerek yazılmış ön bilgi yazısı ile başlamaktadır. Ankete ilişkin ifadelerin değerlendirilmesi için 5'li Likert sistemi kullanılmıştır. Verilere ilişkin öncelikle normallik testleri yapılmış, araştırma değişkenlerine ilişkin çarpıklık-basıklık değerleri ve histogram eğrileri değerlendirilmiş ve verilerin normal dağılım gösterdiği saptandıktan sonra araştırma hipotezini test etmek amacıyla parametrik analizlerden yararlanılmıştır. Ayrıca araştırma modelinin test edilmesinde Baron ve Kenny'nin (1986) aracılık testi varsayımlarından faydalanılmıştır. Araştırmada yer alan ölçeklerin faktöriyel yapılarını incelemek, ölçeklerin güvenilirliğini belirlemek, değişkenler arası ilişkileri saptamak ve araştırma modelini test etmek için IBM Statistics SPSS 21.00 programı kullanılmıştır.

Bulgular

Katılımcıların verdikleri cevaplar doğrultusunda araştırma değişkenlerine ilişkin ortalamalar değerlendirildiğinde; iş-aile çatışması ortalamasının 3,46; psikolojik belirti ortalamasının 3,04; işe yabancılaşma ortalamasının 3,78 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Katılımcıların verdikleri cevaplara göre iş-aile çatışması, işe yabancılaşma ortalamalarının yüksek; psikolojik belirti ortalamasının diğer değişkenlere göre daha düşük düzeyde olduğunu söylemek mümkündür.

Tablo 1. Ölçeklere ilişkin Ortalama ve Standart Sapma Değerleri ve Korelasyon Katsayıları

	Ortalama	Standart Sapma	İş-Aile Çatışması	Psikolojik Belirtiler	İşe Yabancılaşma
İş-Aile Çatışması	3,46	,891	1		0.402**
Psikolojik Belirtiler	3,04	,628	0.647**	1	
İşe Yabancılaşma	3,78	,464		0.450**	1

Değişkenler arasındaki ilişkileri incelemek için Pearson Korelasyon Analizi kullanılmıştır. İş-aile çatışması ile işe yabancılaşma arasında orta düzey bir korelasyon olduğu sonucuna ulaşılmıştır ($r=0.402$). Ayrıca psikolojik belirti durumu ile işe yabancılaşma arasında da orta düzey bir ilişki vardır ($r=0.450$). İş-aile çatışması ve psikolojik belirti arasında da orta düzey bir

ilişki olduğu tespit edilmiştir ($r=0.647$). Değişkenler arası ilişkilerin pozitif yönde ve istatistiksel olarak anlamlı olduğunu da belirtmek gerekmektedir ($p < 0.05$). Araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin güvenilirlik analizleri yapılmış ve iç tutarlılık katsayıları (Cronbach Alpha- α) incelenmiştir. İş-aile çatışması ölçeği iç tutarlılık katsayısı 0.904, psikolojik belirtiler iç tutarlılık katsayısı 0.813, işe yabancılaşma iç tutarlılık katsayısı 0.864'tür. Ölçeklerin güvenilir olduğuna karar verilmiştir ($\alpha > 0.70$).

Araştırmada kullanılan ölçeklerin yapı geçerliliğini test etmek amacıyla yapılan faktör analiz sonuçları Tablo 2'de yer almaktadır. Tablo 2'de yer alan verilere göre kullanılan ölçeklerin faktör analizi yapabilmek için uygun olduğunu söylemek mümkündür. 5 ifadeden oluşan iş-aile çatışması ölçeği tek boyut altında toplanmıştır. Ölçeğe ilişkin açıklayıcılık %73.020'dir. Psikolojik belirtiler 12 ifade ve iki boyuttan oluşan genel sağlık anketi ile ölçülmüş ve ölçek iki faktör altında toplanmıştır. Ölçeğin kümülatif açıklayıcılığı %79.882'dir. Son olarak 6 ifade ile ölçülen işe yabancılaşma ölçeğinin de tek boyut altında açıklayıcılığının %64.425 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ölçeklere ilişkin faktör yükleri incelendiğinde ise iş-aile çatışması ölçeğine ilişkin faktör yükleri 0.773-0.936 aralığında; psikolojik belirtilere ilişkin faktör yükleri birinci faktör (sosyal işlevsizlik) için 0.662-0.919, ikinci faktör (kaygı-depresyon) için 0.512-0.787 aralığında, işe yabancılaşma ölçeğine ilişkin faktör yükleri 0.502-0.892 aralığında dağılım göstermiştir.

Tablo 2. Faktör Analizi Sonuçları

	İş-Aile Çatışması	Psikolojik Belirtiler	İşe Yabancılaşma
KMO Değeri	,784	,721	,796
Bartlett's Test df Değeri	10	15	15
	,000	,000	,000
Kovaryans Matrisi En Küçük Diagonal Değeri	,597	,513	,590
Kümülatif Açıklayıcılık	%73,020	%79,882	%64,425

Araştırma hipotezinin test edilmesi amacıyla Hiyerarşik Regresyon Analizi yapılmıştır. Bu doğrultuda Baron ve Kenny'nin (1986:1176) uyguladığı adımlardan faydalanılmıştır. Tablo 3'de gösterildiği gibi birinci basamak regresyon analizinde katılımcıların iş-aile çatışması algısının işe yabancılaşma üzerindeki etkisi incelenmiş ve iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerinde istatistiksel olarak anlamlı bir etkisinin olduğu saptanmıştır. (Model 1, $p=0,000 < 0,05$). İş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki pozitif etki katsayısı 0.402'dir (β). İşe yabancılaşmadaki değişimin % 16.1'lik bir bölümü iş aile çatışması tarafından açıklanmaktadır. İkinci basamak regresyon analizinde ise iş-aile çatışmasının psikolojik belirtiler üzerindeki etkisi incelenmiş ve iş-aile çatışmasının psikolojik belirtiler üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu tespit edilmiştir. (Model 2, $p=0,000 < 0,05$) Aracılık testinin son aşamasında ise iş-aile çatışması ve psikolojik belirtilerin birlikte işe yabancılaşma üzerindeki etkisi analiz edilmiştir. Üçüncü modele göre iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki etkisi hala anlamlıdır (Model 3, $p=0,022 < 0,05$). İş-aile çatışması ve psikolojik belirtiler birlikte işe yabancılaşma üzerindeki değişimin %21.6'sını açıklamaktadır. Bu modelde iş-aile çatışmasının pozitif etki katsayısı 0.190; psikolojik belirtilerin pozitif etki katsayısı 0.327'dir.

Aracılık testinin son basamağında iş-aile çatışmasına ilişkin anlamlılık değerinin 0.022 çıkması ve bu durumun modelin anlamlılığını korumaya devam ettirmesi sonucunda değişkenler arasında tam aracılık etkisinden söz edilemez. Ancak birinci basamakta iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki pozitif etki katsayısı yani Beta (β) 0.402 iken; üçüncü basamaktaki psikolojik belirtilerin modele dâhil olmasıyla birlikte bu değer 0,190(β)' a düşmüştür. Bu sonuçlara göre psikolojik belirtilerin kısmi aracı role sahip olabileceğini söylemek mümkündür.

Tablo 3. Birinci, İkinci ve Üçüncü Basamak Regresyon Analizi Sonuçları

Hipotez 1: Birinci Basamak Regresyon Analizi Sonuçları			
Bağımlı Değişken: İşe Yabancılaşma (Model 1)			
Bağımsız Değişken:			
İş-Aile Çatışması	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
	0.402	6.189	0.000
	R ² :	F:	<i>p</i>
	0.161	38.301	0.000
Hipotez 1: İkinci Basamak Regresyon Analizi Sonuçları			
Bağımlı Değişken: Psikolojik Belirtiler (Model 2)			
Bağımsız Değişken:			
İş-Aile çatışması	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
	0.647	11.983	0.000
	R ² :	F:	<i>p</i>
	0.419	143.589	0.000
Hipotez 1: Üçüncü Basamak Regresyon Analizi Sonuçları			
Bağımlı Değişken: İşe Yabancılaşma (Model 3)			
Bağımsız Değişkenler:			
	<i>Beta</i>	<i>t</i>	<i>p</i>
İş-Aile Çatışması	0.190	2.315	0.022
Psikolojik Belirtiler	0.327	3.976	0.000
	Düzeltilmiş R ² :	F:	<i>p</i>
	0.216	28.480	0.000

Kısmi aracılık rolünün anlamlı olup olmadığının tespiti için çevrim içi Sobel Test İstatistiği Hesaplama programından faydalanılmıştır. Sobel Test istatistiklerinin hesaplanması için iş aile çatışmasının psikolojik belirti düzeyi üzerindeki etkisinde standardize olmayan regresyon katsayısı a , bu yöndeki standart hata s_a olarak ele alınmaktadır. Bu aşamada regresyon analizi hesaplamasında elde edilen katsayılar tablosundaki standardize olmayan değerlerden faydalanılmaktadır. Aynı şekilde aracı değişken olan psikolojik belirtiler ve bağımlı değişken olan işe yabancılaşma ilişkisindeki standardize olmamış regresyon katsayısı b , bu yöndeki standart hata ise s_b olarak ele alınmaktadır (Gürbüz ve Bekmezci, 2012:201). Yapılan analizler sonucunda test istatistik değerlerinin 6 ve üzerinde çıkması ($Z=6.09, 6.07, 6.10; p<,01$) kısmi aracılığının istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ortaya çıkarmaktadır.

Tablo 4. Sobel Test İstatistiği Sonuçları

Veriler		Test İstatistiği	Standart Hata	<i>p</i> -Değeri
a:0.457	Sobel:	6.09087	0.0249	0.000
b:0.332	Aroian:	6.07527	0.0249	0.000
S _a : 0.038	Goodman:	6.10658	0.0248	0.000
S _b : 0.047				

Tartışma ve Sonuç

Allen ve arkadaşları (2000) iş aile çatışmasının işten ayrılma, devamsızlık, uzaklaşma gibi sonuçlarının yanı sıra stres ve depresyon başta olmak üzere çalışanların ruhsal durumlarını etkileyecek psikolojik belirtilerin oluşumunu da etkilediğini belirtilmektedir. Feldman ve arkadaşları (1999) ile Gunthert, Cohen ve Armeli (1999) ise iş hayatı kaynaklı çatışma türlerinin kaygı, stres ve depresyon ile pozitif ilişkiye sahip olduğunu ifade etmektedirler. Ayrıca Kinnunen ve Mauno (1998) ile Major, Klein ve Ehrhart (2002) iş-aile çatışması ve psikolojik belirtilerin ilişkili olduğunu saptamışlardır. Hammer ve arkadaşları da (2005) iş-aile çatışmasının istenmeyen iş çıktıları ile ilişkili olduğunu vurgulamış ve yaptıkları araştırmada iş-aile çatışmasının psikolojik belirti unsurları ile pozitif ilişkiye sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Frone (2000) ise çalışmasında iş-aile çatışması yaşayan kişilerin psikolojik rahatsızlıklara yatkınlıklarının, iş aile çatışması yaşamayanlara göre 3.1 kat daha fazla olduğunu ortaya çıkarmıştır. Johnson ve Indvik (1997) depresyon başta olmak üzere çeşitli psikolojik belirti türlerinin üretkenlik ve performans üzerinde azalışa; işgücü devri- işten uzaklaşma ve devamsızlık üzerinde ise artışı sebep olduğunu belirtmektedir. Ayrıca, Sharma, Dhar ve Tyagi (2016) ile Waldenström ve arkadaşları (2008) da çatışma, psikolojik unsurlar ve olumsuz iş davranışları arasındaki ilişkileri incelemişlerdir.

Bu araştırma, lojistik işletmesi çalışanlarının iş-aile çatışması algısının işe yabancılaşma üzerindeki etkisinde psikolojik belirtilerin rolünün ortaya çıkarılmasını amaçlanmıştır. Yapılan parametrik analizler neticesinde; katılımcıların iş-aile çatışması, psikolojik belirtiler ve işe yabancılaşma algılarının orta değer üzerinde olduğu ancak psikolojik belirtilerin diğer değişkenlerden daha düşük bir ortalamaya sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırma bulgularından hareketle, işe yabancılaşma üzerindeki değişimin %16.1'lik bir kısmının iş-aile çatışması tarafından açıklandığı ve iş-aile çatışmasının işe yabancılaşma üzerindeki pozitif etki katsayısının 0,402 olduğu ortaya çıkarılmıştır. Yapılan Hiyerarşik Regresyon Analizleri sonucunda ise psikolojik belirtilerin iş-aile çatışması ve işe yabancılaşma ilişkisinde kısmi aracı role sahip olduğu saptanmış ve bu rolün anlamlılığı Sobel Testi sonuçları ile güçlendirilmiştir. Kısaca, araştırma hipotezinin kısmen kabul edildiğini söylemek mümkündür.

Rhodes, (2004) stres, depresyon, anksiyete gibi pek çok ruhsal belirtinin işletmelere maliyetinin çok yüksek olduğunu belirtmektedir. İş gücü devri maliyetleri, yeni işe alma maliyetleri, eğitim ve oryantasyon maliyetleri işletmelerin finansal yapıları üzerinde etkili olabilmektedir. Bu nedenle çalışanların ruhsal durumları üzerinde olumsuzluk yaratacak unsurların belirlenmesi ve bu unsurların çalışanları devamsızlık, yabancılaşma, uzaklaşma, işten ayrılma gibi istenmeyen davranışlara yönlendirmesini engelleyecek stratejiler geliştirilerek kişilerin ruhsal olarak da sağlıklarının devamlılığının sağlanması gerekmektedir.

Toplum sağlığının artırılması için psikolojik sağlığın korunması önem arz etmektedir. İş yaşamı kaynaklı psikolojik belirti düzeyini azaltmak için belirli aralıklarda tarama testleri yapılmalı, iş rotasyonu, ücretli-ücretsiz dinlenme olanakları, işyerinde psikolog desteği gibi koruyucu önlemler alınmalıdır. İlerleyen araştırmalarda psikotizm, somatizasyon, kişiler arası duyarlılık gibi alt belirti gruplarını da inceleyen ölçeklerin kullanıldığı çalışmaların yapılması iş hayatının insan sağlığı ve bireysel davranışları üzerindeki etkilerinin daha detaylı bir şekilde gözlemlenmesine katkı sağlayacaktır. Ayrıca, ilerleyen araştırmalarda demografik değişkenlerin de incelendiği farklı örneklem grupları üzerinde benzer araştırmaların tekrar edilmesi daha detaylı sonuçlar ortaya çıkaracaktır. Son olarak araştırma, tek bir lojistik işletmesinin üç farklı şubesinde yapılmıştır. Birden fazla işletmeyi kapsayacak şekilde yapılacak çalışmalar ile bulguların genellenebilmesi söz konusu olacaktır.

Kaynakça

- Aiken, M., & Hage, J. (1966). Organizational alienation: A comparative analysis. *American Sociological Review*, 31(4), 497-507.
- Aktaş, H., & Gürkan, G. Ç. (2015). İş-aile ve aile-iş çatışması ile bireysel performans etkileşiminde mesleki bağlılığın aracı rolü: Hemşireler üzerinde bir araştırma. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 16(2), 139-154.
- Allen, T. D., Herst, D. E., Bruck, C. S., & Sutton, M. (2000). Consequences associated with work-to-family conflict: a review and agenda for future research. *Journal of occupational health psychology*, 5(2), 278-308.
- Atay, S. E., & Gerçek, M. (2017). Algılanan Rol Belirsizliğinin İşe Yabancılaşma Üzerindeki Etkisinin ve Demografik Değişkenlere Göre Farklılıklarının İncelenmesi. *Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi*, 7(2), 321-332.
- Barlett, J. E., Kotrlık, J. W., & Higgins, C. C. (2001). Organizational research: Determining appropriate sample size in survey research. *Information technology, learning, and performance journal*, 19(1),43-50.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator–mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of personality and social psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Başoğul, C., & Buldukoğlu, K. (2015). Depresif bozukluklarda psikososyal girişimler. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 7(1), 1-15.
- Brough, P., Kalliath, T. J., & O'Driscoll, M. P. (2008). Work-family conflict and facilitation: Achieving work-family balance. A.I.Glendon et al, (Ed) *Advances in Organisational Psychology* (73-88). Bowen Hills, Qld: Australian Academic Press.
- Brown, M.R., Higgins, K., & Paulsen, K. (2003). Adolescent alienation: what is it and what can educators do about it? *Intervention in School and Clinic*, 39 (1), 3-9.
- Büyüköztürk, Ş. (1997). Araştırmaya yönelik kaygı ölçeğinin geliştirilmesi. *Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi*, 12(12), 453-464.
- Carlson, D. S., Kacmar, K. M., & Williams, L. J. (2000). Construction and initial validation of a multidimensional measure of work–family conflict. *Journal of Vocational behavior*, 56(2), 249-276.
- Clark, L., Gresham, F. M., & Elliott, S. N. (1985). Development and validation of a social skills assessment measure: The TROSS–C. *Journal of Psychoeducational Assessment*, 3(4), 347–356.
- Clifton, R. A., Mandzuk, D., & Roberts, L. W. (1994). The alienation of undergraduate education students: A case study of a Canadian university. *Journal of Education for Teaching*, 20(2), 179-192.
- Cullati, S. (2014). The influence of work-family conflict trajectories on self-rated health trajectories in Switzerland: A life course approach. *Social Science & Medicine*, 113, 23-33.
- Cushway, D., & Tyler, P. (1996). Stress in clinical psychologists. *International Journal of Social Psychiatry*, 42(2), 141-149.

- Çarıkçı, İ. H., & Çelikkol, Ö. (2009). İş-Aile Çatışmasının Örgütsel Bağlılık Ve İşten Ayrılma Niyetine Etkisi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (9), 153-170.
- Demircan, P., & Turunç, Ö. (2017). İş-Aile Çatışması-Duygusal Emek İlişkisinde Lider Desteğinin Rolü: Eğitim Üzerine Bir Araştırma. *İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(1), 41-76.
- Dubrin, A. J. (1997). *Fundamentals of organizational behaviour: An applied approach*. Cincinnati: South-Western College Press.
- Elma, C. (2003). *İlköğretim okulu öğretmenlerinin işe yabancılaşması* (Doktora tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Erdilek Karabay, M. (2015). Sağlık personelinin iş stresi, iş-aile çatışması ve iş-aile-hayat tatminlerine yönelik algılarının işten ayrılma niyeti üzerindeki etkilerinin belirlenmesi üzerine bir araştırma. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 13(26), 113-134.
- Erjem, Y. (2005). Eğitimde Yabancılaşma Olgusu ve Öğretmen: Lise Öğretmenleri Üzerine Sosyolojik Bir Araştırma. *Türk Eğitim Bilimleri Dergisi*, 3(4), 395-417.
- Eryılmaz, A., & Burgaz, B. (2011). Özel ve resmi lise öğretmenlerinin örgütsel yabancılaşma düzeyleri. *Eğitim ve Bilim*, 36, 271-286.
- Feldman, P. J., Cohen, S., Lepore, S. J., Matthews, K. A., Kamarck, T. W., & Marsland, A. L. (1999). Negative emotions and acute physiological responses to stress. *Annals of Behavioral Medicine*, 21(3), 216-222.
- Fettahlıoğlu, T. (2006). *Örgütlerde yabancılaşmanın yönetimi: Kahramanmaraş özel işletme ve kamu kuruluşlarında karşılaştırmalı bir araştırma* (Yüksek Lisans tezi, Sütçü İmam Üniversitesi Kahramanmaraş). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Frone, M. R. (2000). Work-family conflict and employee psychiatric disorders: The national comorbidity survey. *Journal of Applied psychology*, 85(6), 888-895.
- Frone, M. R., Russell, M., & Cooper, M. L. (1992). Antecedents and outcomes of work-family conflict: testing a model of the work-family interface. *Journal of applied psychology*, 77(1), 65-78.
- Gokce, T., & Dundar, C. (2008). The frequency of exposing to violence and its effects on state and trait anxiety levels among the doctors and nurses working in Samsun Psychiatry Hospital. *Journal of Inonu University Medical Faculty*, 15, 25-28.
- Goldberg D.P., & Williams, P. (1988). *A User's Guide to the General Health Questionnaire*. Windsor: NFER/Nelson.
- Greenhaus, J. H., & Beutell, N. J. (1985). Sources of conflict between work and family roles. *Academy of management review*, 10(1), 76-88.
- Gunther, K. C., Cohen, L. H., & Armeli, S. (1999). The role of neuroticism in daily stress and coping. *Journal of personality and social psychology*, 77(5), 1087-1100.
- Gürbüz, S., & Bekmezci, M. (2012). İnsan kaynakları yönetimi uygulamalarının bilgi işçilerinin işten ayrılma niyetine etkisinde duygusal bağlılığın aracılık ve düzenleyicilik rolü. *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 41(2), 189-213.

- Gürel, E. B. (2016). Duygusal tükenmişlik, iş stresi ve işe bağlılığın iş-aile çatışması üzerindeki etkisi: Ampirik bir araştırma. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 48, 349-364.
- Hammer, L. B., Bauer, T. N., & Grandey, A. A. (2003). Work-family conflict and work-related withdrawal behaviors. *Journal of Business and Psychology*, 17(3), 419-436.
- Hammer, L. B., Cullen, J. C., Neal, M. B., Sinclair, R. R., & Shafiro, M. V. (2005). The longitudinal effects of work-family conflict and positive spillover on depressive symptoms among dual-earner couples. *Journal of occupational health psychology*, 10(2), 138-154.
- Haslam, C., Atkinson, S., Brown, S. S., & Haslam, R. A. (2005). Anxiety and depression in the workplace: effects on the individual and organisation (a focus group investigation). *Journal of affective disorders*, 88(2), 209-215.
- İşçan, Ö. F., & Moç, T. (2018). Çalışanların Presenteizm (İşte Sözde Var Olma) Davranışlarının İşe Yabancılaşmalarına Etkisi: Bir Kamu Kurumu Örneği. *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 10(3), 379-402.
- Johnson, P. R., & Indvik, J. (1997). The scourge of the workplace: depression at work. *Journal of workplace learning*, 9(1), 12-16.
- Kalliath, T. J., O'Driscoll, M. P., & Brough, P. (2004). A confirmatory factor analysis of the General Health Questionnaire-12. Stress and Health: *Journal of the International Society for the Investigation of Stress*, 20(1), 11-20.
- Kanungo, R. N. (1992). Alienation and empowerment: Some ethical imperatives in business. *Journal of Business Ethics*, 11(5-6), 413-422.
- Kara, H., & Acet, M. (2012). Investigation effect of the state anxiety level of sports managers on automatic thoughts. *E-Journal of New World Sciences Academy*, 7(4), 244-258.
- Karamustafalıoğlu, O., & Yumrukçal, H. (2011). Depresyon ve anksiyete bozuklukları. *Şişli Etfal Hastanesi Tıp Bülteni*, 45(2), 65-74.
- Kartal, N. (2017). *Sağlık Çalışanlarında İşe Cezbolma, İşe Yabancılaşma ve Performans Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi* (Yüksek Lisans tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Kaya, U., & Serçeoğlu, N. (2013). Duygu İşçilerinde İşe Yabancılaşma: Hizmet Sektöründe Bir Araştırma. *Calisma ve Toplum*, 36(1), 311-345.
- Keser, A. Ve Güler, K.G.(2016). *Çalışma Psikolojisi*. Umuttepe Yayınları
- Kılıç, C. (1992). *Genel sağlık anketi: Güvenilirlik ve geçerlilik çalışması* (Uzmanlık tezi, Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi, Ankara).
- Kinnunen, U., & Mauno, S. (1998). Antecedents and outcomes of work-family conflict among employed women and men in Finland. *Human Relations*, 51(2), 157-177.
- Korkmaz, B. (2018). Öz-Duyarlık: Psikolojik Belirtiler ile İlişkisi ve Psikoterapide Kullanımı. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 10(1), 40-58.
- Lindley, D. A. (1990). For teachers of the alienated: Three defenses against despair. *The English Journal*, 79(6), 26-31.
- Major, V. S., Klein, K. J., & Ehrhart, M. G. (2002). Work time, work interference with family, and psychological distress. *Journal of applied psychology*, 87(3), 427-436.

- Masuda, A. D., Poelmans, S. A., Allen, T. D., Spector, P. E., Lapierre, L. M., Cooper, C. L., ... & Lu, L. (2012). Flexible work arrangements availability and their relationship with work-to-family conflict, job satisfaction, and turnover intentions: A comparison of three country clusters. *Applied psychology, 61*(1), 1-29.
- Md-Sidin, S., Sambasivan, M., & Ismail, I. (2010). Relationship between work-family conflict and quality of life: An investigation into the role of social support. *Journal of Managerial Psychology, 25*(1), 58-81.
- Meyer, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L., & Topolnytsky, L. (2002). Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences. *Journal of vocational behavior, 61*(1), 20-52.
- Michel, J. S., Kotrba, L. M., Mitchelson, J. K., Clark, M. A., & Baltes, B. B. (2011). Antecedents of work-family conflict: A meta-analytic review. *Journal of organizational behavior, 32*(5), 689-725.
- Moç, T. (2018). *Örgütsel Adalet Algısının Çalışanların İşte Yabancılaşmaya Etkisinde Tükenmişliğin ve Presenteizmin Rolü* (Doktora tezi, Atatürk Üniversitesi, Erzurum). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Netemeyer, R. G., Boles, J., & Mcmurrian, R. (1996). Development and Validation of Work-Family Conflict and Family-Work Conflict Scales. *Journal of Applied Psychology, 81*, 400-410.
- Netemeyer, R. G., Brashear-Alejandro, T., & Boles, J. S. (2004). A cross-national model of job-related outcomes of work role and family role variables: A retail sales context. *Journal of the Academy of Marketing Science, 32*(1), 49-60.
- Özmete, E., & Eker, I. (2012). İş-Aile Yaşamı Çatışması ve Roller: Kamu Sektörü Örneğinde Bir Değerlendirme. *Çalışma İlişkileri Dergisi, 3*(2), 1-23.
- Özturan, M. (2018). *Yöneticilerin duygusal zekâ düzeylerinin, yönetim tarzları ve örgütsel yabancılaşma duyguları üzerindeki etkisinin incelenmesi* (Doktora tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, İstanbul). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Pal, S., & Saksvik, P. Ø. (2008). Work-family conflict and psychosocial work environment stressors as predictors of job stress in a cross-cultural study. *International Journal of Stress Management, 15*(1), 22-42.
- Parasuraman, S., & Simmers, C. A. (2001). Type of employment, work-family conflict and well-being: a comparative study. *Journal of Organizational Behavior, 22*(5), 551-568.
- Parker, D.E. ve Decotiis, T.A. (1983). Organizational Determinants of Job Stress. *Organizational Behavior and Human Performance, 32*, 160-177.
- Parker, J. G. & Asher, S. R. (1993). Friends and friendship quality in middle childhood: Links with peer group acceptance and feelings of loneliness and social dissatisfaction. *Developmental Psychology, 29*(4), 611-621.
- Rhodes, A. C. (2004). *Effect of conflict management styles on stress level of correctional officers* (Doctoral dissertation, Alliant International University, San Diego).
- Seeman, M. (1959). On the meaning of alienation. *American sociological review, 24*(6), 783-791.

- Seeman, M. (1983), Alienation Motifs in Contemporary Theorizing: The Hidden Continuity of the Classic Themes. *Social Psychology Quarterly*, 46(3), 171–184.
- Senécal, C., Vallerand, R. J., & Guay, F. (2001). Antecedents and outcomes of work-family conflict: Toward a motivational model. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 27(2), 176-186.
- Sharma, J., Dhar, R. L., & Tyagi, A. (2016). Stress as a mediator between work–family conflict and psychological health among the nursing staff: Moderating role of emotional intelligence. *Applied Nursing Research*, 30, 268-275.
- Shepard, J. M. (1972). Alienation as A Process: Work as A Case in Point. *The Sociological Quarterly*, 13(2), 161–173.
- Sidorkin, A. M. (2004). In the event of learning: Alienation and participative thinking in education. *Educational Theory*, 54(3), 251-262.
- Şahin, N. H., Güler, M., & Basım, H. N. (2009). A tipi kişilik örüntüsünde bilişsel ve duygusal zekânın stresle başa çıkma ve stres belirtileri ile ilişkisi. *Türk Psikiyatri Dergisi*, 20(3), 243-254.
- Şimşek, M. Ş., Çelik, A., Akgemci, T., & Fettahloğlu, T. (2006). Örgütlerde yabancılaşmanın yönetimi araştırması. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15, 569-587.
- Tanriverdi, S.(2017). Öğrencilerinin Depresyon Düzeylerini Yordayan Değişkenlerin Belirlenmesi: Multinomial Lojistik Regresyon Analizi. *Yüzüncü Yıl Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 14(1), 1517-1543.
- Temel, M., & Kutlu, F. Y.(2019). Functional Health Pattern Model Based Care Plan for a Depression Diagnosed Patient. *Florence Nightingale Hemşirelik Dergisi*, 27(1), 91-103.
- Tezcan, S., & Aslan, D. (2000). Ankara'da Çeşitli Meslek Gruplarında Genel Ruhsal Sağlık Durumunun Değerlendirilmesi. *Kriz Dergisi*, 9(1),1-8.
- Turunç, Ö., & Erkuş, A. (2010). İş-Aile Yaşam Çatışmasının İş Tatmini Ve Örgütsel Bağlılık Üzerine Etkileri: İş Stresinin Aracılık Rolü. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 10(19), 415-440.
- Tutar, H. (2010), İşgören Yabancılaşması Ve Örgütsel Sağlık İlişkisi: Bankacılık Sektöründe Bir Uygulama. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(1), 175-204.
- Tükel, İ. (2012). Modern Örgütlerde Yabancılaşma Ve Kafka'nın "Dönüşüm" Romanının Bu Bağlamda Analizi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Edebiyat Fakültesi Dergisi*, 1(2), 34-50.
- Türkçapar, M.H. (2011). Dirençli depresyon tedavisinde bilişsel davranışçı yaklaşım. *Psikiyatride Güncel*, 1(3), 240-250.
- Ulusoy, H. (2017). Sanayi Örgütü işçileri ve işe yabancılaşma. *Ankara Üniversitesi Dil ve Tarih-Coğrafya Fakültesi Dergisi*, 32(1-2).77-84.
- Ünsar, A. S., & Karahan, D. (2011). Yabancılaşmanın İşten Ayrılma Eğilimine Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Alan Araştırması. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, (21), 361-378.

- Üstün, A., & Bayar, A. (2015). Üniversite öğrencilerinin depresyon, anksiyete ve stres düzeylerinin çeşitli değişkenlere göre incelenmesi. *Eğitim ve Öğretim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 384-390.
- Vatan, S. (2017). Duygular ve Psikolojik Belirtiler Arasındaki İlişkiler. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 9(1), 45-62.
- Waldenström, K., Ahlberg, G., Bergman, P. U., Forsell, Y., Stoetzer, U., Waldenström, M., & Lundberg, I. (2008). Externally assessed psychosocial work characteristics and diagnoses of anxiety and depression. *Occupational and Environmental Medicine*, 65(2), 90-96.
- Yalçın, İ., & Koyuncu, S. C. (2014). Örgütsel Yabancılaşma Olgusunun İş Tatmini Üzerine Etkisi: Niğde İlinde Bir Araştırma. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 26, 86-94.
- Yeniçeri, Özcan (2009). *Örgütlerde Çatışma Ve Yabancılaşma Yönetimi*. IQ Kültür Sanat Yayıncılık, İstanbul.
- Yıldız, M. (2017). *Banka çalışanlarında stres algısı ve ruhsal durum arasındaki ilişkinin araştırılması* (Yüksek Lisans tezi, Işık Üniversitesi, İstanbul). Erişim adresi: <http://tez2.yok.gov.tr/>
- Yılmaz, S., & Sarpkaya, P. (2009). Eğitim örgütlerinde yabancılaşma ve yönetimi. *Uluslararası İnsan Bilimleri Dergisi*, 6(2), 314-333.
- Yüksel, H. (2014). Yabancılaşma Kavramı Paralelinde Emeğin Yabancılaşması ve Sonuçları. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(2), 159-188.
- Zhang, G., Chan, A., Zhong, J., & Yu, X. (2016), Creativity and social alienation: The costs of being creative. *The International Journal of Human Resource Management*, 27(12), 1252-1276.

Mavi Okyanus Stratejisi ve Sağlık Sektörü Uygulamaları Üzerinde Bir Çalışma

Uğur UĞRAK^{b,c}, Özgür UĞURLUOĞLU^d

Özet

Mavi okyanus stratejisi ortaya atıldığı günden beri hem iş dünyası hem de akademik camia tarafından yoğun ilgi görmüştür. Özellikle mavi okyanus stratejisinin yeni talep alanları oluşturarak, rekabeti anlamsız bırakma önerisi nedeniyle, farklı endüstriler tarafından başarıyla uygulanmıştır. Pek çok endüstride olduğu gibi, yoğun rekabet ortamının olduğu sağlık sektörü mavi okyanus stratejisinin uygulanabileceği sektörlerden biri olabilir. Bu çalışma uluslararası literatür taraması yaparak, “mavi okyanus stratejisinin” kavramsal çerçevesini ve bu stratejinin sağlık sektöründe uygulanabilirliğine yönelik bir bakış açısını ortaya koymayı hedeflenmektedir. Yapılan literatür taramasında, mavi okyanus stratejisinin birçok sektörde başarı ile uygulandığı görülmüştür. Sağlık sektöründeki uygulamalarının henüz sınırlı olmasına rağmen, çeşitli sektörlerdeki başarısına dayanarak mavi okyanus stratejisinin sağlık hizmet alanında uygulanma potansiyelinin olduğu değerlendirilmektedir

Anahtar Kelimeler

Mavi Okyanus Stratejisi
Sağlık Sektörü
Sağlık Hizmetleri

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 06.11.2019
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.643784

A study on Blue Ocean Strategy and Health Sector Practices

Abstract

Since blue ocean strategy was put forward, it has been intensely interested by both business world and academic community. Particularly, because of blue ocean strategy's offer to make competition irrelevant by creating untapped demand, blue ocean strategy has been successfully applied by various industries. As in many industries, health sector, in which a highly competitive environment is in effect can be one of the sectors in which blue ocean strategy can be applied. This study, conducting international literature survey, aim at presenting conceptual framework of blue ocean strategy and a perspective for applicability of blue ocean strategy in health sector. In literature survey, it was seen blue ocean strategy was successfully applied across various sectors. Though practices of the blue ocean strategy in health sector have been limited yet, depending on its success in different sectors, it is considered to have potential to be applied in health care sector.

Keywords

Blue Ocean Strategy
The Health Sector
Health Services

About Article

Received: 06.11.2019
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.643784

^b İletişim Yazarı: ugrakugur@gmail.com

^c Dr., Gülhane Eğitim ve Araştırma Hastanesi / ANKARA, <https://orcid.org/0000-0002-6043-835X>

^d Prof. Dr., Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü/ ANKARA, <https://orcid.org/0000-0002-9453-9925>

Giriş

Stratejik yönetim, uzun dönemde işletmenin yaşamını sürdürmesi ve rekabet üstünlüğü sağlamasını amaçlayan bir yönetim tarzı olarak değerlendirilmektedir (Ülgen ve Mirze, 2013). Tanımdan da anlaşılacağı gibi işletmeler rakiplerine üstünlük sağlamak için stratejik yönetim sürecini kullanılmaktadır. Stratejik yönetim sürecinde kullanılan çok sayıda metot ve analiz yöntemi mevcuttur. Özellikle 2004 yılında Chan Kim ve Mauborgne tarafından ortaya atılan “mavi okyanus stratejisi” oldukça ilgi toplamıştır. Yazarların yayınladıkları “*How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*” isimli kitap kırk üç dile çevrilmiş ve üç buçuk milyon kopyanın üstünde satmıştır. Yazarlar dünyanın ilk elli yönetim gurusu listesinde ikinci olarak sıralanmışlardır (Zemsky, 2015). “Mavi okyanus strateji” rekabeti anlamsız bırakarak yeni talep alanları oluşturma önerisi ile hem iş hem de akademik camia tarafından oldukça ilgi görmüştür. Bu yönüyle bu stratejinin rekabetin yoğun olduğu sağlık sektöründe uygulanabileceği düşünülmektedir.

Sağlık hizmet sektörü hızla gelişen ve rekabet kurallarının hâkim olduğu “kırmızı okyanus” piyasalarından biridir. El değmemiş piyasalara ulaşmayı vadeden “mavi okyanus stratejisi” sağlık kurumlarında rekabeti anlamsız bırakarak kârlı çalışmasını olanaklı kılacağı değerlendirilmektedir. Konu ile ilgili olarak yapılan literatür taramasında Türkiye’de mavi okyanus stratejisine yönelik olan çalışmaların oldukça sınırlı olduğu tespit edilmiştir (Barutçu, 2014; Cengiz, 2013). Ayrıca Türkiye’de sağlık sektöründe mavi okyanus stratejisinin uygulanmasına yönelik bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Türkiye’de mavi okyanus stratejiye yönelik çalışmaların çok sınırlı olması bu çalışmanın çıkış noktasını oluşturmaktadır. Bu çalışma dünyada göreceli olarak yeni bir stratejik akım olan “mavi okyanus stratejisini” incelemeyi ve uluslararası literatür taraması da yaparak bu stratejinin uygulanabilirliğine yönelik verileri derlemeyi hedeflenmektedir. Özellikle dünyada hızla büyüyen bir sektör olan sağlık hizmet sektöründeki mavi okyanus stratejisi uygulamalarını uluslararası literatürde araştırarak, stratejinin sağlık hizmet sektöründeki kullanım potansiyelinin incelenmesi amaçlanmıştır. Uluslararası literatürde konu ile ilgili yapılan taramalarda “mavi okyanus stratejisi”, “sağlık hizmetleri yönetimi” “sağlık hizmetleri”, “hastane” ve “sağlık” anahtar kelimeleri ve kombinasyonları kullanılarak yapılan taramalar sonucunda elde edilen kaynaklar çalışmanın amacı kapsamında değerlendirilmiştir.

Kavramsal Çerçeve

Bu bölümde mavi okyanus stratejisinin kullanılan temel kavramalar ve araçlar hakkında genel bilgiler verilecektir

Kırmızı Okyanus

İş dünyası temel olarak iki tür alandan oluşmaktadır. Bu alanlar kırmızı ve mavi okyanuslar olarak düşünülmektedir. Kırmızı okyanus mevcut piyasa olarak adlandırılan tüm endüstrileri temsil etmektedir (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005a; 2005b; 2005c). Kırmızı okyanusta endüstri sınırları tanımlanmış ve kabul edilmiştir. Rekabet kuralları iyi anlaşılmalıdır. Kırmızı okyanusta işletmeler mevcut talepten daha büyük pay alabilmek için rakiplerini alt etmeye çalışmaktadırlar. Bu okyanus giderek kalabalıklaştığı için kâr ve büyüme elde etme olasılığı giderek azalmıştır. Sonuç olarak artan rekabet bu suları bir nevi kanlı okyanus haline getirmiştir (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005a).

Kırmızı okyanusta rakipleri alt ederek başarılı bir şekilde yol almak her zaman önemli bir unsurdur ve iş hayatının bir gerçeği olarak da kalacaktır (Kim ve Mauborgne, 2005a; 2005b). Ancak, 21. yüzyılda teknolojinin ilerlemesi sayesinde ürün çeşitliliği artmış, çok çeşitli ürünler piyasaya sürülmeye başlamıştır. Ticari bariyerlerin ortadan kalkması ile birlikte, ürün ve ürün fiyatları global olarak aynı anda ulaşılabilir olmuştur. Tekel ortadan kalkmaya başlamıştır. Bunun yanında talepte artış yok denecek kadar azdır. Bu durum ürünlerin metalaşması, fiyat savaşlarının artması ve kar marjının küçülmesini kaçınılmaz kılmaktadır (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005a). Sonuç olarak arz talebi aşmıştır ve işletmelerin rekabet ettikleri var olan endüstrilerin daha ötesine gitmeleri gerekmektedir (Kim ve Mauborgne, 2005b).

Kırmızı okyanusta hayatta kalabilmek için, şirketler stratejilerini rekabet avantajı sağlamak üzerine odaklanmaktadır, sıklıkla rakiplerin ne yaptığını değerlendirmekte ve karşılığında daha iyiye ulaşmaya çalışmaktadırlar. Piyasadan büyük payı kapmak bir nevi sıfır toplamı bir oyun gibidir. Bir şirketin kazancı diğerinin kaybı anlamına gelmektedir. Bu nedenle rekabet mevcut piyasa alanını paylaşmaya odaklı stratejik değişkenlerin tanımlanması olarak kullanılmaktadır. Açıklamalardan anlaşılacağı gibi stratejinin temelinde rekabet yatmaktadır. Ancak durum böylemi olmalı mıdır? (Kim ve Mauborgne, 2004).

Chan Kim ve Mauborgne'nin (2004; 2005b) yaptığı araştırma bunun tersini göstermektedir. Rekabet önemlidir ancak rekabet stratejisine odaklanan işletmeler daha önemli olan stratejik boyutları kaçırmaktadırlar. Bu boyut rekabet etmek değil, rekabetin olmadığı ve araştırmacıların "mavi okyanus" olarak adlandırdıkları yeni piyasa alanları oluşturarak rekabeti önemsiz kılmayı içermektedir.

Mavi Okyanus

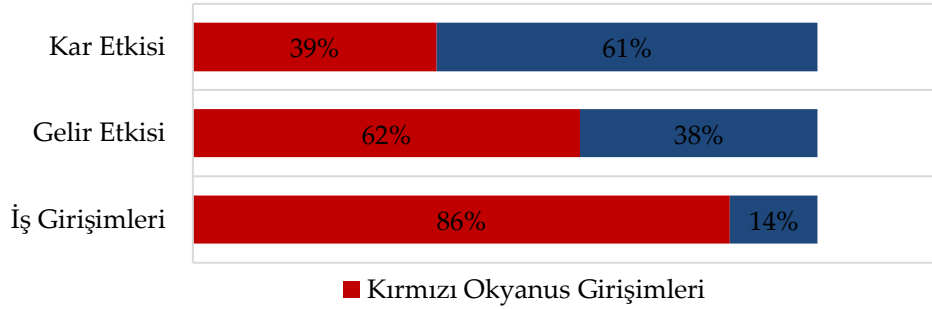
Mavi okyanus günümüzün bilinen piyasalarda var olmayan ve rekabet tarafından bozulmamış olası tüm olası endüstrileri ifade etmektedir (Kim, 2008; Kim ve Mauborgne, 2004; 2005a; 2005b; 2005c). "Mavi okyanus" terimi, geniş, derin ve henüz keşfedilmemiş daha büyük potansiyelli piyasa alanını tanımlayan bir benzetmedir (Kim ve Mauborgne, 2005b). Mavi okyanus terimi yeni bir kavram olmasına rağmen, geçmişten günümüze uzanan bir olgudur (Kim, 2008; Kim ve Mauborgne, 2005c). Geçmişe baktığınızda bu teori ortaya koyulmadan önce mavi okyanus uygulaması olarak nitelendirilebileceğimiz başarılı girişimler mevcuttur (Nicolas, 2011). Hatta tarih, piyasaların mavi okyanus olarak oluştuğunu zamanla rekabet, fazla arz ve metalaşma nedeni ile kırmızıya dönüştüğünü kanıtlamıştır (Kim, 2008).

Yüz yıl öncesine bakıldığında bugün bilinen endüstrilerin birçoğunun var olmadığı görülmektedir. Otomobil, havacılık, petrokimya, müzik kayıt endüstrileri bunlardan sadece birkaçıdır. Bu tarihten sadece otuz yıl geriye gidildiğinde ise multi-milyar dolarlık endüstriler ortaya çıkmaktadır. Örneğin; ortak fonlar, cep telefonları, kargo şirketleri, video oyun endüstrisi bunlardan sadece birkaç tanesidir. Bu bağlamda zamanda yirmi yıl ileriye yönelik bir öngörü ortaya konulursa, bilinmeyen birçok yeni endüstrinin ortaya çıkacağı düşünülmektedir (Kim ve Mauborgne, 2005c).

Neden Mavi Okyanus?

Mavi okyanusta çok sayıda kârlı ve hızlı büyüme fırsatı bulunmaktadır. Mavi okyanus oluşturma iki yolla yapılabilir. Tamamen yeni bir endüstri oluşturarak yapılabilen, ya da çoğu durumda olduğu gibi işletmeler mevcut kırmızı okyanusun sınırlarını değiştirerek bu okyanus içinde bir mavi okyanus oluşturabilmektedirler (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005a).

Chan Kim ve Mauborgne (2005a; 2005b; 2005c) 108 şirket üzerinde bir çalışma yürütmüşlerdir. Şekil 1'deki görüldüğü gibi bu çalışmada işletmelerin %86'sı mevcut kırmızı okyanus içindeki var olan endüstrinin bir uzantısı olarak girişimde bulunurken, %14'ü ise yeni piyasaları veya yeni mavi okyanusları hedeflemişlerdir. Kırmızı okyanusta girişimde bulunan işletmeler toplam gelirin %62'sini oluştururken, toplam kârın sadece %39'unu ortaya koyabilmişlerdir. Mavi okyanusa yatırım yapan %14 ise toplam gelirin %38'ini oluştururken, toplam kârın şaşırtıcı bir biçimde %61'ini ortaya koymuşlardır. Görüldüğü gibi iş girişimlerine yapılan toplam yatırımlar göz önüne alındığında, mavi okyanus oluşturmanın performans farkı açıktır.



Şekil 1. Mavi Okyanus Stratejisinin Kar ve Büyüme Sonuçları

Kim, W. C., and Mauborgne, R. (2005a). Value innovation: a leap into the blue ocean. *Journal of Business Strategy*, 26(4), 22-28.

Bu verilere rağmen neden yapılan iş girişimlerinin büyük bir kısmı kırmızı okyanusta yapılmıştır. Bu kısmen strateji dilinin askeri referanslarla dolu olması ile açıklanabilmektedir. Bu yönü ile bakıldığında kırmızı okyanustaki strateji tamamen rekabete yöneliktir. Tamamen rekabete odaklanan işletmeler, akademisyenler ve danışmanlar iki çok önemli noktayı göz ardı etmektedirler. İlki rekabetin olmadığı veya çok az olduğu mavi okyanusları bulup geliştirmek, diğeri ise mavi okyanusları kullanıp korumaktır (Kim ve Mauborgne, 2004).

Mavi Okyanus Stratejisine Genel Bakış

Genellikle bir işletme, stratejisini geliştirirken içinde çalıştığı çevrenin ve endüstrinin mevcut durumunu analiz eder. Daha sonra rekabet içinde olduğu oyuncuların güçlü ve zayıf yönlerini değerlendirerek onları alt edebilecek stratejiler geliştirmeye odaklanır. Bu yaklaşım "yapısalcı" yaklaşım olarak adlandırılmaktadır. Ancak çevre ve endüstri işletmelerin stratejilerini şekillendirmek zorunda değildir. Tarih; çevresi tarafından şekillendirilmekten ziyade çevresini yapılandırabilen strateji örnekleri ile doludur. Mavi okyanus stratejisi işletmelerin kendi içinde buldukları endüstrileri yeniden yapılandırmalarına yardım edebilir, yapı ve strateji dizgisini tersine çevirebilir. Bu tür strateji oluşumu ise "yeniden yapılandırıcı" strateji olarak adlandırılmaktadır (Kim ve Mauborgne, 2009).

Belirlenmiş yapı ve piyasa sınırları sadece yöneticilerin akıllarındadır. "Yeniden yapılandırıcı" görüşe sahip olanlar mevcut piyasa yapısının düşüncelerini sınırlandırmalarına izin vermezler. Yeniden yapılandırıcı düşünce için, ekstra talep el değmemiş bir şekilde bir yerlerde. Asıl problem de onun nasıl oluşturulacağıdır. Bunu yapmak için, odak arzdan talebe, rekabetten rekabeti arkada bırakmaya yoğunlaşmalıdır (Kim ve Mauborgne, 2005b).

Chan Kim ve Mauborgne (2004; 2005a) yüz yıl geriye dönük olan verilerle on yıldan fazla süre ile üç farklı endüstride yaptıkları araştırmada mavi okyanus oluşturmada kullanılan kalıpları

tespit etmişlerdir. Buna göre insan hayatına yakından dokunan üç endüstri dalında (otomotiv, bilgisayar, sinema) mavi okyanus oluşumunda önemli olan noktaları belirlemişlerdir (Kim ve Mauborgne, 2004).

Chan Kim ve Mauborgne (2004) bu araştırma sonuçlarına göre mavi okyanusların sadece teknolojik yenilikle ilgili olmadığı görüşündedirler. Bazı mavi okyanus oluşumlarında önemli teknolojik gelişmeler yer almıştır ancak bu mavi okyanus oluşumunun tanımlayıcı özelliği değildir. Hatta bu kural teknoloji yoğun endüstrilerde bile geçerlidir. Mavi okyanus oluşturmada kullanılan teknolojilerin çoğu hali hazırda var olan teknolojiler olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Chan Kim ve Mauborgne'nin (2004) araştırmasına göre yaratılan çoğu mavi okyanus işletmelerin faaliyet alanlarının dışında değil, kendi bünyelerinde yaratılmıştır. Sonuç olarak mavi okyanus yaratmak için yerleşik işletme olmak bir dezavantaj değildir. Aynı araştırmasından elde edilen diğer bir bulgu ise mavi okyanus oluşumunu açıklamak için en iyi analiz ünitesinin stratejik hareketler olduğudur. Diğer bir ifade ile mavi okyanus oluşturma sürecindeki marjinal hareketler dizisi ve kararlar mavi okyanus oluşumunu açıklayabilecek en iyi analiz ünitesidir.

Yazarlar ayrıca mavi okyanus yaratmanın marka oluşturmak olduğunu tespit etmişlerdir. Chan Kim ve Mauborgne (2004) araştırmaları kapsamındaki işletmelerin neredeyse hemen hepsi mavi okyanus oluşturmadaki girişimleri ile hatırlanmazlar. Çok az insan Ford'un yaptığı T Modelini bugün bilmektedir, ancak Ford markası halen mavi okyanus girişiminden faydalanmaktadır.

Mavi okyanus stratejisinin sadece büyük işletmelerde değil, küçük ve orta ölçekli işletmelerde de uygulanabileceği düşünülmektedir (Eboreime vd., 2014). Büyük bütçeler mavi okyanus oluşturmada anahtar özellik değildir. Önemli olan doğru stratejik hamleyi yapabilmektir (Kim ve Mauborgne, 2004).

Mavi Okyanus Stratejisinin Köşe Taşı: Değer İnovasyonu

Mavi okyanus stratejisi, rekabet edilen piyasaya göre daha fazla talebin ve rekabetin anlamsız olduğu yeni piyasa oluşturma arkasındaki tutarlı stratejik düşünce olarak tanımlanmıştır (Kim ve Mauborgne, 2004). Mavi okyanus stratejisi geleneksel kuralların aksine karşılaştırma noktası olarak rekabeti asla kullanmamaktadır. Bunun yerine hem kendileri hem de alıcılar için yeni bir değer yaratarak, rekabeti anlamsız bırakmak suretiyle, yeni el değmemiş bir piyasa oluşturmaya hedeflemektedir. Rekabeti anlamsız bırakmak için uygulanan değer yaratma süreci "değer inovasyonu" olarak adlandırılmaktadır (Kim ve Mauborgne, 2005a; 2005c). Geleneksel stratejinin ve mavi okyanus stratejisinin farklılık yaratma yaklaşımları arasındaki temel fark, geleneksel stratejinin farklılığı üretim tabanlı olup, eldeki imkânlarla ne üretebilip ve arz edilebileceği hususu üzerine odaklanırken, mavi okyanus stratejisinin ise talep tabanlı olarak farklılık yaratmaya çalışmasıdır. Mavi okyanus stratejisi bir ürün müşterilere nasıl gerçek bir değer sunabilir sorusuna cevap aramaktadır (Haavisto, 2005).

Temelde işletmelerin müşterilerine önerebileceği üç tür değer vardır. Bunlar endüstriyel etkinlik mantığını kullanarak daha düşük fiyat, uzmanlığı kullanarak ürünlerinin müşteri ihtiyaçlarına uygunluğunu sağlamak ve ağ hizmet mantığını kullanarak müşterilere erişimi kolaylaştırmaktır. Bu üç değer iki veya daha fazlasını bir arada sunan işletmelerin mavi okyanuslara açılabilme potansiyelleri daha yüksektir (Sheehan ve Vaidyanathan, 2009).

Değer inovasyonu mavi okyanus stratejinin köşe taşıdır. Mavi okyanus stratejisi piyasadaki rakipleri yenmeye odaklanmaktan ziyade hem alıcı hem de işletme için yeni bir değer yaratarak mevcut piyasa sınırlarının dışına çıkmaya odaklanmaktadır (Kim ve Mauborgne, 2005a; 2005c). Mavi okyanus stratejisinde değer ve inovasyon birbirinden ayrılmaz. Değer inovasyonu hem değere hem de inovasyona aynı anda odaklanmakta ve eşit vurguda bulunmaktadır (Leavy, 2005).

Sadece değere odaklanıldığında bir işletme belki kısa süreliğine kâr elde edebilir, ancak inovasyon olmadan uzun dönemde piyasada tutunamayacaktır (Lainos, 2011). Ayrıca değer inovasyonu rakiplerle rekabeti hedef almaz, onun yerine açtığı piyasa boşluğunda değer artışı sağlayarak, rakipleri oyun dışı bırakmayı hedeflemektedir (Štverková vd., 2012). Tablo 2’de değer inovasyonunu temel alan mavi ve rekabetçi kırmızı okyanus stratejileri arasındaki farklar gösterilmiştir (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005b).

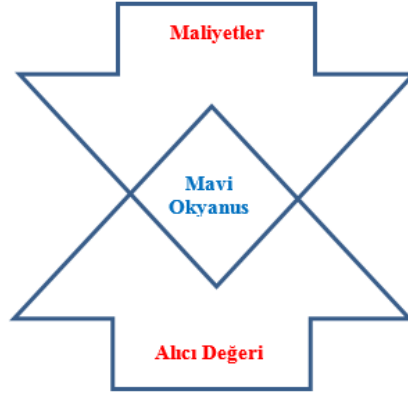
Tablo 2. Kırmızı ve Mavi Okyanus Stratejileri Karşılaştırması

Kırmızı Okyanus Stratejisi	Mavi Okyanus Stratejisi
Mevcut pazar sınırlarında rekabet et.	El değmemiş pazar uzamı yarat.
Rekabeti kazan.	Rekabeti konu dışı bırak.
Mevcut talepten faydalan.	Yeni talep yarat ve ele geçir.
Değer/maliyet ödünleşimini uygula.	Değer/maliyet ödünleşimini kır.
İşletmenin tüm faaliyet sisteminin farklılaştırma veya düşük maliyet konusundaki stratejik tercihlerine uygunluğunu sağla	İşletmenin tüm faaliyet sisteminin farklılaştırma ve düşük maliyet stratejik tercihlerine uygunluğunu sağla
Yapısalcı yaklaşım	Yeniden yapılandırıcı yaklaşım.

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2004). Blue ocean strategy. Harvard Business Review.

Büyüme eğiliminde olan endüstrilerde, rekabet genellikle inovasyon üzerine kurulmuş durumdadır (Dehkordi vd., 2012). Mavi okyanusun en önemli özelliği değer ve maliyet değişimine yönelik geleneksel stratejiyi reddetmesidir. Mavi okyanus stratejisi “değer inovasyonu” olarak adlandırılan düşük maliyet ve farklılığı aynı anda elde etme çabasıdır (Kim, 2008). Ancak yapısalcı stratejiye göre işletmeler ya yüksek maliyet ile kaliteli ürün yaratabilirler ya da düşük maliyet ile ortalama bir ürün yaratabilirler (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005b; 2009).

Mavi okyanus yaratan işletmelere bakıldığında başarılı işletmelerin hem farklılığın hem de düşük maliyetin peşinde oldukları görülmüştür (Kim ve Mauborgne, 2004). Alıcı değerinin işletmenin sunduğu fiyat ve üründen geldiği, işletmenin kendi için yarattığı değer ise maliyet yapısı, fiyat aracılığı ile oluştuğu göz önüne alındığında, mavi okyanus stratejisi ancak tüm sistem uygulamaları, fiyat ve maliyet aktiviteleri aynı çizgide oldukları zaman başarılabilir (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005b). Şekil 2’de görüldüğü gibi mavi okyanus, işletme girişimlerinin maliyetleri düşürdüğü ve alıcı değerini artırdığı noktada meydana gelmiştir (Kim ve Mauborgne, 2004; 2005c).



Şekil 2. Farklılaştırma ve Düşük Maliyetin Eş Zamanlı Takibi

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2004). Blue ocean strategy. *Harvard Business Review*.

Müşteriler için değer inovasyonunu yaratarak el değmemiş piyasaları arama stratejisi bazı işletmelerde karlı bir büyümeyi sağlamıştır (Parvinen vd., 2011). Sterkova ve arkadaşlarının (2012) yaptığı araştırmada bir uçak firması orta gelir düzeyli bireylere maliyetlerini düşürerek ve yolculara daha ekonomik uçuş sağlayarak hem şirket hem de alıcılar için değer inovasyonu yaratmak sureti ile mavi okyanus yaratmayı başaramıştır. Mavi okyanus stratejilerinin başarılı uygulamalarından biride Nintendo firmasına aittir. Wii olarak adlandırdığı yenilikçi oyun kontrolü ile rekabeti anlamsız bırakmada büyük yol almıştır (O’Gorman, 2008).

Mavi Okyanusa Giden Yol

Mavi okyanus stratejisini temel alan görüşte piyasa sınırları ve endüstri yapısı belirlenmemiştir ve endüstri oyuncularının inanç ve faaliyetlerine göre yeniden yapılandırılabilir (Kim ve Mauborgne, 2005b; 2005c). Bu yapılandırma sürecinde mavi okyanusa ulaşabilmek için işletmelerin kullanabileceği araçlar mavi okyanus stratejisi tasarımcıları tarafından geliştirilmiştir.

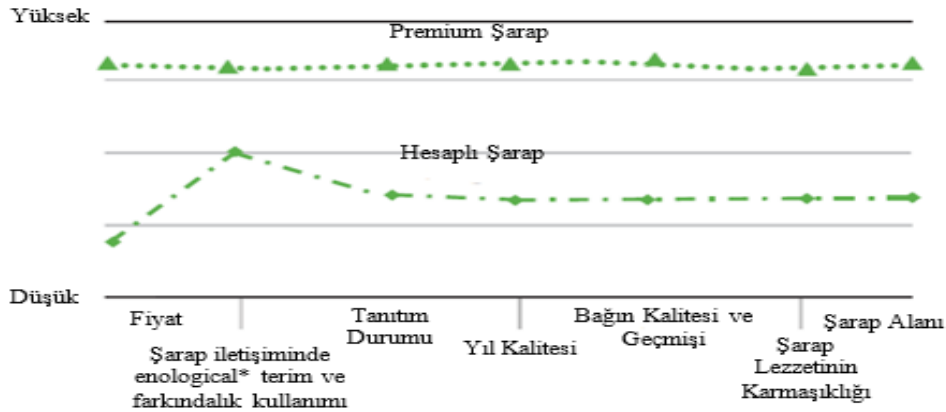
Chan Kim ve Mauborgne (2005b) mavi okyanus stratejisinin sistematik ve çalışan bir formülasyonunu geliştirmek amacıyla mavi okyanus arayışında olan işletmeleri ve geliştirilmiş metodolojileri incelemiştir. Bu araç ve uygulamaları yaklaşık 20 milyar dolarlık ve yoğun rekabetin olduğu dünya çapındaki şarap endüstrisini kullanarak araştırmışlardır. Bu araç ve uygulamaların en önemli iki tanesi “strateji yelkeni” ve “dörtlü eylem yapısıdır.

Strateji Yelkeni

Strateji yelkeni cazip mavi okyanusu yaratma sürecinde kullanılan tanımlayıcı bir eylem çerçevesidir. Mevcut piyasadaki oyun durumunu gösterir. Bu da rekabetin şu anda nerede yoğunlaştığının ve piyasada mevcut rekabetçi ürünlerden müşterilerin hangilerini aldığının anlaşılmasında yardımcı olur (Kim ve Mauborgne, 2005b; 2005c).

Bu durum Şekil 3’de Amerika şarap endüstrisi örneklendirilerek gösterilmektedir. Şekildeki yatay eksen rekabet edilen önemli faktörleri gösterirken, dikey eksen ise sunulan faktörlerin miktarını veya yoğunluğunu göstermektedir (Kim ve Mauborgne, 2005c). Chan Kim ve Mauborgne (2005b) araştırmaları kapsamında 1600’den fazla şarap üreticisini müşteri gözünde incelemelerine rağmen, bu üreticilerin strateji eğrilerinin ciddi oranda benzerlik

gösterdiğini bulmuşlardır. Premium şarap üreticilerinin yüksek fiyata, yüksek kaliteli şarap sunarken, hesaplı şarap üreticilerinin ise daha düşük fiyata orta kalitede şarap sundukları gözlenmektedir (Kim ve Mauborgne, 2005b).



Şekil 3. Strateji Yelkeni

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005c). *Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*: Harvard Business Review Press.

Strateji yelkenini temel olarak değiştirmek için, işletmelerin öncelikle strateji odaklarını rekabetten alternatiflere, müşterilerden müşteri olmayan kitleye kaydırmaları gerekmektedir. İşletmeler bunu yaptıkları zaman, endüstrinin odaklandığı problemi yeniden tanımlayabilirler ve buradan da endüstri sınırları dışında alıcı değer bileşenlerinin nasıl yeniden kurulacağını görebilirler (Kim ve Mauborgne, 2005b).

Şarap üreticileri örneğinde, endüstrideki problem özel durumlar için daha özel şarapların nasıl yaratılacağı sorusudur. Casella Wines firması Yellow Tail isimli şarabı ile alternatiflere bakarak problemleri yeniden tanımlamıştır. Her gün için içimi kolay şarap nasıl yapılır sorusunu sormuştur. Bu soruyu, odağını alternatiflere çevirerek şarap talebinin üç katına denk gelen ve sadece rekabete odaklanan endüstri tarafından göz ardı edilmiş olan bira ve hazır koktail tüketicilerine çevirerek sorabilmiştir. Aynı şirket Amerikan toplumunun çoğu için şarabın aşırı formal ve iddialı olduğunu ayrıca firmaların üstünlük sağlamak için yarıştığı şarabın tadındaki karmaşıklığın ortalama bireyler için lezzet zorluğu oluşturduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu bakış açısı ile Casella Wine mavi okyanusları keşfetmeye hazır hale gelmiştir (Kim ve Mauborgne, 2005b).

Yukardaki örnekten de anlaşılacağı üzere strateji yelkeni temel olarak üç unsuru vurgulamaktadır.

- Endüstrideki rekabeti etkileyen faktörleri açıkça tanımlayarak endüstrinin strateji profilini ortaya koymaktadır.
- İşletmelerin hangi faktörlere stratejik olarak yatırım yaptıklarını tanımlayarak, mevcut ve potansiyel rakiplerin strateji profillerini göstermektedir.
- İşletmenin hangi stratejik faktöre nasıl yatırım yaptığını ve gelecekte nasıl yatırım yapacağını tanımlayan değer eğrisini ortaya koymaktadır (Kim ve Mauborgne, 2005c).

Dört Eylem Yapısı

Chan Kim ve Mauborgne (2005c) yeni değer eğrisi oluşturma sürecinde alıcı değer bileşenlerini yaratmak için dört eylem yapısını geliştirmişlerdir. Bu yapı mevcut potansiyeli geliştirmek ve yeni yaratıcı fikirlerle ortaya çıkmak için uygulanmaktadır (Rawabdeh vd., 2012). Şekil 3'te görüldüğü üzere dörtlü eylem yapısı endüstrinin stratejik mantığını ve iş modelini sorgulamakta, aynı zamanda aşağıdaki hususları hedeflemektedir;

- Endüstrinin gereksiz olarak rekabet ettiği faktörleri elimine etmeyi,
- İşletmelerin rekabet esnasında rakiplerini alt edebilmek için ürün ve hizmetleri gereğinden fazla sunup sunmadıklarını belirlemeyi,
- Müşterilerin piyasa şartları nedeniyle taviz vermek zorunda oldukları değerleri belirlemeyi,
- İşletmelere alıcılar için yeni değer kaynakları bulmalarına, yeni talep oluşturmalarına ve endüstri fiyat stratejisini değiştirmelerine yardımcı olmayı hedeflemektedir (Kim ve Mauborgne, 2005b; 2005c).

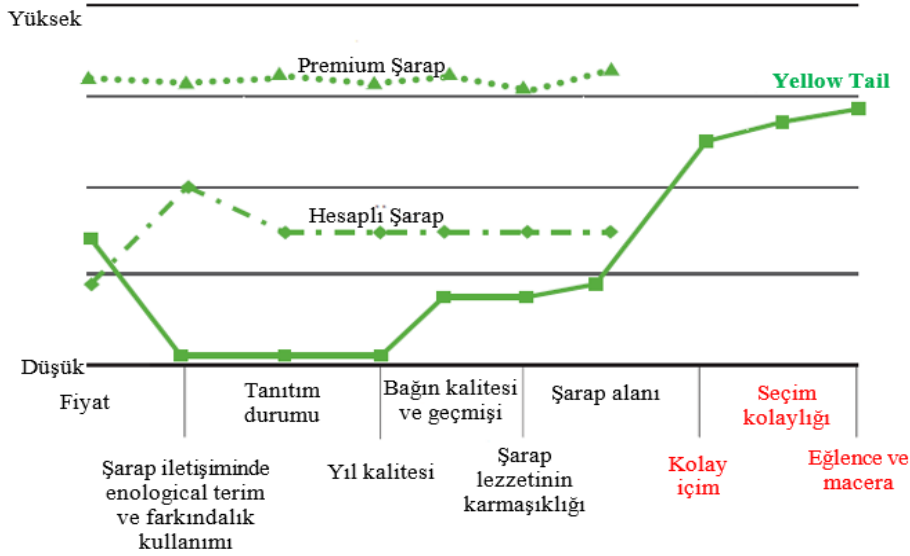
İlk iki husus maliyetleri düşürmeyi hedeflerken, diğer iki husus alıcı değerini yükseltmeyi ve yeni talep yaratmayı amaçlamaktadır (Kim ve Mauborgne, 2005b; 2005c). Ayrıca dört eylem yapısı yeni değer eğrisi oluşturma sürecinde bu dört hususa göre hareket etmektedir (Rawabdeh vd., 2012).



Şekil 4. Dört Eylem Yapısı

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005b). Blue ocean strategy: from theory to practice. *California Management Review*, 47(3), 105-121.

Bir şirket dörtlü eylem yapısını strateji yelkenine uyguladığı zaman, eski algılanan gerçeklere yeni bir bakış açısı ile bakacaktır. Şekil 5'de görüldüğü gibi Casella Wines, Yellow Tail isimli markası ile yeni bir mavi okyanus yaratmıştır. İki yıl içinde Yellow Tail Amerika ve Avusturalya şarap endüstrisinde tarih boyunca en hızlı büyüyen marka olmuştur (Kim ve Mauborgne, 2005b).



Şekil 5. Strateji Yelkeni (Yellow Tail)

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005c). Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant: Harvard Business Review Press.

Şekil 4’de baktığımızda Yellow Tail marka eğrisinin binlerce şirketin eğrisinden çok farklı bir seyir izlediğini ve hangi faktörlerde farklılık yaptığını (azaltma, arttırma, eleme, yaratma) görülmektedir (Kim ve Mauborgne, 2005b). Casella’nın Yellow Tail markası ile dört eylem yapısı aracılığı ile yaptığı farklılıklar sonucunda alıcı değerinde ciddi bir atılım yapmayı başarmıştır.

Mavi Okyanus Stratejisinin Formülasyonu ve Yürütülmesi

Mavi okyanus stratejisi risk almak değil, riski azaltmak temeli üzerine kurulu bir stratejidir. Ancak ister kırmızı ister mavi okyanus stratejisi olsun tüm stratejilerde bir risk vardır. Kırmızı okyanusu aşarak mavi okyanusları oluşturmada işletmelerin yüz yüze kalacağı altı adet risk vardır. Bunlar (Kim ve Mauborgne, 2005c);

- Arama riski: Başarılı mavi okyanusu tanımlayamama riski.
- Planlama riski: Mavi okyanusa ulaştırabilecek doğrulukta planlama yapamama riski.
- Kapsam riski: Yeni talebin yaratılacağı piyasayı doğru belirleyememe riski.
- İş model riski: Doğru stratejik sıralamayı uygulayamama riski.
- Organizasyon riski: Mavi okyanus stratejisinin uygulama sürecinde organizasyon içinde karşılaşılabilecek engelleri aşamama riski.
- Yönetim riski: Mavi okyanus stratejisinin tüm organizasyon çalışanları tarafından benimsenmeme riski.

Mavi okyanus stratejisinde düzgün uygulandı takdirde her riski azaltacak toplam altı tane prensip bulunmaktadır (Kim ve Mauborgne, 2005a). Tablo 4’te görüldüğü gibi ilk dört prensip mavi okyanus formülasyon kapsamında iken, son iki prensip yürütme kapsamındadır (Kim ve Mauborgne, 2005c).

Formülasyon Prensipleri	Her Prensibin Zayıflattığı Risk Faktörü
Piyasa sınırlarını yeniden yapılandırma	Arama riski ↓
Sayılarla değil, büyük resme odaklanma	Planlama riski ↓
Mevcut talebin ötesine ulaşma	Kapsam riski ↓
Stratejik sıralamayı doğru uygulama	İş model riski ↓
Uygulama Prensipleri	Her Prensibin Zayıflattığı Risk Faktörü
Önemli organizasyonel engelleri aşma	Organizasyonel risk ↓
Yürütmeyi strateji içinde kurma	Yönetim riski ↓

Tablo 4. Mavi Okyanus Stratejisinin Altı Prensipleri

Kim, W. C., & Mauborgne, R. (2005c). *Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant*: Harvard Business Review Press.

Sağlık Hizmetleri Alanında Mavi Okyanus Stratejisi

Mavi okyanusun yaratıcıları bu stratejinin sivil toplum kuruluşları dâhil birçok organizasyon tarafından başarılı bir şekilde kullanıldığını ifade etmektedirler (Kim, 2008). Hata Malezya mavi okyanus stratejisini ulusal strateji olarak benimsemiş ve 2020 yılı hedeflerini başarmak amacı ile 2009 yılında Ulusal Mavi Okyanus Zirvesini ilan etmişlerdir (Zemsky, 2015).

Ayrıca mavi okyanus stratejisi turizm sektörü, Business to Business (işletmeler arası) uygulamaları, gıda sektörü ve tedarik zinciri uygulamalarında da başarılı şekilde uygulanmıştır (Çirjevskis vd., 2011; Nasrollahzadeh vd., 2014; Rawabdeh vd., 2012; Tabari vd., 2014). Sağlık sektöründeki uygulamaları ise aşağıda uluslararası literatürdeki örnekleri ile incelenmiştir.

Yapılan literatür taramasında mavi okyanus stratejisine yönelik olarak sağlık hizmet sektöründe yapılan araştırmaların sınırlı olduğu görülmüştür. Ancak mavi okyanus stratejisinin kırmızı okyanus kurallarının geçerli olduğu sağlık hizmet sektörü koşulları için de uygun bir strateji olabilir (Collaboration Health Care, 2008). Ayrıca sağlık hizmet sunumunu yeniden tanımlamada ve optimize etmede mavi okyanus stratejisini kullanılabileceği düşünülmektedir. Mavi okyanus stratejisi kullanılarak farklılık yaratılırken, maliyetler de düşürülebilir. Tablo 6'da görüldüğü gibi dört eylem yapısı bu amaçla kullanılabilir. Gereksiz veya gereğinden fazla kullanımların elenmesi veya azaltılması maliyetleri aşağıya çekerken, önemli görülen girişimlerin artırılması veya yaratılması ise yeni değer yaratmayı ve yeni talep oluşturmayı sağlayabilir (Welch ve Edmondson, 2011).

ELEMEK	ARTIRMAK
<ul style="list-style-type: none">• Gereksiz testler• Önlenebilir hastane yeniden kabulleri• Kayıta kâğıt kullanımı• Hastane enfeksiyonu	<ul style="list-style-type: none">• Kronik hastalık yönetimi• Bakıma hasta katılımı• Sağlık geliştirme• Sağlık taraması
AZALTMAK	YARATMAK
<ul style="list-style-type: none">• Bakımda parçalanmış yaklaşım• Tüm hastane kabulleri• Yüz yüze sunucu viziteleri• Kalitesiz sağlık bakımı• Telefon faks kullanımı	<ul style="list-style-type: none">• Entegre ağlar• Hasta bakım timleri• Hasta kayıtları• Hasta portalları• Sanal viziteleri• Çoklu erişim noktaları

Tablo 6. Sağlık Hizmet Sunumuna Yönelik Dörtlü Eylem Yapısı

Welch, S. J., & Edmondson, B. (2011). Commentary: Applying Blue Ocean Strategy to the foundation of Accountable Care. *Am J Med Qual*, 27(3), 256-257.

Sağlık hizmetleri alanında ortaya çıkmaya başlayan mavi okyanus stratejisi örneklerinden birkaçı aşağıda verilmiştir:

- Ruh sağlığına yönelik tele-tıp:* Amerika Birleşik Devletleri (ABD) Houston'da JSA Telesikiyatri isimli bir şirket uzaktan psikiyatrik değerlendirmelerin yapılabildiği bir metot kullanmaktadır. Bu değerlendirmeler etkili ve yüz yüze hizmet sunumundan daha az maliyetlidir.
- Yalnız kalınan odalar:* ABD Washington'da Everett Bölgesel Sağlık Merkezleri "yalnız kalınan odalar" fikrini uygulamaya koymuştur. Bu uygulamada kalp ameliyatından sonra hastalar hastane yatış sürelerini bir odada yalnız olarak geçirmektedirler. Gerekli ekipmanlar hastanın odasına getirilmektedir (Welch ve Edmondson, 2011). Açık kalp ameliyatı sonrası hastane kalış süreleri 5-7 gün arasında değişmektedir (New Jersey Health Department, 2012). Bu uygulamanın sonucunda hasta tatmini artarken, hastane kalış süreleri bir güne kadar düşmüştür (Welch ve Edmondson, 2011).
- Hello Health:* ABD'inde bireylere online ve offline olmak üzere kendilerine yakın olan doktorlarla hizmet sunan bir özel firmadır. Web tabanlı hasta iletişimi, uygulama yönetimi, elektronik sağlık kayıtları bir arada sunulmaktadır. Anlık mesajlaşma ve video vizite de sunulan hizmetler arasındadır.
- InstyMeds:* ABD'nde hastaların reçete edilmiş ilaçlarını tamamen otomatik olarak alabilmelerini sağlayan cihazları üreten bir firmadır. Bu cihazlardan hastalar ilaçlarını banka veya kredi kartı ile 7-24 alabilmektedirler (Welch ve Edmondson, 2011).

Sağlık sektöründe diğer bir örnek Hindistan'da 2010 yılında kurulan Nation Wide Primary Healthcare Services isimli kliniklerin mavi okyanus stratejisi girişimidir. Bu kliniklerin asıl amacı tek merkezli sağlık hizmeti sunarak aile hekimi ile ileri seviye sağlık hizmeti arasındaki boşluğu doldurmaktır (Ahuja, 2010). Bu kapsamda bu sağlık kurumu kamuya açık genel ve uydu klinikler kurmuş, ulusal çapta kullanılabilir elektronik sağlık kayıt programı geliştirmiş, ev viziteleri, tele konsültasyon, 7-24 doktor yardımı hizmetler sunmaya başlamıştır. Bu klinik aynı anda sağlık planları da sunmaktadır. Yirmi iki aylık uygulama süresince hem kurumsal olarak hem de müşteri açısından sürekli bir büyüme sağlanmıştır.

Ayrıca abonelerin devamlılığını da yaklaşık %90 oranında tutabilmiştir (Ahuja, 2010). Bu araştırmadan görülebildiği gibi mavi okyanus girişimi kendi endüstri sınırları içindeki bir boşluğu değerlendirme amacı ile uygulanmıştır.

Komphaneg'ta Çin akupunkturu piyasa rekabetinin çok yoğun olduğu bir sektördür ve neredeyse hastanelerin üçte biri akupunktur tedavisi sunmaktadır (Kang ve Li, 2013). Kang ve Li (2013) rekabetin yoğun olduğu bu akupunktur piyasasında en rekabetçi firmaların sahipleri, doktorları ve müşterileri ile derinlemesine görüşme yöntemini kullanarak ve elde ettikleri verilerden yola çıkarak bir anket hazırlamışlardır. Hazırladıkları anketi akupunktur müşterilerine uygulamışlardır. Anketten, derinlemesine görüşme metodundan ve internetten elde ettikleri verilerden yola çıkarak mavi okyanus stratejisini Jiankag Kliniğine uygulamışlardır (Kang ve Li, 2013). Mavi okyanus stratejisi araçlarından dört eylem yapısı uygulaması sonucunda aşağıdaki hususlar kliniğe önerilmiştir;

- a. TV ve gazete reklamlarının elenmesi,
- b. El ilanı ve kartvizit dağıtımının azaltılması,
- c. Doktor ve hasta iletişiminin daha iyi olabilmesi iyi sevide tercüman sayısının artırılması,
- d. Qigong ve diğer geleneksel Çin sağlık aerobiklerinin artırılması,
- e. Kliniğin Google'daki arama pozisyonunun yükseltilmesi,
- f. İris hastalık tanı yönteminin uygulamaya konulması,
- g. Ücretsiz kursların verilmesi (Kang ve Li, 2013).

Bu çalışmadan görüldüğü gibi mavi okyanus stratejisi kliniğin odaklanması gereken hususları ortaya koymuştur.

Sağlık alanında uygulanan diğer bir mavi okyanus strateji örneği ise tıp fakültelerine yöneliktir. İsviçre'de Linköping Tıp Fakültesi yenilikçi ve başarılı bir üniversitedir. Yazarlar başarının nedenlerini daha iyi anlayabilmek için İsviçre'de Linköping Tıp Fakültesi eğitimini, geleneksel tıp eğitimi ile kıyaslayarak strateji yelkenini oluşturmuşlar ve üniversitenin mevcut durumunu mavi okyanus stratejinin altı prensibi açısından değerlendirmişlerdir. Araştırma sonunda İsviçre'de Linköping Tıp Fakültesinin müfredatın farklı boyutlarında yaptığı azaltma, arttırma, eleme ve yaratma girişimleri ile sınırları aşabildiği ifade edilmektedir. Ayrıca mavi okyanus strateji araçlarının yeni değer eğrisi yaratmada kullanışlı olduğu görülmüştür (Savage ve Brommels, 2008).

Kamal ve Dionne-Odom (2016) ise palyatif bakım sektöründe olası mavi okyanusu bulduğunu öne sürmektedir. ABD'nde palyatif bakımın hızla gelişen bir sektör olduğunu ve gelecek yıllarda bu sektörün daha da artacağını ifade etmektedir. Ancak bu sektörün aile bireyleri tarafından hastalara verilen bakım olmaksızın devam etmesi halinde sağlık sistemi için ciddi bir sorun olacağını vurgulamıştır. Bu sorunun çözümü için bakım veren aile bireylerinin palyatif bakım sektöründeki "mavi okyanus" olabileceğini vurgulamakta ve bu aile bireylerine odaklanması gerekliliğini ifade etmektedir.

Tartışma ve Sonuç

Mavi okyanus stratejisini uygulayan şirketler genellikle yeni müşterileri çekebilmektedirler. Ayrıca mavi okyanusu uygulayan şirketler farklılık ve düşük maliyete erişmeye çalışarak

başarılı olabilirler. Bu sayede rakiplerine yönelik ekonomik bariyer yaratmakta oldukları düşünülmektedir (Chakrabarti, 2014).

Mavi okyanus stratejisi bir strateji aracı olarak yeni düşünceleri ortaya çıkarmada ve fikirleri, değerlendirmeleri, analizleri organize etmede faydalı ve kullanımı kolay araçlara sahiptir. Mavi okyanus stratejisi birey ve organizasyon yönetimi tarafından desteklenir ve uygun ortamda hayata geçirilirse, yenilikçi değer yaratma aracı olarak kullanılabilir (Ergen, 2011).

Mavi okyanus stratejisi uygulama kapsamı nedeniyle, yüksek ölçekte güvenilir bir strateji olarak tanımlanmaktadır. Yapılan literatür taramalarında birçok işletme tarafından kullanıldığı görülmektedir. Hatta bazı durumlarda mavi okyanus stratejisi diğer stratejiler ile kombine edilmiştir. Bu nedenle mavi okyanus stratejisi uygulama yönünden kullanışlı olarak ifade edilmektedir (Kabukin, 2014).

Mavi okyanus stratejisine yönelik yorumların tamamı olumlu değildir. Mavi okyanus stratejisine yönelik eleştiriler genellikle teori başarısının düşük olasılıklı olması üzerine toplanmıştır (Kabukin, 2014). Ayrıca mavi okyanus stratejisine yönelik diğer bir eleştiri ise işletme yöneticileri tarafından stratejinin tam olarak anlaşılmadığı yönündedir (Cengiz, 2013; Kirfi vd., 2013).

Bu stratejinin yaratıcıları ortaya koydukları teorinin tanımlayıcı bir araştırmaya dayandığını ifade etmektedirler. Yüksek performans için işletmelerin stratejiyi nasıl formüle edeceklerini veya yürüteceklerini adım adım gösteren belirli bir model bulunmamaktadır (Zemsky, 2015)

Mavi okyanus strateji teorisi sadece başarılı işletmelere odaklandığı ve mavi okyanus stratejisi başarının tek faktörü olmadığı göz önüne alındığında, mavi okyanus stratejisinin başarının anahtarı olup olmadığı sorusu gündeme gelmektedir (Nicolas, 2011). Bu kaygıyı destekler nitelikte Buisson ve arkadaşlarının (2010) yaptığı araştırmada mavi okyanus stratejisinin tüm değer inovasyon girişimlerini açıklamada başarısız olduğunu ifade edilmektedir. Sayısız inovatif işletmenin başarılı olarak piyasada tutunabildiği gibi, çoğu inovatif işletmenin de arkadan gelen rakipleri tarafından yenildikleri tespit etmişlerdir. Bu nedenle mavi okyanus stratejisine yönelik olarak vaka çalışmalarının yapılması gerekmektedir (Nicolas, 2011). Ancak mavi okyanus stratejisine yönelik olarak yapılabilecek uygulama araştırmaları zaman alıcıdır (Çirjevskis vd., 2011). Bu nedenle bu stratejinin farklı sektörlerde uygulanabilirliğine yönelik araştırmalar sınırlıdır.

Mavi okyanus stratejisinin büyük ilgi toplamasına rağmen, *“Bu okyanus gerçekten mavi mi? gerçekten piyasalarda mavi okyanuslar var mı?”* soruları gündeme gelmektedir. Geçmişe baktığımızda 1990’ların başında telefon piyasasını Nokia Motorola’nın elinden almıştır. Bir benzerini Samsung Nokia’ya yapmıştır. Samsung sürekli olarak mavi okyanus stratejini uygulayarak yeni okyanuslar oluşturduğunu ifade etmektedir. Ancak Apple tasarımcısı Jonathan Ive yaklaşımlarını; *“Hedeflerimiz oldukça basittir, daha iyi ürünler yapmak ve tasarımılamaktır. Çoğu rakibimiz farklı ürünler yapmakla ve farklı görünmekle ilgilenmektedir. Bence bunlar tamamen yanlış hedeflerdir”* diyerek farklı bir görüş öne sürmektedir (Barwise ve Meehan, 2012).

Mavi okyanus stratejisi aldığı eleştirilere rağmen, öne sürüldüğünden beri yoğun ilgi toplamış ve birçok endüstri tarafından kullanılmıştır. Yöneticilere yönelik olarak kullanımı kolay araçlar sunması nedeni ile birçok işletme tarafından denenmiştir. Farklı endüstrilerde başarılı sonuçlar almıştır. Ancak günümüzde okyanusların uzun süre mavi kalması mümkün olmadığı için rekabet her zaman varlığını ve önemini koruyacaktır.

Sağlık hizmetleri endüstrisinde uygulamaları oldukça sınırlıdır. Ancak diğer endüstrilerde başarılı uygulamalarından yola çıkarak, uluslararası rekabetin yoğun olduğu sağlık turizminde kullanışlı olabileceği değerlendirilmektedir. Ayrıca kırmızı okyanus kurallarının daha yoğun olduğu özel sağlık hizmeti sunan organizasyonlar tarafından da kullanılabileceği düşünülmektedir. Uzmanlaşmanın çok yoğun ve hizmet maliyetlerinin oldukça yüksek olduğu sağlık hizmet organizasyonlarının gereksiz olarak odaklandığı faktörlerin belirlenmesinde oldukça kullanışlı olabileceği değerlendirilmektedir.

Türkiye gibi sağlık hizmet sunum finansmanın büyük kısmının Genel Sağlık Sigortası, vergilerden karşılanan ülkelerde kamu sağlık hizmet sektöründeki rekabet oldukça sınırlıdır. Rekabetin sınırlı olması kamu sağlık organizasyonların yeni talep yaratma isteklerini olumsuz etkileyeceğinden dolayı, bu tür kamu sağlık sistemlerinde mavi okyanus uygulamalarının yeni değer yaratma potansiyelinin az olduğu değerlendirilmektedir.

Sağlık personelinin otonom çalışması ve örgüt kültürünün sağlık organizasyonlarında daha güçlü olduğu göz önüne alındığında, mavi okyanus stratejisinin sağlık hizmet organizasyonlarında uygulanmasında organizasyonel engellerin daha yoğun yaşanacağı düşünülmektedir. Bu sınırlılıklara rağmen, literatürde mavi okyanus stratejisinin sağlık hizmet sektöründe yapılan sınırlı araştırmalar (Ahuja, 2010; Kang ve Li, 2013; Orros ve Howell, 2008), bu stratejisinin sağlık sektöründe uygulanabilme potansiyelinin olduğu değerlendirilmektedir. Ancak mavi okyanus stratejinin sağlık sektöründe uygulanabilirliğine ve başarısına yönelik ileri çalışmalara ihtiyaç olduğu düşünülmektedir.

Kaynakça

- Ahuja, L. (2010). Study of For-Profit Family Physician Based Health Models Nationwide Primary Healthcare Pvt. Ltd. Bangalore, India.
- Barutçu, Ş. (2014). The Usage of Blue Ocean Strategy in City Marketing; Case of Bodrum. Yeditepe University Institute of Social Science, Department of Integrated Marketing Communication Management Master Thesis, İstanbul.
- Barwise, P. ve Meehan, S. (2012). Innovating Beyond Blue Ocean. Market Leader, Quarter 4.
- Buisson, B. ve Silberzahn, P. (2010). Blue Ocean or Fast-Second Innovation? A Four-Breakthrough Model to Explain Successful Market Domination. International Journal of Innovation Management, 14(03), 359-378.
- Cengiz, S. (2013). Çağdaş yönetim teorileri altı sigma, kriz yönetimi, mavi okyanus ve kaos teorisinin işletme performansları üzerinde etkileri, Türkiye'den bir ampirik çalışma. Beykent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Yönetimi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Chakrabarti, M. (2014). Blue Ocean Marketing Strategy (BOMS): An Overview. Abhinav-International Monthly Refereed Journal Of Research In Management & Technology (Online ISSN 2320-0073), 3(6), 68-73.
- Çirjevskis, A., Homenko, G. ve Lačinova, V. (2011). How to Implement Blue Ocean Strategy (BOS) in B2B Sector. Business, Management and Education, 9(2), 201-215.

- Collaboration Health Care. (2008). Exploring Blue Oceans in 2008, Aligning Ideas with Execution to Improve Health Care Today, 1 (3), 1-2.
- Dehkordi, G. J., Rezvani, S. ve Behravan, N. (2012). Blue Ocean Strategy: A Study Over A Strategy Which Help the Firm to Survive from Competitive Environment. International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences, 2(6), 477.
- Eboreime, O. F., Gbandi, E. C., Zaini, A., Hadiwidjojo, D., Rohman, F., Maskie, G., Onukwuli, A. G., Akam, U. G., Onwuka, E. M. ve Omunjalú, B. S. (2014). Blue-Ocean Strategy: The Strategic Logic of High Growth for Small and Medium Enterprises in Nigeria. Journal of Management Development, 22, 863-880.
- Ergen, A. (2011). Stratejik Düşünce Yaratma: Mavi Okyanusa Yelken Açma. Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Derneği Dergisi, 4(7).
- Haavisto, V. (2005). Creative Forces Make Blue Oceans—A Study of Creativity Accompanying Industrial Strategy Making. Taideteollinen korkeakoulu. Joining Forces. Saatavissa: <http://www2.uiah.fi/joiningforces/papers/Haavisto.pdf>.
- Kabukin, D. (2014). Reviewing the Blue Ocean Strategy. Is the Blue Ocean Strategy valid and reliable? University of Twente, Business Administration Innovation & Entrepreneurship Master Thesis.
- Kamal, A. H. ve Dionne-Odom, J. N. (2016). A Blue Ocean Strategy for Palliative Care: Focus on Family Caregivers. Journal of pain and symptom management, 51(3), e1-e3.
- Kang, S. ve Li, D. (2013). Blue Ocean strategic planning of acupuncture clinics' business in Copenhagen-adapt "Jiankang Clinic" as a case study. Roskilde University.
- Kim, W. C. (2008). Blue Ocean Strategy challenges companies to make competition irrelevant. Academy Magazine(Autumn), 18-21.
- Kim, W. C. ve Mauborgne, R. (2004). Blue ocean strategy. Harvard Business Review.
- Kim, W. C. ve Mauborgne, R. (2005a). Value innovation: a leap into the blue ocean. Journal of Business Strategy, 26(4), 22-28.
- Kim, W. C. ve Mauborgne, R. (2005b). Blue ocean strategy: from theory to practice. California management review, 47(3), 105-121.
- Kim, W. C. ve Mauborgne, R. (2005c). Blue Ocean Strategy, Expanded Edition: How to Create Uncontested Market Space and Make the Competition Irrelevant: Harvard Business Review Press.
- Kim, W. C. ve Mauborgne, R. (2009). How strategy shapes structure. Harvard Business Review, 87(9), 72-80.
- Kirfi, M. M. W., Ajadi, I. A. ve Aliyu, A. A. (2013). Blue Ocean Strategy and the Future of Public Sector: A Study of Health Insurance Reforms Implementation in Nigeria. International Journal of Business and Management Invention, 2(5), 67-74.
- Lainos, I. (2011). Red Ocean vs Blue Ocean Strategies. University of Piraeus Master Thesis.
- Leavy, B. (2005). Value pioneering – how to discover your own "blue ocean": interview with W. Chan Kim and Renée Mauborgne. Strategy & Leadership, 33(6), 13-20.

- Nasrollahzadeh, T., Marsono, A. K. ve Tap, M. (2014). Applying the Principles of Blue Ocean Strategy in Supply Chain Management on Corporate Performance. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering (IJITEE)*, 4(5), 1-4.
- New Jersey Health Department (2012). Cardiac Surgery in New Jersey, Health Care Quality Assessment, Health Care Quality Assessment Office of Policy and Strategic Planning.
- Nicolas, G. (2011). The evolution of strategic thinking and practices: Blue Ocean Strategy.
- O’Gorman, P. (2008). Wii: Creating a Blue Ocean the Nintendo Way. *Palermo Business Review*(April).
- Orros, G. C. ve Howell, J. (2008). Creating value through integrated ERM for healthcare insurers in Europe. Paper presented at the ERM Symposium, Chicago, Illinois. Available at: <http://www.erm-symposium.org/2008/pdf/papers/Orros.pdf>.
- Parvinen, P., Aspara, J., Hietanen, J. ve Kajalo, S. (2011). Awareness, action and context-specificity of blue ocean practices in sales management. *Management Decision*, 49(8), 1218-1234.
- Rawabdeh, I., Raqab, A., Al-Nimri, D. ve Haddadine, S. (2012). Blue Ocean Strategy as a Tool for Improving a Company's Marketing Function: The Case of Jordan. *Jordan Journal of Business Administration*, 8(2), 390-407.
- Savage, C. ve Brommels, M. (2008). Innovation in medical education: how Linköping created a Blue Ocean for medical education in Sweden. *Med Teach*, 30(5), 501-507.
- Sheehan, N. T. ve Vaidyanathan, G. (2009). Using a value creation compass to discover “Blue Oceans”. *Strategy & Leadership*, 37(2), 13-20.
- Štverková, H., Červinka, M. ve Humlová, V. (2012). The Impact of Blue Ocean Strategy in Low-cost Transport. Paper presented at the 2012 International Conference on Traffic and Transportation Engineering (ICTTE 2012), Singapore.
- Tabari, M., Ziabari, M., Radmard, M. ve Radmard, M. (2014). The role of a blue ocean strategy on performance evaluation. *Management Science Letters*, 4(8), 1611-1618.
- Ülgen, H. ve Mirze, S. K. (2013). İşletmelerde stratejik yönetim: Beta Basım Yayın, İstanbul.
- Welch, S. J. ve Edmondson, B. (2011). Commentary: Applying Blue Ocean Strategy to the foundation of Accountable Care. *Am J Med Qual*, 27(3), 256-257.
- Zemsky, P. (2015). Blue Ocean Strategy. *Salamander Insead Alumni Magazine*(February).

Öğrencilerin Sosyal Dışlanmışlık Düzeylerinin Kantil Regresyon ile Analizi

Mine Aydemir^{a,b}, Nuran Bayram Arlı^c

Özet

Sosyal dışlanma, bireyin içinde yaşadığı topluluk üyeleriyle karşılaştırıldığında bu topluluğun dışında kaldığı anlamına gelmektedir. Bireylerin sosyal, kültürel ve ekonomik yaşama etkin bir şekilde katılmamalarıyla ilgilidir. Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin sosyal dışlanmasıyla ilişkili sosyo-demografik özellikler araştırılmıştır. Çalışma grubuna 287 gönüllü üniversite öğrencisi katılmıştır. Çalışmaya katılan öğrenciler, sosyo-demografik özellikler ve sosyal dışlanma ölçeğinin yer aldığı bir anket doldürmüşlerdir. Öğrencilerin sosyal dışlanmışlık düzeylerini incelemek için 10., 50. ve 90. persantiller belirlenmiş ve kantil regresyon analizi uygulanmıştır. Bu analiz sonucunda hangi değişkenlerin hangi kantillerde anlamlı olduğu belirlenmiştir. Düşük sosyal dışlanmışlık düzeyini gösteren 10. kantilde cinsiyet, ekonomik durum ve barınma değişkenleri anlamlı bulunurken, orta düzeyde sosyal dışlanmışlık düzeyini gösteren 50. kantilde cinsiyet, annenin iş durumu, ekonomik durum ve barınma değişkenleri istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur. Cinsiyet, sınıf, annenin iş durumu ve ekonomik durum değişkenleri yüksek sosyal dışlanmışlık düzeyini gösteren son kantilde anlamlı değişkenler olarak belirlenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sosyal Dışlanma
Üniversite Öğrencileri
Kantil Regresyon
Sosyo-Demografik Özellikler

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 08.01.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.672141

A Quantile Regression Analysis of Students' Social Exclusion Levels

Abstract

Social exclusion means that the individual is excluded when compared to members of the community in which he or she lives. The purpose of the study to explore socio-demographic characteristics associated with the social exclusion of university students. There were 287 university students in our study group. The students completed a questionnaire including socio-demographic characteristics and social exclusion scale. Quantile regression analysis at the 10th, 50th and 90th percentile was used to examine the social exclusion levels of the students. As a result of this analysis we determined the variables that are significant in different quantiles. In the 10th quantile, the gender, economic situation and accommodation variables were found to be significant, while in the 50th quantile, the variables of gender, mother occupation, economic situation, and accommodation were statistically significant. Gender, grade, mother occupation, and economic situation were found to be significant in the last quantile.

Keywords

Social Exclusion
University Students
Quantile Regression
Socio-Demographic
Characteristics

About Article

Received: 08.01.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.672141

^a İletişim Yazarı: mineaydemir@uludag.edu.tr

^b Araş. Gör., Bursa Uludağ Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Görükle Kampüsü, Bursa, Türkiye, 0000-0003-3276-8148.

^c Prof. Dr., Bursa Uludağ Üniversitesi, İİBF, Ekonometri Bölümü, Görükle Kampüsü, Bursa, Türkiye 0000-0001-5492-184X.

Introduction

The term social exclusion probably first appeared in France and was used by the state to exclude those who flee the social insurance system (Silver, 1994; Burchardt, Le Grand, and Piachaud, 1999). The opposite of social integration (Robila 2006), which reflects being a part of society and being integrated into society, is known as the concept of social exclusion. Social exclusion is related to the inability to participate effectively in social, economic, and cultural life. Also social exclusion in some characteristics, it shows distance from mainstream society (Atkinson, 1998; Klasen, 2001). Social exclusion focuses on low income as well as -in a broader definition- even includes polarization, inequality, and differentiation (Burchardt, et al., 1999).

The effect of exclusion from social integration brings together some psychological problems such as depression, anxiety, isolation and low self-esteem in the individual and family as negative results (Goodban, 1985). Social exclusion has a wide content that includes many concepts. Some important factors affecting social exclusion as low income, school problems, family conflict, living area, age, and disability. The most important of these problems are poverty and low income. Social exclusion refers to a gradual process leading to social and cultural losses and material deprivation. If the deprivation of individuals persists or worsens over time, the individual is socially excluded (Chakravarty and D'Ambrosio, 2006). Townsend (1993) revealed the difference between material deprivation (eating-drinking, dressing and shelter, etc.) and social exclusion (family, entertainment and education, etc.).

Social exclusion is a multidimensional phenomenon occurring in life, both economic-structural and socio-cultural (Jehoel-Gijsbers and Vrooman, 2007). Social exclusion must be examined as a process, taking into account the various dimensions and dynamics between them. The interaction of all these dimensions are caused to the emergence of social exclusion. Problems that because social exclusion could come together and strengthen each other's effects (Social Exclusion Unit, 2001; Chakravarty and D'Ambrosio 2006). Therefore, it is necessary to understand the process of social exclusion and to examine the factors that cause social exclusion together. While there are many social exclusion studies conducted on individuals (Bhalla and Lapeyre, 1997; Howarth, Kenway, Palmer and Miorelli, 1999; Robila, 2006; Dahl, Fløtten and Lorentzen, 2008; Adaman and Ardiç, 2008; Bayram, Sam, Aytac and Aytac, 2010; Bayram, Aytac, Aytac, Sam and Bilgel 2012; Chung, Jeon, Song and Kim, 2019), there are few studies conducted with university students (Subrayen, 2011; Bayram, 2017).

The aim of the study was to determine the factors affecting the different social exclusion levels of the university students. In order to achieve this aim, quantile regression analysis method was applied using at the 10th, 50th and 90th percentile values. With the idea that the social exclusion variable used in this study will make difference at low, medium and high levels, quantile regression was applied to reveal the difference in the 10th, 50th and 90th quantities. Regression estimates can be made in different levels of quantiles. In this study, social exclusion was only handled for 3 quantiles. Therefore, three different regression models were estimated for different levels of the social exclusion variable, unlike previous studies.

Method

Participants

The participants of the study consisted of Bursa Uludag University students. A total of 287 volunteer students participated in the study. 46% of these students are female and 54% are male students. A questionnaire was filled out by the participants anonymously.

Measures of Social Exclusion

Social exclusion is a multidimensional phenomenon, both economic-structural and socio-cultural (Bhalla and Lapeyre 1997; Chakravarty and D'Ambrosio 2006; Jehoel-Gijsbers and Vrooman 2007). Social exclusion scale was developed by Jehoel-Gijsbers and Vrooman (2007). Scale has four dimensions that named: cultural integration (CI), social participation (SP), obtaining social rights (SR), and material deprivation (MD). The social rights dimension is divided into two subdimensions: benefiting from public institutions and benefiting from appropriate home and environmental conditions. In order to measure social exclusion, we used the scale developed by Jehoel -Gijsbers and Vrooman (2007). Validity and reliability of the scale for Turkey were examined by Bayram, Aytac, Aytac, Sam and Bilgel (2011). A 5-point Likert-type scale was used to measure social exclusion. Higher scores indicated that a higher level of social exclusion (Bayram et al., 2011). The scale consisting of 35 items can be used considering all dimensions separately and can be used as a single dimension. In this study, the scale was considered as a single dimension in the form of social exclusion. For all scale Cronbach's alpha value was found 0.84 in this study.

Explanatory Variables

In this study, we used a questionnaire to measure the social exclusion levels of the students but also their some demographic characteristics. Demographic characteristics were determined as gender, grade, parental education level, occupation, economic situation, mother/father marriage status, accommodation, sisters/brothers and residency, which are thought to be effective on social exclusion.

Grade variable coded as 1 for first grade, 2 for second grade, 3 for third grade, and 4 for fourth grade. Gender was dichotomized as female (coded as 1) and male (coded as 0). Education was measured as a four-level ordered variable coded as 1 for primary, 2 for secondary, 3 for high school, and 4 for university. Mother occupation was dichotomized as working (coded as 1) and not working (coded as 0). Father occupation was dichotomized as a blue collar worker (coded as 1) and other (coded as 0). The economic situation was measured as a three-level ordered variable coded as 1 for bad, 2 for moderate and 3 for good. Mother/Father Marital status was also dichotomized as married (coded as 1) and other (coded as 0). The accommodation was dichotomized as stay with family (coded as 1) and other (coded as 0). The residency was dichotomized as a big city (coded as 1) and other (coded as 0). The variable named sisters/brothers was used as a continuous variable.

Quantile Regression Analysis

Quantile regression was introduced by Koenker and Bassett (1978). They searched the 'estimation of conditional quantile functions in which quantiles of the conditional distribution of the dependent variable are expressed as functions of observed covariates' (Koenker and Bassett, 1978; Koenker and Hallock, 2001; Humer, Moser, and Schnetzer, 2015). In the quantile regression, when x is given, the conditional distribution function of y_i in p th quantile is shown as in equation 1.

$$Q^{(p)}(y_i|x_i) = \beta_0^{(p)} + \beta_1^{(p)} x_i \quad (1)$$

The quantile regression was developed to estimate the functional relationship between independent variables and any quantile in the distribution of the dependent variable. The quantile regression functions allow estimating the marginal effect for different quantiles of the dependent variable distribution (Yavuz and Aşık, 2017; Tan and Wang, 2017; Yu, Lu and Stander, 2003; Tareghian and Rasmussen, 2013). The analysis is applied to interpret various problems such as financial analysis, wages, economic research, health expenditures, environmental studies, biomedicine, etc (Bassett and Chen, 2001; Machado and Mata, 2005; Hendricks and Koenker, 1992; Pandey and Nguyen, 1999; Yavuz and Aşık, 2017; Chen & Wei, 2005).

The standard regression models only the average relationship between the dependent and independent variables. Quantile regression is used in studies where not only the average of the dependent variable, but also the estimation of other quantile values is important. In this study, quantile regression approach was performed to examine the social exclusion levels of the students. To give a more complete of the relationship between social exclusion and demographic characteristics, we gave 10%,50% and 90% sample quantiles.

Findings

Table 1 shows socio-demographic characteristics of students at different levels of the social exclusion. Our study group ages were between 18-24 with a mean age of 20.89 ± 1.59 years. The mean of sisters/brothers was 2.57 ± 1.00 sisters/brothers. The table shows the overall and quantiles at the 10th, 50th and 90th percentile. We mentioned before higher scores indicates a higher level of social exclusion. Therefore, the model established in the 10th percentile is valid for students with low social exclusion, the model established in the 50th percentile is for students with middle social exclusion, and the model established in the 90th percentile is valid for students with high social exclusion. The level of social exclusion increases from the 10th to the 90th percentile.

Table 1. Socio-Demographic Characteristics of Students at Different Levels of the Social Exclusion

	Overall	Quantile		
		P10	P50	P90
Gender				
Female	77.31	59.40	76.00	99.00
Male	83.72	62.00	82.00	108.00
Grade				
Grade 1	79.22	58.20	76.00	106.90
Grade 2	78.81	60.30	76.50	101.40
Grade 3	82.64	61.90	81.50	108.00
Grade 4	81.35	61.00	81.00	102.40
Education				
Mother Education 1	82.14	61.00	81.50	108.00
Mother Education 2	78.54	59.00	75.00	101.70
Mother Education 3	78.63	60.10	76.50	99.00
Mother Education 4	83.37	60.80	81.00	115.60
Father Education 1	81.57	61.00	81.00	108.00
Father Education 2	83.71	62.00	84.00	102.00
Father Education 3	78.10	58.70	76.00	102.60
Father Education 4	81.45	61.60	78.00	108.00
Occupation				
Mother Occupation				
Working	83.00	61.90	80.50	108.10
Not Working	80.18	61.00	79.00	106.00
Father Occupation				
Blue Collar Worker	83.75	61.00	84.00	108.00
Other	79.82	61.00	78.00	102.00
Economic situation				
Economic situation 1	88.28	63.50	86.00	113.20
Economic situation 2	76.41	56.20	74.00	96.60
Economic situation 3	82.42	61.00	91.50	107.00
Mather/Father Marital Status				
Married	80.50	61.00	79.00	107.00
Other	82.87	64.60	84.00	98.00
Accommodation				
Stay with family	73.93	51.50	71.50	102.00
Other	91.98	62.00	81.00	107.00
Residency				
Big city	79.84	61.00	77.50	105.80
Other	81.50	61.00	81.00	107.00

The descriptive statistics provide insights into the relationship between socio-demographic characteristics and a social exclusion levels. The values given in Table 1 are the 10th, 50th and 90th percentile values of the social exclusion variable for all variables. All variables' values at the 10th percentile of social exclusion levels are lower than in the overall sample. Social exclusion levels are different at 10th, 50th and 90th percentiles for different variables. It is seen that social exclusion scores differ in terms of variables in different percentiles.

Regression model is below.

$$\begin{aligned}
 SocExc = & \beta_0 + \beta_1 Female + \beta_2 Grade1 + \beta_3 Grade2 + \beta_4 Grade3 \\
 & + \beta_5 M_Edu1 + \beta_6 M_Edu2 + \beta_7 M_Edu3 + \beta_8 F_Edu1 + \beta_9 F_Edu2 \\
 & + \beta_{10} F_Edu3 + \beta_{11} M_Ocu + \beta_{12} F_Ocu + \beta_{13} Eco1 + \beta_{14} Eco2 \\
 & + \beta_{15} Sis_Bro + \beta_{16} MF_Mar + \beta_{17} Accom + \beta_{18} Residency + \varepsilon
 \end{aligned} \quad (2)$$

The dependent variable is the social exclusion. All independent variables are dummies with the exception of Sisters/Brothers.

When percentile values in Table 1 are analyzed, 90% of social exclusion scores for women are below 99 points, 10% is above 99 points. For men, 90% of social exclusion scores are below 108 points, while 10% are above 108 points. In addition, it is seen from the table that the level of social exclusion of male students (at all percentiles and overall) is higher than female students. When percentile values are analyzed for the economic situation variable, 90% of social exclusion scores of those with bad economic conditions are below 113.2 points. On the other hand, 10% of the social exclusion scores of those with good economic conditions are above 96.6 points. This situation shows that those with good economic conditions have low social exclusion levels. Similarly, other values can be interpreted.

Table 2. Regression Estimates for Social Exclusion

	OLS	Quantile regression		
	Mean	P10	P50	P90
Intercept	89.32 **	67.50**	86.40**	111.15**
Gender	-6.07**	-6.00*	-7.87**	-7.98**
Grade 1	-1.73	-5.00	-2.73	-0.01
Grade 2	-3.32	-4.00	-4.75	1.41
Grade 3	0.34	-1.50	0.18	6.74*
Mother Education 1	1.39	6.00	-0.28	-9.96
Mother Education 2	-1.15	2.50	-2.63	-11.59
Mother Education 3	-0.97	2.00	-1.15	-18.29
Father Education 1	-0.44	-10.50	1.05	6.33
Father Education 2	2.46	-2.50	6.80	2.66
Father Education 3	-0.96	-5.50	-0.53	8.42
Mother Occupation	4.81	3.00	6.18*	7.71*
Father Occupation	2.42	2.00	3.70	3.44
Economic situation 1	5.08	2.00	3.83	6.13
Economic situation 2	-5.44**	-7.50*	-4.30*	-7.65**
Sisters/Brothers	-0.61	1.00	0.28	-1.39
Mather/Father Marriage Status	-2.09	2.00	-1.83	4.55
Accommodation	-8.28**	-9.50*	-9.38**	-2.20
Residency	-0.63	-0.50	-2.98	-3.89

Gender: 1 = Female; 0 = Male;

Grade 1: 1=I. Grade 0 = Other; Grade 2: 1=II. Grade 0 = Other; Grade 3: 1=III. Grade 0 = Other;

Mother/Father Education 1: 1 = Primary; 0 = Other; Mother/Father Education 2: 1 = Secondary; 0 = Other;

Mother/Father Education 3: 1 = High; 0 = Other

Mother Occupation: 1 = Working; 0 = Not working;

Father Occupation: 1= Blue Collar Worker; 0 = Other;

Economic situation 1: 1 = Bad; 0 =Other; Economic situation 2: 1 = Good; 0=Other;

Mather/Father Marriage Status = 1=Married; 0 = Other;

Accommodation: 1=Stay with family; 0=Other;

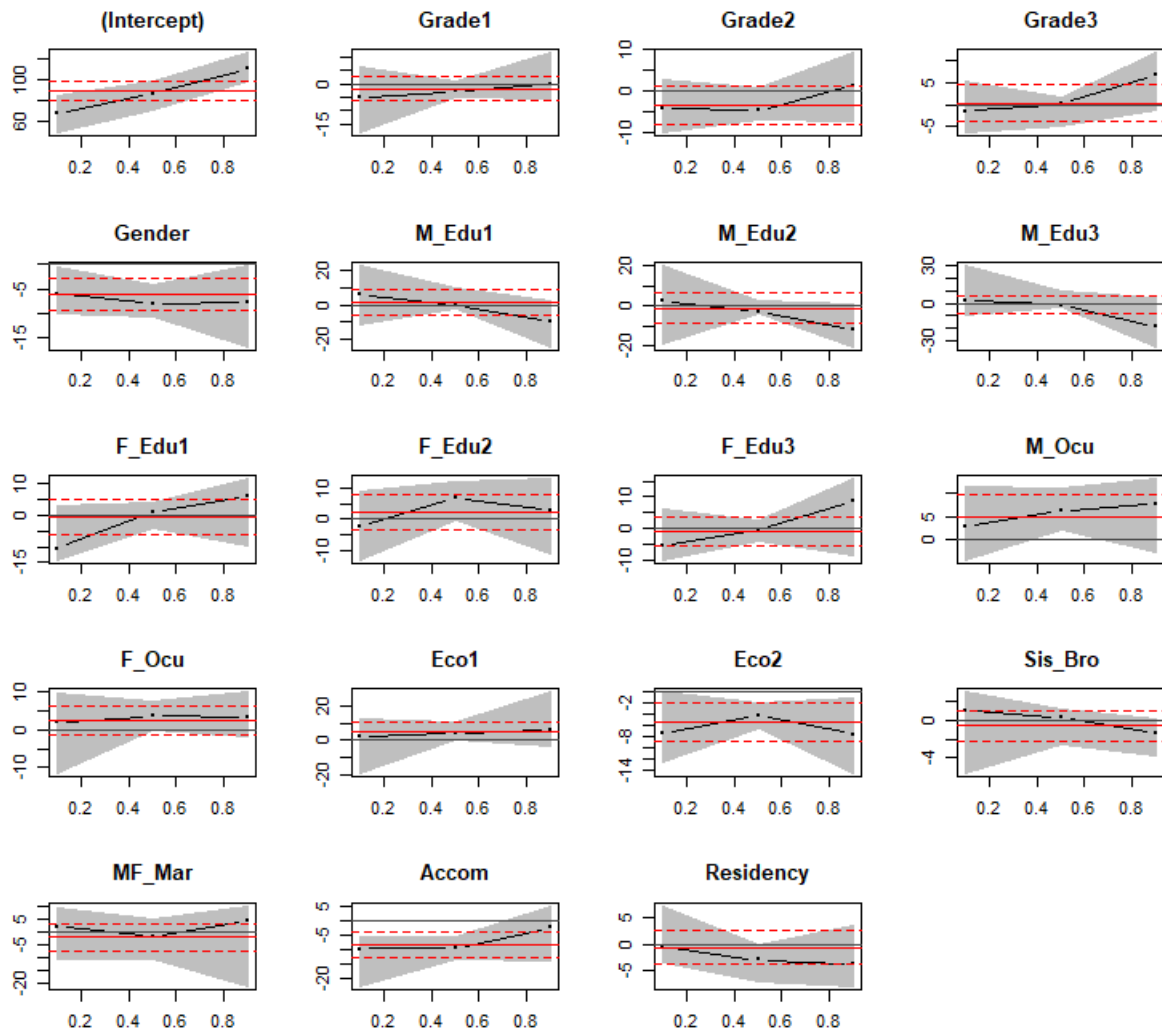
Residency: 1 = Big City; 0 = Other;

*p<.05; ** p<.01

Quantile regression considers the dependent variable conditional distribution. Table 2 depicts the parameter estimates of OLS and quantile regressions. The quantile regression was estimated for the 10th, 50th and 90th quantiles of the social exclusion distribution. When Table 2 is examined, it is seen that gender, grade, mother occupation, economic situation and accommodation variables are statistically significant in explaining social exclusion. Gender variable was found to be statistically significant according to OLS and quantile regression at the 10th, 50th and 90th percentiles. Accordingly, it was found that the social exclusion levels of male students were higher than female students.

In terms of grade variable, at the level of high social exclusion (P90), 3rd-grade students felt more excluded than other students. The level of social exclusion was higher in the middle (P50) and high (P90) for working mothers than for non-working mothers. In other words, the social exclusion level of students whose mothers are housewives is lower than those whose mothers work. According to OLS and in all percentiles of quantile regression (P10, P50, P90), social exclusion levels of students with moderate economic situation were found to be higher than those with good economic situation. In other words, the level of social exclusion of students with good economic situation is lower than other groups. The social exclusion levels of the students living with their families were lower than those who did not live with their families both in OLS and in the 10th and 50th percentiles of quantile regression (except P90).

Significant variables in the 10th percentile showing the lowest level of social exclusion; gender, economic situation, and accommodation are variables. Variables that are significant in the 50th percentile; gender is mother occupation, economic situation, and accommodation. The gender, Grade 3, mother occupation and economic situation variables were found statistically significant in the 90th percentile, which showed the highest level of social exclusion. This shows that gender and economic situation variables are significant in explaining social exclusion at all percentile levels. Mother occupation, grade, and accommodation variables are significant in different quantiles, but not in all of them.



The explanation of the abbreviations is in given notes.

Fig.1. Plots of quantile regression estimates

In each figure, the ordinary least squares estimate of the conditional mean effect was shown by the straight line. The two dotted lines represent 90 percent confidence intervals for the least-squares estimate. And confidence band for the quantile regression estimates was shown by the shaded gray area. In this case, as shown in the figures, the quantile regression results are quite consistent with the least squares results.

Conclusions

The starting point of the study is to investigate which variables are at low social exclusion levels, which variables are at medium social exclusion levels, and which variables are at high social exclusion levels more effective. Firstly variables that affect students' social exclusion were determined and the significance of these variables for different social exclusion levels were examined by quantile regression analysis.

Significant variables were found as gender, economic situation, and accommodation for students with low social exclusion (10th). Significant variables were found as gender, mother occupation, economic situation, and accommodation for students with middle social exclusion (50th). And finally, significant variables were found as gender, grade, mother occupation, and economic situation for students with high social exclusion (90th).

According to the regression of low social exclusion (P10), it was found that the social exclusion levels of male students, students with bad economic situation and students living outside the family were higher than the others. The same results were obtained for students with middle social exclusion (P50), just as for low social exclusion. In addition to these variables, social exclusion levels of the students whose mothers work were found to be higher. In the regression of high social exclusion level (P90), social exclusion levels of male students, students with bad economic situation, 3rd-grade students and those whose mother is working students were found to be higher. The results indicated that being male and less economic situation were significant indicators of social exclusion in the sample of students. In this study, which examined the significance of socio-demographic variables at different levels of social exclusion, gender and economic situation have retained their significance.

The results in the literature and the results of this study overlap. Some researches were found a relationship between age, marital status, education, economic level, residency, and social exclusion (Robila, 2006; Bayram, et al., 2011; Chung et al., 2019; Jehoel-Gijsbers and Vrooman, 2007; Aasland and Flotten, 2001; Adaman and Ardic, 2008; Devicienti and Poggi, 2011). Some socio-demographic variables are important to explain social exclusion. As seen in many studies in common, economic situation plays an important role in social exclusion.

The concept of social exclusion is considered as a structure with different dimensions and is affected by different factors. In this study, which was carried out with the student sample, the factors were revealed by evaluating the students in terms of different social exclusion levels. As expected, the economic situation appears to be a problem for social exclusion. It has a significant effect on students' levels of social exclusion.

In the model predicted for low social exclusion level, the mother occupation variable was not significant, whereas, in the models predicted for the high social exclusion level, the mother occupation was found significant. This indicates that mother occupation has become a more important factor for students who experience more social exclusion. The opposite, accommodation is an important variable at low social exclusion levels, but not at the high social exclusion level. Similarly, the grade variable is an important variable for students at a high social exclusion level.

From this study, findings were obtained that different explanatory factors may exist for students who feel different levels of social exclusion. Since the study is one of the few studies investigating the levels of social exclusion of students, it will be useful to include different explanatory variables in the model and to use different samples in future studies.

Acknowledgements

This study was not supported by any institution or fund.

Kaynakça

- Aasland, A., & Flotten, T. (2001). Ethnicity and Social Exclusion in Estonia and Latvia. *Europe-Asia Studies*, 53(7), 1023-49. DOI: 10.1080/09668130120085029
- Adaman, F., & Ardiç, O. P. (2008). Social exclusion in the slum areas of large cities in Turkey. *New Perspectives on Turkey*, 38, 29–60. DOI: 10.1017/S089663460000491X
- Atkinson, A.B. (1998). Social exclusion, poverty and unemployment (Chapter one). Atkinson, A. B. & Hills, C. (Ed.), *Exclusion, Employment and Opportunity*. London, UK: London School of Economics, Centre for Analysis of Social Exclusion.
- Bassett, G., & Chen, H. L. (2001). Quantile style: return-based attribution using regression quantiles. *Empirical Economics*, 26(1), 293-305.
- Bayram, N. (2017). Social Exclusion: A Study from Turkey. *International Journal of Research in Social Sciences*, 7(3), 543-547. ISSN: 2249-2496
- Bayram, N., Aytac, S., Aytac, M., Sam, N., & Bilgel, N. (2011). Measuring social exclusion: A study from Turkey. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2(3), 285-298. ISSN 2039-2117
- Bayram, N., Aytac, S., Aytac, M., Sam, N., & Bilgel, N. (2012). Poverty, social exclusion, and life satisfaction: a study from Turkey. *Journal of Poverty*, 16(4), 375-391. DOI: 10.1080/10875549.2012.720656
- Bayram, N., Sam, N., Aytac, S., & Aytac, M. (2010). Life Satisfaction And Social Exclusion. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 12(4), 79-92. DOI: 10.4026/1303-2860.2010.159.x
- Bhalla, A., & Lapeyre, F. (1997). Social exclusion: Towards an analytical and operational framework. *Development and Change*, 28(3), 413–433. DOI: 10.1111/1467-7660.00049
- Burchardt, T., Le Grand, J. & Piachaud, D. (1999). Social exclusion in Britain 1991–1995. *Social policy & administration*, 33(3), 227-244. DOI: 10.1111/1467-9515.00148
- Chakravarty, S. R., & D'Ambrosio, C. (2006). The measurement of social exclusion. *Review of Income and wealth*, 52(3), 377-398. DOI: 10.1111/j.1475-4991.2006.00195.x
- Chen, C., & Wei, Y. (2005). Computational issues for quantile regression. *Sankhyā: The Indian Journal of Statistics*, 399-417.
- Chung, S., Jeon, H., Song, A., & Kim, J. H. (2019). Developmental Trajectories and Predictors of Social Exclusion Among Older Koreans: Exploring the Multidimensional Nature of Social Exclusion. *Social Indicators Research*, 144(1), 97-112. DOI: 10.1007/s1120
- Dahl, E., Fløtten, T., & Lorentzen, T. (2008). Poverty dynamics and social exclusion: An analysis of Norwegian panel data. *Journal of Social Policy*, 37(2), 231–249. DOI: 10.1017/S0047279407001729
- Devicienti, F., & Poggi, A. (2011). Poverty and social exclusion: two sides of the same coin or dynamically interrelated processes? *Applied Economics*, 43(25), 3549-3571. DOI: 10.1080/00036841003670721
- Goodban, N. (1985). The psychological impact of being on welfare. *Social Services Review*. 59, 403–422. <https://www.jstor.org/stable/30011810>

- Hendricks, W., & Koenker, R. (1992). Hierarchical spline models for conditional quantiles and the demand for electricity. *Journal of the American statistical Association*, 87(417), 58-68.
- Howarth, C., Kenway, P., Palmer, G., & Miorelli, R. (1999). *Monitoring poverty and social exclusion*. York, UK: Joseph Rowntree Foundation. Retrieved from <https://www.jrf.org.uk/report/monitoring-poverty-and-social-exclusion-1999>
- Humer, S., Moser, M., & Schnetzer, M. (2015). Socioeconomic structures of the Austrian wealth distribution. *Empirica*, 42(2), 269-289. DOI: 10.1007/s10663-015-9293-3
- Jehoel-Gijsbers, G., & Vrooman, C. (2007). Explaining Social Exclusion: A theoretical model tested in the Netherlands. *The Netherlands Institute for Social Research/scp, The Hague*. https://www.scp.nl/english/Publications/Publications_by_year/Publications_2007/Explaining_Social_Exclusion
- Klasen, S. (2001). Social exclusion, children and education. Implications of a rights-based approach. *European Societies*, 3(4), 413-445. DOI: 10.1080/14616690120112208
- Koenker, R., & Bassett Jr, G. (1978). Regression quantiles. *Econometrica: journal of the Econometric Society*, 33-50.
- Koenker, R., & Hallock, K. F. (2001). Quantile regression. *Journal of economic perspectives*, 15, (4), 143-156. DOI: 10.1257/jep.15.4.143
- Machado, J. A., & Mata, J. (2005). Counterfactual decomposition of changes in wage distributions using quantile regression. *Journal of applied Econometrics*, 20(4), 445-465. DOI: 10.1002/jae.788
- Pandey, G. R., & Nguyen, V. T. V. (1999). A comparative study of regression based methods in regional flood frequency analysis. *Journal of Hydrology*, 225(1-2), 92-101.
- Robila, M. (2006). Economic pressure and social exclusion in Europe. *The Social Science Journal*, 43(1), 85-97. DOI: 10.1016/j.soscij.2005.12.009
- Silver, H. (1994). Social exclusion and social solidarity: three paradigms. *Int'l Lab. Rev.*, 133, 531. https://heinonline.org/HOL/Page?handle=hein.journals/intlr133&div=51&g_sent=1&casa_token=&collection=journals
- Social Exclusion Unit. (2001). *Preventing Social Exclusion*. UK, London. Retrieved from <http://www.bristol.ac.uk/poverty/downloads/keyofficialdocuments/Preventing%20Social%20Exclusion.pdf>
- Subrayen, R. (2011). *Social exclusion among students with visual impairments at UKZN Edgewood and Howard College campuses* (Doctoral dissertation). Retrieved from <http://ukzn-dspace.ukzn.ac.za/handle/10413/8556>
- Tan, X-P., & Wang, X-Y. (2017). Dependence changes between the carbon price and its fundamentals: A quantile regression approach. *Applied Energy*, 190, 306-325. DOI: 10.1016/j.apenergy.2016.12.116.
- Tareghian, R., & Rasmussen, P. F. (2013). Statistical downscaling of precipitation using quantile regression. *Journal of hydrology*, 487, 122-135. DOI: 10.1016/j.jhydrol.2013.02.029
- Townsend, P. (1993). *The International Analysis of Poverty*. London: Harvester Wheatsheaf.

Yavuz, E., & Aşık, G. (2017). Quantile Regression. *International Journal of Research and Development*, 9(2), 137-146

Yu, K., Lu, Z., & Stander, J. (2003). Quantile regression: applications and current research areas, *Journal of the Royal Statistical Society: Series D (The Statistician)*. 52, 331-350. DOI: 10.1111/1467-9884.00363.

Notes of Fig.1

M_Edu1=Mother Education 1: 1=Primary; 0=Other; M_Edu2=Mother Education 2: 1=Secondary; 0=Other; M_Edu3=Mother Education 3: 1=High; 0=Other;

F_Edu1=Father Education 1: 1=Primary; 0=Other; F_Edu2=Father Education 2: 1=Secondary; 0=Other; F_Edu3=Father Education 3: 1=High; 0=Other;

M_Ocu=Mother Occupation: 1=Working; 0=Not working;

F_Ocu=Father Occupation: 1= Blue Collar Worker; 0=Other;

Eco1=Economic situation 1: 1=Bad; 0=Other; Eco2= Economic situation 2: 1=Good; 0=Other;

MF_Mar=Mather/Father Marriage Status = 1=Married; 0=Other;

Accom=Accommodation: 1=Stay with family; 0=Other.

AHP ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Motorlu Kurye Seçimi: İlaç Sektöründe Bir Uygulama

Derya Öztürk^a, Murat Kemal Keleş^{b, c}

Özet

İlaçların ecza depolarından eczanelere zamanında, hızlı ve güvenilir bir şekilde teslim edilmesi her iki taraf için de önemlidir. Bu çalışmanın amacı, ilaç sektöründe faaliyet gösteren bir ecza deposu için en uygun motorlu kurye seçimi probleminde AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanmaktır. Karar verici olarak firmanın personel seçiminden sorumlu uzman görüşüne başvurulmuştur. Literatür taraması ve firmanın personel müdürü ile yapılan görüşmeler sonucunda; “teknik yeterlilik”, “fiziksel yeterlilik”, “sosyal yeterlilik”, “mesleki yeterlilik” ve “kişisel özellikler” olmak üzere beş ana kriter belirlenmiş ve bunların alt kriterleri tanımlanmıştır. AHP yöntemi ile ana ve alt kriterlerin ağırlıkları belirlenmiştir. Motorlu kurye adayları AHP ve TOPSIS yöntemleri kullanılarak ayrı ayrı sıralanmıştır. Analiz sonucunda, motorlu kurye seçim kriterleri arasında en önemli kriterin “teknik yeterlilik” kriteri, en önemsiz kriterin ise “sosyal yeterlilik” kriteri olduğu görülmüştür ve “Kurye 3” her iki yöntemde göre yapılan sıralamada da en uygun aday olarak tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Analitik Hiyerarşi Prosesi
TOPSIS
Personel seçimi
İlaç sektörü

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 12.01.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.673712

Motorized Courier Selection Using AHP and TOPSIS Methods: An Application in Pharmaceutical Sector

Abstract

Timely, fast and reliable delivery of medicines from pharmaceutical warehouse to pharmacies is important for both parties. The aim of this study is to use AHP and TOPSIS methods to select the most suitable motorized courier for a pharmaceutical warehouse operating in the pharmaceutical sector. As a decision maker a specialist opinion was consulted who was responsible for the firm's personnel selection. Literature review and as a result of interviews conducted with the firm's personnel manager were defined five main criteria (technical competence, physical competence, social competence, professional competence and personal characteristics) and subcriteria. Weights of the main and subcriteria were determined using the AHP method. Motorized courier candidates were ranked separately using AHP and TOPSIS methods. Analysis results showed that the most and least important criteria for motorized courier selection were technical competence and social competence, respectively and “Courier 3” is the most suitable candidate according to both methods.

Keywords

Analytic Hierarchy Process
TOPSIS
Personnel selection
Pharmaceutical sector

About Article

Received: 12.01.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.673712

^a Doç. Dr., Ordu Üniversitesi, Ünye İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, E-mail: deryaozturk@odu.edu.tr, Orcid: 0000-0001-5287-6600.

^b muratkeles@isparta.edu.tr (Sorumlu yazar)

^c Dr., Isparta Uygulamalı Bilimler Üniversitesi, Keçiborlu Meslek Yüksekokulu, Tasarım Bölümü, Keçiborlu / Isparta, E-mail: muratkeles@isparta.edu.tr, Orcid: 0000-0003-0374-6839.

Giriş

İşletmeler, kaliteli ürünler üretmek, müşteri memnuniyetini sağlamak, maliyetleri düşürmek ve kâr sağlamak gibi bir takım amaçlar doğrultusunda faaliyet göstermektedirler. İşletmeler aynı zamanda faaliyet gösterdikleri sektörde yoğun rekabet ortamında ayakta kalabilmek ve rakiplerine karşı üstünlük sağlayabilmek için mücadele etmektedirler. İşletmelerin amaçlarına ulaşabilmesi ve rekabet üstü olabilmelerinin en önemli parametrelerinden biri de doğru ve kalifiye insan kaynağını seçmektir.

Üretim faktörlerinden biri olan emeğin kaynağı olarak insan faktörü doğru seçilirse işletmenin başarısında büyük katkı sağlayacaktır. Kalifiye, nitelikli personel seçimi hangi sektörde olursa olsun her işletme için oldukça önemlidir. İlaç sektöründe faaliyet gösteren işletmelerde de farklı pozisyonlarda personeller çalışmaktadır ve her personelin işletmeye görevleri icabı farklı katkıları bulunmaktadır. İlaç sektöründe ecza depolarında çalışan motorlu kurye personelleri de bu sektörde çalışan personel gruplarından biridir. Ecza depoları, çok sayıda ilaç firmasının ürünlerini faaliyet gösterdikleri yerlerdeki eczanelere, eczanelerden gelen talepler doğrultusunda motorlu kurye personelleri aracılığıyla ulaştırmaktadır. İlaç firmaları, ecza depoları sayesinde ürünlerini eczanelere ve dolayısıyla müşterilere teslim etmektedir. Eczaneden istenen ilaçların zamanında, hızlı ve güvenilir şekilde teslim edilmesi hem ecza deposu açısından hem de eczane açısından önemlidir. Bu çalışmanın amacı, yukarıda bahsedilen önemli görevi ifa eden motorlu kurye personellerinin işe alımında aranan kriterleri ve önem derecelerini tespit etmek ve konuyla ilgili bir uygulama yapmaktır.

Çalışmada öncelikle, AHP (Analitik Hiyerarşi Prosesi) ve TOPSIS (Technique for Order Preference by Similarity to Ideal Solution) yöntemlerinin kullanıldığı personel seçimi probleminin ele alındığı uygulamalardan örneklerin verildiği literatür araştırmasına yer verilmiştir. Daha sonra çalışmada kullanılan çok kriterli karar verme yöntemlerinden AHP ve TOPSIS'in metodolojisi anlatılmıştır. Uygulama kısmında ise, ilaç dağıtım sektöründe Samsun'da faaliyet gösteren bir ecza deposu firması için insan kaynakları birimine başvuran dört motorlu kurye adayının değerlendirmesi yapılmıştır. Değerlendirmede, çok kriterli karar verme (ÇKKV) yöntemlerinden AHP ve TOPSIS yöntemleri kullanılmıştır. AHP yöntemiyle, motorlu kurye seçiminde kullanılan kriterlerin önem derecesi tespit edilmiştir. Ecza deposunun istemiş olduğu en uygun motorlu kuryenin seçimi hem AHP yöntemiyle hem de TOPSIS yöntemiyle yapılmıştır. Son bölümde, analiz sonuçları değerlendirilmiş ve önerilerde bulunulmuştur.

Literatür Taraması

Efe ve Kurt (2018) yaptıkları çalışmada, bulanık genişletilmiş AHP ve bulanık TOPSIS yöntemlerini, bir liman işletmesi için en uygun insan kaynakları uzmanının seçilmesi problemine uygulamışlardır. Personel seçimi için sekiz kriter ile on aday değerlendirilmişlerdir. Liman işletmesinin insan kaynakları uzmanında aradığı en önemli kriterlerin "kendine güven" ve "plânlama ve organizasyon yeteneği" olduğu görülmüştür.

Tepe ve Görener (2014), kurumsal bir şirketin personel seçiminde AHP ve MOORA yöntemlerini kullanmışlardır. Üç ana kriter ve bu kriterlere bağlı dokuz alt kriter baz alınarak beş aday değerlendirilmiştir. Kriter ağırlıkları AHP yöntemiyle bulunmuş, adaylar MOORA yöntemiyle sıralanmıştır.

Ilgaz (2018) yapmış olduğu çalışmada, bir lojistik şirketi için seçilecek operasyon elemanının değerlendirilmesinde AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanmıştır. Dört ana kriter ve bu kriterlere bağlı on üç alt kriterin ağırlığı AHP yöntemiyle bulunmuş, işe başvuran beş aday TOPSIS yöntemiyle sıralanmıştır.

Koyuncu ve Özcan'ın (2014) çalışmalarında, otomotiv sektöründe faaliyet gösteren bir firmaya son bir yıl içinde alınmış altı mühendisin özellikleri AHP ve TOPSIS yöntemleri ile ayrı ayrı değerlendirilmiş ve her iki yöntemle göre adaylar sıralanmıştır. Elde edilen sıralama sonuçları bu çalışanların performans puanlarıyla karşılaştırılmıştır. En az sapma AHP yönteminde görülmüştür.

Ilgaz Yıldırım ve Güzel (2019), turist rehberlerinin işe alım süreçlerinde önemli olan kriterlerin belirlenmesi ve bu kriterlerin ağırlıklarının tespit edilmesinde AHP yöntemini kullanmışlardır. Çalışma sonucunda turist rehberi işe alımında göz önünde bulundurulmuş altı kriter elde edilmiş ve AHP analizi sonrası bu kriterler arasında önem düzeyi en yüksek olan kriterin mesleki yeterlilik kriteri olduğu belirlenmiştir.

Tarcan İçigen ve İpekçi Çetin (2018), Antalya'da faaliyet gösteren beş yıldızlı bir otel için önbüro müdürü seçimi probleminde AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanmışlardır. Altı ana kriter ve bu ana kriterlere bağlı on beş alt kriterin ağırlığı AHP yöntemiyle bulunmuş, on adayın sıralaması da TOPSIS yöntemiyle yapılmıştır. Analiz sonucunda, önbüro müdürü seçiminde en önemli kriterin "yabancı dil bilgisi" olduğu görülmüştür.

Taş, Bedir, Eren, Alağaç ve Çetin (2018) çalışmalarında, AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanarak Ankara'daki beş hastanenin kalp ve damar cerrahisi polikliniklerinin değerlendirilmesini yapmışlardır. Hastane değerlendirilmesinde; hastane hekim bilgisi, temizlik ve fiziki koşullar, genel hastane bilgisi ve hastane imajı olmak üzere dört kriter baz alınmıştır. Kriterlerin ağırlıkları AHP yöntemi ile bulunmuş ve beş hastane, TOPSIS yöntemi ile sıralanmıştır. Kriterler içerisinde hastane hekim bilgisinin en önemli kriter olduğu görülmüştür.

Sezen Akar ve Çakır (2016) bulanık AHP ve MOORA yöntemlerini kullanarak lojistik sektöründe personel seçimi uygulaması yapmışlardır. Çalışmada, lojistik firmasına başvuran beş aday beş kriter üzerinden değerlendirilmiş ve bütünleşik çok kriterli karar verme yöntemi kullanılarak personel seçimi süreci tamamlanmıştır. Bu çalışmada personel seçimi sürecinde kullanılan bütünleşik yöntemin farklı sektörlerle ve farklı seçim problemlerine uygulanabilirliği vurgulanmış, yöntemin kolay uygulanabilir olması, daha fazla kriter ve alternatif olması durumunda zaman tasarrufu bakımından avantaj sağladığı belirtilmiştir.

Yıldız ve Aksoy (2015) personel seçimi probleminde AHP yönteminden yararlanmışlardır. Otomotiv yan sanayisinde faaliyet gösteren bir işletmenin çeşitli bölümleri için alınması düşünülen beş personel AHP yöntemi ile değerlendirilmiştir. AHP yönteminin personel seçiminde karar vermede faydalı bir yöntem olduğunu belirtmişlerdir.

Hota, Sharma, ve Pavani (2014) yaptıkları çalışmada öğretmen seçiminde bulanık AHP ve bulanık TOPSIS yöntemlerini kullanmışlardır. Beş adet değerlendirme kriterinin ağırlıklarını bulanık AHP ile bulmuşlar, on öğretmen adayını da bulanık TOPSIS yöntemi ile sıralamışlardır.

Özbek ve Erol (2016), yaptıkları çalışmada AHP ve VIKOR yöntemlerini kullanarak tekstil sektöründe faaliyet gösteren bir işletmede personel seçimi yapmışlardır. Belirlenen sekiz

kriterin ağırlığı AHP yöntemiyle bulunmuş, en önemli kriterin “tecrübe” kriteri olduğu tespit edilmiştir. Beş personel, hem AHP hem de VIKOR yöntemiyle sıralanmıştır. Her iki yöntemin sıralama sonucu da aynı çıkmıştır.

Karakış (2019) yapmış olduğu çalışmada, özel okullarda öğretmen seçimi problemine bulanık AHP ve bulanık TOPSIS ile çözüm getirmeye çalışmıştır. Dört ana kriter ve bu kriterlere bağlı on yedi alt kriterin ağırlığı bulanık AHP ile bulunmuş, beş aday öğretmen ise bulanık TOPSIS ile sıralanmıştır.

Kelemenis ve Askounis (2010) yaptıkları çalışmada, bilişim teknolojileri sektöründeki çok uluslu bir firmaya CEO seçiminde bulanık TOPSIS yöntemini kullanmışlardır. Dört aday, on bir kriter ile değerlendirilmiştir.

Gibney ve Shang (2007) yapmış oldukları çalışmada AHP yöntemini üniversitede dekan seçiminde kullanmışlardır. Çalışmada, iki ana kriter ve bunlara bağlı on yedi alt kriterle beş dekan adayı değerlendirilmiştir.

Safari, Cruz-Machado, Sarraf ve Maleki (2014) çalışmalarında TOPSIS ve Macar atama algoritması kullanarak doğru personel seçimi ile ilgili bir çözüm önermişlerdir. Çalışmada dört departman yöneticisiyle nominal grup tekniği yapılarak beş adet karar kriteri elde edilmiştir. Dört aday için belirlenen kriterler baz alınarak TOPSIS yöntemiyle veriler analiz edilmiştir.

Tüzemen ve Özdağoğlu (2007), Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Doktora programı öğrencilerinin eş seçim kriterlerinin ağırlıklarını AHP yöntemiyle belirlemişlerdir. Çalışmada üç adet ana kriter ve bu kriterlere bağlı on bir alt kriter değerlendirilmiştir.

Abalı, Kutlu ve Eren (2012) çalışmalarında, Kırıkkale Üniversitesi Mühendislik Fakültesinde okuyan öğrencilerden burs veya yardım alacak öğrencilerin sıralanmasında AHP ve TOPSIS yöntemlerini kullanmışlardır. Çalışmada beş adet kriterin ağırlığı AHP ile belirlenmiş, beş öğrenci de TOPSIS yöntemi ile sıralanmıştır.

Sonuç olarak, literatürde personel seçimi konusunda yapılmış çalışmalar incelendiğinde ilaç sektöründe motorlu kurye seçim probleminin AHP-TOPSIS yöntemlerinin bütünleşik şekilde kullanıldığı ve iki yöntemin karşılaştırmalı olarak çözümüne ilişkin herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır.

Yöntem

Analitik Hiyerarşi Prosesi (AHP)

AHP, 1970'lerde Saaty tarafından geliştirilmiş, çok sayıda kriter içeren karmaşık problemlerin çözümünde kullanılan bir karar verme yöntemidir. AHP yapı olarak, karar vericilerin karmaşık problemleri, problemin ana hedefi, kriterleri alt kriterler ve alternatifleri arasındaki ilişkiyi hiyerarşik olarak modellemelerine imkân tanır. AHP sayesinde karar vericiler, bilgilerini, deneyimlerini, önsezilerini mantıksal bir şekilde birleştirmek suretiyle hem objektif hem de sübjektif düşüncelerini karar sürecine dâhil edebilmektedirler (Kuruüzüm ve Atsan, 2001). Herhangi bir karar verme probleminde, karar vermede etkili olan değerlendirme kriterlerinin ağırlığı ve alternatiflerin sıralanması kişiden kişiye farklılık gösterebilmektedir. Bu tür problemlerin çözümünde AHP yöntemi çözüm imkânı sağlamaktadır (Yeşilyurt, Karakuş, Gür ve Eren, 2019).

AHP'nin işlem adımları aşağıdaki gibidir (Soner ve Önüt, 2006):

Adım 1: Öncelikle ikili karşılaştırma matrisi oluşturulur. İkili karşılaştırma Saaty tarafından geliştirilen Çizelge 1'deki ikili karşılaştırma ölçeğine göre yapılır:

Çizelge 1. İkili Karşılaştırmalar Ölçeği (Saaty, 1990)

Önem Değerleri	Değer Tanımları
1	İki kriter de eşit derece öneme sahiptir
3	Bir kriter diğerine göre biraz önemlidir.
5	Bir kriter diğerine göre güçlü şekilde önemlidir.
7	Bir kriter diğerine göre çok güçlü şekilde önemlidir.
9	Bir kriter diğerine göre çok büyük oranda önemlidir.
2,4,6,8	İki önem derecesi arasında tercih yapılamıyorsa

Adım 2: Elde edilen karşılaştırma matrisinin sütun toplamları alınıp, her değer kendi sütun toplamına bölünerek normalize matris elde edilir.

Adım 3: Satır ortalaması alınarak ağırlıklar elde edilir.

Adım 4: Elde edilen ağırlıkların kullanılabilmesi için karşılaştırma matrisinin tutarlı olması gerekmektedir. Bu yüzden karşılaştırma matrisinin tutarlılığına bakılır.

$$A \cdot w = \lambda_{max} \cdot w \quad (1)$$

eşitliğini sağlayan λ_{max} vektörü elde edilmelidir. Formüldeki, "A" karşılaştırma matrisi, "w" ise elde edilen ağırlık matrisidir.

Daha sonra, λ_{max} kullanılarak tutarlılığa yakınlık göstergesi olarak ifade edilen "tutarlılık indeksi (CI)" hesaplanır.

$$CI = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad (2)$$

Tutarlılık oranının elde edilebilmesi için Rassallık indeksinden (RI) yararlanılır. Bu değer farklı matris boyutları için farklı değerler almaktadır. Farklı matris boyutları için RI değerleri Çizelge.2' de gösterilmiştir:

Çizelge 2. Rassallık İndeksi

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Değer	0	0	0,58	0,9	1,12	1,24	1,32	1,41	1,45	1,49	1,51	1,53	1,56	1,57	1,59

Kaynak: Saaty, 1980

Tutarlılık oranı (CR), CI'nın, RI'ya oranlanmasıyla elde edilir. Saaty'e (1980) göre tutarlılık oranı 0,1'den küçükse karşılaştırma matrisi tutarlıdır.

$$CR = \frac{CI}{RI} \quad (3)$$

Eğer, karar verme probleminde kriter ağırlıklarının bulunmasına ek olarak alternatiflerin de sıralaması AHP ile yapılacaksa sürece son bir adım daha eklenir.

Bu aşamada her bir alternatifin ayrı ayrı öncelik değerini bulabilmek için, her bir kriterin ağırlık değeri ile alternatiflerin kriterlere göre önemlerinin çarpımlarının toplamı alınır (Asoğlu ve Eren, 2018).

TOPSIS Yöntemi

Hwang & Yoon tarafından 1981 yılında geliştirilen TOPSIS yöntemi, çok kriterli bir karar verme tekniğidir. Yöntemin temeli "pozitif ideal çözüm"e en yakın mesafedeki ve "negatif ideal çözüm"e en uzak mesafedeki alternatifi seçmeye dayanmaktadır. Altı aşamadan oluşan TOPSIS yönteminin adımları aşağıda tanımlanmıştır (Dumanoğlu ve Ergül, 2010; Mahmoodzadeh, Shahrabi, Pariazar ve Zaeri, 2007; Asoğlu ve Eren, 2018);

1. Adım: Karar Matrisinin (A) Oluşturulması: "A" matrisi uzman kişiler aracılığıyla oluşturulan karar (başlangıç) matrisidir. Karar matrisinin satır bölümünde üstünlükleri göstermek amaçlı alternatifler, sütun bölümünde ise karar verme aşamasında kullanılacak değerlendirme faktörleri (kriterler) yer almaktadır. Karar matrisi örneği aşağıdaki gibidir:

$$A_{ij} = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mn} \end{bmatrix} \quad (4)$$

A_{ij} matrisinde "m" karar noktası sayısını, "n" ise değerlendirme faktörü sayısını nitelemektedir.

2. Adım: Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (R) Oluşturulması: Normalize edilmiş karar matrisi, A matrisinin elemanlarından yararlanarak oluşturulur. Aşağıdaki formül yardımıyla elde edilir:

$$r_{ij} = \frac{a_{ij}}{\sqrt{\sum_{k=1}^m a_{kj}^2}} \quad (5)$$

R matrisi aşağıdaki şekilde oluşur:

$$R_{ij} = \begin{bmatrix} r_{11} & r_{12} & \dots & r_{1n} \\ r_{21} & r_{22} & \dots & r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ r_{m1} & r_{m2} & \dots & r_{mn} \end{bmatrix} \quad (6)$$

($i = 1,2,3, \dots, m; j = 1,2,3, \dots, n$)

3. Adım: Ağırlıklı Normalize Edilmiş Karar Matrisinin (V) Oluşturulması: Bu aşamada değerlendirme faktörlerine ilişkin ağırlık değerleri (w_i) belirlenir. Faktörlerin ağırlık değerleri toplamı 1 olmalıdır ($\sum_{i=1}^n w_i = 1$). Daha sonra normalize edilmiş karar matrisinin (R) her bir sütunundaki elemanlar ilgili ağırlık değeri (w_i) değeri ile çarpılarak ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi (V) oluşturulur. Ağırlıklı normalize edilmiş karar matrisi (V), aşağıda gösterilmiştir:

$$V_{ij} = \begin{bmatrix} w_1 r_{11} & w_2 r_{12} & \dots & w_n r_{1n} \\ w_1 r_{21} & w_2 r_{22} & \dots & w_n r_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ w_1 r_{m1} & w_2 r_{m2} & \dots & w_n r_{mn} \end{bmatrix} \quad (7)$$

4. Adım: Pozitif (A^+) ve Negatif İdeal (A^-) Çözümlerin Oluşturulması: Pozitif çözüm setinin oluşturulabilmesi için, (V) matrisinin sütun değerlerinin yani ağırlıklandırılmış değerlendirme

faktörlerinin ilgili değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü, minimizasyon yönlü ise en küçüğü seçilir.

Pozitif çözüm seti aşağıda (1)'de belirtilen formül ile bulunmaktadır.

$$A^* = \left\{ (\max_i v_{ij} | j \in J), (\min_i v_{ij} | j \in J') \right\} \quad (8)$$

(8) formülü yardımıyla $A^* = \{v_1^*, v_2^*, \dots, v_n^*\}$ şeklinde bir set elde edilir.

Negatif ideal çözüm seti, (V) matrisindeki ağırlıklandırılmış değerlendirme faktörlerinin yani sütun değerlerinin en küçükleri (ilgili değerlendirme faktörü maksimizasyon yönlü ise en büyüğü) seçilerek bulunur. Negatif ideal çözüm seti aşağıdaki formül ile bulunur.

$$A^- = \left\{ (\min_i v_{ij} | j \in J), (\max_i v_{ij} | j \in J') \right\} \quad (9)$$

(9) formülü yardımıyla $A^- = \{v_1^-, v_2^-, \dots, v_n^-\}$ şeklinde bir set elde edilir. Her iki formülde de J fayda (maksimizasyon), J' ise kayıp (minimizasyon) değerini göstermektedir. Gerek pozitif gerekse negatif ideal çözüm seti, değerlendirme faktörü sayısı yani " m " elemandan oluşmaktadır.

5. Adım: *Ayırım Ölçülerinin Hesaplanması*: TOPSIS yönteminde her bir alternatif ile ilişkin değerlendirme faktör değerinin pozitif ve negatif ideal çözüm setinden sapmaları euclidian uzaklık yaklaşımından yararlanılarak hesaplanmaktadır. Buradan elde edilen alternatiflere ilişkin sapma değerleri ise pozitif ayırım (S_i^*) ve negatif ideal ayırım (S_i^-) ölçüsü olarak adlandırılmaktadır. Pozitif ayırım (S_i^*) ölçüsünün hesaplanması (10) nolu formülde, negatif ideal ayırım (S_i^-) ölçüsünün hesaplanması ise (11) nolu formülde gösterilmiştir.

$$S_i^* = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^*)^2} \quad (10)$$

$$S_i^- = \sqrt{\sum_{j=1}^n (v_{ij} - v_j^-)^2} \quad (11)$$

6. Adım: *İdeal Çözüme Göreli Yakınlığın Hesaplanması*: Her bir karar noktasının ideal çözüme göreli yakınlığının (C_i^*) hesaplanması, 5. adımda hesaplanan pozitif ve negatif ideal ayırım ölçülerinden yararlanılarak yapılır. Hesaplama kullanılan ölçüt negatif ideal ayırım ölçüsünün toplam ayırım ölçüsü içindeki payı kadardır. İdeal çözüme göreli yakınlık değeri (12) nolu formüldeki hesaplama ile bulunur.

$$C_i^* = \frac{S_i^-}{S_i^- + S_i^*} \quad (12)$$

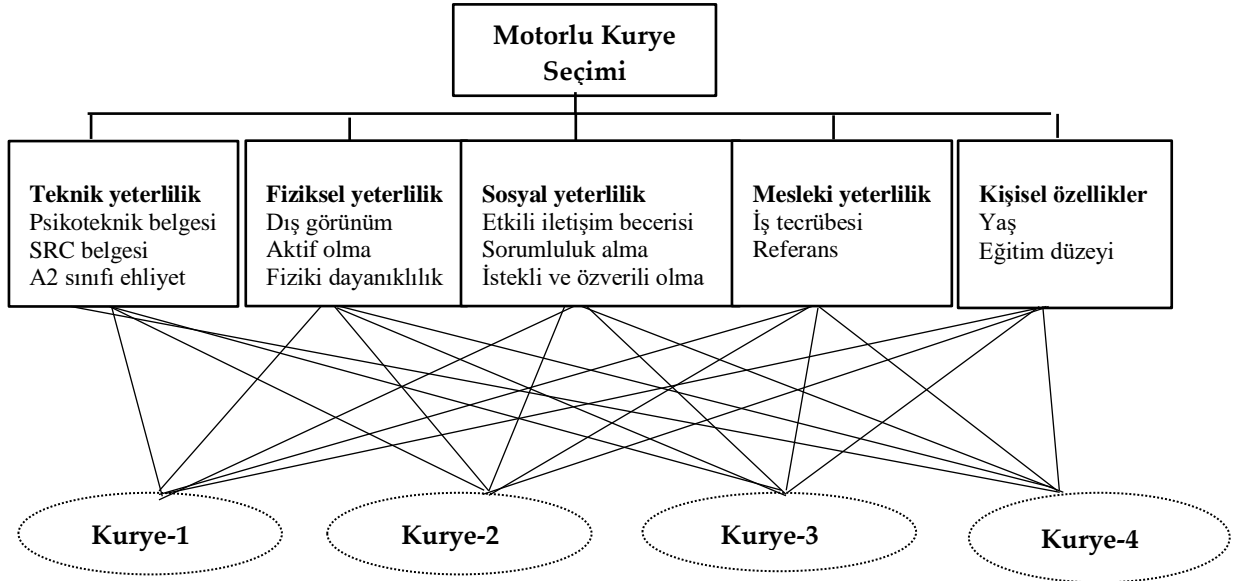
Burada C_i^* değeri $0 \leq C_i^* \leq 1$ aralığında değer alır ve $C_i^* = 1$ ilgili alternatifin ideal çözüme, $C_i^* = 0$ ilgili alternatifin negatif ideal çözüme mutlak yakınlığını göstermektedir. Bu adımda elde edilen değerlerin büyüklük sırasına göre dizilmesi suretiyle alternatiflerin önem sıraları belirlenmiş olur.

Bulgular

Uygulama, Samsun ili İlkadım ilçesinde 1995 yılından itibaren ilaç dağıtım sektöründe faaliyet gösteren büyük ölçekli bir ecza deposu firmasında gerçekleştirilmiştir. Çalışma kapsamında, eczanelerin ihtiyaçlarına daha kısa sürede cevap verebilmek amacıyla ilaç sevkiyatında bulunan dört motorlu kurye adayı değerlendirmeye tabi tutulmuştur. İlk olarak firmanın personel işlerinden sorumlu müdürüne, literatürde kurye seçiminde yararlanılan kriterler hakkında bilgi verilmiştir. Bilgilendirme sonrası personel müdürü, kurye seçiminde önem verdiği kriterleri ve bu kriterlere bağlı alt kriterleri belirlemiştir. Daha sonra personel müdürüne ana kriterler, alt kriterler ve alternatiflerin değerlendirilmesinde kullanılan ölçekler hakkında bilgiler verilmiş, motorlu kurye seçimi için hazırlanmış anket formunu doldurması istenmiştir. Araştırma verilerinin elde edilmesinde yüz yüze anket yöntemi uygulanmıştır. Elde edilen verilerin analizinde Excel programı kullanılmıştır.

AHP Yönteminin Uygulanması

Hiyerarşik yapının oluşturulabilmesi için ilk olarak çalışmanın amacının belirlenmesi gerekmektedir. Amaç belirlendikten sonra, belirlenen amaca uygun kriterler ve bunlara ait alt kriterler belirlenmektedir. Karar hiyerarşisinin en alt noktasında ise karar alternatifleri yer almaktadır. Şekil 1’de gösterilen hiyerarşik yapının amacı, ilaç sektöründe faaliyet gösteren bir ecza deposunun için en uygun motorlu kurye seçimi problemini çözmektir. Bu amaca uygun olarak kriter ve alternatifler de hiyerarşik yapıda görülmektedir.



Şekil 1. Problemin Hiyerarşik Yapısı

Ana kriterler sırasıyla; “teknik yeterlilik”, “fiziksel yeterlilik”, “sosyal yeterlilik”, “mesleki yeterlilik” ve “kişisel özellikler” şeklindedir. Motorlu kurye seçimini etkileyen özelliklerden, psikoteknik belgesi (PB), SRC belgesi (SRCB) ve A2 sınıfı ehliyet (A2SE) “teknik yeterlilik” kriterini oluşturmaktadır. Dış görünüm (DG), aktif olma (AO) ve fiziki dayanıklılık (FD) “fiziksel yeterlilik” kriterini; etkili iletişim becerisi (EİB), sorumluluk alma (SA), istekli ve özverili olma (İVÖÖ) “sosyal yeterlilik” kriterini; iş tecrübesi (İT) ve referans (R) “mesleki yeterlilik” kriterini; yaş (Y) ve eğitim düzeyi (ED) “kişisel özellikler” kriterini oluşturmaktadır. Bu aşamadan sonra AHP’nin ikinci ve üçüncü adımında ikili karşılaştırma matrisleri oluşturulmuş, göreceli öncelikler belirlenmiştir. Ayrıca tüm matrislerin tutarlılık oranları 1, 2, 3, nolu formüller yardımıyla hesaplanmıştır. Ana kriterlerin birbirleriyle karşılaştırılmaları

sonucu “teknik yeterlilik” kriterinin diğer kriterlere göre daha önemli olduğu görülmüştür (0,576). Diğer kriterlerin önem sıralaması ise mesleki yeterlilik (0,216), kişisel özellikler (0,108), fiziksel yeterlilik (0,062) ve sosyal yeterlilik (0,038) şeklindedir. İkili karşılaştırma matrisinin tutarlılık oranı 0,06 olup, bu oran değerlendirmenin güvenilir olduğunun bir göstergesidir (Tablo 1).

Tablo 1. Ana Kriterlerin Karşılaştırılması

	Teknik yeterlilik	Fiziksel yeterlilik	Sosyal yeterlilik	Mesleki yeterlilik	Kişisel özellikler	Görelî öncelik
Teknik yeterlilik	1,000	7,000	9,000	5,000	8,000	0,576
Fiziksel yeterlilik	0,143	1,000	2,000	0,167	0,500	0,062
Sosyal yeterlilik	0,111	0,500	1,000	0,167	0,250	0,038
Mesleki yeterlilik	0,200	6,000	6,000	1,000	2,000	0,216
Kişisel özellikler	0,125	2,000	4,000	0,500	1,000	0,108
Tutarlılık Oranı: 0,063						

Alt kriterlerin ikili karşılaştırmaları, görelî öncelikleri ve tutarlılık oranları Tablo 2-Tablo 6’da gösterilmiştir. Buna göre; teknik yeterlilik kriteri açısından A2 sınıfı ehliyet (0,808), fiziksel yeterlilik kriteri açısından fiziki dayanıklılık (0,539), sosyal yeterlilik kriteri açısından istekli ve özverili olma (0,539), mesleki yeterlilik kriteri açısından iş tecrübesi (0,750) ve kişisel özellikler kriteri açısından ise yaş (0,667) en önemli alt kriterler olarak görülmektedir. Tüm matrislerin tutarlılık oranı 0,10’un altındadır.

Tablo 2. Teknik Yeterlilik Alt Kriterlerinin Karşılaştırılması

	Psikoteknik belgesi	SRC belgesi	A2 sınıfı ehliyet	Görelî öncelik
Psikoteknik belgesi	1,000	0,500	0,111	0,074
SRC belgesi	2,000	1,000	0,111	0,118
A2 sınıfı ehliyet	9,000	9,000	1,000	0,808
Tutarlılık Oranı: 0,047				

Tablo 3. Fiziksel Yeterlilik Alt Kriterlerinin Karşılaştırılması

	Dış görünüm	Aktif olma	Fiziki dayanıklılık	Görelî öncelik
Dış görünüm	1,000	0,333	0,500	0,164
Aktif olma	3,000	1,000	2,000	0,539
Fiziki dayanıklılık	2,000	0,500	1,000	0,297
Tutarlılık Oranı: 0,008				

Tablo 4. Sosyal Yeterlilik Alt Kriterlerinin Karşılaştırılması

	Etkili iletişim becerisi	Sorumluluk alma	İstekli ve özverili olma	Görelî öncelik
Etkili iletişim becerisi	1,000	0,500	0,333	0,164
Sorumluluk alma	2,000	1,000	0,500	0,297
İstekli ve özverili olma	3,000	2,000	1,000	0,539
Tutarlılık Oranı: 0,008				

Tablo 5. Mesleki Yeterlilik Alt Kriterlerinin Karşılaştırılması

	İş tecrübesi	Referans	Görelî öncelik
İş tecrübesi	1,000	3,000	0,750
Referans	0,333	1,000	0,250

Tablo 6. Kişisel Özellikler Alt Kriterlerinin Karşılaştırılması

	Yaş	Eğitim düzeyi	Görelî öncelik
Yaş	1,000	2,000	0,667
Eğitim düzeyi	0,500	1,000	0,333

Alt kriterlerin ikili karşılaştırmalarından sonra, her bir alt kriter için alternatiflerin öncelik değerleri hesaplanmıştır (Tablo 7-Tablo 19).

Tablo 7. Psikoteknik Belgesi Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 2	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 3	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 4	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250

Tutarlılık Oranı: 0,000

Tablo 8. SRC Belgesi Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 2	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 3	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 4	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250

Tutarlılık Oranı: 0,000

Tablo 9. A2 Sınıfı Ehliyet Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 2	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 3	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250
Kurye 4	1,000	1,000	1,000	1,000	0,250

Tutarlılık Oranı: 0,000

Tablo 10. Dış Görünüm Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	0,333	0,500	2,000	0,169
Kurye 2	3,000	1,000	2,000	2,000	0,416
Kurye 3	2,000	0,500	1,000	3,000	0,289
Kurye 4	0,500	0,500	0,333	1,000	0,126

Tutarlılık Oranı: 0,061

Tablo 11. Aktif Olma Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	0,500	2,000	3,000	0,283
Kurye 2	2,000	1,000	2,000	4,000	0,426
Kurye 3	0,500	0,500	1,000	3,000	0,203
Kurye 4	0,333	0,250	0,333	1,000	0,088

Tutarlılık Oranı: 0,030

Tablo 12. Fiziki Dayanıklılık Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	1,000	3,000	4,000	0,379
Kurye 2	1,000	1,000	3,000	5,000	0,400
Kurye 3	0,333	0,333	1,000	2,000	0,140
Kurye 4	0,250	0,200	0,500	1,000	0,081

Tutarlılık Oranı: 0,006

Tablo 13. Etkili İletişim Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	4,000	3,000	2,000	0,478
Kurye 2	0,250	1,000	0,500	1,000	0,128
Kurye 3	0,333	2,000	1,000	2,000	0,236
Kurye 4	0,500	1,000	0,500	1,000	0,158

Tutarlılık Oranı: 0,044

Tablo 14. Sorumluluk Alma Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	3,000	1,000	2,000	0,349
Kurye 2	0,333	1,000	0,500	0,333	0,114
Kurye 3	1,000	2,000	1,000	2,000	0,321
Kurye 4	0,500	3,000	0,500	1,000	0,216

Tutarlılık Oranı: 0,044

Tablo 15. İstekli ve Özverili Olma Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	2,000	2,000	4,000	0,444
Kurye 2	0,500	1,000	0,500	1,000	0,160
Kurye 3	0,500	2,000	1,000	2,000	0,264
Kurye 4	0,250	1,000	0,500	1,000	0,132

Tutarlılık Oranı: 0,022

Tablo 16. İş Tecrübesi Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	2,000	0,500	3,000	0,281
Kurye 2	0,500	1,000	0,250	0,500	0,107
Kurye 3	2,000	4,000	1,000	3,000	0,461
Kurye 4	0,333	2,000	0,333	1,000	0,151

Tutarlılık Oranı: 0,044

Tablo 17. Referans Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	3,000	0,500	1,000	0,250
Kurye 2	0,333	1,000	0,333	0,500	0,111
Kurye 3	2,000	3,000	1,000	2,000	0,417
Kurye 4	1,000	2,000	0,500	1,000	0,222

Tutarlılık Oranı: 0,017

Tablo 18. Yaş Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	6,000	3,000	2,000	0,484
Kurye 2	0,167	1,000	0,250	0,333	0,067
Kurye 3	0,333	4,000	1,000	2,000	0,260
Kurye 4	0,500	3,000	0,500	1,000	0,189

Tutarlılık Oranı: 0,044

Tablo 19. Eğitim Düzeyi Açısından Alternatiflerin İkili Karşılaştırma Matrisi

Motorlu kuryeler	Kurye 1	Kurye 2	Kurye 3	Kurye 4	Görelî öncelik
Kurye 1	1,000	5,000	2,000	1,000	0,393
Kurye 2	0,200	1,000	0,333	0,500	0,096
Kurye 3	0,500	3,000	1,000	1,000	0,244
Kurye 4	1,000	2,000	1,000	1,000	0,267

Tutarlılık Oranı: 0,036

Elde edilen alt kriterlerin ağırlık değerleri ile hiyerarşik yapıda bağlı oldukları kritere ilişkin ağırlık değeri çarpılarak her bir alt kriterin nihai ağırlık değeri (*W*) hesaplanmıştır (Tablo 20).

Tablo 20. Kriter ve Alt Kriterlerin Ağırlıkları Matrisi

Kriterler	Ağırlıklar	Alt-Kriterler	Ağırlıklar	W
Teknik Yeterlilik	0,576	Psikoteknik belgesi	0,074	0,043
		SRC belgesi	0,118	0,068
		A2 sınıfı motosiklet ehliyeti	0,808	0,466
Fiziksel Yeterlilik	0,062	Dış görünüm	0,164	0,010
		Aktif olma	0,539	0,033
		Fiziki dayanıklılık	0,297	0,018
Sosyal Yeterlilik	0,038	Etkili iletişim becerisi	0,164	0,006
		Sorumluluk alma	0,297	0,011
		İstekli ve özverili olma	0,539	0,021
Mesleki Yeterlilik	0,216	İş tecrübesi	0,750	0,162
		Referans	0,250	0,054
Kişisel Özellikler	0,108	Yaş	0,667	0,072
		Eğitim düzeyi	0,333	0,036

AHP'nin son adımında ise, her bir alt kriter için alternatiflerin öncelik değerleri hesaplandıktan sonra elde edilen matrisin elemanları, alt kriterlerin öncelik değerleri ile çarpılarak alternatiflerin genel öncelik değerleri elde edilmiştir (Tablo 21).

Tablo 21. Ana Kriterler ve Alt Kriterlere Göre Firma Öncelikleri

	Teknik yeterlilik (0,576)			Fiziksel yeterlilik (0,062)			Sosyal yeterlilik (0,038)			Mesleki yeterlilik (0,216)			Kişisel özellikler (0,108)		G.Ö
	PB (0,043)	SRCB (0,068)	A2SE (0,466)	DG (0,010)	AO (0,033)	FD (0,018)	EİB (0,006)	SA (0,011)	İVÖO (0,021)	İT (0,162)	R (0,054)	Y (0,072)	ED (0,036)		
Kurye 1	0,250	0,250	0,250	0,169	0,283	0,379	0,478	0,349	0,444	0,281	0,250	0,484	0,393	0,286	
Kurye 2	0,250	0,250	0,250	0,416	0,426	0,400	0,128	0,114	0,160	0,107	0,111	0,067	0,096	0,207	
Kurye 3	0,250	0,250	0,250	0,289	0,203	0,140	0,236	0,321	0,264	0,461	0,417	0,260	0,244	0,292	
Kurye 4	0,250	0,250	0,250	0,126	0,088	0,081	0,158	0,216	0,132	0,151	0,222	0,189	0,267	0,215	

TOPSIS yönteminin uygulanması

Altı adımda gerçekleştirilen TOPSIS yönteminin ilk adımında karar matrisi elde edilmiştir. Karar matrisi, karar vericinin kuryelere daha önceden belirlenen kriterlere göre 1-10 arasında vermiş olduğu puanlardan oluşmaktadır (Tablo 22).

Tablo 22. Karar Matrisi

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA	İVÖO	İT	R	Y	ED
Kurye 1	7,000	8,000	10,000	6,000	7,000	7,000	8,000	8,000	8,000	7,000	7,000	8,000	8,000
Kurye 2	7,000	8,000	10,000	10,000	10,000	10,000	5,000	5,000	6,000	5,000	5,000	5,000	5,000
Kurye 3	7,000	8,000	10,000	7,000	6,000	6,000	7,000	7,000	7,000	8,000	8,000	7,000	6,000
Kurye 4	7,000	8,000	10,000	5,000	5,000	5,000	6,000	6,000	5,000	6,000	6,000	6,000	7,000

İkinci adımda ise karar matrisi 5 nolu denklem kullanılarak normalize edilmiştir. Karar matrisinin normalleştirilme işlemi; sütunlardaki her bir değer, ilgili sütundaki bütün değerlerin kareleri toplamının kareköküne bölünüp tek paydaya indirgenmesiyle bulunmuştur (Tablo 23).

Tablo 23. Normalize Edilmiş Karar Matrisi

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA	İVÖO	İT	R	Y	ED
Kurye 1	0,500	0,500	0,500	0,414	0,483	0,483	0,606	0,606	0,606	0,531	0,531	0,606	0,606
Kurye 2	0,500	0,500	0,500	0,690	0,690	0,690	0,379	0,379	0,455	0,379	0,379	0,379	0,379
Kurye 3	0,500	0,500	0,500	0,483	0,414	0,414	0,531	0,531	0,531	0,606	0,606	0,531	0,455
Kurye 4	0,500	0,500	0,500	0,345	0,345	0,345	0,455	0,455	0,379	0,455	0,455	0,455	0,531

Üçüncü adımda 7 nolu denklemde görüldüğü şekilde ağırlıklandırılmış karar matrisi elde edilmiştir. Bunun için de bir önceki aşamada oluşturulan normalize edilmiş karar matrisi değerleri AHP' de elde edilen kriterlerin ağırlık katsayıları (W) (Tablo 24) ile çarpılmış ve Tablo 25' de sunulmuştur.

Tablo 24. Kriter Ağırlık Değerleri

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA	İVÖO	İT	R	Y	ED
W	0,043	0,068	0,466	0,010	0,033	0,018	0,006	0,011	0,021	0,162	0,054	0,072	0,036

Tablo 25. Ağırlıklandırılmış karar matrisi

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA	İVÖO	İT	R	Y	ED
Kurye 1	0,021	0,034	0,233	0,004	0,016	0,009	0,004	0,007	0,013	0,086	0,029	0,044	0,022
Kurye 2	0,021	0,034	0,233	0,007	0,023	0,012	0,002	0,004	0,009	0,061	0,020	0,027	0,014
Kurye 3	0,021	0,034	0,233	0,005	0,014	0,007	0,003	0,006	0,011	0,098	0,033	0,038	0,016
Kurye 4	0,021	0,034	0,233	0,003	0,011	0,006	0,003	0,005	0,008	0,074	0,025	0,033	0,019

Dördüncü adım pozitif (8 nolu denklem) ve negatif ideal çözümlerin (9 nolu denklem) belirlendiği aşamadır. Ağırlıklı karar matrisinde her kriterin ilgili sütunundan ideal çözüm için pozitif ideal ve negatif ideal çözüm için negatif ideal değerler seçilerek, pozitif ideal ve negatif ideal çözüm değerleri belirlenir. TOPSIS yönteminin mantığı, pozitif ideal çözüme en yakın alternatiflerin seçilmesi ve böylece çözümün fayda kriterlerini maksimize ederken maliyet kriterlerini de minimize etmesidir (Benitez, Martin ve Roman, 2007). En iyi alternatif ise pozitif ideal çözüme en yakın, negatif ideal çözüme en uzak olan alternatiftir (Wang ve Elhag, 2006). Pozitif ideal çözüm seti oluşturulurken firma için Y kriteri açısından motorlu kurye adaylarının 18 yaşını doldurmuş ve mümkünse 30 yaşından genç olması tercih sebebi

AHP ve TOPSIS Yöntemleri Kullanılarak Motorlu Kurye Seçimi: İlaç Sektöründe Bir Uygulama

olduğundan Y sütunundaki en küçük değer seçilmiştir. Diğer kriterler için sütunlardaki en büyük değerler A^* vektörünün ilgili elemanlarıdır. Negatif ideal çözüm seti ise Y kriteri açısından yaşı en büyük olan motorlu kurye adaylarından oluşacağından Y sütunundaki en büyük değer seçilmiştir. Diğer kriterler için sütunlardaki en küçük değerler A^- vektörünün ilgili elemanlarıdır (Tablo 26).

Tablo 26. Pozitif ve Negatif İdeal Çözüm Setleri

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA	İVÖO	İT	R	Y	ED
A^*	0,021	0,034	0,233	0,007	0,023	0,013	0,004	0,007	0,013	0,098	0,033	0,027	0,022
A^-	0,021	0,034	0,233	0,003	0,011	0,006	0,002	0,004	0,008	0,061	0,020	0,044	0,014

Beşinci adımda pozitif ve negatif ideal çözüm setlerinde yer alan değerler kullanılarak her bir alternatif için hesaplanan pozitif (10 nolu denklem) ve negatif ayırım değerleri (11 nolu denklem) hesaplanmıştır, Tablo 27 - Tablo 28'de verilmiştir.

Tablo 27. Pozitif İdeal Çözüme Uzaklık Değerleri

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA
Kurye 1	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000780	0,00004752	0,00001446	0,00000000	0,00000000
Kurye 2	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000204	0,00000673
Kurye 3	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000438	0,00008449	0,00002570	0,00000023	0,00000075
Kurye 4	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00001219	0,00013202	0,00004016	0,00000091	0,00000299

Tablo 27'nin devamı

	İVÖO	İT	R	Y	ED	TOPLAM	KAREKÖKÜ	S*
Kurye 1	0,00000000	0,00015071	0,00001675	0,00026861	0,00000000	0,00050585	0,02249110	S1
Kurye 2	0,00000983	0,00135640	0,00015071	0,00000000	0,00006715	0,00159286	0,03991059	S2
Kurye 3	0,00000246	0,00000000	0,00000000	0,00011938	0,00002985	0,00026724	0,01634739	S3
Kurye 4	0,00002211	0,00060284	0,00006698	0,00002985	0,00000746	0,00091750	0,03029030	S4

Tablo 28. Negatif İdeal Çözüme Uzaklık Değerleri

	PB	SRCB	A2SE	DG	AO	FD	EİB	SA
Kurye 1	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000049	0,00002112	0,00000643	0,00000204	0,00000673
Kurye 2	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00001219	0,00013202	0,00004016	0,00000000	0,00000000
Kurye 3	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000195	0,00000528	0,00000161	0,00000091	0,00000299
Kurye 4	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000000	0,00000023	0,00000075

Tablo 28'in devamı

	İVÖO	İT	R	Y	ED	TOPLAM	KAREKÖKÜ	S-
Kurye 1	0,00002211	0,00060284	0,00006698	0,00000000	0,00006715	0,00079589	0,02821149	S1
Kurye 2	0,00000246	0,00000000	0,00000000	0,00026861	0,00000000	0,00045543	0,02134079	S2
Kurye 3	0,00000983	0,00135640	0,00015071	0,00002985	0,00000746	0,00156698	0,03958505	S3
Kurye 4	0,00000000	0,00015071	0,00001675	0,00011938	0,00002985	0,00031766	0,01782295	S4

Son adımda ise 12 nolu denklem kullanılarak ideal çözüme göre yakınlığın hesaplanması yapılmıştır. İdeal çözüme göre yakınlık değerleri; her bir alternatif değeri için negatif ideal çözüm değerini, kendi değeri ve aynı alternatifin pozitif ideal çözüm değerinin toplamına bölünmesiyle bulunmuştur (Tablo 29).

Tablo 29. İdeal Çözüme Göre Yakınlık

C*	
C* ₁	0,556
C* ₂	0,348
C* ₃	0,708
C* ₄	0,370

AHP ve TOPSIS Yöntemlerinin Sonuçlarının Karşılaştırılması

İlaç sektöründe faaliyet gösteren ecza deposu için motorlu kurye adaylarının AHP ve TOPSIS yöntemlerine göre değerlendirilmesi sonucu elde edilen sıralama sonuçları Tablo 30'da verilmiştir. Her iki yönteme göre de motorlu kurye adaylarının sıralamasının aynı olduğu görülmekte ve sonuçlar birbirini desteklemektedir. Buna göre her iki yöntemde de oluşan sıralama en iyiden en kötüye doğru; "Kurye 3", "Kurye 1", "Kurye 4" ve "Kurye 2" şeklindedir. Elde edilen sonuçlara göre, ecza deposunun en yüksek skora sahip olan "Kurye 3" ile çalışması uygun bulunmuştur.

Tablo 30. AHP ve TOPSIS Yöntemlerinin Karşılaştırma Tablosu

Alternatifler	Öncelik Değerleri		Sıralama	
	AHP	TOPSIS	AHP	TOPSIS
Kurye 1	0,286	0,556	2	2
Kurye 2	0,207	0,348	4	4
Kurye 3	0,292	0,708	1	1
Kurye 4	0,215	0,370	3	3

Sonuç

İlaç sektöründe faaliyet gösteren firmaların motorlu kurye seçimlerini doğru belirlemeleri sevkiyat süreçlerinde zaman, hız ve güvenilirlik açısından rekabet avantajı sağlayacaktır. Dolayısıyla ecza depoları için motorlu kurye seçim problemi son derece önemli hale gelmektedir. Bu çalışma ile, bir ecza deposu firmasının ilaç sevkiyatında kullandığı potansiyel motorlu kuryeleri, ÇKKV yöntemlerinden AHP ve TOPSIS yöntemleri ile değerlendirilmiştir. Firmanın uzman görüşüne dayanılarak motorlu kurye seçiminde kullanılan teknik yeterlilik, fiziksel yeterlilik, sosyal yeterlilik, mesleki yeterlilik ve kişisel özellikler olarak 5 ana kriter belirlenmiş ve bunların 13 alt kriteri tanımlanmıştır. Belirlenen ana ve alt kriterlere göre firmanın eczanelere ilaç sevkiyatında kullandığı dört motorlu kurye değerlendirilmiş ve öncelik sıralamaları belirlenmiştir. AHP'de elde edilen sonuçlara göre motorlu kurye seçiminde en önemli ana kriter %57,6 ile teknik yeterliliktir. Ecza depoları motorlu kurye alımlarında büyük bir titizlik göstermektedir. Motorlu kurye alımlarında adayların A2 ehliyetine sahip olması bir zorunluluktur. Bunun yanı sıra ilaç sektöründe sevkiyatların zamanında ve daha güvenli yapılabilmesi için adayların sürücü belgesinin yanında mesleki yeterlilik belgesi yani SRC belgesi ve psikoteknik raporuna sahip olmaları konusunda da hassasiyet gösterilmektedir. Çalışmada kullanılan diğer ana kriterlerin önem sıralaması ise %21,6 ile mesleki yeterlilik, %10,8 ile kişisel özellikler, %6,2 ile fiziksel yeterlilik ve %3,8 ile sosyal yeterlilik kriteri şeklinde tespit edilmiştir. Mesleki yeterlilik kriterinin alt kriterleri kendi içerisinde karşılaştırıldığında %75 ile iş tecrübesinin diğerlerine göre daha önemli olduğu tespit edilmiştir. Aynı şekilde kişisel özellikler kriterinde %66,7 ile yaş, fiziksel

yeterlilik kriterinde %53,9 ile aktif olma ve sosyal yeterlilik kriterinde ise %53,9 ile istekli ve özverili olma kriteri önemli bulunmuştur. Alternatiflerin üstünlük sıralamaları her iki yöntemde de aynı şekilde bulunmuştur. Ecza deposu firması için en uygun motorlu kurye adayı AHP yönteminde %29,2'lik değeriyle "Kurye 3"tür. TOPSIS yöntemiyle yapılan hesaplamada da ilk sırada "Kurye 3" olduğu görülmüştür. Buna göre ecza deposu eczanelere ilaç sevkiyatında motorlu kurye tercihinin "Kurye 3" yönünde kullanılması uygundur.

Literatürde yer alan çalışmalar incelendiğinde ilaç sektöründe motorlu kurye seçimine yönelik herhangi bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle çalışma orjinal nitelikte olup, çalışmanın literatüre önemli bir katkı sağlayacağı düşünülmektedir. Motorlu kurye seçiminde göz önünde bulundurulması gereken kriterlerin belirlenmiş olması da literatüre önemli bir katkı olarak belirtilebilir. Bundan sonra yapılacak çalışmalarda; eğer motorlu kurye personel seçimi uygulaması yapılacaksa, ÇKKV yöntemlerinden AHP ve TOPSIS harici farklı yöntemler tercih edilebilir. Ayrıca, ilaç sektörü haricinde farklı sektörler için kurye personeli seçimi uygulanabilir.

Kaynakça

- Abalı, Y.A., Kutlu, B.S., & Eren, T. (2012). Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ile Bursiyer Seçimi: Bir Öğretim Kurumunda Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 26 (3-4), 259-272.
- Asoğlu, İ., & Eren, T. (2018). AHS, TOPSIS, PROMETHEE Yöntemleri ile Bir İşletme için Kargo Şirketi Seçimi. *Yalova Sosyal Bilimler Dergisi*, 8(16), 102-122.
- Benitez, J.M., Martin, J.C., & Roman, C. (2007). Using Fuzzy Number for Measuring Quality of Service in the Hotel Industry. *Tourism Management*, 28(2), 544-555.
- Dumanoğlu, S., & N. Ergül (2010). İMKB'de İşlem Gören Teknoloji Şirketlerinin Mali Performans Ölçümü. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48, 101-111.
- Efe, B., & Kurt, M. (2018). Bir Liman İşletmesinde Personel Seçimi Uygulaması. *Karaelmas Fen ve Mühendislik Dergisi*, 8(2), 417-427.
- Gibney, R., & Shang, J. (2007). Decision Making In Academia: A Case of the Dean Selection Process. *Mathematical and Computer Modeling*, 46 (7-8), 1030-1040.
- Hota, H. S., Sharma, L. K., & Pavani, S. (2014). Fuzzy TOPSIS method applied for ranking of teacher in higher education. *In Intelligent Computing, Networking, and Informatics*, vol 243. Springer, New Delhi, 1225-1232.
- Ilgaz, A. (2018). Lojistik Sektöründe Personel Seçim Kriterlerinin AHP ve TOPSIS Yöntemleri İle Değerlendirilmesi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2018/3, 32, 586-605.
- Ilgaz Yıldırım, B., & Güzel, Ö. (2019). Seyahat Acentelerinin Turist Rehberi Seçim Kriterlerinin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) Yöntemi ile Değerlendirilmesi. *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 30 (1), 69-81.
- Karakış, E. (2019). Bulanık AHP ve Bulanık TOPSIS ile Bütünleşik Karar Destek Modeli Önerisi: Özel Okullarda Öğretmen Seçimi. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, Sayı: 53, Haziran 2019, 112-137.

-
- Kelemenis, A., & Askounis, D. (2010). A New TOPSIS-based Multi-criteria Approach to Personnel Selection. *Expert Systems with Applications*, 37 (7), 4999-5008.
- Koyuncu, O., & Özcan, M. (2014). Personel Seçim Sürecinde Analitik Hiyerarşi Süreci ve Topsis Yöntemlerinin Karşılaştırılması: Otomotiv Sektöründe Bir Uygulama. *H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32 (2), 195-218.
- Kuruüzüm, A., & Atsan, N. (2001). Analitik Hiyerarşi Yöntemi ve İşletmecilik Alanındaki Uygulamaları. *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 1(1), 83-105.
- Mahmoodzadeh S., Shahrabi, J., Pariazar, M. & Zaeri, M. S. (2007). Project Selection by Using Fuzzy AHP and TOPSIS Technique. *World Academy of Science, Engineering and Technology*, 30, 333-338.
- Özbek, A., & Erol, E. (2016). Analitik Hiyerarşi Süreci ve VIKOR Yöntemleriyle İşgören Seçimi: Tekstil Sektöründe Bir Uygulama. *Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (1), 93-108.
- Saaty, T. L. (1980). *The Analytic Hierarchy Process*. New York: McGraw-Hill.
- Saaty, T.L. (1990). How to Make a Decision: The Analytic Hierarchy Process. *European Journal of Operational Research*, 48 (1), 9-26.
- Safari, H., Cruz-Machado, V., Sarraf, A.Z., & Maleki, M. (2014). Multidimensional Personnel Selection Through Combination of TOPSIS and Hungary Assignment Algorithm. *Management and Production Engineering Review*, 5(1), 42-50.
- Sezen Akar, G., & Çakır, E. (2016). Lojistik Sektöründe Bütünleştirilmiş Bulanık AHP-MOORA Yaklaşımı ile Personel Seçimi. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14 (2), 185-199.
- Soner, S., & Önüt, S. (2006). Çok Kriterli Tedarikçi Seçimi: Bir ELECTRE-AHP Uygulaması. *Mühendislik ve Fen Bilimleri Dergisi*, Sigma, 2006/4:110-120.
- Tarcan İçigen, E., & İpekçi Çetin, E. (2018). AHP Temelli TOPSIS Yöntemi İle Konaklama İşletmelerinde Personel Seçimi. *Balkan Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), 179-187.
- Taş, C., Bedir, N., Eren, T., Alağaç, H., & Çetin, S. (2018). AHP-TOPSIS Yöntemleri Entegrasyonu İle Poliklinik Değerlendirilmesi: Ankara'da Bir Uygulama. *Sağlık Yönetimi Dergisi*, 2 (1), 1-17.
- Tepe, S., & Görener, A. (2014). Analitik Hiyerarşi Süreci ve Moora Yöntemlerinin Personel Seçiminde Uygulanması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 13 (25), Bahar 2014, 1-14.
- Tüzemen, A., & Özdağoğlu, A. (2007). Doktora Öğrencilerinin Eş Seçiminde Önem Verdikleri Kriterlerin Analitik Hiyerarşi Süreci Yöntemi ile Belirlenmesi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 21 (1), 215-232.
- Wang, Y.M., & Elhag, T.M.S. (2006). Fuzzy TOPSIS Method Based On Alpha Level Sets With An Application To Bridge Risk Assessment. *Expert Systems With Applications*, 31, 309-319.
- Yeşilyurt, B., Karakuş, K., Gür, Ş., & Eren, T. (2019). Çok Ölçütlü Karar Verme Yöntemleri ile Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri İçin Paket Programı Seçimi. *Ticari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3 (1), 1-21.
- Yıldız M. S., & Aksoy S. (2015) Analitik Hiyerarşi Prosesi İle Personel Seçimi Üzerine Bir Çalışma. *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15 (1), 59-83.
-

Tüketim Kültürünün Yerel Kültürler Üzerindeki Etkisinde Alışveriş Merkezlerinin (AVM) Rolü: Dubai Mall

Başak Özoral^{a, b},

Özet

Bu çalışmanın amacı; modern yaşamın ve tüketim kültürünün mikro ölçekte örneği olan alışveriş merkezlerinin (AVM), yerel kültür üzerindeki etkilerini araştırmaktır. Makalede nitel araştırma yöntemlerinden etnografik yöntem kullanılmıştır. Çalışmada Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) önemli kenti Dubai'de bulunan dünyanın en büyük AVM'lerinden Dubai Mall örneği seçilmiştir. Dubai'de yaşayan yerli halktan rastgele ve kartopu örneklem yöntemi ile seçilen 150 Emirati vatandaşının, Dubai Mall'a yönelik görüşleri yarı yapılandırılmış soru tekniğine dayalı görüşmeleri analiz edilmiştir. Araştırma sonuçlarına göre AVM'lerin buldukları çevredeki geleneksel günlük yaşamın yerleşik düzenini ve bireylerin davranış modellerini değiştirdikleri saptanmıştır. Araştırma sonuçları, Emirati vatandaşların küreselleşme sürecinin etkisi altında radikal sosyal ve kültürel değişimler deneyimlediklerini göstermektedir. AVM'ler, Emirlikler'de yaşayan halkın yaşam tarzında, sosyal ilişkilerinde ve davranışlarında gözlenen değişimi hızlandıran, yaygınlaştıran kurumlar olarak ön plana çıkmıştır. Dubai Mall örneğinde, AVM'lerin sundukları hizmetlerin zorlayıcı etkisi ile geleneksel ve tutucu yerel halkların dahi batı kültürünün izlerini taşıyan yeni tutum ve davranışlara yöneldiği de elde edilen sonuçlar arasındadır.

Anahtar Kelimeler

Küreselleşme
Dubai
Alışveriş Kültürü
Kültürel Değişim

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 22.01.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.678852

The Role of Super Malls on Consumerism in Local Cultures: Dubai Mall

Abstract

The aim of this study is investigate the influence of shopping malls, which are the samples of modern life and consumerism, on local culture. In this paper one of the qualitative methods, an ethnographic method, is used. One of the biggest shopping malls in the World, Dubai Mall in the UAE was taken as an example. Semi structured questions, which are about their idea on Dubai Mall, were asked to 150 interviewers, who are Emirati citizens. This paper shows that shopping malls have changed the routine of the traditional life and citizens' behavior in Dubai. The result of the study demonstrates even very conservative and traditional societies have changed at the age of globalization. The shopping malls have penetrate the daily life of Emiratis and guide them in accepting of new identities and attitudes which represent Western culture.

Keywords

Globalization
Dubai
Consumerism
Cultural Change

About Article

Received: 22.01.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.678852

^a İletişim Yazarıbozoral@ticaret.edu.tr

^b Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Ticaret Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler Bölümü. ORCID: 0000-0003-4620-9275

Giriş

Tüketim, küreselleşme sürecinin belirleyici özelliklerinden biridir. Pek çok sosyal bilimci, günümüz toplumunu egemen küresel kültürünün etkisi altındaki “tüketim toplumu” olarak tanımlamıştır (Baudrillard, 2004). Tüketim toplumunun mikro ölçekte analiz edilmesi için şehirlerin en büyük ve görkemli yapıları olan Alış Veriş Merkezleri'nin (AVM) işlevlerini incelemek yararlı olacaktır. Günümüzde şehirlerin merkezi sayılan AVM'ler, bireylerin alış verişle birlikte eğlence, sosyalleşme ve kültürel etkinliklere katılma gibi bütün ihtiyaçlarını bütünsel düzeyde karşılayabilmektedir. Bu özellikleri nedeniyle de günlük yaşamın odak noktasında bulunan AVM'lerin kapitalizm ideolojisine uygun olarak sadece ekonomik işlevi yoktur. AVM'ler, bireylerin toplumsal statü, kişilik ve kimliğine de yön veren tüketim pratiklerini, bir başka tanımla ile post modern toplumların en önemli özelliğini oluşturmaya başlamıştır. Bu anlamı ile tüketim, bireyin ihtiyaçlarının giderilmesini aşan boyutu ile sosyal varlığını kanıtlanması, fark edilmesi için bir gerekliliğe hatta amaca dönüşmüştür. Küreselleşme süreci, yeni anlamların üretilmesini sermaye akışını sürekli hale getirmek için kullanılmaktadır. Ulus, din ya da kültür gibi kavramların bu akışı engellemesinin önüne geçilmesi küresel düzenin de sürekliliğini sağlar. Dolayısıyla tüketim kültürü, dünyanın her yerinde monolitik bir yapı olarak eş zamanlı yayılmaktadır. Yerel kültürün başat ve katı olması nedeniyle toplumsal değişimlerin donabildiği Orta Doğu ülkelerinde dahi tüketim kültürü beklenmedik şekilde hızla yayılmaktadır.

Günümüzde AVM'ler bütün dünyada iç tasarımı ve dekorasyonu ile tüketiciler için cazibe merkezi olmanın ötesinde modern yaşamın kamusal ilişkilerini düzenleyen ve bunu kontrol eden mekanlara dönüşmüşlerdir (Vural-Yücel, 2006:105). Gündelik yaşamın bir parçası olarak gidilen bu merkezler, bütün şehirlerde sosyal ve kültürel dinamiklerinin kilit noktası ve önemli ticari ve kamusal bir alan olarak hizmet vermektedirler.

AVM'lerin şehirlerin en önemli alanlarına dönüşmesi tüketim kültürü üzerinden yeni toplumsal ilişkiler ağının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu yeni toplumsallık biçiminin karakteristik özelliği, kültürlerinin benzeşmesi ve bireylerin aynı tüketim merkezinde buluşmalarıdır. Post modern dönemde, tüketim bir yaşam tarzı olarak gösterilmiştir. Ancak tüketim toplumunda bireylerin temel ihtiyaçlarının karşılanması ikincil bir amaç olarak değerlendirilmekte ve üretmekten daha öncelikli bir hedef olarak tüketmenin, yapısal dönüşümüne önem verilmektedir (Duman, 2016). Sermayenin küreselleşmesi ile birlikte malların sınırları aşan hız ve tedarik kolaylığı, internet teknolojisi kitlesel düzeyde yoğun bir tüketimin yaşanmasını kolaylaştırmıştır. “Kapital Küresel Market” olarak AVM'ler uluslararası markaların benzer tüketim kalıplarının dayatıldığı yerlerdir. Bu çabaların doğal sonucu; yerel kültürün parçalanması ya da hiç olmazsa ortaya çıkan küresel bir kültürün, toplumsal düzeyde kabul görmesidir. Bu monolitik kültür, bireylerin gündelik hayatlarının planlı bir şekilde tasarlanması, maddi ihtiyaçların ikincilleşmesi ve gerçeğin imajlara dönüşerek bir tüketim çılgınlığının yaşanmasını ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmanın temel sorusu farklı kültürlerde AVM'lerin pompaladığı tüketim kültürüne karşı tepkilerin nasıl olduğudur. Araştırma Arap coğrafyasında yer alan son derece geleneksel ve muhafazakâr toplumların pek çok konuda Batı kültürünü eleştirel de tüketime yönelik tutumlarının Batılı ülkelere farklı olmadığını BAE örneğinde ortaya koymaktadır. Tüketim kültürü ve AVM'ler üzerine yapılan çalışmalarda Müslüman ülkelerle ilgili araştırma sayısı oldukça azdır, Orta Doğu'da kapitalizmin kalbi olarak yükselen Dubai'de yapılan bu araştırma literatüre bu anlamda bir katkı sağlayacaktır.

Makalede ilk olarak Dubai'nin ekonomik yükselişi ve Orta Doğu'da yaşanan değişim rüzgârlarının etkisiyle diğer bölge ülkeleri için nasıl bir rol model olduğu açıklanacaktır. Ardından bölgede modern AVM'lerin yükselişi, geleneksel marketlerin ve alışverişin nasıl değiştiği anlatılacak ve dördüncü başlıkta dünyanın en büyük ikinci AVM'si olan Dubai Mall ve etkileri tartışılacaktır. Beşinci kısım çalışmanın yöntemi üzerinedir ve ardından bulgular açıklanacaktır. Bu kısımda görüşme ve gözlemlerin sonuçları ortaya konacak ve ardından ilişkiler üzerinde durulacaktır. AVM ve tüketim kültürünün değiştirdiği sosyal, kültürel ve ekonomik ilişkileri olumlu bulan ve eleştiren katılımcıların görüşleri açıklanacaktır. Sonuç ve tartışma bu bilgiler ekseninde yapılacak ve tüketim kültürünün ve market ekonomisinin kurallarının en tutucu ve geleneksel toplumlardan biri olan Arap Emirlikleri'nde bile yaygın bir şekilde kabul gördüğü açıklanacaktır.

Dubai ve Tüketim Kültürü

Arap ve İslam kültürü üzerine inşa edilmiş geleneksel bir sosyal yapıya sahip olan Dubai, aynı zamanda modern kapitalizmin, dolayısıyla tüketim kültürünün Orta Doğu'daki merkezi durumundadır. Bu özellikleri, Dubai'yi geleneksel toplum yapısının küresel değerlerle bulunduğu ilginç bir örnek durumuna getirmiştir.

BAE, son otuz yıldır turizm, inşaat, finans ve enerji alanlarında büyük bir gelişim göstermiştir. Ekonomik gelişme ile birlikte şehirleşme artmış, BAE'nin en önemli şehri olan Dubai, alt yapısı, ticaret merkezleri ve teknolojik yatırımlarıyla Orta Doğu'nun en cazibeli şehirlerinden birine dönüşmüştür. Ekonomik refah artışı ve küreselleşmenin yoğun etkisi altında olan Körfez Ülkeleri içinde belki de kültürel ve sosyal yaşamda da en ciddi dönüşümler BAE'de gözlenmiştir.

BAE'de yaşayan yerli halk bir başka ifade ile Emirati vatandaşlarının ekonomik gelişimlerine bağlı zenginlikleri, Batılılaşma, tüketim kültürünün yaygınlaşmaya başlaması ve toplumsal düzeyde kabul görmesi ile sonuçlanmıştır (Aqil, Ağustos 2018). Emirlikler'de yaşanan kültürel, demografik ve sosyal yapıdaki değişim, geleneksel ve muhafazakâr kültür ile küreselleşme sürecinin taşıdığı tüketim kültürünün harmanlanarak yeni tüketici modeli oluşmasını sağlamıştır.

Dubai'nin nüfusu 2015 yılı itibariyle 40 sene içinde %1000 oranında bir hızla artmış ve 2 milyonu geçmiştir (Elessawy, Nisan 2017). Heterojen bir nüfus yapısına sahip Dubai'de Hintli, Endonezyalı, Filipinli, Afrikalı göçmenlerin yanı sıra Avrupalı, Amerikalı ve Orta Doğu'lu expatların sayısı da hızla artmaktadır. Farklı kültür, etnik ve sınıflara bağlı insanların çok kültürlü yaşama ilişkin özellikleri, Emirlikler'in yerel kültüründe ve yaşam tarzlarında yaşanacak değişimi işaret etmektedir.

Kaliteli ve marka ürünlere sahip mağazaları ile tüketime yeni bir boyut kazandıran AVM'ler, yüksek kar getiren yapılar olmaları nedeniyle 1980'li yılların başından itibaren Dubai'de hızla yayılmıştır. AVM'ler alışverişin dışında sinema, dinlenme, toplumsallaşma ve diğer insanları görebilme gibi pek çok amaca hizmet eden merkez konumundadırlar. Mekânsal olarak alışverişin kültürel bir pratiğe dönüşmesi için iklimlendirilmiş mekânın, doğa koşullarının oluşturduğu zorluklar ve kirlilikten uzak, steril ve konforlu bir çevre sağlaması gerekmektedir. AVM'ler tam da bu nedenlerle insanların yeni buluşma ve iletişim mekânları olmuştur (Millar, 1998). Dolayısıyla AVM'lerde tüketim kültürü, küresel orta sınıfla ilişkilendirilmiştir (Vadakepat, 2013). Ancak, orta sınıf kültürünün tüm dünyada

yaygınlaşması ile ABD ve Batı Avrupa'daki pratiklerinin incelenmesine karşılık (Cohen, 2003; Hovland & Wolburg, 2015; Hamilton & Dennis, 2005), batılı olmayan ülkelerdeki orta sınıfın kültürleri ve yaşam pratikleri üzerinde fazla durulmamıştır (Robbins, 2005). Aslında tüketici haklarının önemsenmesi ve orta sınıf üzerinden tüketim kültürünün pompalaması, Batılı yaşam tarzının dünyanın farklı geleneksel toplumlarına kendi imgesini yeniden düzenleme çabasından başka bir şey değildir. Tüketim kültürünün bu şekilde yayıldığı pek çok uzman tarafından ortaya konulmuştur (Lundgren, 1988; Ritzer, 2008). Tüketim kültürünün bir uzantısı olarak AVM'ler, çağdaş şehir yaşamının bir parçası olarak değerlendirilmektedir.

AVM'ler çağdaş şehrin mekânsal olarak kurgulanmasını etkilemektedir. Bu süreç, şehirlerin yapılarındaki değişimin ile sosyal ve kültürel hayatında etkilenmesine neden olmaktadır. Modern alanlar ve yaşam merkezleri, halkın eski yaşam tarzlarını devam ettirmesini zorlaştırmakta, küresel iletişimin mesajını güçlendirerek dönüşümü kolaylaştırmaktadır (Koolhaas, 2001). Dolayısıyla, hava alanları, AVM'ler gibi özel bölgeler kozmopolit modernliğin küresel orta sınıfa yayıldığı alanlar olmuşlardır. Bu tarz yerlerin homojen yapıları birbirine benzerdir ve yerel yapılardan kopuktur. Birbirinin aynı olan bu yapılar aslında küreselleşmenin bir yönü ile Batılılaşma olduğunu da gösterirler (Abaza, 2001).

Dubai'de Modern AVM'lerin Gelişimi

1980'li yıllara kadar Dubai ticaretinin ve alışverişin merkezleri "Souq" adı verilen eski tarz kapalı çarşılardı. Dubai'de ilk modern süper AVM olan Al Ghurair Mall 1981'de açıldı. Yaklaşık on yıl sonra ülkenin en büyük AVM'si olan Majid Al Futtaim, Deira şehir merkezinde açıldı. Bu AVM'de dünyanın en büyük marketlerinden biri olan Carrefour bulunmaktadır. Bu projelerinin başlaması önce yoğun eleştiriler almıştır. Nüfusu az olan şehirlerde yabancıların ya da turistlerin de pek de ziyaret etmedikleri bu bölgede, süper bir AVM açılması mantıklı bulunmamıştır. Ancak zaman içinde beklenmedik bir hızda büyüyen Dubai herkesi şaşırtmış, ardından da AVM'ler tüm Dubai'ye yayılmıştır. Sonunda dünyanın en büyük alışveriş merkezi olan Dubai Mall ekonomik krizin ortasında açılmasına rağmen müthiş bir başarıya ulaşmıştır. Dubai Mall, Dubai'deki lüks malların yüzde ellisini tedarik ederken, dünyanın en çok ziyaret edilen alışveriş ve yaşam merkezlerinden biri olmuştur. Dubai Mall, 2019 yılında 84 milyon ziyaretçiyi ağırlamıştır. (Mitchell, 2019). Dubai'de halen sistemli bir şekilde bir şekilde mega AVM yapımı için planlama yapılmaktadır. Mohammed Bin Rashid Şehrinde Dubai Mall'dan daha da büyük yeni bir AVM yapımı sürmekte ve 2020 yılında yapılacak Dubai Dünya Expo için gelenlerin ziyaret edebileceği yeni AVM ihtiyacının karşılanması amaçlanmaktadır. 2000'li yıllarda açılan diğer AVM'ler, Marina Mall ve The Galleria, Al Maryah Adasında yeni bir lüks alışveriş merkezi, Dünya Ticaret Merkezi, The Community Mall, Deerfields Townsquare'dır (Duncan, 2013).

Dubai'de toplam 96 AVM vardır. Her biri farklı bir konsept üzerinden inşa edilen yapılarda tema parkları, kültürel aktiviteler, sergi alanları, oyun alanları, güzellik merkezleri, masaj terapileri, tiyatro ve sinema alanları ve dünya mutfağının en seçkin lezzetlerinin bulunduğu bölümler bulunmaktadır. Turistlerin ilgisini çektiği kadar olduğu kadar yerli halkında gündelik hayatının bir parçası olan AVM'lere her yaşta insan gelmekte ve vakit geçirmektedir.

Dubai Mall

Bu çalışmada, küresel kültürün, geleneksel formları ve katı kültürel yapıları nasıl değiştirdiğini incelemek için BAE'nin en büyük şehri Dubai'de bulunan Dubai Mall örneği araştırılmıştır. Dubai Mall, şehir merkezinin büyük bölümünü kaplayan mega bir proje olarak 12 milyon m² olarak inşa edilmiştir ve toplam büyüklüğü 200 futbol sahasına eşittir. Dubai Mall'da 1200 satış mağazası iki büyük departmant store 3,77 milyon metre kare serbest dinlenme alanı ve 200'den fazla restoran bulunmaktadır. Ayrıca AVM'ye ait olan 5 yıldızlı The Address Dubai Oteli'nin, 244 odası 449 apartmanı ve 14000 araba kapasiteli otoparkı bulunmaktadır.

Dubai Mall'ın ünlü moda markalarına yer ayırdığı Fashion Avenue'da 440.000 m² alanda bulunan ve Fransız stilini yansıtan Galeries Lafayette ve Amerika'nın önde gelen mağazası Bloomingdale, bu lüks mağazaların Orta Doğu'daki tek şubesidir. AVM'nin souq adı verilen ve ayrı bir bölümde yer alan, yürüme yolu üzerinde mücevher aksesuar mağazaları ile geleneksel Arap kostümleri ve el işleri satan mağazaları yer almaktadır. Ayakkabı katında 250 farklı modacıya ait koleksiyonlar 40 farklı mağazada satılmaktadır. Ayrıca 828 metre yüksekliğindeki Burj Khalifa 2010 yılından bu yana dünyanın her yerinden ziyaretçi çekmektedir. Burj Khalifa'nın 148. katında bulunan dünyanın en yüksek seyir terası, ziyaretçileri kendine çekmektedir. Bu bina Dubai Mall'ın merkezi konumundadır. Bu özelliklere sahip Dubai Mall'da Geç Jura Dönemi'nden kalan dinazor iskeleti sergilenmekte, Dubai Mall'a gelen ziyaretçiler 155 milyon yaşında 24,4 metre uzunluğunda ve 7,6 metre yüksekliğindeki Dubai Dinozorunu da yakından görme imkanına sahip olmaktadır. Bu özellikleri Dubai Mall'ı alışveriş, eğlence ve kültür hayatının merkezi olarak milyonlarca insanın ziyaret etmesini sağlamaktadır.

Dubai Mall, Emirlikler gibi tutucu bir yapıya sahip bir toplumun sosyal ve kültürel hayatındaki değişimi ve küreselleşme sürecinin bu toplum üzerindeki etkisini de gösteren kamusal bir mekandır. Bu nedenle, modernitenin toplumsal etkilerinin incelenmesi ve dönüşümün araştırılması açısından önemlidir. AVM'leri küreselleşme sürecinin kaleleri olarak tanımlamak yanlış olmayacaktır. Bu bağlamda, AVM'ler küresel kültürün sahip olduğu ekonomik, sosyal ve kültürel özellikleri mikro ölçekte bünyesinde barındıran, yayılmasını sağlayan ve topluma kabul ettiren, modern dünyayı ve şehirleşmeyi temsil eden kurumlardır.

Çalışmanın Yöntemi

Bu çalışma Dubai Mall örneğinde Emirlik vatandaşları için AVM'lerin sosyal, ekonomik ve kültürel yaşamlarını nasıl etkilediğini incelemeyi ve anlamayı hedeflemektedir. Araştırma soruları, Emirliklerin tüketim kültürü ve çağdaş Emirati kimliği ile ilgili yaklaşımlarını, tutum ve düşüncelerini anlamak için Dubai Amerikan üniversitesinden rastgele örneklem metodu ile seçilen öğrencilere ve kar topu örneklem metodu ile bulunan, öğrencilerin yaşadığı mahalle ve semtlerindeki ailelerine ve komşularına sorulmuş ve örneklem grubu 150 Emirati vatandaşı olarak belirlenmiştir. Üst orta gelir grubunu temsil eden öğrenciler ve aileleri genellikle Dubai Mall'a yakın bölgelerden oturmaktadır Dubai'nin değişimini ve dinamizmini en iyi şekilde temsil ettiklerinden araştırma için uygun bulunmuşlardır.

Araştırmada, nitel araştırma yöntemlerinden etnografik yöntem kullanılmıştır. Etnografik yöntem, belli bir insan grubunun kültürel düzeyde anlama ve betimle çalışmalarıdır. Bu çalışmalarda, grubun kullandığı kültürel kodları ve iletişim boyutunun incelenmesi ile bilgi, görüş ve düşünceler ile karşılaştırılarak gündelik yaşam pratiklerinin bütün yönleri ile

araştırılması amaçlanmaktadır (Kartarı, 2017). Etnografik yöntemde toplumların kültürel yapısı içinde bütünsel olarak derinlikli bir araştırma ile insan davranışlarının analiz edilmesi amaçlanmaktadır (Borg, 1999).

Görüşmeler iki ana grupta toplanmıştır. İlk grup görüşmeler öğrenciler ile yapılmış, ikinci grupta ise katılımcı ailelerin evlerine gidilerek görüşme yapılmıştır. Görüşmeler Dubai Mall ve tüketim kültürüne ilişkin tutum ve davranışlarına yönelik derinlemesine araştırma yapma imkânı sağlamıştır.

Katılımcıların cevapları tüketici davranışları, eğlence, yemek, farklı yaş grupları aile ve cinsiyet ilişkilerine göre konu başlıklarına göre sınıflandırılmış, veriler sistematik bir şekilde sınıflandırılarak yorumlanmıştır. Araştırmada tüketiciler, alışveriş kavramı, mağazalar, Emirliklerin gelenek ve adetlerinde görülen değişimleri yansıtan davranışlar, özellikle AVM'lerde karşı cinslerin birbiriyle ilişkilere yönelik tutumları incelenerek muhafazakâr kadın erkek ilişkilerindeki değişim de incelenmiştir.

Bulgular

Araştırmada, Emiraterin Dubai Mall'la ilgili deneyimleri toplanan bilgiler üzerinden analiz edilerek günümüz Emirlikleri'nin sosyal ve kültürel yapısı değerlendirilmiştir.

Araştırmaya katılanlar 20-35 yaş arası Emirati vatandaşlardır. Katılanların %67'si erkektir. Kadınların oranı ise %33 düzeyindedir. Araştırmaya katılan erkeklerin %42,5'u aylık gelirinin 20.000 dirhem (USD 5.444) ve üzeri saptanmıştır. Araştırmaya katılanların %84,6'sı haftada iki ya da üç kez AVM'lere gittiğini ifade etmiştir. AVM'lere gidenlerin %50'si akşam, %34'ü ise öğleden sonraları tercih ettiğini kalan %16'lık kısmı ise günün her saati gidebildiklerini açıklamıştır.

Dubai Mall, görüşmecilerin en fazla tercih ettikleri AVM'dir. 68,4% civarında görüşmeci Dubai Mall'u tercih etmekteyken kalan %31,6'sı ise Emirates Mall, İbn Battuta Mall başta olmak üzere farklı AVM'lere gitmektedirler. Araştırmaya katılanlar AVM'leri genellikle aileleriyle ziyaret ettiklerini belirtmiştir.

Katılımcıların AVM'de geçirdikleri süre içinde alışveriş, restoranlara gitmek, film seyretmek, kafelerde oturmak cevapları arasında herhangi bir cevap yoğunluk kazanmamıştır. Katılımcılar AVM'lere gitme nedenlerini pek çok farklı faaliyet ile açıklamıştır.

Katılımcıların %90'ı AVM'lere yerel kıyafetle gitmektedir. Kadınlar "abaya" olarak isimlendirilen siyah uzun elbiseleri, erkekler ise "tovb" adı verilen beyaz kıyafetleri tercih ettiklerini belirtmiştir. Katılımcıların çoğunluğu Dubai Mall'u sosyalleşmek, alışveriş yapmak, kültürel aktiviteleri takip etmek ve spor yapmak için sıkça ziyaret ettiğini söylemektedir. Dubai Mall'da bulunan buz pateni pisti özellikle genç ve çocuklara batılı tarzda spor yapma imkânını sağlayan ve filmlerde gördükleri hayat tarzını bizzat yaşama olanağı sunan bir alan olarak gençlerin gitme nedenleri arasında yer almaktadır. Katılımcılar çölün ortasında buz pateni pisti olmasını ve Kanada ve Amerika gibi ülkelerde popüler olan buz hokeyi kurslarının verilmesini ilginç bir deneyim olarak değerlendirmektedir. Bu deneyim, coğrafi farklılıklardan kaynaklanan kültürel farkların küreselleşme süreci ile yok edilmesinin çarpıcı örneklerinden birine işaret etmektedir. Emiraterin ne tarihsel ne de geleneksel anlamda deneyimleri olmayan bu spor dalına ilgi göstermekte, yabancılar da kendi ülkelerinde alıştıkları yaşamı Dubai de sürdürebilmenin konforunu yaşamaktadır. Bu faaliyet bir yönü ile insanlar ve kültürler arası bir bağ oluşturmaktadır.

Benzer şekilde; Dubai Mall'da oluşturulan yapay gölde, ufak tekne gezintisi yapılması, belirli saatlerde devasa ve ilgi çekici su gösterilerinin düzenlenmesi de önemlidir. Gösterilerin yerli Arap müziğinin yanı sıra batılı klasik ve modern müziklerinin eşliğinde gerçekleşmesi, kültürlerin karışımına örnek gösterilebilir.

Dubai Mall'da Arap, Amerikan, Avrupa kültürlerinin yansımaları bulunmaktadır. Mağazaların isimleri hem İngilizce hem Arapça yazılmıştır, bu durum, AVM'lerin diller ve kültürler arası bağlantıda fonksiyonel rolünü göstermesi bakımından önemlidir. Dubai Mall'un sunduğu bir diğer hizmet olan sinema bölümü -modern anlamda 1970'li yıllardan beri Dubai'de sinemaların bulunmasına karşılık, kadınların sosyal hayata katılımının sınırlı olması açısından popüler değillerdi- Emirati kadınlarının AVM'de yalnız başına rahatça gzmelerine ek olarak sinemaya giderek dünya kültürleriyle tanışmalarını sağlamaktadır. Katılımcılar, aile üyeleri ile birlikte yapabilecekleri aktivitelerin AVM'ler sayesinde iki kat fazla yapabildiklerini açıklamış ve yiyecek, içecek ve ev eşyalarının alınması, ünlü restoranlara gidilmesi, arkadaşlarla ve tanıdıklarla buluşulması gibi aktiviteleri bulduklarını ifade etmişlerdir.

AVM'ler farklı ekonomik ve sosyal sınıflardan insanın bir araya gelebildiği mekanlardır. Bu yaşam merkezleri daha önce toplumsal düzeyde ortak mekanlarda bir araya gelmeyen kadın ve erkeklerin aynı ortamda bulunabildiği sosyal ilişki imkânı bulduğu mekanlar olmuştur. Bu açıdan AVM'lerin Emirlikler'de yaşayan farklı toplum kesimlerinin özellikle kadın ve erkeklerin birbirlerini gözlemledikleri, sosyal ve kültürel paylaşımlar yaşadıkları mekanlar olarak birleştirici kaynaştırıcı bir etkisi olduğu söylenebilir.

Dubai Mall'da kafe ve restoranların çoğu *franchise* şubelerdir. Bu yerlerde uluslararası standartlarda dünya mutfakları ve yeme içme alışkanlıkları AVM'de temsil edilmektedir. Emirati vatandaşları bu kafe ve restoranlarda kendi mutfak kültürlerinin dışında farklı deneyimler yaşamakta ve farklı ülkelerin yemeklerini tadarak yeni kültürlerle tanışmaları sağlanmaktadır. AVM içindeki geleneksel Arap kahvesi yerine İngiliz çaylarının servis edildiği Avrupai çay evleri vardır. Ayrıca yeşil çay ve diğer uzak doğu çaylarının satıldığı kiosklar Emiratiilerin de ilgisini çekmekte ve onlara yeni yeme içme alışkanlıkları kazandırmaktadır.

Muhafazakâr ve geleneksel Arap toplumunda genç kız ve erkeklerin birbirleri ile AVM'de karşılaşmaları, tanışabilmeleri ve beğenilerini ileterek telefon numaralarını vermeleri mümkündür. Emirati kadın katılımcılar daha önceleri Emirati toplumunda bulunmayan bir özgürlük ortamını Dubai Mall'da yaşadıklarını ve kendilerini daha modern ve çağdaş hissettiklerini belirtmişlerdir.

Emirati aileleri misafirlerini Dubai Mall'daki restoran ve kafelerde ağırladıklarını, doğum günlerini bu mekanlarda kutlamaya başladıklarını söylemişlerdir. Bu durum, Emirati kültürüne yabancı bir durumdur. Misafirin evde ağırlanması ve evlerde bir araya gelerek yemek yenilmesi ve ikramlar, Emirati kültürünün en belirgin özelliklerinden sayılabilir. Bir başka kültürel dönüşüm ise doğum günü ve mezuniyet kutlamalarının yeni keşfedilmiş olmasıdır. Katılımcılar, bu tarz aktivitelerin batılılaşmanın etkilerini gösteren ve kendi kültürlerine tezat bir durum olduğunu ancak keyifli olduğu için hızla yayıldığını belirtmiştir.

Emirati kültürünün en belirgin özelliklerinden biri ev sahipliği ve misafirperverliktir. Ayrıca kadınların ve erkeklerin farklı odalarda ayrı ayrı bulunduğu toplantılarda, erkeklerin sıkça bir araya gelerek pek çok konuyu konuştukları hatta evlilik, iş kurma kararlarının alındığı,

sorunların çözüldüğü “*Mejlis*” adı verilen toplantılar oldukça bilinen bir yerel gelenektir. (Obydan, 2012). Ancak AVM kültürü restoran ve kafelere buluşmanın rahatlığını sunarken, misafir ağırlamaya yönelik geleneklerin yavaş yavaş azalması ile küresel, modern yaşam tarzına geçiş, yerel kültürü dönüştürmekte belki de yok etmektedir.

Tipik Emirati geleneği olan kadın ve erkeğin toplumsal alanda ayrı ayrı bulunması, AVM’lerde uygulanmamaktadır. Hatta mağaza çalışanları, garsonlar, banka ve ofislerde görev yapanlar da kadın erkek ayrımı olmadan çalışabilmektedir. Arap kültüründe katı olan kadın erkek ayrımı bu mekânlarda ortadan kalkmakta, bu durum yaşamın diğer alanlarında da yavaş yavaş etkisini göstermektedir. Geleneksel Emirati tipi restoranlar ailelerin mahremiyetini koruyan perde ve kilimlerle ayrılmış bölümlerden oluşur ve müşteriler birbirlerini görmez, oysa bu tarz bir uygulama AVM’lerde görülmemektedir. Emirati için bu durum yabancı bir unsur olarak, Batı kültürünün bir özelliği olarak kabul edilse de kabul görmüştür ve giderek yayılmaktadır.

Moda, geleneksel Emirati ve İslam kültüründe olmayan bir kavramdır. Oysa AVM’lerde vitrinlerde sergilenen ve yabancı ziyaretçi ya da çalışanların giydiği kıyafetler aksesuar ve ayakkabılar Emirati tarafından takip edilmektedir. Ünlü moda mağazalarının şubeleri Dubai Mall’da son moda tasarımlarını satmaktadır ve büyük satış cirolarına ulaşmışlardır. Özellikle alışveriş festivali döneminde her yıl milyonlarca yabancı turistin yanı sıra pek çok Emirati, popüler modacıların ürünlerini satın almaktadır. Evlerde yapılan toplantılarda, kutlamalarda, iç mekanlarda, *abayaların* altında bu son moda kıyafetler, ayakkabı ve çantalar kullanılmaktadır. Amerika ve Avrupa’nın tanınmış modacıları Dubai Mall’da oldukça popülerdir. Genç Emirati modayı takip etmekte hatta dışarda, gidecekleri yere göre pantolon, jean, ceket gibi kıyafetleri de giyebilmektedir. Emirati aileleri artık kızlarına pantolon giymelerine izin vermektedir. Daha önce kadınların pantolon giymeleri yasakken, özellikle genç kızlar uzunca bir gömlekle pantolon, -sıklıkla jean- giymekte, başlarını örtmektedir. Bu giyim tarzı, Batı tarzı yaşam stilinin Emirati kültürüne girmesine örnek gösterilebilir.

Katılımcılar “AVM’ler inşa edilmeden önce ne yapardınız?” sorusunu genellikle ailelerinin evlerinde toplanıp onlarla vakit geçirdiklerini, akrabalarını ziyaret ettiklerini, eski stil kapalı çarşı sebze ve baharat pazarı ve olan Bur Dubai’ye gittiklerini, sahilde yürüyüş yaptıklarını ve gençler de futbol oynadıklarını söyleyerek cevaplamışlardır. Katılımcıların çoğu Dubai’deki hayatın AVM’ler yapılmadan önce daha basit olduğunu belirtmiştir. Gençler AVM’lere gitmenin aile ziyaretlerinden çok daha çekici olduğunu, buralarda eğlenceden yemeğe, kültürel faaliyetlerden spora kadar yapacak pek çok aktivite olduğunu dile getirmiştir. AVM’ler özellikle gençlerin boş zamanlarında yaptıkları aktiviteler açısından yaşanan değişimler açısından oldukça etkilidir.

Dubai Mall açıldığında gençlerin tutum ve davranışlarında önemli bir değişime neden olmuştur. AVM’nin içinde bulunan Souk Bahar isimli geleneksel Arap Çarşısı, alışverişin yanında yapay göl, buz pateni pisti ve spor salonları ile farklı aktiviteler yapma imkânı sunmuştur. Gençlerin buluşma noktası ve vakit geçirmesi açısından cazibe merkezi olan Dubai Mall diğer AVM’lerden farklı olarak pek çok aktiviteyi aynı mekân içinde sunmaktadır. Dubai Mall’ın hafta içi de kalabalık olması sahip olduğu bu imkanlar ile açıklanabilir.

Katılımcılardan bazıları Dubai Mall’ın mimarisinden iç ve dış mekanların estetik yapısından etkilendiklerini ve mekân insan ilişkisi içinde büyük ve yüksek alanların kendilerine ferahlık

verdiğini ifade etmiştir. Avrupai stilde tasarlanmış kafeler, gençlerin kendilerini daha modern hissetmelerine neden olmakta ve katılımcılar geleneksel yaşamları dışında farklı deneyimler yaşama imkânı bulmaktadır. Amerikan Teksas restoranında rodeo izleyerek biftek yemek, Çin tarzı döşenmiş minimalist bir kafede yeşil çay içebilmek, gençlerin kendilerini “şanslı” olarak hissetmelerine neden olmaktadır. Bu nedenle küreselleşmenin karşılığının “bu imkanlara sahip olmak” düşüncesi gençlerin benimsediği yaygın bir düşüncedir.

Dubai Mall’da yer alan Dubai’nin en büyük kitapçısı *Kinokuniya Bookstore* da ziyaretçilerin en çok tercih ettikleri mekanlardandır. Bu kitapçada dergi veya gazete okumak, yeni çıkan kitapları takip edebilmek, tüm kırtasiye çeşitlerini bulabilmek, farklı dillerden yayınlara ulaşabilmek mümkündür. Çocuk kitapları bölümünde zengin bir koleksiyona sahip kitapçının okuma alışkanlığı olmayan Emiraterin davranışlarına etkisinin olumlu olduğu söylenebilir. *Virjin* gibi dünyaca ünlü müzik ve magazin mağazalarında son çıkan albümler, konser biletleri, teknolojik aletler, tüm dünyada popüler olan oyunlar ve aksesuarlar bulunmaktadır. Bu ürünler, batı tipi bir kültürün özelliklerinin tanıtımını yaparken, özellikle Emirati gençleri dünyaca ünlü sanatçıların müziklerini bu sayede tanımakta, popüler kültürün kahramanlarını yansıtan ürünleri satın alarak küresel kültürün bir parçası olmaktadır.

Dubai Mall’un üçüncü katında bulunan akvaryum ve su altı müzesi de ziyaretçi akınına uğrayan yerlerin başında gelmektedir. 10 milyon litre su alabilen büyüklükteki akvaryumda bulunan 140 çeşit deniz canlısı, bu alandaki en geniş koleksiyona sahip su altı müzesini oluşturmaktadır. Cam tabanlı botlarla tur yapmak ya da tüplü dalış ile köpek balıklarıyla yüzmek gibi heyecan verici aktiviteler bu bölümü AVM’nin en kalabalık bölümlerinden biri haline getirmiştir.

AVM’nin iç mekân tasarımı çok geniş ve yüksek tavanlıdır. Modern heykel ve resim örnekleriyle süslenmiş bu iç mekanlar Emiratililere daha önce pek alışık olmadıkları sanat eserleriyle temas etme imkânı sağlamaktadır. İç mekânın bir bölümünde yer alan şelalede dalış yapan erkek heykelleri bulunmaktadır. Çağdaş sanat olarak nitelendirilecek bu heykeller Arap kültürü açısından yenidir ve katılımcılar bu eserlerin hepsi için beğenilerini dile getirmiştir.

Araştırmada AVM’lerin sahip olduğu fiziksel koşullar ile bireylerin deneyimleri arasında olumlu bir ilişki olduğu saptanmıştır. Çağdaş mimari ile tasarlanmış sanat eserleri, yeme içme kültürü, eğlence formatları, araştırmaya katılan Emiraterin %84’ü tarafından hayatı algılayışlarında belirgin olumlu farklılıklara neden olduğunu ifade etmişlerdir. Kadınların eşleri yanında olmadan alışverişe çıkabilmeleri, toplum içinde yemek yiyebilmek, çocukları oyun alanına bırakarak karı koca dolaşabilmek ya da sinemaya gitmek gibi deneyimler Emirati kültüründe yaşanan değişimi hızlandırmış ve günlük hayat rutinlerini değiştirmelerine ve yaşam tarzlarında farklılıklara yol açmıştır.

Katılımcılar, Dubai Mall’da ülkeye özgü geleneksel ürünlerin satıldığı bir alanlar olmasına rağmen yabancı bir karakter taşıdığını düşünmektedir. Ankete katılanlar, yabancı ve küresel markaların mağazalarından alışveriş etmeyi tercih ettiklerini, bu ürünleri kullanmanın onlara toplum içinde hem sosyal statü ve hem de prestij sağladığını belirtmişlerdir. Ayrıca tanınan yabancı markaların kalitesine güvendiklerini ve bu ürünlere para harcamaktan kaçınmadıklarını ifade etmişlerdir. Emiraterin her türlü zevke hitap eden ürünlere yönelik olarak görüşleri ise ihtiyaçlarını kusursuz bir şekilde temin etmeleri yönündedir. Bununla birlikte katılımcılardan %70’ten fazlası sadece vitrinlere bakarak zaman geçirmeyi sevdiğini

ve sıklıkla ihtiyaçları olmayan ürünleri de vitrinlerde görmeleri nedeniyle satın aldıklarını dile getirmiştir. Dubai Mall ve diğer AVM'ler açıldıktan sonra katılımcılar, çok daha fazla tüketim yapmaları nedeniyle giderlerinin arttığını hatta alış verişin başlı başına bir eğlence ve aktivite haline geldiğini ifade etmiştir.

Bayramlarda ve Batı kültürü için de önemli günlerden sayılan yılbaşı gibi günlerde AVM'ler tıpkı batı ülkelerinde olduğu gibi özenle süslenmekte, *Christmast* figürleri ve müzikleri her yerde çalınmaktadır. Cadılar Bayramı *Halloween'da* maskeler, korku efektleri mağazaların dekorlarında görülebilir. Sevgililer günü olarak anılan *Saint Valentine Day'de*, AVM'ler kırmızı kalpli figürlerle, balonlarla süslenmektedir. Bu kutlamalar, yerel Emirati kültüründe olmayan ve İslami değerlere de oldukça aykırı öğeler taşımaya karşılık yavaş yavaş kabul görmeye ve yayılmaya başlamıştır. Aynı şekilde Müslümanların kutsal ayı olan Ramazan boyunca AVM'lerde kuran okunması ve ramazana özgü açılış kapanış saatleri uygulanması ve etkinlik yapılması önemlidir. Yemek alanları, kafeler, restoranlar dışarıdan görünmeyecek şekilde kapatılmakta, sadece oruç tutmayan yabancılar için hizmet vermektedir. Özet olarak; AVM'ler özel gün ve bayramlarda yapılan kutlamalar ile kültürler arası bir kapsayıcılık geliştirmiştir. Farklı değerlerin ve inançların bulunduğu mekanlar oldukça işlevseldir. Her inanç, gelenek, kutsal gün ya da kutlama AVM'lerde kendine yer bulabilmekte hatta özel pazarlama teknikleriyle alış verişini canlandırmak için araç olarak kullanılmaktadır.

Çelişkiler

Araştırmaya katılanların çoğu aynı zamanda Dubai Mall'un yarattığı negatif etkilerden de bahsetmiştir. Gençlerin büyük çoğunluğu Dubai Mall'a belli bir amaç için gitmediklerini ve sadece vakit geçirmek için zamanlarını boşa harcadıklarını söylemektedirler. Katılımcılar, Dubai Mall'un Emirati kültürünü yansıtmadığını, bunun sonucu olarak buraya gelen turistlerin bu tarz bir ortamda Arap ve İslam gelenekleri hakkında doğru bir izlenim edinemeyeceğini belirtmiştir. Bazı katılımcılar Dubai Mall'daki mağazaların yerel üreticilerin ürünleri yerine, uluslararası yabancı ünlü markaları satıyor olmasının sakıncalarında da bahsetmiştir. Hatta Arap mallarının satıldığı bölümde sadece turistlere yönelik hediyelik ürünlerin bulunduğunu ve gündelik hayata yönelik Emirati ürünlerinin ise satılmadığını, bu durumun yerel üreticiler açısından olumsuz etkilere yol açtığını belirtmişlerdir.

Bir katılımcı, "Dubai Mall'un yaşam maliyetlerini ve giderleri arttırdığını" iddia etmiştir. "Gerekli olmayan pek çok malın diğer tüketicilerin ve kampanyaların etkisi ile satın alındığını" söylemiştir. Dubai Mall üst gelir düzeylerindeki insanların gittiği bir AVM olsa da periyodik olarak yapılan indirimler ve özel kampanyalar alt gelir gruplarındaki müşterileri de çekmektedir.

Ayrıca modanın kültürel tezatlıkların ve karşıtıklara örnek olarak gösterilmesi gerektiğini belirtenler de vardır. Bazı katılımcılar, Emiratiilerin batı kıyafetleri satan mağazalar yüzünden kendi kıyafetleri konusunda aşağılık kompleksi hissederek batılı gibi giyinmeye başladıklarını düşündüğünü söylemişlerdir. Ayrıca mağaza vitrinlerinde yer alan reklam ve imajların Emirati kültür ve geleneklerine aykırı mesajlarla dolu olduğunu da belirtilmiştir. Reklamlarda "abaya"lı kadınların görünmemesini yadırgadıklarını ifade etmişlerdir.

Diğer bir olumsuzluk ifadesi ise yabancıların, özellikle bekar Asyalı işçilerin Emirati kadınlara tacizkar davranış ve bakışlarının yarattığı rahatsızlıktır. Katılımcıların bazıları bu yüzden AVM'nin aileler için farklı günlerde ziyarete açık olması gerektiğini iddia etmişlerdir. Benzer şekilde katılımcılardan biri kültürel çatışmanın olduğunu bunlardan en önemlisinin

de yabancı dil olduğunu belirtmiştir. Mağazalarda çalışanlar yabancılardır ve yabancı dilde, İngilizce konuşmaktadırlar bunun Emirati vatandaşlar için bir sınır anlamına geldiğini, kendilerini yeterli derecede anlatamadıklarını ve yabancı dilde konuşma zorunluluğunun ortaya çıktığını söylemiştir.

Dubai Mall'un yakınlarında yaşayan aileler trafiğin ve kalabalığın artmasından şikâyet etmektedir. Pek çok insan evlerine gitmeden önce Mall'a gitmekte ve akşam yemeklerini evde yemek yerine dışarıda yemeği tercih etmektedir. Bu gelişmeler komşuluk ilişkilerini de etkilemiştir. Katılımcıların ifadelerine göre; eskiden birbirlerine teklifsiz gidip gelebilen komşular görüşmek için randevu almak zorundadır. Dubai Mall'un çevresinde büyük siteler yüksek apartmanlar yapılması nedeniyle komşularının yabancı olduklarını ve birbirlerini tanımadıklarını söylemektedirler. Katılımcılar AVM ziyaret saatlerinin kişilere göre farklı olduğunu söylemişlerdir. Saat 18.00 ve 21.00 arasında ailelerin daha sık ziyaret ettiği AVM'den gençler ve bekarlar ise 23.00 civarı dönmektedirler. Bu durumun akşamları bir araya gelen aile üyelerinin bazılarının artık ortamda bulunmaması ve bu kültürel yapının bozulması anlamına geldiğini göstermektedir. Bu durumun Dubai'deki toplumsal ilişkileri değiştirdiğini, yakın aile ve akraba bağlarını zayıflattığını söylenebilir.

Benzer olarak mobilya mağazaları da koltuk takımından bardağa kadar ev döşemesinde batılı tarzdaki trendleri yansıtan ürünlerle hizmet vermekte ve geleneksel kilim ve yer minderlerinin yerini bu mobilyalar almaktadır. Ev dizaynları ve mekân döşemelerinde Batı kültürünün etkilerinin artmasında bu mağazaların etkisi büyüktür.

Yiyecek içecek alış veriş de Dubai Mall'daki marketten yapılmakta balık, sebze ve meyve halinin yerini *Carrefour*, *Jeant* gibi marketler almaktadır. Bu tarz marketler daha önce Emirati'lerin bilmedikleri sebze ve meyveleri ve gıda ürünlerini satmakta, Emirati mutfağının değişmesinde etkili olmaktadır. Hazır yemekler, evde yemek yapılmasına alternatif olarak kadınların yemek yapmaya ayırdıkları zamanın azalmasında ve günlük rutinin değişmesinde etkilidir.

Tüm bu özellikleriyle katılımcılar AVM'lere ihtiyaç olduğunu, kendileri ve aileleri için gereken her şeyi bulabilecekleri bu mekanların rahatlığı ve sundukları konfor ile günlük hayatlarının vazgeçilemez bir parçası olduğunu dile getirmişlerdir.

Bir şehirdeki oteller, üniversiteler, müzeler, camiler ve diğer önemi toplumsal yapıların mimarisi o bölgenin kültürünü ve ulusal kimliğini yansıtan en temel sembollerdir. Bu tanımın ışığında Dubai Mall'un mimari yapısı değerlendirildiğinde yerel Emirati kimliğini değil, ulusal özelliklerini yitirerek modern fonksiyonların küresel dönemde görülen özelliklerini taşımakta olduğu görülür.

Aslında AVM'lerde bulunan ve satılan mallar, hatta AVM'lerin kendisi belli bir kültürel kimliğini temsil etmemektedir. Küreselleşmiş bu organik yapı, AVM'lerden alış veriş yapmak Körfez ülkelerindeki ulusal kimliğin kollektif anlamda yeniden oluşumunun göstergesi olarak kabul edilebilir (Auge, 2009). Ayrıca bu AVM'ler bireysel kimliklerin de yeniden inşasında önemli rol oynamaktadır. Bireyin seçimleri tüketim toplumuna eklenmekte yeni yaşayış tarzlarına uyum sağlamak ise geleneksel değerler yerine küresel yapıya entegre olmayı sağlamaktadır. Başka bir deyişle bireyin seçimleri, örneğin çantalarda, saatlerde, giysi ve mücevherde belli başlı markaları kullanması, hem sınıfsal farkını hem de geleneksel toplumdaki ne derece ayrıştığını ve koptuğunu göstermesi açısından önemlidir.

Modern küresel dünyada sosyal statü tüketicilerin zevkleriyle belirlenir hale gelmiştir. Geleneksel Emirati toplumunda bireylerin prestijleri ve sosyal statüleri sahip aileye, aşiret ilişkilerine ve kendi başarılarıyla ulaştıkları durumla belirlenmektedir. Artık yavaş yavaş Emirati bireylerin sahip olduğu ürünler, yaşam tarzı, evi ve arabası gibi değerler sosyal statüsünü belirleyen unsurlar olmaya başlamıştır. Bu durum tüketim kültürünün Emirati toplumu üzerindeki güçlü ve dönüştürücü etkisini göstermektedir.

Sonuç ve Tartışma

Dubai Mall gibi AVM'ler insanları tüketim kültürü etkisi altına alarak yeni alışkanlıklar geliştirmesine neden olan geleneksel kültürün barındırdığı yaşam pratiklerinin değişmesini sağlayan mekanlardır. Dubai Mall pek çok ailenin günlük yeme içme alışkanlıklarını değiştirmiştir. Evde yemek pişirmek yerine AVM'de yemek, yerel ve geleneksel tatlar yerine farklı mutfakları tatmak günlük hayatın alışlagelmiş düzenini değiştirmiştir. Aile içindeki üyelerin birbirleriyle ilişkileri, rolleri ve sorumlulukları da bu durumdan etkilenmiştir. Sinemada film izlemeye ya da paten kaymaya gitmek gibi batı kültürünün ögesi olan aktivitelere katılmak da günlük hayatın bir parçası olmuştur. AVM'lerde zaman geçiren insanlar ihtiyaçları olmadığı halde alışveriş yapmaya başlamış, tüketim artmıştır. Kısacası Dubai Mall aile üyelerinin eğlence ve boş zamanlarını geçirme konusunda yaşadıkları değişimi net olarak etkilemiştir. Ayrıca kadının sosyal yaşamdaki pozisyonunun yaşadığı evin dışına çıkması, eşi olmadan toplumsal alanlarda görünmesinde AVM'lerin etkisi büyüktür. Emirati kültürel kimliği konuşulan dil, kadın erkek ilişkileri, davranış değişimleri ve sosyal yaşamın küresel kültürün kuşatması ile şiddetli bir dönüşüm geçirmektedir. Bu dönüşümün gelecekte hızlanacağı söylenebilir. Modern yaşam tarzının geleneksel toplumda kabul görerek yayılmasında Dubai Mall gibi süper AVM'ler merkezi bir önem taşımaktadırlar. Küreselleşme yayılcı etkisini ve tüketim kültürünü özellikle AVM'lerde pompalayarak Dubai örneğinde olduğu gibi geleneksel kültür formunu kısacası kültürel çeşitliliği ve farklı kültürel kimlikleri tehdit etmektedir.

Kaynakça

- Abaza, M. (2001). Culture and the reshaping of public space in Egypt. *Theory/Culture/Society* 18: 97–122.
- Aqil, K. (August, 2018). The Emergence of Hyper-Consumerism in UAE Society: A Socio Cultural Perspective, *Perspectives on Global Development and Technology*. 17(4):353–372.
- Baudrillard, Jean. (2004). *Tüketim Toplumu* (Çev. H. Deliceçaylı ve F. Keskin), İstanbul: Ayrıntı Yayınları.
- Borg, W.R and Gal M. D. (1989). *Educational Research*, London: Longman Group.
- Elessawy, F. (July 2015). Conference Paper (PDF Available) · Conference: The Annual International Conference of Geography Dept. Alexandria University, At Alexandria.
- Cohen, L.(2003), *A Consumers' Republic*, New York: Random House.
- Goss, J. (1999). Once-upon-a-time in a commodity world: An unofficial guide to Supermall of America. *Annals of the Association of American Geographers* 89: 45–75.

- Hamilton, C. & Dennis, R. (2005). *Affluenza: When Too Much Is Never Enough*. Crows Nest; Allen & Unwin.
- Heron, T. (2008). Globalization, Neoliberalism and the Exercise of Human Agency. *International Journal of Politics, Culture and Society*, 28 (1-4), 85-101.
- Lundgren, N. (1988). When I grow up I want a Trans-Am: Children in Belize talk about themselves and the impact of the world capitalist system. *Dialectical Anthropology* 13: 269-276.
- Kartarı A. (2017). Nitel Düşünce Ve Etnografi: Etnografik Yönteme Düşünsel Bir Yaklaşım, *Hacettepe Üniversitesi İletişim Fakültesi Kültürel Çalışmalar Dergisi*, 4(1): 207-220.
- Koolhaas, R. (2001). Junkspace. In: Chung, CJ, Inaba, J, et al. (eds.) Harvard School of Design Guide to Shopping. Taschen, Köln.
- Millar, D., Peter, J., Nigel, T., Beverley, H. and Michael, R. (1998). *Shopping, Place and Identity*. London: Routledge.
- Obydan, Y. and Al-Mohanadi, H. (2012). *Qatari Majlis: Traditions and costumes*. Unpublished presentation at Qatar National Museum, Doha, Qatar.
- Ritzer, G. (2008). *The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- Robbins, R. (2005). *Global Problems and the Culture of Capitalism*. Boston, MA: Pearson Education.
- Vadakepat, V. (2013). Multi-Culture Consumer Behaviour In The Abu Dhabi Markets. *Education, Business and Society: Contemporary Middle Eastern Issues*. 6(1): 42-54.
- Vural T. ve Yücel A. (2006). Çağımızın Yeni Kamusal Mekanları Olan Alışveriş Merkezlerinde Eleştirel Bir Bakış, *İTÜ Dergisi*, Cilt:5, Sayı:2, s. 105, (97-106).

Elektronik Kaynaklar

- [Elessawy, F. \(2017\) The Boom: Population and Urban Growth of Dubai City. \[https://www.researchgate.net/publication/317564338_The_Boom_Population_and_Urban_Growth_of_Dubai_City\]\(https://www.researchgate.net/publication/317564338_The_Boom_Population_and_Urban_Growth_of_Dubai_City\) \[Oct 24 2018\].](https://www.researchgate.net/publication/317564338_The_Boom_Population_and_Urban_Growth_of_Dubai_City)
- Duman, M. Zeki (2016). Tüketim Kültürünün Gelişmesinde Artan AVM'lerin Etkisi, Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi The Journal of International Social Research, 9 (47),ss.806-815.http://www.sosyalarastirmalar.com/cilt9/sayi47_pdf/6ik_sisat_kamu_isletme/duman_mzeki.pdf (24.01.2018)
- [Duncan, Gillian. November 26, 2013, The evolution of UAE retail: From corner shops to mega malls<https://www.thenational.ae/business/the-evolution-of-uae-retail-from-corner-shops-to-mega-malls-1.652113> \[accessed Oct 24 2018\].](https://www.thenational.ae/business/the-evolution-of-uae-retail-from-corner-shops-to-mega-malls-1.652113)
- Mitchell, Bea.(2020) Emaar Malls announces rise in revenue and new destinations. Bloolooop. https://bloolooop.com/news/emaar-malls-revenue-new_developments/ (11 Şubat 2020.)

Sanal Market Alışverişi Yapma Niyetinde Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bileşenleri ile Risk Algılarının Etkisi

İrem Çakır^{a,b}, İpek Kazançoğlu^c

Özet

İnternet ve mobil teknolojilerin kullanımının yaygınlaşması ile e-perakende uygulamaları hızla benimsenmiştir. Fakat hızlı tüketim ürünlerinin satışa sunulduğu sanal market alışverişlerinin benimsenme ve kullanım oranları çok daha yavaş artış göstermektedir. Sanal market alışverişinin kullanım oranlarının artırılması ve gelişmekte olan pazar yapısına veri sağlanabilmesi için, bu kanalların kabulünü etkileyen faktörler ile risk algılarının incelenmesi önemlidir. Bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilen çalışmanın kavramsal çerçevesi Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli 2 (UTAUT2) 'ye dayanmaktadır. 402 kişiye anket uygulanarak gerçekleştirilen araştırmada kolaylaştırıcı unsurların, alışkanlığın, performans beklentisinin ve zaman riskinin pozitif; psikolojik riskin ise negatif yönlü etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sanal Market Alışverişi
Çevrimiçi Alışveriş
Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli 2 (UTAUT2)
Risk Algıları

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 05.02.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.685067

The Effect of Risk Perceptions on the Intention to Online Grocery Shopping with Extended Technology Acceptance Model Components

Abstract

E-retail applications have been rapidly adopted with the widespread use of internet and mobile technologies. However, the rates for the adoption and the use of shopping from online grocery markets, where fast-moving consumer goods are increasing much more slowly. It is important to examine the factors affecting the acceptance of these channels and risk perceptions in order to increase the rates of shopping from online grocery markets and to provide data to the emerging market structure. The conceptual framework of the study carried out for this purpose is based on the Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT2). In the study conducted by applying a survey to 402 individuals, it was found that facilitating conditions, habits, performance expectancy and time risk had a positive whereas psychological risk negative impact on the intention of shopping from online grocery markets.

Keywords

Online grocery shopping
Online shopping
Unified Theory of Acceptance and Use of Technology 2 (UTAUT2)
Perceived Risk

About Article

Received: 05.02.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.685067

^a İletişim Yazarı: irem-cakir@outlook.com.tr

^b Doktora Öğrencisi, Ege Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, irem-cakir@outlook.com.tr, ORCID: 0000-0001-6572-7348

^c Doç. Dr., Ege Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ipek.savasci@ege.edu.tr, ORCID: 000-0001-8251-5451

Giriş

Akıllı telefon penetrasyonundaki artış ve gelişen internet bağlantısı, tüketicinin gündelik yaşam pratiklerinin pek çok alanında olduğu gibi, alışveriş deneyiminde de değişim sürecini başlatmıştır. Bu kapsamda kullanımı yaygınlaşan e-perakendecilik, yer ve zaman kısıtlarını ortadan kaldıran yapısı sayesinde tüketicilere ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır (Chu, Arca-Urze ve Cebollada-Calvo, 2010; Gupta ve Kim, 2010). Ayrıca tüketici davranışlarının daha kolay gözlemlenebilmesi sayesinde (Ferreira, 2009), kişiselleştirilmiş ürün ve hizmetlerin sunulması gibi firmalar için birçok avantajı da beraberinde getirmektedir (Chu ve diğerleri, 2010; Doherty ve Ellis-Chadwick, 2009; Lim, Widdows ve Hooker 2009). Tüketiciler ise, daha kolay fiyat karşılaştırması yapma, zaman ve enerjiden tasarruf etme (Chu ve diğerleri, 2010) gibi nedenlerle e-perakendecilik uygulamalarını hızla benimsemişlerdir.

E-perakendecilik uygulamaları tüketicilere ve firmalara pek çok avantaj sağlamaktadır. Ancak hızlı tüketim mallarının satışa sunulduğu sanal market alışverişinin perakendeciler ve tüketiciler tarafından benimsenme ve uygulanma oranları çok daha yavaş artış göstermektedir (Gore, 2017; Kureshi ve Thomas, 2019; Weber ve Badenhorst-Weiss, 2018). Nitekim, dünya genelinde %70'lik oranla fiziksel kanallardan en fazla satın alınan kategori olan market ürünleri, çevrimiçi alışverişte %23'lük oran ile en düşük satın alma oranına sahiptir (Statista, 2017). Sanal market alışverişinin, perakendeciler ve tüketiciler tarafından benimsenme ve uygulanma oranları ülkemizin de içerisinde yer aldığı gelişmekte olan ülkelerde çok daha yavaş artış göstermektedir (Gore, 2017; Kureshi ve Thomas, 2019; Weber ve Badenhorst-Weiss, 2018). Ülkeler bazında hızlı tüketim ürünlerinin çevrimiçi alışveriş payları incelendiğinde Güney Kore %18, Çin %16, İngiltere %6,3, Fransa 6,1, Tayvan %5,6, ABD %5,4, Avustralya %3 iken; Türkiye'nin %2 ile sınırlı kaldığı görülmektedir (Nielsen, 2018). Twentify'in (2018) 2085 tüketicinin katılımıyla gerçekteleştirdiği "Türkiye'de E-ticaret: Çevrimiçi Alışverişte Tüketici Davranışları Araştırması ve Marka Karşılaştırması" raporuna göre ülkemizdeki tüketicilerin çevrimiçi alışverişlerde en fazla satın aldıkları ürün grubu giyim olmakla birlikte; bunu elektronik, yemek siparişi, seyahat/konaklama ve kitap takip etmektedir (Twentify, 2018). Benzer şekilde 2011-2019 yılları arasında TÜİK tarafından gerçekteleştirilen Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması sonuçları da, çevrimiçi alışveriş yapan tüketicilerin en çok satın aldıkları ürün kategorisinin giyim olduğunu göstermekte ve gıda alışverişinin 2018 yılında çevrimiçi alışverişte %22,1 olan oranının, 2019 yılında %27,4'e çıktığını ortaya koymaktadır.

Sanal market alışverişinin düşük olan kullanım oranlarının arttırılması ve gelişmekte olan pazar yapısının güçlendirilmesi için, bu kanalların kabulünü etkileyen faktörler ile risk algularının incelenmesi önemlidir. Literatür incelendiğinde sanal market alışverişinin kabulüne ve risk algularına ilişkin ABD ve Avrupa'da birçok çalışma (Bauerova ve Klepek, 2018; Droogenbroeck ve Hove 2017; Gúsken, Janssen ve Hees, 2019; Kian, Loong ve Fong, 2019; Mortimer, Hasan, Andrews ve Matin, 2016; Sreeram, Kesharwani, ve Desai, 2017) yapılmış olmasına karşın, bu sonuçların Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde geçerliliğine ilişkin yeterli sayıda araştırma bulunmamaktadır (Driediger ve Bhatiasevi, 2019; Weber ve Badenhorst-Weiss, 2018). Sanal market alışverişi ile ilgili Türkçe literatürde ise, alışveriş motivasyonları (Candan ve Kurtuluş, 2003) ve alışveriş niyetinin sürekliliğini inceleyen nitel bir araştırma (İşçioğlu, 2017) ile sınırlı kaldığı görülmüştür.

Bu çalışmada sanal market alışverişinin benimsenmesinde etkili olan faktörler ile risk algularının, alışveriş yapma niyeti üzerindeki etkisinin belirlenmesi amaçlanmıştır. Araştırma

mevcut yazındaki boşluğun doldurulması ve henüz gelişmemiş olan sanal market pazarına yönelik veri sağlanması açısından önemlidir. Bu amaçlar doğrultusunda gerçekleştirilen çalışmanın kavramsal çerçevesi Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli2 (UTAUT2)'ye dayanmaktadır.

Sanal Market Alışverişinin Benimsenmesinde Etkili Olan Faktörler

Sanal market alışverişi gıda, kişisel bakım, temizlik malzemeleri gibi hızlı tüketim ürünlerinin internet üzerinden satın alınmasına olanak sağlayan bir e-perakendecilik türüdür (European Commission, 2015).

Kullanıcıların sanal market alışverişini benimsemelerinde etkili olan faktörlerin anlaşılmasına yönelik gerçekleştirilen çalışmaların birçoğunun teorik çerçevesini Teknoloji Kabul Modeli (TAM) oluşturmaktadır (Driediger ve Bhatiasevi, 2019; Espegren, Carling ve Olsmans, 2018; Sreeram ve diğerleri, 2017; Loketkrawee ve Bhatiasevi, 2018). Davis, Bagozzi ve Warshaw (1989) tarafından ortaya konulan TAM, önceleri kurum çalışanlarının bilgi teknolojilerini benimsemelerinde etkili olan faktörlerin ortaya konulması amacı ile geliştirilmiştir. Model, teknolojinin benimsenmesi sürecini algılanan fayda ve algılanan kullanım kolaylığı değişkenleri çerçevesinde ele almaktadır. Algılanan fayda, kişinin teknoloji kullanımının iş performansını arttıracığı beklentisi olarak tanımlanırken, algılanan kullanım kolaylığı ise teknoloji kullanımına ilişkin düşük çaba beklentisi olarak tanımlanmaktadır (Davis ve diğerleri, 1989). Model farklı bilgi teknolojilerinin benimsenmesinde etkili olan faktörleri açıklamada faydalı bulunsa da, davranışsal ve tutumsal bağlantıları çok iyi yansıtmamasından dolayı eleştirilmiştir (Benbasat ve Barki, 2007).

TAM'a yönelik getirilen eleştiriler doğrultusunda Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli (UTAUT) geliştirilmiş olup, model yedi farklı teorinin ampirik karşılaştırması sonucunda ortaya çıkmıştır: TAM, Gerekçeli Eylemin Teorisi, Motivasyon Modeli, Planlı Davranış Teorisi, Kişisel Bilgisayar (PC) Kullanım Modeli, Yayılma Teorisi ve Sosyal Bilişsel Teori (Venkatesh, Morris, Davis ve Davis, 2003). UTAUT modeli performans beklentisi, çaba beklentisi, sosyal etki ve kolaylaştırıcı koşullar olmak üzere dört faktörden oluşmaktadır (Venkatesh ve diğerleri, 2003).

Son yıllarda tüketicileri hedef alan teknolojik uygulamalar, cihazlar ve hizmetlerin sayısında artış yaşanması ile birlikte, tüketicileri yeni teknolojileri kabul etmeye ve kullanmaya motive eden değişkenlerin incelenmesi gerekliliği doğmuştur (Stofega ve Llamas, 2009). UTAUT modeli teknolojinin kabulü ve kullanımının açıklanmasına yönelik olarak birçok çalışmada doğrulanmış olsa da, tüketici bakış açısını daha iyi yansıtan kapsamlı bir teoriye ihtiyaç duyulmuştur (Gupta, Dogra ve George, 2018; Negahban ve Chung, 2014; Paulo, Paulo, Tiago ve Sérgio, 2018).

UTAUT modelinin kısıtları göz önünde bulundurularak tüketici bakış açısını daha iyi yansıtan hedonik motivasyonlar, alışkanlık ve fiyat- değer değişkenlerinin eklenmesi ile yedi faktörlü bir yapı haline getirilen model, Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli2 (UTAUT2) adını almıştır (Venkatesh, Thong ve Xu, 2012). UTAUT2 modeli farklı disiplinler ve görev ortamlarına yönelik yapılan birçok ampirik çalışma ile doğrulanmıştır (Gupta ve diğerleri, 2018; Li, Sarathy ve Xu 2011; Venkatesh ve diğerleri, 2012). Dolayısıyla bu çalışmanın teorik çerçevesini, tüketici bakış açısını yansıtmaya yeteneği daha yüksek olan ve daha ayrıntılı bir çerçeve sunan UTAUT2 modeli oluşturmaktadır. UTAUT2 modelini oluşturan değişkenler aşağıda ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

Performans Beklentisi

Performans beklentisi, tüketicinin bir teknolojiyi kullanımı sonucunda elde edeceği faydaya ilişkin beklentileridir (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Market alışverişlerinin internet üzerinden gerçekleştirilmesi yoluyla fiziksel mağazalardan alışveriş yapılması için katlanılan trafik, satın alınan ürünlerin taşınması, park yeri arayışı ve uzun kasa kuyrukları gibi sorunlar ortadan kalmakta (Kaur, 2018), böylece zaman ve emekten tasarruf edilebilmektedir (Verhoef ve Langerak, 2001). Bu açıdan performans beklentisinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisinin olması beklenir. Buna yönelik belirlenen hipotez % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₁: Performans beklentisinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

aba Beklentisi

aba beklentisi, teknolojinin kullanımının kolay olarak algılanma derecesidir (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Tüketiciler çok çaba harcamadan kullanıp, maksimum fayda sağlayacağı teknolojiyi benimsemeye daha eğilimlidir (Davis ve diğerleri, 1989). Bu sebeple sanal market kullanımına ilişkin çaba beklentisinin alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisinin olması beklenir. Buna yönelik belirlenen hipotez % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₂: aba beklentisinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Sosyal Etki

Sosyal etki, tüketicilerin önemli gördükleri kişilerin tavsiyeleri, düşünceleri ya da kullanımlarının teknoloji kullanımı kararındaki etkileri olarak tanımlanır (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Çevresi tarafından sanal market alışverişi yapılan birey, market alışverişini internet üzerinden yapmaya eğilimli olacaktır. Ayrıca market alışverişinin internet üzerinden yapılması, toplum içerisinde imaj artırıcı bir araç olarak da kullanılabilir (Sreeram ve diğerleri, 2017). Bu sebepler doğrultusunda aşağdaki hipotez geliştirilmiş olup, belirlenen hipotez % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₃: Sosyal etkinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Kolaylaştırıcı Koşullar

Kolaylaştırıcı koşullar, yeni teknolojinin kullanımını destekleyen örgütsel ya da teknik altyapının olduğuna dair inançtır (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Sanal market alışverişinin gerçekleştirilmesi yeterli düzeyde teknolojik bilgi ve donanıma sahip olunmasına bağlıdır (Sreeram ve diğerleri, 2017). Bu sebeple kolaylaştırıcı koşulların sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisinin olması beklenir. Buna yönelik belirlenen hipotez % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₄: Kolaylaştırıcı koşulların sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Hedonik Motivasyon

Hedonik motivasyon, teknolojilerin tüketiciler tarafından kullanılması sonucu elde ettikleri zevk veya mutluluktur (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Hedonik motivasyon, yeni teknolojilerin tüketiciler tarafından benimsenmesi ve kullanılması üzerinde önemli bir etkiye

sahiptir. Yapılan çalışmalar geleneksel perakendecilerden alışveriş yapılmasına kıyasla, çevrimiçi alışverişte hedonik motivasyonların daha belirleyici bir rol oynadığını ortaya koymaktadır (Escobar-Rodríguez ve Carvajal-Trujillo, 2014). Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilmiş olup, belirlenen hipotez % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₅: Hedonik motivasyonun sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Fiyat-Değer

Fiyat-değer değişkeni, tüketicilerin yeni teknolojiyi kullanımı sonucunda elde ettikleri faydalar ile bu teknoloji için yaptıkları harcamalar arasındaki ilişkiye dayalı olarak oluşmaktadır (Venkatesh ve diğerleri, 2012). Market alışverişinin internet üzerinden gerçekleştirilmesinin katlanılan maliyete değeceğine ilişkin düşünceler, sanal market alışverişi yapma niyetini etkileyecektir. Bu bağlamda aşağıdaki hipotez geliştirilerek, % 95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₆: Fiyat- değer değişkeninin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Alışkanlık

Alışkanlık, insanların öğrenme sonucunda bir davranışı otomatik olarak sergileme eğilimidir (Venkatesh ve diğerleri 2012). Bu kavram UTAUT2 modelinde yeni bir faktör olarak ele alınmaktadır. Alışkanlık, birçok çalışmada teknolojinin benimsenmesinin önemli bir öngörücüsü olarak kabul edilmekte (Kim ve Malhotra, 2005; Limayem, Hirt ve Cheung, 2007) ve satın alma niyetini doğrudan etkilemektedir. Sanal market alışveriş kanallarının daha önce kullanılmış olmasının, alışveriş yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisinin olması beklenir. Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek %95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₇: Alışkanlığın sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde pozitif yönlü etkisi vardır.

Sanal Market Alışverişi Yapma Niyetini Etkileyen Risk Algıları

Risk algısı, kişinin satın alma sürecinde olumsuz durumlarla karşılaşabileceğine yönelik endişeleridir (Dowling ve Staelin, 1994). Gıda ürünlerini de içerisinde barındıran hızlı tüketim ürünlerinin tazeliğine, kalitesine ve bozulmuş olabileceğine yönelik endişeler, tüketicilerin bu ürün gruplarına yönelik daha seçici, şüpheli ve temkinli davranmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla risk algıları, sanal market alışverişinin benimsenmesinde önemli engeller olarak gösterilmektedir (Citrin, Stem, Spangenberg ve Clark, 2003; Huang ve Oppewal 2006; Mortimer ve diğerleri, 2016; Tsiros ve Heilman 2005). Benzer şekilde UTAUT2 modeline risk algılarının dahil edildiği çalışmalar mevcuttur (Alalwan, Dwivedi, Rana ve Algharabat, 2018; Dogra ve George, 2017; Shaw ve Sergueeva, 2019; Tandon, Kiran ve Sah, 2016). Risk algıları literatürde farklı boyutlar çerçevesinde ele alınsa da çalışma kapsamında ele alınan boyutlar; performans riski, finansal risk, zaman riski, fiziksel risk, psikolojik risk ve sosyal risktir (Stone ve Gronhaug, 1993).

Performans Riski

Performans riski, ürünün vaat edilen faydaları yerine getiremeyeceğinden kaynaklı endişelerdir (Hassan, Kunz, Pearson ve Mohamed, 2006; Horton, 1976). İnternetin doğası gereği sanal market alışverişlerinde satın alınacak ürün dokunulup, hissedilememektedir. Bu

durum sanal market alışverişine konu olan ürünler için başlı başına bir endişe kaynağıyken, özellikle gıda alışverişinde daha seçici, şüpheci ve temkinli olan tüketiciler ürünün kalitesi ile ilgili daha yoğun endişeler yaşayabilmektedirler (Hassan ve diğerleri, 2006; Huang ve Oppewal, 2006: 339; Kaur, 2018; Park, Kim, Funches ve Foxx, 2012; Picot-Coupey, Hure, Cliquet ve Petr, 2009). Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir

H₈: Performans riskinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Finansal Risk

Finansal risk, bir ürünün satın alımı sonucunda parasal kayıp yaşanabileceğine ilişkin endişelerdir (Hassan ve diğerleri, 2006; Jacoby ve Kaplan, 1972; Roselius,1971). Sanal market alışverişleri lojistik ile ilgili maliyetlerden etkilenir. Gündelik hayatın bir parçası olan market alışverişlerinde fiyat duyarlılığı daha yüksek olan tüketicilerin (Seitz, Pokrivcak, Toth ve Plevny, 2017) eve teslimat için ödeme yapma istekleri, diğer ürün gruplarına kıyasla daha düşüktür (Teller, Kotzab ve Grant, 2006). Ayrıca sanal market alışverişlerinde fiyatların görece daha yüksek olarak belirlenmesi de (Singh ve Rosengren, 2020) finansal risk algısını arttırmaktadır. Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir

H₉: Finansal riskin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Zaman Riski

Zaman riski, tüketicilerin alışveriş sürecinde zaman kaybı yaşayabileceklerine ilişkin endişeleridir (Roselius, 1971). Çevrimiçi alışveriş mağazaya gitme, kasada sıra bekleme gibi süreçleri ortadan kaldırarak zamandan tasarruf edilmesini sağlasa da, hızlı tüketim ürünlerine hemen ulaşma isteği tüketicinin algıladığı zaman riskini artırabilir (Seitz ve diğerleri, 2017; Verhoef ve Langerak, 2001). Sanal market alışverişi alternatiflerini belirleme, uygun olanı seçme, alışveriş yapma, ürünlerin teslimatını bekleme ve olası iade işlemlerini gerėekleřtirme süreçlerinin zaman alacağına yönelik endişeler, zaman riskini artırabilir (Ha, 2002; McCorkle,1990). Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir

H₁₀: Zaman riskinin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Fiziksel Risk

Fiziksel risk, tüketicinin ürün ya da hizmeti satın alması sonucunda sağlığına zarar verebileceğine yönelik endişeleridir (Hassan ve diğerleri, 2006). Tüketiciler diğer ürün gruplarına kıyasla gıda alışverişlerinde daha seçici, şüpheci ve temkinli davranmaktadır. Sanal market alışverişine konu olan ürünlerin başkası tarafından seçilmesi ürünün tazeliği, bozulmuş olması gibi endişelere neden olabilir. Ürünlerin dağıtım aşamasında uygun sıcaklık ortamında ve sağlığa uygun koşullarda taşınmaması gibi kalite standartları ile ilgili endişeler de fiziksel risk algularını arttırabilir (Seitz ve diğerleri, 2017). Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir

H₁₁: Fiziksel riskin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Psikolojik Risk

Psikolojik risk, ürünün satın alınma düşüncesinin tüketicide stres yaratmasıdır (Jacoby ve Kaplan, 1972). Sanal market alışverişinde ürünlerin görülmeden ve dokunulmadan internet üzerinden satın alınması tüketiciler için başlıca stres kaynağı oluştururken, ürünlerin başkası tarafından seçiliyor olması da iğrenme duygusuna sebep olabilir (Argo, Dahl ve Morales, 2006). Dolayısıyla sanal market alışverişlerinde psikolojik riskin alışveriş yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkili olması beklenmektedir. Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir

H₁₂: Psikolojik riskin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Sosyal Risk

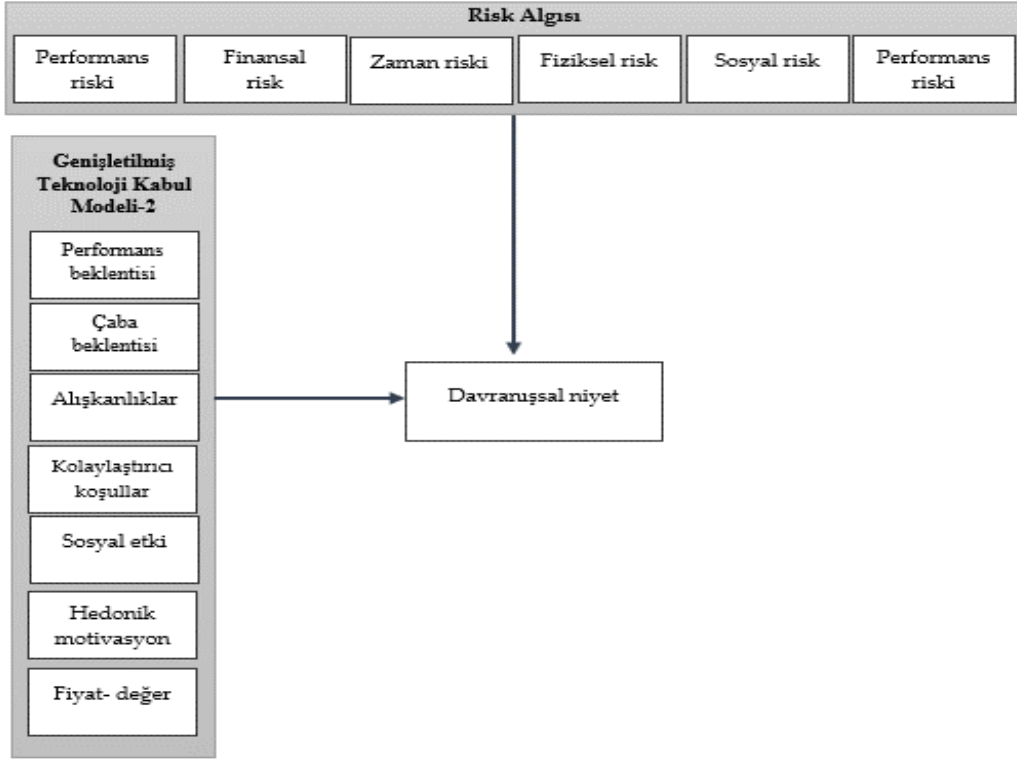
Sosyal risk, tüketicinin bir ürünü satın alımı sonucunda kendisi ile ilgili toplumda olumsuz düşüncelerin oluşmasına yönelik endişeleridir (Hassan ve diğerleri, 2006). Bunun yanı sıra sosyal risk, tüketicinin sosyalleşmesini engelleyen durumlar karşısında da algılanabilmektedir. Fiziksel kanallardan alışveriş yapmayı sosyalleşme aracı olarak gören tüketici, bu kanallara yönelik sosyal risk algılayabilir (Berg ve Henriksson, 2020). Bu sebeple sosyal riskin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisinin olması beklenmektedir. Bu sebeple aşağıdaki hipotez geliştirilerek, %95 güven düzeyinde test edilmiştir.

H₁₃: Sosyal riskin sanal market alışverişi yapma niyeti üzerinde negatif yönlü etkisi vardır.

Yöntem

Araştırma Modeli

Tüketicilerin sanal market alışverişini benimsemelerinde etkili olan faktörlerin incelenmesi amacı ile çalışmanın kavramsal çerçevesi Genişletilmiş Teknoloji Kabul Modeli² (UTAUT2)'ye dayanmaktadır. Sanal market alışverişinin önündeki engellerin tespiti için ise, UTAUT2 modeline risk algısı faktörleri dahil edilmiştir. Bu kapsamda oluşturulan çalışmanın teorik modeli Şekil 1'de gösterildiği gibidir.



şekil 1. Araştırmanın kavramsal modeli

Evren ve Örnekleme

Veriler tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden, kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak toplanmıştır. Risk alguları ve alışverişi niyetine ilişkin sorular sanal market alışverişini hem yapan hem de yapmayan katılımcılara uygulanmıştır. Böylece mevcut müşterilerin yanı sıra potansiyel müşterilerin de bu kanallara ilişkin risk alguları tespit edilerek, pazarın büyümesi için veri sağlanması amaçlanmıştır. UTAUT2 ölçek soruları ise, deneye bağlı olarak cevaplanabilecek ifadeleri içermesinden dolayı en az bir kere sanal market alışverişi yapan katılımcılara uygulanmıştır. Bu koşullar doğrultusunda 421 kişiye anket uygulanmış olup, toplanan anketlerden 19'unun hatalı, eksik ya da gelişgüzel doldurulması sebebi ile araştırma kapsamından çıkarılmasına karar verilmiştir. Böylece örnekleme hacmi 402 olarak kesinleşmiştir.

Veri Toplama Aracı

Araştırma kapsamında kullanılan veriler Eylül- Aralık 2019 tarihleri arasında çevrimiçi anket formu vasıtasıyla toplanmıştır. Ankette yer alan risk algularına ilişkin ifadeler Hassan ve diğerleri (2006) tarafından geliştirilen risk algısı ölçeğinden; sanal market alışverişinin benimsenmesinde etkili olan ifadeler Venkatesh ve diğerleri (2012) tarafından geliştirilen UTAUT2 ölçeğinden ve alışverişi yapma niyetine ilişkin ifadeler Bambauer-Sachse ve Mangold (2011), Gefen ve Straub (2004), Hwang, Yoon ve Park (2011) çalışmalarından yararlanılarak oluşturulmuş olup, bu ifadeler likert ölçek (1=Kesinlikle katılmıyorum 5=Kesinlikle katılıyorum) kullanılarak hazırlanmıştır. Anket sorularının anlaşılabilirliğinin test edilmesi amacı ile kolayda örnekleme yöntemi ile 30 kişiye ön test uygulanmıştır. Anket formuna nihai şeklinin verilmesinin ardından, Aralık 2019'da toplanan verilerin analizinde SPSS 20.0 paket programı kullanılmıştır.

Bulgular

Demografik profil incelendiğinde (Tablo 1) katılımcıların çoğunluğu kadın, bekar, 2001-4000 TL aylık hane gelirine sahip, özel sektör çalışanı, lisans mezunu, 26-35 yaş grubunda ve çocuk sahibi değildir.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Profili

Cinsiyet	Frekans	%	Medeni Durum	Frekans	%
Kadın	231	57,5	Evli	131	32,6
Erkek	172	42,5	Bekar	271	67,4
Gelir düzeyi	Frekans	%	Meşguliyet	Frekans	%
2000 TL ve altı	38	9,5	Kamu çalışanı	78	19,4
2001-4000 TL	99	25,4	Özel sektör	135	33,6
4001-6000 TL	90	22,0	Öğrenci	95	23,6
6001- 8000 TL	57	14,4	Serbest meslek	39	9,7
8001- 10000 TL	57	14,2	Ev hanımı	15	3,7
10001 TL ve üzeri	61	15,2	Çalışmıyor	40	10,0
Eğitim Düzeyi	Frekans	%	Yaş	Frekans	%
Lise mezunu	64	15,9	18-25	139	34,6
Ön lisans mezunu	23	5,7	26-35	156	38,8
Lisans mezunu	182	45,3	36-41	74	18,4
Lisansüstü mezunu	133	33,1	42 ve üzeri	33	8,2
Çocuk Sayısı	Frekans	%			
Yok	313	77,9			
1	61	15,2			
2 ve daha fazla	28	6,9			

Örneklemin %96,5'ini oluşturan 388 katılımcı internet üzerinden alışveriş yaparken, market alışverişini internet üzerinden yapan katılımcıların oranı %67,9'dur. Sanal market alışverişini için en fazla tercih edilen site ve uygulamalar sırasıyla Migros Sanal Market, Hepsiburada.com ve n11.com'dur. Bu kanallardan yapılan alışverişlerde en fazla satın alınan ürünlerin deterjan ve temizlik ürünleri olduğu; en az tercih edilenlerin ise et, balık ve kümes ürünleri ile meyve ve sebze olduğu belirlenmiştir.

Geniştirilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bileşenleri ile Risk Algularının Sanal Market Alışverişi Yapma Niyeti Üzerindeki Etkisi

Tablo 2. Sanal Market Alışverişi Yapma Alışkanlıkları

Ürün Kategorisi	Satın Alan Kişi Frekansı	Satın Alan Yüzdesi	Ürün kategorisi	Satın Alan Kişi Frekansı	Satın Alan Yüzdesi
Hiçbiri	145	36,1	İçecek	139	34,6
Deterjan ve temizlik	183	45,5	Meyve ve sebze	91	22,6
Et, balık ve kümes ürünleri	57	14,2	Süt ve kahvaltılık	114	28,4
Gıda ve şekerleme	151	37,6	Tuvalet kâğıdı ve havlu kağıt	140	34,8

Araştırmada kullanılan UTAUT2, risk algısı ve satın alma niyeti sorularının Skewness ve Kurtosis değerlerinin +1,5/-1,5 arasında olması (Tabachnick ve Fidell, 2015) sebebi ile ifadelerin normallik koşullarını sağladığı tespit edilmiştir. Normallik testinin ardından yapı geçerliliğinin test edilmesi amacı ile Varimax rotasyonlu açıklayıcı faktör analizi uygulanmış ve içsel tutarlılığın test edilmesine yönelik Cronbach alpha katsayıları hesaplanmıştır. UTAUT2 ifadelerine ilişkin gerçekteştirilen faktör analizinde (Tablo 3) düşük faktör yükü ve çapraz faktör yüklerindeki sorunlar nedeni ile sırasıyla kolaylaştırıcı unsurlar, alışkanlık ve sosyal etki boyutlarından birer madde araştırma kapsamından çıkarılmıştır. Sadece iki maddeden oluşan sosyal etki boyutunun Cronbach alpha düzeyinin (0,58) düşük olmasına karşın, soru sayısının daha fazla azaltılmaması adına analizden çıkarılmamasına karar verilmiştir.

Tablo 3. UTAUT2 Ölçeğine İlişkin İfadelerin Faktör Analizi

UTAUT2 Ölçeğine İlişkin İfadeler (KMO=0,856 Bartlett=4012,021 p=0,000)	Faktör Yükleri
Çaba Beklentisi (Açıklanan Varyans = 36,846 Cronbach alpha= 0,901)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmayı öğrenmek benim için kolaydır.	,810
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak açık ve anlaşılırdır.	,801
Market alışverişimi internet üzerinden gerçekteştirmek benim için kolaydır.	,790
Market alışverişimi internet üzerinden gerçekteştirmek benim için kolaydır.	,750
Hedonik Motivasyon (Açıklanan Varyans = 15,281 Cronbach alpha= 0,925)	
İnternet üzerinden market alışverişi yapmak keyiflidir	,898
İnternet üzerinden market alışverişi yapmak eğlencelidir	,893
İnternet üzerinden market alışverişi yapmak ilgi çekicidir.	,790
Alışkanlık (Açıklanan Varyans=7,633 Cronbach alpha= 0,873)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak benim için sıradan bir aktivite haline geldi.	,851

Market alışverişimi her zaman internet üzerinden yapmak benim için alışkanlık haline geldi.	,842
Market alışverişimi her zaman internet üzerinden yapmayı tercih ederim.	,830
Kolaylaştırıcı Unsurlar (Açıklanan Varyans=6,721 Cronbach alpha= 0,927)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak için gerekli olan teknolojik bilgiye sahibim	,838
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak için gerekli teknolojik donanıma (telefon, internet vb.) sahibim.	,811
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak kullandığım teknolojiler ile uyumludur.	,800
Fiyat- Değer (Açıklanan Varyans= 5,779 Cronbach alpha= 0,842)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak uygun fiyatlıdır.	,885
Market alışverişimi internet üzerinden yaptığımda, harcadığım paranın karşılığını alıyorum.	,821
Mevcut fiyatlara göre, internet üzerinden market alışverişi yapılması iyi bir hizmettir.	,737
Performans Beklentisi (Açıklanan Varyans= 5,025 Cronbach alpha= 0,807)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak, daha fazla ürün çeşitliliğini görmeme yardımcı olur.	,758
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak, verimliliğimi artırır.	,736
Market alışverişimi internet üzerinden yapmak alışverişimi daha hızlı bir şekilde gerçekleştirmemi sağlar.	,692
Sosyal Etki (Açıklanan Varyans= 3,542 Cronbach alpha= 0,589)	
Çevremdeki insanların market alışverişlerini internet üzerinden yapmaları, benim de yapmamda etkili olur.	,866
Market alışverişini internet üzerinden yapmak çevremde trend haline geldi.	,780

Risk algısı ifadelerine yönelik uygulanan faktör analizinde (Tablo 4) finansal risk boyutunda yer alan bir ifadenin zaman riski boyutu içerisinde yer aldığı tespit edilmiş olup, analizden çıkarılmasına karar verilmiştir.

Tablo 4. Risk Algısı Ölçeğine İlişkin Faktör Analizi

Risk Algısı Ölçeğine İlişkin İfadeler (KMO 0,848 Bartlett 3609,563 p=0,00)	Faktör Yükleri
Performans Riski (Açıklanan Varyans= 36, 727 Cronbach alpha= 0,885)	
İnternet üzerinden market alışverişi yapmam durumunda ürünlerin görselde görülenden farklı çıkmasından endişelenirim.	,852
Market alışverişimi internet üzerinden yaptığımda ürünlerin beklediğimden kalitesiz çıkmasından endişelenirim.	,837
Market alışverişimi internet üzerinden yaparken ürünleri görememek, dokunup, inceleyememek benim için sorundur.	,781
Sosyal Risk (Açıklanan Varyans= 16, 689 Cronbach alpha= ,850)	

Geniştirilmiş Teknoloji Kabul Modeli Bileşenleri ile Risk Algularının Sanal Market Alışverişi Yapma Niyeti Üzerindeki Etkisi

Market alışverişimi internet üzerinden yaparak arkadaşlarım tarafından daha havalı görüneceğimi düşünürüm.	,918
Market alışverişimi internet üzerinden yaparsam arkadaşlarım tarafından daha fazla saygı göreceğime inanırım.	,909
Market alışverişimi internet üzerinden yaparsam bazı arkadaşlarım gösteriş yapmaya çalıştığımı düşünür.	,766
Zaman Riski (Açıklanan Varyans= 7,999 Cronbach alpha= ,833)	
İnternet üzerinden satın aldığım market ürünlerinin zamanında teslim edilemeyeceğinden endişelenirim.	,821
İnternet üzerinden satın aldığım market ürünlerinin iadesinin zaman alacağını düşünürüm.	,811
Market alışverişimi internet üzerinden yaparsam ürünleri sipariş etme ve teslim alma sürecinin uzun olmasından endişelenirim.	,721
Psikolojik Risk (Açıklanan Varyans= 7,381 Cronbach alpha= ,773)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapma düşüncesi beni rahatsız ediyor.	,790
Market alışverişimi internet üzerinden yapma düşüncesi beni geriyor.	,781
Market alışverişimi internet üzerinden yapmanın sosyalleşmemi engelleyeceğini düşünürüm.	,741
Finansal Risk (Açıklanan Varyans= 6,050 Cronbach alpha= ,912)	
İnternet üzerinden market alışverişi yapmam durumunda kredi kartı bilgilerimi vermeyi güvenli bulmuyorum.	,886
Market alışverişimi internet üzerinden yapmam durumunda kart bilgilerimin paylaşılması sonucu parasal kayıplara uğrayabileceğimden endişelenirim.	,865
Fiziksel Risk (Açıklanan Varyans= 4,705 Cronbach alpha= ,748)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapmam durumunda bilgisayar ekranına sık sık maruz kalmam sebebi ile göz yorgunluğu yaşamaktan endişelenirim.	,871
Market alışverişimi internet üzerinden yaparken, durumunda bilgisayarıma virüs bulaşmasından endişelenirim.	,686

Sanal market alışverişi yapma niyetlerine ilişkin faktör analizi sonuçları (Tablo 5) incelendiğinde ifadelerin tek bir faktör altında toplanarak, toplam varyanstaki değişimin %85,06'sını açıkladığı görölmektedir.

Tablo 5. Sanal Market Alışverişi Yapma Niyetine İlişkin Faktör Analizi

Alışveriş Yapma Niyetine İlişkin İfadeler (KMO= ,743 Bartlett= 842,204 Açıklanan Varyans= 85,06 Cronbach alpha= ,911)	
Market alışverişimi internet üzerinden yapma ihtimalim yüksektir.	,942
Market alışverişimi internet üzerinden yapabilirim.	,914
Market alışverişlerini internet üzerinden yapmalarını çevreme önerebilirim.	,910

Katılımcılar sanal market alışverişi yapma niyeti ifadelerine katılım derecelerinin ortalamaları baz alınarak üç gruba ayrılmıştır. Boyut ortalaması 1 (kesinlikle katılmıyorum)

ve 2 (katılmıyorum) olan katılımcılar (n=88) alışveriş yapma niyeti düşük, 3 (ne katılıyorum ne katılmıyorum) olan katılımcılar (n=99) orta ve 4 (katılıyorum) ve 5 (kesinlikle katılıyorum) olan katılımcılar (n=221) yüksek olmak üzere gruplandırılmış olup, gruplar arasında sanal market alışverişine yönelik risk algılarına ilişkin farklılıklar incelenmiştir. Tablo 6'da sonuçları gösterilen analize göre, sosyal risk dışındaki bütün risk algılarında gruplar arasında anlamlı farklılık bulunmaktadır. Bunun yanı sıra sanal market alışverişini yapma niyeti düşük olan katılımcılar bütün risk algılarını daha yoğun hissetmektedir.

Tablo 6. Risk Algılarının Alışveriş Yapma Niyetine Göre Farklılıkları

	Alışveriş Yapma Niyeti	Risk Algısı Ortalamaları	F	p
Performans riski	Düşük	3,9228	39,837	,000
	Orta	3,2525		
	Yüksek	2,6139		
Zaman riski	Düşük	3,7154	9,263	,000
	Orta	3,3771		
	Yüksek	3,0814		
Psikolojik risk	Düşük	2,4024	46,363	,000
	Orta	1,7811		
	Yüksek	1,3741		
Finansal risk	Düşük	3,0854	12,162	,000
	Orta	2,7828		
	Yüksek	2,2986		
Fiziksel risk	Düşük	2,0183	5,244	,006
	Orta	1,7172		
	Yüksek	1,6041		

UTAUT2 ile risk algılarının alışveriş yapma niyeti üzerine etkisinin incelenmesine yönelik, çoklu doğrusal regresyon analizinin uygulanmasına karar verilmiştir. Çoklu doğrusal regresyon analizi bir değişkenin (bağımlı) birden fazla değişken (bağımsız) tarafından açıklanma düzeyi ile ilişkinin yönünün yorumlanmasına imkan vermektedir. Bu özellikleri itibari ile sosyal bilimlerde kullanılan en yaygın ve kullanışlı yöntemler arasında gösterilmektedir (Durmuş ve diğerleri, 2016; Gegez, 2015).

Regresyon analizinin uygulanmasından önce bağımsız değişkenler arasında çoklu bağıntı probleminin olup olmadığının tespit edilmesi amacı ile korelasyon katsayıları incelenmiştir. Bağımsız değişkenler arasındaki korelasyon düzeyleri incelendiğinde (Tablo 7), UTAUT2 değişkenlerinden fiyat/değer ile risk algılarından finansal risk arasında yüksek korelasyonun bulunduğu görülmektedir (%89). Çoklu bağıntı probleminin daha detaylı tespiti ve hangi

boyutun analiz kapsamından çıkarılacağına karar verilmesi için VIF (varyans şişme faktörü) ve Durbin-Watson katsayılarının incelenmesine karar verilmiştir.

Tablo 8 incelendiğinde finansal risk değişkeninin VIF değerinin kabul edilebilir değerin üstünde (10,280) olması nedeni ile analizden çıkarılmasına karar verilmiştir. Son durumda ise Durbin-Watson katsayısı 1,903 olup, kabul edilebilir değerin (2,5) altında olması sebebi ile regresyon analizinin uygulanması için ön koşulların sağlandığı görülmektedir.

Regresyon analizi sonuçları incelendiğinde, modelin sanal market alışverişi yapma niyetini %41 oranında açıkladığı görülmektedir. UTAUT2 değişkenlerinin alışverişi yapma niyeti üzerindeki etkisinin anlamlılık düzeyleri incelendiğinde kolaylaştırıcı unsurların ($p=0,004$), performans beklentisinin ($p=0,001$) ve alışkanlığın ($p=0,000$) pozitif yönlü bir etkisinin olduğu görülmektedir. Bu sebeple H_1 , H_4 ve H_7 hipotezleri desteklenmiştir. Diğer taraftan çaba beklentisi, hedonik motivasyonlar, fiyat-değer ve sosyal etkinin alışverişi yapma niyeti üzerindeki etkisi anlamlı değildir. Dolayısıyla H_2 , H_3 , H_5 , H_6 hipotezleri reddedilmiştir.

Risk algısına ilişkin boyutlar incelendiğinde alışverişi yapma niyeti üzerinde psikolojik riskin ($p=0,007$) negatif yönlü ve zaman riskinin ($p=0,008$) pozitif yönlü etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu sebeple H_{12} hipotezi desteklenirken, H_{10} hipotezi reddedilmiştir. Diğer taraftan performans riski ile finansal, fiziksel ve sosyal riskin alışverişi yapma niyeti üzerinde anlamlı etkisinin tespit edilmemiş olmasından dolayı H_8 , H_9 , H_{11} ve H_{13} hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 7. UTAUT2 ve Risk Algısı Değişkenlerinin Alışveriş Yapma Niyeti ile İlişkisi

	Niyet	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.Çaba	,427**												
2.Hedonik	,365**	,324**											
3.Alışkanlık	,421**	,241**	,450**										
4.Kolaylaştırıcı	,427**	,704**	,316**	,115									
5.Fiyat-değer	-,282**	-,143*	-,140*	-,203**	-,048								
6.Performans beklentisi	,486**	,544**	,510**	,434**	,388**	-,121							
7.Sosyal etki	,061	,009	,212**	,253**	-,032	,061	,106						
8.Performans riski	-,460**	-,130*	-,177*	-,250**	-,032	,532**	-,148*	-,004					
9.Zaman riski	-,249**	-,069	-,111	-,237**	,008	,583**	-,079	,041	,588**				
10.Psikolojik risk	-,525**	-,314**	-,196**	-,160**	-,380**	,396**	-,179**	,152*	,467**	,363**			
11.Finansal risk	-,289**	-,177**	-,137*	-,172**	-,105	,939**	-,141*	,059	,483**	,462**	,385**		
12.Fiziksel risk	-,266**	-,241**	-,045	-,026	-,266**	,508**	-,037	,210**	,333**	,376**	,483**	,505**	
13.Sosyal risk	,044	-,155*	,025	,011	-,198	,138**	,030	,256**	-,029	,016	,272**	,157**	,311**

Tablo 8. Sanal Market Alışverişinin Benimsenmesinde Etkili Olan Faktörler ile Risk Algularının Alışveriş Yapma Niyeti Üzerindeki Etkisi

Bağımsız Değişken: UTAUT2 (F=21,156 p=0,000 R ² =0,367)	Standardize Olmayan Katsayılar		Standardize Katsayılar	t	p	Doğrusal bağlantı istatistikleri	
	B	Std. Hata	Beta			Tolerans	VIF
(Sabit)	,775	,479		1,620	0,107		
Çaba beklentisi	0,040	0,107	0,029	0,379	0,705	0,406	2,464
Hedonik motivasyonlar	0,017	0,052	0,020	0,327	0,744	0,631	1,584
Alışkanlık	0,219	0,047	0,280	4,677	0,000	0,658	1,519
Kolaylaştırıcı unsurlar	0,332	0,116	0,212	2,868	0,004	0,433	2,307
Fiyat-değer	0,024	0,055	0,030	0,438	0,662	0,491	2,038
Performans beklentisi	0,224	0,066	0,226	3,388	0,001	0,531	1,882
Sosyal etki	-,019	0,046	-,0023	-0,424	0,672	0,828	1,208
Performans riski	-0,082	0,054	-0,100	-1,515	0,131	0,540	1,852
Zaman riski	0,134	0,050	0,172	2,691	0,008	0,578	1,729
Psikolojik risk	-0,228	0,084	-0,174	-2,727	0,007	0,583	1,716
Fiziksel risk	-0,051	0,065	-0,051	-0,794	0,428	0,569	1,758
Sosyal risk	0,092	0,067	0,075	1,361	0,175	0,773	1,294

Tartışma, Sonuç ve Öneriler

İnternet ve mobil teknolojilerin kullanımının yaygınlaşması tüketicilerin hayatlarının pek çok noktasında olduğu gibi alışveriş deneyimlerinde de değişiklik yaratmış ve e-perakende uygulamaları hızla benimsenmiştir. Fakat hızlı tüketim ürünlerinin satışa sunulduğu sanal market alışverişlerinin, tüketiciler tarafından benimsenme oranları çok daha yavaş artış göstermektedir (Gore, 2017; Kureshi ve Thomas, 2019; Weber ve Badenhorst-Weiss, 2018). Sanal market alışverişinin kullanım oranlarının arttırılması ve gelişmekte olan pazar yapısına veri sağlanabilmesi için, bu çalışmada sanal market alışverişinin benimsenmesinde etkili olan faktörler ile risk algularının alışveriş yapma niyeti üzerindeki etkisi incelenmiştir. Çalışmada katılımcıların büyük bir kısmının internet üzerinden alışveriş yaptığı, fakat sanal market alışverişi yapma tercihleri incelendiğinde bu oranın daha düşük olduğu tespit edilmiştir. Araştırma modeline risk algularının dahil edilmesi, bu kanalların benimsenme hızının düşük olma nedenlerine ışık tutulmasını sağlamıştır. Tüketiciler sanal market alışverişlerinde deterjan ve temizlik ürünleri gibi standart kaliteye sahip olan ve ağırlık bakımından taşınması zor olan ürünleri daha fazla tercih etme eğilimindedir. Diğer taraftan ambalajlı hızlı tüketim ürünlerinden farklı olarak et, balık, kümes ürünleri ile meyve ve

sebze gibi standart kalitenin yakalanmasının zor olduğu ürünlerin seçiminde aktif rol oynamak istemektedirler. Sanal market alışverişlerinde en fazla tercih edilen site ve uygulamaların Migros Sanal Market, Hepsiburada.com ve n11.com olduğu göz önünde bulundurulduğunda ise, tüketicilerin kanal seçimlerinde güvenin ve daha fazla noktaya teslimat gerçekleştirebilme yeteneğinin belirleyici bir rol oynadığı söylenebilir.

Alışveriş yapma niyetlerine göre risk algısı düzeyleri incelendiğinde performans ve zaman riski ile psikolojik, finansal, fiziksel risk algılarının alışveriş yapma niyeti düşük olan katılımcılarda yüksek algılandığı bulgusu elde edilmiştir. Dolayısıyla sanal market alışverişini yapma niyeti düşük olan katılımcılar kalitesiz, bozulmuş ve sağlıksız ürünlerin gönderilmesinden endişelenmekle birlikte, ürünlerin seçiminde aktif rol oynayamamaları sebebi ile psikolojik olarak gerilim hissetmektedirler. Ayrıca bu tüketiciler iade ve alışveriş süreçlerinin fiziksel kanallara kıyasla daha fazla zaman alacağını ve lojistik ile ilgili maliyetlerden kaynaklı olarak daha fazla finansal kayba uğrayacaklarını düşünmektedirler. Sanal market alışverişini yapma niyeti düşük olan katılımcılar bütün risk algılarını daha yüksek algılasalar da, algıladıkları en yoğun risk performans riskidir. Elde edilen bu bulgu literatürdeki diğer çalışmaları destekler niteliktedir (Martinez ve diğerleri, 2018; Rogus, Guthrie, Niculescu ve Mancino, 2019; Singh ve Rosengren, 2020).

Alışveriş yapma niyeti bakımından oluşturulan gruplar arasında sadece sosyal risk bakımından anlamlı farklılık tespit edilmemiştir. Sanal market alışverişine yönelik sosyal risk algısını inceleyen çalışmalarda Rogus ve diğerleri (2019), sanal market alışverişinin tüketicinin evden alışveriş yaparak sosyalleşmesini engellediğini savunurken, Berg ve Henriksson (2020) sanal market alışverişini ile elde edilen zaman tasarrufunun aile ya da arkadaşlara ayrılabilceğini bu sebeple bu kanallara ilişkin tüketicinin sosyal risk algılamadığını ileri sürmektedir. Bu çalışmada katılımcılarda iki farklı görüşün hakim olmasından dolayı gruplar arasında anlamlı farklılık tespit edilmemiş olabilir.

Sanal market alışverişinin benimsenmesinde etkili olan faktörlerin alışveriş yapma niyetindeki etkisi ile ilgili elde edilen bulgular kolaylaştırıcı unsurların (An, Tong ve Han, 2016; Berg ve Henriksson, 2020; Tak ve Panwar, 2017), alışkanlığın (Singh ve Matsui, 2017; Tak ve Panwar, 2017) ve performans beklentisinin (An ve diğerleri, 2016; Berg ve Henriksson, 2020; Singh ve Matsui, 2017; Tandon ve diğerleri, 2016) davranışsal niyet üzerindeki etkisini ortaya koyan araştırmaları destekler niteliktedir. Dolayısıyla teknolojik bilgi ve beceri düzeyi düşük tüketiciler için kullanımı kolaylaştırarak site içi arama özelliğinin eklenmesi, basit ara yüze sahip site ve uygulamaların geliştirilmesi ile sanal marketin günlük hayatı kolaylaştıracak etkilerinin pazarlama iletişimi mesajlarıyla duyurulması faydalı olacaktır. Ayrıca alışkanlığın alışveriş yapma niyetini artırıcı etkisi göz önünde bulundurularak, potansiyel tüketicilerin bu kanalları denemelerini sağlayacak özel promosyon ve indirimler uygulanabilir. Diğer taraftan çaba beklentisi, hedonik motivasyon, fiyat-değer ve sosyal etkinin alışveriş yapma niyeti üzerinde anlamlı etkisinin olmadığı bulgusu elde edilmiştir.

Risk algılarının sanal market alışverişini yapma niyeti üzerindeki etkisi ile ilgili elde edilen bulgular psikolojik riskin negatif yönlü ve zaman riskinin pozitif yönlü etkisinin olduğunu göstermektedir. Psikolojik risk ile ilgili elde edilen bulgu, çevrimiçi alışveriş yapma niyetinde psikolojik riskin önemli bir etken olduğunu gösteren çalışmaları (Almoussa, 2014; Chen, 2013; Ilmudeen, 2018; Masoud, 2013) desteklemektedir. Sanal market alışverişlerinde satın alınan, özellikle ambalajsız (sebze, meyve vb.) ürünlerin, başkası tarafından dokunularak alınması ürünlerden iğrenilmesine (Argo ve diğerleri, 2006) ve alışveriş yapma

niyetinin azalmasına sebep oluyor olabilir. Bu durum göz önünde bulundurularak firmaların ürün seçimini titizlik ve özenle gerçekleştirdiklerini gösteren pazarlama iletişimi mesajlarına yer verilmesi psikolojik risk algısının azaltılmasında faydalı olabilir. Ayrıca ürün alternatiflerinin fazla sunulduğu bu kanallarda yapılan alışverişler fırsat maliyetlerden kaynaklı olarak mutsuzluk ya da tatminsizlik yaratıyor olabilir. Literatürde (Chernev, 2003; Kinjo ve Ebina, 2014; Shah ve Wolford, 2007) seçim paradoksu (the paradox of choice) olarak adlandırılan bu durumdan dolayı firmalar, ürün çeşitliliği konusunda optimal sınırlarını belirleyerek psikolojik riski azaltabilirler.

Risk algularının sanal market alışverişini negatif yönlü etkilemesinin beklendiği çalışmada, zaman riskinin pozitif yönlü etkisi beklenmeyen bir durumdur. Literatürde çevrimiçi alışveriş yapma niyetinde risk algularının etkisini inceleyen birçok çalışmada, zaman riskinin anlamlı etkisinin olmadığı ortaya konulmuştur (Chen, 2013; Mosoud, 2013; Sreya ve Raveendran, 2016). Fiziksel kanallarda farklı marketleri ziyaret ederek sadakatli oldukları markalara yönelik fiyat araştırması yapan tüketiciler, sanal market alışverişi ile bunu çok daha kolay bir şekilde gerçekleştirebilmektedirler. Dolayısıyla bu kanallarda geçirilen zaman bir risk olarak algılanmaktan ziyade fayda olarak algılanıyor olabilir.

Araştırmanın en büyük kısıtlarından biri tesadüfi olmayan araştırma yöntemlerinden kolayda örnekleme yönteminin kullanılmasıdır. Dolayısıyla araştırmadan elde edilen sonuçlar tüm tüketiciler için genellenemez. Gelecek araştırmalarda belirli alt gruplara (anneler, çalışan kadınlar, yaşlı bireyler vb.) odaklanılarak tüketicilerin sanal market alışverişi yapma niyetleri ile ilgili daha derin içgörüler elde edilebilir. Ayrıca hızlı tüketim ürünlerinin tek bir kategori altında ele alınmasından ziyade; ambalajlı-ambalajsız ürünler, meyve-sebze gibi farklı ürün kategorilerine göre araştırmanın özelleştirilmesi daha faydalı bulgular elde edilmesini sağlayabilir.

Kaynakça

- Alalwan, A. A., Dwivedi, Y. K., Rana, N. P., ve Algharabat, R. (2018). Examining factors influencing Jordanian customers' intentions and adoption of internet banking: Extending UTAUT2 with risk. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 40, 125–138.
- Almoussa, M. (2014). The influence of risk perception in online purchasing behavior: Examination of an early-stage online market. *International Review of Management and Business Research*, 3(2), 779-787.
- An, L., Tong, L. ve Han, Y. (2016). Study on the factors of online shopping intention for fresh agricultural products based on UTAUT2. 2nd Information Technology and Mechatronics Engineering Conference (ITOEC 2016), 303-306.
- Argo, J. J., Dahl, D. W. ve Morales, A.C. (2006). Consumer contamination: How consumers react to products touched by others. *Journal of Marketing*, 70(2), 81-84.
- Bambauer-Sachse, S. ve Mangold, S. (2011). Brand equity dilution through negative online word-of-mouth communication. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 18, 38–45.
- Bauerová, R. ve Klepek, M. (2018). Technology acceptance as a determinant of online grocery shopping adoption. *Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 66 (3), 737-746.
- Benbasat, I. ve Barki, H. (2007). Quo vadis TAM?. *Journal of Association of Information Systems*, 8(4), 211-218.
- Berg, J., ve Henriksson, M. (2020). In search of the "good life": Understanding online grocery shopping and everyday mobility as social practices. *Journal of Transport Geography*, 83.

- Candan, B. ve Kurtuluş, K. (2003). İnternet kullanıcılarının gıda, temizlik ve kişisel bakım ürünlerinde sanal alış-veriş yapma nedenlerini belirlemeye yönelik pilot bir araştırma. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 17 (1-2), 307-321.
- Chen, ChauShen (2013). Perceived risk, usage frequency of mobile banking services. *Journal of Service Theory and Practice*, 23(5).
- Chernev A (2003). When more is less and less is more: the role of ideal point availability and assortment in consumer choice. *Journal of Consumer Research*, 30(2), 170-183.
- Chu, J., Arca-Urze, M. ve Cebollada-Calvo, J. (2010). An empirical analysis of shopping behaviour across online and offline channels for grocery products: The moderating effects of house hold and product characteristics. *Journal of Interactive Marketing*, 24 (4), 251-268.
- Citrin, A. V., Stem, D. E, Spangenberg, E. R. ve Clark M. J. (2003). Consumer need for tactile input: an internet retailing challenge. *Journal of Business Research*, 56 (11), 915-922.
- Davis, F. D., Bagozzi, R. P. ve Warshaw, P. R. (1989). User acceptance of computer technology: a comparison of two theoretical models. *Management Science*, 35, 982-1003.
- Doherty, N. F. ve Ellis-Chadwick, F. (2009). Exploring the drivers, scope and perceived success of e-commerce strategies in the uk retail sector. *European Journal of Marketing*, 43 (9), 1246-1262.
- Dowling, G.R. ve Staelin, R. (1994). A model of perceived risk and intended risk-handling activity, *Journal of Consumer Research*, 21, 119-134
- Driediger, F. ve Bhatiasevi, V. (2019). Online grocery shopping in thailand: consumer acceptance and usage behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 48, 224-237.
- Droogenbroeck, V. E. ve Hove, V. L. (2017). Adoption of online grocery shopping: personal or household characteristics?. *Journal of Internet Commerce*, 16(3), 255-286.
- Durmuş, B., Yurtkoru, S. ve Çinko, M. (2016). Sosyal bilimlerde SPSS'le veri analizi. Beta Yayınları, İstanbul (Altıncı Baskı).
- Escobar-Rodríguez, T .ve Carvajal Trujillo, E. (2013). Online drivers of consumer purchase of web site airline tickets", *Journal of Air Transport Management*, 32, 58-64.
- Espgren, Y., Carling, K. ve Olsmants, C. (2018). Smart online grocery delivery and peri-urban consumers' attitudes, *Dalarna University*.
- European Commission (2015). Methodological manual for statistics on the information society. <https://circabc.europa.eu/faces/jsp/extension/wai/navigation/container.jsp>.
- Ferreira, M. P. (2009). (R)evolution of e-grocery industry: strategic implications. *Universidade Católica Portuguesa (Porto)*.
- Gefen, D. ve Straub, D. W. (2004). Consumer trust in B2C e-commerce and the importance of social presence: experiments in e-products and e-services. *The International Journal of Management Science*, 32: 407-424.
- Gegez, E. (2015). Pazarlama Araştırmaları. Beta Yayınları, İstanbul (Beşinci Baskı).
- Gore, D. (2017). Everything you wanted to know about india's largest online süper market bigbasket. com!", <http://techstory.in/bigbasket>.
- Gupta, S., Dogra, N. ve George, B. (2018). What determines tourist adoption of smartphone apps?: An analysis based on the UTAUT-2 framework. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9 (1), 50-64.
- Gupta, S. ve Kim, H. (2010). Value-driven internet shopping: the mental accounting theory perspective. *Psychology and Marketing*, 27 (1), 13-35.

- Güsken, S. R., Janssen, D., Hees, F., (2019). Online grocery platforms - understanding consumer acceptance. Conference Proceedings of the ISPIM Connects Ottawa.
- Ha, H. (2002). The effects of consumer risk perception on pre-purchase information in online auctions: brand, word-of-mouth, and customized information. *Journal of Computer-Mediated Communication*, 8 (1).
- Hassan, A. M., Kunz, M. B., Pearson, A.W. ve Mohamed, F.A. (2006). Conceptualization and measurement of perceived risk in online shopping. *The Marketing Management Journal*, 16(1), 138-147.
- Horton, R. L. (1976). The structure of perceived risk: Some further progress. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 4, 694-706.
- Huang, Y., ve Oppewal, H. (2006). Why consumers hesitate to shop online: an experimental choice analysis of grocery shopping and the role of delivery fees. *International Journal of Retail & Distribution Management*. 34 (4-5), 334-353.
- Hwang, J., Yoon, Y. ve Park, N. (2011). Structural effects of cognitive and affective responses to web advertisements, website and brand attitudes, and purchase intentions: the case of casual-dining restaurants. *International Journal of Hospitality Management*, 30(4), 897-907.
- Ilmudeen, A. (2018). Consumers' perceived security risks in online shopping: a survey study in Sri Lanka. *Jaffna: Faculty of Management Studies & Commerce*.
- İşcioğlu, T. E. (2017). Sanal market alışverişi niyetinin sürekliliğini etkileyen unsurlar ve bir model önerisi, *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 21, 99-124.
- Jacoby, J. ve Kaplan, L.B. (1972). The components of perceived risk. Annual Conference of the Association for Consumer Research. 382-393
- Kaur, M. (2018). Customer relationship management in online grocery stores. *Journal of Business & Financial Affairs*, 7(2).
- Kian, T. P., Loong, C. W. ve Fong, S. W. L. (2019). Customer purchase intention on online grocery shopping. *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences*, 8(12), 1579-1595.
- Kim, S. S., ve Malhotra, N. K. (2005). A longitudinal model of continued IS use: an integrative view of four mechanisms underlying postadoption phenomena. *Management Science*, 51, 741-755.
- Kinjo, K. ve Ebina, T. (2014). Paradox of choice and consumer nonpurchase behavior. *AI & Society*, 30(2), 291-297.
- Kureshi, S. ve Thomas, S. (2019). Online grocery retailing – exploring local grocers beliefs, *International Journal of Retail & Distribution Management*, 47 (2), 157-185.
- Li, H., Sarathy, R. ve Xu, H. (2011). The role of affect and cognition on online consumers' decision to disclose personal information to unfamiliar online vendors. *Decision Support System*, 51(3), 434-445.
- Lim, H., R. Widdows ve Hooker, N. H. (2009). Web content analysis of e-grocery retailers: a longitudinal study. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 37 (10), 839-851.
- Limayem, M., Hirt, S. G., ve Cheung, C. M. K. (2007). How habit limits the predictive power of intention: the case of information systems continuance. *MIS Quarterly*, 31(4), 705-737.
- Loketkrawee, P. ve Bhatiasevi, V. (2018). Elucidating the behavior of consumers toward online grocery shopping: the role of shopping orientation. *Journal of Internet Commerce*, 17(4), 418-445.
- Martinez, O., Tagliaferro, B., Rodriguez, N., Athens, J., Abrams, C. ve Elbel, B. (2018). Ebt payment for online grocery orders: a mixed-methods study to understand its uptake among snap recipients and the barriers to and motivators for its use. *Journal of Nutrition Education and Behavior*, 50(4), 396-402.

- Masoud, E. Y. (2013). The effect of perceived risk on online shopping in Jordan. *European Journal of Business and Management*, 5(6), 76-87.
- McCorkle, D.E. (1990). The role of perceived risk in mail order catalog shopping. *Journal of Direct Marketing*, 4, 26-35.
- Mortimer, G., Fazal, Hasan, S., Andrews, L. ve Martin, J. (2016). Online grocery shopping: the impact of shopping frequency on perceived risk, *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, 26(2).
- Negahban, A. ve Chung, C. H. (2014). Discovering determinants of users perception of mobile device functionality fit. *Computers in Human Behavior*, 35, 75-84.
- Nielsen (2019), "Türkiye'de FMCG Trendleri ve E-Ticaret" https://digitalage.com.tr/wp-content/uploads/2019/06/Nielsen-Sunumu_ET%C4%B0K.pdf.
- Park, E. J., Kim, E.Y., Funches, V.M. ve Foxx, W. (2012). Apparel product attributes, web browsing, and e-impulse buying on shopping websites. *Journal of Business Research*, 65 (11), 1583-1589.
- Paulo, M., Paulo, R., Tiago, O. ve Sérgio, M. (2018) Understanding mobile augmented reality adoption in a consumer context, *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9 (2), 142-157.
- Picot-Coupey, K., Huré, E., Cliquet, G., ve Petr, C. (2009). Grocery shopping and the internet. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research* (4): 437-455.
- Rogus, S., Guthrie, J. F., Niculescu, M., ve Mancino, L. (2019). Online grocery shopping knowledge, attitudes, and behaviors among snap participants. *Journal of Nutrition Education and Behavior*.
- Roselius, T. (1971). Consumer rankings of risk reduction methods. *Journal of Marketing*, 35, 56-61.
- Seitz, C., Pokrivcak, J., Toth, M. ve Plevny, M. (2017). Online grocery retailing in germany: an explorative analysis. *Journal of Business Economics and Management*, 18(6), 1243-1263.
- Shah A.M. ve Wolford G. (2007). Buying behavior as a function of parametric variation of number of choices. *Psychological Science*, 18(5), 369-370.
- Shaw, N. ve Sergueeva, K. (2019). The non-monetary benefits of mobile commerce: Extending UTAUT2 with perceived value. *Journal of International Management*, 45, 44-55.
- Singh, M. ve Matsui, Y. (2017). How long tail and trust affect online shopping behavior: an extension to utaut2 framework. *Pacific Asia Journal of the Association for Information Systems*, 9(4), 1-24.
- Singh, R., ve Rosengren, S. (2020). Why do online grocery shoppers switch? An empirical investigation of drivers of switching in online grocery. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 53.
- Sreeram, A., Kesharwani, A. ve Desai, S. (2017). Factors affecting satisfaction and loyalty in online grocery shopping: an integrated model, *Journal of Indian Business Research*, 9 (2), 107-132.
- Sreya, R. ve Raveendran, P.T. (2016). Dimensions of perceived risk in online shopping - a factor analysis approach, *BVIMSR's Journal of Management Research*, 8 (1), 13- 18.
- Statista (2017), "Online or in-store shopping preference for selected product categories by consumers worldwide as of 2017", <https://www.statista.com/statistics/692871/global-online-shopping-preference-by-category>.
- Stofega, W. ve Llamas, R.T. (2009). Worldwide converged mobile device phone 2009-2013 forecast update, IDC Document No. 217209, IDC.
- Stone, R. ve Gronhaug, K. (1993). Perceived risk: further considerations for the marketing discipline, *European Journal of Marketing*, 27 (3), 39-50.

- Tabachnick, B.G. ve Fidell, S. L. (2015). Çok değişkenli istatistiklerin kullanımı. Nobel Akademik Yayıncılık.
- Tak, P. ve Panwar, S. (2017). Using utaut 2 model to predict mobile app based shopping: evidences from india, *Journal of Indian Business Research*, 9 (3), 248-264.
- Tandon, U., Kiran, R., ve Sah, A. N. (2016). Understanding online shopping adoption in india: unified theory of acceptance and use of technology 2 (UTAUT2) with perceived risk application. *Service Science*, 8(4), 420-437.
- Teller, C., Kotzab, H. ve Grant, D. (2006). The consumer direct services revolution in grocery retailing: an exploratory investigation. *Managing Service Quality*, 16(1), 78-96.
- Tsiros, M., ve C. M. Heilman (2005). The effect of expiration dates and perceived risk on purchasing behavior in grocery store perishable categories. *Journal of Marketing*, 69 (2), 114-129.
- TUIK (2019), Hanehalkı Bilişim Teknolojileri Kullanım Araştırması, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1028
- Twentify (2018), "Türkiye'de E-ticaret: Çevrimiçi Alışverişte Tüketici Davranışları Araştırması ve Marka Karşılaştırması", Araştırma Raporu.
- Venkatesh, V. L., Morris, M., Davis, G. ve Davis, F. (2003). User acceptance of information technology: towards a unified view. *MIS Quarterly*, 27 (3), 425-477.
- Venkatesh, V. L., Thong, J. Y., ve Xu, X. (2012). Consumer acceptance and use of information technology: extending the unified theory of acceptance and use of technology. *MIS Quarterly*, 36 (1), 157-178.
- Verhoef, P. C., Langerak, F. (2001). Possible determinants of consumers' adoption of electronic grocery shopping in the Netherlands. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 275- 285.
- Yılmaz, C. (2015). İnternet üzerinden alışveriş niyetini etkileyen faktörlerin genişletilmiş teknoloji kabul modeli kullanarak incelenmesi ve bir model önerisi. *Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 22(2), 355-384.
- Weber, A.ve Badenhorst-Weiss, J. (2018). The 'new' bricks-and-mortar store: an evaluation of website quality of online grocery retailers in BRICS countries, *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 10 (1), 85-97.

Hisse Senedi Piyasalarının Zayıf Form Piyasa Etkinliğinin Küresel Ölçekte Karşılaştırılması: G-20 Üyeleri Üzerine Ampirik Bir Çalışma

Oktay Özkan^{a, b}

Özet

Bu çalışma, G-20 üyelerini hisse senedi endekslerinin 07.06.2009 ve 09.02.2020 tarihleri arasındaki haftalık verilerini kullanarak G-20 üyelerinin hisse senedi piyasalarının getiri öngörülebilirliğini, diğer bir ifadeyle zayıf formdaki piyasa etkinliğini karşılaştırma açısından analiz etmektedir. Kim (2009) tarafından geliştirilen doğal bootstrap otomatik varyans oranı testi analizleri neticesinde, Brezilya, Güney Afrika ve Almanya hisse senedi piyasalarının çalışma kapsamındaki tarih aralığında zayıf formda etkin olduğu, dolayısıyla getirilerin öngörülemez olduğu, diğer piyasaların ise zayıf form etkinliğinin (getiri öngörülebilirliğin) periyodik olarak değiştiği bulunmuştur. Brezilya, Güney Afrika ve Almanya'ya ek olarak, Rusya, Fransa, İtalya, ABD, İngiltere ve Kanada hisse senedi piyasalarında tarihsel fiyat hareketleri veya getirileri ile getirilerin tahmin edilebilme şansı oldukça düşüktür. Ayrıca Japonya, Avustralya, Çin, Suudi Arabistan ve özellikle Meksika hisse senedi piyasalarının getiri öngörülebilirlik dönemlerinin diğer piyasalardan daha yüksek olduğu ve bu piyasalarda tarihsel fiyat bilgilerini kullanarak getiri tahmininde başarı şansının oldukça yüksek olduğu tespit edilmiştir.

Anahtar Kelimeler

Doğal Bootstrap Otomatik
Varyans Rasyo Testi
Hisse Senedi Piyasaları
Etkin Piyasalar Hipotezi
Getiri Öngörülebilirliği

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 26.02.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.695125

Weak-Form Market Efficiency Comparison of Stock Markets on Global Scale: An Empirical Study on G-20 Members

Abstract

This paper analyzes stock markets of G-20 members in terms of comparing return predictability, in other words, weak-form market efficiency using stock indexes weekly data of the G-20 members between 07.06.2009 and 09.02.2020. As a result of the wild bootstrap automatic variance ratio test analysis developed by Kim (2009), it is found that the stock markets of Brazil, South Africa, and Germany were weak-form efficient in the date range within the scope of the study, so the returns are unpredictable, while the weak-form efficiency (return predictability) of other markets are time-varying. In addition to Brazil, South Africa, and Germany, there is a very low chance to estimate returns with historical price movements or returns in Russia, France, Italy, United States, United Kingdom, and Canada stock markets. It is also found that the return predictability periods of Japan, Australia, China, Saudi Arabia, and especially Mexico's stock markets are higher than other markets and the chance of success in estimating returns by using historical price information in these markets is quite high.

Keywords

Wild Bootstrap Automatic
Variance Ratio Test
Stock Markets
Efficient Markets Hypothesis
Return Predictability

About Article

Received: 26.02.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.695125

^a İletişim Yazarı: oktay.ozkan@gop.edu.tr

^b Arş. Gör. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, ORCID: 0000-0001-9419-8115

Introduction

Modern Portfolio Theory states that the investor, who diversifies his portfolio very well, will get a return approximately as much as the return provided by the market portfolio. One of the most frequently asked questions, especially as the stock markets began to develop worldwide, was whether the future price movements of the securities could be determined and the abnormal return would be obtained. As a result of the academic studies carried out to answer this question, the Efficient Markets Hypothesis developed especially by Samuelson (1965) and Fama (1965, 1970) has emerged, which reveals that asset prices fully and instantaneously reflect all available and relevant information (Arı and Yüksel, 2017: 78; Karan, 2013: 277).

Fama (1970) states that if the prices of securities in a market constantly reflect all available information, that market is an efficient market. In an efficient market, new information is spreading very quickly and is reflected in asset prices without delay (Malkiel, 2003: 59). The Efficient Markets Hypothesis, based on the rationality assumption, states that rational investors quickly and accurately reflect all available and new information in the market to asset prices. According to the hypothesis, since asset prices in the markets reflect all available information, it is not possible to make any profit over the market average using any information. In addition, the Efficient Markets Hypothesis emphasizes that asset prices are changing with new information coming to the markets, in other words, they occur randomly, so it is not possible to estimate future price movements by looking at past price movements of assets (Karadağlı and Omay, 2012: 235; Korkmaz et al., 2010: 1139).

According to the Efficient Markets Hypothesis, market efficiency is divided into three different forms, namely weak, semi-strong and strong, according to the information reflected by asset prices (Degutis and Novickyte, 2014: 8; Fama, 1970: 383). In the weak-form market efficiency, current securities prices reflect all historical price information (Verheyden et al., 2015: 295). Therefore, in a weak-form efficient market, future prices (returns) of assets cannot be estimated using historical price information. In semi-strong market efficiency, securities prices reflect all publicly available information (Bayraktar, 2012: 42). In strong market efficiency, securities prices reflect all information including non-public information within the company (Rossi, 2015: 286). Market efficiency forms are not independent of each other. A market efficient in a semi-strong form is also efficient in a weak-form too. Likewise, a market efficient in strong form is efficient in both weak and semi-strong form. Therefore, an inefficient market in a weak-form is neither efficient in a semi-strong form nor is it efficient in a strong form (Karan, 2013: 279).

This study focuses on return predictability, in other words, weak-form market efficiency. The main purpose of this study is to compare stock markets in terms of return predictability (weak-form market efficiency) on a global scale. This study also reveals in which markets the individual and institutional investors and portfolio managers can increase their chances of success by using historical price movements, in which markets they may have a high chance of failure. Within this framework of purpose, analysis will be carried out with the weekly data of the indexes representing the stock markets of 19 countries and the European Union members of the G-20 between 07.06.2009 and 09.02.2020 using wild bootstrap automatic variance ratio test developed by Kim (2009) to test return predictability (weak-form market efficiency), provides highly successful results in data sets that are not normally distributed and showing conditional heteroscedasticity and also provides test statistics used to

determine the return predictability or the degree of market efficiency (inefficiency) and the findings will be interpreted.

According to the best knowledge of the author, this study is one of the first studies conducted on the G-20 members within the scope of the comparison of the return predictability, in other words, the weak-form market efficiency. With this aspect of the study, it is thought that it will make important contributions to the literature. The following sections of the study include literature review, methodology, data and empirical findings, and finally information about the result, respectively.

Literature Review

In this part of the study, there is a literature review regarding the studies carried out within the scope of the stock market of all G-20 members or some members. The literature review related to the studies carried out within the scope of the stock markets of all G-20 members is given in Table 1.

Table 1. Literature Review Related to the Studies Carried out under All G-20 Members

Author/Authors	Year	Purpose	Methodology	Findings
Veito et al.	2013	Analyze weak-form market efficiency of G-20 countries before and during the 2007 crisis	Serial correlation, RWH, ADF, ranks and signs based multiple variance ratio, and variance ratio test	The markets of most G-20 countries is weak-form efficient
Gümüş and Zeren	2014	Analyze the weak-form stock markets efficiency of G-20 countries except for the European Union, South Africa, and Saudi Arabia	Unit root tests	Turkey, China, Indonesia, Mexico, Canada, Mexico, Russia, South Korea, and Brazil stock markets are not weak-form efficient
Özcan and Gültekin	2016	Examine the weak-form market efficiency of G-20 countries except for the European Union and Saudi Arabia	Panel Stability test	Stock exchange markets of G-20 countries except for Argentina, Canada, China, and Russia are weak-form efficient
Kayral and Alagoz	2019	Investigate the weak-form stock exchanges efficiency of G-20 countries	Variance analysis and unit root tests	Stock exchanges of G-20 countries except for US, India, Saudi Arabia, and China are weak-form efficient

No other study of return predictability or weak-form market efficiency for all G-20 members has been found in the literature. The literature review related to the studies carried out within the scope of the stock markets of some members of G-20 is given in Table 2.

Weak-Form Market Efficiency Comparison of Stock Markets on Global Scale: An Empirical Study on G-20 Members

Table 2. Literature Review Related to the Studies Carried out under Some G-20 Members

Author/Authors	Year	Purpose	Methodology	Findings
Choudhry	1994	Analyze the weak-form efficiency of Canada, France, Germany, Japan and Italy stock indexes	ADF, KPSS, and Johansen cointegration tests	All stock indexes within the scope of the study are weak-form efficient
Vaidyanathan and Gali	1994	Examine the weak-form market efficiency of India	Runs tests and serial correlation analysis	Weak-form efficient
Urrutia	1995	Analyze the weak-form stock markets efficiency of Argentina, Brazil, Chile, and Mexico	Variance ratio analysis	Weak-form efficient
Chan et al.	1998	Investigate the weak-form stock markets efficiency of 18 countries	Unit root tests	All international stock markets within the scope of the study are weak-form efficient
Dahel and Laabas	1999	Analyze the weak-form stock markets efficiency of the Bahrain, Kuwait, Saudi Arabia, and Oman	Unit root tests	Only stock market of Kuwait is weak-form efficient
Yinggang	2001	Analyze the weak-form stock market efficiency of the China	Generalized spectral analysis	Not weak-form efficient
Abrosimova et al.	2002	Examine the weak-form stock exchange efficiency of Russia	Unit root tests	Weak-form efficient
Worthington and Higgs	2003	Analyze the weak-form stock markets efficiency of Argentina, Brazil, Chile, Colombia, Mexico, Peru, and Venezuela	Serial correlation runs, unit root, and multiple variance ratio tests.	All stock markets within the scope of the study are not weak-form efficient
Gupta and Basu	2007	Investigate the weak-form efficiency of two major equity markets in India	Unit root tests	Not weak-form efficient
Narayan and Smyth	2007	Examine the weak-form stock markets efficiency of the G-7 countries	Two-break LM unit root test	All stock markets within the scope of the study are weak-form efficient
Narayan	2008	Examine the weak-form stock markets efficiency of the G-7 countries	Panel LM unit root test	All stock markets within the scope of the study are not weak-form efficient
Qian et al.	2008	Analyze the weak-form stock market efficiency of the China	Threshold unit root test	Weak-form efficient
Ergül	2009	Examine weak-form stock market efficiency of Turkey	Unit root tests	Weak-form efficient
Suresh et al.	2013	Analyze the weak-form stock markets efficiency of the BRICS members	Panel unit root tests	Not weak-form efficient

Said and Harper	2015	Examine the weak-form stock market efficiency of Russia	Box-Ljung and the variance ratio tests	Not weak-form efficient
Malcioglu and Aydin	2016	Investigate weak-form stock market efficiency of Turkey	Harvey linearity test	Not weak-form efficient
Hamid et al.	2017	Examine the weak-form efficiency of 14 countries stock markets	Autocorrelation, Ljung box, runs, unit root, and the variance ratio tests	All stock markets within the scope of the study are not weak-form efficient
Kiran et al.	2019	Analyze the weak-form stock markets efficiency of the BRICS members	Serial correlation, Ljung box, and runs tests	Weak-form efficient

Methodology

In this study, wild bootstrap automatic variance ratio test developed by Kim (2009) was applied for predictability of returns (or weak-form market efficiency). Lo and MacKinlay's (1988) variance ratio test is a method frequently used in the finance literature to evaluate the return predictability of assets. However, the method reveals unsuccessful results in small samples due to insufficient properties, particularly under conditional heteroscedasticity typical features of financial data. In addition, since it requires ad hoc choices for lag length or holding period, this also weakens its small sample properties. Kim (2006) developed the wild bootstrap variance ratio test and tried to improve its small sample properties, especially under conditional heteroscedasticity. To overcome the problem of choosing lag length or holding period with an ad hoc way, Kim (2009) developed the wild bootstrap automatic variance ratio (WBAVR) test, where the optimal holding period is automatically chosen with the fully data-dependent procedure. Charles et al. (2011) in their study with Monte Carlo test, stated that the WBAVR test showed quite sufficient small sample (size and power) properties and was more successful than other variance ratio tests for return predictability (or weak-form market efficiency). This part of the study presents brief details about the WBAVR test.

The statistical form of the original variance ratio test is shown in equation 1.

$$\widehat{VR}(k) = 1 + 2 \sum_{i=1}^{k-1} \left(1 - \frac{i}{k}\right) \hat{\rho}(i) \quad (1)$$

The k in the Eq. (1) refers to the holding period. Under the null hypothesis of MDS (no return predictability), a standardized version of Eq. (1) asymptotically follows the standard normal distribution (Lo and MacKinlay, 1988). Choi (1999) proposed the automatic variance ratio (AVR) test where holding period is chosen optimally using a fully data-dependent method of Andrews (1991) as the original variance ratio test requires an ad hoc choice of holding period. Kim (2009) developed the WBAVR test with the wild bootstrap of Mammen (1993) to overcome the deficiency of Choi's (1999) AVR test in data showing conditional heteroscedasticity. The WBAVR test is performed in the following three steps:

1. Form a bootstrap sample of size T as $Y_t^* = \eta_t Y_t (t = 1, \dots, T)$,
2. Calculate $AVR^*(k^*)$,

3. Repeat 1 and 2 chosen bootstrap replications (B) times, to produce the bootstrap distribution of the AVR statistic $\{AVR^*(k^*; j)\}_{j=1}^B$.

If the p value obtained as a result of the WBAVT test is lower than the value determined as the level of significance (in this study 0.10), the null hypothesis of MDS (no return predictability) is rejected at the value determined as the level of significance. In this study, the number of bootstrap replications B is set at 500 as in Charles et al. (2015).

Data and Empirical Results

In this study, weekly data of the indexes representing the stock market of 19 countries (Argentina (ARG), Australia (AUS), Brazil (BRA), Canada (CAN), China (CHN), Germany (DEU), France (FRA), India (IND), Indonesia (IDN), Italy (ITA), Japan (JPN), Mexico (MEX), Russia (RUS), Saudi Arabia (SAU), South Africa (ZAF), South Korea (KR), Turkey (TUR), the United Kingdom (UK) and the United States (USA)) and the European Union (EU) members of the G-20 between 07.06.2009 and 09.02.2020 were used. The data of the indexes were obtained from Investing (Date of Access: 10.02.2020). Weekly returns are calculated by taking the natural logarithmic first differences of the data obtained as weekly closing prices. Also, logarithmic returns are multiplied by 100 to avoid the convergence problem. Table 3 shows the descriptive statistics regarding the logarithmic weekly returns of the stock indexes within the scope of the study.

Table 3. Descriptive Statistics

Data	Mean	S.D.	Skewness	Kurtosis	JB	ARCH
DEU	0.176	2.598	-0.487	5.022	116.936***	59.975***
USA	0.226	1.963	-0.488	4.836	100.385***	67.725***
ARG	0.576	4.796	-1.098	10.285	1343.737***	17.949*
AUS	0.098	1.901	-0.471	4.475	71.145***	41.585***
BRA	0.133	2.899	0.087	4.712	68.726**	12.113
CHN	0.009	2.931	-0.586	5.638	193.356***	110.576***
IDN	0.188	2.166	-0.622	6.316	291.078***	37.046***
FRA	0.106	2.559	-0.4512	4.620	79.825***	57.773***
ZAF	0.162	2.093	-0.071	3.365	3.554	22.281**
KR	0.078	2.027	-0.694	5.197	156.748***	58.236***
IND	0.173	2.209	-0.144	4.098	29.893***	43.456***
JPN	0.152	2.676	-0.423	4.450	65.476**	15.963
CAN	0.092	1.711	-0.531	4.533	80.756**	75.210**
MEX	0.099	2.068	-0.016	4.072	26.704**	42.347**
RUS	0.052	3.906	-0.368	5.088	113.743***	54.328***
SAU	0.053	2.435	-0.676	9.354	979.363***	77.286***
TUR	0.220	3.161	-0.550	4.266	65.340**	12.169
ITA	0.033	3.071	-0.494	4.179	54.922**	49.040**
UK	0.093	1.988	-0.424	5.250	134.171***	27.325***
EU	0.074	2.608	-0.413	4.579	73.713***	55.037***

Note: The null hypothesis of the JB test is based on the assumption that the relevant data is normally distributed. ***, **, * indicate 1%, 5% and 10% significance level, respectively. S.D., JB, and ARCH represent standard deviation, Jarque-Bera, and Autoregressive Conditional Heteroscedasticity, respectively.

Looking at Table 3, it is seen that Argentina's stock market index has the highest average return and volatility. Skewness values indicate that index returns except for Brazil's index return skewed to the right are skewed to the left. Kurtosis values show that the distributions of index returns except for South Africa's index return are leptokurtic (pointed and fat-tailed). The JB test for normality results also indicates that the null hypothesis will be rejected at 1% significance level, in other words, the return series except for South Africa are not normally distributed. Finally, the ARCH-LM test results developed by Engle (1982), which shows the conditional heteroscedasticity states of the data sets, shows that all data sets except for Brazil, Japan, and Turkey's data sets have conditional heteroscedasticity at 1% significance level. The vast majority of the data used in the study are not normally distributed and show conditional heteroscedasticity features. As mentioned earlier, the WBAVR test by which the analyzes will be conducted performs well against these features. Since the WBAVR test requires the data to be analyzed to be stationary, the stationarity states of the return series were examined with the Phillips-Perron (PP) unit root test developed by Phillips and Perron (1988). PP unit root test results are given in Table 4.

Table 4. PP Unit Root Test Results

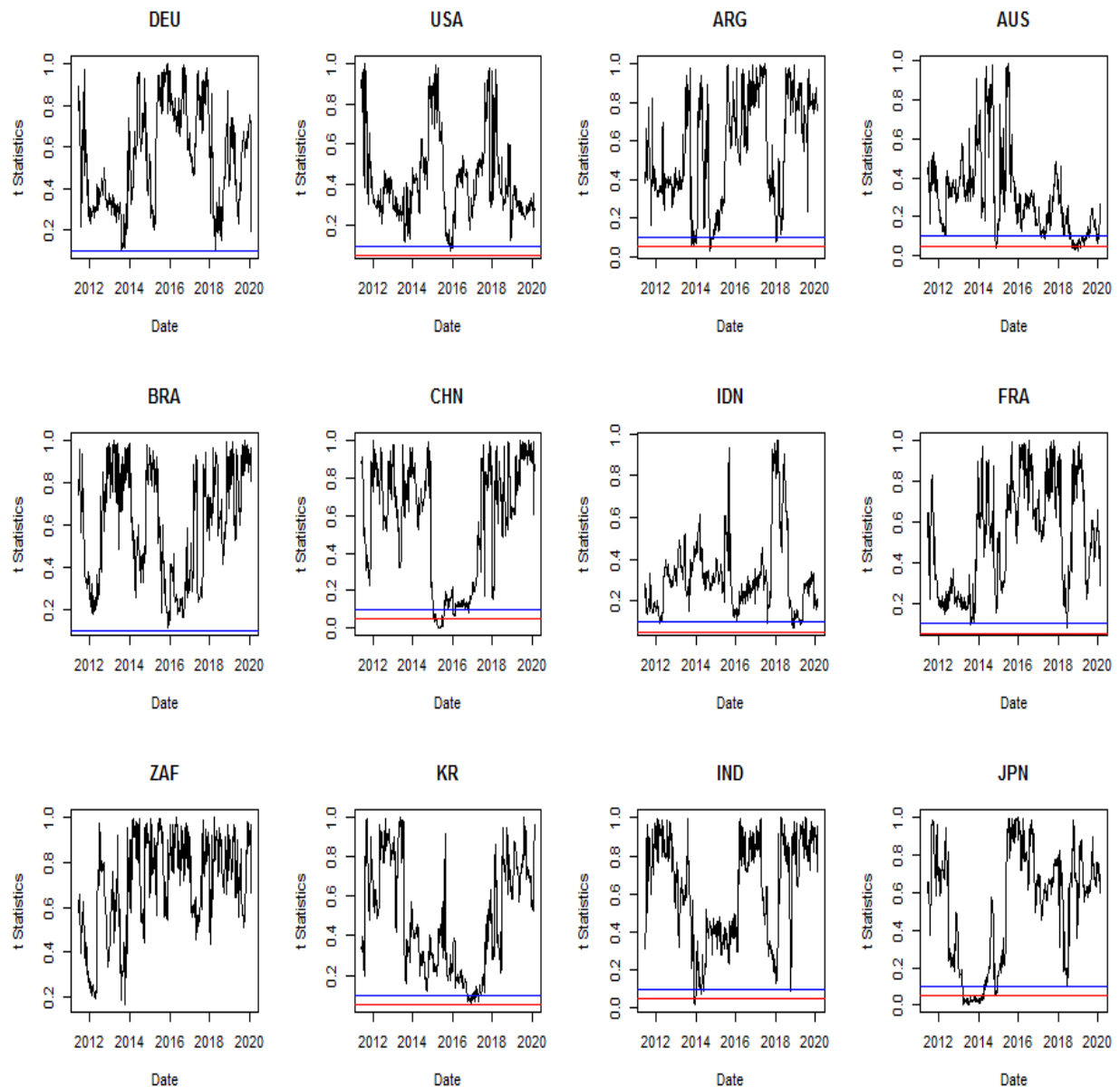
Data	Intercept		Trend and Intercept	
	t-Statistic	Probability	t-Statistic	Probability
DEU	-25.088	0.000***	-25.084	0.000***
USA	-26.912	0.000***	-26.904	0.000***
ARG	-23.470	0.000***	-23.448	0.000***
AUS	-26.662	0.000***	-26.636	0.000***
BRA	-24.310	0.000***	-24.336	0.000***
CHN	-22.142	0.000***	-22.123	0.000***
IDN	-27.129	0.000***	-27.374	0.000***
FRA	-25.499	0.000***	-25.475	0.000***
ZAF	-25.941	0.000***	-26.930	0.000***
KR	-25.038	0.000***	-25.133	0.000***
IND	-24.811	0.000***	-24.785	0.000***
JPN	-23.360	0.000***	-23.338	0.000***
CAN	-25.870	0.000***	-25.849	0.000***
MEX	-26.364	0.000***	-26.616	0.000***
RUS	-24.022	0.000***	-23.999	0.000***
SAU	-22.545	0.000***	-22.530	0.000***
TUR	-25.296	0.000***	-25.297	0.000***
ITA	-24.017	0.000***	-24.007	0.000***
UK	-25.549	0.000***	-25.668	0.000***
EU	-25.548	0.000***	-25.524	0.000***

Note: The null hypothesis indicates that the data has a unit root, in other words, the data is not stationary and ***, **, * indicates 1%, 5%, and 10% significance level, respectively.

When the stationary outputs in Table 4 are analyzed, it is understood that the null hypothesis is rejected at 1% significance level for all return series, in other words, all data sets are stationary. These results indicate that analysis can be carried out with the returns of the indexes used in the study. In order to compare the stock markets of G-20 members in terms of return predictability (weak-form market efficiency), this study used 2-year sub-samples consisting of approximately 104 weeks of observation. It was stated in the study

Weak-Form Market Efficiency Comparison of Stock Markets on Global Scale: An Empirical Study on G-20 Members

conducted by Charles et al. (2011) that the data size determined within the scope of this study is ideal. Also, the 2-year sub-sample size is suitable for capturing the effects of changing market conditions (Charles et al., 2015: 15). The first sub-sample covers weekly returns between 14.06.2009 and 05.06.2011. After the analysis was applied to the first sub-sample window, the new sub-sample window was created by rolling the window 1 week forward. With this method, a total of 454 sub-sample windows were created and p values were calculated as a result of the analysis performed for each sub-sample window. The graphs of the p values obtained for each return series as a result of the analysis are given in Figure 1.



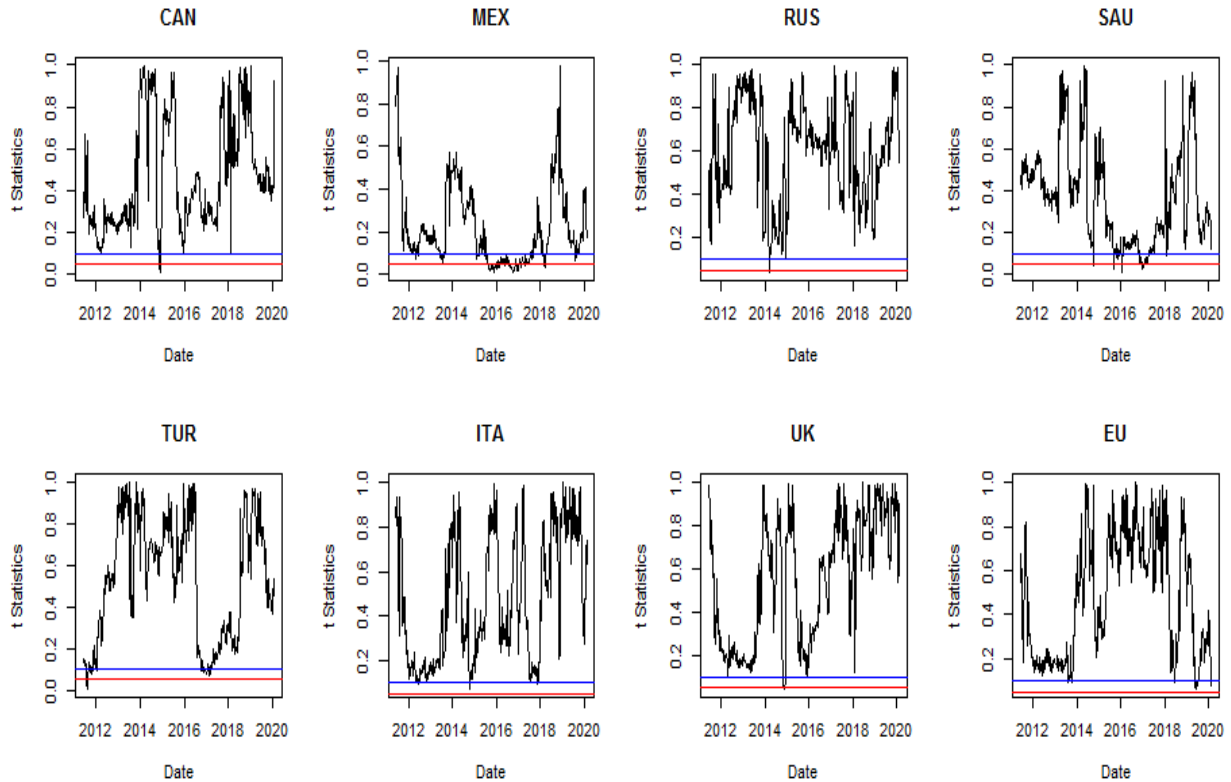


Figure 1. WBAVR Test Outputs

Note: The null hypothesis states that returns are unpredictable. The horizontal line indicates 5% and 10% significance levels.

The horizontal line in the graphs showing the WBAVR test results in Figure 1 shows the 5% and 10% significance levels. The fact that the p value obtained for each sub-sample window is smaller than the significance levels indicates that the null hypothesis will be rejected in the relevant period, in other words, the returns are predictable in that period. The p values, which are greater than the significance levels, indicate that the null hypothesis will be accepted, so the returns cannot be predicted. When the graphs in Figure 1 are analyzed, it is seen that the returns are predictable in certain periods in the stock markets except for Brazil, South Africa, and Germany's stock markets, and the returns are unpredictable in certain periods. Table 5 shows the number of weeks in which the return series within the scope of the study are predictable.

Table 5. Number of Weeks in Which Returns Are Predictable

BRA	ZAF	DEU	RUS
0	0	0	1
FRA	ITA	USA	UK
2	3	4	5
CAN	IDN	EU	IND
5	10	14	13
KR	ARG	TUR	SAU
22	22	23	39
CHN	AUS	JPN	MEX
41	55	62	148

The numbers on the left in Table 5 show the number of weeks in which returns are predictable with a 10% significance level, while the numbers on the right show the number of weeks in which returns are predictable with a 5% significance level. When Table 5 is analyzed, it is understood that there is no return predictability period in the date range within the scope of the study in Brazil, South Africa, and Germany's stock markets. The stock markets of these countries are weak-form efficient while the weak-form efficiency (return predictability) of other markets varied periodically, therefore, individual and institutional investors and portfolio managers can not obtain abnormal returns by using historical data in the stock markets of these countries. In addition to these three countries, the chance of forecasting the returns of stocks is very low by using historical price movements or returns in Russia, France, Italy, United States, United Kingdom, and Canada country's stock markets. Looking at Table 5 again, it is understood that the Mexican stock market has by far the most period in which returns are predictable. Using the historical price movements or returns of stocks in the Mexican financial markets, the chance of obtaining abnormal returns is quite high. Besides Mexico, there is a high chance of obtaining abnormal returns by using historical price movements or returns in Japan, Australia, China, and Saudi Arabia stock markets which have less weak-form efficiency periods compared to other countries. The stocks of these countries are ideal for individual and institutional investors and portfolio managers who have an investment strategy on historical price movements.

Conclusion

In this study carried out to compare stock markets in terms of return predictability, in other words, weak-form market efficiency on a global scale, the weekly return data of the indexes representing the stock markets of 19 countries and the European Union members of the G-20 between 07.06.2009 and 09.02.2020 were used. Within this framework, analysis were carried out using wild bootstrap automatic variance ratio test developed by Kim (2009) to test weak-form market efficiency or return predictability, provides highly successful results in data sets that are not normally distributed and showing conditional heteroscedasticity and also provides test statistics used to determine the return predictability or the degree of market efficiency (inefficiency). As a result of the analysis, it is determined that the returns in Brazil, South Africa, and Germany stock markets are unpredictable in the date range within the scope of the study, in other words, these markets are efficient in weak-form, while the weak-form efficiency of other countries' stock markets changes time to time. For this reason, historical price movements or returns cannot be used in the stock markets of these countries for the estimation of returns. In addition to Brazil, South Africa, and Germany, there is a very low chance to estimate returns with historical price movements or returns in Russia, France, Italy, United States, United Kingdom, and Canada stock markets. After the analysis, it is also seen that the stock market, which has the highest return predictability period, belongs to the Mexican country. Besides Mexico, stock markets belonging to Japan, Australia, China, and Saudi Arabia also have high predictable periods compared to other stock markets. Successful results about the estimation of returns can be achieved by using historical price movements or returns in Mexico, Japan, Australia, China, and Saudi Arabia stock markets, which have less weak-form efficiency periods compared to other countries. My advice to individual and institutional investors and portfolio managers with an investment strategy based on historical price movements or returns to increase their chances of success is work on Mexico, Japan, Australia, China, and Saudi Arabia stock markets rather than Brazil, South Africa, Germany, Russia, France, Italy, United States, United Kingdom, and Canada.

References

- Abrosimova, N., Dissanaïke, G., & Linowski, D. (2002). Testing the weak- form efficiency of the Russian stock market. *SSRN Working Paper, European Finance Association Conference*. DOI: 10.2139/ssrn.302287
- Arı, A., & Yüksel, Ö. (2017). BİST 100'de haftanın günü anomalisi: Ekonometrik bir analiz. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(632), 77-89.
- Bayraktar, A. (2012). Etkin Piyasalar Hipotezi. *Aksaray Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 37-47.
- Chan, K. C., Gup, B. E., & Pan, M. S. (1997). International stock market efficiency and integration: A study of eighteen nations. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24(6), 803-813. DOI: 10.1111/1468-5957.00134
- Charles, A., Darné, O., & Kim, J. H. (2011). Small sample properties of alternative tests for martingale difference hypothesis. *Economics Letters*, 110, 151-154. DOI: 10.1016/j.econlet.2010.11.018
- Charles, A., Darné, O., & Kim, J. H. (2015). Adaptive Markets Hypothesis for Islamic Stock Portfolios: Evidence from Dow Jones Size and Sector-indices. *SSRN Working Paper*. DOI: 10.2139/ssrn.2611472
- Charles, A., Darné, O., & Kim, J. H. (2015). Will precious metals shine? A market efficiency perspective. *International Review of Financial Analysis*, 41, 284-291. DOI: 10.1016/j.irfa.2015.01.018
- Choudhry, T. 1994. Stochastic trends and stock prices: An international inquiry. *Applied Financial Economics*, 4(6), 383-390. DOI: 10.1080/758518670
- Dahel, R., & Laabas, B. (1999). The behavior of stock prices in the GCC markets. *Journal of Development & Economic Policies*, 1, 89-105.
- Degutis, A., & Novickytė, L. (2014). The efficient market hypothesis: A critical review of literature and methodology. *Ekonomika*, 93(2), 7-23.
- Engle, R. F. (1982). Autoregressive conditional heteroscedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflations. *Econometrica*, 50(4), 987-1007. DOI: 10.2307/1912773
- Ergül, N. (2009). Ulusal Hisse Senetleri Piyasası'nda etkinlik. *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 7(1), 101-117.
- Fama, E. F. (1965). The behaviour of stock market prices. *Journal of Business*, 38, 34-105.
- Fama, E. F. (1970). Efficient capital markets: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25, 383-417. DOI: 10.2307/2325486
- Gupta, R., & Basu, P. K. (2007). Weak-form efficiency in Indian stock markets. *International Business & Economics Research Journal*, 6(3), 57-64. DOI: 10.19030/iber.v6i3.3353
- Gümüş, F. B., & Zeren, F. (2014). Analyzing The Efficient Market Hypothesis with the Fourier unit root tests: Evidence from G-20 countries. *Ekonomski Horizonti*, 16(3), 225-237. DOI: 10.5937/ekonhor1403225g
- Hamid, K., Suleman, M. T., Shah, S. Z. A., & Akash, R. S. I. (2017). Testing the weak-form of Efficient Market Hypothesis: Empirical evidence from Asia-Pacific markets. *SSRN Working Paper*. DOI: 10.2139/ssrn.2912908
- Investing, <https://tr.investing.com>, [Date of Access: 10.02.2020].
- Karadağlı, E. C., & Omay, N. C. (2012). Testing weak-form market efficiency of Emerging markets: A nonlinear approach. *Journal of Applied Economic Sciences*, 7(3), 235-245.
- Karan, M. B. (2013). *Yatırım analizi ve portföy yönetimi*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kayral, İ. E., & Alagöz, H. M. (2019). G-20 üyesi ülke borsalarının zayıf formda piyasa etkinliğinin test edilmesi. *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21(3), 809-828. DOI: 10.31460/mbdd.531351
- Kim, J. H. (2006). Wild bootstrapping variance ratio tests. *Economics Letters*, 92, 38-43. DOI: 10.1016/j.econlet.2006.01.007
- Kim, J. H. (2009). Automatic variance ratio test under conditional heteroskedasticity. *Finance Research Letters*, 3, 179-185. DOI: 10.1016/j.frl.2009.04.003
- Kiran, M. S. S., Mallikarjunaand, M., & Rao, R. P. (2019). Testing the weak-form efficiency of BRICS stock markets. *Asian Journal of Economics, Finance and Management*, 1(3), 115-123.

Weak-Form Market Efficiency Comparison of Stock Markets on Global Scale: An Empirical Study on G-20 Members

- Korkmaz, T., Başaran, Ü., & Çevik, E. İ. (2010). Yaz saati uygulaması anomalisinin İMKB 100 endeks getirisine etkisinin test edilmesi. *Ege Akademik Bakış*, 10(4), 1139-1153.
- Lo, A. W., & MacKinlay, A. C. (1988). Stock market prices do not follow random walk: Evidence from a simple specification test. *The Review of Financial Studies*, 1, 41-66. DOI: 10.1093/rfs/1.1.41
- Malcıoğlu, G., & Aydın, M. (2016). Borsa İstanbul'da piyasa etkinliğinin analizi: Harvey doğrusallık testi. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies*, 2(1), 112-123.
- Malkiel, B. G. (2003). The Efficient Market Hypothesis and its critics. *Journal of Economic Perspectives*, 17(1), 59-82. DOI: 10.1257/089533003321164958
- Mammen, E. (1993). Bootstrap and wild bootstrap for high dimensional linear models. *The Annals of Statistics*, 21, 255-285.
- Narayan, P. K. (2008). Do shocks to G7 stock prices have a permanent effect? *Mathematics and Computers in Simulation*, 77(4), 369-373. DOI: 10.1016/j.matcom.2007.03.003
- Narayan, P. K., & Smyth, R. (2007). Mean reversion versus random walk in G7 stock prices evidence from multiple trend break unit root tests. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 17, 152-166. DOI: 10.1016/j.intfin.2005.10.002
- Özcan, B., & Gültekin, E. (2016). Etkin Piyasalar Hipotezi G-20 ülkeleri için geçerli mi? Yeni bir yaklaşım. *ICEB Konferans Bildirileri*, 12-17.
- Phillips, P. C. B. & Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. *Biometrika*, 75(2), 335-346. DOI: 10.1093/biomet/75.2.335
- Qian, X. Y., Song, F. T., & Zhou, W. X. (2008). Nonlinear behaviour of the Chinese SSE index with a unit root: evidence from threshold unit root tests. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 387, 503-510. DOI: 10.1016/j.physa.2007.09.029
- Rossi, M. (2015). The Efficient Market Hypothesis and calendar anomalies: A literature review. *International Journal of Managerial and Financial Accounting*, 7(3/4), 285-296. DOI: 10.1504/IJMFA.2015.074905
- Said, A., & Harper, A. (2015). The efficiency of the Russian stock market: A revisit of the Random Walk Hypothesis. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 19(1), 42-48.
- Samuelson, P. A. (1965). Proof that properly anticipated prices fluctuate randomly. *Industrial Management Review*, 6, 41-9.
- Suresh K. G., Joseph, A., & Sisodia, G. (2013). Efficiency of emerging stock markets: Evidences from "BRICS" stock indices data using nonlinear panel unit root test. *Journal of Economic and Financial Modelling*, 1(1), 56-61.
- Urrutia, J. (1995). Tests of random walk and market efficiency for Latin American Emerging Markets. *Journal of Financial Research*, 18(3), 299-309. DOI: 10.1111/j.1475-6803.1995.tb00568.x
- Vaidyanathan, R., & Gali, K. K. (1994). Efficiency of the Indian capital market. *Indian Journal of Finance and Research*, 5(2), 35-38
- Verheyden, T., Moor, L. D., & Bossche, F. V. D. (2015). Towards a new framework on efficient markets. *Research in International Business and Finance*, 34, 294-308. DOI: 10.1016/j.ribaf.2015.02.007
- Vieito, J. P., Murthy, K. V. B., & Tripathi, V. (2013). Market efficiency in G-20 countries: The paradox of financial crisis. *Annals of Financial Economics*, 8(1), 1-27. DOI: 10.1142/S2010495213500036
- Worthington, A. C., & Higgs, H., (2003). Tests of random walks and market efficiency in Latin American stock markets: An empirical note. *School of Economics and Finance Discussion Papers and Working Papers Series*, No, 157.
- Yinggang, Z. Y. Z. (2001). Are China's Stock Markets Weak Efficient? *Journal of Financial Research*, 03. Retrieved from http://en.cnki.com.cn/Article_en/CJFDTotal-JRYJ200103003.htm

Türkiye’de AR-GE’nin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier Yaklaşım İle Kalıntı Temelli Eşbütünleşme Testi^a

Murat Can GENÇ^{b, c}, Dilek TANDOĞAN^d

Özet

Bu çalışma Türkiye’de AR-GE’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamaktadır. Türkiye’de AR-GE’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi fourier yaklaşım İle kalıntı temelli eşbütünleşme testi kullanarak 1990-2017 dönemi için tahmin edilmiştir. Eşbütünleşme testinden elde edilen bulgular AR-GE ve ekonomik büyümenin eşbütünleşik olduğunu göstermiştir. Diğer yandan hata düzeltme modeli sonuçları AR-GE ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığını ortaya koymuştur. Bulgular ekonomik büyümede AR-GE’nin rolünü ortaya koyması bakımından önem arz etmektedir.

Anahtar Kelimeler

Ekonomik Büyüme
AR-GE
Türkiye
Fourier Yaklaşım İle Kalıntı
Temelli Eşbütünleşme Testi

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 25.03.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.709287

The Impact of R&D on Economic Growth in Turkey: A Residual-Based Cointegration Test with a Fourier Approximation

Abstract

This paper aims to determine the impact of R&D on economic growth by employing a Residual-Based Cointegration test with a Fourier Approximation with annual data from 1990 to 2017 in Turkey. The findings obtained from cointegration test indicate that RD and RGDP are cointegrated. On the other hand the results of error corection model show that there is a bidirectional causality between R&D and economic growth. The Findings are important in terms of revealing the role of R&D in economic growth.

Keywords

Economic Growth
R&D
Turkey
A Residual-Based Cointegration
Test with a Fourier
Approximation

About Article

Received: 25.03.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.709287

^a Bu makale 7-9 Kasım 2019 tarihleri arasında Gümüşhane’de düzenlenen II. Uluslararası Sosyal Bilimler Kongresi’nde bildiri olarak sunulan ve bildiri kitabında yayınlanan “Türkiye’de Ar-Ge’nin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Kalıntı Temelli Eşbütünleşme Fourier Yaklaşım Testi” başlıklı bildirinin yeniden düzenlenmiş ve geliştirilmiş halidir.

^b İletişim Yazarı: mcgenc@ktu.edu.tr

^c Doç. Dr., Karadeniz Teknik Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü, 61080, Trabzon, ORCID: 0000-0003-0123-6042

^d Dr. Öğr. Üyesi, Trabzon Üniversitesi Turizm ve Otelcilik MYO, Söğütlu Yerleşkesi, 61335, Akçaabat, Trabzon, ORCID: 0000-0002-8242-1970

Giriş

Ekonomik büyümeye etki eden unsurlar iktisat literatürünün sıkça incelediği konular arasında yer almaktadır. Klasikler ekonomik büyümeyi üretim kaynaklarında meydana gelen artışlar üzerinden açıklamışlardır. Buna göre üretim kaynaklarında meydana gelen artışlar tam istihdam seviyesini artırarak ekonomik büyümeye katkı sunmaktadır. Dolayısıyla üretim kaynaklarındaki artışın nedenlerinin ne olduğu sorusuna cevap aramışlar ve üretim kaynaklarının fiyatlarını analiz etmişlerdir. Sonuçta ücret haddi ve kar haddi arasındaki ilişkileri ortaya koymuşlar ve büyümeyi sermaye birikimine bağlamışlardır. 1929 Dünya Ekonomik Buhranı’yla birlikte Klasik Okul ve varsayımları tartışılmaya başlanmış ve Keynesyen İktisat literatürdeki yerini almıştır. Keynesyen iktisat’ın ekonomik büyümeye ve ekonomik büyümenin kaynaklarına olan bakış açısı Klasik Okul’dan ayrılmaktadır. Daha açık bir ifadeyle Keynesyen İktisat eksik istihdamda dengenin varlığı hipotezini ileri sürmüş ve eksik istihdamda devletin yapacağı bir müdahalenin üretim seviyesini artırarak ekonomik büyümeye olumlu etki edeceğini ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle üretim kaynaklarında meydana gelen kullanım hacminin genişlemesi ekonomik büyüme olarak kabul edilmiştir. Keynesyenler statik bir analiz ileri sürmüşlerdir. Bununla birlikte yapılan yatırımların üretim hacmini genişleteceği üzerinde durulmamıştır. Bu durum Harrod ve Domar modellerinde giderilmiştir.

Harrod-Domar büyüme modelinde büyüme oranı, marjinal tasarruf eğilimi ve sermaye hasıla oranına fonksiyondur. Model bıçak sırtı denge olarak tanımlanan denge durumuna sahiptir. Bu denge sağlanamazsa sürekli bir istikrarlılık durumu enflasyonist yada deflasyonist süreç ortaya çıkmaktadır. Model emeği dışlamıştır. Bu eksiklik Solow modelinde giderilmiştir. Solow modelinde büyüme oranı dışsal olarak belirlenen teknolojik gelişme ve nüfus artış oranı toplamına eşittir. Kararlı bir denge vardır. Dengesizlik kendiliğinden dengeye yönelmektedir. Böylece Harrod-Domar modelindeki kararsız denge yerini kararlı dengeye bırakmıştır. Bununla birlikte teknolojik gelişme büyümeyi açıklamakta ancak dışsal olarak kabul edilmektedir. Bir başka ifade ile teknolojik gelişmeyi açıklayan herhangi bir değişken yoktur.

Romer (1986) ile başlayan içsel büyüme teorilerinde artık teknoloji yönetilebilir bir kavrama dönüşmüştür. Yapılacak politikalar ile teknolojik birikime katkı sunulabilmektedir. Böylece beşeri sermayeye yapılacak yatırımlar, araştırma geliştirme (AR-GE) faaliyetleri ve sağlık politikaları ekonomik büyümeye katkı sunan unsurlar arasında yerini almıştır. Şöyleki beşeri gelişimi ile birlikte insanlar yeni ürünler keşfedebilmekte, AR-GE harcamaları vasıtasıyla da bilgi üretebilmekte ve sağlık politikaları ile verimlilikleri yükseldebilmektedir.

Schumpeter ile gündeme gelen yaratıcı yıkım süreci yeniliklerin piyasa ile buluşmasıyla ortaya çıkmaktadır. Yenilik eski üretim yapısını yeni üretim yapısıyla değiştirerek ekonomik büyüme sürecine katkı sunmaktadır. Her seferinde girişimciler tarafından gerçekleştirilecek olan yenilik toplumun gelişmişlik seviyesini artırmaktadır. İçsel büyüme modelleri bu noktada girişimcilere AR-GE faaliyetleri sonucu yeni ürün ortaya çıkarma noktasında katkı sunmaktadır. Ayrıca AR-GE faaliyetleri karlılığın artmasına ve ekonomik büyümenin sürdürülebilir olmasına katkı sunmaktadır. Sonuç olarak AR-GE harcamaları yoluyla ortaya çıkan ekonomik büyüme kaynakların etkin kullanımının sağlanmasına ve üretim miktarının artmasına neden olmaktadır.

Bu noktada AR-GE harcamalarının ekonomik büyümeyi etkileyip etkileyemeyeceği, etkiliyorsa ne kadar etkileyeceği soruları gündeme gelmektedir. Bu çalışmanın amacı bu sorulara cevap üretmektir. Bu doğrultuda öncelikle uygulamalı literatür gözden geçirilmiştir. Burada önceki çalışmaların elde ettiği bulgular ortaya koyulmuş ve çalışmanın literatürden nasıl farklılaşacağı noktası araştırılmıştır. Sonrasında ekonometrik yöntem ve veri seti tanıtılmıştır. Nihayetinde ekonometrik bulgular elde edilmiş ve sonuç ve öneriler bölümünde değerlendirilmiştir.

Literatür

Çalışmanın bu kısmında AR-GE ile ekonomik büyüme (EB) arasındaki ilişkileri uygulamalı olarak inceleyen ve 2000 yılı sonrası yapılan çalışmalar irdelenmiş ve sonuçlar özet şeklinde Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. AR-GE ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkiyi İnceleyen Çalışmaların Özeti

Yazar(lar)	Ülke Dönem	Yöntem	Sonuç
Yamak ve Koçak (2007)	50 Ülke (Gelişmiş ve Gelişmekte Olan) 1993-2005	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB (Gelişmiş Ülke) AR-GE → +EB (Gelişmekte Olan Ülke)
Nasab ve Aghaei (2009)	OPEC Ülkeleri 1990-2007	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB
Samimi ve Alerasoul (2009)	30 Gelişmekte Olan Ülke 2000-2006	Panel Veri Analizi	AR-GE ≠ EB
Altın ve Kaya (2009)	Türkiye 1990-2005	Johansen Eşbütünlük	AR-GE → EB
Korkmaz (2010)	Türkiye 1990-2008	Johansen Eşbütünlük	AR-GE → EB
Genç ve Atasoy (2010)	34 Ülke 1997-2008	Panel Veri Analizi	AR-GE → EB
Yaylalı, Akan ve Işık (2010)	Türkiye 1990-2009	Johansen Eşbütünlük	AR-GE → EB
Wu (2010)	31 Çin Eyaleti 1998-2007	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB
Yapraklı ve Sağlam (2010)	Türkiye 1980-2008	Granger Nedensellik	AR-GE ↔ EB
Güloğlu ve Tekin (2012)	13 OECD Ülkesi 1991-2007	Panel Veri Analizi	AR-GE → EB
Bayarçelik ve Taşel (2012)	1998-2010 Türkiye (22 İmalat Firması)	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB
Gülmez ve Yardımçioğlu (2012)	21 OECD ülkesi 1990- 2010	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB AR-GE ↔ EB
Akıncı ve Sevinç (2013)	Türkiye 1990-2011	Johansen Eşbütünlük	AR-GE → EB
Blanco, Prieger ve Gu (2013)	US (50 Eyalet, Kolombiya) 1963-2007	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB
Işık ve Kılınç (2013)	OECD Ülkeleri	Panel Veri Analizi	AR-GE → +EB

Türkiye’de AR-GE’nin Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Fourier Yaklaşımına Kalıntı Temelli Eşbütünleşme Testi

	2000-2010		
Inekwe (2014)	66 Gelişmekte Olan Ülke 2000-2009	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Meçik (2014)	OECD 1990-2012	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Özcan ve Ari (2014)	15 OECD Ülkesi 1990-2011	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Taban ve Şengür (2014)	Türkiye 1990-2012	Johansen Eşbütünleşme	AR-GE → EB
Bozkurt (2015)	Türkiye 1998-2013	Johansen Eşbütünleşme	EB → AR-GE
İnal, Altıntaş ve Çalışkan (2016)	Türkiye 1990-2013	Toda ve Yamamoto Nedensellik	EB → AR-GE
Altıntaş ve Mercan (2015)	21 OECD ülkesi 1996- 2011	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Tuna, Kayacan ve Bektaş (2015)	Türkiye 1990-2013	Granger Nedensellik	AR-GE≠ EB
Gümüş ve Çelikay (2015)	52 Ülke 1996-2010	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Ildırar, Özmen ve İşcan (2016)	29 OECD Ülkesi 2003-2014	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Sungur, Aydın ve Eren (2016)	Türkiye 1990-2013	Engle-Granger Eşbütünleşme, Granger ve Hatemi-J Asimetrik Nedensellik	Eşbütünleşik AR-GE→EB AR-GE→EB(+ ve - bileşenler) EB→ AR-GE (- bileşenler)
Özkul ve Örün (2016)	9 OECD Ülkesi 2002-2013	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Freimane ve Balina (2016)	AB Üyesi Ülkeler 2000-2013	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Sokolov-Mladenoviç, Cvetanoviç ve Mladenoviç (2016)	28 AB Üyesi Ülke 2002–2012	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Tarı ve Alabaş (2017)	Türkiye 1990-2014	ARDL	AR-GE → EB
Sökmen ve Açı (2017)	BRICS-T ülkeleri 1999-2015	Panel Veri Analizi	Eşbütünleşik
Bayraktutan ve Kethudaoğlu (2017)	29 Ülke 1996-2015	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Szarowska (2017)	20 AB Üyesi Ülke 1995-2013	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Duman (2017)	Türkiye 2000-2015	Johansen Eşbütünleşme, Granger Nedensellik	Eşbütünleşik AR-GE ↔ EB
Algan, Özmen ve Karlılar (2017)	G-20 (Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke)	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB (Gelişmiş Ülke)

	2000-2014		AR-GE→EB (Gelişmekte Olan Ülke)
Ülger ve Uçan (2018)	Türkiye 1996-2014	Johansen ve Juselius Eşbütünleşme, VECM	Eşbütünleşik AR-GE≠ EB
Uçak, Kuvat ve AYTEKİN (2018)	Türkiye 1990-2016	ARDL	AR-GE → EB
Barkhordari, Fattahi ve Azimi (2018)	MENA Ülkeleri 2010-2015	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Kaneva ve Untura (2018)	80 Rusya Bölgesi 2005-2013	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Yazgan ve Yalçinkaya (2018)	29 OECD Ülkesi 1996-2015	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB
Dereli ve Salğar (2019)	Türkiye 1990-2015	Johansen Eşbütünleşme	AR-GE ↔ EB
Güneş (2019)	15 OECD Ülkesi 200-2014	Panel Veri Analizi	EB→AR-GE
Özkan ve Bayar (2019)	16 Yükselen Piyasalar Ülkesi 2000-2015	Panel Veri Analizi	EB→AR-GE
Bayraktutan ve Kethudaoğlu (2019)	29 OECD Ülkesi 1996-2015	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB (Yükseköğrenim, Kamu ve Özel Kesim)
Pala (2019)	25 Gelişmekte Olan Ülke	Panel Veri Analizi	AR-GE→EB (Çin,Mısır,İran,Moldova,Panama,Sırbistan,Özbekistan) AR-GE→+EB (Ukrayna, Türkiye,Rusya,Çin)
Chawla (2019)	18 OECD Ülkesi 1981-2012	Panel Veri Analizi	AR-GE→+EB

Not: +,- ve ≠ işaretleri sırasıyla değişkenler arasında pozitif etki, negatif etki ve herhangi bir etki olmadığını ifade etmektedir.

Tablo 1’de yer alan çalışmalar irdelendiğinde kullanılan yöntem, dönem ve örneklem değişimle birlikte çalışmaların çoğunluğunda sonuçların AR-GE’nin EB’ye katkı sunduğunu ortaya koymaktadır. Diğer bir ifadeyle AR-GE’nin EB’yi pozitif yönde etkilediği görülmektedir. Diğer yandan Türkiye özelinde yapılan çalışmalar irdelendiğinde nedensellik ilişkisine yönelik sonuçların benzer şekilde çoğunlukla AR-GE’den EB’ye doğru olduğu görülmektedir. Bununla birlikte çift yönlü nedensellik ilişkisi ortaya koyan çalışmalarda mevcuttur. Ancak literatürde kalıntı temelli fourier eşbütünleşme yaklaşımı ile konuyu ele alan çalışma tespit edilememiştir. Dolayısıyla çalışma aynı zamanda literatürde yer alan bu boşluğa da katkı yapmayı amaçlamaktadır.

Ekonometrik Yöntem

Çalışmada Türkiye’de AR-GE’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Yılcıncı (2019) tarafından geliştirilen fourier yaklaşımıyla kalıntı temelli eşbütünleşme testi yardımıyla

araştırılmıştır. Fourier yaklaşımına kalıntı temelli eşbütünleşme testi Denklem (1)’de yer alan eşitlik üzerinden gerçekleştirilmiştir.

$$y_t = \gamma_0 + \alpha_1 \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \alpha_2 \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) + \beta X_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

Denklem (1)’de yer alan k , fourier frekansını t , trendi ve T , gözlem sayısını ifade etmektedir. Denklem en küçük hata terimleri kareleri toplamını veren fourier frekansı için tahmin edilir. $\alpha_1 = \alpha_2 = 0$ boş hipotezi reddedilemezse standart Engle-Granger testi uygulanır. Aksi takdirde (1) numaralı denklemden elde edilen kalıntılara aşağıda sunulan sabitsiz ve trendsiz modelde ADF testi uygulanır.

$$\Delta \hat{\varepsilon}_t = \rho \hat{\varepsilon}_{t-1} + \sum_{i=1}^p \gamma_i \Delta \hat{\varepsilon}_{t-i} + \mu_t \quad (2)$$

(2) numaralı ADF denklemi OLS ile tahmin edilir. ρ katsayısı istatistiksel olarak anlamlıysa koentegrasyonun varlığına karar verilir. Şöyle ki, ρ katsayısının t istatistiği Yılanıcı (2019) tablo kritik değerleriyle karşılaştırıldığında t istatistiği tablo kritik değerinden büyükse eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını gösteren boş hipotez reddedilir ve eşbütünleşme ilişkisinin varlığına karar verilir. Eşbütünleşme ilişkisi tespit edildikten sonra aşağıda sunulan hata düzeltme modeli üzerinden nedenselliğin varlığı ve yönüne karar verilmektedir.

$$Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^m \beta_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{j=1}^n \gamma_j \Delta X_{t-j} + \theta_1 \hat{\varepsilon}_{1t-1} + u_{1t} \quad (3)$$

$$X_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^k \vartheta_i \Delta X_{t-i} + \sum_{j=1}^l \Omega_j \Delta Y_{t-j} + \delta_1 \hat{\varepsilon}_{2t-1} + u_{2t} \quad (4)$$

(3) ve (4) numaralı denklemlerdeki m , n , k , ve l optimal gecikmeleri tespit edilip (3) ve (4) numaralı denklemler EKK ile çözülür. θ_1 ve δ_1 hata düzeltme katsayıları (HDK)’dır. HDK’ların -1 ile 0 arasında değer alması beklenmektedir. HDK’ların söz konusu aralıkta değer alması hata düzeltme mekanizmasının çalıştığını göstermektedir. θ_1 ve δ_1 katsayıları istatistiksel olarak anlamlı tespit edilmişse veya $\gamma_j=0$ $j=1,2,\dots,n$ ve $\Omega_j=0$ $j=1,2,\dots,l$ şeklinde oluşturulan boş hipotezlerin F istatistiği anlamlı ise sırasıyla X ’den Y ’ye ve Y ’den X ’e doğru nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilir.

Veri Seti

Çalışmada kullanılan AR-GE verileri OECD veri tabanından ve ekonomik büyümeyi temsilen kullanılan reel GSYH (RGSYH) verileri ise Dünya Bankası (WD) veri tabanından derlenmiştir. Aynı zamanda WD veri tabanından temin edilen GSYH deflatörü ile AR-GE harcamaları reelleştirilmiştir. Serilerin önünde yer alan \ln , ilgili serinin doğal logaritmasının alındığını göstermektedir. Δ ise serilerin birinci farkını göstermektedir. Çalışma 1990-2017 dönemini kapsamaktadır.

Ekonometrik Bulgular

Türkiye’de AR-GE’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Yılanıcı (2019) tarafından geliştirilen fourier yaklaşımına kalıntı temelli eşbütünleşme testi yardımıyla araştırılma aşamasına geçilmeden önce ilk olarak serilerin durağanlık düzeyleri ADF birim kök testi ile araştırılmıştır. ADF testinden elde edilen bulgular Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. ADF Testi Sonuçları

Değişkenler	Sabitli	Sabitli Trendli
lnRGSYH	2.681815 (6)	-2.087936 (2)
lnAR-GE	1.741344 (3)	-2.621082 (0)
Δ lnRGSYH	-5.184389 ^a (0)	-4.374999 ^b (5)
Δ lnAR-GE	-6.829256 ^a (0)	-5.005171 ^a (1)

Not: Parantez içindeki değerler maksimum gecikme 8 olarak alınarak AIC kriterine göre belirlenen optimal gecikme uzunluğu ve a, b sırasıyla ilgili istatistiğin %1 ve %5 anlamlılık seviyesinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 2'den görüldüğü üzere RGSYH ve AR-GE serileri sabitli ve sabitli-trendli modellerde seviyesinde birim kök taşımaktadır. Serilerin farkı alındığında ilgili seriler durağanlaşmaktadır. Fark durağan tespit edilen serilere fourier yaklaşımıyla kalıntı temelli eşbütünleşme testi uygulanmıştır. Eşbütünleşme testinden elde edilen bulgular Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3. Fourier Yaklaşımıyla Kalıntı Temelli Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Eşbütünleşme Denklemleri	Test İstatistik değeri	Sabitli model için Yılcı (2019) Tablo kritik değerleri n=1 k=3		
		%1	%5	%10
$lnRGSYH_t = 15.74^a + 0.52^a lnAR - GE_t - 0.05^a \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) - 0.03^c \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)$	-4.88	-4.437	-3.743	-3.380
$lnAR - GE_t = 28.93^a + 1.88^a lnRGSYH_t - 0.09^a \sin\left(\frac{2\pi kt}{T}\right) - 0.06^c \cos\left(\frac{2\pi kt}{T}\right)$	-5.12			

Not: a ve c sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyini göstermektedir. n, değişken sayısını k, fourier frekansını göstermektedir.

Tablo 3'ten görüldüğü üzere RGSYH ve AR-GE'nin sırasıyla bağımlı değişken olduğu durumlarda eşbütünleşme ilişkisi tespit edilmiştir. AR-GE harcamalarında meydana gelecek %1'lik bir artış RGSYH'yı %0,52 artırmaktadır. Nedensellik ilişkisinin varlığı ve yönüne yönelik sonuçlara hata düzeltme modeli üzerinden karar verilmiştir. Elde edilen bulgular Tablo 4'te sunulmuştur.

Tablo 4. Hata Düzeltme Modeli Sonuçları

$\Delta lnRGSYH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^4 \beta_i \Delta lnRGSYH_{t-i} + \sum_{j=1}^2 \gamma_j \Delta lnAR - GE_{t-j} + \theta_1 \varepsilon_{1t-1} + u_{1t}$	F- Testi	HDK
	5.72 ^b [0.0143]	-0.55 ^b (0.24)
$\Delta lnAR - GE_t = \pi_0 + \sum_{i=1}^1 \vartheta_i \Delta lnAR - GE_{t-i} + \sum_{j=1}^1 \Omega_j \Delta lnRGSYH_{t-j} + \delta_1 \varepsilon_{2t-1} + u_{2t}$	F- Testi	HDK
	0.35 [0,5589]	-0.76 ^b (0,30)

Not: b, ilgili istatistiğin %5 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu, parantez içindeki değerler standart hataları, köşeli parantez içindeki değerler ise anlamlılık düzeylerini göstermektedir.

Hata düzeltme modelinde HDK'nın negatif ve 0 ile 1 arasında bir değer alması beklenmektedir. Tablo 4'den görüldüğü üzere tespit edilen hata düzeltme katsayıları beklentileri karşılamıştır. Aynı zamanda ilgili katsayılar %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlıdır. Diğer taraftan büyümenin bağımlı değişken olduğu denklemde AR-GE katsayıları grup olarak sıfırdan farklı olduğu F testi ile ortaya koyulmuştur. Elde edilen

bulgulara göre ekonomik büyüme ve AR-GE arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir.

Sonuç ve Öneriler

Çalışmada AR-GE’nin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi Türkiye için 1990-2017 döneminde yıllık veriler kullanılarak fourier yaklaşımıyla kalıntı temelli eşbütünleşme testi yardımıyla araştırılmıştır. Elde edilen bulgular RGSYH ve AR-GE serilerinin eşbütünleşik olduğunu göstermiştir. Diğer taraftan yapılan hata düzeltme modeli sonuçlarına göre; AR-GE ve ekonomik büyüme arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Söz konusu sonuç Yapraklı ve Sağlam (2010) ve Dereli ve Salğar (2019) ve Duman (2017)’nin sonuçlarını desteklemektedir.

Ayrıca yapılan regresyon tahmini sonuçlarına göre AR-GE harcamalarındaki %1’lik bir artışın ekonomik büyümeyi %0,5 artırdığı tespit edilmiştir. Çalışma politika yapıcılara AR-GE harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki olumlu etkisini göstermesi bakımından önem arz etmektedir. Zira ekonomik kaynakların ekonomik büyümeye etki edebilecek verimli alanlara tahsisi toplumun refah seviyesinin iyileşmesini sağlayabilecektir. Böylece özellikle sosyal devlet anlayışı çerçevesinde oluşacak diğer maliyetlerin de önüne geçilerek kıt kaynakların etkin dağılımı da gerçekleştirilmiş olabilecektir. Bu doğrultuda AR-GE harcamalarının artırılması ve çeşitlendirilmesi ekonomik büyümeye olumlu yansıyacaktır. Sonuç olarak politika yapıcılar AR-GE harcamalarına yönelik uygulamaları ve teşvikleri artırarak ekonomik büyümeye katkı sunabileceklerdir.

Kaynakça

- Akıncı, M., & Sevinç, H. (2013). Ar&Ge Harcamaları ile Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: 1990-2011 Türkiye Örneği, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(27), 7-17.
- Algan, N., Özmen, M., & Karlılar S. (2017). Bilgi ve İletişim Teknolojilerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: G-20 Ülkeleri İçin Bir Analiz, *Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21(1), 1-24.
- Altın, O., & Kaya, A.A. (2009). Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi, *Ege Akademik Bakış*, 9 (1), 251-259.
- Altıntaş, H., & Mercan, M. (2015). Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri Üzerine Yatay Kesit Bağımlılığı Altında Panel Eşbütünleşme Analizi, *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 70(2), 345-376.
- Barkhordari, S., Fattahi ,M., & Azimi, N. A. (2018). The Impact of Knowledge-Based Economy on Growth Performance: Evidence from MENA Countries, *J Knowl Econ*, 10,1168–1182.
- Bayarçelik, E. B., & Taşel, F. (2012). Research and Development: Source of Economic Growth, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 58, 744 –753.
- Bayraktutan, Y., & Kethudaoğlu, F. (2017). Ar-Ge ve İktisadi Büyüme İlişkisi: OECD Örneği, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(53), 1-16.
- Bayraktutan, Y., & Kethudaoğlu, F. (2019). Kamu ve Özel Sektör Ar-Ge Faaliyetleri ve İktisadi Büyüme: OECD Örneği, *OPUS Uluslararası Toplum Araştırmaları Dergisi*, 14(20), 1594-1625.
- Blanco, L., Prieger, J., & Gu, J. (2013). The Impact of Research and Development on Economic Growth and Productivity in the US States, Pepperdine University, School of Public Policy Working Papers. Paper 48.
- Bozkurt, C. (2015). R&D Expenditures and Economic Growth Relationship in Turkey, *International Journal of Economics and Financial Issues*, 5(1), 188-198.

- Chawla , D. (2020). Economic growth and R&D expenditures in selected OECD countries: Is there any convergence?, *African Journal of Science, Technology, Innovation and Development*, 12(1), 13-25. DOI: 10.1080/20421338.2019.1608694
- Dereli, D.D., & Salğar, U. (2019). Ar-Ge Harcamaları ile Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Üzerine Bir Değerlendirme, *Journal of Life Economics*, 6(3), 345-360.
- Duman, E. (2017). Türkiye’de Reel GSYH, Ar-Ge Harcamaları ve Ekonomik Çıktılar Arasındaki İlişkinin İncelenmesi, *International Journal of Academic Value Studies*, 3(14), 12-21.
- Freimane, R., & Balina, S. (2016). Research and Development Expenditures and Economic Growth in the EU: A Panel Data Analysis, *Economics and Business*, 29(1), 5-11.
- Genç, M. C., & Atasoy, Y. (2010). Ar&Ge Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(2), 27-34.
- Gülmez, A. & Yardımcıoğlu, F. (2012). OECD Ülkelerinde Ar-Ge Harcaması ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Eşbütünleşme ve Panel Nedensellik Analizi (1990-2010), *Maliye Dergisi*, 163, 335-353.
- Güloğlu, B., & Tekin, R. B. (2012). A Panel Causality Analysis of the Relationship among Research and Development, Innovation, and Economic Growth in High-Income OECD Countries, *Eurasian Economic Review*, 2(1), 32-47.
- Gümüş, E., & Çelikay, E. (2015). R&D Expenditure and Economic Growth: New Empirical Evidence, *Margin The Journal of Applied Economic Research*, 9(3), 205-217.
- Güneş, H. (2019). Ar-Ge Harcamaları ile Ekonomik Büyüme İlişkisi: OECD Ülkeleri İçin Panel Veri Analizi, *Sakarya İktisat Dergisi*, 8(2), 160-176.
- Ildırar, M., Özmen, M., & İşcan, E. (2016). The Effect of Research and Development Expenditures on Economic Growth: New Evidences, *International Conference On Eurasian Economies*, 36-43. <https://www.avekon.org/papers/1776.pdf>
- İnal, V., Altıntaş, N., & Çalışkan M. (2016). AR-GE Harcamalarının Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Özelinde Nedensellik Analizi, *Sakarya İktisat Dergisi*, 5(1), 34-47.
- Inekwe, J.N. (2015). The Contribution of R&D Expenditure to Economic Growth in Developing Economies, *Social Indicators Research*, 124(3), 727-745.
- Işık, N., & Kılınç, E. C. (2013). Bilgi Ekonomisi Ve İktisadi Büyüme: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Uygulama, *Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi*, 26, 21-54. <https://dergipark.org.tr/en/download/article-file/372796>
- Kaneva, M., & Untura, G. (2018). The Impact of R&D and Knowledge Spillovers on The Economic Growth of Russian Regions, *Growth and Change*, 50(1), 301–334.
- Korkmaz, S. (2010). Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Var Modeli ile Analizi, *Journal of Yasar University*, 20(5), 3320-3330.
- Meçik, O. (2014). Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Gelişmişlik Üzerindeki Etkileri, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(32), 669-674.
- Nasab, E. H., & Aghaei, M. (2009). The Effect of ICT on Economic Growth: Further Evidence, *International Bulletin of Business Administration*, (5), 46-56.
- Özcan, B., & Arı, A. (2014). Araştırma-Geliştirme Harcamaları ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Panel Veri Analizi, *Maliye Dergisi*, 166, 39-55.
- Özkan, G., & Bayar, İ. (2019). Yükselen Ekonomilerin Ar-Ge Harcamalarının, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Mallarının İhracatının ve Patent Sayılarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi (2000-2015), *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(27), 149-169.

- Özkuş, G., & Örüñ, E. (2016). Girişimcilik ve İnovasyonun Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir Araştırma, *Girişimcilik ve İnovasyon Yönetimi Dergisi*, 5(2), 17-51.
- Pala, A. (2019). Innovation and Economic Growth in Developing Countries: Empirical Implication of Swamy’s Random Coefficient Model (RCM), *Procedia Computer Science*, 158, 1122–1130.
- Samimi, A.J., & Alerasoul, S.M. (2009). R&D and Economic Growth: New Evidence from Some Developing Countries, *Australian Journal of Basic and Applied Sciences*, 3(4),3464-3469.
- Sökmen, F.Ş., & Aççı, Y. (2017). BRICS-T Ülkelerinde Ar-Ge Harcamalarının Ekonomik Büyüme Etkisi, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 83-99.
- Sokolov-Mladenoviç, S., Cvetanoviç, S., & Mladenoviç, I. (2016). R&D Expenditure and Economic Growth: EU28 Evidence for the Period 2002–2012, *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*, 29:1, 1005-1020, DOI: 10.1080/1331677X.2016.1211948
- Sungur, O., Aydın, H.İ., & Eren, M.V. (2016). Türkiye’de AR-GE, İnovasyon, İhracat ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Asimetrik Nedensellik Analizi, *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 21(1), 173-192.
- Szarowska, I. (2017). Does public R&D expenditure matter for economic growth? GMM approach, *Journal of International Studies*, 10(2), 90-103. doi:10.14254/2071-8330.2017/10-2/6
- Taban, S., & Şengür, M. (2014). Türkiye’de Ar-Ge ve Ekonomik Büyüme, *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 14(1), 355-376.
- Tarı, R., & Alabaş, M. M. (2017). Ar&Ge Harcamaları ile İktisadi Büyüme Arasındaki İlişki: Türkiye Örneği (1990-2014), *Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitü Dergisi*, 17(2), 1-17.
- Tuna, K., Kayacan, E., & Bektaş, H. (2015). The Relationship Between Research & Development Expenditures and Economic Growth: The Case of Turkey, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 501-507.
- Uçak, S., Kuvat, Ö., & AYTEKİN, A.G. (2018). Türkiye’de Arge Harcamaları–Büyüme İlişkisi: ARDL Yöntemi, *MCBÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(2), 129-160.
- Ülger, Özlem ve Uçan, Okyay, (2018). R&D Expenditures - Growth Nexus in Turkey, *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Science*, 1(2),57-74.
- Wu, Y. (2010). Innovation and Economic Growth in China, The University of Western Australia, Department of Economics, Economics Discussion / Working Papers 10.10, 1-30. https://www.researchgate.net/publication/46456398_Innovation_and_Economic_Growth_in_China
- Yamak, R., & Koçak, N.A. (2007). Bilgi Teknolojisi Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkileri: 1993-2005, *Journal of Knowledge Economy & Knowledge Management*, 2(1), 1-10.
- Yapraklı, S., & Sağlam, T. (2010). Türkiye’de Bilgi İletişim Teknolojileri ve Ekonomik Büyüme: Ekonometrik Bir Analiz(1980-2008), *Ege Akademik Bakış*, 10(2), 575-596.
- Yaylalı, M., Akan, Y., & Işık, C. (2010). Türkiye’de Ar&Ge Yatırım Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Eş-Bütünleşme ve Nedensellik İlişkisi: 1990–2009, *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(2), 13-26.
- Yazgan, Ş., & Yalçinkaya, Ö. (2018). The Effects of Research and Development (R&D) Investments on Sustainable Economic Growth: Evidence from OECD Countries (1996-2015), *Review of Economic Perspectives*, 18(1),3-23.
- Yılançı, V. (2019). A Residual-Based Cointegration test with a Fourier Approximation, *MPRA papers*, https://mpra.ub.uni-muenchen.de/95395/1/MPRA_paper_95395.pdf

Sendikal Tazminatın 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Çerçevesinde İncelenmesi^a

Ahmet Koyuncu^{b, c},

Özet

Bu çalışma ile sendikal tazminat kavramı 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu kapsamında incelenmiştir. Sendikal tazminat özü itibariyle sendikal hak ve özgürlüklerin kullanılmasının engellenmesi için caydırıcı bir unsur olarak düzenlenmiştir. Sendikal tazminatın etki alanı oldukça geniş olmakla birlikte 7036 sayılı yasa çerçevesinde sendikal tazminat talebi dava şartı arabuluculuk kapsamına alınmıştır. Bu çalışma ile sendikal tazminat olgusu aşama aşama incelenmiştir. Buna göre sendikal hak ve özgürlükleri iş ilişkisi kurulmadan önce, iş ilişkisi devam ederken veya iş sözleşmeleri sona ererken engellenmiş olanların durumları ayrı ayrı irdelenmiştir. Bu bağlamda sendikal tazminat talebinin, dava şartı arabuluculuk müessesesi kapsamında kimler tarafından talep edilebileceği, tarafların kimler olabileceği, görüşmeler sırasında hangi hususların tartışılabilirliği, anlaşma ve anlaşmama hususları ayrıntılı olarak irdelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Sendikal Tazminat
Arabuluculuk
Sendikal Hak ve Özgürlükler
Dava Şartı

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 10.04.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.717882

Examination of Union Compensation Within The Scope Of Labor Courts Law Numbered 7036

Abstract

With this study, the concept of union compensation was examined within the scope of the Labor Courts Law numbered 7036. Union compensation is essentially designed as a deterrent to prevent the use of union rights and freedoms. Although the effect area of union compensation is quite wide, within the framework of Law No. 7036, the demand for union compensation is included in the scope of mediation as a condition of bringing a lawsuit. With this study, the phenomenon of union compensation is examined step by step. Accordingly, the situation of those who have been prevented from the union rights and freedoms while the trade union rights and freedoms were established before the labor relations was established, while the labor relation was continuing or when the labor contract was terminated, were examined separately. In this context, the question of by whom the union compensation can be requested, who may be the parties, what issues can be discussed during negotiations, and the issues of agreement and non-agreement are discussed in detail, within the scope of the mediation institution.

Keywords

Union Compensation
Mediation
Union Rights and Freedoms
Condition of Bringing Lawsuit

About Article

Received: 10.04.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos. 717882

^a Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Programı mezuniyeti için hazırlanan çalışma.

^b İletişim Yazarı: av.ahmetkoyuncu@gmail.com

^c Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora Öğrencisi. ORCID: 0000-0002-3144-8321

Giriş

Sendikalar ve bunun doğal uzantısı olarak sendikal hak ve özgürlükler her geçen gün önemini daha da arttırmaktadır. Zira birey iş ilişkileri kapsamında daha güçsüz konumda olan çalışanlar, işveren nezdinde daha güçlü olmak, etkin pazarlık yapabilmek için sendikalara üye olmaktadır. Böylelikle yaşam şart ve kalitelerini arttırmayı amaçlamaktadırlar. Hal böyle olunca 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu işçiler nezdinde önemli yeni düzenlemeler getirmiştir. Bunlar arasında e-devlet üzerinden sendikaya üyelik, sendikal tazminat talep etme hakkının kolaylaştırılması, sendikal tazminat tutarının artırılması, sendikal tazminatın iş güvencesi olgusundan bağımsızlaştırılması sayılabilir. Böylelikle sendikal hak ve özgürlükler daha da güvence altına alınmıştır.

Sendikal hak ve özgürlüklerin güvence altına alınmasında gelişmeler sağlanmış olmakla beraber 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu 01.01.2018 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Böylelikle iş mahkemelerinde dava şartı arabuluculuk olgusu hayata geçmiştir.

Bu çalışmada, sendikal hak ve özgürlükleri işveren tarafından engellenmesi durumunda ortaya çıkacak olan sendikal tazminatın dava şartı arabuluculuk müessesesi kapsamında incelenmiştir.

Sendikal tazminat iş ilişkisi kurulmadan önce, iş ilişkisi devam ederken ve iş ilişkisinin sona erdiği sırada ortaya çıkabilir. Bu bağlamda, 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu kapsamında sendikal tazminatın aşama aşama irdelenmesi önem arz etmektedir.

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu'nun Getirdikleri

Arabuluculuk alternatif uyuşmazlık çözüm yollarından birisi olup, mahkeme dışındaki uyuşmazlık çözüm yoludur. Arabuluculuk sürecinde başvuran ve başvuru alan taraf dışında üçüncü kişi konumunda olan arabulucu bulunmaktadır. Arabuluculuk, tarafsız konumda olan üçüncü kişinin uyuşmazlık içerisinde bulunan taraflara gerektiğinde çözüm önerileri sunarak uzlaşmalarını sağlamaya çalışan uyuşmazlık çözüm yöntemi olarak ifade edilebilir (Lokmanoğlu, 2018, s.867). Öğretide diğer bir tanıma göre arabuluculuk, kesin bir çözüm sunma ve uyuşmazlığı karara bağlama yetkisine sahip olmayan arabulucunun desteğiyle tarafların anlaşmış oldukları usul ve esaslar çerçevesinde uyuşmazlığın çözümlenmesi olarak tanımlanmıştır (Yağcıoğlu, 2018, s.464).

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu'na Göre Dava Şartı Arabuluculuk

7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu uyarınca getirilen en önemli yenilik, bireysel veya toplu iş sözleşmesi kapsamında dava şartı olarak arabuluculuk müessesinin getirilmiş olmasıdır. Buna göre her iki sözleşme kapsamında işçilik veya işveren alacakları talebi ile tazminat ve işe iade talepleri için öncelikle arabulucu müessesine başvuru yapılması dava şartı olarak zorunlu hale gelmiştir. Hal böyle olunca 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu'nda bulunan bu düzenleme uyarınca bireysel iş sözleşmesinden veya toplu iş sözleşmesinden kaynaklanan alacaklar, tazminatlar veya işe iade talepleri açısından arabulucuya başvurulmadan dava açılmayacaktır. Aksi durumda açılan davanın esasına girilmesi mümkün olmayacaktır. Dava

esasına girilmeden usulden reddedilecektir. Ülkemizde dava şartı arabuluculuğa konu olan bir husus ile ilgili olarak arabuluculuk müessesine başvurulmaksızın doğrudan dava açılması halinde mahkeme uyuşmazlık konusu dosyayı kendiliğinden arabulucuya gönderemeyecektir (İlhan, 2020, s.48). Önemle belirtmekte fayda vardır ki arabulucuya başvurmak dava şartı olarak zorunlu olmasına karşın arabulucu görüşmeleri sırasında anlaşmak zorunlu değildir (İkizoğlu, 2017, s.135). Aksi bir hususun varlığı ise arabuluculuk sürecinin iradi olması ile çelişecektir.

İş mahkemelerinin en önemli sorunlarında birisi oldukça fazla sayıda iş mahkemesine ait dava dosyasının az sayıdaki iş mahkemesi hakimleri ile çözülmeye çalışılmasıdır (Alptekin, 2018). Arabuluculuk müessesinin 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ile dava şartı olarak getirilmesinin en önemli nedeni ise iş hukukuna ilişkin uyuşmazlıklarının yargı sitemimiz içerisinde oldukça büyük bir yere sahip olmasıdır. Diğer yandan iş hukukuna ilişkin yargılamaların oldukça uzun bir süre alması da iş mahkemelerinde dava şartı olarak arabuluculuk müessesesinin getirilmesinde önem teşkil etmiştir (Yağcıoğlu, 2018, s.461). İş mahkemeleri nezdinde açılmış olan davaların çözülmesi yıllar sürdüğünden yargılama ile beklenen amaçtan uzaklaşmış olmaktadır.

İş hukukuna ilişkin yargılamada davanın görüldüğü mahkemenin tarafları sulh olmaya teşvik etmesi düzenlenmiştir. Bu bağlamda sulh, mahkeme huzurunda yapılan bir sözleşmedir. Yasal dayanağını 6100 sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu madde 313, 314, 315, 316 ve 317'den almaktadır. Madde 313/2'de yer alan "(2) Sulh, ancak tarafların üzerinde serbestçe tasarruf edebilecekleri uyuşmazlıkları konu alan davalarda yapılabilir." düzenlemesi uyarınca arabuluculuk müessesine benzemektedir. Zira taraflar davaya konu uyuşmazlık dahil olmak üzere dava dışında başka hususlarda da üzerinde serbestçe tasarrufta bulunabilmektedir. Belirtilen bu hususa karşın 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/1'de, "(1) Kanuna, bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacağı ve tazminatı ile işe iade talebiyle açılan davalarda, arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır." şeklinde düzenleme bulunmaktadır. Anılan bu düzenleme ile birlikte iş mahkemesi nezdinde yapılan yargılamada çok önemli bir değişiklik hayata geçirilmiştir. Düzenlemeden de anlaşılacağı üzere kanunda işçilik alacaklarının ne olduğu hususu tek tek belirtilmemiş, kapsamının ne olduğu hususunda açık bir düzenleme yapılmamıştır. Buna göre bireysel ve toplu iş sözleşmesine dayalı alacak kavramlarını geniş düşünmek gerekmektedir. Bireysel ve toplu iş sözleşmesine dayalı alacaklar ile tazminat kavramının ne derece geniş tutulacağına dair sınırlama ise 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/3'te düzenlenmiştir. Nitekim 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu uyarınca arabuluculuk müessesinin dava şartı olarak uygulanmayacağı hususlar belirlenmiştir. 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/3'te bu husus "(3) İş kazası veya meslek hastalığından kaynaklanan maddi ve manevi tazminat ile bunlarla ilgili tespit, itiraz ve rücu davaları hakkında birinci fıkra hükmü uygulanmaz." olarak düzenlenmiştir. Böylelikle söz konusu maddede bulunan iki fıkra ile işçilik alacaklarının ve tazminat kavramının kapsamı belirlenmiş olmuştur. Böylelikle sendikal tazminat talebi 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu kapsamında dava şartı arabuluculuk müessesinin kapsamında olacaktır.

Bireysel İş Sözleşmesinden Kaynaklanan Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk

Bireysel iş sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıklar işçi ve işveren arasındaki hizmet sözleşmesine dayalı olan uyuşmazlıkları ifade eder (Tunçomağ, 1980, s.842'den aktaran Aydın, 2015, s.842). 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/1 bu hususu düzenlemiştir. Basın çalışanları, gemi adamları, 4857 sayılı İş Kanunu madde 4 uyarınca İş Kanunu kapsamı dışında kalan genel hizmet sözleşmesi uyarınca çalışanlar da dahil olmak üzere, iş sözleşmesine dayalı çalışanlar 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu kapsamına tabi olacak ve dava şartı arabuluculuk müessesesi onlar için geçerli olacaktır. Burada önemli olan husus, Türk Borçlar Kanunu uyarınca ev hizmetlerinde çalışanlar ile deniz ve hava taşıma çalışanların uyuşmazlığının Türk Borçlar Kanunu'na göre çözüleceğidir (Erdem, 2018, s. 246).

Bireysel iş uyuşmazlıkları bir veya birkaç işçi için söz konusu olabilir. Bu uyuşmazlıklar topluluk uyuşmazlıkları değildir (Gürsu, 2019, s. 5). Birden fazla işçinin uyuşmazlığı nedeniyle işverenden talepte bulunmaları bu uyuşmazlığın toplu iş sözleşmesinden kaynaklanan bir uyuşmazlık olduğu anlamına gelmez (Başterzi, 2000, s. 49). 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu kapsamında zorunlu arabuluculuk müessesine tabi olan, bireysel iş sözleşmesinden kaynaklanan arabuluculuk talepleri tazminat ve alacak kalemleri ile işe iade talebi olarak üç gruba ayırabilir. İlk grup tazminat taleplerine ilişkin kalemler kıdem, ihbar, kötüniet, ayrımcılık ve sendikal tazminattır. İkinci grup alacak kalemleri olarak ücret, fazla mesai, yıllık izin, hafta tatili, ulusal bayram, genel tatil ücreti alacağı ile benzer nitelikteki işçi alacakları gösterilebilir. Son olarak işe iade talebi ile iş güvencesine ilişkin alacak ve tazminat talepleri sayılabilir. Diğer yandan işveren tarafından talep edilebilecek kalemler ise, ihbar tazminatı, cezai şart alacağı, haksız rekbetten kaynaklanan tazminat, eğitim masrafları ile benzer nitelikteki diğer alacak ve tazminatlar olacaktır (Erdem, 2018, s. 246). Dolayısıyla 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/3 kapsamında işçinin bireysel iş sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlıklar için dava açmadan önce arabuluculuk müessesine başvurması gerekmektedir. Bireysel iş uyuşmazlığına konu olan bir durum ile ilgili olarak bir işçiyi temsilen sendikanın dava açması bu uyuşmazlığın bireysel iş sözleşmesinden kaynaklanan bir uyuşmazlık olduğu hususunu değiştirmeyecektir (Sur, 2020, s. 393).

Toplu İş Sözleşmesinden Kaynaklanan Uyuşmazlıklarda Arabuluculuk

Burada uyuşmazlığın konusunu işçilerin kolektif hakları oluşturmaktadır. Diğer yandan sendikal örgütlenme, toplu pazarlık ve toplu iş sözleşmesi süreci içerisinde yaşanan uyuşmazlıklar da bu uyuşmazlığın konusunu oluşturmaktadır (Şişli, 2012, s.48'den aktaran Demir, 2016, s.7). Bu durum ile ilgili en önemli ölçütlerden birisi uyuşmazlığın topluluğa ilişkin olmasıdır (Canbolat, 2013, s.252'den aktaran Demir, 2016, s.7). Bu bağlamda toplu iş uyuşmazlığının söz konusu olabilmesi için tüzel kişiliği bulunan bir işçi topluluğunun bulunması gerekmektedir. Diğer taraftan bu işçi topluluğunun ortak menfaat veya hakları için işverenle uyuşmazlık yaşaması gerekmektedir. Dolayısıyla toplu iş uyuşmazlığının söz konusu olabilmesi için yukarıda belirtilen hususların mevcut olması gerekmektedir. Bu iki husus toplu iş sözleşmesinden kaynaklanan uyuşmazlığın unsurunu oluşturmaktadır (Aydın, 2015, s. 842). Toplu iş uyuşmazlıkları niteliği itibariyle birden çok işçiyi ilgilendirir. Bu

bağlamda birden çok işçiyi ilgilendiren ve işçilerin bir araya gelerek toplu bir şekilde hareket ettikleri bir süreçtir (Özdemir, 2016, s.602).

Sendikal Tazminat Talebi Bakımından Arabuluculuk Süreci

Sendikal tazminat talebi bakımından arabuluculuk süreci sendikal tazminat talebiyle arabulucuya başvuru yapılması, tarafların görüşmeye davet edilmesi, sendikal tazminat talebinin arabuluculuk görüşmesinde tartışılması ana başlıkları altında incelenmiştir.

Sendikal Tazminat Talebiyle Arabulucuya Başvuru Yapılması

Sendikal tazminat, sendika özgürlüğünün güvencesi başlığı altında 6356 sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu (STİSK) madde 25'te "(1) İşçilerin işe alınmaları; belli bir sendikaya girmeleri veya girmemeleri, belli bir sendikadaki üyeliği sürdürmeleri veya üyelikten çekilmeleri veya herhangi bir sendikaya üye olmaları veya olmamaları şartına bağlı tutulamaz." olarak düzenlenmiştir. Anılan düzenleme uyarınca sendikal tazminat, işçinin işe alınması, iş sözleşmesinin devamı veya iş sözleşmesinin sona ermesi sırasında oluşabilir. Bu bağlamda sendikal tazminat işçinin belirli bir sendikaya üye olması veya olmaması, sendikal faaliyette bulunması veya bulunmaması ya da sendikal faaliyete katılması nedeniyle ayrımcılığa uğraması nedeniyle işveren tarafından ödenen tazminattır (Tuncay A.C., Kutsal S., 2017, s. 242'den aktaran Küçük, 2018, s. 138). Sendikal tazminat ile amaçlanan husus bir zararın giderilmesi değildir. Sendikal tazminatın amacı işverenin kötü niyetli davranışını bertaraf etmek, işçinin ayrımcılığa maruz kalmasını engellemektir. Sendikal tazminat talep edebilmek için zararın miktarı önemli değildir. Hiç zarara uğranılmamış olursa bile sendikal tazminat talep edilebilir (Öztürk, 2013, s.110). İşçinin sendikal hak ve özgürlüklerden yararlanmasına engel olmak için sözleşmesinin sona erdirilmesi işverenin sahip olduğu fesih hakkının kötüye kullanılmasıdır (Bayram, 2006, s. 1221). Sendikal tazminat şarta bağlı bir hak değildir (Sur, 2017, s. 70).

Yukarıda yapılan açıklamalar çerçevesinde sendikal tazminat talep edecek kişi dava şartı arabuluculuk müessesesine başvurmalıdır. Arabuluculuk başvurusu başvuru tarafın, başvuru tarafın birden fazla olması durumunda birisinin bulunduğu yerdeki veya işin yapıldığı yerde bulunan arabuluculuk bürosuna yapılır. Arabuluculuk bürosunun olmadığı yerlerde bu başvuru yazı işleri müdürüne yapılır. Bu husus 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/5' te "(5) Başvuru karşı tarafın, karşı taraf birden fazla ise bunlardan birinin veya işin görüldüğü yerde yapılabilir. Başvurulan arabuluculuk bürosuna yapılır. Başvurulan yerde arabuluculuk bürosunun bulunmadığı yerlerde ise bu başvuru yazı işleri müdürlüğüne yapılır, yerleşim yerindeki veya işin yapıldığı yerdeki arabuluculuk bürosuna, arabuluculuk bürosu kurulmayan yerlerde ise görevlendirilen yazı işleri müdürlüğüne yapılır" olarak düzenlenmiştir.

İşçinin iş sözleşmesi devam ederken veya iş sözleşmesi sona erdirilirken sendikal özgürlükleri engellenebilir, sendikal ayrımcılığa maruz kalabilir. İşçi konumunda olmasının doğal bir uzantısı olarak 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/1 çerçevesinde dava şartı arabuluculuk yöntemine başvurmak suretiyle sendikal tazminat talep edebilecektir. Nitekim

yasada “(1) Kanuna, bireysel veya toplu iş sözleşmesine dayanan işçi veya işveren alacağı ve tazminatı ile işe iade talebiyle açılan davalarda, arabulucuya başvurulmuş olması dava şartıdır.” şeklinde düzenlenme bulunmaktadır.

Önemle belirtmek gerekir ki sendikal tazminat yalnızca iş sözleşmesi devam ederken veya iş sözleşmesi sona erdirilirken oluşmaz. Bu hallerin yanında işe alım sırasında işveren tarafından yapılan ayrımcılık nedeniyle de sendikal tazminat gündeme gelebilir. Bu bağlamda işverenler ile kimi bazı durumlarda bizzat işçi sendikalarının işe alım sırasında sendika özgürlüğünün korunmasına aykırı davranışları olabilir. İşe alım sırasında sendikal özgürlüğe aykırı davranışlar olarak işyerinde işe başlamak için belirli bir sendikaya üye olmak yada olmamak durumu örnek gösterilebilir. Bu husus kapalı işyeri uygulaması olarak nitelendirilmektedir. İşçilerin bu nitelikteki bilgilerine göre hazırlanan listelere kara liste denilir (Erdayı, 2007, s. 49). Böylelikle işverenlerin işçilerin sendikaya üye olmak istekleri işverenler tarafından engellenmektedir. Açıklanan bu sebeplerden ötürü kapalı işyeri şartı (closed shop clause) ya da sendikal işyeri şartı (union shop clause) hukukumuz tarafından meşru sayılmamıştır (Alptekin, 2015, s. 69).

Yapılan açıklamalar doğrultusunda sendikal özgürlüklerin engellenmesi iş ilişkisinin henüz kurulmadığı bir sıra gerçekleşmektedir. Böylece sendikal ayrımcılığa maruz kalan kişi 4857 sayılı İş Kanunu çerçevesinde işçi konumunda olmayacaktır. Hal böyle olunca kanaatimce söz konusu kişi sendikal tazminat talebi için 7036 sayılı yasa çerçevesinde dava şartı arabuluculuk yöntemine başvuramayacaktır. Zira henüz iş ilişkisi kurulmadığından sözleşme öncesi sorumluluk durumu gündeme gelecektir. Başka bir anlatımla “*Culpa in Contrahendo*” sorumluluğu çerçevesinde genel hükümlere göre dava açabilecektir. Bu sorumluluk sözleşme öncesi dönemde kusurlu olan davranış nedeniyle ortaya çıkan sorumluluktur (Arıkan, 2009, s. 70). Anılan bu sorumluluk dayanağını Türk Medeni Kanunu madde 2’de yer alan dürüstlük kuralından almaktadır. Buna göre taraflar sözleşme ilişkisi kurulmadan önce, sözleşme görüşmelerine başlanması ile birlikte birbirlerine karşı yükümlülüğü doğurmaktadır. Bu bağlamda taraflar dürüstlük kuralının doğal bir uzantısı olarak birbirlerine karşı saygı gösterme ve birbirlerine zarar verecek davranıştan kaçınmalıdır. Diğer bir ifadeyle dürüstlük kuralının doğal bir uzantısı olarak birbirlerini korumalıdır. Tarafların Türk Medeni Kanunu madde 2’de yer alan dürüstlük kuralının ihlali ile birbirlerini korumamış sayılacaklardır. Hal böyle olunca koruma yükümlülüğünü ihlal eden taraf diğer tarafa karşı Türk Borçlar Kanunu madde 112 “*Borç hiç veya gereği gibi ifa edilmezse borçlu, kendisine hiçbir kusurun yüklenemeyeceğini ispat etmedikçe, alacaklının bundan doğan zararını gidermekle yükümlüdür.*” çerçevesinde, “*Culpa in Contrahendo*” sorumluluğu uyarınca sorumlu olacaktır (Durak, 2017, s. 266). Hal böyle olunca sendikal tazminatın 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu uyarınca dava şartı arabuluculuk yöntemine başvurmak suretiyle talep edilmesi uygun olmayacaktır. Açıklamalar çerçevesinde Türk Borçlar Kanunu hükümleri çerçevesinde sendikal tazminatın talep edilmesi uygun olacaktır.

Yukarıda yapılan açıklamalara ek olarak sendikal tazminatın tahsili için dava şartı arabuluculuk müessesine başvuru tarihi önem teşkil etmektedir. Nitekim arabuluculuk müessesine başvurusuyla birlikte zamanaşımı ve hak düşürücü süreler işlemeyecektir. Bu husus 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/17’ ye göre arabuluculuk bürosuna başvurulması ile birlikte zamanaşımı kesilir. Nitekim bu husus anılan düzenlemede “(17) *Arabuluculuk bürosuna başvurulmasından son tutanağın düzenlendiği tarihe kadar geçen sürede zamanaşımı durur ve hak düşürücü süre işlemez.*” olarak belirtilmiştir. Dava şartı arabuluculuk

müessesine başvurulduktan başvuran taraf talebini genişletip başvuru sırasında talep etmediği alacak kalemlerini talep edebilir. Ancak her bir alacak kalemi için farklı zamanaşımı süreleri söz konusu olacaktır. Hal böyle olunca başvuru sonrasında ilave edilen her bir alacak kaleminin arabuluculuk sürecine dahil edildiğinin tutanağa eklenmesi faydalı olacaktır (Çil, 2018, s.29'dan aktaran Akyıldız, 2019, s. 74). Hemen ve önemle belirtmekte fayda vardır ki iş sözleşmesinin sona erdirilmesi bağlı kıdem tazminatı, ihbar tazminatı, kötü niyet tazminatı, ayrımcılık tazminatı ile yıllık izin ücretine ilişkin zamanaşımı süresi 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu ek madde 3 uyarınca 5 yıl olarak değiştirilmiştir.

Görüşmeye Davet

Arabulucu, tarafları toplantıya davet ettikten sonra tarafların bu görüşmeye geçerli bir mazereti olması nedeniyle katılması mümkün olmayabilir. Bu durumda arabulucu kendisine iletilen mazeretin geçerli olup olmadığını tespit etmelidir. Arabulucu ayrıca taraflara toplantı yer, gün ve saatini bildirdiğini belgelendirmelidir (Akın, 2017, s. 135). Arabulucu herhangi bir iletişim aracı sınırlaması olmaksızın tarafları görüşmelere davet edebilir (Ekmekçi, Özkes, Atalı, Seven, 2019, s. 34). Son olarak arabulucu tüm bu hususları arabulucu görüşmesine ilişkin son tutanakta belirtmelidir. Uyuşmazlığın mahkemeye intikal etmesi durumunda söz konusu mazeretin geçerli olup olmadığı hususunda nihai kararı mahkeme verecektir (Akın, 2017, s. 135).

Sendikal Tazminat Talepli Görüşmelerin Yapılması

Sendikal tazminat 6356 sayılı STİSK madde 25/4'te düzenlenmiştir. Söz konusu düzenleme uyarınca sendikal tazminat talebine ilişkin iki durum düzenlenmiştir. Bu bağlamda arabuluculuk görüşmeleri sırasında sendikal tazminat talebi iki durumda ortaya çıkabilir. Bunlardan ilki işçinin doğrudan sendikal tazminat, diğer durum ise işçinin sendikal tazminat ve işe iadeyi aynı anda talep etmesidir.

İlk durumu irdeleyecek olursak burada sendikal özgürlüğünün engellendiğini düşünen işçi yalnızca sendikal tazminat talebinde bulunmasıdır. Burada sendikal tazminat işçinin işe alımı, iş sözleşmesinin devamı veya iş sözleşmesinin sona ermesi sırasında da oluşabilecektir. 6356 sayılı STİSK' in getirmiş olduğu en önemli yeniliklerden birisi, iş güvencesi kapsamı dışında olan işçilerin sendikal özgürlüklerinin engellenmesi durumunda doğrudan sendikal tazminat talebinde bulunabilmeleridir. Sendikal tazminat talep edilmesi için işçinin iş güvencesi kapsamına dahil olmasının bir önemi yoktur (Demir, 2018, s. 204). Diğer bir ifadeyle iş güvencesi kapsamında olmayan işçinin iş sözleşmesi sendikal nedenle sona erdirildiğinde işçi doğrudan sendikal tazminat talebinde bulunabilir (Dereli, 2013, s. 1111'den aktaran Öztürk, 2013, s.109). Nitekim Anayasa Mahkemesi bu hususta 22.10.2014 tarihli, 2013/1 esas – 2014/161 karar sayılı kararında, *“sendikal tazminat davası açarak tazminat talebinde bulunabilmesini, sadece otuz veya daha fazla işçi çalıştıran bir işyerinde çalışan, işyerinde en az altı aylık kıdeme sahip olan ve belirsiz süreli iş sözleşmesi ile çalışan işçilere tanıyıp diğer işçileri bu haktan mahrum bırakan kurallar hukuk devleti ilkesine aykırıdır”* gerekçesiyle karar vermiştir. Nitekim Yargıtay 7. Hukuk Dairesi de bu hususta 31.03.2016 tarihli, 2015/45303 esas – 2016/7689 karar sayılı kararı ile Anayasa

Mahkemesi'nin ilke kararına uygun karar vermiştir. Yargıtay 7. Hukuk Dairesi vermiş olduğu bu kararda "*davacı işçinin 6 ayı bulmayan kıdemi yönünden yapılan değerlendirme ile dava şartının gerçekleştiğinden bahisle işin esasına girilmesi isabetlidir*" şeklinde karar vermiştir. Hal böyle olunca sendikal özgürlüğü engellenen işçi 7036 sayılı yasa çerçevesinde dava şartı arbuluculuk müessesine başvurmalıdır. Tarafların anlaşamaması durumunda sendikal tazminat talepli dava açabilecektir.

İkinci durumda ise işçinin sendikal tazminat talebi yanında işe iade talebinde bulunmasıdır. Buna göre sözleşmesi sendikal nedenle sona erdirilen işçi, sendikal tazminat ve işe iadesini aynı anda talep edebilir. Bu durumda işçi sendikal tazminat ve iş güvencesi tazminatından aynı anda yararlanamayacaktır. Öğretide ileri sürülen görüşlerden birisine göre aksi bir durum ise mutlak emredici kurala aykırılık teşkil edecektir (Mutlay, 2018, s. 2147).

Sendikal tazminat talepli arabulucu görüşmelerinde irdelenmesi gereken diğer bir husus ise taraflardır. Buna göre zorunlu arabuluculuk sürecinin takibi ve tarafların temsili önemlidir. Zorunlu arabuluculuk sürecinin takibi ve tarafların temsilini irdilemeden önce dava takip yetkisi kavramını incelemek faydalı olacaktır.

Dava takip yetkisi davanın talep sonucu ile ilgili karar alabilme yetkisidir (Pekcanıtez, Atalay, Özkes, 2011, s. 209). 6356 sayılı STİSK madde 26/2' de ise sendikaların üyeleri adına dava açma yetkisi "*(2) Kuruluşlar, çalışma hayatından, mevzuattan, örf ve adetten doğan uyuşmazlıklarda işçi ve işverenleri temsilen; sendikalar, yazılı başvuruları üzerine iş sözleşmesinden ve çalışma ilişkisinden doğan hakları ile sosyal güvenlik haklarında üyelerini ve mirasçılarını temsilen dava açmak ve bu nedenle açılmış davada davayı takip yetkisine sahiptir. Yargılama sürecinde üyeliğin sona ermesi üyenin yazılı onay vermesi kaydıyla bu yetkiyi etkilemez*" olarak düzenlenmiştir. Bu düzenleme uyarınca sendikalar üyeleri ve üyelerin mirasçıları adına dava açabilir veya açılan davadaki husumete dahil olabilirler. Hal böyle olunca sendikaların üyeleri adına dava açma yetkileri bulunduğundan bunun doğal bir uzantısı olarak 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu uyarınca zorunlu dava şartı arabuluculuk müessesesine başvurmalarına, toplantılara katılmalarına ve son tutanağı imza atmalarına bir engel olmadığı ifade edilebilir. Açıklanmaya çalışılan bu hususlar çerçevesinde sendikal tazminat talepli bir dava şartı arabuluculuk müessesesine işçi, işçinin avukatı veya üyesi olduğu sendika başvurabilir. Yapılan bu başvuru çerçevesinde görüşmelere katılabilir ve son tutanağı imzalayabilir.

Sendikal Tazminat Talepli Arabuluculuk Görüşmesinin Sona Ermesi

Sendikal tazminat talebi içerikli arabuluculuk görüşmeleri tarafların anlaşması, arabulucunun da getireceği kanaat çerçevesinde görüşmelere devam edilmesinin faydalı olmayacağı, taraflardan birisinin görüşmelerden çekilmesi veya tarafların anlaşarak süreci sona erdirmeleri durumunda sona erer.

Sona eren arabuluculuk faaliyeti ile ilgili olarak tutanak hazırlanır. Hazırlanacak bu tutanakta arabuluculuk faaliyetinin gerçekleşip gerçekleşmediği, arabuluculuk görüşmelerinin sona erdiği tarih, görüşmeler sonunda tarafların anlaşıp anlaşmadığı hususu ile arabuluculuk sürecinin ne şekilde sona erdiği anlaşılacaktır (Ekmekçi, Özkes, Atalı, Seven, 2019, s. 104).

Görüşmeler Sonunda Anlaşma

Yapılan görüşmeler sonunda taraflar arasında imzalanan anlaşma belgesi borçlar hukuku kapsamında olan bir sözleşme niteliğindedir (Çelik, Caniklioğlu, Canbolat, 2018, s. 79). Öğretide ileri sürülen bir görüşe göre tarafların iş güvencesi tazminatı yerine taraflar sendikal tazminat hususunda anlaşabilir ve böyle bir durumda yapılan feshin sendikal nedene dayandığı ifade edilmemelidir (Mutlay, 2018, s.2147). Ancak tarafların sendikal tazminat hususunda anlaşmışları bir durumda söz konusu feshin sendikal nedene dayandığını ifade etmek daha uygun olabilir. Zira biraz öncede belirtildiği üzere taraflar arasındaki belge bir sözleşme niteliğindedir.

6356 sayılı STİSK madde 25/4'te sendikal tazminatın alt sınırı belirlenmiştir. Buna göre sendikal tazminat işçinin bir yıllık ücretinden az olamaz. Nitekim anılan düzenleme "(4) İşverenin (...) (1) yukarıdaki fıkralara aykırı hareket etmesi hâlinde işçinin bir yıllık ücret tutarından az olmamak üzere sendikal tazminata hükmedilir. (1)" şeklindedir. Anılan düzenlemeye uyarınca sendikal tazminat için esas alınacak ücret, çıplak ücretin brüt tutarıdır (Sur, 2020, 68). Arabuluculuk müessesinin bir uzantısı olarak taraflar arabuluculuk kapsamında yapılan görüşmelerde sendikal tazminat tutarında kanunda öngörülen tutardan daha az veya çok bir tutarda anlaşabilecektir kanaatindeyiz. Aksi bir durumun ise arabuluculuk müessesesinin amacına uygun olmayacağı ifade edilebilir. Nitekim Arabulucunun yapılan görüşmeler sırasında uyuşmazlığa konu durum ile ilgili bir karar verme hakkı bulunmamaktadır. Arabulucu iletişim tekniklerini sistematik olarak uygular. Arabulucu böylelikle tarafların kendi aralarında iletişim kurmasını kolaylaştırır (Arslan, 2018, s. 206). Taraflar görüşmeler devam ederken çözüm önerisi ileri süremeyebilir. Böylelikle görüşmeler tıkanabilir. İşte bu noktada 6325 sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu 15/7 "*Tarafların çözüm üretmediklerinin ortaya çıkması hâlinde arabulucu bir çözüm önerisinde bulunabilir*" uyarınca arabulucu çözüm önerisinde bulunabilir. Burada çözüm önerisi ile ifade edilen husus hukuki görüş vermek değildir. Çözüm önerisi ileri sürmek ile ifade edilen, görüşmeler sırasında taraflarca ileri sürülmüş ancak taraflarca unutulmuş bir çözüm önerisinin hatırlatılması olabilir. Aynı şekilde daha önceden gündeme gelmemiş olan bir çözüm önerisi de arabulucu tarafından sunulabilir (Odaman, Karaçöp, 2018, s. 47). Buna göre arabuluculuk müessesinde çözüm bizzat taraflara aittir (Erginer, 2017, s. 79). Bu bağlamda tarafların sendikal tazminat hususunda işçinin bir yıllık ücretinden az veya fazla olarak, diledikleri tutarda anlaşmalarına bir engel olmadığı ifade edilebilir.

Madem ki sendikal tazminat hiç zarara uğranmasa bile talep edilebilecektir. Madem ki işçinin sendikal hak ve özgürlüklerden yaralanmasını engellemek amacıyla işveren tarafından işe alım, iş sözleşmesinin devamı veya fesih hakkının kötüye kullanılması durumunda gündeme gelebilecektir. Bu durumda taraflar arabuluculuk müessesinde sendikal tazminata ek olarak iş güvencesi ve kötü niyet tazminatında anlaşabilirler kanaatindeyiz.

Görüşmelerin Sonunda Anlaşmama

Tarafların anlaşmamaları durumunda bu durum tutanak altında alınmalıdır. Tarafların sendikal tazminat talebi yanında işe iade talebinde de anlaşmamaları durumunda her iki

hususunda da tutanakta belirtilmesi gerekmektedir. Taraflar arasında yapılan görüşmeler neticesinde taraflar sendikal tazminat veya işe iade hususunda anlaşabilirler. Bu durumda arabulucu, tarafların hangi hususta anlaşıp, hangi hususta anlaşmadığını açıkça belirtmelidir.

Dava açacak olan işçi arabuluculuk son tutanağına ihtiyaç duyacaktır. 7036 sayılı İş Mahkemeleri Kanunu madde 3/2' de "(2) Davacı, arabuluculuk faaliyeti sonunda anlaşmaya varılmadığına ilişkin son tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanmış bir örneğini dava dilekçesine eklemek zorundadır. Bu zorunluluğa uyulmaması hâlinde mahkemece davacıya, son tutanağın bir haftalık kesin süre içinde mahkemeye sunulması gerektiği, aksi takdirde davanın usulden reddedileceği ihtarı içerikli davetiye gönderilir. İhtarın gereği yerine getirilmez ise dava dilekçesi karşı tarafa tebliğle çıkarılmaksızın davanın usulden reddine karar verilir. Arabulucuya başvurulmadan dava açıldığının anlaşılması hâlinde herhangi bir işlem yapılmaksızın davanın, dava şartı yokluğu sebebiyle usulden reddine karar verilir." şeklinde düzenleme bulunmaktadır. Söz konusu bu madde uyarınca davacı yan davasını açarken arabulucu görüşmesinde anlaşamadığına dair son tutanağın aslını veya arabulucu tarafından onaylanmış bir kopyasını dava dilekçesinin ekine ekler.

Sonuç

Sendikal hak ve özgürlükler Anayasal düzeyde korunmuş temel hak niteliğindedir. Sendikal hak ve özgürlüklerin engellenmesi durumunda işverene karşı sendikal tazminat talep etmek mümkündür. Bu bağlamda sendikal tazminat, sendikal hak ve özgürlüklerin korunması kapsamında getirilmiş olan caydırıcı bir husustur. Sendikal tazminat talebi ise 7036 sayılı İş Mahkemeleri kanunu kapsamında zorunlu arabuluculuk müessesine tabidir.

Sendikal tazminata kimi bazı durumlarda iş görüşmeleri sırasında işveren tarafından yapılan davranış ve gösterilen tutum çerçevesinde hakkazanılabilir. Bu bağlamda işçinin henüz işe başlamadan önce sendikal ayrımcılığa maruz kalması durumunda sendikal tazminat talebi arabuluculuk müessesesinin konusu olamayacaktır. Zira işçi ve işveren ilişkisi henüz kurulmamıştır. Bu bağlamda kişinin henüz işe başlamadığı iş görüşmeleri sırasında sendikal ayrımcılığa maruz kalması durumunda 7036 sayılı kanun çerçevesinde arabuluculuk müessesesine başvurması hususunda özel bir düzenlemenin yapılması faydalı olacaktır.

Diğer yandan 6356 sayılı STİSK uyarınca sendikal tazminatın işçinin bir yıllık ücreti tutarından az olmayacağı belirtilmiştir. Ancak önemle belirtmekte fayda vardır ki henüz işbaşı yapmayan, arada iş ilişkisi kurulmamış olan kişinin sendikal ayrımcılığa maruz kalması tutarında belirlenecek olan sendikal tazminat doğal olarak kişinin bir yıllık ücreti tutarında olamayacaktır. Dolayısıyla böyle bir konumda olan kişiye ödenmesi gereken tazminat hakim tarafından takdir edilecek bir husus olacaktır.

6356 sayılı STİK uyarınca sendikal tazminatın işçinin bir yıllık ücreti tutarından az olmayacağı belirtilmiştir. Bu husus kamu düzenine ilişkindir. Ancak önemle belirtmekte fayda vardır ki 7036 sayılı kanun uyarınca tarafların arabulucu huzurunda söz konusu bu tutardan daha az bir tutarda ulaşmaları mümkündür. Hal böyle olunca kamu düzenine ilişkin olan bu husus uygulama alanını yitirmektedir. Hal böyle olunca sendikal tazminat hususunda bir istisna getirilerek sendikal tazminatın 7036 sayılı kanun kapsamından çıkartılması uygun olacaktır.

Bilgilendirme

Bu çalışma Dokuz Eylül Üniversitesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı Doktora programı çerçevesinde yapılan "Sendikal Nedenle İş Sözleşmesinin Feshi ve Sonuçları" başlıklı tez çalışmasından türetilmiştir.

Kaynakça

- Akın, Gülen İkizoğlu (2017). 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Çerçevesinde Arabuluculuk ve İş Hukukundaki Değişiklere Genel Bakış, *Antalya Bilim Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Sayı 10, Aralık.
- Akyıldız, Emre (2019). *İş Yargılamasında Arabuluculuk Sistemi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Alptekin, Budak Boydak (2015). *Sendika Özgürlüğünün Güvencesi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Hukuk Anabilim Dalı, Özel Hukuk Bilim Dalı, Doktora Tezi, İstanbul
- Arıkan, Mustafa (2009). Culp in Contrahendo Sorumluluğu, *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt 17, Sayı 1, Ocak.
- Arslan, Betül Azaklı (2018). Zorunlu Arabuluculuk Faaliyetinin Niteliği Bakımından Arabulucunun Hukuki Sorumluluğu, *Akdeniz Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt 8, Sayı 1, Haziran.
- Aydın, Buğra (2015). Bireysel İş Uyuşmazlıkları ve Tahkim, Mehmet Akif Aydın'a Armağan, *Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi*, Cilt 21, Sayı 2.
- Bayram, Fuat (2006). Sendikal Fesih Karinesi, *Legal İş Hukuku ve Sosyal Güvenlik Hukuku Dergisi*, Sayı 12.
- Başterzi, Süleyman (2000). *İş Uyuşmazlıkları*, Doktora Tezi, (Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü) Ankara
- Alptekin, Burak Boydak (2018). İş Uyuşmazlıklarında Zorunlu Arabuluculuk Düzenlemesinin Kamuda Hizmet Alımı Kapsamında Çalışan İşçiler Bakımından Değerlendirilmesi, *Çalışma İlişkileri Dergisi*, Temmuz, Cilt 9, Sayı 2.
- Canbolat, Talat (2013). 6356 Sayılı Kanunda Barışçıl Çözüm Yolu Olarak Arabuluculuk, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, Sayı 4.
- Çelik, Nuri., Caniklioğlu, Nurşen., Canbolat, Talat., (2018). *İş Hukuku Dersleri*, Eylül.
- Çil, Şahin (2018). *İş Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk ve 7036 Sayılı İ.M.K. Uygulaması Tazminat ve Alacaklarda Hesaplamalar İş Güvencesi*, Yetkin Yayınları, Ankara.
- Demir, Ender (2018). İşletmenin, İşyerinin ve İşin Gerekleleriyle Yapılan Fesihler Bağlamında Sendikal Tazminat, *Fasikül Hukuk Dergisi*, Cilt 10, Sayı 100, Mart.
- Demir, Evin Emine (2016). Bireysel İş Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, Sayı 123.
- Dereli, Toker (2013). 6356 sayılı Yeni Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu: Genel Bir Değerlendirme, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, Cilt 1, sayı:36.
- Durak, Yasemin (2017). Güven Sorumluluğu ve "Culpa In Contrahendo", *Selçuk Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt 25, Sayı 1, Ocak 2017.
- Ekmekçi, Ömer., Özkes, Muhammet., Atalı, Murat., Seven, Vural., (2019) *Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk*, On İki Levha Yayınları.
- Erdayı, Ahmet Utku (2007). *Türk İş Hukuku Mevzuatının Sendika Özgürlüğüne ve Örgütlenme Hakkının Korunmasına İlişkin 87 Sayılı Sözleşmeye Uyum Sorunu*, Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Sivas.

- Erdem, Hasan (2018). İş Uyuşmazlıklarında Dava Şartı Olarak Arabuluculuk, *İstanbul Barosu Dergisi*, Cilt 92, Sayı 2, Mart.
- Erginer, Umut Ozan (2017). Arabuluculuk ve Gizlilik, *Antalya Bilim Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Sayı 9, Haziran.
- Gürsu, Menekşe Gamze (2019). *İş Hukukunda Zorunlu Arabuluculuk*, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- İkizoğlu Akın, Gülen (2017). 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu Çerçevesinde Arabuluculuk ve İş Hukukundaki Değişiklere Genel Bakış, *Antalya Bilim Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Sayı 10, Aralık.
- İlhan, Onur (2020). Türk Hukukunda Arabuluculuk Sözleşmesi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Konya.
- Küçük, Doğan (2018). *Sendikal Tazminat*, Hacettepe Üniversitesi Özel Hukuk Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Aralık.
- Lokmanoğlu, Salim Yunus (2008). İş Mahkemeleri Kanunu Işığında Arabuluculuk Kavramı, *Türkiye Adalet Akademisi Dergisi*, Sayı 33.
- Mutlay, Faruk Barış (2018), İş İade Davalarında Arabuluculuk, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, Sayı 4.
- Odaman, Serkan., Karaçöp Eda., (2018). İş Hukukunda Zorunlu Arabuluculuk Müessesinin Bugünü ve Geleceğine İlişkin Genel Bir Değerlendirme, *Sicil İş Hukuku Dergisi*, Sayı 39.
- Özdemir, Olgu (2016). Bireysel İş Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk, *İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Mecmuası*, Cilt 74, Ocak.
- Öztürk, Berna (2013). *Sendikal Tazminat*, Ankara Barosu Dergisi, Sayı 4.
- Pekcanitez, Hakan., Atalay Oğuz., Özekes, Muhammet., (2011). *Medeni Usul Hukuku*, Ankara.
- Sur, Melda (2020). *İş Hukuku Toplu İş İlişkileri*, Turhan Kitabevi, Ankara, 2020.
- Şişli, Zeynep (2012). *Bireysel İş Uyuşmazlıkları ve Yargısal Çözüm*, Ankara Barosu Dergisi, 2012/2.
- Tunçomağ, Kenan (1980). *İş Hukuku*, Cilt 2, Sermet Matbaası.
- Tuncay, Aziz Can (2017). *Toplu İş Hukuku*, Beta Yayınları.
- Yağcıoğlu, Kaan Muharrem (2018). Yeni İş Mahkemeleri Kanunu Uyarınca Arabuluculuk ve Arabuluculuğun İş Yargılamasına Etkileri, *Dokuz Eylül Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, Cilt 20, Sayı 2.

Resmi Kaynaklar

- 6356 Sayılı Sendikalar ve Toplu İş Sözleşmesi Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 18.10.2012, Sayı 28460
- 6325 Sayılı Hukuk Uyuşmazlıklarında Arabuluculuk Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 07.06.2012, Sayı 28331.
- 7036 Sayılı İş Mahkemeleri Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 12.10.2017, Sayı 30221.
- 6100 Sayılı Hukuk Muhakemeleri Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 12.01.2011, 27836.
- 6098 Sayılı Türk Borçlar Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 11.01.2011, Sayı 27836.
- 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu, Resmi Gazete, Tarih 22.11.2001, Sayı 24607.

Turizm Sektörü ve Ekonomik Büyüme: BRICS Ülkeleri ve Türkiye Analizi

Melih Özçalık^{a,b}

Özet

Turizm sektörü, hizmetler sektörünün en önemli alt kalemlerinden birisidir. Bununla beraber az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomileri için de cari işlemler açıklarını kapatıcı etki yaratan bir sektördür. Turizm sektörü gerek yarattığı istihdam gerek ekonomik büyümeyi etkilemesi açısından tüm dünya ekonomileri için vazgeçilmez bir sektör konumundadır. Çalışma, özellikle gelişmekte olan ülke ekonomileri üzerinde durmuştur. Bu ülkeler içerisinde ise BRICS adı verilen ve Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan, Çin Halk Cumhuriyeti ve Güney Afrika'nın oluşturduğu grup 2000'li yılların ortasından itibaren Dünya ekonomisini etkileyen bir grup haline gelmiştir. Türkiye ekonomisi ise çeşitli makro ekonomik göstergeleri açısından söz konusu ülke grubuyla benzerlik gösterdiği için pek çok bilimsel çalışmada birlikte analiz edilmektedir. Çalışmada 1995-2017 yılları arasında gerçekleşen ve BRICS ülkeleri ile Türkiye'nin dahil olduğu altı ülkenin analiz edildiği bir panel veri çalışması yapılmıştır. GSYİH ile turizm gelirleri arasındaki ilişkinin incelendiği modelde söz konusu değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı, ancak her iki değişken arasında çift yönlü nedensellik bulunduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler

Turizm Sektörü
Ekonomik Büyüme
Panel Veri Analizi
Nedensellik Analizi

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 10.04.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.717991

Tourism Sector and Economic Growth: An Empirical Analysis on BRICS Countries and Turkey

Abstract

The tourism sector is one of the most important part of the services industry. In addition, this sector has a corrective effect on current account deficits for underdeveloped and developing countries. Tourism sector is an indispensable sector for all countries in terms of employment level and economic growth. The study particularly focused on developing countries. Among these countries, an integration called BRICS, formed by Brazil, Russia, India, China and South Africa, has become effective in world economy since the mid-2000s. Turkey is analyzed together with the BRICS in many scientific studies because of its similar macroeconomic indicators. In this study we established a panel data analysis between 1995-2017 including BRICS and Turkey. We use GDP and tourism receipts in the model. There is no long term relationship in cointegration analysis but there is two sided causality between variables.

Keywords

Tourism Sector
Economic Growth
Panel Data Analysis
Causality Analysis

About Article

Received: 10.04.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.717991

^a İletişim Yazarı: melih.ozcalik@cbu.edu.tr

^b Doç. Dr., Manisa Celal Bayar Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, ORCID: 0000-0002-3559-4975

Giriş

Turizm sektörü, gerek dış ödemeler bilançosunda yer alan bir kalem olarak gerek gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke ekonomilerinin ekonomilerini canlandıran bir hizmetler sektörü unsuru olarak oldukça önemlidir.

Turizm sektörü temel olarak şu alt işletmelerden oluşmaktadır (Arabacı, 2018): Konaklama işletmeleri, yiyecek-içecek işletmeleri, seyahat işletmeleri, rekreasyon işletmeleri.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra değişen sosyo ekonomik koşullarla turizm sektörü hızla gelişmeye başlamıştır. Günümüzde teknoloji, ulaşım, gelir ve tatillerin artması sonucunda çok hızlı bir şekilde büyüyen turizm sektörü, dünyanın en önemli sektörlerinden birisidir. Bu nedenle, tüm ülkeler vatandaşlarını, turizme üretici veya tüketici olarak katılmaları için teşvik etmektedirler (Kandır vd., 2008).

Ancak bu sektörün yoğun şekilde yükselişe geçmesi 1970'li yıllar sonrasında gerçekleşen küreselleşme olgusu ve bunun beraberinde gelen sermaye hareketleri ve işgücünün hareketliliğinin artışıyla birlikte olmuştur. İlk başlarda yurtdışında bulunan emek sahiplerinin kendi ülkelerine gelmeleri, daha sonra ise dünya nüfusunda yaşanan gelir artışı, taşımacılık sektörünün yaygınlaşması ve maliyetinin azalması ile beraber pek çok insanın gerek ülke içinde gerek ülke dışında hareketli hale gelerek turizm sektörünü canlandırmasına yol açmıştır.

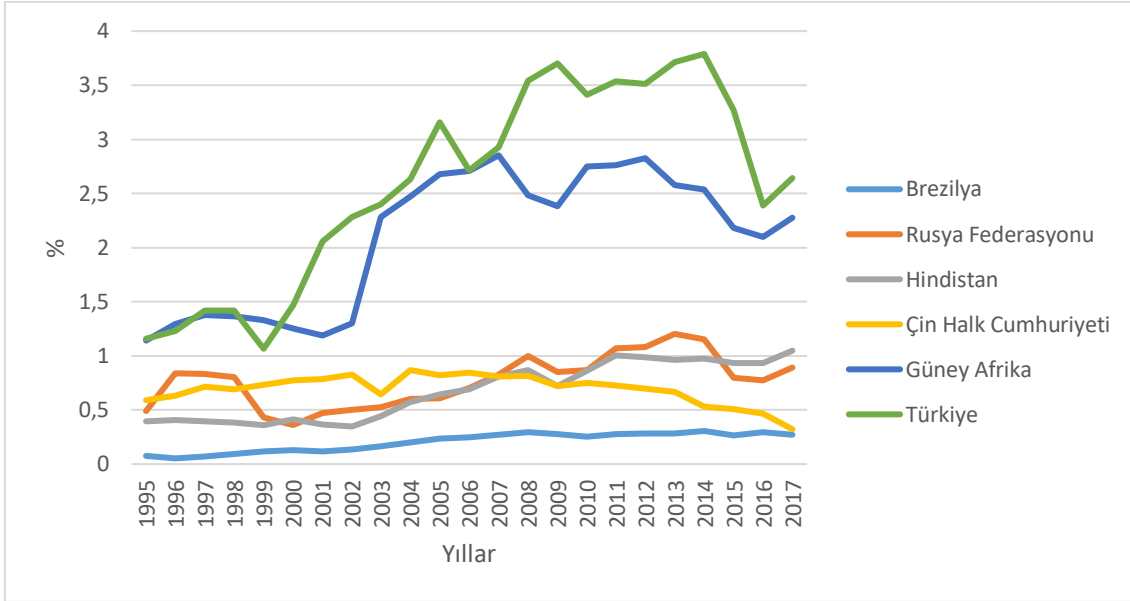
Turizmin yaygınlaşması, havacılık sektörü başta olmak üzere taşımacılık sektörünü de oldukça geliştirmiştir. Bu gelişim pek çok istihdamın da gelişmesini beraberinde getirmiştir. Oluşan teknolojik gelişmelerle birlikte taşımacılık maliyetlerinin azalması, özellikle havacılık sektöründe uçak yolcu kapasitelerinin artışı da bu dönemle birlikte gelişmiştir.

Ancak iç ve dış ekonomik, siyasi ve sosyal gelişmeler, özellikle gelişmekte olan ülkelerin turizm sektörünün dalgalı bir seyre sahip olmasına yol açmaktadır. Turizm sektörü, içerisinde yer aldığı hizmetler sektörü ile dış ödemeler bilançosunun önemli bir alt dalını oluşturmaktadır. Özellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinde turizm sektörü, ekonominin sürükleyici sektörüdür. Bu sürükleyicilik, söz konusu ülke ekonomilerinde oldukça fazla görülen cari işlemler açığının da en kısa sürede ancak etkin olmayan kapatma formülü olarak görülmektedir.

Türkiye ekonomisinde turizm sektörünün yükselişe geçmesi ihracata dayalı büyüme modeline geçildiği 24 Ocak 1980 kararlarına kadar uzanır. Bununla birlikte sermayenin serbestleşmesinin önünün açıldığı 1989 yılına kadar bir takım turizm teşvik paketleriyle birlikte turizm sektörünün büyüme üzerindeki etkisi de arttırılmıştır.

Turizm sektörü ile ülkeye giriş yapan sermaye, cari işlemler açığını kapatıcı etki sergilemektedir. Bu durum kriz dönemleri hariç tüm gelişmekte olan ülkeleri ilgilendiren bir durumdur. Cari işlemler bilançosunun açık olmasının sermaye bilançosu ile dengelenme gereksinimi kırılğan yapıya sahip pek çok gelişmekte olan ülkeyi endişelendirmektedir.

Çalışmada ele alınacak olan BRICS ülkeleri beş gelişmekte olan ülkeyi temsil etmektedir. Bunlar: Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan, Çin Halk Cumhuriyeti ve Güney Afrika'dır. Çalışmanın amacı ise turizm gelirleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye gelişmekte olan ülke gruplarından önemli bir tanesi olan BRICS ve Türkiye açısından bakabilmektir.



Grafik 1. Turizm Gelirinin GSYİH İçerisindeki Payı

Yukarıdaki tabloda, BRICS ülkeleri ve Türkiye ekonomisinde gerçekleşen turizm gelirlerinin GSYİH içerisindeki oranının yıllar içerisindeki gelişimi yer almaktadır. Buna göre Güney Afrika ve Türkiye'nin turizm gelirlerinin ekonomileri için olan önemi ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber, söz konusu dönemde Türkiye ve Güney Afrika'nın turizm gelirlerinin GSYİH'ya oranları diğer ülkelere göre oldukça fazladır. Brezilya'nın ise düşük ama istikrarlı bir yükselişi bulunmaktadır. Bunun yanında, grafikteki dikkat çekici bir nokta, dünya finans tarihinin en kötü krizlerinden birisi olarak nitelendirilebilen 2008 krizi sonrasında grafikteki ülkelere sadece Türkiye'nin turizm gelirinin milli gelirdeki payını arttırmış olmasıdır. 2014 yılındaki oranda yaşanan yüksek düşüş ise yine Türkiye ekonomisini diğer gelişmekte olan ülkelere ayırtıran bir durumdur.

Turizm ile ilgili ekonomik anlamda literatürde yerli ve yabancı çok sayıda bilimsel çalışma bulunmaktadır. Aşağıda bunlardan bazıları incelenecektir.

Dereli ve Akiş (2019) çalışmalarında, 1970-2016 yılları arasında Türkiye'de turizm geliri ve GSYİH artış oranları değişkenlerini ele almıştır ve bu değişkenler arasındaki ilişkiyi eşbütünlük analizi ile test etmişlerdir. Buna göre her iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişki bulunmuştur.

Balıkçoğlu ve Oktay (2015), 2003-2014 yıllarını çeyrek dönemler olarak kapsayan çalışmalarında, Türkiye'de turizm geliri ile GSYİH değişkenleri arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Alınan sonuçlara göre iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişki ortaya çıkmıştır. Ayrıca ekonomik büyümeden turizm gelirlerine doğru bir nedensellik ilişkisi de saptanmıştır.

Samırkaş ve Samırkaş (2014) çalışmalarında, 2003-2013 yıllarını çeyrek dönemler olarak incelemişlerdir. Buna göre Türkiye'de reel turizm gelirleri ile reel GSYİH değişkenleri arasında çift yönlü bir nedensellik olduğu sonucuna varılmıştır.

Bozgeyik ve Yoloğlu (2015), 2002-2014 yıllarını çeyrek dönemler halinde Türkiye’de turizm gelirleri ve GSYİH değişkenlerini incelemişlerdir. Buna göre turizm gelirlerinden ekonomik büyümeye doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

Bahar (2006), 1963-2004 yılları arasında gerçekleşen dönemde Türkiye’de turizm gelirleri ile ekonomik büyümeyi incelemiştir. Buna göre, iki değişken arasında uzun dönemli ilişki bulunmuştur. Bunun yanında turizm gelirinden ekonomik büyümeye doğru bir nedensellik ilişkisi saptanmıştır.

Kanca (2015) çalışmasında, 1980-2013 yıllarını temel almıştır. Buna göre Türkiye’de ekonomik büyüme değişkeninden turizm gelirlerine doğru nedensellik bulgusuna rastlanmıştır.

Zhang ve Cheng (2019), 2008-2016 yıllarını ele aldıkları çalışmalarında panel veri analizi ile Çin’de yer alan 36 bölgede turizm geliri ile ekonomik büyüme arasında tutarlı bir ilişki bulmuşlardır.

Du vd. (2016), 1995-2011 yılları arasında 109 dünya ülkesini ele aldığı çalışmasında, turizm gelirlerinin büyüme üzerinde anlamlı bir etkisinin olduğunu bulmuşlardır.

Akan vd. (2007), 1985-2007 yılları arasında Türkiye’de gerçekleşen turizm gelirleri ve ekonomik büyüme değişkenlerini ele almıştır. Söz konusu iki değişkenin birbirlerinin nedeni olduğu ve belirtilen dönem boyunca ilişkili oldukları sonucuna varılmıştır.

Işık Maden vd. (2019), 1980-2016 yıllarını ele aldıkları çalışmalarında ARDL modelini kullanarak Türkiye’de turizm geliri ile kişi başına düşen GSYİH ilişkisini ele almışlardır. Model sonucunda kısa ve uzun dönemde söz konusu değişkenler arasındaki ilişki ispatlanmıştır.

Bal vd. (2016), Türkiye’de GSYİH, reel döviz kuru ve turizm gelirlerini ele aldıkları çalışmada dönem olarak 1972-2014 yıllarını seçmişlerdir. Buna göre turizm gelirinde yaşanacak artış milli geliri arttırmaktadır.

Cardenas-Garcia vd. (2015), 1991-2010 yılları arasında 144 ülkeyi incelemiştir. Turizm ve ekonomik büyümeyi ilgilendiren 15 değişken ele alınmıştır. Buna göre, gelişmiş ülke gruplarında turizm gelirleri ekonomik büyümeyi daha fazla arttırmaktadır.

Yöntem ve Bulgular

Çalışmada 1995-2017 yılları arasında Türkiye ve BRICS ülkeleri olarak belirtilen Brezilya, Rusya Federasyonu, Hindistan, Çin Halk Cumhuriyeti ve Güney Afrika ile gerçekleşen turizm geliri ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmiştir. Tüm veriler Dünya Bankası veri tabanından alınmıştır. Tüm değişkenler logaritmik yapıdadır.

Çalışmada ilk olarak panel veri analizlerinde yatay kesit olarak belirtilen ülke veya ülke gruplarının herhangi birinde yaşanan şokun diğer ülke veya ülke gruplarını etkileyip etkilememesi üzerine kurulan yatay kesit bağımlılığı testi kullanılacaktır. Eğer böyle bir durum söz konusu ise serilerde bulunan birim kökün varlığını birinci nesil panel birim kök testleri ile incelemek daha sonra oluşturulacak denklemlerde hatalı sonuçlar doğuracaktır.

Panel veri setlerinde, yatay kesit bağımlılığını test etmek için kullanılacak başta gelen testler, Pesaran (2004) LM_{CD} testi, Breusch-Pagan (1980) LM testi, ve Pesaran vd. (2008) LM_{adj} testidir. LM, $T > N$ durumunda yatay kesit bağımlılığı olup olmadığını test eden bir tahmincidir. LM_{CD} testi ise $N > T$ durumunda yatay kesit bağımlılığını test eden bir tekniktir (Çınar, 2010: 594). Breusch-Pagan (1980) LM testi, grup ortalaması sıfır fakat bireysel ortalama sıfırdan farklı olduğunda sapmalı olmaktadır. Pesaran vd. (2008), bu sapmayı test

istatistiğine varyansı ve ortalamayı da ekleyerek düzeltmiştir. Bu nedenle ismi düzeltilmiş LM testi (LM_{adj}) olarak ifade edilmektedir (Yıldırım vd., 2013). LM_{adj} , gerek ülke sayısının zaman serisinden fazla olması gerek zaman serisinin ülke sayısından büyük olması koşullarında gerçekleştirilebilir.

Tablo 1. Yatay Kesit Bağımlılığı Testi

Test	İstatistik	Olasılık
LM	72.18	0.0000
LM_{adj}	26.65	0.0000
LM_{CD}	5.996	0.0000

Tablo 1'e göre seriler arasında yatay kesit bağımlılığı yüzde 1 anlamlılık düzeyinde mevcuttur. Söz konusu yatay kesit bağımlılığı sorununun serilerde bulunması, modelde durağanlığın varlığının sorgulanması için ikinci nesil birim kök testlerini kullanmayı zorunlu kılmaktadır.

Her ülkenin zaman etkilerinden ayrı etkilenmediğini bir bütün panel halinde hareket ettiğini öngören CIPS testi, Pesaran (2007)'nin tablo değerleri ile model sonucunda elde edilen test değerlerinin karşılaştırılması sonucu serilerin birim kök barındırıp barındırmadıklarına karar verir.

Tablo 2. CIPS Durağanlık Testi

Değişkenler (Düzye)	Test	%1	%5	%10
gdp	-1,056	-2.570	-2.330	-2.210
tgelir	-1,915	-2.570	-2.330	-2.210
Değişkenler (Birinci Fark)	Test	%1	%5	%10
gdp	-2,986*	-2.570	-2.330	-2.210
tgelir	-4,484*	-2.570	-2.330	-2.210

Not: Kritik değerler Pesaran (2007) Tablo II(b)'den alınmıştır.

Çalışmada ikinci nesil birim kök testleri arasında paneli bir bütün olarak test eden CIPS testi kullanılmıştır. Buna göre serilerin düzey değerlerinde olmasa da birinci farklarında birim kök barındırmadıkları ve durağan oldukları saptanmıştır. Bu durum gerekli testlerin gerçekleştirilebileceğini göstermektedir.

Swamy S testi, elde edilen modelin homojen bir yapıda olup olmadığına karar veren bir testtir. Elde edilen sonuca göre çeşitli eşbütünleşme ve nedensellik testleri yapılabilmektedir.

Tablo 3. Swamy S Homojenlik Testi

gdp	Katsayılar	Standart Hata	Z Değeri	$P > z $	% 95 Güven Aralığı	
tgelir	0.4986982	0.1135756	4.39	0.000	0.276094	0.7213023
_cons	16.21193	2.593393	6.25	0.000	11.12898	21.29489
Ki-Kare (10)= 9271.87		Olasılık > Ki-Kare = 0.0000				

Tablo 3'te görülen Swamy S testi sonucuna göre yüzde 1 anlamlılık düzeyinde serilerin heterojen yapıya sahip olduğu alternatif hipotez kabul görmektedir. Buna göre eşbütünleşme testleri ve nedensellik testleri aşağıda yer alanlar gibi seçilmiştir. Bu durumda söz konusu testlerin güvenilirlik düzeyi de artmıştır.

Westerlund eşbütünleşme testi gerek grup olarak gerek bütün paneli dikkate alarak çözümlenebilen bir testtir. Bu test serilerin homojen veya heterojen olma durumlarında da uygulanabilmektedir. Homojenliğe sahip seriler söz konusu olduğunda P_a ve P_t değerleri, heterojenlik söz konusu olduğunda ise G_a ve G_t değerleri dikkate alınmaktadır (Doğanay ve Değer, 2017).

Tablo 4. Westerlund Eş Bütünleşme Testi

Test	t_{test}	Z_{test}	Olasılık
G_t	-1.916	-0.340	0.367
G_a	-6.898	0.137	0.554
P_t	-3.659	-0.047	0.481
P_a	-5.687	-0.710	0.239

Tablo 4'te Westerlund eşbütünleşme testi görülmektedir. Olasılık değerleri arasında görülen yüzde 10'dan büyük değerler söz konusu testteki sıfır hipotezin kabul edileceği ve seriler arasında uzun dönemli ilişki olduğunu öngören eşbütünleşme ilişkisinin olmadığına işaret etmektedir. Bu durum homojenlikte ve heterojenlikte söz konusudur.

Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testinin üstün olduğu yanlar; paneli oluşturan ülkeler arasındaki hem yatay kesit bağımlılığını hem de heterojenliği göz önünde bulundurabilmesi, dikey kesit boyutu (T), yatay kesit boyutundan (N) büyük olduğunda da küçük olduğunda da kullanılabilmesi ve dengesiz panel veri setlerinde de etkin sonuçları ortaya çıkarabilmesidir. Bu testin diğer bir özelliği de hem eşbütünleşik ilişkinin varlığında hem de olmadığı durumda analiz yapabilmesidir (Alper ve Oransay, 2015). Çalışmada da eşbütünleşik ilişkinin olmadığı bir panel veri seti bulunduğu için Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi kullanılmıştır.

Tablo 5. Dumitrescu-Hurlin Nedensellik Testi

Nedensellik Yönü	Gecikme	W bar	Z bar	Z bar tilde
tgelir, gdp'nin nedeni değildir.	5	14.6270	7.4570 (0.0000)	2.3113 (0.0208)
gdp, tgelir'in nedeni değildir.	2	7.1831	6.3480 (0.0000)	4.5452 (0.0000)

Tablo 5'te Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi yer almaktadır. Buna göre olasılık değerlerinin en az yüzde 2 anlamlılık düzeyinde bulunması, değişkenler arasında iki yönlü bir nedensellik ilişkisinin varlığına işaret etmektedir.

Sonuç

Turizm sektörünün önemi, insanoğlunun toplumsal yaşama geçmesi, iş hayatının yoğunlaşması ve tatil kavramının öneminin artmaya başlaması ile birlikte artmıştır. Bunun yanı sıra 1970'li yıllardan itibaren küreselleşme olgusunun tüm dünyayı gerek sermaye gerek sosyal olarak bir araya getirmesiyle yabancı kültürlerle doğan ilgi de turizm sektörünün önünü açan önemli bir gelişmedir.

Turizm sektörü, daha çok içinde barındırdığı tur, gezi, kültür ve coğrafya kelimeleri ile birlikte anılmasının yanı sıra ekonomik anlamda da oldukça önemli bir sektördür. Dış ödemeler bilançosunda yer alan hizmetler hesabında bulunan bir kalem olan turizm sektörü, özellikle cari işlemler hesabının dış ticaret alt kaleminde açık problemi çeken gelişmekte olan ve az gelişmiş ülke ekonomilerinin sermaye hesabının yükünü hafifleten bir sektördür. Bu sektör, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde daha çok coğrafi yapı ile kültür ile ilgili konularda yoğunlaşırken, gelişmiş ülkelerde özellikle önemli şehirlere düzenlenen turlar üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Turizm sektörünün gelişmesi ile birlikte özellikle sermaye sıkıntısı çeken ve yatırımlarını arttıramayan gelişmekte olan ülke ekonomileri, turizm sektöründen elde ettikleri sermaye ile birlikte yatırımlarını geliştirerek milli gelirlerini arttırma yoluna gitmişlerdir. Bununla birlikte iç ve dış siyasi, stratejik ve hatta olumsuz ekonomik gelişmeler, turizm sektörünün zaman zaman önünü kesen gelişmeler olabilmektedir. Bu durum özellikle kırılğan yapıya sahip gelişmekte olan ülke gruplarının önündeki önemli bir engeldir.

Çalışmada 1995-2017 yılları ele alınarak dünyada önemli gelişmekte olan ülkelere dönüşen bütünleşmelerden birisi olan BRICS ve Türkiye ekonomisi incelenmiştir. Bu incelemede yıllık GSYİH verileri ve turizm gelirleri ele alınmıştır. Yıllık verilerle incelenen çalışmada her iki değişkenin de doğal logaritması alınmıştır. Yatay kesit bağımlılığının bulunduğu serilere ikinci nesil panel birim kök testi uygulanmıştır. Her iki serinin uzun dönemli ilişkisinin incelendiği Westerlund eşbütünleşme testinde uzun dönemli bir ilişkinin bulunmadığı saptanmış ve literatürdeki birçok çalışmadan bu sebeple ayrılmıştır. Bunun yanında, her iki değişkenin de karşılıklı olarak birbirinin nedeni olduğu Dumitrescu-Hurlin panel nedensellik testi ile saptanmıştır.

Buna göre ele alınan altı gelişmekte olan ülke ekonomisinde turizm gelirleri ile ekonomik büyüme arasında birbirlerini ilgilendiren bir nedensellik olmasına karşın uzun dönemli bir ilişkiye sahip olmamaları, söz konusu ülke ekonomilerinin iç ve dış pek çok konjonktürel gelişmenin bu ilişkiyi zaman zaman kesintiye uğratması olarak görülebilir. Bu durum daha önce de sözü edilen kırılğan yapıya sahip gelişmekte olan ülke ekonomilerinin yalnızca turizm sektörüne bağlı kalarak ekonomik büyümelerini veya açık olan cari işlemler hesaplarını düzenleyemeyeceklerini de kanıtlar niteliktedir.

Bu sonuçlar ışığında, gelişmekte olan ülke ekonomilerinin yaşayabilecekleri dış ödemeler bilançosu dengesizliklerini daha çok uzun vadeli sermayeyi ekonomilerine çekmeleri gösterilebilir. Ülke ekonomisine katılacak olan uzun vadeli sermaye, gerek yaratacağı istihdam gerek ekonomiye sağlayacağı vergi gelirleri ile birlikte uzun vadeli bir gelişmenin kapısını aralayacağı söylenebilir. Ancak, söz konusu sermayenin bu ülke gruplarına gelmesinin önünde bazı engeller bulunabilmektedir. Uzun vadeli sermayenin ekonomiye dahil olması, sadece ülke içinde belirlenebilecek faiz oranları ile değil uluslararası olarak

belirlenen döviz kuru, ülkede uygulanan döviz kuru sistemi ve kredi temerrüt takası gibi pek çok ekonomik ve finansal değişkene göre belirlendiğini de açıklar.

Kaynakça

- Akan, Y., Arslan, İ. & Işık, C. (2007). The Impact of Tourism on Economic Growth: The Case of Turkey. *Journal of Tourism*, 9, 1-24.
- Alper, A.E. & Oransay, G. (2015), Cari Açık ve Finansal Gelişmişlik İlişkisinin Panel Nedensellik Analizi Ekseninde Değerlendirilmesi. *Uluslararası Ekonomi ve Yenilik Dergisi*, 1(2), 73-85.
- Arabacı, H. (2018). Turizm Sektörünün Ekonomik Büyümeye Etkisi Üzerine Teorik Bir İnceleme. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 4(3), 104-109.
- Bahar, O. (2006). Turizm Sektörünün Türkiye'nin Ekonomik Büyümesi Üzerindeki Etkisi: VAR Analizi Yaklaşımı. *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 13(2), 137-150.
- Bal, H., Akça, E.E. & Bayraktar, M. (2016). The Contribution of Tourism to Economic Growth: A Research on the Turkey. *Akademik Yaklaşımlar Dergisi*, 7(1), 1-20.
- Balıkçoğlu, E. & Oktay, K. (2015). Türkiye'de Turizm Gelirleri ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Kamu Politikaları Doğrultusunda Değerlendirilmesi. *Sosyoekonomi*, 23(25), 113-125.
- Bozgeyik, Y. & Yoloğlu, Y. (2015). Türkiye'de Turizm Gelirleri İle GSYH Arasındaki İlişki: 2002-2014 Dönemi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 8(40), 627-640.
- Breusch, T.S. & Pagan, A.R. (1980). The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics. *Review of Econometric Studies*, 47(1), 239-253.
- Cardenas-Garcia, P.J. Sanchez-Rivero, M. & Pulido-Fernandez, J.I. (2015). Does Tourism Growth Influence Economic Development? *Journal of Travel Research*, 54(2) 206-221.
- Çınar, S. (2010). OECD Ülkelerinde Kişi Başına GSYİH Durağan mı? Panel Veri Analizi. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 24(2), 591-601.
- Dereli, D.D. & Akiş, E. (2019). Türkiye'de Turizm Gelirleri ile İktisadi Büyüme Arasındaki İlişkinin Analizi (1970-2016). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 33(2), 467-477.
- Doğanay, M.A. & Değer, M.K. (2017). Yükselen Piyasa Ekonomilerinde Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İhracat İlişkisi: Panel Veri Eşbütünlük Analizleri (1996-2014). *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 7(2), 127-145.
- Du, D., Ng, P. & Lew, A.A. (2016). Tourism and Economic Growth. *Journal of Travel Research*, 55(4), 454-464.
- Kanca, O.C. (2015). Turizm Gelirleri ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Örneği (1980-2013). *Marmara Sosyal Araştırmalar Dergisi*, Aralık, 1-14.
- Kandır, S.Y., Karadeniz, E., Özmen, M. & Önal, Y.B. (2008). Türk Turizm Sektöründe Büyüme Göstergelerinin Turizm İşletmelerinin Finansal Performansına Etkisinin İncelenmesi. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 10(1), 211-237.

- Maden, S.I., Bulgan, G. & Yıldırım, S. (2019). The Effect of Tourism Sector on Economic Growth: An Empirical Study on Turkey. *Journal of Yaşar University*, 14(55), 215-225.
- Pesaran, M.H. (2004). General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels; CESifo Working Paper, No. 1229; Center for Economic Studies and Ifo Institute (CESifo): Munich, Germany.
- 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.A. (2008). Bias-Adjusted LM Test of Error Cross Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- Samırkaş, M. & Samırkaş, M.C. (2014). Turizm Sektörünün Ekonomik Büyümeye Etkisi: Türkiye Örneği. *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 15(1), 63-76.
- Yıldırım, K., Mercan, M. & Kostakoğlu, S.F. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Geçerliliğinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi*, 8(3), 75-95.
- Zhang, J. & Cheng, L. (2019). Threshold Effect of Tourism Development on Economic Growth Following a Disaster Shock: Evidence from the Wenchuan Earthquake, P.R. China. *Sustainability*, 11(2), 371-393.

Dünya Sağlık Örgütü'nün 6. Evre Pandemi Uyarısı ve Uluslararası Sistemin Evrilme Olasılığı

Ahmet Nazmi Üste^{a, b}

Özet

Dünya Sağlık Örgütü'nün 11. Mart 2020 tarihinde 6. Evre pandemi ilanında bulunmuştur. Bu evrede 5. Evredeki durumun aşılması, virüsün 3. Bir ülkeye de sıçraması aşamasıdır. Bu ilan küresel çapta bir pandeminin söz konusu olduğu anlamına gelmektedir. Uluslararası politika açısından salgın dönemi, tarih boyunca uluslararası sistemin işleyişinde etkin olan temel motivasyonların artık işe yaramayacağı yeni bir dönemin de habercisi olmuştur. Devletleri ve devletlerin oluşturduğu organizasyonları yeni duruma uygun davranmak ve yeni modeller üzerinde uzlaşmak gibi bir zorunluluk beklemektedir. Covid-19 pandemisi uluslararası ilişkilerin temel işleyişini değiştirecek ve öncesi dönemden farklı dinamikleri devreye sokacak bir etki yaratmaktadır. Çalışma tarihsel süreçten bugüne temel uluslararası sistem analizlerini referansa koyarak dönüşüm olasılıklarını irdelemeyi hedeflemiştir.

Anahtar Kelimeler

Covid-19
Pandemi
Uluslararası Sistem
Uluslararası Toplum

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 06.05.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.733263

The World Health Organization's 6 th Phase Pandemic Alert and Probability of Evolution of the International System

Abstract

The World Health Organization has declared a pandemic - Phase 6 on March 11, 2020. It is a level of ranging from Phase 5 to Phase 6 - a stage of spreading a virus to a third country. This announcement indicates an existence of an outbreak at global level. Regarding to the international politics, the pandemic period has also foreshadowed a new era where the basic motivations that have been effective in the functioning of the international system throughout history will not be operational anymore. It is a necessity for states and state-established organizations to act in accordance with the new emerged conditions and to compromise on new models. The Covid-19 pandemic creates such an effect that will change the basic functioning of international relations and prompt the different dynamics than before. The study aims to examine the transformation possibilities since the historical process by this time referring to the basic international system analyzes.

Keywords

Covid-19
International Community
International System
Pandemic

About Article

Received: 06.05.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.733263

^a İletişim Yazarı: nazmi.uste@deu.edu.tr.

^b Dr. Öğr. Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Kamu Yönetimi Bölümü, ORCID: 0000-0002-4638-6629

Giriş

Pandemik sözcüğü Türk Dil Kurumu sözlüklerinde şimdiye kadar kendine pek yer bulamamış bir sözcüktür. Daha çok fen bilimlerine özgü sözlüklerde rastlanabilmektedir (TDK 2020). Ancak bundan sonra durumun böyle olmayacağı ve “pandemik” sözcüğünün güncel konuşma dilinde kendine geniş bir saha açacağı aşikar görülmektedir. Zira kıtalar arası yayılan ve kontrolü kolay görülmeyen COVID-19 virüsünün yayılımını Dünya Sağlık Örgütü’nün (WHO) “pandemik salgın” olarak ilanı ile bugünlerde tüm dünyada gündemi oluşturmaktadır.

Dünya Sağlık Örgütü “pandemi” uyarısını 6 evreye ayırarak yapmaktadır:

- a- Bu 6 evrenin ilki insanlara doğrudan bulaşma riski taşımayan ancak hayvanlar arasında görülen virüsler içindir.
- b- 2. Evre ise vahşi ya da evcil hayvanlar arasında dolaşan bir influenza virüsünün insanlara da bulaşabilme riskine işaret eden, bu konuya dikkat çekilmesini gerekli kılan evredir. Bu evrede henüz insana bulaş vakası görülmemektedir.
- c- 3. Evre olarak tanımlanan bu evrede ise virüsün hayvandan insana ya da insandan insana bulaştığına dair tespitler vardır. Ancak bu bulaşma yaygın bir salgın görüntüsünden uzaktır. Enfekte biri çok yakında birini ancak enfekte edebilmektedir. Kitlelilik söz konusu değildir.
- d- 4. Evre ise virüsün bir ülke bütününde yayılmasına ancak henüz sınırların ötesine geçmediği durum için kullanılır. Bu aşamada o ülkenin derhal Dünya Sağlık Örgütü’yle temasa geçmesi ve salgına muhatap ülkenin yayılmayı engelleyecek şekilde çevrenin gereklidir.
- e- 5. Evre ise virüsün bir ülkeden ikinci bir ülkeye yayıldığı bilgisi üzerine harekete geçer. Bu durum “pandemik” bir duruma en yakın haldir. Dünya Sağlık Örgütü bu evrede eşgüdümü, koordinasyonu ve alınacak önleyici tedbirleri acil olarak devreye sokar. Bu süreçte devletler arasında işbirlikleri sonuç alabilmek için kaçınılmazdır.
- f- 6. Evre ise “pandemik evre” olarak adlandırılır. Bu evrede 5. Evredeki durumun aşılması, virüsün 3. Bir ülkeye de sıçraması aşamasıdır. Bu durum küresel çapta bir pandeminin söz konusu olduğu anlamına gelmektedir (Dünya Sağlık Örgütü 2020a).

Tarih boyunca pandemik nitelikte salgın hastalıklar dönem dönem görülmüştür. 1347-1351 yılları arasında “kara ölüm” olarak da bilinen ve bu süreçte 200 milyon insanın öldüğü düşünülen veba salgını, 20 yüzyılda görülen 1918-1919 İspanyol gribi, 1957-1958 Asya gribi, 1968 Hong Kong gribi ve 21. Yüzyılda 2009-2010’u kapsayan H1N1 salgını başlıca pandemiler olarak dikkat çekmiştir. 2009-2010 H1N1 pandemisi yaklaşık 400.000 insanın hayatını kaybetmesiyle sonuçlanırken birçok devletin ilk kez pandemiyle mücadele için kapsamlı planlar geliştirdiği ilk pandemidir (Dünya Sağlık Örgütü 2020b).

Her pandemi tıp, biyoloji gibi alanlarda yeni bir öğrenme sürecini tetiklerken küresel bir sorun olduğuna dair farkındalığın artması ya da küresel eylem planlarını devreye sokabilecek teknolojik kabiliyetlerin belirmesiyle politik ve yönetsel düzeyde de yeni bir öğrenme ve uygulama sürecini de gündeme getirmektedir. Tabii ki yeni politik ve yönetsel süreçlerin pandemi dönemlerinde rol almaya başlaması daha çok 21. Yüzyılın gelişmiş ve gelişmeye devam eden teknolojik alt yapısı içerisinde mümkün olabilecektir.

Küresel çapta bir krizin çözümü yine küresel çapta bir çözüm gerektirdiği halde dünya bu bir arada oluşu tam anlamıyla sağlamakta hep başarısız olmuş ya da zora dayalı bir uyum

görüntüsüyle yetinmek zorunda kalmıştır. 20. Yüzyılda küresel çapta en önemli başarı olarak kabul edilebilecek olan Birleşmiş Milletler Örgütü dahi güçlü devletlerle diğerleri arasında bir bütünleşmeyi değil, güçlülerin diğerlerine dayatmalarını realize edebilmiştir. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın 2014 Eylül'ünde Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nda yapmış olduğu konuşmada kullandığı "dünya beşten büyüktür" ifadesi, Birleşmiş Milletler'in küresel çapta gücün belirleyiciliğine dayalı sistemine açıktan bir eleştiri niteliğindedir (Aljazeera Türk 2014).

Uluslararası Sistem Üzerine Farklı Bakış Açıları

Tarafları devletler ya da devletlerin oluşturduğu örgütler olan bir güç sisteminde denklemi bu güç parçaları arasındaki ilişkiye göre tanımlamak ve çözümlenmek mümkündür. Nitekim bu konuda özellikle uluslararası politika üzerine çalışanların ortaya koyduğu bazı temel "sistem analizleri" bilinmektedir. Örneğin, Morton Kaplan uluslararası sistemi altı tipolojiye ayırırken klasik güç dengesi sistemi, gevşek iki kutuplu sistem, sıkı iki kutuplu sistem, hiyerarşik sistem, evrensel sistem, birim veto sistemi şeklinde ayrımlara gitmiştir. Bu altı tipolojiyi zamanla geliştiren Kaplan tipolojilerine çok gevşek iki kutuplu sistem, detant sistemi, istikrarsız blok sistemi ve tamamlanmamış nükleer yayılma sistemini de eklemiştir (Sönmezoğlu 2000: 628-629). Richard N. Rosecrance ise Avrupa Tarihi'ni 1740-1960 arası dönem için incelemiş ve dokuz sistem belirlemiştir. Hans Morgenthau realist bir perspektiften güç dengesi sistemine vurgu yaparak gücün uluslararası ortamda dağılımını incelemiştir. Bu incelemesinde bazı kriterlere bağlı olarak sistemleri istikrarlı ve istikrarsız sistemler olarak da ayırmıştır. Rosecrance'a göre sistemin istikrarını "bozucu girdiler", düzenleyici mekanizmalar ve çevresel kısıtlar belirlemektedir. Düşünceye göre Milletler Cemiyeti, Birleşmiş Milletler gibi organizasyonlar "düzenleyici mekanizmalar"dır ve sistemin istikrarına katkı sağlamışlardır. Diğer yandan da devletler arasındaki güç ve çıkar mücadelesi, ayrılıkçı hareketler gibi konular da "bozucu girdi" olarak değerlendirilebilir ve sistemin istikrarını tehdit eder niteliktedirler. Ayrıca Rosecrance, emperyalizmin hakim olduğu bir sistemde işgal edilecek toprakların kalmamasını "çevresel kısıtlayıcı" faktör olarak değerlendirmiştir (Arı 2008: 155-156). Rosecrance'ın "düzenleyici mekanizmalar"ının güce dayalı bastıran, sindiren bir mekanizma olduğunu, rızaya dayalı olmayan boyun eğişleri barındırdığını da hatırlatmak gerekecektir. Örneğin Rosecrance'a göre düzenleyici bir faktör olan Milletler Cemiyeti'nin esasen Birinci Dünya Savaşı'nın barış anlaşmalarıyla oluşturulmak istenilen adil olmayan düzenini mağluplara dayatan bir özelliği olduğu aşıkardır. Nitekim bu durum revizyonist ve anti revizyonist iki grubun daha sonra İkinci Dünya Savaşı'na neden olacak gelişmelerin temelini atmasına yol açmıştır. Öyleyse sistemin düzenleyicilerinin sistemin istikrarı için konjonktürel bir sonuç almaya hizmet ettiğini iddia etmek mümkündür.

Uluslararası siyasal sistemlerle ilgili öne çıkan düşünürlerden biri de Hans Morgenthau'dur. Hans Morgenthau özellikle başat ve bağımlı sistemlere ilişkin analizinde güç faktörüne bağlı olarak sistemlerin alt sistemler üzerindeki belirleyici etkisini vurgulamıştır (Morgenthau 1970). Diğer yandan Immanuel Wallerstein ise Modern Dünya Sistemleri Teorisi'nde uluslararası sistemi merkez-çevre ilişkisi içerisinde analiz ederek aktörlerin tek tek tavrından ziyade sistemin topyekûn belirleyici etkisine atıf yapmıştır (Wallerstein 2004: 23-41).

Bu açıklamalar genel hatlarıyla "güçlü-güçsüz", "ezen-ezilen" çatışmalarının tezahürlerine dayalı görülmektedir. Başka bir bakış açısıyla söylemek gerekirse "barış"ı uluslar arasında devletlerin temel amacı olarak kabul eden idealist yaklaşıma uzak görülmektedir. Oysa idealist yaklaşım, ABD başkanı Woodrow Wilson'la özdeşleştirildiği şekliyle uluslar arasında

barışın devletlerin ortak iradeleriyle benimsedikleri bir “barış” a yine devletlerin ortak iradeleriyle kurdukları uluslararası örgüt ya da örgütler kanalıyla ulaşabilecekleri bir kurguya dayanmaktadır. Nitekim Başkan Wilson’un 14 Noktası içerisinde bu örgüte de vurgu bulunmaktadır (Bedirhanoglu 2012: 258-264).

Ne var ki Milletler Cemiyeti (Cemiyet-i Akvam/ League of Nations) dünyada böylesi geniş katılımlı ve “barış”ı hedefe koyan bir prototip olmanın ötesine geçecek bir başarıya imza atamamıştır (Üste 2018, Armaoğlu 1988). Bu olumsuzluk çok geçmeden eleştirileri de doğurmuştur. Örneğin 1936’da Edward Hallett Carr, üstelik Woodrow Wilson kürsüsünde görevdeyken şiddetle idealist yaklaşımı eleştirmiştir. Bu eleştiri Uluslararası İlişkiler disiplininde “realist” yaklaşımın da temellerini oluşturmuştur. Bu temel üzerine asıl binayı inşa eden ve realizme klasik formunu veren ise İkinci Dünya Savaşı sonrasında Hans Morgenthau olmuştur diyebiliriz (Bedirhanoglu 2012: 258-264, Morgenthau 1970). Morgenthau “ Devlet adamlarının güç olarak tanımlanan çıkarlar kapsamında düşünüp hareket ettiklerini farzediyoruz ve tarihten edindiğimiz kanıtlar bu farzı doğruluyor” (Viotti & Kauppi 2014: 184) derken güç kavramını uluslararası ilişkilerin ana odağına oturtmuştur. Morgenthau’nun geliştirdiği realist yaklaşımda, uluslararası genelle düzenleyici bir otoritenin yokluğu nedeniyle temel ve süreklilik arz eden bir güvenlik sorunu bulunmaktadır. Böylesi bir durumda da devletlerin güçlerini arttırmaktan daha yaşamsal bir amaç görülmemektedir. Zira aksi bir hal varlıklarını tehdit eden yaşamsal bir sorunu gündeme getirecektir. Bu varsayım dayalı olarak politika geliştiren devletlerin, idealistlerin öne çıkarttığı “barış”, “adalet” gibi hedefleri gündeme dahi almamaları murat edilen güvenliği realize etmeye yetmemiştir. Bu konuda İkinci Dünya Savaşı iyi bir örnek olarak tarihteki yerini almıştır (Bedirhanoglu 2012: 258-264).

Bütün karşıtlığına rağmen realistlerin ve idealistlerin vazgeçemediği temel çözümleme birimi ulus-devletlerdir. Hatta o kadar ki uluslararası önemli örgütler bile ulus-devletlerin temel belirleyici aktör vasfına yetişememektedirler. Bu iki akımın bir başka buluştuğu nokta da devletlerin rasyonel karar vermelerine dair şüphe duymamış olmalarıdır. Realistler de idealistler de devletin rasyonel karar aldığını varsayar. Bu durum iç politik analizlere ilişkin olası incelemeleri gündeme almamalarını beraberinde getirmektedir. Üçüncü olarak her iki yaklaşımın buluştuğu yer devletlerin kendi sınırları içerisinde mutlak egemen oldukları, iç egemenliklerine dair bir şüphe üzerinde durmadıklarıdır (Bedirhanoglu 2012: 258-264).

Uluslararası devletlerle ilgili olarak yürüyen bir başka tartışma da uluslararası toplumun bu en öne çıkan aktörlerinin meşruiyetine dairdir. Bu noktada “çoğulcular” ve “dayanışmacılar” olarak isimlendirilen ve konuya iki ayrı açıdan bakan yaklaşım dikkat çekmektedir.

Uluslararası Toplumda Dayanışmacılar ve Çoğulcular Açısından Bakmak

Realist ve idealist görüşün uzlaştığı noktalardan biri devletlerin egemen, eşit ve bağımsız oldukları varsayımdır. Özellikle de iç egemenlikleri şüphe götürmez şekilde tamdır. Uluslararası alanda da birbirlerine meşru haller dışında (insani müdahale, meşru müdafaa gibi.) müdahale etmemeleri de gereklidir. En azından uluslararası hukuk bu tür müdahaleleri yasaklamıştır. Bu haliyle bakıldığında bir üst erkin olmaması uluslararası toplumu önemli ölçüde anarşik bir kimliğe büründürmektedir. Buna karşın belli ölçülerde (uluslararası hala anlaşmalar yaygın olarak var ve hala savaşlar dışında da çözüm yolları mevcut) karşılıklı çıkar ve kuralların varlığı ise toplumsal karakteri korumasına neden olmaktadır (Nardin 2012).

Tüm bu kurgu sıfır toplamlı bir oyunun kurgusu gibi görünmektedir. Bir devlet kazanınca diğerinin kaybettiği bir oyun. Oysa pandemi gibi küresel çapta etkin problemlerde tüm devletlerin aynı safta yer aldığı gerçeği ortadadır. Benzer önerme “barış”ın da tüm devletlerin çıkarına olduğu iddiasında gündeme gelmiş olsa da silah üreten devletler için kazancın “barış”tan geçmeyeceği aşikardır. Günümüzde barışı korumayı kendine hedef seçmiş olan Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi’nde yer alan beş daimi üyenin dünyanın en büyük silah üreticileri olduğunu dikkate alacak olursak, “barış” istemeye dair samimiyet tartışılmaya mahkum kalmaktadır. Nitekim dünyada hemen hiç durmayan ve şiddeti zaman zaman yükselen düşük yoğunlukta silahlı çatışmaların, artan terörizmin, devletlerin silahlanma yarışında hız kesmemiş olması düşündürücüdür.

Çatışma alan ve kulvarlarının geniş olduğu dünyada silah kullanımını meşrulaştıran yaklaşımlar da dikkat çekici düzeydedir. Esasen silah kullanımının meşru sayıldığı, başka bir ifade ile savaşı “adil”leştiren kuramlar dinsel metinlerden, ortaçağ düşüncesine, oradan da günümüze gelişim göstererek gelmiştir. Silah kullanımını her ne kadar realistler sadece çıkarlar söz konusu olduğunda kullanmanın meşruluğunu iddia etseler de gelişen insan hakları algısı, dinsel öğretiler, vicdani sorgular, uluslararası hukukun gelişimi bu kullanımın daha zaruri/kabul edilebilir bir referansa dayandırılmasını kaçınılmaz kılmıştır. Bu arada ne pahasına olursa olsun silah kullanımını reddeden “pasifist” bir yaklaşım da mevcuttur (Nardin 2012: 383).

Uluslararası toplumun güç kullanımına dair meşruiyet sınırlarının tartışılmasına ek olarak bir tartışma sorusu da mevcuttur: “Meşru uluslararası toplum üyeleri kimlerden oluşmalıdır?”. Bu soruya verilen cevaplar iki ana akımı ortaya çıkartmıştır: “Çoğulcular” ve “dayanımacılar”.

Genel hatlarıyla açıklamak gerekirse Çoğulcular, devletlerin aralarında uymak zorunda olduğu genel kurallar olduğunu (anlaşmalar, teamüller, insan haklarına temel oluşturan değerler gibi) ve bu kurallara uyulduğu takdirde o devleti uluslararası toplumun meşru bir parçası haline getirebildiğini, devletlerin iç yapısal özelliklerinin (yönetim şekli, ideolojik yapısı vb) ise önem taşımadığını ve monotip bir yapının devletlerden beklenmemesi gerektiğini savunmaktadırlar (Nardin 2012: 385).

Dayanımacılar ise, devletlerin geliştirmek üzere üzerinde uzlaştıkları genel değerler olduğunu, bu değerlere bağlı olmayan devletlerin uluslararası toplumun meşru birer üyesi olamayacaklarını iddia etmektedirler. Bu yönüyle bakıldığında çoğulculara göre meşruluk çizgisini daha erken çekmektedirler (Nardin 2012: 383).

Çoğulcu anlayışı en çok savunanlar arasında gösterilen John Rawls, farklı toplumların taşıdığı kültürel, siyasal, ekonomik farklılıkların uluslararasıdaki bazı temel değerlere saygı gösterilmesi halinde makul bir durum olarak kabul görebileceğini ifade etmektedir. Bu genel değerleri de devletlerin birbirlerinin siyasal egemenliklerine ve toprak bütünlüklerine saygı göstermesi, anlaşmalar hukukuna ve savaş hukukuna uymak ve devletlerin uluslararasıdaki yoksulluk gibi sorunları hafifletmeye yönelik işbirliklerine destek vermek şeklinde açıklamıştır (Nardin 2012: 386). Gerçi bu açıklamada yoksullukla mücadele etmede işbirliğine girmeden yoksulluğun kaynağına dair yapılan tartışmaların farklılığı ideolojik bir farklılığı da doğurduğunu ve böylesi bir durumda işbirliği olanağının kalmayacağını da hatırlamakta yarar vardır. Zira birçok görüşe göre yoksulluğun nedenleri arasında gelişmiş ülkelerin kar üst düzeye çıkarma çabaları da bulunmaktadır. Böyle bir durumda işbirliğine girmek gelişmiş devletlerin kazançlarından feragatle mümkün olabilecektir.

Dayanışmacı düşünür Allen Buchanan ise Rawls'a yönelik eleştirilerinde ahlaken meşru bir uluslararası düzenin ancak ahlaken meşru devletlerce oluşabileceğini iddia ederken, eğer liberal ilkeler bir devletin iç işlerinde geçerliyse dış politikasında da bu ilkelere uygun devletlerle temas halinde olunmalıdır demektedir. Rawls'a benzer şekilde bir eleştiri de Kok Chor Tan tarafından yapılmıştır. Tan, "meşru olan bir devlet meşru olmayan bir devleti uluslararası toplumun üyesi olarak kabul ederse kendi ilkelerini çiğnemiş olur demiş"tir (Nardin 2012: 386).

Görüleceği üzere iki bakış açısı da ortak paydaların uluslararası varlığını savunmakla beraber dayanışmacılar ortak paydalar konusunda daha dar bir kalıbı tercih etmektedirler. Dayanışmacılara göre daha bütünlükçü bir dünya, daha meşru bir uluslararası toplumla mümkündür. Çoğulcuların ise farklılıklara daha toleranslı bir yaklaşımı aşıkardır. Çoğulcular için bütünlükçü sadece temel değerler çevresinde olmakla yetinilecek bir durumdur. Böylesi bir yapıyı hem daha adil hem de daha liberal bulmaktadırlar.

Diğer taraftan da dünyanın git gide daha bütünlükçü bir gezegene dönüştüğü gerçeğini de gözden kaçırmamak gerekmektedir. Kişisel düzeyde bile bakıldığında Facebook, Skype, Facetime gibi akıllı telefon uygulamalarıyla binlerce kilometre uzaktan arkadaşlıklar bile günlük olarak yürütülebilmektedir (Viotti & Kauppi 2014:5). Bu düzeyde dahi küresel köyün bütünlükçü olduğunu iddia etmek olanaksızdır.

Özellikle teknolojinin gelişimine paralel gelişen kültürel dönüşüm genellikle geri kalmış toplumların, gelişmiş toplumların kültürel değerlerini tanıdığı bir ivmeyle ilerlemektedir. Olumlanan farklı kültür geri kalmış kültürü ve değerleri dönüştürücü bir etki de barındırmaktadır. Bu nedenle o toplumlarda popüler kültüre eleştiriler de artmakta (Viotti & Kauppi 2014: 5) bu durum yabancı düşmanlığına kadar uzanabilmektedir. Sonuçta bu süreç istemsiz bir bütünlükçü sürecidir. Bir nevi benzeşimdir. Küresel çapta değerlerin ortaklaşmasına katkı sağlayan bir yanı da vardır. Ancak unutulmamalıdır bu durum ki ciddi bir dirençle beraber var olan bir durumdur. Örneğin aynı ülkede bir yandan anti-Amerikanlık yükselirken aynı zamanda Amerikan yumuşak gücünde artış da izlenebilmektedir. Popüler kültürün her koşulda çekici bir yanının varlığını inkar etmek zordur (Nye 2005: 23-25).

Bu noktaya kadar güçlünün güçsüzle mücadelesinde ortaya çıkan bileşke üzerinde konuşmuş olduk. Tarafları olan sıfır toplamlı bir oyunun olası farklı halleri üzerine kısıtlı açılardan ama fikir vermeye yetecek seviyede paylaşım yapılmış oldu. Oysa Dünya Sağlık Örgütü'nin 6. evre pandemi uyarısı ile tarafları geleneksel taraflar olmayan, hatta önceki karşılıklı tarafları aynı safta buluşturan bir Covid-19 saldırısı ile dünya karşı karşıya gelmiştir.

6. Evre Pandemi Uyarısının Olası Yansımaları

Umberto Eco (2014: 15-16) "Düşman Yaratmak" isimli eserinde "İtalyanların dış düşmanları yoktur veya en azından düşmanlarının kim olduğunu kararlaştırmak için anlaşmaya varacak durumda değiller, çünkü birbirleriyle savaşmakla meşguller: Pisa'ya karşı Lucca, Guelf'lere karşı Ghibellin'ler, Kuzeye karşı Güney, faşistlere karşı partizanlar, mafyaya karşı devlet, hükümete karşı hakimler..." şeklinde bir tespitte bulunurken "düşman"ın bir toplumu bir araya getirmekteki hünerine gönderme yaparak anlatımını sürdürmüştü. Başka bir ifade ile düşmanlar toplumları kenetleyen, birbirleriyle çatışmalarına son veren, aradaki sorun alanlarına çözümü hızlandıran sihirli bir el gibi işe yaramaktadır demektedir.

Bu açıdan bakıldığında Covid-19 adeta gücünü birbirine harcayan uluslararası toplumu birleştirme olasılığı taşıyan, Eco'nun da vurguladığı o "düşman" gibi belirmiştir diyebiliriz. Covid-19 ile mücadelede, pandemi olması dolayısıyla tek bir devletin başarılı olabilme ihtimali yoktur. Dünya belki de tarih boyunca gördüğü en önemli ortak paydasıyla yüz yüze gelmiştir. Belki de asıl soru şu andan sonrası için gündeme gelecektir. Bu süreç uluslararası sistemin şimdiye kadar gözlemlenen temel motivasyonları üzerinden mi devam edecektir yoksa insanlık yeni bir bakış açısıyla ulusal çıkar yerine küresel çıkar kavramını yerleştirebilecek midir? Bu süreci uluslararası toplum Rawls'ın önerdiği gibi farklılıkları koruyan ama işbirliğini ihmal etmeyen bir yaklaşımla mı yönetecektir? Yoksa Buchanan'ın önerdiği şekliyle dayanışmacı bir ruhla farklılıkları bastırıp hakim gücün ve değerlerin çizgisiyle ve meşru gördüğü dayatmacı bir yöntemle mi?

Her şeyden önce dikkate alınmasında yarar olacak hususların başında bu sürecin karşılıklı bağımlılık ve gereklilik içeren bir süreç olduğudur. Devletlerin ulusal çıkarı bu defa diğer devletlerin kazanmasıyla olası hale gelmektedir ki, bu önceki ezberi bozan, başka bir deyişle Martin Wight'ın tasviriyle "sıfır toplamlı oyun"un dışında bir oyundur. Bu defa devletlerin tamamı aynı takımdadır. Bu durumda Hedley Bull'un iddia ettiği gibi "anarşik toplum" özellikleriyle, kırılğan normatif bir düzenle, dayanışmacılıkla çoğulculuk arasında savrulan kararsız ve kaotik (Heywood 2013: 607) bir yapıyla Covid-19 gibi küresel sorunlara çözüm üretebilmek sorunun içeriği dikkate alındığında mümkün görülmemektedir. Uluslararası sistemin artık "realist"lerin iddia ettiği gibi her biri bağımsız bir ada olan devletlerden müteşekkil bir "devletler sistemi" olmadığı, daha çok "devletler topluluğu" halinde algılandığı açıktır. Böylece güçlülerin koparttıklarını kar saydıkları bir dönemden, karşılıklı saygı ve anlayış hatta şevkat içeren tek ve bütünsel bir imaja sahip uluslararası toplum modellerine evrilmeler beklenmektedir (Heywood 2013: 608). Aslında böylesi gelişmeler her ne kadar realist kuramın ağırlığını hissettirdiği, klasik güç dengesi sisteminin ya da gevşek iki kutuplu sistemin yaşandığı dönemlerde zor hayal edilse de Morton Kaplan'ın uluslararası sistem tipolojilerini teorik düzeyde geliştirdiği çalışmasında "evrensel sistem" ve "hijerarşik sistem" olarak yer bulabilmiştir. Evrensel sistem bir dünya devleti konfederasyonu gibi hayal edilebilir. Bu sistemde devletler hala vardır fakat ulusal çıkar kavramı, küresel çıkardan sonra gelmektedir. Bu ifade her ne kadar ezber bozan bir içerikte ise de Covid-19'la mücadele pratikleri devletlerin öncesine oranla daha fazla küresel odaklı düşündüklerini göstermektedir. Örneğin Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanı Fahrettin Koca, Dünya Sağlık Örgütü Genel Direktörü Dr. Tedros Ghebreyesus ile yaptığı video konferansta yapmış olduğu sunumunda başta DSÖ olmak üzere tüm küresel paydaşlarla işbirliğini en üst düzeyde devam ettirdiklerini vurguladı. Bakan Koca, "Biz her zaman güçlü bir DSÖ'ye olan ihtiyacın altını çizdik. Bu eşi benzeri görülmemiş tehdit karşısında, dayanışma en önemli silahımızdır. Bu süreçte, çatışmaları, karşıt görüşleri bir kenara bırakıp ilk olarak çözüme odaklanmalıyız. Bu zorlu günleri atlattıktan sonra ise nerede yanlış yaptığımızı hep birlikte değerlendirmeliyiz" diyerek bu olguyu somut ifadelerle dile getirmiştir (Milliyet Gazetesi 2020). Bu süreçte Dünya Sağlık Örgütü'ne en sert eleştirileri yönelten ve adeta bu örgütü Çin Halk Cumhuriyeti ile işbirliği içinde taraflı çalışmakla suçlayan Donald Trump'ın bile aslında o popülist söyleminin örttüğü bir işbirliği ve dayanışma gereksinimini reddedemediği gerçeği durmaktadır. Bu konuda Dr. Tedos Ghebreyesus, ABD Başkanı Trump'ın, ülkesinin Dünya Sağlık Örgütü'ne sağladığı fonu askıya alması ile ilgili kendisine yöneltilen bir soruya tek cümle ile cevap vermiştir: "Aslında sürekli temas halindeyiz ve birlikte çalışıyoruz." (NTV 2020).

Sonuç

Dünya Sağlık Örgütü'nün altıncı evre pandemi ilanı, bir süredir uluslararası ilişkilerin sürdürülebilir olmaktan git gide uzaklaştığı dünya üzerine düşünen ve yazarları yeniden okumamıza neden olan bir süreci başlatmıştır. Belki de zaten biliyorduk ve tahmin ediyorduk dediklerimizi soyut alandan somut alana nasıl taşıyabiliriz, yeni değerler değilse de yaşama geçmemiş eski değerleri nasıl hayata geçirebiliriz konusu bir süre üzerine çalışılacak yeni bir alan olarak belirlemiştir. Artık her milletin bir başkasını aşağıladığı, yok saydığı önemsizleştiği bir dönemin sonuna gelindiği aşikar görülmektedir. Zira böylesi bir kamplaşmanın kazananının olmayacağı kesinleşmiştir. Bu farklılıkların yok edilmesi değil ahlakın yükselmesi olarak okunmalıdır. Yuval Noah Harari (2018: 172-173), "21. Yüzyıl için 21 Ders" isimli çalışmasında yer verdiği derslerden birini "hoşgörü" olarak seçmiştir. Bu başlıkta hiçbir insan grubunun bir diğerine göre üstün olmadığı vurgusu üzerinden anlatımını sürdürürken kendisinin mensubu olduğu Yahudi topluluklarına da kendilerini üstün görmelerinden dolayı ağır eleştirilerini esirgememiştir. Bu reaksiyon belki de uluslararası toplumu oluşturan her bir hücrenin uluslararası süreçlerde söz sahibi olmasını en azından gerekli hatta zorunlu bu dönemlerde daha iyi anlaşılmalıdır. Artık hiçbir küresel güç Wallerstein'ın çevreye tanımladığı unsurları yok sayarak küresel çözümler üretmeyecektir. Bu an uluslararası toplumun bir nevi uzlaşma – "consensus" arama anıdır. Belki Morton Kaplan'ın "hijerarşik" sistemindeki kadar otoriter bir formda değil ama yine aynı düşünürün "evrensel" sistemindeki kadar entegre ve küresel düşünen, aynı zamanda farklılıkları yok etmeyi hedeflemeyen bir model ile uluslararası sistemi inşa etmeye çalışmak bir sonraki pandemide çok daha başarılı bir küresel savunmayı garanti edebilecektir.

Kaplan'ın "evrensel sistem"i daha demokratik bir uluslararası toplum yönetimini gerekli kılmaktadır. Bu takdirde gerçeklerle yüzleşmenin, yaşanan sorunların asıl gerekçelerini örtmek yerine, gerekçe ne kadar can sıkıcı olursa olsun bunu açıkça ortaya koymanın zamanının yaklaştığını söylemek yanlış olmayacaktır. Uluslararası devletlerin gizli niyet ve gündemlerinin olması bundan sonraki dünyada işbirliği olanaklarına vurulacak en büyük darbe olarak belirebilecektir. Öyleyse idealistlerin "barış" arzusu savaş sonrası durumu sabitleme telaşından öteye geçmeli, adil, makul, samimi, gerçek ve sürdürülebilir bir zemine oturtulmalıdır. Michiko Kakutani'nin (2018: 124) "Hakikatin Ölümü" isimli eserinde her ne kadar Amerika Birleşik Devletleri'ni odağa alarak yaptığı analizde kullandığı "hakikat olmazsa, demokrasi topallar" ifadesi bundan sonraki sürecin şeffaflığa duyduğu gereksinimi ortaya koyacak niteliktedir. Bu ifadeden çok daha önce "Hans Morgenthau'nun realist bakış açısı, onu bir dünya devleti olmadan kalıcı bir barış olamayacağı sonucuna götürmüştür. Ayrıca Morgenthau, dünya topluluğu oluncaya kadar dünya hükümeti olamayacağını ve ulusal karar vericiler bilge bir diplomasiyi tercih ederek dünya gerginliklerini çözmedikçe veya çözme yoluna girmedikçe, bir dünya topluluğu algısının oluşamayacağını ifade etmiştir (Speer 1968).

Konu iki taraflı ele alınmalıdır. Sadece güçlülerin güçsüzlere dayatmaları, ezenin ezilene sundukları ve dolayısıyla güçsüz tarafın "edilgen"liği üzerinden irdelenirse hataya düşülebilecektir. Zira güçsüz olanın en etken olduğu dönemlerden birini yaşamaktadır dünya. Bu süreç topyekun bir arada olmayı gerektiren bir süreçtir. İşbirlikleri yaşamsal sonuçlar doğuracak cinstendir. Bu nedenle işbirliğinin her bir parçası aynı samimiyet ve ciddiyetle ortaklığa girmelidir. Pandemiyle savaşılan bir süreçte bu taşların oturmasını beklemek gibi bir lükse hiçbir devlet sahip değildir. Bu nedenle önceki ezberler unutulmuş değil ancak terkedilerek yeni doğrularda buluşmak kaçınılmaz görünmektedir. Bahsedilen bir çok kişi için

oldukça ütopyik bir talep gibi gelse de dünyadaki değişimin hızını içindeyken fark etmek çoğu kez imkansız olduğundan ara sıra sürece dışarıdan bakmak yerinde olacaktır. Örneğin, George Friedman (2013: 316) "Gelecek 100 Yıl" adlı eserinde "bugünlerde doğan ve 22. yüzyılı görecek insanlar var. Çocukluk dönemim olan 1950'lerde 21.yy benim daha sonra yaşayacağım gerçeğin ötesinde bir bilimkurgu ile ilişkilendirilmiş bir düşünceydi. Analitik zekaya sahip insanlar geçen asırları hayal kuranlara bırakıp geleceğe odaklanacaklardır" derken değişimin hayal gücünü zorlayan hız ve tarzda olduğunu bu nedenle geçmişteki ezberlerin tekrarıyla geleceği inşa etmenin imkansızlığına vurgu yapmaktadır.

Umberto Eco'nun (2014) dediği gibi, bazen bir araya gelmek, üst kimliği sahiplenmek, bütünü korumak için bir "düşman"a gerek vardır. Covid-19'un devletler topluluğundan bir uluslararası toplum yaratması bu anlamda misyonunu tam olarak yerine getirmesi anlamına gelecektir.

Kaynakça

- Aljazeera Türk (2014). Erdoğan: Dünya 5'ten Büyüktür. <http://www.aljazeera.com.tr/haber/erdogan-dunya-5ten-buyuktur> (Erişim: 01.05.2020)
- Arı, T. (2008). Uluslararası İlişkiler ve Dış Politika. 7. Baskı, Marmara Kitap Merkezi Yayınları - Bursa
- Armaoğlu, F. (1988). 20. Yüzyıl Siyasi Tarihi. İş Bankası Kültür Yayınları - Ankara
- Bedirhanoğlu, P. (2012). Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler. İçinde: G. Atılğan & Aytekin, E.A. (ed.), Siyaset Bilimi: Kavramlar, İdeolojiler ve Disiplinlerarası İlişkiler. 2. Basım, Yordam Kitabevi – İstanbul, s.258-264
- Eco, U. (2014). Düşman Yaratmak. 1. Baskı, Doğan Egmont Yayıncılık - İstanbul
- Friedman, G. (2013). Gelecek 100 Yıl: 21.Yüzyıl İçin Öngörüler. 6. Baskı, Pegasus Yayınları - İstanbul
- Harari Y. N. (2018). 21. Yüzyıl İçin 21 Ders. Kolektif Yayınları - İstanbul
- Heywood, A. (2013). Küresel Siyaset. 1. Baskı, Liberte Yayınları - Ankara
- Milliyet Gazetesi (2020). Son Dakika! Sağlık Bakanı Fahrettin Koca DSÖ'ye Türkiye'nin Corona Virüs Mücadelesini Anlattı! <https://www.milliyet.com.tr/siyaset/son-dakika-saglik-bakani-fahrettin-koca-dsoye-turkiyenin-coronavirus-mucadelesini-anlatti-6202626> (Erişim: 30.04.2020)
- Morgenthau, H. (1970). Uluslararası Politika. Cilt 1, Türk Siyasal İlimler Derneği Yayınları, Sevinç Matbaası - Ankara.
- Nardin T. (2012). Uluslararası Siyaset Teorisi. İçinde: Uluslararası İlişkiler Teorileri, S. Burchill, Linklater, A., Donnelly J. vd. (ed.), Küre Yayınları - İstanbul, ss.384-385
- NTV Haber (2020). Dünya Sağlık Örgütü ve ABD'den Art Arda Açıklamalar (Trump'ın Çin ile Virüs Savaşı). <https://www.ntv.com.tr/dunya/dunya-saglik-orgutu-veabdden-art-arda-aciklamalar-trumpin-cin-ile-virus-savasi,X7qcVmHswE6tPjMRCtlbHQ> (Erişim: 29.04.2020)
- Nye Jr. J. S. (2005). Soft Power: The Means To Success In World Politics. INGRAM PUBLISHER SERVICES US - New York.

- Sönmezoğlu, F. (2000). Uluslararası Politika ve Dış Politika Analizi. Filiz Kitabevi - İstanbul
- Speer, J. P. (1968). Hans Morgenthau and the World State. World Politics, Volume 20, Issue 2, pp.207-227, <https://www.cambridge.org/core/journals/worldpolitics/article/hans-morgenthau-and-the-world-state/B0FE617F7A00964343F83BCA376093A1> (Erişim: 03.05.2020)
- Türk Dil Kurumu (2020). Türkçe Sözlük. <https://sozluk.tdk.gov.tr/> (erişim: 03.05.2020)
- Üste, A. N. (2018). İki Dünya Savaşı Arasında Avrupa'da Güç Dengesi ve Hitler'in Güç Dengesi Politikası. İçinde: New Trends In Economics And Administrative Science, Proceeding of International Congress of Economics and Administrative Science, Detay Yayıncılık - İzmir, ss.1197-1207
- Viotti, P. R., Kauppi, M. V. (2014). Uluslararası İlişkiler ve Dünya Siyaseti. Pearson Nobey Yayınları - Ankara
- Wallerstein I. (2004.) World-Systems Analysis: An Introduction. Duke University Press - Durham and London
- WHO (2020a). About Pandemic Phases. <http://www.euro.who.int/en/health-topics/communicable-diseases/influenza/data-and-statistics/pandemic-influenza/about-pandemic-phases> (Erişim: 15.04.2020)
- WHO (2020b). Past Pandemics Raport. <http://www.euro.who.int/en/health-topics/communicable-diseases/influenza/pandemic-influenza/past-pandemics> (Erişim: 15.04.2020)

Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Açından Farklılıkları ^a

Şebnem Aslan ^b, Seda Uyar ^c

Özet

Bu çalışmada çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif-negatif duygu ve uyum puanları, çeşitli sosyo demografik açılardan (cinsiyet, medeni durum, öğrenim durumu, görev değişkeni, yaş, kurum çalışma süresi, gelir düzeyi) değişkenleri açısından farklılık araştırması yapılmıştır. Araştırma evrenini İç Anadolu Bölgesinden Ankara ve Marmara Bölgesinden İstanbul olmak üzere iki bölgeden en büyük iki il oluşturmaktadır. Araştırmanın iki büyük ilde bulunan rastgele örnekleme yöntemiyle seçilen özel hastanelerde 705 örneklem üzerinden sağlanmıştır. Çalışma, sağlık çalışanıyla yüz yüze anket yöntemiyle ve basit rastgele örnekleme tekniğiyle gerçekleştirilmiştir. Araştırmada tanımlayıcı istatistikler ve farklılık testleri çalışılmıştır. Araştırmada çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif-negatif duygu ve benzerlik-bütünleyici uyum puanlarının sosyo demografik açıdan farklılıkları saptanmıştır.

Anahtar Kelimeler

Çalışma Yaşam Kalitesi
Proaktif Çalışma Davranışı
Algılanan Kurumsal İtibar
İstismarcı Yönetim

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 23.05.2020
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.741991

Socio-Demographic Differences of Individual and Corporate Variables

Abstract

In the study, differences between working life quality, proactive working behavior, perceived corporate reputation, abusive management, positive-negative emotion and adaptation scores were investigated from various sociodemographic perspectives (sex, marital status, educational background, task variable, age, working time in the institution, level of income). The target population of the study consisted of two metropolitans; Ankara from the Central Anatolia Region and Istanbul from the Marmara Region. The sample of the study consisted of 705 individuals in private hospitals that were selected via random sampling method from the two metropolitans. The study was conducted via face-to-face questionnaire method and simple random sampling technique with healthcare professionals. Descriptive statistics and difference tests were used in the study. In the study it was determined that there were differences between working life quality, proactive working behavior, perceived corporate reputation, abusive management, positive-negative emotion and similarity-integrative adaptation scores, in terms of sociodemographics.

Keywords

Working Life Quality
Proactive Working Behavior
Perceived Organizational
Reputation
Abusive Management

About Article

Received: 23.05.2020
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.741991

^a Bu çalışma Selçuk Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Sağlık Yönetimi Bilim Dalı "Çalışma Yaşam Kalitesi ile Proaktif Çalışma Davranışının Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerle İlişkileri" isimli doktora tezinden üretilmiştir.

^b Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ORCID ID: 0000-0003-2135-242X

^c Arş. Gör. Dr., Hacı Bayram Veli Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Sağlık Yönetimi Bölümü, ORCID ID: 0000-0001-8051-8464 (seda_inan@outlook.com)

Giriş

Son yıllarda sağlık çalışanları, yaptıkları işin niteliğine bağlı olarak psikolojik yönden daha fazla kayıplara uğrayabilmektedir. Sektörün emek yoğun olması ve sektörde yüz yüze iletişimin gerekliliği sağlık çalışanını kurum için önemli bir faktör haline getirmektedir. Çalışma yaşam kalitesi kavramı, özellikle sağlık hizmeti sunan kurumlar gibi birbirinden farklı uzmanlık alanlarına sahip çalışanların, entegre bir şekilde çalışmasının sağlanmasını gerektiren multidisipliner kurumlarda daha fazla önem taşımaktadır. Ayrıca çalışanların proaktif davranış göstermeleri özellikle belirsiz ekonomik çevrede daha da önemlidir. Öyleki sürekli değişim içerisinde örgütler, uzun dönemde ayakta kalabilmek amacı gütmektedir. Bu da örgütlerin inisiyatif ve sorumluluk alabilen, yenilikçi, sorunları öngerebilen, örgüt için faydalı gördüğü durumları dile getirebilen, verilen görevler dışında da örgüte katkı sağlayan çalışanlara gereksinim duymalarına neden olmaktadır (Yolcu ve Çakmak, 2017). Özellikle hizmet sektörü içerisinde yer alan sağlık kurumlarının yaşamlarını sürekli kılabilmeleri seğıledikleri eylemlerden, aldıkları kararlardan, izledikleri politiklardan ya da amaçlarından etkilenen birey ya da gruplar tarafından onaylanmalarına bağlı görülmektedir. Kurumsal itibar olarak tanımlanan bu olgular, kurumun çalışanlarının ve yönetici kadrosunun kalitesi, verilen hizmetlerin güvenilirliği, sergilediği sosyal sorumluluk itibarı ile kurumu yüksek noktalara taşımakta ve kuruma rekabet üstünlüğü sağlamaktadır (Fombrun ve Van Riel, 1997).

Çalışmada öncelikle çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif/negatif duygu ve uyum kavramları açıklanmış; ardından sosyo-demografik açılardan (cinsiyet, yaş, öğrenim düzeyi, görev, medeni durum, gelir düzeyi ve kurum çalışma yılı değişkenleri) farklılık araştırması yapılmıştır.

Çalışma Yaşam Kalitesi

Çalışma yaşam kalitesi, iş doyumunu gibi işteki temel faktörlerin yanı sıra işte genel yaşam memnuniyetini ve refah durumunu hissetmeyi ve çalışanların işe yaklaşımlarını belirleyen daha geniş iş dışı faktörleri içeren bir kavram olarak tanımlanmıştır (Van Laar ve diğerleri, 2007). Çalışanların örgüt kararlarına katılımları, endüstriyel demokrasi ve hedeflerini ortak belirlemeleri de çalışma yaşam kalitesinin göstergesi olarak görülmektedir (Kaymaz, 2003; Serbest, 2000). Sağlıklı iş koşullarının varlığı, kârların eşit paylaşımı, örgüt içerisinde değişim ve gelişim sağlayabilme de çalışma yaşam kalitesinin varlığını gösteren unsurlar olmaktadır (Kaymaz, 2003). Literatür incelendiğinde sağlık çalışanlarının yaş ve cinsiyetlerinin çalışma yaşam kaliteleri üzerinde etkili olduğu çalışmalara rastlanmaktadır (Almalki ve diğerleri, 2012, Durdu 2019, Tamer 2018). Gelir düzeyinin de yaşam kalitesi üzerinde etkili olduğu çalışmalar söz konusudur (Bayat, 2005; Cantrell, 2007). Torlak ve Yavuzçehre (2008) tarafından yapılan çalışmada da eğitim düzeyi yükseldikçe yaşam kalitesinin yükseldiği saptanmıştır. Ayrıca çalışma yaşam kalitesi ile yaş, medeni durum ve öğrenim düzeyi arasında farkın olmadığı çalışmalara da rastlanmaktadır (Ayaz ve Beydağ, 2014; Çatak ve Bahçecik, 2015; Thakre ve diğerleri, 2017). Bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 1. Çalışma yaşam kalitesi;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,

- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

Proaktif Çalışma Davranışı

Proaktif çalışma davranışı, çalışanın kendi iradesi ile kurumda değişim gerçekleştirmede öncülük yapması ve örgüt yararına gelecek odaklı eylem planlaması anlamına gelmektedir (Parker ve diğerleri, 2006). Diğer bir ifadeyle çalışanların çevrelerinden etkilenmek yerine çevrelerini etkilemek için yaptıkları davranışları kapsamaktadır (Grant ve Ashford, 2008). Ayrıca proaktif çalışma davranışı, proaktif kişiliğin sahip olduğu mevcut durumu geliştirme, inisiyatif alma, mevcut koşullara pasif bir biçimde adapte olmak yerine statüko ile başa çıkma gibi özelliklerin davranışa dönüştürülmesi sürecini tanımlamaktadır (Crant, 2000). Proaktif çalışma davranışı, sorumluluk alma, dile getirme, sorunlara karşı önlem alma ve bireysel yenilikçilik davranışları ile açıklanabilmektedir (Parker ve Collins, 2010).

Araştırmalar incelendiğinde proaktif çalışma davranışı ile cinsiyet arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı sonuçlara ulaşılmaktadır (Şahin, 2006; Tosun 2012; Çini 2014). Bununla birlikte öğrenim durumunun proaktif davranış sergilemede önemli bir değişken olduğu da çalışmalarda görülmektedir (Karabatak, 2008). Ayrıca bireylerin ekonomik düzeylerinin de proaktif davranış sergilemede etkili olduğu çalışmalara rastlanmıştır (Şahin, 2013). Hisrich ve Peters (1995) da girişimci bir kişiliğe sahip olmada eğitim ve yaş ve çalışma yılının önemli bir kriter olduğunu savunmaktadır. Bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 2. Proaktif çalışma davranışı;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

Algılanan Kurumsal İtibar

Algılanan kurumsal itibar, bir kurumun paydaşlarına yönelik değer yaratma kapasitesini açıklayan, geçmiş faaliyetleri ve bu faaliyetlerin sonuçlarını içeren bütünleşik bir temsil yeteneği şeklinde tanımlanmaktadır (Fombrun, 1996). “Yatırımcıların, çalışanların, müşterilerin, tedarikçilerin, yöneticilerin, kredi verenlerin, medyanın ve de toplumun kurumun ne olduğuna dair olumlu veya olumsuz, güçlü veya zayıf gibi hislerini ve etkileyici tepkilerinin toplamı” şeklinde de ifade edilmektedir (Gümüş ve Öksüz, 2009). Kurumun büyüklüğü, geçmiş dönem performansı, medyadaki görüntüsü, sosyal sorumluluk projelerine katılımı, kural ve yasalara bağlılığı ve etik davranışı kurumsal itibarı etkileyen ve şekillendiren faktörler şeklinde sıralanmaktadır (Williams ve diğerleri, 2005).

Araştırmalar incelendiğinde cinsiyete göre kurumsal itibar algı düzeyinin farklılık göstermediği görülmektedir (Bozkurt ve Yurt, 2015, Deniz ve ark 2017). Bununla birlikte yaş, öğrenim düzeyi, çalışma yılı gibi demografik verilerin de kurumsal itibarın algılanmasında etkili olduğu görülmektedir (Alnaçık ve diğerleri, 2010; Bozkurt ve Yurt, 2015; Deniz ve diğerleri, 2017). Ayrıca evli çalışanların bekâr çalışanlara göre kurumsal itibar algılarının daha

yüksek olduğu görülmektedir (Işık ve Zincirkıran, 2017). Bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 3. Algılanan kurumsal itibar;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

İstismarcı Yönetim

İstismarcı yönetim, yöneticinin astlarına yönelik fiziksel teması içermeyen sözlü veya sözsüz biçimde sürekli olarak düşmanca davranış göstermesi şeklinde tanımlanmaktadır (Tepper, 2000). Astlara uygulanan olumsuz duygusal ve psikolojik davranışlar bütünü olarak da ifade edilmektedir (Whitman ve diğerleri, 2014). Başka bir ifade ile çalışanların üstleriyle ilgili kendilerine yönelik ne ölçüde sürekli bir şekilde düşmanca davranışlar sergilendiğine yönelik tutumlarından oluşmaktadır (Tepper, 2000, Tepper 2007). Bu davranış şekli kesinlikle fiziksel bir şiddet içermemekle birlikte asıl amacın asta zarar vermek olmadığı fakat bilerek ve düşünülerek planlanmış bir davranış örüntüsü şeklinde ifade edilmektedir (Mitchell ve Ambrose, 2007; Scheurer 2010).

İstismarcı yönetimin önemli bir özelliği, kişisel algılamaya sahip olması ve kişiden kişiye değişiklik göstermesidir (Tepper ve diğerleri, 2006). Yani bir çalışan yönetici davranışını istismar olarak algılayan bir diğeri normal olarak değerlendirebilmektedir (Harris ve diğerleri, 2007). Bu algılar çalışanların kişiliklerine, demografik özelliklerine (yaş, cinsiyet, öğrenim durumu), iş çevresine, çalışma arkadaşlarının algılarına göre farklılaşabilmektedir (Tepper, 2007). Özdemir'in (2013) hastane çalışanları ile yaptığı çalışmada, kadın sağlık çalışanlarının erkek sağlık çalışanlarından fazla mobbinge maruz kaldıkları görülmektedir. Bahçe'nin (2007) Ankara'da beş sektör çalışanları ile yaptığı çalışmada cinsiyet ayrımı olmaksızın mobbing uygulamaları görülebildiği sonucuna ulaşmıştır. Çalışanların mobbinge uğramalarının eğitim durumuna göre farklılaştığı (Sezerel, 2007; Kılıç ve diğerleri, 2016). Mobbinge maruz kalma davranışlarının medeni duruma göre farklılaşmadığı çalışmalarla (Kılıç ve diğerleri, 2016) birlikte bekar çalışanların daha fazla mobbinge maruz kaldığı çalışma sonuçlarına da ulaşılmaktadır (Aksoy, 2008) Buradan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 4. İstismarcı yönetim;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

Pozitif-Negatif Duygu

Weiss ve Crapanzano (1996) tarafından geliştirilen Duygulanımsal Olaylar Kuramı'na göre iş ortamında yaşanan olaylara karşılık mutlaka duygusal tepkiler verilmektedir. Verilen duygusal tepkilerin kökeninde yaşanan duygusal deneyimler görülmektedir ve sergilenen davranışlarda da doğrudan bir etkiye sahip olmaktadır (Briner, 1999). Bireyin yaşamış olduğu duygusal deneyimler, pozitif ve negatif olmak üzere iki boyutta ele alınmaktadır (Watson, 2000). Pozitif duygu durumu, bireyin kendini hevesli, uyanık ve hareketli hissetme durumu olarak tanımlanırken, negatif duygu durumu, sıkıntı ve hayattan zevk alamama durumu olarak tanımlanmaktadır (Watson ve diğerleri, 1988).

Genel olarak kişinin çevre ile olan uyumunu ve memnuniyet seviyesini kolaylaştıran pozitif duygu durumu kişilerarası ilişkilerde etkililik, kendine güven ve iyi hissetme kazanımları sağlamaktadır (Özen ve Temizsu, 2010). Artan dikkatle de bağlantılı görülen pozitif duygunun (Basso ve ark 1996), yaratıcılık, farklı düşüncelere açık olma ve kişinin kendini daha üretken hissetmesiyle (Forgas ve diğerleri, 1990) ilişkili olduğu bulunmuştur. Negatif duygu durumu bileşeni ise bireyin üzüntü veya korku gibi duyguları deneyimlediği farklı bir yapıyı ifade etmektedir (Doğan ve Özdevecioğlu, 2009). Suçluluk, üzüntü, kızgınlık, utanma, kaygı gibi duyguları içeren negatif duygulanım (Bouckennooghe ve diğerleri, 2013, Diener ve diğerleri, 2003), kişinin kendini "kötü" hissettiği ve memnuniyetsizliğinin yüksek olduğu olumsuz ruh hal durumlarını ortaya koymaktadır (Watson ve Clark, 1984; Crawford ve Henry, 2004).

Literatür incelendiğinde özellikle cinsiyet değişkeninin pozitif duygu durumunda değişkenlik gösterdiği (Çoruk, 2012), sosyo-ekonomik durum değişkeninin de negatif duygu durumunda değişkenlik gösterdiği görülmektedir (Topal 2011). Ayrıca cinsiyet değişkenine göre negatif ve pozitif duygu puan ortalamalarında anlamlı düzeyde farklılaşmanın olmadığı araştırmalar da söz konusu olmaktadır (Kuiper ve Martin, 1998; Kuyumcu ve Kabasakaloğlu, 2018). Pozitif uygu ile benzer özelliklere sahip duygusal zekâ değişkeninin yaş değişkeni açısından incelendiğinde farklılık bulunmayan çalışmalara nazaran (Aslan ve Özata, 2008) yaş ilerledikçe duygusal zekânın arttığı çalışmalar da görülmektedir (Harrod ve Scheer, 2005). Niksarlı ve Şenturan (2017)'in hemşireler üzerinde yaptıkları farklılık araştırmasında da medeni durum ile duygusal zekâ puan ortalamaları arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır. Gelir düzeyi arttıkça da duygusal zekâ düzeyinin arttığı çalışmalara rastlanmaktadır (Harrod ve Scheer, 2005; Karakaş ve Küçüköğlü, 2011). Bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 5.1. Pozitif duygu;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

Hipotez 5.2. Negatif duygu;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,

- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

Uyum

Kişi-örgüt uyumu bireyin değerleri ile örgütün değerleri ve normları arasındaki uygunluk şeklinde tanımlanabilmektedir (Chatman, 1991). Kişi-örgüt uyumu bireyin iş çevresi ile bireyin kendisi arasında benzerlik kurması olarak da ifade edilmektedir (Carless 2005). Kişinin örgüt ile uyumunun yanı sıra örgüt içerisinde oluşan sosyal gruplarla sağlanan uyum da kişi-örgüt uyumunu kapsamaktadır (Elfenbein ve O'Reilly, 2007). Kişi-örgüt uyumuna sahip çalışanlar, kendilerini örgüt sisteminin bir parçası olarak algılamakta, örgütü sevmekte ve örgüt etiği ile bir bağlantı hissetmektedir (Steele, 2016). Kişi-örgüt uyumunda iki temel bakış açısı bulunmaktadır; bunlar benzerlik (supplementary) uyumu ve tamamlayıcı (compelementry) uyum olarak kavramsallaştırılmaktadır (Piasentin ve Chapman, 2007). *Benzerlik (supplementary) uyumu*, bir bireyin sahip olduğu karakteristik özelliklerin örgütteki diğer bireylere benzemesi şeklinde tanımlanmaktadır (Piasentin, 2007). *Tamamlayıcı (compelementry) uyum*, kişinin örgütteki bir boşluğu doldurması, örgüte ilave bir katkı yapması ya da örgüt içerisinde mevcut olunamayan özelliklere sahip olması şeklinde tanımlanmaktadır (Muchinsky ve Monahan, 1987; Kristof, 1996).

Literatür incelendiğinde kişi-örgüt uyumunda cinsiyet ve medeni durum açısından farklılaşma görülmemekle birlikte (Lovelace ve Rosen, 1996; Can 2019) cinsiyet ve yaş değişkeninin kişi-örgüt uyumunda belirleyici yönünün olduğu çalışmalara rastlanmaktadır (Irak, 2014; Küçükodacı, 2014). Uyum kavramı ile benzer olan örgütsel bağlılık değişkeninin çalışma süresine göre farklılık gösterdiği çalışmalara ulaşılmaktadır (Mathieu ve Zajac, 1990; Hamarneh, 1998; Al-Qarioti, 2001). Ayrıca öğrenim düzeyi arttıkça da bağlılık düzeyinin azaldığı şeklinde sonuçlara da ulaşılmaktadır (Modway ve diğerleri, 1979, Abdullah ve Shaw, 1999). Bu çalışmalardan hareketle aşağıdaki hipotezler oluşturulmuştur.

Hipotez 6a. Uyum;

- a. Cinsiyete,
- b. Medeni duruma,
- c. Öğrenim düzeyine,
- d. Görev türüne,
- e. Yaşa,
- f. Kurum çalışma süresine ve
- g. Aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir.

YÖNTEM

Çalışmanın Örnekleme

Araştırma evrenini İç Anadolu Bölgesinden Ankara ve Marmara Bölgesinden İstanbul olmak üzere iki bölgeden en büyük iki il oluşturmaktadır. Araştırmanın iki büyük ilde bulunan rastgele örnekleme yöntemiyle seçilen özel hastanelerde yapılmıştır. Toplam 705 kişi olarak

bu araştırmada hedeflenen örneklem büyüklüğüne ulaşılmıştır. Söz konusu çalışanlar, çeşitli uzmanlık alanlarına sahip doktorlardan; yardımcı sağlık profesyonellerinden (hemşire, ebe, ATT), idari personellerden (kalite yönetimi birimi, satın alma, bilgi işlem, faturalama, maaş tahakkuk, halkla ilişkiler ve insan kaynakları birimlerinde çalışan işgörenlerden), destek hizmetlerinden (temizlik, yemekhane, güvenlik) oluşmaktadır. Çalışma, sağlık çalışanıyla yüz yüze anket yöntemiyle ve basit rastgele örnekleme tekniğiyle gerçekleştirilmiştir. Çalışmaya ilişkin sosyo-demografik sorulara ilişkin frekanslar Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1. Sosyo Demografik Değişkenler

Cinsiyet	Sayı (n)	Yüzde (%)	Medeni Durum	Sayı (n)	Yüzde (%)
Kadın	348	49.4	Evli	468	66.4
Erkek	357	50.6	Bekâr	237	33.6
Yaş Aralığı	Sayı (n)	Yüzde (%)	Kurum Çalışma Yılı	Sayı (n)	Yüzde (%)
18-28	105	14.9	1-5 yıl	497	70.5
29-38	494	70.1	6 yıl ve üzeri	208	29.5
39 ve üzeri	106	15	Çalışma Yılı	Sayı (n)	Yüzde (%)
Öğrenim düzeyi	Sayı (n)	Yüzde (%)	1-8 yıl	406	57.6
Lise ve altı	94	13.4	9-16 yıl	211	29.9
Yüksekokul	46	6.5	17-24 yıl	65	9.2
Lisans	430	61	Aylık Gelir	Sayı (n)	Yüzde (%)
Lisansüstü	135	19.1	1500-2500	46	6.5
Görev	Sayı (n)	Yüzde (%)	2501-4000	195	27.7
Doktor	296	42	4001-6000	193	27.4
Yardımcı sağlık profesyoneli	156	22.1	6001 ve üzeri	271	38.4
İdari personel	190	27	Toplam	705	100
Destek hizmetleri	63	8.9			

Tablo 1’de görüldüğü gibi, araştırmaya toplam 705 sağlık çalışanı katılmıştır. Katılımcıların %50,6’sı ise erkektir. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarından %70,1’i 29-38 yaş aralığında yer almaktadır. Araştırmaya katılan çalışanların öğrenim düzeylerine bakıldığında %61’i lisans mezunudur. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının %42’si doktor, %22,1’i yardımcı sağlık profesyoneli, %27’si idari personel, %8,9’u destek hizmetleri olarak görev almaktadır. Katılımcıların %66,4’ü evli, %70,5’i 1-5 yıl arası çalışanlar kategorisinde yer almaktadır. Son olarak araştırmaya katılanların %38,4’ü 6001 ve üzeri aralığında gelir elde etmektedir.

Çalışmada Kullanılan Veri Toplama Araçları

Çalışma yaşam kalitesi ölçeği, Vaan Laar ve ark (2007) tarafından geliştirilmiş iş ve kariyer memnuniyeti, çalışma şartları, ev-iş etkileşimi, iş yerinde stres, iş yerinde kontrol ve genel iyilik hali olmak üzere toplamda 6 alt boyuttan ve 23 sorudan oluşmaktadır. Cevaplar 5’li Likert tarzında (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) derecelendirilmiştir. Ölçeğin güvenilirliği (Cronbach Alpha=.96) yüksek bulunmuştur.

Proaktif çalışma davranışı ölçeği, Parker ve Collins (2010) tarafından geliştirilmiş, problem Önleme, bireysel yenilikçilik, sorumluluk alma ve dile getirme olmak üzere 4 alt boyuttan ve 13 sorudan oluşmaktadır. Cevaplar 5'li Likert tarzında (1=Hiçbir zaman, 5=Her zaman) derecelendirilmiştir. Ölçeğin Cronbach Alpha katsayıları; problem önleme boyutu: .71, bireysel yenilikçilik boyutu: .74, sorumluluk alma boyutu: .67 ve dile getirme boyutu: .63 olarak hesaplanmıştır.

Uyum ölçeği, Piasentin ve Chapman (2007) tarafından geliştirilmiş benzerlik ve bütünleyici uyum ölçeği olmak üzere 2 alt boyuttan ve 17 sorudan oluşmaktadır. Cevaplar 5'li Likert tarzında (1=Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) derecelendirilmiştir. Benzerlik uyumu (algılanan benzerlik) Cronbach Alpha katsayısı: .80; bütünleyici uyum (algılanan tamamlayıcılık) Cronbach Alpha katsayısı: .79 şeklindedir.

İstismarcı yönetim ölçeği, Tepper (2000) tarafından geliştirilmiş tek boyutta 15 maddeden oluşan 5'li Likert tipi (1=Hiçbir zaman, 5=Her zaman) bir ölçme aracıdır. Ölçeğin içsel tutarlılığı .90 olarak hesaplanmıştır.

Pozitif ve negatif duygu ölçeği, Watson ve diğerleri (1988) tarafından geliştirilen pozitif ve negatif duygu ölçeği toplamda 20 maddeden oluşmaktadır. Ölçeğin iç tutarlılığı pozitif duygu .86 - .90 ve negatif duygu .84-.87 şeklindedir. Cevaplar 5'li Likert tarzında (1=Çok az/hiç, 5=Çok fazla) derecelendirilmiştir.

Algılanan Kurumsal İtibar Ölçeği, Carmeli ve Tishler (2005) tarafından geliştirilen tek boyutta 8 maddeden oluşan 5'li Likert tipi (1= Kesinlikle katılmıyorum, 5=Kesinlikle katılıyorum) bir ölçme aracıdır. Ölçeğin Cronbach alfa değeri 0.768 olarak bulunmuştur.

Çalışmada Kullanılan İstatistiksel Yöntemler

Çalışmada hastane büyüklüklerine göre rastgele örnekleme metodu kullanılarak katılımcılara ulaşılmıştır. Veriler hastane çalışanlarına anket yöntemi kullanılarak elde edilmiştir. Bu çalışmada SPSS 13.0 paket programı kullanılmıştır. Örneklem grubundan elde edilen verilerin normal dağılıma uygun olup olmadığının belirlenmesinde normallik testi (Test of Normality) yapılmıştır. Elde edilen sonuçların normal dağılım göstermesi nedeniyle parametrik (Parametric) testler uygulanmıştır. Bu kapsamda ortalamalar arasında farkı incelemek için bağımsız iki örneklem *t* testi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) uygulanmıştır. Ortalamalar arasında fark bulunan gruplar için Scheffe post hoc testi yapılmış ve farkın hangi gruptan kaynaklandığı tespit edilmiştir.

BULGULAR

Tablo 2. Cinsiyete Göre Farklılık Testi (*t* Testi) Sonuçları

Değişkenler	Cinsiyet	N	Arit. Ort.	Std. Hata	<i>t</i>	<i>p</i>
Çalışma yaşam kalitesi	Erkek	357	3.54	.676	.124	0.902
	Kadın	348	3.53	.655		
proaktif çalışma davranışı	Erkek	357	1.31	.633	2.883	0.004
	Kadın	348	1.22	.513		
Algılanan kurumsal itibar	Erkek	357	3.18	.864	-9.229	0.000
	Kadın	348	3.80	.940		
İstismarcı yönetim	Erkek	357	3.40	.838	2.198	0.028
	Kadın	348	3.63	.858		
Pozitif duygu	Erkek	357	3.73	.574	-3.424	0.001

Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Açısından Farklılıkları

Negatif duygu	Kadın	348	3.90	.779	-.772	0.440
	Erkek	357	1.77	.668		
Uyum	Kadın	348	1.81	.611	-3.493	0.001
	Erkek	357	3.58	.802		
	Kadın	348	3.40	.910		

Hipotez 1a, 2a, 3a, 4a, 5a1, 5a2, 6a "Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum puanları cinsiyete göre farklılık gösterir." hipotezine ilişkin yapılan *t* testi sonucu Tablo 2'de gösterilmektedir.

Buna göre, çalışma yaşam kalitesinin ve negatif duygunun cinsiyet açısından farklılık göstermediği istatistiksel olarak tespit edilmiştir ($p=0,902>0,05$). Bununla birlikte proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, uyum puanlarının cinsiyet açısından anlamlı olarak farklılık gösterdiği istatistiksel olarak tespit edilmiştir (p değerleri $<0,05$).

Tablo 3. Medeni Duruma Göre Farklılık Testi (*t* Testi) Sonuçları

Değişkenler	Cinsiyet	N	Arit. Ort.	Std. Hata	<i>t</i>	<i>p</i>
Çalışma yaşam kalitesi	Evli	468	3.51	.659	-1.351	.177
	Bekâr	237	3.58	.675		
proaktif çalışma davranışı	Evli	468	3.36	.863	-5.843	.000
	Bekâr	237	3.75	.798		
Algılanan kurumsal itibar	Evli	468	3.35	.934	-5.246	.000
	Bekâr	237	3.75	.945		
İstismarcı yönetim	Evli	468	1.25	.589	-1.074	.283
	Bekâr	237	1.30	.559		
Pozitif duygu	Evli	468	3.70	.714	-6.686	.000
	Bekâr	237	4.03	.574		
Negatif duygu	Evli	468	1.79	.647	-.052	.959
	Bekâr	237	1.79	.627		
Uyum	Evli	468	3.37	.928	-7.679	.000
	Bekâr	237	3.81	.586		

Hipotez 1b, 2b, 3b, 4b, 5b1, 5b2, 6b "Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum puanları medeni duruma göre farklılık gösterir." hipotezine ilişkin yapılan *t* testi sonucu Tablo 3'de gösterilmektedir.

Buna göre, çalışma yaşam kalitesinin, istismarcı yönetimin ve negatif duygunun medeni durum açısından farklılık göstermediği istatistiksel olarak tespit edilmiştir (p değerleri $>0,05$). Bununla birlikte proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, pozitif duygu, uyum puanlarının medeni durum açısından anlamlı bir farklılığın olduğu istatistiksel olarak tespit edilmiştir (p değerleri $<0,05$).

Tablo 4. Öğrenim Düzeyine Göre Farklılık Testi (*Anova* Testi) Sonuçları

Değişkenler	Öğrenim Düzeyi	N	Arit. Ort.	Std. Hata	F	<i>p</i>
	Lise ve altı	94	3.38	.098	6.263	.000

Çalışma yaşam kalitesi	Yüksekokul	46	3.89	.089		
	Lisans	430	3.52	.028		
	Lisansüstü	135	3.56	.056		
	Lise ve altı	94	3.13	.025		
Proaktif çalışma davranışı	Yüksekokul	46	3.83	.124	9.388	.000
	Lisans	430	3.49	.109		
	Lisansüstü	135	3.63	.035	11.394	
	Lise ve altı	94	3.49	.082		
Algılanan kurumsal itibar	Yüksekokul	46	3.41	.032		.000
	Lisans	430	3.39	.067		
	Lisansüstü	135	3.63	.085		
	Lise ve altı	94	3.10	.046		.000
İstismarcı yönetim	Yüksekokul	46	3.49	.095	10.420	
	Lisans	430	1.23	.036		
	Lisansüstü	135	1.20	.044		
	Lise ve altı	94	1.35	.059		
Pozitif duygu	Yüksekokul	46	1.04	.032	17.933	
	Lisans	430	1.27	.021		.000
	Lisansüstü	135	3.40	.022		
	Lise ve altı	94	3.54	.082		
Negatif duygu	Yüksekokul	46	3.89	.074	22.846	.000
	Lisans	430	3.93	.033		
	Lisansüstü	135	3.81	.045		
	Lise ve altı	94	1.94	.026		
Uyum	Yüksekokul	46	2.17	.087	11.358	.000
	Lisans	430	1.64	.109		
	Lisansüstü	135	2.03	.026		

Hipotez 1c, 2c, 3c, 4c, 5c1, 5c2, 6c “Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum öğrenim düzeyine göre farklılık gösterir.” hipotezine ilişkin yapılan Anova testi sonucu Tablo 4’de gösterilmektedir. Bulgulara göre çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum puanlarının öğrenim düzeyi açısından anlamlı olarak farklılık gösterdiği tespit edilmiştir (p değerleri<0,05).

Tablo 5. Görev Türüne Göre Farklılık Testi (Anova Testi) Sonuçları

Değişkenler	Görev Türü	N	Arit. Ort.	Std. Hata	F	p
Çalışma yaşam kalitesi	Doktor	296	3.62	.034		
	Yardımcı	156				
	Sağlık		3.29	.051		
	Profesyoneli				10.183	.000
	İdari	190	3.56	.047		
	Personel					
	Destek Hizmetleri	63	3.68	.117		
Proaktif çalışma davranışı	Doktor	269	3.38	.050		
	Yardımcı	156				
	Sağlık		3.59	.062		
	Profesyoneli				5.267	.001
	İdari	190	3.64	.061		
	Personel					
	Destek Hizmetleri	63	3.32	.128		
Doktor	269	3.30	.054	15.207	.000	

Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Açından Farklılıkları

Değişkenler	Yaş	N	Arit. Ort.	Std. Hata	F	p
Algılanan kurumsal itibar	Yardımcı Sağlık Profesyoneli	156	3.83	.079		
	İdari Personel Destek Hizmetleri	190	3.37	.067		
	Doktor Yardımcı Sağlık	63	3.86	.101		
	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	269	1.19	.036		
	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	1.33	.044		
	Doktor Yardımcı Sağlık	190	1.38	.042	6.198	.000
İstismarcı yönetim	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	1.13	.042		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	3.67	.527		
	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	4.24	.701		
	Doktor Yardımcı Sağlık	190	3.77	.727	30.152	.000
	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	3.59	.775		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	1.98	.029		
Pozitif duygu	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	1.53	.044		
	Doktor Yardımcı Sağlık	190	1.59	.050	35,623	.000
	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	2.16	.099		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	3.67	.031		
	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	4.24	.056		
	Doktor Yardımcı Sağlık	190	3.77	.053	.957	.412
Negatif duygu	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	3.59	.098		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	1.98	.029		
	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	4.24	.056		
	Doktor Yardımcı Sağlık	190	3.77	.053	.957	.412
	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	3.59	.098		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	1.98	.029		
Uyum	Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	63	3.59	.098		
	Doktor Yardımcı Sağlık	269	1.98	.029		
	Yardımcı Sağlık Profesyoneli İdari Personel Destek Hizmetleri	156	4.24	.056		

Hipotez 1d, 2d, 3d, 4d, 5d1, 5d2, 6d “Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum görev türüne göre farklılık gösterir.” hipotezine ilişkin yapılan Anova testi sonucu Tablo 5’de gösterilmektedir. Bulgulara göre çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu puanları görev türü açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (p değerleri<0,05). Uyum puanlarında görev türü açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir (p değeri >0,05).

Tablo 6. Yaşa Göre Farklılık Testi (Anova Testi) Sonuçları

Değişkenler	Yaş	N	Arit. Ort.	Std. Hata	F	p
Çalışma yaşam kalitesi	18-28	105	3.88	.057	23.152	.000
	29-38	494	3.43	.030		
	39 ve üzeri	106	3.67	.062		
Proaktif çalışma davranışı	18-28	105	3.65	.062	2.238	.107
	29-38	494	3.45	.038		

	39 ve üzeri	106	3.51	.106		
Algılanan kurumsal itibar	18-28	105	4.07	.068	42.136	.000
	29-38	494	3.48	.042		
	39 ve üzeri	106	2.92	.087		
İstismarcı yönetim	18-28	105	1.13	.033	3.425	.053
	29-38	494	1.30	.029		
	39 ve üzeri	106	1.26	.043		
Pozitif duygu	18-28	105	3.99	.075	16.318	.000
	29-38	494	3.84	.030		
	39 ve üzeri	106	3.49	.060		
Negatif duygu	18-28	105	1.78	.077	.353	.703
	29-38	494	1.78	.029		
	39 ve üzeri	106	1.84	.045		
Uyum	18-28	105	3.72	.052	9.051	.000
	29-38	494	3.53	.041		
	39 ve üzeri	106	3.24	.075		

Hipotez 1e, 2e, 3e, 4e, 5e1, 5e2, 6e "Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum yaşa göre farklılık gösterir." hipotezine ilişkin yapılan Anova testi sonucu Tablo 6'da gösterilmektedir. Bulgulara göre çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, pozitif duygu, uyum puanları ile yaş arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (p değerleri<0,05). Negatif duygu ve istismarcı yönetim puanlarında yaş açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir (p değeri >0,05).

Tablo 7. Kurum Çalışma Süresine Göre Farklılık Testi (*t* Testi) Sonuçları

Değişkenler	Kurum Çalışma Süresi	N	Arit. Ort.	Std. Hata	<i>t</i>	<i>p</i>
Çalışma yaşam kalitesi	1-5 yıl	497	3.48	.031	-3.603	.000
	6 ve üzeri yıl	208	3.67	.039		
Proaktif çalışma davranışı	1-5 yıl	497	3.46	.041	-1.431	.153
	6 ve üzeri yıl	208	3.56	.051		
Algılanan kurumsal itibar	1-5 yıl	497	3.69	.042	9.469	.000
	6 ve üzeri yıl	208	2.99	.054		
İstismarcı yönetim	1-5 yıl	497	1.24	.023	-2.222	.027
	6 ve üzeri yıl	208	1.34	.050		
Pozitif duygu	1-5 yıl	497	3.86	.031	2.902	.004
	6 ve üzeri yıl	208	3.70	.047		

Bireysel ve Kurumsal Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Açından Farklılıkları

Negatif duygu	1-5 yıl	497	1.88	.029	5.619	.000
	6 ve üzeri yıl	208	1.59	.039		
Uyum	1-5 yıl	497	3.60	.037	3.984	.000
	6 ve üzeri yıl	208	3.32	.062		

Hipotez 1f, 2f, 3f, 4f, 5f1, 5f2, 6f “Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum kurum çalışma süresine göre farklılık gösterir.” hipotezine ilişkin yapılan *t* testi sonucu Tablo 7’de gösterilmektedir. Bulgulara göre çalışma yaşam kalitesi, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, negatif duygu, uyum puanları ile kurum çalışma süresi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (p değerleri <0,05). Proaktif çalışma davranışı puanı ile kurum çalışma süresi arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olmadığı tespit edilmiştir (p değeri >0,05).

Tablo 8. Gelir Düzeyine Göre Farklılık Testi (*Anova* Testi) Sonuçları

Değişkenler	Gelir Düzeyi (TL)	N	Arit. Ort.	Std. Hata	F	p
Çalışma yaşam kalitesi	1500-2500	46	3.52	.142	15.568	.000
	2501-4000	194	3.48	.054		
	4001-6000	192	3.32	.038		
	6001 ve üzeri	273	3.73	.034		
Proaktif çalışma davranışı	1500-2500	46	2.83	.185	28.942	.000
	2501-4000	194	3.80	.054		
	4001-6000	192	3.20	.048		
	6001 ve üzeri	273	3.58	.052		
Algılanan kurumsal itibar	1500-2500	46	3.54	.086	57.153	.000
	2501-4000	194	4.07	.059		
	4001-6000	192	3.55	.063		
	6001 ve üzeri	273	3.02	.055		
İstismarcı yönetim	1500-2500	46	1.37	.072	13.374	.000
	2501-4000	194	1.35	.034		
	4001-6000	192	1.05	.019		
	6001 ve üzeri	273	1.35	.046		
Pozitif duygu	1500-2500	46	3.22	.124	40.554	.000
	2501-4000	194	4.14	.051		
	4001-6000	192	3.91	.039		
	6001 ve üzeri	273	3.62	.036		
Negatif duygu	1500-2500	46	2.35	.147	24.712	.000
	2501-4000	194	1.54	.041		
	4001-6000	192	1.85	.036		
	6001 ve üzeri	273	1.83	.037		
Uyum	1500-2500	46	3.28	.131	9.279	.000
	2501-4000	194	3.78	.036		
	4001-6000	192	3.43	.071		
	6001 ve üzeri	273	3.42	.055		

Hipotez 1g, 2g, 3g, 4g, 5g1, 5g2, 6g "Çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum aylık gelir durumuna göre farklılık gösterir." hipotezine ilişkin yapılan Anova testi sonucu Tablo 8'de gösterilmektedir. Bulgulara göre çalışma yaşam kalitesi, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu, uyum puanları aylık gelir durumu açısından istatistiksel olarak anlamlı bir farklılığın olduğu tespit edilmiştir (p değerleri $<0,05$).

SONUÇ

Bu araştırmada çalışma yaşam kalitesi, proaktif çalışma davranışı, algılanan kurumsal itibar, istismarcı yönetim, pozitif duygu, negatif duygu ve uyum puanları çeşitli sosyo-demografik açılardan (cinsiyet, yaş, öğrenim düzeyi, görev, medeni durum ve kurumda çalışma yılı değişkenleri) farklılık araştırması yapılmıştır.

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının çalışma yaşam kaliteleri ile yaş, öğrenim düzeyi, görev türü, kurumda çalışma yılı ve gelir düzeyi arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Çalışma yaşam kalitesi değişkeninde yüksekokul mezunlarının ortalaması lise ve altı, lisans ve lisansüstü mezunlarından daha yüksektir. 18-28 yaş aralığı çalışma yaşam kalitesi ortalaması 29-38 yaş aralığı ortalamasından, 39 ve üzeri yaş aralığı çalışama yaşam kalitesi ortalaması ise 29-38 yaş aralığı ortalamasından yüksek bulunmuştur. 6001 ve üzeri çalışma yaşam kalitesi ortalaması 2501-4000 ve 4001-6000 ortalamasından yüksektir. 6 ve üzeri yıl çalışma yaşam kalitesi ortalaması 1-5 yıl ortalamasından yüksektir. Doktorların ve destek hizmetlerinin çalışma yaşam kalitesi ortalaması yardımcı sağlık profesyonellerinden daha yüksektir. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının çalışma yaşam kaliteleri ile cinsiyet ve medeni durumları arasında anlamlı bir farkın olmadığı gözlemlenmiştir. Almalki ve diğerlerinin (2012) yapmış oldukları çalışmada 50-59 yaş aralığında sağlık çalışanların, Tamer (2018)'in yapmış olduğu çalışmada ise 40 yaş üzeri sağlık çalışanlarının çalışma yaşam kaliteleri yüksek bulunmuştur. Erkeklerin çalışma yaşam kalitesi algılarının kadınlardan daha fazla olduğu (Durdu, 2019; Tamer, 2018) çalışmalara nazaran kadınların çalışma yaşam kalitelerinin erkeklerden daha yüksek olduğu çalışmalara da rastlanmaktadır (Almalki, 2012). Literatürdeki çalışmalar incelendiğinde Nayeri ve diğerleri, (2011), Ayaz ve Beydağ (2014), Tamer (2018)'in yaptığı çalışmalarda medeni durum ile çalışma yaşam kalitesi arasında anlamlı bir fark olmaması bu çalışma sonuçlarıyla benzerlik göstermektedir. Moradi ve diğerleri (2014) yapmış oldukları çalışmada ön lisans mezunu hemşirelerin lise ve yüksek lisans mezunu hemşirelere göre çalışma yaşam kalitesinin daha yüksek olduğu bulunurken; Tamer (2018), Ayaz ve Beydağ (2014), Almalki ve diğerleri (2012) yaptıkları çalışmalarda öğrenim durumu ile çalışma yaşam kalitesi arasında anlamlı bir fark bulunamamıştır.

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının proaktif çalışma davranışı ile yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, görev türü ve gelir düzeyi arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Proaktif çalışma davranışı değişkeninde erkek sağlık çalışanlarının kadınlara göre daha yüksek ortalamaya sahip olduğu görülmektedir. Öğrenim durumuna bakıldığında, en yüksek ortalamaya yüksekokul, en düşük ortalamaya lise ve altı mezunlar sahiptir. İdari personelin proaktif çalışma davranışı ortalaması doktorların ortalamasından yüksektir. 18-28 ve 29-38 yaş aralığı proaktif çalışma davranışı ortalaması 39 ve üzeri yaş aralığı ortalamasından yüksek bulunmuştur. 2501-4000 proaktif çalışma davranışı ortalaması 1500-

2500, 4001-6000 ve 6001 ve üzeri ortalamasından, 6001 ve üzeri proaktif çalışma davranışı ortalaması da 1500-2500 ortalamasından yüksek bulunmuştur. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının proaktif çalışma davranışı ile kurumda çalışma yılı arasında anlamlı bir farkın olmadığı gözlemlenmiştir. Literatür incelendiğinde elde edilen sonuçla paralellik gösteren sonuçlara rastlanmaktadır. Kanfer, Wanberg ve Kantrowitz tarafından yapılan çalışmada, erkeklerin kadınlara göre proaktif işlere yönelimi, meslek seçimleri ve sosyal hayatlarında daha proaktif davranışlar sergiledikleri bulunmuştur (Kanfer ve diğerleri, 2001). Bu sonuçlara nazaran proaktif davranış sergilemede yaş ve cinsiyet değişkeninin farklılık göstermediği çalışmalara da ulaşılmaktadır (Şahin, 2006; Karabatak, 2008; Tosun, 2012; Şahin, 2013; Çini, 2014; Özkurt, 2015; Aybatan, 2018). Öğrenim düzeylerine göre proaktif davranış sergileme düzeyleri değerlendirildiğinde ilkokul, ortaokul, lise düzeyleri arasında herhangi bir farklılığa ulaşılmamıştır (Aybatan, 2018). Bununla birlikte lisansüstü mezunu olanların lisans mezunlarına göre daha çok proaktif davranışlar sergiledikleri de ulaşılan bir başka sonuç olmaktadır (Karabatak, 2008). Literatür incelendiğinde gelir düzeyinin de bireylerin proaktif davranış sergilemesinde bir etkisi olmadığı görülmektedir (Şahin, 2013).

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının algılanan kurumsal itibarları ile yaş, cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, görev türü, gelir düzeyi ve kurumda çalışma yılı arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Kadınların erkeklere, bekâr sağlık çalışanlarının evlilere göre algılanan kurumsal itibarlar daha yüksek bulunmuştur. Algılanan kurumsal itibar değişkeninde en yüksek ortalamaya lisans mezunları, en düşük ortalamaya da lisansüstü mezunları sahiptir. Yardımcı sağlık profesyonelleri ve destek hizmetlerinin algılanan kurumsal itibar ortalamaları doktorlardan, yardımcı sağlık profesyonelinin algılanan kurumsal itibar ortalaması da destek hizmetlerinden yüksek bulunmuştur. 18-28 yaş aralığı algılanan kurumsal itibar ortalaması 29-38, 39 ve üzeri yaş ortalamasından, 29-38 yaş aralığı algılanan kurumsal itibar ortalaması 39 ve üzeri yaş ortalamasından yüksek bulunmuştur. Kurum çalışma yılı 1-5 yıl olan sağlık çalışanlarının algılanan kurumsal itibar ortalaması 6 ve üzeri yıl olan sağlık çalışanlarından yüksek bulunmuştur. Gelir düzeyi 1500-2500 aralığındaki sağlık çalışanlarının algılanan kurumsal itibar ortalaması 6001 ve üzeri ortalamasından, 2501-4000 aralığındaki sağlık çalışanlarının algılanan kurumsal itibar ortalaması da 1500-2500, 4001-6000 ve 6001 ve üzeri ortalamasından yüksektir. Deniz ve diğerleri (2017) tarafından özel bir hastanede yapılan çalışmaya göre; cinsiyet, öğrenim düzeyi ve çalışma yılı kurumsal itibar algı düzeyinde farklılık göstermezken, yaş ilerledikçe algılanan kurumsal itibarın artmakta ve görev türü açısından da sağlık personelinin (hemşire, fizyoterapist, acil tıp teknisyeni) en düşük kurumsal itibar algısına sahip olduğu görülmektedir. Yine literatür incelendiğinde Bozkurt ve Yurt (2015)'un farklı bir sektörde yapmış oldukları araştırmanın sonuçlarına göre; cinsiyet ile algılanan kurumsal itibar arasında anlamlı bir fark söz konusu olmamakta ve kurumdaki çalışma süresi arttıkça olumlu kurumsal itibar düzeyinin de arttığı görülmektedir. Alnaçık ve diğerlerinin (2010) bir araştırma grubu üzerinde yürüttükleri algılanan kurumsal itibar puanları ile sosyo-demografik veriler açıdan farklılık araştırmasının yapıldığı çalışmada erkeklerin kadınlara göre algılanan kurumsal itibarları daha yüksek, ön lisans düzeyindeki çalışanların lisans ve lisansüstü düzeyindeki çalışanlardan daha yüksek bulunmuştur. Ayrıca medeni durum ve gelir düzeyinde anlamlı farklılıklar saptanmamıştır. Araştırmalar incelendiğinde 11-20 yıl arası hizmet süresi olanların puan ortalamasının 31 ve üzeri hizmet süresi olanların aldığı puan ortalamasından, 2001-4000 TL gelir grubundan aldığı puan ortalamasının diğer gelir gruplarından anlamlı bir şekilde düşük olduğu görülmektedir (Özgüleş, 2017).

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının istismarcı yönetim ortalaması ile cinsiyet, öğrenim düzeyi, görev türü, gelir düzeyi ve kurumda çalışma yılı arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. İstismarcı yönetim değişkeninde en yüksek ortalamaya ilköğretim mezunları, en düşük ortalamaya da lisansüstü mezunları sahiptir. Kadın sağlık çalışanlarının istismarcı yönetim ortalaması erkek sağlık çalışanlarından daha yüksek bulunmuştur. İdari personelin istismarcı yönetim ortalaması doktorlardan ve destek hizmetlerinden yüksektir. 1-5 yıl istismarcı yönetim ortalaması 6 ve üzeri yıl ortalamasından yüksektir. 1500-2500 ve 2501-4000 istismarcı yönetim ortalaması 4001-6000 ortalamasından yüksektir. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının istismarcı yönetim ortalaması ile kurumda yaş ve medeni durumları arasında anlamlı bir farkın olmadığı gözlemlenmiştir. İstismarcı yönetim algısı üzerine yapılan ulusal ve uluslararası araştırmalarda kadınların, erkeklere kıyasla daha yüksek seviyelerde istismarcı yönetimi algıladıkları sonucu ulaşılmış olan sonucu desteklemektedir (Wang ve diğerleri, 2016; Ermiş ve diğerleri, 2017; McCord ve diğerleri, 2017; Uzun ve diğerleri, 2017; Taftaf 2018). Literatür incelendiğinde medeni durum, yaş ve çalışma yılı değişkenlerine göre katılımcıların istismarcı yönetim algılarında anlamlı bir farklılığa rastlanılmayan çalışmalar olduğu gibi (Sakal ve Yıldız, 2015; Yıldırım ve Benlier, 2017; Demirkasimoğlu, 2018; Bülbül, 2019) bu demografik değişkenlerin iş yerindeki istismarcı yönetim algılamasında etkili olduklarını belirten çalışmalar da söz konusu olmaktadır (Baron ve diğerleri, 1999).

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının pozitif duygu ortalaması ile yaş, cinsiyet, medeni durum, görev türü, gelir düzeyi, öğrenim düzeyi, kurum çalışma yılı ve medeni durum arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının negatif duygu ortalaması ile görev türü, medeni durum, gelir düzeyi, öğrenim düzeyi ve kurum çalışma yılı arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Cinsiyet, medeni durum ve yaş ile negatif duygu arasında da anlamlı bir farkın olmadığı gözlemlenmiştir. Kadın sağlık çalışanlarının erkek sağlık çalışanlarına, bekâr sağlık çalışanlarının da evli sağlık çalışanlarına göre pozitif duygu ortalamaları yüksek bulunmuştur. Pozitif duygu değişkeninde lisans mezunlarının ortalaması lise ve altı ve yüksekokul mezunlarına göre daha yüksek bulunmuştur. Negatif duygu değişkeninde ise lise ve altı mezunlar lisans mezunlarına göre daha yüksek ortalamaya sahiptir. Yardımcı sağlık hizmetlerinin pozitif duygu ortalaması yardımcı sağlık profesyoneli, idari personel ve destek hizmetleri ortalamasından yüksektir. Destek hizmetlerinin negatif duygu ortalamaları yardımcı sağlık profesyoneli ve destek hizmet ortalamasından yüksektir. 18-28 ve 29-38 yaş pozitif duygu ortalaması 39 ve üzeri ortalamasından yüksektir. 1-5 yıl kurum çalışma yılına sahip sağlık çalışanlarının negatif duygu ortalaması 6 ve üzeri yıl ortalamasından yüksektir. Gelir düzeyi 2501-4000 aralığındaki sağlık çalışanlarının pozitif duygu ve negatif duygu ortalaması 1500-2500, 4001-6000 ve 6001 ve üzeri aralığı ortalamasından yüksektir. Literatür incelendiğinde cinsiyet değişkeni ile negatif duygu puan ortalamaları arasında anlamlı düzeyde farklılaşma bulunmayan, pozitif duygu puan ortalamaları arasında anlamlı düzeyde farklılaşma bulunan çalışmalar elde edilen sonuçları desteklemektedir (Topal, 2011). Buna nazaran pozitif ve negatif duygu durumlarının cinsiyete göre farklılaşmadığı sonuçlar da görülmektedir (Kuiper ve Martin, 1998; Eryılmaz ve Ercan, 2011; Kuyumcu ve Kabasakaloğlu, 2018). Öğretim elemanları üzerine yapılan çalışmanın sonucuna göre, negatif duygular boyutunda anlamlı bir farklılığa ulaşılamazken olumlu duygular boyutunda erkek öğretim elemanlarının kadın öğretim elemanlarından daha yüksek ortalamaya sahip oldukları görülmektedir (Çoruk, 2012). Öğrencilerin gelir düzeylerine göre negatif-pozitif duygu

durumları puan ortalamalarına bakıldığında, pozitif duygu boyutunda anlamlı düzeyde farklılaşma saptanmazken negatif duygu boyutunda gelir düzeyi düşük ve yüksek olan öğrencilerin negatif duygu puan ortalamaları gelir düzeyinin orta olan öğrencilerden anlamlı düzeyde yüksek olduğu görülmektedir (Topal, 2011).

Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının uyum ortalaması ile yaş, cinsiyet, medeni durum, gelir düzeyi, kurum çalışma yılı ve medeni durum arasında anlamlı bir farkın olduğu gözlemlenmiştir. Uyum değişkeninde lisans mezunlarının ortalaması lise ve altı mezunlara göre daha yüksektir. Erkek sağlık çalışanların kadınlara, bekâr sağlık çalışanlarının da evlilere göre daha fazla uyumlu oldukları sonucuna ulaşılmıştır. 18-28 ve 29-38 yaş uyum ortalaması 39 ve üzeri yaş ortalamasından yüksek bulunmuştur. Kurum çalışma yılı 1-5 yıl kategorisindeki sağlık çalışanlarının uyum ortalaması 6 ve üzeri yıl ortalamasından yüksek bulunmuştur. Ayrıca gelir düzeyi 2501-4000 grubundaki sağlık çalışanlarının uyum ortalaması 1500-2500, 4001-6000 ve 6001 ve üzeri ortalamasından yüksek bulunmuştur. Araştırmaya katılan sağlık çalışanlarının uyum ortalaması ile görev türü arasında anlamlı bir farkın olmadığı gözlemlenmiştir. Lovelace ve Rosen (1996) çalışmalarında kadın ve erkek yöneticilerin kişi-örgüt uyumları arasında anlamlı fark olacağını hipotez etmelerine rağmen anlamlı bir farka ulaşamamışlardır. Bu sonuca nazaran kadın çalışanların birey-örgüt uyumu puanlarının erkek çalışanlardan anlamlı olarak daha yüksek olduğu çalışmalar da söz konusu olmaktadır (Irak, 2014; Küçükodacı, 2014). Literatür incelendiğinde medeni durum ve yaş değişkeni açısından herhangi bir farklılaşma görülmezken (Küçükodacı, 2014; Can, 2019), lisans düzeyindeki çalışanların lise mezunu çalışanlara göre kişi-örgüt uyumu daha fazla olduğu çalışmalara rastlanmaktadır (Can, 2019).

Araştırma sonuçları ve literatürdeki ilgili çalışmalar incelendiğinde demografik özelliklerin örgütler için önem arz eden bireysel ve kurumsal değişkenlerde farklılık gösterdiği görülmektedir. Buradan hareketle kadın çalışanların çoğunlukta olduğu sağlık kurumlarında uygulanan politikalarda bu durumun göz önünde bulundurulması önerilebilir. Bununla birlikte çalışanın proaktif davranış sergilemesinde eğitim düzeyinin etkili olduğu da ulaşılan önemli sonuçlardan biri olmaktadır. Yönetim tarafından çalışanın kurum içi yada kurum dışı eğitiminin desteklenmesi de bir diğer öneri olabilir.

KAYNAKÇA

- Abdullah, M.H.A., & Shaw, J. D. (1999). Personal factors and organizational commitment: main interactive effects in the United Arab Emirates. *Journal of Managerial Issues*, 11 (1), Spring, 77-93.
- Aksoy, F. (2008). *Psikolojik Şiddetin (Mobbing) Sağlık Çalışanlarına Etkisi* (Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul).
- Almalki M.J., FitzGerald, G., & Clark, M. (2012). (Quality of work life among primary healthcare nurses in the Jazanregion, Saudi Arabia: A cross-sectional study. *Human Resources for Health*, 10(1), 1-13.
- Alniaçık E., Alniaçık Ü. & Genç N. (2010). Kurumsal itibar bileşenlerinin algılanan önemi demografik özelliklerden etkilenmekte midir? *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 13(23): 93-114.
- Al-Qarioti, M. Q. (2001). *Administrative Reform*. Dar Ashoroq: Amman.

- Aslan, Ş. & Özata, M. (2008). Duygusal zekâ ve tükenmişlik arasındaki ilişkilerin araştırılması: sağlık çalışanları örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (30), 77-97.
- Ayaz S., & Beydağ, K.,D. (2014). Hemşirelerin iş yaşam kalitesini etkileyen etmenler: Balıkesir örneği. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 1(2), 60-69.
- Aybatan, K. 2018. *Çalışanların proaktif kişilik özellikleri ile duygu yönetimleri arasındaki ilişkinin incelenmesi*. (Yüksek lisans tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul).
- Bahçe, Ç. (2007). *Mobbing oluşumunda örgüt kültürünün rolü: örnek bir uygulama* (Yüksek Lisans tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara).
- Baron, R. A., Neuman, J. H., & Geddes, D. (1999). Social and personal determinants of workplace aggression: Evidence for the impact of perceived injustice and the type A behavior pattern. *Aggressive Behavior*, 25(4), 281–296.
- Basso, MR, Schefft, BK, Ris, MD., & Demper, WN, (1996). Mood and global-local visual processing. *Journal of The International Neuropsychological Society*, 2, 249-255.
- Bayat, M. (2005). *How family members' perceptions of influences and causes of autism may predict assessment of their family quality of life* (Unpublished Doctoral Dissertation, Loyola Univesity. Chicago).
- Bouckenoghe, D., Raja, U., & Butt, A. N. (2013). Combined effects of positive and negative affectivity and job satisfaction on job performance and turnover intentions. *The Journal of Psychology*, 147, 105-123.
- Briner, R. B. (1999). The neglect and importance of emotion at work. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8, 323-346.
- Bozkurt, Ö., & Yurt, İ. (2015). Kurumsal itibar yönetimi algısının örgütsel bağlılık üzerindeki etkisi: Akademik personel üzerine bir araştırma. *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*, 8(15), 59-76.
- Bülbül, A., (2019). *Sporcu perspektifinden istismarcı yönetim algısının antrenör-sporcu ilişkisine etkisinin incelenmesi*. (Doktora tezi, Gazi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü. Beden Eğitimi ve Spor Anabilim Dalı).
- Can, A., (2019). *Kişi-örgüt ve kişi-iş uyumunun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerine etkisi: bankacılık sektöründe bir uygulama*. (Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. İşletme Ana Bilim Dalı, Karaman).
- Cantrell, K. K., (2007). *Predictors of quality of life of mothers of children with intellectual disabilities*. (Doctoral Dissertation. University of Denver. USA).
- Carless, S. A. (2005). Person–job fit versus person–organization fit as predictors of organizational attraction and job acceptance intentions: A longitudinal study. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78, 411-429.
- Carmeli, A., & Tishler, A., (2005). Perceived organizational reputation and organizational performance: An empirical investigation of industrialeEnterprises. *Corporate Reputation Review*, 8(1), 13-30.

- Chatman, E.A. (1991). Life in a small world: Applicability of gratification theory to information-seeking behavior. *Journal of the American Society for Information Science*, 42, 438-449.
- Crant, J. (2000). Proactive behavior in organizations. *Journal of Management*, 26, 435-462.
- Crawford, J.R. & Henry, J.D. (2004). The positive and negative affect schedule (PANAS): Construct validity, measurement properties and normative data in a large non-clinical sample. *British Journal of Clinical Psychology*, 43, 245-265.
- Çatak, T., & Bahçecik, N. (2015). Hemşirelerin iş yaşamı kalitesi ve etkileyen faktörlerin belirlenmesi. *Journal of Marmara University Institute of Health Sciences*, 5(2), 85-95.
- Çini, P. E. (2014). *Yönetici ve çalışanların proaktif kişilik özellikleri ve ilişkisel bağımlı benlik düzeylerinin karşılaştırılması* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi. Maltepe Üniversitesi, İstanbul).
- Çoruk, A. (2012). *Yönetim süreçleri açısından yöneticilerin duygu yönetimi davranışları*. (Doktora tezi, Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi, Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı, Eğitim Yönetimi Ve Denetimi Bilim Dalı).
- Demirkasımoğlu, N. (2018). The role of abusive supervision in predicting teachers' withdrawal and revenge responses. *Culturay Educación*, 30(4), 693-697.
- Deniz, S., Çimen, M., Cizmeci, E., Erkoç, B., & Yüksel, O. (2017). Özel hastane çalışanlarının kurumsal itibar algısının belirlenmesine yönelik bir araştırma. *Hacettepe Sağlık İdaresi Dergisi*, 20(1), 37-48.
- Diener, E., Scollon, C.N., Lucas, R.E. (2003). The evolving concept of subjective well-being: The multifaceted nature of happiness. *Advances in Cell Aging and Gerontology*, 15, 187-219.
- Doğan, Y., & Özdevecioğlu, M. (2009). Pozitif ve negatif duygusallığın çalışanların performansları üzerindeki etkisi. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 1, 165-190.
- Durdu, İ. (2019). *Hemşirelerde İş güvenliği ve iş yaşam kalitesi* (Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, İstanbul).
- Elfenbein, H.A., & O'Reilly, C.A. (2007). Fitting in the effects of relational demography and person – culture fit on group process and performance. *Group & Organization Management*, 32, 109-142.
- Ermış, E., Satıcı, A., İmamoğlu, O. & Aydoğan, A. (2017). Adelosan sporculara göre antrenör davranışları. *Kesit Akademi Dergisi*, 3(12), 589-599.
- Eryılmaz, A., & Ercan, L. (2011). Öznel iyi oluşun cinsiyet, yaş grupları, kişilik özellikleri açısından incelenmesi. *Türk Psikolojik Danışma ve Rehberlik Dergisi*, 4(36), 139-151.
- Fombrun, C.J. (1996). *Reputation: realizing value from the corporate image*, Boston: MA, Harvard Business School Press, p.55.
- Fombrun, C.J., & Van Riel, C.B.M. (1997). The reputational landscape. *Corporate Reputation Review Journal*, 1, 6-13.
- Forgas, J.P., Bower, G.H., & Moylan, S.J. (1990). Praise or blame? Affective influences on attributions for achievement. *Journal Of Personality And Social Psychology*, 59, 809-819.

- Grant, A., & Ashford, S. (2008). The dynamics of proactivity at work. *Research in Organizational Behavior* 28, 3-34.
- Gümüş, M., & Öksüz, B. (2009). İtibar sürecinde kilit rol: Kurumsal sosyal sorumluluk iletişimi. *Journal of Yaşar University*, 4, 2129-2150.
- Hamarnah, M. (1998). The opposition commitment: toward a three-component model. *Research Bulletin, The University of Western Ontario*, 60.
- Harris, J.K., Kacmar, M.K., & Zivnuska, S. (2007). An investigation of abusive supervision as a predictor of performance and the meaning of work as a moderator of the relationship. *Leadership Quarterly*, 18, 252-263.
- Harrod, N. R., & Scheer, S. D. (2005). An exploration of adolescent emotional intelligence in relation to demographic characteristics. *Adolescence*, 40(159), 503.
- Hisrich, R.D., & Peters, M.P. (1995). *Entrepreneurship: starting developing, and managing a new enterprise*. Third Edition (Homewood: Irwin Publishing Co).
- Irak, D.U. (2014). Birey-çevre uyumu: Çalışanların örgüt uyumlarının yaşama ilişkin doyum ve işten ayrılma niyetiyle ilişkisi. *Türk Psikoloji Dergisi*, 29 (74), 34-45.
- Işık, M. & Zincirkıran, M. (2017). Kurumsal itibar, iş tatmini ve örgütsel özdeşleşme kavramlarının demografik değişkenler ile incelenmesi: Doğu Anadolu Bölgesi'ndeki üniversitelerde bir araştırma. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 54(623), 21-34.
- Kanfer, R., Wanberg, C. R., & Kantrowitz, T. M. (2001). Job search and employment: A personality-motivational analysis and meta-analytic review. *Journal of Applied psychology*, 86(5), 837.
- Karabatak, H. S. (2008). Öğretmenlerin proaktif davranış düzeyleri ile beş faktör kişilik özellikleri arasındaki ilişkinin incelenmesi. *Mecmua Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(5), 48-64.
- Karakaş, S.A. & Küçükkoğlu, S. (2011). Bir eğitim hastanesinde çalışan hemşirelerin duygusal zekâ düzeyleri. *Anadolu Hemşirelik Ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 14(3), 8-13.
- Kaymaz, K. (2003). Çalışma yaşamında kalite. *ISGUC The Journal of Industrial Relations and Human Resources*, 5(1).
- Kılıç, T., Çiftçi, F., & Şener, Ş. (2016). Sağlık çalışanlarında mobbing ve ilişkili faktörler. *Sağlık ve Hemşirelik Yönetimi Dergisi*, 2(3), 65-72.
- Kristof, A.L. (1996). Person-organization fit: An integrative review of its conceptualizations, measurement, and implications. *Personnel Psychology*, 49, 1-49.
- Küçükodacı, Z.B. (2014). Birey-örgüt uyumu, örgütsel adalet algısı ve işten ayrılma niyeti arasındaki ilişki üzerine bir araştırma (Yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bilim Dalı Yönetim ve Organizasyon Bilim Dalı).
- Kuiper, N. A., & Martin, R. A. (1998). Laughter and stress in daily life: Relation to positive and negative affect. *Motivation and Emotion*, 22(2), 133-153.
- Kuyumcu, B., & Kabasakaloğlu, A. (2018). Otantik olmanın duyuşsal iyi oluşu (pozitif-negatif duygu durumu) yordama gücü: türk ve ingiliz üniversite öğrencileri arasında

- otantik olma ve pozitif-negatif duygu durumu. *Yükseköğretim ve Bilim Dergisi*, 8(1), 184-193.
- Lovelace, K., & Rosen, B. (1996). Differences in achieving person-organization fit among diverse groups of managers. *Journal of Management*, 22, 703-722.
- Mathieu, J.E., & Zajac, D.M. (1990). A review of meta analysis of the antecedents, correlates and consequences of organizational commitment. *Psychology Bulletin*, 108,951-995.
- McCord, M. A., Joseph, D. L., Dhanani, L. Y. & Beus, J. M. (2017). A meta-analysis of sex and race differences in perceived workplace mistreatment. *Journal of Applied Psychology*, 103(2), 137-163.
- Modway, R.T., Steers, R.M., & Porter, L.W. (1979). The measurement of organizational commitment. *Journal of Vocational Behavior*, 14,224-247.
- Moradi, T., Maghaminejad, F., & Azizi-Fini, İ. (2014). Quality of Working Life of nurses and its related factors. *Nursing and Midwifery Studies*, 3(2), 1-11.
- Mitchell, M. S., & Ambrose, M. L. (2007). Abusive supervision and workplace deviance and the moderating effects of negative reciprocity beliefs. *Journal of Applied Psychology*, 92, 1159-1168.
- Muchinsky, P.M, & Monahan, C.J. (1987). What is person-environment congruence? Supplementary versus comple-mentary models of fit. *Journal of Vocational Behavior*, 31, 268-277.
- Niksarlı, O. E., & Şenturan, L. (2017). Hemşirelikte mesleki değerler ve duygusal zekâ ilişkisinin incelenmesi (Yüksek lisans tezi, Haliç Üniversitesi, Sağlık Bilimleri Enstitüsü).
- Özdemir, M.Z. (2013). *İstanbul özel hastane çalışanlarına uygulanan mobbing ile anadolu' da özel hastane çalışanlarına uygulanan mobbing karşılaştırması* (Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Bilim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü).
- Özen, D.Ş, Temizsu, E. (2010). Anksiyete ve depresif bozukluklarda örtüşen ve ayrışan belirtiler. *Psikiyatride Güncel Yaklaşımlar*, 2, 1-14.
- Özgüleş, B. (2017). *Algılanan kurumsal itibar ve işe bağlılığın duygusal emek davranışı üzerine etkisi: Sağlık çalışanları örneği* (Doktora Tezi, T.C. Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı İşletme Programı).
- Özkurt, B. (2015). *Beden eğitimi spor yüksekokulunda okuyan öğrencilerin proaktif kişilik özellikleri ile çeşitli değişkenler arasındaki ilişkilerin incelenmesi* (Yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Niğde Üniversitesi, Niğde).
- Parker, S. K., & Collins, C.G. (2010). Taking stock: integrating and differentiating multiple proactive behaviors. *Journal of Management*, 36, 633-662.
- Piasentin, K.A. (2007). *How do employees conceptualize fit development of a multidimensional measure of subjective person-organization fit* (Doctoral Thesis, Niversity of Calgary, Department of Psychology).

- Piasentin, K.A., & Chapman, D.S. (2007). Perceived similarity and complementarity as predictors of subjective person-organization fit. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 80, 341-354.
- Serbest, F. (2000). İş yaşamı niteliği. *Verimlilik Dergisi*, 1, 27-40.
- Scheurer, M.L. (2010). A climate for workplace aggression: The influence of abusive supervision, organizational factors, and subordinate predispositions. (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Northern Illinois University, Illinois).
- Sakal, Ö., & Yıldız, S. (2015). İstismarcı yönetim algısı ile örgütsel sessizlik arasındaki ilişkide güç mesafesi ve örgütsel tabanlı benlik saygısı değişkenlerinin rolü. 3. *Örgütsel Davranış Kongresi*, 23-27.
- Sezerel, H. (2007). *Örgütlerde mobbingin etkileri ve tülomsaş-türkiye lokomotif ve motor sanayi A.Ş.'de bir uygulama* (Yüksek lisans tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir).
- Steele, S.A. (2016). *An evaluation of emotional intelligence and person-organization fit*. (Published Doctoral Thesis. University of The Rockies School of Organizational Leadership).
- Şahin, R. G. (2006). *Bireylerin pro-aktif kişilik yapısı ile benlik saygısı düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Sakarya Üniversitesi, Sakarya).
- Şahin, R. G. (2013). *Bireylerin proaktif kişilik yapısı ile benlik saygısı düzeyleri arasındaki ilişkinin incelenmesi* (Yayınlanmamış yüksek lisans tezi, Sakarya,).
- Taftaf, S. (2018). *Karanlık liderliğin incelenmesi: İstismarcı yönetim algısında toplumsal cinsiyetin rolü* (Yüksek lisans tezi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara).
- Tamer, E., (2018). *Hemşirelerin iş yaşam kalitesi ve etkileyen faktörlerin belirlenmesi*, (Yüksek lisans tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Trabzon)
- Tepper, B.J. (2000). Consequences of abusive supervision. *Academy of Management Journal*, 43, 178-190.
- Tepper, B.J, Duffy, M.K, Henle, C.A, & Lambert, L.S. (2006). Procedural injustice, victim precipitation, and abusive supervision. *Personnel Psychology*, 59, 101-123.
- Tepper, B.J. (2007). Abusive supervision in work organizations: Review, synthesis and research agenda. *Journal of Management*, 33, 261-289.
- Topal, M. (2011). *Üniversite öğrencilerinin stresle başa çıkma stilleri ile pozitif ve negatif duygu arasındaki ilişki* (Yüksek lisans tezi, Selçuk Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Eğitim Bilimleri Anabilim Dalı Psikolojik Danışma ve Rehberlik Bilim Dalı)
- Tosun, E. (2012). *Proaktif kişilik ile satış performansı arasındaki ilişki ve bir uygulama* (Yayınlanmamış Yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi, İstanbul).
- Torlak, S. E. & Yavuzçehre, P. S. (2008). Denizli kent yoksullarının yaşam kalitesi üzerine bir inceleme. *Çağdaş Yerel Yönetimler*, 17 (2), 23-44.
- Uzun, R. N., Çon, M., Taşmektepligil, M.Y., & İmamoğlu, O. (2017). Bireysel ve takım sporlarında sporcuların antrenörlerinin kendilerine karşı davranışlarını algılama düzeyi, *Uluslararası Balkan Spor Bilimleri Kongresi*, Bursa.

- Van Laar, D.L, Edwards, J., Easton, S. (2007). The work-related quality of life (WRQoL) scale for health care workers. *Journal of Advanced Nursing*, 60, 325–333.
- Wang, R., Jiang, J., Yang, L. & Shing Chan, D. K. (2016). Chinese employees' psychological responses to abusive supervisors: The roles of gender and selfesteem. *Psychological Reports*, 118(3), 810–828.
- Watson, D, (2000). *Mood and temperament*. New York: Guilford Press.
- Watson, D., Clark, L.A., Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measure of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology*, 54, 1063-1070.
- Weiss, H.M., Cropanzano, R. (1996). Affective events theory: A theoretical diseussion of the struecture, causes and consequences of affective experiences at work. *Research in Organisational Behavior*, 18, 1-79.
- Whitman, M.V., Halbesleben, J.R.B., Holmes, O. (2014). Abusive supervision and feedback avoidance: The mediating role of emotional exhaustion. *Journal of Organizational Behavior*, 35, 38-53.
- Williams, R.J., Schnake, M.E., & Fredenberg, W. (2005). The impact of corporate strategy on a firm's reputation. *Corporate Reputation Review*, 8,187-197.
- Yıldırım, N., & Benlier, O. C. (2017). İstismarcı yönetici algısının işten ayrılma niyeti üzerine etkisi Tunceli ili kamu kurumunda araştırma. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(48), 679-683.
- Yolcu, U.İ., & Çakmak, A.F. (2017). Proaktif kişilik ile proaktif çalışma davranışı ilişkisi üzerinde psikolojik güçlendirmenin etkisi. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 13, 425-438.

Are Savings the Determinant of Economic Growth in the D8 Countries?

Serap Barış^{a, b}

Abstract

Domestic savings play a fundamental role in the economic development of a country as they are the main financing source of domestic investments. Shortage of savings arising out of low level of income especially in underdeveloped countries lead to a few number of investments and inadequate level of employment, production, national revenue and savings. This vicious cycle causes the problem of savings gap for the countries which try to develop economically. Countries having an inadequate level of savings appeal to foreign savings in short term and try to develop policies in order to increase their savings in the long term. This study has been carried out in order to analyze the impact of savings on the economic growth of developing countries. Using the methods of panel data analysis, this study has concluded that domestic savings have a significant and positive impact on economic growth in D-8 sample. This finding indicates that D8 countries should focus on policies that increase their savings rates for high and sustainable growth.

Keywords

Saving
Economic Growth
Life-cycle hypothesis
Panel data analysis

About Article

Geliş Tarihi: 29.01.2018
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.753927

D8 Ülkelerinde Tasarruflar Ekonomik Büyümenin Belirleyicisi mi?

Özet

Yurtiçi tasarruflar yurtiçi yatırımların temel finansman kaynağı olması nedeniyle bir ülkenin ekonomik kalkınmasında önemli bir rol oynamaktadır. Özellikle az gelişmiş ülkelerde düşük gelir düzeyinin yol açtığı tasarruf azlığı, yatırımların az olmasına ve devamında istihdamın, üretimin, milli gelirin ve tekrar tasarruf düzeyinin yetersizliğine yol açmaktadır. Bu kısır döngü, ülkelerin ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirme noktasında tasarruf açığı sorunu yaşamalarına neden olmaktadır. Tasarrufları yetersiz olan ülkeler kısa vadede yurtdışı tasarruflara başvururken, uzun vadede tasarrufları artıracak politikalar geliştirme çabası içine girerler. Bu çalışmada gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesinde tasarrufların etkisini araştırmak amacıyla yapılmıştır. Panel veri analiz yöntemlerinin kullanıldığı çalışmada D-8 örnekleminde yurtiçi tasarrufların ekonomik büyüme üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu, D8 ülkelerinin yüksek ve sürdürülebilir büyüme için tasarruf oranlarını yükseltici politikalara odaklanmaları gerektiğini işaret etmektedir.

Anahtar Kelimeler

Tasarruf
Ekonomik Büyüme
Yaşam boyu gelir hipotezi
Panel veri analizi

Makale Hakkında

Received: 29.01.2018
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.753927

^a serap.baris@gop.edu.tr

^b Doç. Dr., Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü, orcid.org/0000-0003-3905-4746

Introduction

Domestic savings play an important role in the economic development of underdeveloped countries with limited revenues to finance their investments. Because these countries are in a vicious circle of what Nurkse calls "the vicious cycle of poverty" and is briefly described as "low income - low saving - low investment - insufficient capital accumulation". These countries, where capital markets are also weak, require domestic savings intensively for the financing of development projects.

The economic development and growth of an country is closely related to the sum of the net real active investments made in that country at a time. The financing source of these active investments is composed of domestic savings and external capital funds procured at that period. In the last 50-60 years, studies which are carried out regarding saving-investment-economic growth have been looking for answers to two questions (Mason, 1988: 114):

- a) How important are high rates of savings for being able to sustain rapid economic growth?
- b) Does rapid population growth hinder the effort of increasing saving rates?

It is too difficult to answer these questions. Because the process is complex and the circumstances are different depending on the countries. However, a high rate of savings is necessary to sustain the level of investment required for rapid economic growth. Saving contributes to economic growth by releasing the resources which can be used for increasing the productive capacity of the economy by increasing the amount of capital (Mason, 1988: 114). In this sense, it can be said that saving rate can determine the rate of economic growth that a country can achieve (Summers, 1985: 2).

The relationship between saving and growth started to be investigated remarkably after Lewis' (1954) study. According to Lewis, the main problem in the theory of economic development is low rates of savings. In all, it is necessary to carry the share of savings in GDP from 4-5 % to 12-15 % or even higher. Development can only be achieved through rapid capital accumulation.

In the literature, the relation between saving and economic growth is handled in consumption and growth models. Studies which are carried out regarding savings are mostly based on the hypothesis of life income and recurring revenue. Life-cycle hypothesis suggests that per capita income is an important determinant of saving rates because people's decisions of consumption and saving depend on their life income. Any increase in per capita income has a positive effect on private savings. This hypothesis puts forward that a consumer has a low level of income in the first and last years of his life. His income increases during his working life and rises to the top in his middle age. Savings of individuals increase when their income increases while they decrease in the other years. The high growth rate will lead to higher savings as the high rate of growth will increase the incomes of employees with a high level of saving tendency compared to the retirees with higher consumption tendencies. Modigliani (1970) argues that there is a positive relationship between income and savings in poor countries, and that saving rates tend to increase with income while there is no meaningful and systematic relationship in wealthy countries.

The hypothesis of recurring revenue suggests that rational individuals will increase their savings today (Campell, 1987) with the anticipation that their future incomes will decrease,

and vice versa. On the other hand, given the growth, it is assumed that the saving rates will decrease under the assumption that the present growth rate will increase the future growth rate. Because the expectation that growth will accelerate today and tomorrow raises the idea that individuals will have a continuous increase in their incomes and creates a tendency to reduce savings.

According to Harrod's (1939) and Domar's (1946) growth models, saving is the determinant of economic growth and the relationship between these two variables is positive. The model suggests that while the capital-to-revenue ratio (v) is the data, the higher the saving rate (s), the higher the growth rate of the revenue. According to the model, countries need to increase their saving rates and thus their investment rates in order to be able to develop. The relationship between savings and economic growth can also be handled in the context of the Solow (1956) and Romer (1986) models. In Solow's model, any increase in savings rates led to a temporary increase in per capita income in transition to the new steady state. Therefore, an increase in saving rates has a positive effect on short-term growth. However, saving rates will have no impact on the growth rate of the gross equilibrium in the long run. On the other hand, Romer (1986) suggests that any increase in saving rates does not only increase the per capita income in the steady state but also increases the growth rate of the income which leads to growth. For this reason, governments can permanently accelerate the growth by pursuing a policy that promotes saving and thus raises the saving rate. As a result, growth models both agree that savings affect economic growth positively.

The question which may arise here is whether high savings actually promote economic growth or not in newly developing economies. The financial crisis witnessed by Southeast Asian countries (the 1997 Asian crisis) has raised more doubts about the validity of the traditional view which supports the idea that savings lead to growth. However; countries in the region used to have very high savings rates before the crisis. Although East Asian countries have impressive savings rates, their economies have collapsed with the crisis and have not relieved their dependence on foreign capital. Thus, the World Bank's proposal that savings promote the growth has been proven wrong for Asian countries (Anoruo and Ahmad, 2001: 239-240). But Southeast Asian countries may be an exception as well. Today, however, it is widely acknowledged that savings are important in the economic growth of developing countries. This study examines the impacts of savings on the economic growth of D-8 countries, which are called as eight developing countries, in order question this view. Empirical literature is explained following the introduction and then method and analysis findings are introduced in the study.

Literature Review

It is observed that there is an intensive debate about the dimension of the relationship between domestic savings, domestic investments and economic growth especially after the studies of Feldstein and Horioka (1980). As a result of the analysis of OECD countries, where capital mobility is known to be high, the authors have determined that most of the changes in domestic investments are explained through domestic savings. This result, which is contrary to the theoretical expectations, is called as "Feldstein and Horioka paradox".

Following this study, different results were obtained in different studies which were conducted to investigate the validity of the theoretical and strong empirical explanations explained in the introduction part. Regardless of different results, it is extremely important for

a policy maker to know the correct relationship between savings and economic growth in his country. For example, in a study conducted by the World Bank that explores the role of savings in economic development, countries with high savings rates have emerged to grow faster than those with low savings rates. For this reason; policy makers, including the World Bank, have indicated that policies that promote savings must be implemented in developing countries for higher economic growth quite a long time (World Bank, 1993). Morande (1998), Sinha and Sinha (1999), Vujonovic (1999), Kriekhaus (2002), Alguacil et al. (2004), Irandoust and Ericsson (2005), Katircioğlu and Naraliyeva (2006), Kortela et al. (2007) Lean and Song (2009), Çiftçioğlu and Begovic (2010), Oladipo (2010), Budha (2012), Jagadeesh (2015) and Kaya and Efe have concluded that savings increase economic growth, similarly to the results of the World Bank.

The relationship between saving and growth is also discussed in the context of "miracles of growth". Many authors have argued that high savings follow rapid growth (Aghion et al., 2016). Carroll and Weil (1994), Gavin et al. (1997), Sinha and Sinha (1998), Saltz (1999), Loayza et al. (2000), Agrawal (2001), Narayan and Narayan (2006), Mohan (2006), Çağlayan (2006), Odhiambo (2008), Yentürk et al. (2009), Mphuka (2010), Alomar (2013) were suspicious of the traditional view that savings were the pioneer of economic growth. Carroll and Weil (1994), the pioneers of these studies, have examined the relationship between savings and economic growth at both the international (multi-country) and household levels. They conclude that economic growth lead to savings but the contrary is not valid in multi-country model. They also find out that households with a higher increase of income had more savings than those with lower increase of income in household level. The authors suggest that the standard hypothesis of recurring revenue does not explain these results, but there may be a new consumption model related to habit formation.

Unlike these studies, Sinha (1996), Baharumshah (2003), Özcan et al. (2003), Konya (2005), Düzgün (2009), Özlale and Karakurt (2012) and Sothan (2014) have put forward that there is no relationship between savings and economic growth. For example, Sinha (1996) stated that there is no relationship between savings and economic growth in the case of India in any way. The author explains this result as follows: "If the savings in the country are not directed towards productive investments, the link between savings and GDP may be weak when we consider the causal relationships. However, investment data are much less reliable in developing countries such as India. "

In fact; the relationship between savings and economic growth is composed of two macroeconomic variables that have the consequences of "which came first: the chicken or the egg?" as Waitima (2008) points out. Andersson (1999), Mavrotas and Kelly (2001), Rom (2003), Agrawal and Sahoo (2009), Tang and Chua (2012), Gülmez ve Yardımcıoğlu (2013) put forward that there is a reciprocal (bilateral) relationship between savings and economic growth.

Apart from the studies mentioned here, Aghion et al. (2016) argues that the lagged value of savings affects the productivity growth far beyond directly affecting the economic growth. However; it is noted that this applies to poor countries while there is no such relationship in rich countries. Thus, the effect of savings on economic growth can be indirect through productivity growth.

Although the literature has made a great contribution to explain the relationship between saving and economic growth, it also involves some deficiencies. Oladipo (2010) suggests that these deficiencies can be listed as the reliability of horizontal cross-sectional data of the countries, the preference of the wrong econometric method, the focus on the use of bivariate (saving, growth) causality test, and possibly neglecting some variables which are required to be included in the model.

Data and Method

Data

The main objective of the study is to examine the impact of savings on economic growth in developing countries. For this purpose, examples of cooperation between developing countries within the framework of the South-South Dialogue as well as D-8 countries, an Islamic union, were selected as samples. D-8 countries established as an official union in 1997 are composed of Pakistan, Bangladesh, Iran, Malaysia, Indonesia, Egypt and Nigeria including Turkey. The main objective of D-8 is to improve the position of developing countries in the world economy, to diversify their commercial ties, to create new opportunities for member countries in the field of trade, to strengthen their participation in decision-making mechanisms in international level and to raise the living standards of their public.

Time dimension of the study covers the period of 1993-2015 of these 8 countries. The period studied has been determined by the availability of data for selected countries. In this study which assumes that savings will positively influence economic growth in developing countries, total GDP of the country in US Dollar was used as a dependent variable to represent economic growth. Independent variable is domestic savings in US Dollar, too. Fixed capital investments and population data, which are considered to have an effect on economic growth in the literature, were used as control variables. Logarithm of the complete data used in the analysis was taken, and the symbols and the data source are listed in Table 1.

Table 1. Variables Used in the nalysis

Variables	Symbol	Unit	Source
Gayri safi yurtiçi hasıla	Lgdp	USD	
Yurtiçi tasarruflar	Lsav	USD	WDI
Sabit sermaye oluşumu	Lgfc	USD	
Toplam nüfus	Lpop	Million people	

Method

Panel data analysis was used as an econometric method in the study where annual data set is used. Panel data analysis is a method of estimating relationships between variables by using cross-sectional (horizontal or vertical) data having a time dimension. Both time series and cross-section data are jointly used in this method to form a data set containing both dimensions. For this reason, panel data have frequently been preferred in empirical studies in recent years as they have some advantages¹ compared to pure time series or pure cross-section data.

The econometric model used in the study can be expressed as follows:

$$Lgdp_{it} = \beta_0 + \beta_1 Lsav_{it} + \beta_2 Lgfc_{it} + \beta_3 Lpop_{it} + u_{it}$$

$Lgdp_{it}$, used as a dependent variable in the model indicates GDP of "i" country in "t" year. Among the independent variables, the relationship of which with economic growth was analyzed, $Lsav_{it}$ indicates domestic savings of "i" country in "t" year; $Lgfc_{it}$ indicates fixed capital level of "i" country in "t" year and $Lpop_{it}$ indicates total population of "i" country in "t" year while u_{it} is the error term.

Estimations have been made for this model and findings of the research have been included in the ongoing part of the study. Stata 14.0 and Eviews 9 programs were used in order to perform econometric analyses. Descriptive statistical values of the variables are shown in Table 2.

Table 2. Descriptive Statistics

Variable	Obs	Mean	Std. Dev.	Min.	Max.
Lgdp	184	25.78203	0.90008	23.48258	27.58035
Lsav	184	24.26767	1.16145	20.1881	26.48624
Lgfc	184	24.19666	1.10557	21.42491	26.42813
Lpop	184	18.34499	0.65349	16.78567	19.3691

Findings

The first step of panel data analyses is to determine whether the model is homogeneous or not. This is because the estimation method varies depending on whether the panel models are homogeneous or heterogeneous. Anova F test (Table 4) recommended by Moulton and Randolph (1989) was conducted to test the availability of individual effects. It has been concluded that unit effect and time effect are both available and thus, the classical model is invalid. Hausman test was applied for the estimator selection (Table 4). H_0 hypothesis suggesting that "difference in coefficients not systematic" was not rejected and it was agreed that the correct estimator was the estimator of random effects.

Since the panel data set contains time series, unit root tests have been applied in order to determine whether the series are steady or not. In this context, Maddala and Wu (1999), Fisher-ADF and Fisher-PP unit root tests were applied. Maddala and Wu panel unit root test is a test which is calculated by utilizing the p probability values of ADF unit root test statistics which are applied for each cross-sectional unit. Test is known as the Fisher ADF test in the literature as it is based on the studies carried out by Fisher (1932) (Şak, 2015: 216). Test hypotheses are as follows:

$H_0: \delta_i = 0$ The panel has a unit root.

$H_a: \delta_i < 0$ The panel has'nt a unit root.

Table 3. Panel Unit Root Tests

Variables	ADF Test Statistic	PP Test Statistic
Level		
Lgdp	3.763 (0.999)	2.966 (0.999)
Lsav	5.555 (0.992)	6.567 (0.980)
Lgfc	4.913 (0.996)	3.912 (0.999)
Lpop	9.648 (0.884)	11.685(0.765)
First Differences		
Δ Lgdp	45.634 (0.000)	80.746 (0.000)
Δ Lsav	6.771 (0.000)	295.635 (0.000)
Δ Lgfc	47.542 (0.000)	72.616 (0.000)
Δ Lpop	81.781 (0.000)	108.943 (0.000)

Note: Figures in brackets indicate Probability values.

Unit root is available in the level for all the series as a result of the panel unit root tests. However; the series become steady when their first difference is taken. For this reason, the first differences of steady series were used in the analysis.

Since the method applied is an econometric model, it is necessary to test the econometric assumptions. So, heteroskedasticity and autocorrelation problems are required to be tested. Levene, Brown and Forsythe tests were applied in order to test heteroskedasticity in the model. Test hypotheses are expressed as follows:

H₀: The model has a homoscedastic variance.

H_a: The model has a heterogeneous variance.

Sum of the number of units for test statistic and a subtraction of the frequencies of each unit is evaluated by F distribution with the degree of freedom (Ün, 2015: 73). At the end of the test (W_0 , W_{50} and W_{10}), when it is compared with Snedecor F table with (7, 176) degree-of-freedom, the hypothesis H_0 suggesting that "variances of the units are homoscedastic" is rejected. This result points out the existence of heteroskedasticity problem in the model.

$$W_0 = 4.1398134 \quad df(7, 176) \quad Pr > F = 0.0003$$

$$W_{50} = 3.3634166 \quad df(7, 176) \quad Pr > F = 0.0021$$

$$W_{10} = 3.8909125 \quad df(7, 176) \quad Pr > F = 0.0005$$

The assumption of nonexistence of autocorrelation in error terms is a very restrictive assumption, especially in economic studies. When estimations are made by ignoring autocorrelation which is frequently seen in error items compared to time in random effects model, the parameters are consistent but not effective which may lead to the deviation of standard errors (Yerdelen Tatoğlu, 2016: 236). Bhargava, Franzini and Narendranathan's (1982) Durbin-Watson and Baltagi-Wu tests were applied in order to test the availability of autocorrelation. Since the results specified in Table 4 (below the result table) are close to the critical value of 2, there is no autocorrelation.

Furthermore; when a specific shock is included in the series in panel data model analyses, it is necessary to investigate whether all horizontal cross-sectional units in the panel are affected by the related shock at the same level. It is known as the determination of horizontal cross-sectional dependence (Ün, 2015: 77). Failure of providing the assumption of horizontal cross-sectional dependency results in consistent but ineffective standard, fixed and random estimations as well as deviation of standard errors. Therefore, there is a need for a different estimation in case of horizontal cross-sectional dependence (Nargeleçekenler, 2011: 170). LM test developed by Breusch-Pagan (1980) was used as the panel's time dimension (T) was larger than its horizontal cross-section size (N). H_0 hypothesis suggesting that "there is no horizontal cross-sectional dependence" was rejected at the end of the test. It means that there is a problem of horizontal cross-sectional dependence in the model as well.

As a result of the tests applied for examining econometric assumptions, it is understood that the model has the problems of heteroscedasticity and horizontal cross-sectional dependency. For this reason, White correction was made in the estimation of the model in order to be able to obtain resistant standard errors in the presence of heteroscedasticity.

Table 4 indicates the results of the analyses performed by obtaining resistant standard errors. In accordance with these results, domestic savings (Lsav) have significant and positive impacts on economic growth (Lgdp) in D8 countries. These results are overlapped with such studies as Sinha and Sinha (1999), Kriekhaus (2002), Alguacil et al. (2004), Katircioğlu and Naraliyeva (2006), Kortela et al. (2007), Oladipo (2010), Çiftçioğlu and Begovic (2010), Budha (2012) and Jagadeesh (2015).

The fixed capital formation (Lgfc), which is the independent variable of the study, also has a significant and strong positive impact on economic growth while the population (Lpop) has no effect on economic growth. In many economic analyses which are based on a neutral approach which explains that population growth has neither positive nor negative effect on economic growth (*neutralism*), it has been concluded that population growth has no significant and important effect on economic growth. It is seen that *neutralist* theory is effective regarding the impacts of population on economic growth especially in developing countries (Günsoy ve Tekeli, 2015: 39).

Table 4. Panel regression prediction results (dependent variable Lgdp)

D.Lgdp	Coef.	Std. Er.	z	P> z
Lsav	.1139093	.0156269	7.29	0.0000
Lgfc	.5236633	.0595497	8.79	0.0000
Lpop	1.372953	.9214136	1.49	0.136
_cons	.007954	.016361	0.49	0.627
Test Statistics				
Anova F	36.31			0.0000
Hausman	23.20			0.0000
LM	686.76			0.0000
ALM	549.90			0.0000
Durbin-Watson	2.1139			
Baltagi-Wu	2.1786			
R ²	0.7490			
Chi ²	116.50			0.0000
Obs	176			

Conclusion

Whether or not there is a relationship between domestic savings and economic growth and the direction of this relationship is so important that it will lead to the emergence of different theorems concerning the practices of economic policy. If the growth is determined by the savings in this relationship, the aim of the development policies of the countries should be to promote and increase the savings. In cases where savings determine economic growth, a growth policy based on technological innovation, human capital and exports should be promoted.

This study has analyzed whether the savings have an effect on economic growth or not in D8 countries composed of 8 developing Islamic countries. This relationship was examined using data from 1993-2015 period and panel data analysis. The most basic finding of the study is that savings have a significant and positive effect on economic growth in D8 countries. It is also found out that fixed capital formation has a positive effect on the economic growth of these countries. However, population has no significant effect on economic growth. Therefore, one of the main objectives of the economic development policy in these countries should be the incentive and promotion of domestic savings. For this purpose, each country may choose methods which are appropriate for its socio-economic and cultural structure.

References

- Aghion, P., Comin, D., Howitt, P., & Tecu, I. (2016). When Does Domestic Savings Matter for Economic Growth?. *IMF Economic Review*, 64(3), 381-407.
- Agrawal, P. (2001). The Relation between Savings and Growth Cointegration and Causality Evidence from Asia. *Applied Economics*, 33, 499-513.
- Agrawal, P. & Sahoo, P. (2009). Saving and Growth in Bangladesh. *The Journal of Developing Areas*, 42(2), 89-110.
- Alguacil, M., Cuadros, A. & Orts, V. (2004). Does Saving Really Matter for Growth? Mexico (1970-2000). *Journal of International Development*, 16(2), 281-290.
- Alomar, I. (2013). Economic Growth and Savings in GCC: A Cointegration and Causal Relationship Analysis. *International Journal of Humanities and Social Science*, 3(9), 213-219.
- Andersson, B. (1999). On the Causality between Saving and Growth: Long and Short Run Dynamics and Country Heterogeneity, Working Paper, no:1999-18, <http://ideas.repec.org/p/fth/uppaal/199918.html>, Erişim Tarihi: (05.07.2018).
- Anoruo, E. & Ahmad, Y. (2001). Causal Relationship Between Domestic Savings and Economic Growth: Evidence from Seven African Countries. *African Development Review*, 13(2), 238-249.
- Baharumshah, A. Z., Thanoon, M. A. & Rashid, S. (2003). Saving Dynamics in the Asian Countries. *Journal of Asian Economics*, 13, 827-845.
- Bhargava, A., Franzini, L. & Narendranathan, W. (1982). Serial Correlation and The Fixed Effects Model. *The Review of Economic Studies*, 49 (4), 533-549.
- Breusch, T. S. & Pagan, A. R. (1980). The lagrange multiplier test and its applications to model specification tests in econometrics. *Review of Economic Studies*, 47(1), 239-53.

- Budha, B. B. (2012). A Multivariate Analysis of Savings, Investment and Growth in Nepal. *MPRA Paper Series*, No. 43346.
- Campell, J. (1987). Does Savings Anticipate Declining Labour Income? An Alternative Test of the Pemanent Income Hypotesis. *Econometrica*, 55, 1251- 1270.
- Carroll, C. D. & Weil, D. N. (1994). Saving and Growth: A Reinterpretation. *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 40, 133-192.
- Çağlayan, E. (2006). Enflasyon, Faiz Oranı ve Büyümenin Yurtiçi Tasarruflar Üzerindeki Etkileri. *Marmara Üniversitesi İİBF Dergisi*, 21(1).
- Çiftçioğlu, S. & Begoviç, N. (2010). Are Domestic Savings and Economic Growth Correlated? Evidence from a Sample of Central and East European Countries. *Problems and Perspectives in Management*, 8(3).
- Domar, E. D. (1946). Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment. *Econometrica*, 14(2), 137-147.
- Düzgün, R. (2009). Türkiye’de Özel Tasarrufun Belirleyicileri. *Erciyes Üniversitesi İİBF Dergisi*, 32, 173-189.
- Feldstein, M. & Horoika, C. (1980). Domestic Saving and International Capital Flows. *The Economic Journal*, 90, 314-329.
- Gavin, M., Hausmann, R. & Talvi, E. (1997). Saving Behaviour in Latin America: Overview and Policy Issues. Washington DC: Inter American Development Bank, *Working Paper*, No. 346.
- Gülmez, A. & Yardımcıoğlu, F. (2013). BRICS Ülkeleri ile Türkiye’nin Ekonomik Büyümesinde Ulusal ve Yabancı Tasarrufların Etkisi: Panel Veri Analizi. *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, 14(1).
- Günsoy, G. & Tekeli, S. (2015). Nüfusun Yaşlanması ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Analiz. *Amme İdaresi Dergisi*, 48(1).
- Harrod, R. F. (1939). An Essay in Dynamic Theory. *The Economic Journal*, 49(193), 14-33.
- Irاندoust, M. & Ericsson, J. (2005). Foreign Aid, Domestic Savings, and Growth in LDCs: An Application of Likelihood-based Panel Cointegration. *Economic Modelling*, 22, 616-662.
- Jagadesh, D. (2015). The Impact of Savings in Economic Growth: An Empirical Study Based on Bostwana. *International Journal of Research in Business Studies Management*, 2(9), pp. 10-21.
- Katırcıoğlu, S. T. & Naraliyeva, A. (2006). Foreign Direct Investment, Domestic Savings and Economic Growth in Kazakistan: Evidence from Co-integration and Causality Tests. *Investment Management and Financial Innovations*, 3(2), 34-45.
- Kaya, V. & Efe, G. (2015). Yurt İçi Tasarruflar ve Ekonomik Büyüme: Dünyanın En Büyük İlk Yirmi Ekonomisi Üzerine Bir Değerlendirme. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 29(2).
- Konya, L. (2005). Saving and Growth: Granger Causality Analysis with Bootstrapping on Panals of Countries. *Journal of Economic Research*, 10, 231-260.
- Kortela, T. Partanen, S. & Viren, M. (2007). Saving, Growth and Fertility: Some Cross-Country Evidence. Turun Yliopisto University of Turku, Research Report no:120, Finlandiya.

- Kriekhaus, J. (2002). Reconceptualizing the Developmental State: Public Savings and Economic Growth. *World Development*, 30(10), 1697-1712.
- Lean, H. & Song, Y. (2009). The Domestic Savings and Economic Growth Relationship in China", *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, 2(1), 5-17.
- Lewis, W. A. (1954). Economic Development with Unlimited Supplies of Labour. *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2), 139-191.
- Loayza, N., Schmidt-Hebbel, K. & Servén, L. (2000). What Drives Private Saving Across the World?. *Review of Economics and Statistics*, 82(2), 165-181.
- Maddala, G. S. & Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 61, 631-652.
- Mason, R. (1988). Saving, Economic Growth, and Demographic Change. *Population and Development Review*, 14(1), 113-144.
- Mavrotas, G. & Kelly, R. (2001). Old Wine in New Bottles: Testing Causality between Savings and Growth. *The Manchester School Supplement*, 69, 97-105.
- Modigliani, F. (1970). The Life Cycle Hypothesis of Saving and Inter-Country Differences in the Saving Ratio. in *Induction, Growth and Trade: Essays in Honor of Roy Harrod*, ed. By W. A. Eltis. Clarendon Pres, London.
- Mohan, R. (2006). Causal Relationship between Savings and Economic Growth in Countries with different Income Levels. *Economic Bulletin*, 5(3), 1-12.
- Morande, F. (1998). Savings in Chile What Went Right?. *Journal of Development Economics*, 57(1), 201-228.
- Moulton, B. R. & Randolph, W.C. (1989). Alternative tests of the error components model. *Econometrica*, 57, 685-693.
- Mphuka, C. (2010). Are Savings Working for Zambia's Growth?. *Zambia Social Science Journal*, 1(2), 175-188.
- Narayan, P. K. & Narayan, S. (2006). Savings Behaviour in Fiji: an Empirical Assessment using the ARDL Approach to Cointegration. *International Journal of Social Economics*, 33(7), 468-480.
- Nargeleçekenler, M. (2011). Hisse Senedi Fiyatları ve Fiyat/Kazanç Oranı İlişkisi: Panel Verilerle Sektörel Bir Analiz. *Business and Economics Research Journal*, 2(2): 165-184.
- Odhiambo, N. M. (2008). Financial Depth, Savings and Economic Growth in Kenya: A Dynamic Causal Linkage. *Economic Modelling*, 25, 704-713.
- Oladipo, O. S. (2010). Does Saving Really Matter for Growth in Developing Countries? The Case of a Small Open Economy. *International Business & Economics Research Journal*, 9(4), 87-94.
- Özcan, K. M., Günay, A. & Ertaç, S. (2003). Determinants of Private Savings Behaviour in Turkey. *Applied Economics*, 35, 1405-1416.
- Özlale, Ü. & Karakurt, A. (2012). Türkiye'de Tasarruf Açığının Nedenleri ve Kapatılması İçin Politika Önerileri. *Bankacılar Dergisi*, 23(83), 1-33.
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), 1002-1037.

- Romm, T. (2003). The Relationship between Savings and Growth in South Africa: An Empirical Study, TIPS/DPRU Forum 2003: The Challenge of Growth and Poverty: The South African Economy Since Democracy, <http://www.tips.org.za/node/332>, (Erişim Tarihi: 04.07.2010).
- Saltz, I. S. (1999). An Examination of the Causal Relationship between Savings and Growth in the Third World. *Journal of Economics and Finance*, 23(1), 90-98.
- Sinha, D. (1996). Saving and Economic Growth in India. *Economia Internazionale*, 49(4), 637-647.
- Sinha, D. & Sinha, T. (1998). Cart Before Horse? The Saving-Growth Nexus in Mexico. *Economics Letter*, 61, 43-47.
- Sinha, D. & Sinha, T. (1999). Saving and Economic Growth in Sri Lanka. *Indian Journal of Applied Economics*, 8(3), 163-174.
- Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, 65-94.
- Sothan, S. (2014). Causal Relationship between Domestic Saving and Economic Growth: Evidence from Cambodia, *International Journal of Economics and Finance*, 6(9), pp. 213-220.
- Summers, L. H. (1985). Issues in National Savings Policy. *NBER Working Paper*, No. 1710.
- şak, N. (2015). Panel Birim Kk Testleri, S. Griş (eds.), *Stata ile panel veri modelleri*, (ss. 39-80). İstanbul: Der Kitabevi.
- Tang, C. F. & Chua, S. (2012). The Saving-Growth Nexus for the Malaysian Economy: a view Through Rolling Sub-Samples. *Applied Economics*, 44(32), 4173-4185.
- n, T. (2015). Stata ile panel veri analizi. S. Griş (eds.), *Stata ile panel veri modelleri*, (ss. 39-80). İstanbul: Der Kitabevi.
- Vujanovic, P. D. (1999). Habits and the Saving-Growth Relationship Why US Personal Savings Rates are at Historic Lows?, <http://econpapers.repec.org/paper/wpawuwpm/9905002.htm> (Erişim Tarihi: 08.12.2018).
- Waithima, A. K. (2008). The Egg or the Chick first; saving or GDP Growth: Case for Kenya. *KCA Journal of Business Management*, 1(1), 1-10.
- World Bank (1993), The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, *Policy Research Report*, <http://www-wds.worldbank.org>, (Erişim Tarihi: 08.11.2018).
- Yentürk, N., Ćimenođlu, B. & lengin, A. (2009). An Analysis of the Interaction among Savings, Investments, and Growth in Turkey. *Applied Economics*, 41(6), 739-751.
- Yerdelen Tatoğlu, F. (2016), Panel Veri Ekonometrisi (Stata Uygulamalı), İstanbul: Beta Yayınları.

Uluslararası Ekonomik Kuruluşların Yönetişim Yaklaşımı^a

Abdullah Barış^{b, c}

Özet

Kamu Ekonomisi ve kamu mali yönetimi toplumsal tercihle belirlenen hükümetlerce yürütülmekte, ekonomik ve mali kararlar belirli bir dönem için seçilen hükümetlerin politik tercihlerine göre şekillenmektedir. Yönetim, toplumsal kararların politikacılar tarafından alındığı tek yönlü hiyerarşik bir yapıyı ifade etmektedir. Dünya bankasının 1989'da yayınladığı bir raporda, pek çok azgelişmiş ülkenin ekonomik problemlerinin temelinde yönetimle ilgili sorunlar olduğu iddia edilmiştir. Bu bağlamda yönetim sürecine ilgili paydaşların dahil edildiği, şeffaflık, hesap verebilirlik ve hukukun üstünlüğü temeline dayalı bir yönetim anlayışı olarak yönetim kavramı gündeme gelmiştir. Uluslararası ekonomik kuruluşlar, yönetim kavramının gündeme gelmesi, tanımlanması ve ölçülebilir, uluslararası karşılaştırma ve analiz edilebilir standartlar geliştirilmesi konusunda önemli bir yere sahiptir. Bu açıdan dünya ekonomisini önemli ölçüde şekillendiren bu kuruluşların yönetim yaklaşımı ekonomik çalışmalara yön vermesi nedeniyle önem arz etmektedir. Bu çalışmada, yönetim kavramı, kavramın gelişimi ve uluslararası ekonomik kuruluşların yönetim tanımlamaları ve bakış açıları teorik çerçevede incelenmiştir.

Anahtar Kelimeler

Kurumlar
Yönetişim
Yönetişim Göstergeleri
Politik Ekonomi

Makale Hakkında

Geliş Tarihi: 10.04.2018
Kabul Tarihi: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.753933

Governance Approaches of International Economic Organizations

Abstract

Economy of public sector and public financial administration is carried out by governments that determine the social choice, and economic and financial decisions are shaped by the political choices of governments elected for a certain period. Government refers to a one-way hierarchical structure in which social decisions are taken by politicians. In a report published by the World Bank in 1989, it was claimed that on the basis of many of the economic problems of undeveloped countries related problem with governance. In this context, the concept of governance has been raised as a government approach that relevant stakeholders involved in the decision making process, and basis on transparency, accountability and the rule of law. International economic organizations have an important place in the concept of governance, the identification and the development of measurable, international comparative and analytical standards. In this respect, the governance approach of these institutions, which have shaped the world economy to a significant extent, is important because of economic studies. In this study we investigated the theoretical framework of governance concept, development of governance concept, and governance definitions and perspectives of the international economic organizations.

Keywords

Institutions
Governance
Governance Indicators
Political Economics

About Article

Received: 10.04.2018
Accepted: 10.06.2020
Doi: 10.18026/cbayarsos.753933

^a Bu çalışma, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Anabilim Dalında, Prof. Dr. Salih BARIŞIK danışmanlığında yürütülen ve 2015 yılında kabul edilen "AB Ülkeleri ve Türkiye'de Bütçe Açığının Yönetişim Göstergeleri İle İlişkisi: Panel Veri Analizi" başlıklı yazara ait doktora tez çalışmasından hazırlanmıştır.

^b İletişim Yazarı: abdullah.baris@gop.edu.tr

^c Dr. Öğretim Üyesi, Tokat Gaziosmanpaşa Üniversitesi, İİBF, Maliye Bölümü, Taşlıçiftlik Kampüsü, Tokat.

Giriş

Dünya Bankası'nın 1989'da yayınladığı bir raporda, Afrika ülkelerinin kalkınmaya ilişkin sorunlarının temelinde bu ülkelerdeki yönetim anlayışının olduğunu belirtmesinin ardından, ekonomik problemlerle mücadelede özeldir ekonomi ve kamu mali yönetimi olmak üzere ülke yönetimi üzerinde önemli bir literatür gelişmiştir. Dünya Bankası geri kalmış Afrika ülkelerindeki durumu "yönetişim krizi" olarak tanımlamıştır. Böylece yönetim kavramı günümüzde kullanıldığı kapsamı itibariyle tartışılmaya başlamıştır. İlk olarak uluslararası ekonomik kuruluşlar yönetim kavramını tanımlamaya ve dünya genelinde yönetimi ölçülebilir kılabilecek göstergeler geliştirmeye başlamış, akademik alanda da önemli bir literatürün doğmasına zemin hazırlamıştır.

Yönetişim; yönetim faaliyetinden etkilenen paydaşların yönetim sürecine dahil edildiği, katılımcı, şeffaflık, hesap verebilirlik ve hukukun üstünlüğü prensiplerine dayanan bir yönetim anlayışını ifade etmektedir. Geleneksel anlamda tek yönlü hiyerarşik bir anlayış yerine katılımcı bir yönetim anlayışına vurgu yapılan yönetim kavramıyla devlete "kürek çeken değil dümen tutan" bir rol verilmektedir. Böylece yönetim anlayışında, yönetim faaliyetinde sivil toplumun, özel sektörün ve birtakım ağların daha aktif rol aldığı bir dönüşüm öngörülmüştür.

Yönetişim kavramı, etimolojik anlamda çok eskilere dayanmakla birlikte, günümüzdeki kapsamı itibariyle ilk defa Dünya Bankası tarafından 1989'da "*Sub-Saharan Africa; From Crisis To Sustainable Development*" başlıklı raporunda kullanılmıştır. Kısa sürede yönetim faaliyetinin olduğu büyük küçük tüm organizasyonlar için önemli bir konu haline gelmiştir. Ancak kavramın tanımlanması ve gelişimine başta Dünya Bankası, IMF ve Birleşmiş Milletler olmak üzere uluslararası kuruluşların çalışmaları yön vermiştir. Uluslararası kuruluşların, ekonomik, mali ve sosyal sorunların temelde yönetimle ilgili olduğu ve sürdürülebilir kalkınmanın ancak iyi yönetimle sağlanabileceği fikrinde hemfikir olduğu görülmektedir. Ekonomi yönetimi ve kamu mali yönetimi bağlamında yönetim alanında çeşitli gelişmeler yine bu kuruluşların yönetim perspektiflerinden etkilenmiştir. Uluslararası ekonomik kuruluşların yönetim yaklaşımlarının anlaşılması ekonomik ve mali reformların geleceğin dünya ekonomik yapısına uyumlu bir şekilde gerçekleştirilebilmesi açısından önem arz etmektedir.

Bu çalışmada öncelikle yönetim kavramı genel çerçevede tanımlanmış ve kavramın gelişimi incelenmiştir. Çalışmanın ilerleyen kısımlarında uluslararası kuruluşların yönetime bakışı, dünya genelinde yönetimin gelişimini ve bu alanında gelişmeleri takip edebilmek için geliştirdikleri göstergeler ele alınarak bu kuruluşların yönetim algısı teorik çerçevede açıklanmıştır.

1. Yönetişim Kavramı ve Gelişimi

Geleneksel anlamda yönetim, belirli bir amaç veya amaçları gerçekleştirebilmek için iş birliği içinde yürütülen bir grup faaliyeti, başkaları üzerinde otorite kurma ve onlara iş yaptırma faaliyeti, başkalarını sevk ve idare etme süreci olarak tanımlanmakta, devlet otoritesinin kullanımı bakımından ise kamuya ait faaliyet/işlev, idari sistem, örgüt ve idari personel gibi unsurları da kapsayan çok yönlü bir olguyu ifade etmektedir (Eryılmaz, 2013: 2-3). Yönetim, özellikle kamu düzenini korumak ve kolektif eylemi kolaylaştırmak için ulusal düzeyde

başvurulan resmi ve kurumsal faaliyetleri ifade edecek şekilde anlaşılır (Stoker, 1998: 17). Rhodes (1996: 652) geleneksel anlamda yönetimi; yönetme faaliyeti veya süreci, düzenli kurallar bütünü, yönetme görevini üstlenen insanlar ya da yöneticiler, belirli bir toplumu idare etme yöntem ya da sistemi gibi farklı şekillerde tanımlanabileceğini belirtmiştir. Geleneksel yönetim anlayışında kamuya ait kararlar yöneticiler tarafından alınmakta, yöneticiler ise siyasi sisteme göre belirlenmektedir.

Yönetim, hiyerarşik nitelikteki bürokratik yapıya dayalı hükümet etme anlamı taşıırken yönetişim kavramı, yönetim sürecinden etkilenen paydaşlar (aktör ve örgütler) arasındaki etkileşimi, resmi olmayan aktörler ile hükümet dışı organizasyonların yönetim faaliyetine dahil olduğu çok taraflı bir yönetim biçimini ifade etmek için kullanılmaktadır (Yüksel, 2000: 145). Yönetim, yönetenle yönetilen arasında tek taraflı ilişkiyi anlatmaktayken yönetişim, taraflar arasında karşılıklı ilişki temeline dayanan bir yönetim anlayışıdır. Yönetişim, devletten topluma doğru olan tek yönlü iletişim (sevk ve idare) yerine sorunların, fırsatların ve çözüm önerilerinin yönetenler ve yönetilenlerle birlikte değerlendirildiği çok yönlü bir etkileşim sürecidir (Işık, 2010: 39). Diğer bir ifadeyle yönetişim, tek taraflı hiyerarşik bir yapıya sahip geleneksel yönetim anlayışı yerine, ilgili paydaşların sürece dahil edildiği karşılıklılık esasına dayalı bir yönetim anlayışını ön görmektedir. Yönetim, toplumu yöneten resmi yapıların bir görüntüsü iken yönetişim, politik ekonomi içindeki yasal veya yasal olmayan düzenlemelere karar vermede ve bu kararları uygulamada çok önemli role sahiptir. Dolayısıyla yönetişim bir hedefe ulaşmaya dönük amaçsal çabayı, yol gösterici olmayı, kontrol etmeyi ve yönetmeyi içeren bir kavramdır (Güney, 2015:350).

Yönetişim, kamu kaynaklarının yönetimindeki resmi ve gayri resmi kurumlar yardımıyla gerçekleştirdiği uygulamaların her boyutuna ilişkin çok yönlü bir kapsama sahiptir (Huther & Shah, 1998: 2). DPT tarafından Dokuzuncu kalkınma planı çerçevesinde 2007 yılında yayınlanan “Kamuda İyi Yönetişim” başlıklı özel ihtisas komisyonu raporunda yönetişim (DPT, 2007: 5);

“Yönetişim demokrasi, hukukun üstünlüğü ve insan hak ve özgürlüklerine önem veren, katılımcılığın, etkinlik ve etkililiğin, denetimin, yerinden yönetimin, açıklık, saydamlık ve hesap verebilirliğin, kalitenin, liyakatin ve etiğin hakim olduğu, sivil toplumu ön plana çıkararak ve sivil toplum kuruluşlarının gelişmesinin önünü açan, bağımsız işleyen bir yargı düzenine sahip olan, teknolojiye gelişmelerle uyumlu bir ekonomik ve siyasi düzendir.”

şeklinde tanımlanmıştır. Ancak yönetişim için en kısa tanımlama “birlikte yönetmek” şeklinde yapılabilir. Böylece yönetim faaliyetine STK’lar, odalar, meslek grupları, özel sektör kuruluşları, üniversiteler gibi çeşitli grupların dâhil edilmesi sağlanmaktadır (Toksöz, 2008: 17).

Yönetişim kavramı, 1980 ve 1990’lı yıllarda devletin doğası ve rolündeki değişimi ele alan kamu sektörü reformlarını tanımlamak için özel bir terim olarak kullanılmıştır. Bu reformlar özellikle kamu hizmetlerinin sunumunda hiyerarşik bürokrasiden piyasaların, yarı piyasaların ve ağların daha aktif kullanılması yönünde bir geçişi ifade etmektedir. Bu reformların etkisi ulus ötesi ekonomik faaliyetlerin artması ve Avrupa Birliği gibi bölgesel kurumların yükselişiyle daha yoğun bir şekilde hissedilmiştir (Bevir, 2006:364). Gaudin, (1998:

47)'e göre yönetim ile yönetim kavramları arasındaki temel farklılık, toplumun iktidar kavramı algısına ilişkindir. Yönetişim kavramı, kontrol ve idare etmede köklü kurumsal yapıların yerine, çoğulcu ve karşılıklı etkileşimin söz konusu olduğu yapıları vurgulamaktadır.

İngilizce karşılığı "*governance*" olan yönetim sözcüğü, Yunanca dümen tutmak, kılavuzluk yapmak anlamına gelen "*kubernân*" fiilinden gelmektedir. Bu kelime Ortaçağ'da kural koymak, yönetmek, kılavuzluk etmek anlamına gelen Latince "*gubernare*", 14'üncü yüzyılın ortalarından sonra ise "*governance*" olarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu dönemde, günümüzde ifade ettiği gibi hükümet etmek, idare etmek anlamına gelen kavram, yansız bir fiil olduğundan "iyi" ve "kötü" sıfatlarıyla birlikte kullanılmıştır. 16'ncı ve 17'inci yüzyıllarda bazı filozoflar, sivil toplumla devleti yakınlaştırmayı, kombine etmeyi ifade etmek üzere Fransızca "*governance*" şeklinde kullanmıştır (Gaudin, 1998: 47).

1980'lerden itibaren ise kavram, bazı özelliklerine vurgu yapılarak kısmen değişikliğe uğramış, kamu kesiminden farklı olarak sivil toplumu, bir kısım ağları, ortaklıkları, özel sektörü, ulusal ve uluslararası piyasaları yönetim işlevinin merkezine yerleştiren bir yönetim anlayışını belirtmek üzere kullanılmaya başlanmıştır. Özellikle siyaset ve yönetim bilimciler kavrama yönetimde hükümetten ayrı bir şekilde sivil toplum aktörlerinin dahil edildiği bir anlam yükleyerek kullanmışlardır (Kjaer, 2004:3; Gündoğan, 2013: 17).

1990'larda uluslararası kuruluşların önem verdiği bir konu olan yönetim Dünya Bankası tarafından gelişmekte olan ülkelere borç vermek için ön koşul olarak sunulmuştur. Başlangıçta kavram oldukça apolitik kullanılmış ve öncelikle kamu sektörünün yönetim kalitesinin iyileştirilmesine odaklanmıştır. 1990'ların ortalarında uluslararası donör kuruluşlar tarafından, şeffaflık, hesap verebilirlik ve katılımcılığı kapsayacak şekilde geliştirilmiştir (UN, 2004: 10). Böylece iktisadi kalkınmanın sağlanmasının yanı sıra ekonomi yönetiminin başarısının ve sağlanan dış yardımların amacına uygun ve etkin şekilde kullanılmasının bir göstergesi olarak görülmüştür.

"*Governance*" kavramı Türkçe'ye "*yönetişim*" olarak çevrilmiş haliyle ilk defa 1996'da İstanbul'da düzenlenen Habiât II konferansında kullanılmıştır. Bu konferansta, insan yerleşmeleri hakça, sürdürülebilir ve yaşanabilir kılınması hedefinin yurttaş bilinci, yapılabılır kılma ve çok aktörlü yönetim olmak üzere üç araçla gerçekleştirilebileceği deklare edilmiştir. Yönetişimi işaret eden çok aktörlü yönetim (Güler, 2003: 110) Birleşmiş Milletler'in yönetişimi belirli amaçlara ulaşmak için gerekli olan önemli bir araç olarak değerlendirdiğini göstermektedir.

Yönetişim yeni bir kavram olmasa da toplumsal organizasyonlarla ilgili tartışmalarda gündeme gelmesi nispeten yeni bir gelişmedir. Pek çok dilde kavramı karşılayacak tatmin edici bir karşılığı bulunmamaktadır (Plumptre & Graham, 1999: 3). Güler (2003: 94)'e göre, Türkçe çevirisinin yönetim olarak yapılmasının yanında, terimin anlamı da çeviri yoluyla atanmış olduğundan kavrama Türkçe kökenli bir açıklama bulmaya çalışmak anlamlı değildir. Ancak bu durum İngilizce'den başka bir dil kullanılan gelişmiş ülkeler de dahil pek çok ülke için söz konusudur. Türkçe kullanımda yönetim kelimesine işteşlik eki kullanılarak

türetilmiştir. Bu haliyle kavram yönetimin, yönetişimin temel özelliklerinden biri olan karşılıklı etkileşim içinde bulunan taraflarca birlikte icra edilmesini ima etmektedir.

Yönetişim, yönetme faaliyetinin olduğu tüm organizasyonları ilgilendiren bir kavramdır. Konunun kapsamının bu denli geniş olmasından dolayı tanımlamalarda farklılıklar söz konusu olsa da kavramının genel kabul görmüş tanım eksikliği çeşitli ilkelerinin belirlenmesi ile telafi edilmeye çalışılmaktadır. Bu bağlamda en çok kullanılan ilkeler; katılım, hukukun üstünlüğü, karar almada şeffaflık veya açıklık, hesap verebilirlik, öngörülebilirlik veya tutarlılık ve etkinliktir. Uluslararası donör kuruluşlar genellikle sürdürülebilir kalkınmanın temelinde bu ilkelerin olduğu fikrinde birleşmektedir (Caluser & Salagean, 2007: 12).

2. İktisadi Anlamda Yönetişim Kavramı

Yönetişim kavramını iktisat literatüründe yaygın bir şekilde yer etmesinde dünya ekonomisinin gidişatına paralel olarak yükselen neoliberal görüşler ve bu görüşlerin hakim olduğu Dünya Bankası, IMF gibi uluslararası kuruluşların bu kavrama önem vermeye başlamalarının etkisi büyüktür (Aysan, 2006: 2). Nitekim, yönetişim sözcüğü Dünya Bankası (1989) tarafından kullanılmasının ardından son derece popüler hale gelmiştir. Dünya Bankası'nın az gelişmiş Afrika ülkelerindeki temel problemi "*yönetişim krizi*" olarak tanımlaması, yönetişim terimini özellikle az gelişmiş ülkelerde kalkınma politikalarının bir parçası haline getirmiştir (Pagden, 1998: 7). Dünya Bankası Afrika ülkelerinin kalkınmasına yönelik hazırladığı raporda[§] yönetişim, hukukun üstünlüğü ve demokrasi belirli bir düzeye ulaşmadan ekonomik kalkınmanın sağlanamayacağı inancına dayanan yeni bir kalkınma yaklaşımını ortaya koymuştur (Bovaird & Löffler, 2009: 216).

Ülkeler arası büyük gelir dağılımı farkının giderilmesi, geri kalmış ülkelerin kalkındırılması ve yoksulluğun giderilmesi, günümüzde üzerinde önemle durulan konulardan biridir. Bunun için, geri kalmış ülkelerde öncelikle ekonomik büyümenin sağlanması gerektiğine inanılsa da bu ülkelerde mevcut kaynakların arzulan ekonomik canlanmayı sağlaması mümkün değildir. Bu nedenle özellikle küreselleşmeyle birlikte geri kalmış ülkeler arasında uluslararası sermayeyi çekme konusunda bir rekabet ortaya çıkmaktadır. Bir ülkedeki yönetişim anlayışı uluslararası sermayenin tercihini etkilerken, o ülkedeki şirketlerin daha fazla yatırımcının katılımıyla daha düşük maliyette üretim yapmalarına olanak tanır (Ararat & Yurtoğlu, 2006: 5-6). Bu bağlamda yönetişimin, uluslararası sermaye ve yatırımlar için güvenli ve istikrarlı bir ortamın geliştirilmesine katkıda bulunduğu kabul edilmektedir.

Normatif bir kavram olarak iyi yönetişim, uluslararası donör kuruluşlar ile alıcı ülkeler arasındaki ilişki bağlamında özellikle önem arz eder (UN, 2004: 11). Dünya Bankası'nın (1989), kullanımından sonra 1990'ı yıllarda uluslararası donör kuruluşların yanı sıra donör ülkelerin, yabancı sermaye çekmeye çalışan ülkelerin performansına bağlı olarak sermaye akışının süreceğini ima eden yönetişim kavramının kullanımı neredeyse moda haline gelmiştir. Böylece kalkınma yardımlarının etkin bir şekilde kullanılması amaçlanmıştır (Nanda, 2006: 269).

[§] WB (1989), *Sub-Saharan Africa; From Crisis To Sustainable Development*, The World Bank Publication, Washington, D.C.

Yönetişim, uluslararası sermayenin kendisini güvende hissedebileceği bir ortamın tesis edilmesi açısından önemlidir. Zira yatırım kararları üzerinde kurumların önemli bir etkisi söz konusudur. Acemoglu & Johnson (2003: 327-328)'a göre, bu bakımdan en önemli konu girişimcilerin mülkiyet haklarının korunmasıdır ki, bu büyük şirketler de dahil tüm girişimcilerin devlete karşı korunmasını gerektirir. İkinci önemli konu, toplumun geniş bir kesiminin mülkiyet haklarının korunmasıdır. Bu ise küçük girişimci ve küçük yatırımcıların, devlet, politik güce sahip elit gruplar ve büyük şirketlere karşı korunması anlamına gelir. Son olarak, kazançlı iş alanlarına girişlerin seçkinler tarafından engellenmesinin önüne geçmektir. Bu ise küçük veya potansiyel işlerin hükümet veya hükümete yakın iş çevreleri karşısında korunmasını gerektirir. Bu açıdan yönetim, söz konusu paydaşlara kamusal kararların alınması ve uygulanmasında belirli ölçüde rol vermekte ve fırsat eşitliği konusunda avantaj sağlamaktadır.

Aysan (2006)'ya göre, yönetim anlayışındaki bu değişimin, kalkınma iktisadının 80'lerde girdiği krizden bir türlü kurtulamayarak kendini sorguladığı ve yeni çıkış yolları aradığı bir dönemde gerçekleşmesi tesadüf değildir. Kalkınma iktisadının sorgulandığı bir dönemde, bir kalkınma bankası olarak ortaya çıkmış olan Dünya Bankası, gerek kendi misyonunu belirlerken, gerekse geçmişte izlediği programların değerlendirmelerini yaparken kurumsal iktisat ve yönetim tartışmalarından etkilenmiştir. Bu tartışmalara daha sonra özellikle Asya Krizi ve IMF karşıtı tepkilerin artışının etkisiyle değerlendirme ve misyon belirleme ihtiyacı hisseden IMF'de dahil olmuştur. Bu bağlamda, kurumlar ve yönetim üzerine yapılan tartışmaların yükselişindeki temel sebebin, bu tartışmalarının daha çok neoliberal yaklaşımlara dayanak sağlamak olduğu söylenebilir. Nitekim yeniden biçimlenen Washington Mutabakatı, Yeni Washington Mutabakatı adı altında birçok yönetim ve kurum tavsiyelerini içinde barındırmaktadır.

2.1. Yönetişim Kavramının Teorik Arka Planı

Dünya ekonomisi Sanayi Devrimi ile 1929'da başlayan Büyük Buhran arasında geçen yaklaşık yüz yıllık süre boyunca klasik iktisadi anlayışın etkisi altında kalmıştır. Bu dönemde ekonomide (bir kısmı günümüzde de geçerliliğini koruyan) birçok teorik prensipler geliştirilmiştir. Bilindiği gibi klasik iktisat devletin ekonomiye müdahalesine karşı çıkmakta ve piyasanın kaynak dağılımı ve istikrarın korunmasında etkin bir mekanizma olduğunu savunmaktadır. Büyük Buhran sonrası dönemde ise ekonomik sorunların giderilmesi ve belirli amaçların gerçekleştirilmesinde Keynesyen iktisat olarak adlandırılan devletin müdahaleci yönüne önem verilmiştir. Batı Avrupa ve Amerika başta olmak üzere birçok ülkede kabul gören Keynesyen politikalara 1970'lerden itibaren ciddi eleştiriler getirilmiş ve klasik iktisadi prensipler çerçevesinde neoliberal görüşler geliştirilmiştir. Böylece teorik alanda ve uygulamada bir değişim süreci yaşanmıştır. Bu değişim 80'lerde kalkınmayla ilgili sorunlar karşısında başarısız olması, kendini sorgulaması ve yeni çıkış yolları aramasıyla (Aysan: 2006: 2; Bayraktar, 2015: 72), sorunun kaynağı olarak yönetim anlayışı gösterilmiştir. Bu bağlamda Dünya Bankası ve IMF gibi kuruluşların çalışmalarında yönetim vurgusu önem kazanmıştır. Bu dönemde yönetim kavramının kalkınma sorunlarının analizinde belirgin bir şekilde gündeme gelmesinde uluslararası kredi sağlayan kuruluşların piyasa temelli neoliberal politikaların başarısızlığını açıklamakta bir alan oluşturmasının payı büyüktür (Hewitt de Alcántara, 1998: 106) Bu dönem aynı zamanda yeni kurumsal iktisat akımının ortaya çıktığı bir dönemdir (Levent, 2016: 19). Küreselleşmenin mantığına uygun olarak geliştirilen yeni kurumların ve düşüncelerin teorik açıdan önemli sonuçlarından biri liberal demokratik

düşünce ve kurumlarının muğlaklaşmaya başlamasıdır. “Vatandaşlık”, “katılım”, “halk”, “seçmen” vb. kategorileri yeniden tanımlanmakta ve tartışılmaktadır (Bayramoğlu, 2002: 103).

1970’li yıllarda başlayan ve ulus devletinin yönetim kapasitesini sorgulayan tartışmalar, “yönetebilirlik krizi”ni esas alan yönetim fikrini şekillendiren en önemli teorik kanaldır. Bu bağlamda yönetişimin temel aldığı görüş, esas olarak “yönetebilirlik krizi”dir. Bu görüş devletin kendi içerisinde ve ülke dışı yapılar ve kurumlarla ilişkisi üzerine odaklanmakta ve gerek kendi içerisinde gerekse ulus ötesi örgütlerle ilişkisinin başarısızlığı kabulüne dayanmaktadır. Yönetişim kavramının gelişiminde etkili olan diğer bir kanal ise piyasa-devlet ilişkilerinde devletin önemli olduğunu kabul eden yeni kurumsal iktisattır. Günümüzdeki kapsamıyla yönetişim ulus devletin zayıflaması ve küreselleşmenin kaçınılmaz olması üzerinde yükselmiştir. Özetle, yönetişim tartışmalarının “yönetilebilirlik krizi”, küreselleşme ve Yeni Kurumcu İktisat Okulunun argümanlarından beslendiği söylenebilir (Bayramoğlu, 2002: 101).

Yönetişim kavramının ortaya çıkması ve tanımlama çalışmalarında en önemli rol uluslararası ekonomik kuruluşlara aittir. 1970’li yılların sonlarından itibaren, kalkınma çabaları için sermayeye ihtiyaç duyan üçüncü dünya ülkelerine borç sağlama kapasitesine sahip olan bu kuruluşlar, borç alan ülkelerdeki serbest piyasa ve serbest ticarete engel oluşturan durumların kaldırılması konusunda ısrarcı olmuşlar ve yerel çıkarlarını dış rekabetten korumaya dayanan önceki ekonomik yönetim biçimlerini ise şiddetle eleştirmişlerdir. Bu bağlamda devletin küçülmesi ve ekonomik yönetim ve sosyal refahtaki rolünün azaltılması şeklinde bir politika değişikliği öngörülmüştür. Bu bağlamda sosyal demokratik idealler piyasa lehine değiştirilmiş ve ekonominin yönünün siyasi müzakere süreciyle belirlenmesi gerektiği düşüncesi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonomik sorunların çoğunun siyasi nedenli “bozukluklar”dan kaynaklandığı şekline evrilmiştir (Hewitt de Alcántara, 1998: 106).

1990’ların başlarında IMF ve Dünya Bankası 50’den fazla ülkeye sektörel veya yapısal düzenlemeler yaparak devlet müdahaleciliğinin azaltılması ve serbest piyasanın güçlendirilmesine yönelik krediler sağlamıştır. Ekonomik kalkınma hakkındaki düşünce (korumacı politikaların aksine) hükümetin kapsamının ve boyutunun küçültülmesi ve özel sektör faaliyetlerinin etkinliğine güvenilmesi şeklinde keskin bir şekilde tersine dönmüştür. Bu yeni anlayışta hükümetten beklenen görevler, hukuk düzenini sağlama, öngörülebilir ve makul bir yasal sistem, stabil bir makroekonomik çerçeve ve sağlık eğitim ve fiziksel altyapı oluşturarak regülasyon ve ekonomiyi yönetme faaliyetlerinin azaltılarak kendi klasik görevleriyle sınırlandırılması şeklinde belirlenmiştir (Ahrens, 2002: 8). Adam Smith’in piyasanın binlerce veya milyonlarca insanın bir rehberliğe ihtiyaç duymaksızın koordineli eylemlerinin sonucunda fiyat mekanizması yoluyla arz ve talebin ekonomiyi dengeye getirdiği düşüncesi tekrar vurgulanmaya başlamıştır. Ancak karşıt yorumların varlığı da gözden uzak tutulmamalıdır. Örneğin dışsallıklar gibi bazı durumların istisna değil bir kural/vakıa olması piyasa aktörleri fayda maliyet karşılaştırmalarında kusurlu sonuçların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Kusurlu siyasi piyasaların kaçınılmaz olarak kusurlu yasal çözümlere yol açtığı, daha sonra ekonomik piyasalardaki kusurlu kurumsal çerçeveyi dayattığı bir sistemden beklenmelidir (Scott, 2012: 27).

Kapitalizm, ekonomik ilişkiler için yönetişimin dolaylı bir sistemidir (Scott, 2012: 27). Yönetişim, neoliberal politikalar açısından yeni bir açılıma ve dolayısıyla bir sürekliliğe işaret etmektedir (Bayraktar. 2015: 73). Tam olarak “yönetişim”, toplumun çeşitli kademelerinde, devlet içinde ve dışında, devlet üzerinde ve altında bulunan otorite yapıları yaratmayı önerdiğinden bu terim, yaratıcı

bir kurumsal tepki gerektiren ulus ötesi süreçlerle başa çıkmada vazgeçilmez bir araçtır (Hewitt de Alcántara, 1998: 111).

2.2. Yönetişim Kavramına Akademik Yaklaşımlar

Akademik bakış açısından yönetişimin özünde, otorite (güç) kullanımı yoluyla kaynak ve politika oluşturma yöntemi yer almaktadır. Bu bağlam farklı politika paydaşlarının siyasi, ekonomik, kültürel ve sosyal hedeflere ulaşmak amacıyla kullanacakları yasal haklara ilişkin tüm araçları işaret eder. Bu anlamda yönetişimin, genellikle ulusal yönetimle ilgili kamusal ve özel düzeyde karmaşık bir dizi yapı ve süreçleri ifade ettiği görülmektedir (Caluser & Salagean, 2007: 12).

Rosenau (2004: 179-180)'ya göre yönetişim kavramı, aileden uluslararası örgütlere kadar insan faaliyetlerinin her düzeyini kapsayacak şekilde ele alınmalıdır. Birleşmiş Milletler sistemi ve ulusal hükümetler, küresel yönetişimin yürütülmesinde şüphesiz merkezi rol oynamaktadır, ancak onlar büyük resmin yalnızca bir parçasıdır. Giderek birbirine bağımlı hale gelen dünyanın bir köşesinde veya bir düzeyinde meydana gelen bir olay diğer köşe ve düzeyleri etkilemektedir. Bu nedenle, yönetişim kavramını ulusal ve uluslararası düzeyde yalnızca resmi kurumlar ile ilgili kabul edilen dar tanımlamalara bağlamak hatalı olur.

Stokker'a göre yönetişim sonuç olarak düzenli kurallar ve kolektif eylem için koşulları olgunlaştırır. Yönetişimin yönetimden, sonucu değil süreci farklıdır. Stocker (1998: 18) yönetişim kavramının ne ifade ettiğini şu şekilde sıralamıştır:

- Yönetişim, hükümetten farklı ve aynı zamanda onun ötesinde bir takım kurum ve aktörleri ifade eder,
- Yönetişim, ekonomik ve sosyal konularla mücadele etmek için paydaşları bir araya getiren sınırların bulanıklaşması (iç içe girmesi) olarak tanımlanır,
- Yönetişim, kurumlarla kolektif eylem arasındaki ilişkiyle ilgili güç bağımsızlığını ifade eder,
- Yönetişim, aktörlerin bilgi ağlarını kendilerinin yönetmesiyle ilgilidir,
- Yönetişim, hükümetin sahip olduğu güç ve otoritesini kullanmadan yapabileceği şeylerin kapasitesini gösterir. Böylece hükümet yönlendirme ve rehberlik yapabilmek için yeni araçlar ve teknikler kullanma becerisi gösterir.

Demokrasi iyi yönetişimin güçlendirmesine rağmen iyi yönetimle eşdeğer bir kavram değildir. Dar anlamda iyi yönetim kamu yararını teşvik eden hükümetin faaliyetlerinin etkinliği olarak tanımlanabilir. Genel çerçevede kamu yararı; kanun ve düzenin sağlanması, gelirlerin toplanması, kaynakların belirli ihtiyaçları karşılamak üzere tahsisi, alt yapı ve insan haklarının geliştirilmesi olarak tanımlanmaktadır (Nyon'o, 2001: 6). Fukuyama (2013: 350)'ya göre, günümüzde demokrasi ile iyi yönetişimin birbirinin destekleyicisi olduğuna kati bir şekilde inanılmaktadır. Yönetimin demokratik olup olmadığına bakılmaksızın, hükümetlerin kural koymak ve uygulamak, kamu hizmetlerini sunmak gibi konularda sahip olduğu yetenektir. Yönetişim, sahip olduğu ilkeler bütünüyle değil, bu ilkelerinin amaçlarını yürüten ajanların performansı ile ilgilidir. Yönetim fonksiyonlarını iyi veya kötü bir şekilde icra eden bir organizasyonken, yönetişim kamu yönetiminin etki alanı içinde hükümetin fonksiyonlarını yürütme biçimiyle ilgilidir.

Rhodes (1996: 653), yönetişimin yönetimle aynı anlama gelmediğini, yönetimin anlamında bir değişikliği ifade ettiğini belirtmiştir. Yönetişim, düzenlenmiş kuralların koşullarında bir değişim veya yönetilen toplumun dahil edildiği yeni bir yöntemdir. Bu yeni süreç koşul ve yöntemleri belirtirken, yönetişimin tanımlanması karmaşık bir hal almıştır. Rhodes yönetişime ilişkin minimal devlet, kurumsal yönetişim, yeni kamu işletmeciliği, iyi yönetişim, bir sosyo-sibernetik sistem, kendi kendini organize eden ağlar olmak üzere en az altı farklı kullanımın olduğunu belirtmiştir.

Rodrik (2008: 17)'e göre, başarılı bir politika reformunun özünde yönetişim reformu yer almaktadır. Eğer reformların başarısını belirleyen gerçek ve kalıcı bir etkiye sahip olmak isteniyorsa, uygulanan ticaret politikası veya yürütülen maliye politikalarına ilişkin "*oyunun kurallarını*" değiştirmek gerekir. Kurumlar ve büyüme üzerine akademik literatür tarafından da desteklenen bu anlayış, yönetişim reformunun geniş bir listesine odaklanan yeni bir kalkınma gündemi üretmiştir. Bu reformların amaçları, yolsuzlukların azaltılması, hukukun üstünlüğünün sağlanması, kamu kurumlarında etkinlik ve hesap verilebilirliğin geliştirilmesi, bireylerin eylem ve ifade özgürlüğünün artırılması gibi uzun bir listede toplanabilir.

Frederickson vd. (2012: 235)'e göre, yönetişim, egemenliğin daralması, yetki sınırlarının öneminin azalması, genel kurumsal bölünmüşlük bağlamında kurumlar arası ilişkileri ifade etmektedir. Frederickson vd. yönetim üzerine daha fazla vurgu yaparak, idari devlet artık daha az bürokratik, hiyerarşik ve eylemlerin merkezi hükümete daha az bağlı olan bir anlayışı işaret etmiştir. Yönetişimin en belirgin sonucunun, kamu yönetimi teorisi ve uygulamasında politik yetki ile kamu yönetimi arasındaki ilişkinin azalmasıdır. Bu ilişkinin zayıflaması hükümet ile kamu hizmeti sunan ajanlar arasındaki geleneksel merkezi bağı koparmıştır.

Pierre (2000)'e göre yönetişim, farklı amaçlar ve hedeflerle geniş bir yelpazede konumlanan aktörler arasında koordinasyon ve uyumu sürdürmek anlamına gelir. Bu tür aktörler, siyasal aktörleri ve kurumları, çıkar gruplarını, sivil toplumu, sivil toplum örgütlerini ve ulus üstü örgütleri içerebilir. Bu tanım hükümetlerin mücadele etmek durumunda kaldığı iç ve dış meselelerle ilgili sorunların yükünü dağıttığını göstermektedir. Bu açıdan yönetişim kavramının yönetimden daha geniş bir anlamının olduğuna ilişkin tanımları desteklemektedir.

Pierre'nin yönetişim kavramını toplum merkezli tanımlamasına karşın, Peters ve Pierre devlet merkezli bir tanımlama yapmıştır. Peters & Pierre (1998)'e göre devlet hala hatırı sayılır bir güç merkezidir ve yönetişim, devletle toplum arasındaki değişen ilişki ve daha az zorlayıcı nitelikteki politikalara olan güvenin artmasıyla ilgilidir. Devlet, hala önceliklerin belirlenmesi ve hedeflerin tanımlanmasında öncü bir rol üstlenmektedir (UN ESC, 2006: 3-4). Bu tanımlama ve bakış açısı, devletin toplum ve ekonominin dümeninde yer aldığı görüşüyle uyumludur.

Esty (2006: 1497), yönetişimin problemlerin çözümünde kolektif karar vermeyle ilgili olduğunu belirtmektedir. Yönetişim uluslar üstü bir kavram olarak ele alındığında uluslararası dayanışmanın yönetimine yardımcı olur. Bu uyum ulus devletlerle anlaşmayı sağlayan müzakereler, uluslararası kuruluşlarda yaşanan ihtilaflar, uluslararası kuruluşların kabul ettiği anlaşmalara uyum, anlaşma öncesi gündem belirleme ve sorun analizi gibi konuları kapsamaktadır. Ayrıca hükümet tabanlı davranış, kural ve normların geliştirilmesi,

ticareti kolaylaştıran, ağ ve politika koordinasyonu teknik standartlar belirleme, norm oluşturmada kamu-özel çabaları, STK, iş dünyası ve akademisyenler arasında fikir alış verişini sağlayan ortamlar ve özel sektörde politika yapma çabaları bu bağlamda değerlendirilebilir.

2.3. Yönetişim Kavramının İktisat Literatüründeki Yeri

Yönetişim kavramı; kurum içi yönetim, kurumlar arası yönetim, şirket yönetimi gibi adlarla pek çok alanda kullanıldığı gibi, sosyal yönetim, siyasal yönetim ve ekonomik yönetim gibi kapsamı belirli alanlara tahsis edilerek de kullanılmaktadır. Ayrıca, yerel yönetim, ulusal yönetim ve küresel yönetim gibi uygulama alanını gösteren kapsamda kullanımına başvurulmaktadır (Gündoğan, 2013: 15). Ancak yönetim kavramı genellikle ulusal yönetim sistemi ile ilişkilendirilir (Weiss, 2000: 795).

Yönetişim günümüzdeki anlamda kullanılmaya başlamasından bu yana akademik, politik ve kurumsal pek çok çevrede tartışılan ve tanımlanmaya çalışılan bir kavramdır. Akademik çalışmalarda konu daha teknik boyutlarıyla ele alınmış ve daha kapsayıcı bir perspektif geliştirilmiştir. Bu alanda yapılan tanımlarda, en küçüğünden (aile) en büyüğüne (dünya, küresel) tüm organizasyonlar dikkate alınmış, belirli bir toplumda farklı yollarla yapılandırılmış iktidar ve otorite ilişkilerine odaklanmıştır. Uluslararası kuruluşlar tarafından yapılan çalışmalarda ise, daha çok bu kuruluşların kendi faaliyet alanlarını ön planda tutarak konuyu hükümet faaliyetleri temelinde değerlendirdikleri görülmektedir. Bu çalışmalarda açık politika süreçlerinde devlet yapıları, sosyal, ekonomik ve politik eşitlik ve güvenilirliğinin sağlanması konularında bu kuruluşların oynadıkları role vurgu yapılmaktadır (Caluser & Salagean, 2007: 11).

Akademik tartışmalar, iktidar ve otorite arasındaki ilişkinin farklı bağlamlarda nasıl yapılandırıldığını esas alarak sürdürülmüştür. Akademik literatür kurumlarla devlet, sivil toplum ve özel sektör arasındaki bağlantının daha iyi anlaşılmasına yönelmiştir. Uluslararası kuruluşlar daha çok, hesap verebilirlik ve hukuki süreçlerin sağlanması ve korunmasına yönelik devletin yapısıyla ilgilenmişlerdir. Uluslararası kuruluşların yönetim yaklaşımı politik etkinliğin sağlanmasına yöneliktir (UN, 2004: 10).

Acemoglu (2008: 1)'e göre, akademik alanda büyük çaplı teorik ve ampirik çalışmaların sonucunda kurumların önemi ortaya konulmuş olmasına rağmen politik dünyada uzun yıllar bu önem anlaşılammıştır. Bunun nedeni; akademisyenler araştırmaları sonucunda belirli sonuçlara ulaşmış, gelecekte daha fazlasını öğrenmeyi umut etmelerine karşın politikacıların böyle bir lüksünün olmamasıdır. Onlar mevcut bilgilerine dayanarak kararlar almak ve uygulamak zorunda ve sonuçlarından etkilenmektedir.

3. Uluslararası Ekonomik Kuruluşların Yönetişim Yaklaşımı

Sosyal bilimlerdeki birçok kavram gibi, yönetim kavramı da önce onu kullanan, tanımlayan ve dolaşıma sokan düşüncenin etkisi altında gelişmiş, daha sonra belli ölçülerde bilimsel alanda tartışılmaya başlamıştır (Zabcı, 2002: 152). İyi yönetim kavramı, özellikle Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası, IMF ve OECD gibi kuruluşlar tarafından yayınlanan raporlarda yaygın olarak kullanılmış, daha sonra kavram akademik alanda ciddi bir araştırma ve inceleme konusu olmuştur (Aktan, 2008: 12). Genel olarak akademik çalışmaların konuyu çok yönlü incelemelerine karşın, uluslararası ekonomik kuruluşların yaklaşımı kendi misyonları

ve faaliyet alanlarıyla sınırlı olduğu görülmektedir. Ancak özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik ve mali gelişmeler uluslararası ekonomik kuruluşların çeşitli alanlardaki yaklaşım ve önerilerinden fazlasıyla etkilenmektedir. Bu açıdan son yirmi yılda Dünya Bankası ve IMF başta olmak üzere birçok uluslararası kuruluşun gündemlerinde önemli bir yere sahip olan yönetim yaklaşımlarının bu dönemde birçok ülkede gerçekleştirilen reformların çerçevesini oluşturduğu söylenebilir. Türkiye’de 2006 yılında 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi ve kontrol Kanunu ile birlikte şeffaflık ve hesap verme sorumluluğu gibi yönetim ilkelerinin benimsendiği görülmektedir.

3.1. Dünya Bankası ve Yönetişim

Günümüzde kullanıldığı kapsam itibariyle yönetim kavramı ilk defa Dünya Bankası tarafından ortaya konulmuştur. Dünya bankasının bu konuda yaptığı çalışmalar birçok uluslararası kuruluşa ilham kaynağı olmuş ve/veya yön vermiştir. Dünya bankası çeşitli çalışmalarında yönetim kavramını tanımlamakla kalmamış, geliştirdiği yönetim göstergeli** ile dünya genelinde gözlenebilir, ölçülebilir ve karşılaştırılabilir hale getirmiştir.

3.1.1. Dünya Bankası'nın Yönetişim Yaklaşımı

Yönetişim (governance) günümüzdeki kapsadığı anlamıyla ilk defa Dünya Bankası'nın Afrika'nın kalkınmasına ilişkin yayınladığı "*Sub-Saharan Africa; From Crisis To Sustainable Development*" başlıklı bir raporunda kullanılmıştır. Bu raporda, Afrika'nın kalkınma sorunlarının temelinde yatan asıl nedenin "*yönetişim krizi*" olduğu belirtilmiş ve yönetim "*bir ulusun işlerini yürütmek üzere politik gücün kullanımı*" şeklinde tanımlamıştır (WB, 1989:60-61). Raporda yönetim kavramı devletin kurumsal düzenlemelerini, politika oluşturma, karar verme ve uygulamanın formüle edilmesini, hükümet içindeki bilgi akışı ve vatandaşlar ile devlet arasındaki genel ilişkiyi ifade etmektedir. Dünya Bankası (ve IMF)'nin sonraki çalışmalarında, üyelerinin kaynak kullanımındaki etkinliğini artırmak üzere anayasal güvence altında standartlar geliştirecek şekilde anlamı genişletilmiştir. Her iki kuruluşun gündeminde yer alan yönetim şeffaflık, hesap verebilirlik, etkinlik, adalet, katılım ve sahiplenmeyi teşvik etmektedir. Bu değerler, politik hesap verebilirliği, katılımcılığı, hukukun üstünlüğünün etkinliğini, şeffaflığı ve devlele vatandaşları arasında bilgi akışını geliştirmeye dönük geniş amaçlar içermektedir (Woods, 2000: 824).

Dünya Bankası adı geçen raporda Afrika'yla ilgili bazı tespitlere yer verilmiştir. Bu tespitlere göre (WB, 1989: 61); dengeleyici bir gücün olmaması dolayısıyla birçok ülkede devlet yetkilileri hesap verme korkusu olmadan kendi çıkarları için çalışmaktadır. Siyaset kişiselleştirilerek, himaye/vesayet gücün korunması için gerekli hale gelmiştir. Kamusal alanda yöneticilik, otoritenin geniş bir şekilde keyfi kullanımı olarak anlaşılacak meşruiyetini kaybetmiştir. Böyle bir ortamda dinamik bir ekonomiye sahip olmak mümkün değildir. Dahası böyle bir ortamda devletin keyfi ve zorba bir hale gelmesi kaçınılmazdır. Bu açıklamaların geri kalmış birçok Afrika ülkesindeki kalkınma problemlerinin temelini oluşturmaktadır.

Bu tespitlerle Dünya Bankası, Afrika ülkelerinin kalkınma sorunun temelindeki yönetsel nedenlere dikkat çekmiş, geri kalmışlığın temel nedeninin kötü yönetim olduğunu

** Dünya bankası tarafından geliştirilen evrensel yönetim göstergeleri (Worldwide Governance Indicators) www.govindicators.org web sitesinde yayınlanmaktadır.

belirtmiştir. Dikkat çekilen sorunların giderilmesi için Dünya Bankası'nın önerisi ise yönetişimin güçlendirilmesidir ki, bu politik bir yenilenme gerektirir. Politik yenilenme, aynı zamanda en küçüğünden en büyüğüne kadar yolsuzluklarla kararlı bir şekilde mücadele etmek anlamına gelmektedir. Bu ancak, hesap verebilirliği, toplumsal müzakereyi ve basın özgürlüğünü güçlendirmek yoluyla sağlanabilir (WB, 1989: 6).

Dünya Bankası 1992 yılında yayınladığı "*Governance and Development*" başlıklı raporda, bankanın yönetişim üzerine ilgi göstermesinin asıl nedeninin desteklediği kalkınma çabalarının başarısıyla ilgili duyduğu kaygıdan kaynaklandığını belirtmiştir. Bu yayınında, önceki (1989) rapordaki yönetişim tanımlamasını geliştirmiştir. Raporda yönetişim: "*bir ülkenin kalkınma için ekonomik ve sosyal kaynaklarının yönetilmesinde politik gücün kullanılma biçimi*" şeklinde tanımlanmıştır. Dünya Bankası'na göre yönetişim sağlam kalkınmayla eş anlamlıdır ve sağlam bir ekonomi politikası için hayati bir tamamlayıcıdır. Dünya Bankası'nın yönetişim konuları üzerinde artan dikkati adil ve sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi çabalarının önemli bir parçasıdır (WB, 1992).

Dünya Bankası'nın 1994 yılında yayınladığı "*Governance: The World Bank Experiences*" başlıklı raporda ise, devletin yapısına ve özel sektörün desteklenmesinin önemine vurgu yapılmıştır. Raporda devletin ekonomik yönetim ve süregelen yoksulluğun azaltılması gibi asli fonksiyonlarını yerine getirebilmesi için özel sektör öncülüğünde bir büyüme ortamı sağlanması ve hesap verebilir, profesyonel bürokrasiyle donatılmış daha küçük bir devlet yapısına sahip olması gerektiği belirtilmiştir. İyi yönetişim, açık, öngörülebilir ve şeffaf bir politika oluşturma sürecini, profesyonel kültürden oluşan bir bürokrasi anlayışını, hükümetin eylemlerinden sorumlu yönetici kolu ile kamu faaliyetlerine katılan güçlü bir sivil toplumu ve tüm kamusal faaliyetlerin hukuk çerçevesinde gerçekleştirilmesini ifade etmektedir (WB, 1994).

Dünya Bankası'nın çeşitli yayınlarında kendisine özgü bir yönetişim anlayışına sahip olduğu görülmektedir. Yönetişim çeşitli Dünya Bankası yayınlarında "*iyi yönetişim*" ve "*zayıf/kötü yönetişim*" olarak ele alınmaktadır. İyi yönetişim bürokrasi ve kamunun iyiliğini, kanunlara bağlılığı, saydamlığı ve kamusal işlere sivil toplum örgütlerinin katılımını öngören bir anlayışı vurgulamaktadır. Onun karşıtı olan zayıf yönetişim ise keyfiliğe dayanan, hesap verme alışkanlığı bulunmayan, adil olmayan hukuksal uygulamaların olduğu, yürütme gücünün kötüye kullanıldığı, sivil toplumun kamusal alanda sesinin duyulmasına izin verilmediği, yolsuzlukların yaygın olduğu bir yönetim biçimini ima etmektedir. Dünya Bankası'nın yönetişim anlayışının özünde siyasal ve ekonomik alanda yaygın bir liberalleşme yer almakta, "*iyi yönetişim*" unsurlarıyla devletin saydam ve hesap verebilir bir konuma gelmesi ve siyasal iktidara ve ekonomik gelişmeye katkı yapmasını beklemektedir (Keleş, 2013: 63). Dünya Bankası pek çok rapor ve çalışmasında, geri kalmış ülkelerin kalkınmasının önündeki en büyük engel olarak gördüğü yönetsel sorunların ancak iyi yönetişimin tesis edilmesiyle aşılabileceğini vurgulamaktadır.

3.1.2. Dünya Bankası Yönetişim Göstergeleri

1990'larda pek çok akademisyen kalkınmada iyi yönetişimin rolü konusuna odaklanmıştır. Dünya Bankası araştırmacıları çeşitli çalışmalarında dış yardımların ancak iyi politikaları olan hükümetlere sahip ülkelerde etkili bir şekilde kullanılabileceğini iddia etmiştir. Bununla

birlikte, uluslararası donör kuruluşlar yaptıkları yardımlarda yönetim kalitesi şartı aramaya başlamıştır. Örneğin, Dünya Bankası günümüzde dahi kullandıracağı kredileri için uygunluğu belirlemek üzere yönetim kalitesini göz önünde tutmaktadır (Thomas, 2010: 32).

Dünya Bankası, iyi yönetim hakkındaki iddialarını test edebilmek ve politikaları uygulayabilmek için, yönetimi güçlendirmenin yanı sıra iyi yönetilen ülkelere kredi sağlamayı amaçlamış ve bunun için, yönetim kalitesini belirleyecek geçerli ölçütlere ihtiyaç duymuştur. Bu doğrultuda, eldeki mevcut bazı veriler uygun olsa da, bazı veriler sağlam ve karşılaştırılabilir olmadığından problemler kabul edilmiştir. Bu veriler, uzman değerlendirmeleri, uzmanlarca yapılan anketler ve hükümet yetkilileri, iş dünyası ve hane halkı anketlerinden elde edilmiştir. Birkaç kaynak küresel kapsam hedeflemektedir ancak bunların kapsamı da oldukça sınırlıdır. Çeşitli kaynaklardan elde edilen araştırma ve anketler, metodoloji, terimlere ilişkin tanımlama, soru seti, yanıtların değerlendirme ölçüsü gibi konularda ortak bir kullanıma sahip değildir. Dünya Bankası araştırmacıları bu sorunları çözebilmek için, mevcut kaynaklardan veri elde ederek yönetim kalitesine göre ülkeleri sıralayan göstergeler geliştirmiştir (Thomas, 2010: 32). Bunun için Banka, dünya genelinde yönetim üzerine kapsamlı, uluslararası karşılaştırmalara uygun ve güncel verilerden elde edilen endeksler oluşturmak amacıyla uzun soluklu "evrensel yönetim göstergeleri projesi" (Worldwide Governance Indicators project - WGI) başlatmıştır.

WGI projesi, Uluslararası Şeffaflık Örgütü'nün (Transparency International - TI) 1995'te başlattığı geniş bir ülke kapsamına sahip "*yolsuzluk algı endeksi*" (Corruption Perceptions Index - CPI) model alınarak geliştirilmiştir. Her iki endeksin de veri toplama yöntemleri birbirine benzemektedir. TI endeksinin arkasındaki temel yaklaşımı benimseyen Dünya Bankası uzmanları, üzerinde çalıştıkları WGI göstergelerini çeşitli açılardan CPI'ya göre daha fazla geliştirmiştir. TI endeksinden, altı farklı endeksin ölçümünde veri kaynakları daha ayrıntılı olarak üretilmesi konusunda faydalanılmıştır. Böylece, yolsuzlukla mücadele endeksinde ilave olarak, ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü, hükümet etkinliği, politik istikrar ve regülasyon kalitesi endeksleri hazırlanmıştır (Lengbein & Knack, 2010: 350-351).

WGI ülkeler arası yönetim göstergeleri geliştirmek üzere kurulan uzun soluklu bir araştırma projesidir. WGI 1996'dan bu yana 200'ün üzerinde ülkede yönetimin geniş boyutlarını kapsayan altı bileşik göstergeden oluşmaktadır. Bu göstergeler anket sonuçlarından elde edilen yönetim algıları, hükümet dışı organizasyonlar, ticari iş bilgi sağlayıcıları ve dünya genelinde kamu sektörü organizasyonları olmak üzere 31 farklı veri kaynağından derlenen birkaç yüz değişkene dayanmaktadır (Kaufmann vd., 2011:221). WGI projesi kaynaklarının iki farklı yapısı vardır. Birincisi, raporlama yapan kurumlar tarafından bir araya getirilen uzmanların analizlerini ifade eden uzman değerlendirmeler ikincisi ise, çok sayıda katılımcının çeşitli sorulara verdikleri yanıtları gösteren anketlerdir (Maurseth, 2008:17)

WGI kapsamında geliştirilen ve altı endeksten oluşan evrensel yönetim göstergelerine ilişkin tanımlamalar ilk defa kullanıldığı 1996 yılından sonra, zaman içerisinde bir kısım değişikliğe uğramıştır. Güncel tanımlamalar aşağıdaki gibidir (Kaufmann vd., 2011; Kaufmann vd., 2004: 2):

- **İfade Özgürlüğü ve Hesap Verebilirlik**

İfade özgürlüğü ve hesap verebilirlik, bir ülke vatandaşlarının bir baskıya maruz kalmadan siyasi seçimlere özgürce katılabilmesi, halkın ifade ve örgütlenme özgürlüğü ve basın özgürlüğü üzerine algıları kapsamaktadır. Siyasi süreçler, sivil özgürlükler ve siyasi hakların çeşitli yönlerini içeren bir dizi göstergesi kapsayan bu endeks aynı zamanda bir ülkenin vatandaşlarının hükümetin belirlendiği seçimlere katılabilme olanaklarını ölçmektedir. Ayrıca bu kategoride yer alan göstergeler, iktidarın faaliyetlerinin izlenmesi ve bu faaliyetlerin hesap verilebilir düzlemde tutulabilmesinde önemli bir rol oynayan medyanın bağımsızlığını ölçmektedir.

- **Politik İstikrar ve Şiddetin Yokluğu**

Bu kategoride çeşitli göstergeler birleştirilerek iktidarda bulunan hükümetin, anayasaya aykırı yollarla ya da terör ve/veya şiddet yoluyla istikrarsızlaştırılması gibi bazı olasılıklara ilişkin algılar ölçülmektedir. Bu endeks demokratik hükümetin anayasaya aykırı yollarla etkisizleştirilme ihtimalinin bir ülkedeki yönetim kalitesini tehlikeye düşüreceği fikrini yansıtmaktadır. Bu durum doğrudan politikaların sürekliliğine etkisinin yanında, daha derin düzeyde tüm vatandaşların barışçıl bir şekilde iktidarı seçme ve değiştirme becerilerini de baltalar.

- **Hükümet Etkinliği**

Hükümet etkinliği kapsamında, kamusal hizmet sunumu ve bürokrasinin kalitesi, sivil hizmet kalitesi ve bu hizmetlerin politik baskılardan bağımsızlığı ile hükümetin taahhüt ettiği politikalara olan güven gibi konulara ilişkin veriler birleştirilmiştir. Bu endeksin odaklandığı ana tema, kamusal malların sunumunda iyi politikalar üretmek ve uygulamak üzere hükümetin gereksinim duyduğu girdilerdir.

- **Düzenleme Kalitesi**

Bu endeks, hükümetin özel sektörün gelişmesine izin veren ve teşvik eden sağlıklı politika ve düzenlemeler geliştirme ve uygulama yeteneğini ölçmektedir. Dış ticaret ve iş geliştirme gibi alanlarda aşırı düzenlemelerin neden olduğu yüklerin yanı sıra, yüksek oranda fiyat kontrolleri veya yetersiz banka denetimleri gibi konuların piyasaya olumsuz etkilerinin ölçümünü kapsamaktadır.

- **Hukukun Üstünlüğü**

Hukukun üstünlüğü endeksi, vatandaşların toplum kurallarına olan güveni, sözleşmelerin uygulanma kalitesi, mülkiyet hakları, polis ve mahkemelerin kalitesi ile suç ve şiddet olasılığı üzerine algıları göstermektedir. Bu endeks, bir ülkedeki vatandaşların, kuruluşların ve kamu görevlilerinin toplumun kurallarına saygı gösterme ve uygun hareket etme düzeyini ölçen çeşitli göstergeleri kapsamaktadır. Bu göstergeler, suç oranları, yargının güvenilirliği ve öngörülebilirliği ile sözleşmelerin uygulanabilirliği algılarından oluşur. Bunlar birlikte bir toplumun ekonomik ve sosyal etkileşimlerin temelini oluşturan adil ve öngörülebilir kurallar ve daha önemlisi mülkiyet haklarının ne ölçüde korunduğuna ilişkin geliştirilen hukuki ortamın başarısını ölçmektedir.

- **Yolsuzlukla Mücadele**

Yolsuzlukla mücadele endeksi, yolsuzlukların en küçük formundan en büyüğüne kadar kamu gücünün özel çıkar sağlamak üzere kullanımı ile devletin imkânlarının seçkinler ve özel çıkar

grupları için kullanılmasına ilişkin algıları gösterir. Yolsuzlukla mücadele endeksi, yolsuzluklara karşı alınan önlemler ve kamu yetkisinin özel kazanç temini için kullanımına ilişkin algıları ölçmektedir. Bu basit çerçeveye karşın yolsuzluk çok daha geniş bir kapsamda ele alınmaktadır. İşlerini halletmek isteyenlerin yaptığı ek ödemelerin (rüşvetin) sıklığından, yolsuzlukların iş ortamına etkisi ve siyasi alanda yapılan büyük yolsuzluklara kadar geniş bir kapsama sahiptir. Yolsuzlukların varlığı, hukuksuz bu işlerin taraflarının, genellikle kötü niyetli birey ve firmalar ve ahlaksız kamu görevlisi ve politikacıların aralarındaki etkileşimi yöneten kurumlara saygılarının eksikliğini veya olmadığını gösterir. Bu nedenle yönetim tanımlamasına göre bir başarısızlığı göstermektedir.

Altı başlıktan oluşan yönetim göstergeleri, Dünya Bankası'nın yönetim tanımlamasına uygun bir şekilde bir ülkede yönetimin sahip olduğu gelenekler ve kurumlardan hareketle oluşturulmuştur. Bu altı başlık üç grupta incelenebilir. Bunlar; (1) hükümet tarafından seçilen, izlenen ve değiştirilen süreçler, (2) hükümetin etkin politikalar geliştirme ve sağlıklı politikalar uygulama kapasitesi, (3) devlet ve vatandaşların aralarındaki ekonomik ve sosyal etkileşimleri yöneten kurumlara saygısıdır. Bu sınıflandırma dünya bankasının tanımlamasına uygun olarak yapılabilir ancak, bu şekilde kesin bir sınıflandırma yapılmamıştır.

Buna göre, "ifade özgürlüğü ve hesap verebilirlik" ile "siyasi istikrar ve şiddetin/terörün yokluğu", hükümet tarafından seçilen, izlenen ve değiştirilen süreçler kategorisinde bulunmaktadır. "Hükümet etkinliği" ve "düzenleme kalitesi", hükümetin etkin politikalar geliştirme ve sağlıklı politikalar uygulama kapasitesi olarak sınıflandırılabilir. "Yolsuzlukla mücadele" ve "hukukun üstünlüğü" ise, devlet ve vatandaşların aralarındaki ekonomik ve sosyal etkileşimleri yöneten kurumlara saygı çerçevesinde birlikte değerlendirilebilir. Bu ayırım WGI'ya ilişkin yıllık değerlendirmelerin bazılarında kullanılmıştır.

WGI, en özenli oluşturulmuş ve en yaygın kullanılan yönetim göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. WGI projesi, yönetim hakkında mevcut kaynakları toplayarak yeni ve güvenilir bileşik göstergeleri belirlemeyi amaçlamaktadır (Maurseth, 2008: 16). WGI geniş bir ülke kapsamına sahiptir. Örneğin, yayımlanan 2015 WGI güncellemesinde 214 ülkeye ait sonuçlara altı endeks içerisinde yer verilmiştir. Bu projenin öncüleri Daniel Kaufmann, Aart Kray ve Pablo Zoido-Lobaton olması nedeniyle, bu endeks bazı kaynaklarda KKZ Endeksi (KKZ Index) olarak kullanılmaktadır. WGI veri tabanına "www.govindicators.org" web adresinden ücretsiz olarak ulaşılabilir. Ayrıca aynı adreste konuyla ilgili çeşitli çalışmalar ve dokümanlara ulaşmak mümkündür. Bu çalışmaların bir kısmı akademik dergilerde de yayınlanmıştır. Dünya genelinde 200 den fazla ülke için 1996 yılından buyana yıllık verileri gösteren veri tabanı politik ve akademik amaçla yaygın olarak kullanılmaktadır. WGI kapsamında geliştirilen evrensel yönetim göstergelerinin son derece dikkatli bir şekilde ve titizlikle hazırlanması, küresel kapsama alanı ve maksimum hassasiyetle elde edildiği iddiası, araştırmacılar açısından bu göstergeleri oldukça cazip kılmaktadır (Thomas, 2010: 33).

3.2. IMF ve Yönetişim

Geleneksel olarak IMF, uygun makroekonomik dengesizlikler, enflasyonu düşürme, ticaret, kurlar ve diğer ihtiyaç duyulan verimliliği artırıcı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi destekleyici piyasa reformları konusunda ülkeleri teşvik eden konulara odaklanmaktadır (IMF, 1997). Bu anlamda, çalışmalarını merkez bankaları ve maliye bakanları gibi küçük bir

politika yapıcısı grupla kapalı olarak gerçekleştirmektedir. 1995'te yerel temsilcilere yönelik ülkelerindeki sendikalarla iletişimi güçlendirmeleri için özel direktifler yayınlamış, iş çevreleri ve sendikalar gibi daha geniş yelpazede hükümet dışı gruplarla iletişim kurmak için daha fazla çaba göstermeye başlamıştır (Woods, 2000: 825).

IMF yönetim konusunda Dünya Bankası'nın yaklaşımına paralel bir görüşe sahiptir. Yönetişim konusunun Dünya Bankası'nca gündeme getirmesinin ardından bu iki kuruluş tarafından üyelerinin kaynak kullanımının etkinliğini artırmak ve anayasal güvence sağlayan standartlar geliştirecek biçimde ele alınmış ve geliştirilmiştir. Her iki finansal kuruluşun iyi yönetim gündeminde, şeffaflık, hesap verebilirlik, etkinlik, adalet, katılım ve mülkiyet haklarının güçlendirilmesi yer almaktadır. Bu kuruluşlar iyi yönetişimi, hükümetin kurumsal yapısını güçlendirmenin bir yolu olarak değerlendirmektedir (Woods, 2000: 824-825).

Yönetişim bir ülkenin, hukukun üstünlüğüne bağlılığın yanı sıra ekonomi politikaları, düzenleyici çerçeve dahil yönetimine ilişkin tüm yönleri kapsayan geniş bir kapsama sahiptir (IMF, 2016). IMF (1997)'nin yaklaşımında, "ülkeler için kalkınmanın bütün aşamalarında iyi yönetim önemlidir". IMF, iyi yönetişimin devlet hesaplarının şeffaflığı, kamu kaynaklarının yönetiminde etkinliğin ve özel sektör faaliyetlerinde ekonomik ve düzenleyici ortamın istikrar ve şeffaflığı gibi izlediği en yakın makroekonomik politikalara etkisi üzerinde önemle durmaktadır. IMF yönetişimi, organizasyonların politika yapım ve faaliyetlerinin yönetiminde kurumsal yapı ve resmi ve gayri resmi ilişkiler olarak tanımlamaktadır. IMF'ye göre iyi yönetim, paydaşların değerlendirme yapabilmelerine imkan tanıyan şeffaflığı kolaylaştırarak ve üyelik için uygun temsil sağlayarak IMF'nin meşruiyetine katkıda bulunabilir (IMF, 2008: 2).

IMF çeşitli kanallarla üye ülkelerde iyi yönetişimi teşvik etmektedir. İlk olarak rant kollama ve birey ve organizasyonlar arasında istenmeyen çifte standart uygulamalarına karşı sistem geliştirmede politika oluşturma konusunda danışmanlık hizmeti sunmaktadır. Bu amaçla IMF döviz, ticaret ve fiyat sisteminin serbestleşmesi ile doğrudan kredi tahsis imkanlarının ortadan kaldırılmasını teşvik etmektedir. İkinci olarak üyelerine etkin politika yapıcı kurumların ve kamu sektöründe hesap verebilirliğin artırılması için ekonomik politikalar planlama ve uygulama kapasitesini geliştirmek üzere teknik yardımlar sunmaktadır. Üçüncü olarak IMF, devlet bütçesi, merkez bankası ve genel olarak kamu sektöründeki finansal işlemlerde şeffaflık sağlanması ve muhasebe, istatistik sistemi ve denetim alanlarının geliştirilmesi için destek sağlamaktadır. Bu yollarla IMF, yönetişimi geliştirerek yolsuzluk olanaklarını ve kötü yönetişimin neden olabileceği diğer olumsuzlukları, önleme konusunda ülkelere yardım etmektedir (IMF, 1997: 1-2).

3.3. Birleşmiş Milletler ve Yönetişim

Birleşmiş Milletler iyi yönetişimi, "binyılın kalkınma hedefleri"nin temel bileşeni olarak değerlendirmektedir. Birleşmiş Milletler (UN DESA, 2007:1-4)'e göre iyi yönetim, yoksulluk ve eşitsizlikle mücadele ve sosyal bilimlerin diğer pek çok eksikliği için bir çerçeve oluşturmaktadır. Yönetişim yalnızca hükümet ve sosyal örgütler arasındaki etkileşim veya vatandaşlarla bağlılığıyla ilgili değildir. Aynı zamanda devlet fonksiyonlarının yerine getirilmesindeki, kamu kaynaklarının yönetimindeki ve kamu gücüyle uygulanan

düzenlemelerdeki tutum yanında, devletin vatandaşlar ve diğer aktörlere hizmet sunma kabiliyetiyle ilgilidir. Bu bağlamda yönetim, ülkedeki otoritenin ortak menfaatlere yönelik gelenekler ve kurumları olarak değerlendirilebilir. Bu mevcut otoritenin seçtiği, izlediği ve değiştirdiği kaynakları etkin bir şekilde yönetme, sağlıklı politikalar uygulama kapasitesi, devletle vatandaşlar arasındaki ekonomik ve sosyal ilişkiyi yöneten kurumlara saygıyı kapsamaktadır. Ortak problemlerin karşılanması için kaynakların paylaşımını ve yönetimini sağladığında, diğer bir ifadeyle devlet vatandaşlarına yeterli kalitede kamusal malları etkin bir şekilde sunduğunda yönetim "iyi"dir.

Birleşmiş Milletler'e göre yönetim, belirli amaçlara ulaşmak üzere gerekli olan bir araçtır. İyi yönetim standartları; yoksulluğun azaltılması, sürdürülebilir büyüme, toplumsal eşitlik ve katılım amaçlarına hizmet etmek üzere ulusal, küresel ve kurumsal alanlarda uygulanabilmelidir (UN, 2004: 11). Bu yaklaşım gerek 1996'da İstanbul'da gerçekleştirilen Habitat II ve gerekse 2002 yılında Johannesburg'da düzenlenen "*Sürdürülebilir Kalkınma Konferansı*"nda dile getirilmiştir.

Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) 1997'de yayınladığı "*Governance for sustainable human development*" başlıklı belgede yönetim kavramını: "*karar verme süreci ve alınan kararların uygulanma süreci*" şeklinde tanımlamıştır. Raporda yönetim, bir ülkede yaşayan vatandaşların ve bunların oluşturduğu grupların çıkarlarının korunması, yasal haklarını kullanabilmeleri, yükümlülüklerini yerine getirebilmeleri ve farklılıklarını ifade edebilmelerini sağlayan mekanizma, süreç ve kurumları kapsadığı ifade edilmiştir. Farklı bağlamlarda kullanılan bir kavram olan yönetim bu şekilde ele alındığında, karar verme ve uygulamada resmi ve gayri resmi aktörler üzerinde odaklanmakta olduğu görülmektedir. Bu aktörlerden biri şüphesiz hükümdür. Hükümet dışındaki tüm aktörler ise sivil toplumun bir parçasıdır. Bu çerçevede Birleşmiş Milletler sistemi tarafından desteklenen yönetim ile ilgili ülke düzeyinde programlarının sayısı önemli ölçüde genişletilmiştir (UN ESC, 2006:3).

Birleşmiş Milletler yönetim kavramını, ekonomik, siyasi ve idari kapsamda üç boyutta ele almıştır. Buna göre yönetim, bir ülkenin işlerini yönetmek üzere ekonomik, politik ve idari otoritenin kullanımında görülebilir. Ekonomik yönetim, bir ülkenin ekonomik faaliyetleri ve diğer ekonomilerle olan ilişkisini etkileyen karar vermeyi içerir ve açıklık, yoksulluk ve yaşam kalitesi üzerinde önemli etkisi söz konusudur. Politik yönetim, karar vermede politik formülasyonu ifade eder. İdari yönetim ise politika uygulama sistemini içerir (UNDP, 1997).

Birleşmiş Milletler yönetim kavramını küresel, ulusal ve yerel olmak üzere üç kapsamda ele almaktadır. Birleşmiş Milletler'in küresel yönetime ilişkin literatürdeki bazı tanımlamaları benimsediği görülmektedir. Buna göre küresel yönetim, dünya çapında problemleri belirlemek, anlamak ve gidermek için, ülkelerin sorun çözme kapasitelerinin ötesine geçmektir. Küresel yönetim, küresel düzlemde ortak çıkarların çözümünde karşılıklı hak ve sorumlulukları ifade eden, devlet, piyasalar, vatandaşlar ve organizasyonlar içinde ve arasında ortaya çıkan, resmi ve gayri resmi kurumlar, mekanizmalar, ilişkiler ve süreçlerdir. Kamu sektöründe yönetim, kamunun sunduğu mal ve hizmetlerinde sınırlama, belirleme ve etkinleştirme sağlayan, kanunlar, içtihatlar ve idari uygulamalara ilişkin rejimlerdir. Bu tanımlamada anayasal kurumlar, politika yapma ve kamu yönetiminde mevcut duruma bağlıdır. Demokratik yönetim, devlet, özel sektör ve sivil toplum arasındaki etkileşim

süreçlerinde, katılımcılık, hesap verebilirlik, şeffaflık, hukukun üstünlüğü, kuvvetler ayrılığı, erişim, yerellik, basın özgürlüğü gibi temel ve evrensel olarak kabul edilen yönetim ilkelerine dayalı demokrasinin benimsenmesidir (UN ESC, 2006: 3-7). Yerel düzeyde ise, bu bağlamda adem-i merkeziyetçiliğe vurgu yapmaktadır.

Santiso (2002: 555-556)'a göre Birleşmiş Milletler, yönetişimin daha önce keşfedilmemiş bir boyutu ortaya koyarak barış operasyonlarının bir parçası haline getirmiştir. Bu bağlamda demokrasinin güçlendirilmesi ve yönetişimin geliştirilmesi, çatışma sonrası barışın tesis edilmesinin temel bileşenleri haline gelmiştir. Özellikle 1990'lı yıllarda yaşanan Orta Amerika deneyimleri sonrasında UNDP faaliyetlerinde, geleneksel kalkınma yardımı sağlanmasından, demokrasinin inşası ve yönetişim reformlarında aktif ve açık bir rol oynanmasına doğru bir dönüşüm gerçekleşmiştir.

3.4. OECD ve Yönetişim

Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü (OECD) yönetişimi, Dünya Bankası'nın yönetişim tanımlamasına uyumlu bir şekilde "*sosyal ve ekonomik kalkınma için kaynakların yönetimiyle ilgili politik gücün kullanımı ve kontrolü*" olarak kabul etmiştir. Bu tanımlama kural koyanlar, kurallara uymak zorunda olanlar arasındaki ilişkinin yanı sıra, ekonomik aktörlerin fonksiyonlarını ve faydaların dağılımını belirleyen ekonomik ortamın oluşturulmasında kamu otoritelerinin rolünü kapsar (DAC, 1993: 7). Yönetişim; bireyler, kurumlar ve özel sektör aktörlerinin ortak işlerinde, çatışmaları ortadan kaldırarak iş birliği içinde ve birlikte yönetme kabiliyetini göstermektedir (OECD, 1995: 14). OECD iyi yönetim (good governance) teriminde altı ilkeyi öne çıkarmaktadır (Güler, 2003: 106):

Hesap verebilirlik: Hükümetin karar ve eylemlerinde açıkça tanımlanmış ve üzerinde uzlaşma sağlanmış hedeflerle tutarlı olduğunu gösterme arzusu ve uygulamaların bu hedeflerle uyumlu olmasıdır.

Saydamlık: Hükümetin karar alma, karar alma süreçleri ve uygulamalarında diğer kamu paydaşları, sivil toplum ve yabancı kurum ve devletlerin incelemelerine açık olmasıdır.

Etkinlik ve verimlilik: Kamusal malların sunumunda kaliteli çıktıların sağlanması, kamu hizmetlerinin en uygun maliyette ve amaçlara uygun bir şekilde gerçekleştirilmesidir.

Duyarlılık: Sivil toplumun ihtiyaçlarını dikkate alan, eleştiriye açık, toplumsal değişimlere uyumlu politikalar geliştirilmesini sağlayacak kapasite ve esneklikte bir yönetim yapısıdır.

İleri Görüşlülük: Yönetimin mevcut koşullar ve eğilimleri dikkate alarak gelecekte ortaya çıkabilecek problemleri önceden görebilmesi ve uygun politikalar geliştirebilmesidir.

Hukuksallık: Hukuki düzenlemelerin saydamlığı ve eşitlik temelinde uygulanabilirliğidir.

OECD yayınlarında, kendisinin geliştirdiği ve belirli prensiplerle çerçevesini belirlediği "*kurumsal yönetim*" kavramı önemli bir yer tutmaktadır. Kurumsal yönetim bir şirketin yönetimi, yönetim kurulu, hissedarları ve diğer paydaşları arasındaki bir dizi ilişkiyi ifade eder. Aynı zamanda kurumsal yönetim, şirketlerin belirlediği hedefler ile bu hedeflere

ulaşma ve performansını izleme kararlılığını sağlayan bir yapı sunar. İyi kurumsal yönetim şirketin ve ortakların menfaatlerini izlemeyi kolaylaştırır, yönetim kurulu ve yönetim hedefleri için farkındalık sağlar (OECD, 2004: 11). Kamusal yönetim ise, problemler ve ortamların değiştirilmesi gerektiğinde kamusal kararların belirlenmesi ve kamusal eylemlerin yürütülmesi konusunda resmi ve gayri resmi düzenlemeleri ifade etmektedir (OECD, 2011: 2).

3.5. Dünya Ticaret Örgütü ve Yönetişim

Dünya Ticaret Örgütü 2004 yılında yayınladığı raporda (World Trade Report) yönetime önemli bir yer ayırmıştır. Raporda kurumların dünya ticareti ve özellikle ülkelerin dış ticareti açısından önemli bir yere sahip olduğu belirtilmiştir. Bir ülkedeki ticari engeller düşürülmüş olsa bile sözleşmelerin uygulanması ve ödemelerin gerçekleştirilmesine ilişkin belirsizliklerin diğer ülkeler için caydırıcı olabileceğine ve bu belirsizliklerden kaynaklanan risklerin ancak kurumların kalitesini artırarak önenebileceğine vurgu yapılmıştır.

Bir kurumun nosyonu; resmi ve gayri resmi davranışlar, bu kuralları uygulama yolları ve araçları, çatışmaları önleme prosedürleri, bu kuralların ihlalinde uygulanacak yaptırımlar, kuruluşların piyasa işlemlerini desteklemesi gibi çeşitli unsurları barındırmaktadır. Kurumlar az veya çok bu farklı özelliklerin ne kadar iyi işlediğine bağlıdır. Kurumlar bireylerin ticaretle meşgul olması, fiziksel ve beşeri sermayeye yatırımda bulunması, AR-GE ve çalışma gayretlerine ilişkin güdülerini artırır veya önler. Kurumların kalitesi piyasanın iyi işleminin önemli bir bileşeni olarak kabul edilmektedir. Piyasa faaliyetleri insan etkileşimini gerektirmektedir ve kurumlar bu etkileşimin diğer bireylerin davranışlarıyla ilgili eksik bilgiden kaynaklanan belirsizlikleri azaltmak için vardır. Kurumlar (WTO, 2004: 176):

- Piyasa koşulları, mal ve hizmetler ile katılımcılar hakkında bilgi kanalıyla asimetrik bilginin azaltılmasını sağlar
- Mülkiyet hakları ve sözleşmeleri tanımlayıp koruyarak kimin ne zaman ne alacağını belirlemek yoluyla riskleri azaltır
- Politikacılar ve çıkar guruplarını, işlemlerinden halka karşı sorumlu kılarak kısıtlar.

Kurumların kalitesi ticaretin liberalizasyonunu sağlayarak refah ve büyüme üzerindeki örtülü etkisiyle ticaret hacmini etkileyebilir (WTO, 2004: 176).

Dünya ticaret Örgütü kurumsal kalitenin belirlenmesinde Dünya Bankası veri tabanına dahil evrensel yönetim göstergelerinden; hükümet etkinliği, hukukun üstünlüğü ve yolsuzlukla mücadele olmak üzere üçünün yakından ilgili olduğunu kabul etmektedir. Bu üç endeks üzerine odaklanılmasının nedeni, bu göstergelerin ticaret üzerindeki belirsizlikleri etkileyerek işlem maliyetini azaltmasıdır. Birçok durumda hükümetler yerli kurumları değiştirme gücüne sahiptir ve hükümet etkinliği endeksi yerli kurumların kalitesini yansıtmaya muhtemeldir. Bu endeks genel politika değişikliği ve özeldede ise ticaret politikalarındaki değişikliklere ilişkin belirsizliklerin olasılığını belirlemektedir. Hukukun üstünlüğü endeksi diğer faktörlerle birlikte sözleşmelerin uygulanabilirliğini göstermektedir. Yüksek yolsuzluk düzeyi ekonomik faaliyetlerden beklene kazanımlar konusunda belirsizliklere neden olarak ticaret üzerinde büyük olumsuzluklara neden olabilir. Bu nedenle yolsuzlukla mücadele endeksi ticaretle yakın ilişkilidir (WTO, 2004: 179).

3.6. Asya Kalkınma Bankası'nın Yönetişim Yaklaşımı

Asya Kalkınma Bankası "*Governance: Sound Development Management*" başlıklı 1995 yayınında yönetişimi; "*Bir ülkenin kalkınması için ekonomik ve sosyal kaynakların yönetiminde kullanılan güç*" şeklinde tanımlamıştır. Bu açıdan yönetişim kavramı, kamu ve özel sektörü içine alacak kalkınma sürecinin yönetimiyle doğrudan ilgilidir. Yönetişim, birlikler, şirketler ve ortaklıklarla ilgili ekonomik ve finansal performansı için sorumluluk da dahil hem kamu hem de özel işlerin yürütülmesi için bir çerçeve oluşturan kural ve kurumların yanında kamu sektörünün işleyişini ve yeteneğini kapsar. Geniş anlamda yönetişim, vatandaşların kendi aralarında ve devlet kurumları ve yetkilileri ile etkileşimin söz konusu olduğu kurumsal çevre/ortam ile ilgilidir (ADB, 1995: 3). Bu bakımdan Asya Kalkınma Bankası'nın yönetişim konusunda Dünya Bankası ile ortak bir anlayışa sahip olduğu söylenebilir.

3. Sonuç

Yönetişim tek taraflı hiyerarşik süreçler bütünü olan geleneksel yönetim şekli yerine, ilgili paydaşların karar alma ve uygulama süreçlerine dahil edildiği bir yönetim anlayışını ifade etmektedir. Yönetişim, yönetim faaliyetinde karşılıklılık esasına, hukukun üstünlüğüne, kamusal karar ve uygulamalarda açıklık, şeffaflık ve hesap verebilirliğe dayalı bir yönetim anlayışını öngörmektedir. Bu yolla kamusal kararların alınmasında seçilmiş yöneticilerin (hükümetin) kamu tercihini yansıttırmasının ötesinde yönetim faaliyetlerine ilgili paydaşların, hükümet dışı organizasyonların, özel sektörün ve birtakım ağların etkinliğini artırarak bu sürece aktif katılımını sağlamaktadır. Yönetişim kamusal karar ve uygulamalarda devletin sorumluluğunu ortadan kaldırmamakta, yalnızca rolünü değiştirmektedir. Bu yaklaşımla kamu tercihinin bağlı olarak kürek çeken, karar alan, sevk ve idare eden devlet yerine dümen tutan, organize eden ve yön veren bir devlet rolü ön plana çıkmaktadır.

Uluslararası kuruluşların yönetişim tanımlamalarının ortak yönü kamusal karar alma ve uygulamada politik gücün kullanımı ve hükümet dışı organizasyonların bu süreçlerde rol almasını öngörmesidir. Ancak tüm bu kuruluşlar yönetişim tanım ve değerlendirmelerinde kendi alanlarıyla ilgili gelişmeleri ön planda tutmaktadır. Dünya Bankası sürdürülebilir kalkınma, IMF ekonomik istikrar ve istikrar programlarının etkinliği, Birleşmiş Milletler yoksulluğun giderilmesi ve küresel barışın tesisi gibi konular üzerine yönetişimin etkisine vurgu yapmaktadır. Bu açıdan yönetişimi, yönetim faaliyetinin bulunduğu büyük küçük tüm organizasyonlar açısından ilkeler, süreç ve sonuçları itibariyle daha geniş bir çerçevede ele alan akademik literatürden kısmen farklılık göstermektedir.

Uluslararası kuruluşlar dünya genelinde yönetişimin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması konusuna ayrı bir önem vermektedir. Yönetişimin ölçülmesi ve gelişiminin takip edilmesinde ise yönetişim göstergeleri kullanılmaktadır. En yaygın kullanılan yönetişim göstergeleri arasında bileşik algı temelli endekslerden oluşan, Uluslararası Şeffaflık Örgütü tarafından yıllık olarak yayınlanan "*Yolsuzluk Algı Endeksi*" (Corruption Perceptions Index-CPI) ve Dünya Bankası'nın yayınladığı "*Evrensel Yönetişim Göstergeleri*" (Worldwide Governance Indicators-WGI)dir.

Yönetişim kavramı başlangıçta kalkınmayla ilgili problemler bağlamında ele alınmış olmakla birlikte gelişimi kamusal karar alma ve uygulamalarda kamu gücünün karşılıklılık esasına göre kullanımı bağlamında gerçekleşmiştir. Bu aynı zamanda konuyla ilgili eleştirilerin yoğunlaştığı noktadır. Başta Dünya Bankası olmak üzere uluslararası donör kuruluşlar az

gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere sağladıkları kredi ve dış yardımlara ilişkin bu ülkelerde yönetim kalitesini göz önünde bulundurmaktadır. Uluslararası kuruluşların az gelişmiş ülkelerde kalkınma ve yabancı sermayeyi çekme konusunda yönetsel standartlar getirmeye çalışması aynı zamanda bu ülkelere müdahale yolu açmaktadır. Öte yandan kamu politikalarının belirlenmesi ve uygulanmasına yönelik özel sektör ve hükümet dışı organizasyonların sürece dahil edilmesinin özellikle gelir dağılımı üzerinde olumsuz sonuçlara neden olduğu diğer bir eleştiri konusudur. Yönetişimle ilgili devletin egemenlik gücünü kısıtladığı, bu gücün piyasa aktörlerine ve sermayenin kontrolüne devredildiği gibi önemli eleştiriler söz konusudur. Bu bakımdan yönetişimin en temel niteliği olan katılımcılığın ülke koşulları dikkate alınarak, toplumun tercih ve ihtiyaçları, belirlenen hedeflere uygunluk gibi açılardan doğru ve etkin bir şekilde hayata geçirilmesi önemlidir.

Herakleitos'a atfedilen "Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir" sözü esasında bir realitenin ifadesidir. Dünya sürekli olarak ekonomik, sosyal, siyasi, kültürel ve pek çok alanda değişim halindedir. Uluslararası ekonomik kuruluşları dünya ekonomisindeki değişimin yönünü belirleyen en önemli aktörler arasında saymak gerekir. Son yirmi yılı aşkın bir süredir bu kuruluşların gündemde tuttuğu ve çeşitli açılardan geliştirmeye çalıştığı bir kavram olan yönetişim özellikle gelişmekte olan ülkelerin ekonomik ve mali karar, uygulama ve reformlarında göz önünde tutulmaktadır. Bu bağlamda geleceğin dünyasında küresel ölçekte ekonomik ve mali yapıların evriminde bu kuruluşların yaklaşımlarının bilinmesi önemlidir. Yönetişim yaklaşımıyla, şeffaflık, hesap verebilirlik, hukukun üstünlüğü gibi ortaya konan ilkeler evrensel anlamda önemli kabul edilen prensiplerdir. Ancak her ülkede farklı kültürel, ekonomik, coğrafi ve sosyal yapının varlığı uygulamada belirli bir standardın sağlanmasını kısıtlamaktadır. Bu nedenle her ülke uygulamasının kendine özgü özelliklere göre gerçekleştirilmesi kaçınılmazdır.

Kaynakça

- Acemoglu, D. (2008). Interactions Between Governance and Growth: What World Bank Economists Need To Know. Governance, Growth, and Development Decision-Making. The World Bank, Washington DC, 1-7.
- Acemoglu, D., & Jonson S. (2003). Institutions, Corporate Governance, and Crises. Peter K. Corneilus and Bruce Kogut (Ed). Corporate Governance And Capital Flows In A Global Economy. Oxford University Press.
- ADB. (1995). Governance: Sound Development Management. Asian Development Bank.
- Aktan, C. C. (2008). Demokrasi ve İyi Yönetişim. Yerel Siyaset Dergisi, 27, 11-17.
- Ararat, M. & Yurtoğlu B. (2006). Yönetişim ve Küresel Rekabet. Yönetim Araştırmaları Dergisi, 6 (1-2), 5-44.
- Ahrens, J. (2002). Governance and Economic Development: A Comparative Institutional Approach. Edward Elgar Publishing.
- Aysan, A. F. (2006). Yönetişim ve Kurumlar Terimlerinin İktisat Literatüründeki Yükselişi. Boğaziçi Üniversitesi Araştırma Raporu, ISS/EC-2006-16.
- Bayraktar, F. (2015). Yönetişim Paradigması ve Neoliberalizm: Çelişki ve Kopuş mu Uyum ve Süreklilik mi?. Ardahan Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2, 71- 94.

- Bayramoğlu, S. (2002). Küreselleşmenin Yeni Siyasal İktidar Modeli: Yönetişim. *Praksis Dergisi*, 7, 85-116.
- Bevir, M. (2006). *Key Concepts of Governance*. Sage Publications, London.
- Bovaird, T. & Löffler E. (2009). *Public Management and Governance*, Published by Roudlunge, Taylor & Francis e-Library.
- Caluser, M. & Salagean M. (2007). *Good Governance in Multiethnic Communities Conditions, Instruments, Best Practices, Ways to Achieve and Measusre Good Governance at The Local Level*. Ethnocultural Diversity Resource Center and The King Baudouin Foundation.
- DAC (1993). *DAC Orientations on Participatory Development and Good Governance*. Organisation for Economic Co-operation and Development, OCDE/GD(93)191.
- DPT (2007). *Kamuda İyi Yönetişim Özel İhtisas Komisyonu Raporu*. DPT Yayın No. 2721 ÖİK: 674, Ankara.
- Eryılmaz, B. (2013). *Kamu Yönetimi*. Umuttepe Yayınları, Kocaeli.
- Esty, D. C. (2006). *Good Governance at The Supranational Scale: Globalizing Administrative Law*. *The Yale Law Journal*, 115(7), 1490-1562.
- Frederickson, G. H., Smith, B., Larimer, S., Christopher, W. & Licari, M. J. (2012). *The Public Administration Theory Primer*, Westview Press. A Member of the Perseus Books Group.
- Fukuyama, F. (2013). *What Is Governance?*. *Governance, An International Journal of Policy, Administration and Institutions*, 26(3), 347-368.
- Gaudin, J. P. (1998). *Modern Governance, Yesterday and Today: Some Clarifications To Be Gained From French Government Policies*. *International Social Science Journal*, 50(155), 47-56.
- Güler, B., A. (2003). *Yönetişim: Tüm İktidar Sermaye*. *Praksis Dergisi*, (9), 93-116.
- Gündoğan, E. (2013), *Yönetişim: Kavram Kurma ve Boyutları*. Çukurçayır, M. A ve Eroğlu H. T. (Ed.), *Yönetişim*, Konya: Çizgi Kitabevi, 15-55.
- Güney, T. (2015), *Yönetişim ve Sürdürülebilir Kalkınma: OECD Ülkeleri Üzerine Bir Panel Veri Analizi*. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 29(2), 349-363.
- Hewitt, de A. C. (1998). *Uses and Abuses of The Concept of Governance*. *International Social Science Journal*, 50(155), 105-113.
- Huther, J. & Shah A. (1998). *Applying A Simple Measure of Good Governance To The Debate On Fiscal Decentralization*. World Bank Publications, No:1894.
- IMF, (1997). *Good Governance: The IMF'S Role*. International Monetary Fund, Washington D.C.
- IMF, (2008). *Governance of The Imf An Evaluation*. International Monetary Fund, Washington D.C.
- IMF, (2016). *The IMF and Good Governance*, IMF Factsheet, <http://www.imf.org/en/About/Factsheets/The-IMF-and-Good-Governance>.
- Işık, M. (2010). *Avrupa Birliği'nin Yönetişim Anlayışı Çerçevesinde Bilgi Edinme Kanunu'nun Değerlendirilmesi*. *KMÜ Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 12(19), 39-49.

- Kaufman, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2011). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. *Hague Journal on the Rule of Law*, 3(02), 220-246.
- Kaufman, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2004). Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002. World Bank Working Paper, No.3106.
- Keleş, R. (2013). Yönetişim Kavramına Eleştirel Bir Yaklaşım. Çukurçayır, M. A ve Eroğlu H. T. (Ed.), *Yönetişim*, Konya: Çizgi Kitabevi, 57-69.
- Kjaer, A., M. (2004). *Governance*. Cambridge: Polity Press, UK.
- Langbein, L. & Knack, S. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Six, One, or None?. *The Journal of Development Studies*, 46(2), 350-370.
- Levent, A. (2016). Yönetişim ve Kurumsal İktisat. *İktisat Politikası Araştırmaları Dergisi*, 3(2), 17-32.
- Maurseth, B. (2008). Governance Indicators: A Guided Tour. NUPI Working Paper. No:754.
- Nanda, V. P. (2006). The 'Good Governance' Concept Revisited. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 603, 269-283.
- Nyong'o, A. P. (2001). Governance and Poverty Reduction in Africa. African Development Bank, Economic Research Paper, No:68.
- OECD, (1995). Participatory Development and Good Governance, Development Co-operation Guidelines Series. Organisation for Economic Co-operation and Development.
- OECD, (2004). OECD Principles of Corporate Governance. OECD Publication, 2nd Edition.
- OECD, (2011). Policy Framework for Investment User's Toolkit. <http://www.oecd.org/investment/toolkit/policyareas/publicgovernance/41890394.pdf>.
- Pagden, A. (1998). The Genesis of 'Governance' and Enlightenment Conceptions of the Cosmopolitan World Order. *International Social Science Journal*, 50(155), 7-15.
- Pierre, J. (2000). *Debating Governance: Authority, Steering, and Democracy*. Oxford University Press.
- Plumtre, T. & Graham J. (1999). *Governance and Good Governance: International and Aboriginal Perspectives*. Ottawa:Institute On Governance. Canada.
- Rhodes, R. A. W. (1996). The New Governance: Governing Without Government. *Political Studies*, 44(4), 652-667.
- Rodrik, D. (2008). *Thinking About Governance. Governance, Growth, and Development Decision-making*, The World Bank, Washington DC.
- Rosenau, J. N. (2004). Global Governance in The Twenty-first Century. In T. J. Sinclair (Eds.), *Global Governance, Critical Concepts in Political Science*, Routledge, London, 179-209
- Santiso, C. (2002). Promoting Democratic Governance and Preventing the Recurrence of Conflict: The Role of The United Nations Development Programme in Post-conflict Peace Building. *Journal of Latin American Studies*, 34(03), 555-586.
- Scott, B. R. (2012). *The Concept of Capitalism*, In *Capitalism*, Springer New York.

- Stoker, G. (1998). Governance As Theory, Five Propositions. *International Social Science Journal*, 50(155), 17-28.
- Thomas, M. A. (2010). What Do The Worldwide Governance Indicators Measure?. *European Journal of Development Research*, 22(1), 31-54.
- Toksöz, F. (2008). İyi Yönetişim el Kitabı. Tesev Yayınları, İstanbul.
- UN, (2004). Poverty Reduction and Good Governance. United Nation Publications. New York.
- UN DESA, (2007). Public Governance Indicators: A Literature Review. United Nations Department of Economic and Social Affairs. T/ESA/PAD/SER.E/100, United Nations, New York.
- UN ESC, (2006). Definition of Basic Concepts and Terminologies in Governance and Public Administration. United Nations Economic and Social Council, Committee of Experts on Public Administration Fifth Session, Agenda Item 5, E/C.16/2006/4, New York.
- UNDP, (1997). Governance for Sustainable Human Development: A UNDP policy document. UNDP Publications.
- WB, (1989). Sub-Saharan Africa: From Crisis to Sustainable Developmen. The World Bank Publication. Washington, D.C.
- WB, (1992). Governance and Development. The World Bank Publication. Washington, D.C.
- WB, (1994). Governance: The World Bank Experience. The World Bank Publication. Washington, D.C.
- Weiss, T. G. (2000). Governance, Good Governance and Global Governance: Conceptual and Actual Challenges. *Third World Quarterly*, 21(5), 795-814.
- Woods, N. (2000). The Challenge of Good Governance for The IMF and the World Bank Themselves. *World Development*, 28(5), 823-841.
- Yüksel, M. (2000). Yönetişim Kavramı Üzerine. *Ankara Barosu Dergisi*, 58(3), 145-159.
- Zabcı, F. Ç. (2002). Dünya Bankası'nın Küresel Pazar İçin Yeni Stratejisi: Yönetişim. *Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi*, 57(3), 151-179.