



İzmir İktisat Dergisi
Izmir Journal of Economics



İZMİR İKTİSAT DERGİSİ / İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS / CİLT - VOLUME : 35 / SAYI - NO : 3 / YIL - YEAR : 2020



DOKUZ EYLÜL ÜNİVERSİTESİ
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ



DOKUZ EYLÜL UNIVERSITY
FACULTY OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES

İzmir
İktisat
Dergisi
Izmir Journal of Economics

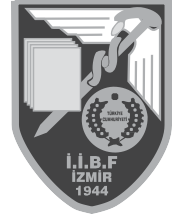


CİLT - VOLUME : 35 / SAYI - NO : 3 / YIL - YEAR : 2020



CİLT - VOLUME : 35 / SAYI - NO : 3
YIL - YEAR : TEMMUZ - EYLÜL/ JULY - SEPTEMBER 2020

ISSN : 1308 - 8173 / E-ISSN : 1308 - 8505



ISSN:1308-8173
E-ISSN:1308-8508

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

İZMİR JOURNAL OF ECONOMICS

Cilt / Volume : 35

Sayı / Number : 3

Yıl / Year : 2020



DOKUZEYLÜLÜNİVERSİTESİ YAYINLARI

İZMİR İKTİSAT DERGİSİ

Cilt: 35 Sayı: 3 Yıl: 2020

Yayın No:

ISSN :1308-8173

E-ISSN :1308-8508

1. Baskı

Derginin Sahibi : Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına Prof. Dr. Hüseyin Avni EGELİ

Sorumlu Müdür : Prof. Dr. Mehmet AKSARAYLI

Yönetim Yeri : T.C. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Buca 35160 İZMİR

Yayının Türü : Süreli-Yılda 4 sayı olarak yayınlanır.
Hakemli bir dergidir.

Editör : Prof. Dr. Mehmet AKSARAYLI

Yayın Kurulu : Prof. Dr. Mehmet AKSARAYLI
Doç. Dr. Üzeyir AYDIN
Doç. Dr. Can AYDIN
Doç. Dr. Ayşegül ÇİMEN
Dr. Öğr. Üyesi Haluk TANDIRCIOĞLU
Dr. Öğr. Üyesi Başak KARŞIYAKALI
Dr. Öğr. Üyesi Gökçe BAYSAL TÜRKÖLMEZ
Araş. Gör. Dr. Efe ÇINAR
Araş. Gör. İlteriş ERGUN

Yazışma Adresi : İzmir İktisat Dergisi, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi,
Dokuzçeşmeler Yerleşkesi, Buca 35160 İZMİR
Tel: 0 (232) 420 41 80 / 206 73 Fax: 0 (232) 420 17 89
e-posta: ije@deu.edu.tr

Sekreteryaya : Engin ÖZTORNACI

Basım Tarihi :

Baskı Adedi :

Basım Yeri ve Adresi : Dokuz Eylül Üniversitesi Matbaası
DEÜ Tınaztepe Kampüsü 35390 Buca - İzmir
Tel: 0 (232) 301 93 00 - Fax: 0 (232) 31 93 13

Danışma Kurulu

Prof. Dr. A. Alpay Dikmen	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Murat Demircioğlu	Yıldız Teknik Üniversitesi
Prof. Dr. Alaeddin Tileylilioğlu	Çankaya Üniversitesi	Prof. Dr. Münevver Turanlı	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Prof. Dr. Ali Nazım Sözer	Yaşar Üniversitesi	Prof. Dr. N. Oğuzhan Altay	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Anja Luthy	Salzburg Üniversitesi	Prof. Dr. Neşe Songür	TODAİE
Prof. Dr. Asuman Altay	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Nilgün Kutay	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Azmi Yalçın	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Onur Ender Aslan	TODAİE
Prof. Dr. Banu Durukan Salı	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Özlem Önder	Ege Üniversitesi
Prof. Dr. Bedriye Saraçoğlu	Gazi Üniversitesi	Prof. Dr. Paul Barrett	Longwood Üniversitesi
Prof. Dr. C Berna Kocaman	Ankara Üniversitesi	Prof. Dr. Sabri Erdem	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Cengiz Yılmaz	Orta Doğu Teknik Üniversitesi	Prof. Dr. Sebahat Kök	Pamukkale Üniversitesi
Prof. Dr. Claude Albagli	Panthéon-Assas (Paris-II) Uni.	Prof. Dr. Selahattin Güriş	Marmara Üniversitesi
Prof. Dr. Dan Top	Valahia Targoviste Uni.	Prof. Dr. Semra Öncü	Celal Bayar Üniversitesi
Prof. Dr. Daniel Labaronne	Bordeaux IV Üniversitesi	Prof. Dr. Serkan Odaman	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Engin Özgül	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Sumru Altuğ	Koç Üniversitesi
Prof. Dr. Erinç Yeldan	Bilkent Üniversitesi	Prof. Dr. Şenay Üçdoğruk Birecikli	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Erkan Işığçok	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Şevkinaz Gümüšoğlu	Yaşar Üniversitesi
Prof. Dr. Fatih Saygılı	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Utku Utkulu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Filiz Giray	Uludağ Üniversitesi	Prof. Dr. Vahap Tecim	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. G. Cenk Akkaya	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vassilios Kondylis	Athens Üniversitesi
Prof. Dr. Gönül Budak	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Vinko Kandzija	Rijeka Üniversitesi
Prof. Dr. H. Altan Çabuk	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Özcan	Virginia Commonwealth U.
Prof. Dr. Hakan Yetkiner	İzmir Ekonomi Üniversitesi	Prof. Dr. Yaşar Uysal	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Harun Arıkan	Çukurova Üniversitesi	Prof. Dr. Yılmaz Esmer	Bahçeşehir Üniversitesi
Prof. Dr. Hasan Durucasu	Anadolu Üniversitesi	Prof. Dr. Yusuf Kıldış	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Hilmi Yüksel	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Yvon Gasse	Laval Üniversitesi
Prof. Dr. İpek Deveci Kocakoç	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zeki Erdut	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. İsmail Mazgit	Dokuz Eylül Üniversitesi	Prof. Dr. Zerrin T. Karaman	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Jülide Kesken	Ege Üniversitesi	Prof. Dr. Zeynep ARIKAN	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Kaan Yaraloğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi	Doç. Dr. H. Seçil Fettahloğlu	K.Sütçü İmam Üniversitesi
Prof. Dr. Leon Olszewski	Wroclaw Üniversitesi	Doç. Dr. Hasan E. Temiz	Mersin Üniversitesi
Prof. Dr. M. Kemal Oktem	Hacettepe Üniversitesi	Doç. Dr. Selim ŞANLISOY	Dokuz Eylül Üniversitesi
Prof. Dr. Mine Tükenmez	Dokuz Eylül Üniversitesi		

İzmir İktisat Dergisi bilimsel/özgün araştırma makaleleri yayınlayan ve yılda dört kez yayınlanan hakemli bir dergidir. Bu dergide yayınlanan makalelerin bilim ve dil bakımından sorumluluğu yazarlarına aittir. Dergide yayınlanan makaleler kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Dergimiz aşağıdaki dizinlerde taranmaktadır :

ULAKBİM Sosyal Bilimler Veri Tabanı - DOAJ (Directory of Open Access Journals) - Index Copernicus International - JournalTOCs

ULRICHSWEB - EconLit - CiteFactor - EconBib - DRJI (Directory of Research Journals Indexing)

Arastirmax (Sosyal Bilimler İndeksi) - ASOS (Sosyal Bilimler İndeksi) - Akademik Dizin

MAKALELER / ARTICLES**Sayfalar / Pages****Impact of Macroeconomic Indicators on Export Competitiveness in Shanghai Cooperation Organization Countries** 443-455*Şanghay İşbirliği Örgütü Ülkelerinde Makroekonomik Göstergelerin İhracat Rekabet Gücüne Etkisi*

Biro ERKAN, Oğuz KARA, Elif Tuğçe BOZDUMAN

Kamu Özel İşbirliği Modeli İncelemesi: Birleşik Krallık 457-468*Analysis of Public Private Partnership: United Kingdom*

Eda ÜNALAN

La Prévention Du Stress Professionnel : Cas Des Entreprises De La Wilaya De Bejaia 469-479*Mesleki Stresin Önlenmesi: Cezayir'in Bejaia Eyaletindeki Şirketler Üzerine Bir İnceleme*

Nabil KANDI, Kamil TÜĞEN

Gelişmenin Politik İktisadı ve Acemoğlu'nun Katkıları 481-493*Political Economy of Development and Contributions of Acemoğlu*

Harun BAL, Pınar ÇUHADAR

"Black Friday" as a Shopping Event: A Study on the Motivational Tendency of Generation Y Consumers in Digital Environment 495-509*Bir Alışveriş Etkinliği Olarak "Black Friday": Y Kuşağı Tüketicilerinin Dijital Ortamdaki Motivasyonel Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma*

Dilaysu ÇINAR

21. Yüzyılda Çalışma Hayatında Bir Damgalama ve Sosyal Dışlanma Unsuru Olmaya Devam Eden Boşanma Olgusu: Kadın Çalışanlar Üzerine Nitel Bir Analiz 511-530*The Phenomenon of Divorce that Continues to be a Stigmatization and Social Exclusion in Working Life in the 21st Century: A Qualitative Analysis on Working Women*

Ümit Deniz İLHAN

Türkiye'de Halka Açık Firmaların Sermaye Yapısı Belirleyicileri: İki Aşamalı Kesirli Regresyon Analizi Yaklaşımı 531-548*Determinants of Capital Structure for Publicly Traded Firms in Turkey: Two-Part Fractional Regression Analysis Approach*

Rümeysa BİLGİN

Transfer Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi ile Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme 549-562*The Relationship Between Transfer Expenditures and Income Inequality: A Comparative Evaluation via Panel Causality Analysis*

Seher Gülşah TOPUZ, Esra DOĞAN

Birden Fazla İşte Çalışmanın Belirleyicileri: Türkiye Örneği 563-571*Determinants of Multiple Job Holding: The Case of Turkey*

Altan ALDAN

Müşterilerin Mobil Uygulamalara Yönelik İlgin Davranma Niyeti: Navigasyon Uygulamaları Örneği	573-592
<i>Customer Engagement Behavioral Intention Towards Mobile Applications: Mobile Navigations as an Example</i>	
Nilşah CAVDAR AKSOY, Ebru TÜMER KABADAYI, Alev KOCAK ALAN, Coşkun ERMEHAN	
Durumsal Suç Önleme Yaklaşımı Çerçevesinde Beyaz Yakalı Suçların Önlenmesi	593-609
<i>Detering White Collar Crimes within the Framework of Situational Crime Prevention Approach</i>	
Gökçe Sinem ERBUĞA	
Predictive Ability of Investing Cash Flows	611-622
<i>Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışlarının Tahmin Gücü</i>	
Melik ERTUGRUL	
COVID-19 ve Küresel Finansal Krizi Finansal Risk Bağlantılığı: Frekans Bağlantılığı Yöntemi Uygulaması	623-634
<i>COVID-19 and the Global Financial Crisis Financial Risk Connectedness: A Frequency Connectedness Methodology Approach</i>	
Onur POLAT	
VIX Endeksinin Türkiye’de Portföy Yatırımları ve Döviz Kurlarıyla İlişkisi	635-646
<i>Relationship Of VIX Index With Portfolio Investments And Exchange Rates In Turkey</i>	
Cebrail TELEK	
Yerel Yönetimlerin Tarımsal Politikalarının Ekonomik Kalkınmaya Etkisi ve Dijital Teknoloji Destekli Bir Model Önerisi	647-660
<i>A Model Proposition for Application and Effects of Agricultural Policies Towards Economic Development in Local Municipalities</i>	
Şevkinaz GÜMÜŞOĞLU, Işıl KELLEVEZİR, Naz GÜMÜŞOĞLU	

ÖNSÖZ

İktisadi ve idari bilimler alanında özgün çalışmalarının yayımlandığı bir dergi olan "İzmir İktisat Dergisi" 'nin 35. Cilt 3. Sayısı ile karşınızdayız. 1986 yılında yayın hayatına başlayan dergimizin yeni sayısını sizlerle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz.

Tüm dünyada yaşadığımız pandemi sürecinde büyük bir özen, özveri ve dikkatle hazırladığımız bu sayımızda biri Fransızca, üçü İngilizce olmak üzere birbirinden değerli on beş adet makale yer almaktadır. İçinde bulunduğumuz Pandemi sürecini de ele alan güncel çalışmaların bu sayımızda yer alması da bizim için son derece önemlidir. Pandemi süreci dergimize gelen makale sayılarını arttırmış ancak makale geliş hızındaki artış ve hakemlerimizin yoğunluğu sebebiyle hakemlik süreçlerini biraz olumsuz etkilemiştir. Bu sürecin daha da kısaltılması için çabalarımız devam etmektedir.

Dergimize olan ilginin çok yoğun olduğu ve günden güne artıyor olması dergimiz adına onur ve gurur kaynağıdır. ULAKBİM başta olmak üzere ulusal ve uluslararası birçok alan indeksi tarafından taranan dergimizin süreçlerini geliştirme, okunurluğunu ve atıf sayısını arttırma, uluslararası kabul gören diğer indekslerde taranır bir dergi seviyesine çıkarma yönünde doğru stratejilerle yoğun bir şekilde çalışmalarımız devam etmektedir.

Ayrıca, bu güne kadar derginin sürdürülebilirliğin sağlanmasında katkısı olan başta Danışma Kurulu ve Yayın Kurulu Üyelerimiz olmak üzere, tüm hakemlerimize, yazarlarımıza ve bizleri takip eden, görüş ve önerilerini sunan tüm meslektaşlarımıza teşekkür ediyor ve tüm ilgililerin ortaya koyduğumuz hedeflerimizi gerçekleştirmemizde değerli destekleriyle yanımızda olacağına inanıyoruz.

Dergimizin yeni sayılarında görüşmek dileğiyle...

Prof. Dr. Mehmet AKSARAYLI
Editör

Impact of Macroeconomic Indicators on Export Competitiveness in Shanghai Cooperation Organization Countries

Birol ERKAN¹, Oğuz KARA², Elif Tuğçe BOZDUMAN³

Abstract

The aim of the study is to determine macroeconomic indicators affecting export competitiveness of the Shanghai Cooperation Organization (SCO) countries. In the study covering the period 2000-2017, Balassa index was used to determine the export competitiveness of these countries. In the study, the effect of various macroeconomic indicators on export competitiveness of the SCO countries was analyzed using the AMG estimator. According to the results, only the current account deficit variable has negative effect on the competitiveness of crude materials except fuels product groups. Only the per capita income variable has a negative effect on the export competitiveness of the main manufacturing goods.

Keywords: Shanghai Cooperation Organization, Export Competitiveness, AMG Estimator

Jel Codes: F62, F13, C01

Şanghay İşbirliği Örgütü Ülkelerinde Makroekonomik Göstergelerin İhracat Rekabet Gücüne Etkisi

Özet

Çalışmanın amacı Şanghay İşbirliği Örgütü (ŞİÖ) üyesi ülkelerinin ihracat rekabet gücünü etkileyen makroekonomik göstergelerin saptanmasıdır. 2000-2017 dönemini kapsayan çalışmada, ülkelerin ihracat rekabet gücünün saptanması için Balassa indeksi kullanılmıştır. Çalışmada, çeşitli makroekonomik göstergelerin ŞİÖ ülkelerinin ihracat rekabet gücü üzerindeki etkisi AMG tahmincisi kullanılarak analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre, sadece cari açık değişkeni yakıt ürün grupları dışındaki ham maddelerin rekabet gücü üzerinde olumsuz yönde etkilidir. Başlıca imalat mallarının ihracat rekabet gücü üzerinde ise sadece kişi başına düşen gelir değişkeni olumsuz yönde etkilidir.

Anahtar Kelimeler: Şanghay İşbirliği Örgütü, İhracat Rekabet Gücü, AMG Tahmincisi

Jel Kodları: F62, F13, C01

1. INTRODUCTION

Increasing the export and export competitiveness of countries is very important for their economic development and development. Moreover, the high level of export competitiveness of countries plays an important role in terms of their global competitiveness. However, the competitiveness of the countries are shown on a sectoral basis today. In other words, countries can compete globally with their sectoral

superiority. In this context, countries with high added value and high competitiveness in the export of innovative products are seen as stronger global actors.

The aim of this study is primarily to calculate the export competitiveness of the members of the SCO (Russia, China, India, Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Pakistan) on a sectoral basis. In the study, Tajikistan and Uzbekistan within the SCO countries could not be included in the analysis because of the data constraint. In this

ATIF ÖNERİSİ (APA): Erkan, B., Kara, O., Bozduman E. T. (2020). Impact of Macroeconomic Indicators on Export Competitiveness in Shanghai Cooperation Organization Countries. *Izmir Journal of Economics*. 35(3). 443-455. Doi: 10.24988/ije.202035301

¹ Doç. Dr. Birol ERKAN, Uşak Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Uşak, birol.erkan@usak.edu.tr

ORCID: 0000-0001-8363-5543

² Doç. Dr. Oğuz KARA, Düzce Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Düzce, oguzkara@usak.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8934-5608

³ Doktora Öğrencisi Elif Tuğçe BOZDUMAN, Manisa Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, tugcebozduman@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-6145-8571

perspective, the revealed comparative advantage coefficients were used to calculate the export competitiveness of the countries in question. However, the study attempted to determine the macroeconomic determinants of the sectors with the highest export competitiveness in the SCO economies.

The study consists of three parts. In the first part, literature research was conducted and the difference between this study and other studies in the literature and the contribution of the study to the literature was tried to be revealed. In the second section, export competitiveness (Balassa index) of the SCO countries was calculated on a sectoral basis. In the third section, the macroeconomic determinants of the sectors in which the export competitiveness of the SCO countries was highest were estimated using the AMG estimator.

2. LITERATURE REVIEW

When the literature is examined, it is seen that there are many studies on macroeconomic variables affecting the competitiveness of countries. These studies analyzed the link between many macroeconomic variables and competitiveness, particularly economic growth. However, in most of these studies, the concept of competitiveness and its coefficients are used as global competitiveness prepared by the World Economic Forum (WEF). In other words, the concept referred to in the report as competitiveness is not the export competitiveness of countries for sectors (Terzić, 2017; Şener & Saridoğan, 2011; Kordalska & Olczyk, 2016; Amar & Hamdi, 2012; Emsina, 2014; Aliu, Knapkova & Musolli, 2017; Kowal & Pękosz, 2017; Cazacu, 2015; Baumann, 2011).

When the literature is examined, there are also studies examining the relationship between the sectoral export competitiveness of countries and various macroeconomic indicators, though not in large numbers. However, comparative advantage indices were not used as an indicator of export competitiveness in a significant number of these studies. In some of these studies, the ratio of net inflows in foreign direct

investments to GDP, ratio of research and development expenditures to GDP, value added and labour productivity in industry and services sector were used as an indicator of competitiveness (Pilinkiene, 2016). In some studies, exports of transport equipment, fuels, capital products and chemicals sector (Gherman et al., 2013) and total goods and services exports, manufacturing sector exports, electronic goods exports, textile sector exports, rubber exports and wood exports (Mohamad et al., 2009) were used as an indicator of competitiveness. Furthermore, manufacturing exports of goods (Stojčić et al., 2012), exports of manufacturing goods per capita, share of manufacturing goods exports in total exports, share of medium and high-tech manufacturing goods exports in total manufacturing industry exports (Zhang, 2015) and the Hirschman-Herfindahl concentration index value also has been used as an indicator of competitiveness (Fafaliou & Polemis, 2013).

Very few studies in the literature have described the relationship between sectoral export competitiveness and various macroeconomic indicators using explained comparative advantage coefficients (e.g. the Balassa index). Gerni et al. (2013), examined the impact of competitiveness on economic growth in transition economies. In the study covering the period 1995-2009, the Balassa index was used as an indicator of industrial sector competitiveness. Panel ARDL (Autoregressive Distributed Lag) model was applied to 23 countries in the study. The results show that competitiveness in some sectors has a positive impact on economic growth, while in some sectors it has a negative impact (Gerni et al., 2013). In a study conducted by Muratoğlu and Muratoğlu (2016), for the period 1999-2010, the determinants of export competitiveness in the manufacturing industry sector of 12 OECD countries were analyzed. The Balassa index was used as an indicator of competitiveness. In the study, the impact of physical capital, labor cost, infrastructure, R&D, share of high-tech exports and foreign direct capital inflows on manufacturing sector export

competitiveness were investigated by panel data analysis. The results showed that variables other than direct foreign capital inflows are decisive on export competitiveness (Muratoğlu & Muratoğlu, 2016).

In this study, analyzing macroeconomic determinants of export competitiveness and use of the Balassa's revealed comparative advantage index as an indicator of export competitiveness on a sectoral basis reveals the originality of the study and its contribution to the literature.

3. DATA SET AND METHOD

On the basis of selected goods groups, it is aimed to determine macroeconomic indicators affecting the competitiveness of the SCO countries in the sectors where there was competitive advantage. In line with the aim of the study, the sectors in which 6 SCO member countries had a competitive advantage (according to SITC Rev. 3; 2 digit classification) were identified. The Balassa index was used as the competitive advantage variable of the countries.

The most important measure of countries' export competitiveness is the Balassa index. The index is the ratio of a country's exports of a particular product to that country's total exports (Balassa & Noland, 1989). The formula for the index is as follows: (BI: Balassa index, j: the country, t: the period, k: the product group, w: world) (Balassa, 1965):

$$BI_{jkt} = \frac{X_{kt}^j / X_t^j}{X_{kt}^w / X_t^w} \quad (1)$$

The BI measures the country's relative trade performance in the export of certain goods and changes in the relative price differences of the factors of production (Messina, Bonnett, & Taylor, 2001).

If the index value is greater than one, the country has a competitive advantage in the export of the said product, vice versa. A value between 1 and 2 indicates weak superiority, a value between 2 and 4 indicates moderate

superiority, and a value greater than 4 indicates strong superiority (Hinloopen & Marrewijk, 2001).

Table 1: Export Competitiveness of Countries By Product Group (SITC Rev.3 Classification)

	Group 0	Group 1	Group 2	Group 3	Group 4	Group 5	Group 6	Group 7	Group 8
China							1.28	1.29	3.24
India	1.43		1.57		2.37		2.28		1.69
Kazakhstan				2.97			1.16		
Kyrgyz Republic		1.85	4.11						
Pakistan	1.65		1.10				4.62		2.53
Russia			1.48	3.71		1.51	1.08		

Note: Sectors with competitive advantage (index value is above one) are shown according to the Balassa Index in the Table. Gaps indicate that there is no competitive advantage (index value is below one).

Table 2: Data Set and Sources

Variables	Definition of Variable	The Source of The Data
B2	The competitiveness of SITC Rev.3; 2 product group (crude materials, inedible, except fuels)	COMTRADE
B6	The competitiveness of SITC Rev.3; 6 product group (manufactured goods classified chiefly by material)	COMTRADE
B8	The competitiveness of SITC Rev.3; 8 product group (miscellaneous manufactured articles)	COMTRADE
RE	Real effective exchange rate	The World Bank
FDI	Foreign direct investment (\$)	The World Bank
NX	Current account (%GSYH)	The World Bank
GD	Public debt (%GSYH)	The World Bank
UN	Unemployment rate (%)	The World Bank
GR	Growth rate (%)	The World Bank
CI	Per capita income (\$)	The World Bank

In the study, the sectoral export competitiveness (the Balassa indices) of 6

countries were calculated and determined in which sectors they had a competitive advantage in common. Accordingly, four countries have competitiveness in the export of crude materials, inedible, except fuels (SITC Rev. 3; 2 product group), five countries have competitiveness in the export of manufactured goods classified chiefly by material (SITC Rev. 3; 6 product group) and three countries have competitiveness in the export of miscellaneous manufactured articles (SITC Rev. 3; 8 product group). In the study, the Balassa index scores of SITC Rev. 3; 2, 6 and 8 product groups were used as dependent variables in three separate models.

In the econometric model, seven macroeconomic indicators were used as independent variables, which were thought to have an effect on competitiveness. These variables are, respectively, real effective exchange rate, foreign direct investment, current account, public debt, unemployment rate, growth rate, per capita income. The variables consist of annual observations and cover the period 2000-2017. The definitions and data sources for these variables are shown in Table 2.

Three separate models have been established to determine macroeconomic indicators affecting sectors (B2, B6, B8) where the SCO countries have competitiveness. In the first model, Balassa index scores of SITC Rev.3; 2 product group (crude materials, inedible, except fuels) were used as dependent variables. In the second model, Balassa index scores of SITC Rev.3; 6 product group (manufactured goods classified chiefly by material) were used as dependent variables. In the third model, on the other hand, Balassa index scores of SITC

Rev.3; 8 product group (miscellaneous manufactured articles) were used as dependent variables.

$$Y_{Bit2} = \alpha_1 t + \alpha_2 X_{REit} + \alpha_3 X_{FDit} + \alpha_4 X_{NXit} + \alpha_5 X_{GDit} + \alpha_6 X_{UNit} + \alpha_7 X_{GRit} + \alpha_8 X_{Cit} + u_{it} \quad (2)$$

$$Y_{Bit6} = \beta_1 + \beta_2 X_{REit} + \beta_3 X_{FDit} + \beta_4 X_{NXit} + \beta_5 X_{GDit} + \beta_6 X_{UNit} + \beta_7 X_{GRit} + \beta_8 X_{Cit} + u_{it} \quad (3)$$

$$Y_{Bit8} = \lambda_1 + \lambda_2 X_{REit} + \lambda_3 X_{FDit} + \lambda_4 X_{NXit} + \lambda_5 X_{GDit} + \lambda_6 X_{UNit} + \lambda_7 X_{GRit} + \lambda_8 X_{Cit} + u_{it} \quad (4)$$

In panel data analysis, the correlation (cross-section dependence) between the cross-section units that make up the panel affects the selection of tests to be used to investigate the possible unit root in the series. First generation unit root tests do not take into account the horizontal cross-section dependence between units. In case of cross-section dependence, second generation unit root tests should be used.

Second generation panel data analysis, which takes into account cross-section dependence and heterogeneity, was used as a method. In panel data analysis, the correlation between the cross-section units that make up the panel (cross-section dependence) affects the selection of tests to be used to investigate the possible unit root in the series. First generation unit root tests do not take into account this correlation between units. In case of cross-section dependence, second generation unit root tests should be used. Accordingly, in the empirical part of the study, cross-section dependence on variables was first determined using the Breusch and Pagan (1980) LM test, Pesaran (2004) scaled LM test and Pesaran (2004) CD tests. Then, the stasis of the series was investigated with appropriate unit root tests according to the section dependence state.

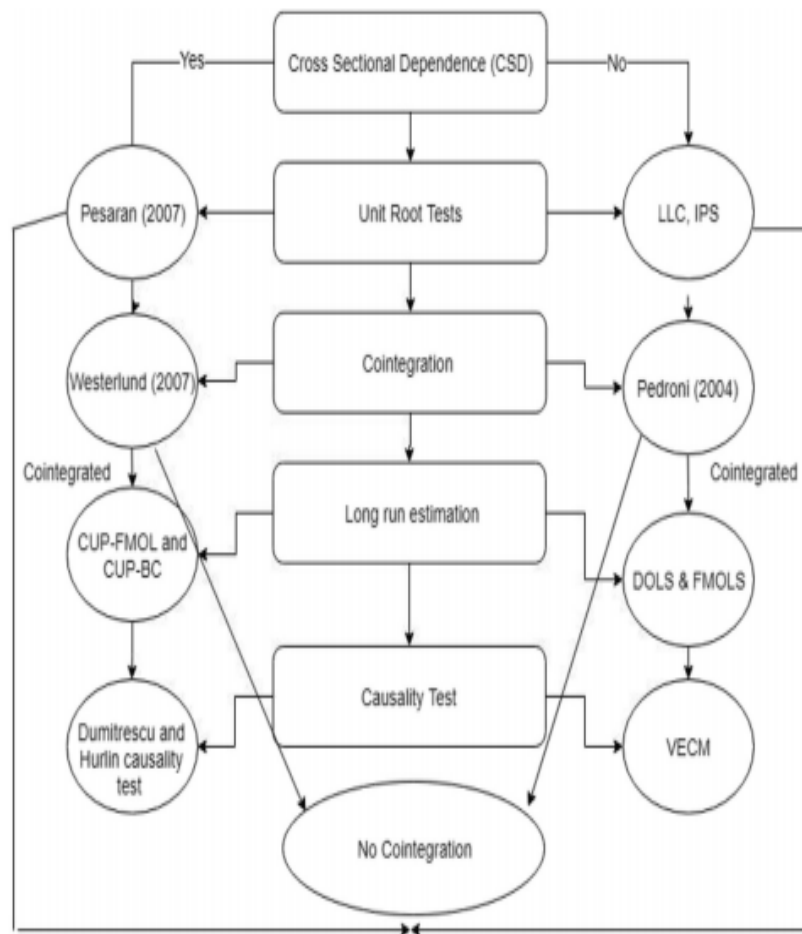


Figure 1: Stages of Panel Data Analysis Method **Source:** (Zaidi, Zafar, & Shahbaz, 2019)

When testing cross-section dependence, Friedman (1937), Frees (1995) and Pesaran (2004) cross-section dependence tests are used where the unit length of the panel data is greater than the time size. When the time size is greater than the unit size, Breusch and Pagan (1980) Lagrange Multiplier (LM) tests are preferred (Keskin & Aksoy, 2019). The Lagrange Multiplier (LM) test equation, developed by Breusch-Pagan in 1980 and based on the correlation coefficients of residues in $T \rightarrow \infty$ states, is calculated as follows:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{P}_{ij}^2 \sim X_{N(N-1)/2} \quad (5)$$

\hat{P}_{ij}^2 in the above equation shows the instant correlation between unit i and j . The null hypothesis of the Lagrange Multiplier (LM) test is in the form $H_0 : cov(u_{it}, u_{jt}) = 0$ (there is no cross-section dependence). Breusch and Pagan (1980) test is valid in the case of $T \rightarrow \infty$

while N is constant. However, this test loses its consistency property

Pesaran (2004) rearranged the formula as follows to address this situation:

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \left(\sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{p}_{ij} \right) \quad (6)$$

If N is infinite and T is large enough, the null hypothesis stating that there is no cross-section dependence fits the distribution of $CD \sim N(0,1)$. In case the null hypothesis is rejected, it is decided that there is no cross-sectional dependence between units (Keskin & Aksoy, 2019).

The Breusch and Pagan (1980) test will yield deviant results while the group average is zero and the individual average is different from zero. Pesaran, Ullah and Yamagata (2008) corrected this deviation by adding variance and mean to the test statistic. The adjusted test

statistic (LM_{adj}) is calculated as follows (Pesaran, Ullah, & Yamagata, 2008):

$$LM_{adj} = \sqrt{\left(\frac{2}{N(N-1)}\right)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-k)\hat{\beta}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{v_{Tij}} \quad (7)$$

μ_{Tij} represents the mean and v_{Tij} represents the variance. This test statistic will show asymptotically the standard normal distribution. The hypotheses of the test are given as follows:

$$H_0 : cov(u_{it}, u_{jt}) = 0$$

$$H_1 : cov(u_{it}, u_{jt}) \neq 0$$

The rejection of the H_0 hypothesis at the level of significance α indicates that there is a cross-sectional dependence between the units forming the panel (Pesaran, Ullah, & Yamagata, 2008). Homogeneity of cointegration coefficients is important in determining appropriate unit root and cointegration tests in panel data analysis. The first studies on the homogeneity of cointegration coefficients were conducted by Swamy (1970).

$$y_{it} = \alpha_i + \beta'_i x_{it} + \varepsilon_{it} \quad (8)$$

In the equation, i refers to the number of cross-section units, t refers to the time period, y_{it} refers to the value of unit i of the dependent variable at t time, x_{it} refers to the value of unit i of the independent variable at t time and ε_{it} refers to the error term with zero mean and constant variance. The presence of cross-section dependence affects the selection of the appropriate unit root test.

The first generation tests are divided into two according to the fact that the cross sections are homogeneous or heterogeneous. Levin, Lin and Chu (2002), Breitung and Das (2005), and Hadri (2000) tests are based on the assumption of homogeneity. Im, Pesaran and Shin (2003), Maddala and Wu (1999), and Choi (2001) tests are based on the assumption of heterogeneity. The CADF test was applied to the second generation panel unit root test which takes into account the cross-section dependence as there is cross-section dependence among the

variables. The T statistical value of the CADF test is calculated as follows (Pesaran, 2007):

$$t_i(N, T) = \frac{\Delta \bar{Y}_i \bar{M}_w Y_{t-1}}{\delta (\bar{Y}_{t-1} \bar{M}_w Y_{t-1})^{1/2}} \quad (9)$$

In this test, the standard ADF regression is extended by the first differences of the cross-sections and the cross-section averages of the delayed values. The unit root test can be used in both $T > N$ and $N > T$ situations. In addition, this unit root test allows examination of stasis for both cross-sections and the entire panel. The CADF test is based on the following regression model (İlgün, 2016).

$$CAD\bar{F} = \frac{\sum_{i=1}^N CADF_i}{N} \quad (10)$$

The findings obtained as a result of panel unit root tests are of great importance for panel cointegration tests. When making assumptions of panel cointegration tests, the degrees of stasis of the variables change the type of test that will be applied. The series covered in the study partly includes cross-sectional dependence. This necessitates the use of second-generation cointegration tests which take into account the cross-sectional dependence in panel cointegration tests.

Westerlund (2007) developed a four-panel cointegration test that takes into account the cross-section dependence and is based on the error correction model. Two of these tests are called group average statistics and the other two are called panel statistics. In the Westerlund error correction test, the following model is first estimated with the Dynamic Least Squares Method (DOLS) for calculating panel statistics.

$$\Delta Y_{it} = \delta_1 d_t + \lambda_1 X_{it-1} + \sum_{j=1}^{pi} a_{ij} \Delta Y_{it-i} + \sum_{j=0}^{pi} \lambda_1 \Delta X_{it-j} + e_t \quad (11)$$

The length of the delay is determined by the traditional selection criterion in the model. Group average statistics (Ga and Gt) and panel statistics (Pa ve Pt) statistics are calculated after $\hat{\varepsilon}_{it}$ and $\hat{\gamma}_{ij}$ are obtained in the model. For group statistics;

$H_0: \sigma_i^2 = 0$, there is no cointegration relationship between the series.

$H_1: \sigma_i^2 > 0$, there is cointegration relationship between the series.

The hypothesis is tested as follows:

$$G_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{a}{S.E(a)} \sim N(0,1) \quad (12)$$

$$G_a = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N \frac{T a}{a(1)} \sim N(0,1) \quad (13)$$

First, the following equations are estimated by the dynamic least squares method for P_a ve P_t statistics.

$$\Delta \tilde{y}_{it} = \Delta y_{it} - \hat{\delta}_i d_t - \hat{\lambda}_i X_{i,t-1} - \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij} \Delta Y_{i,t-i} - \sum_{j=-qi}^{pi} \hat{\gamma}_{ij} \Delta X_{i,t-j} \quad (14)$$

$$\hat{y}_{i,t-1} = y_{i,t-1} - \hat{\lambda}_i X_{i,t-1} - \sum_{j=1}^{pi} \hat{\alpha}_{ij} \Delta Y_{i,t-i} - \sum_{j=-qi}^{pi} \hat{\gamma}_{ij} \Delta X_{i,t-j} \quad (15)$$

After the model estimate, the error correction coefficient and standard error are calculated for the entire panel.

$$\hat{\alpha} = \left[\sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\tilde{Y}_{it-1})^2 \right]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T \frac{1}{\alpha_i(1)} \tilde{Y}_{it-1} \Delta \tilde{Y}_{it} \quad (16)$$

$$S.E(\hat{\alpha}) = \left[(\check{S}_n)^2 \sum_{i=1}^N \sum_{t=2}^T (\tilde{Y}_{it-1})^2 \right]^{-1/2} \quad (17)$$

Finally, the panel cointegration statistics are calculated as follows:

$$P_t = \frac{a}{S.E(a)} \sim N(0,1) \quad (18)$$

$$P_a = T a \sim N(0,1) \quad (19)$$

The null and alternative hypothesis of panel statistics calculated in three stages is expressed as follows:

$H_0: a_i = 0$, for all crosssectional units,
there is no cointegration relationship.

$H_1 : a_i < 0$, for all crosssectional units,
there is cointegration relationship.

In the panel cointegration test developed by Westerlund (2007), the assumption made

when comparing with the standard normal distribution critical value is that there is no dependence between the cross-sections that make up the panel. Westerlund (2007) proposes that test statistics calculated to take into account cross-section dependence should be compared with “bootstrap” distribution critical values. Long-term coefficients are estimated in order to determine the direction of the relationship in the case of a cointegration relationship between the variables. In case of cross-section dependency, the Augmented Mean Group (AMG) estimator that offers an effective analysis in estimation of long-term coefficients is used.

4. ANALYTICAL FINDINGS

On the basis of selected commodity groups, before examining the impact of macroeconomic indicators affecting the export competitiveness of the SCO countries, we investigated whether there is a dependency between the sections that make up the panel. The lack of cross-sectional dependence is based on the assumption that all countries are affected by a shock to any of the units that make up the panel, and that the other countries that make up the panel are not affected by a macroeconomic shock. The results obtained in the analysis without considering the cross-section dependence will be deviant and inconsistent. The LM (Lagrange Multiplier) test developed by Breusch and Pagan (1980) and the CD (Cross-section Dependent) test developed by Pesaran (2004) were used to measure cross-section dependence. It is assumed that the probability values are asymptotically normal distribution.

Table 3: Cross-section Dependency Test

LM	B2		B6		B8	
ve	Statistical	P-value	Statistical	P-value	Statistical	P-value
CD	value		value		value	
Test						
LM	18.700	0.2275	20.110	0.1678	49.30	0.0000*
LM adj	-4.123	0.0000*	-3.888	0.0001*	1.003	0.3159
LM CD	0.3317	0.7401	-1.945	0.0518	5.476	0.0000*

Note: (*) shows cross-section dependence at the level of 1% significance.

The H_0 hypothesis has been established that there is no cross-sectional dependence between variables relative to country groups. As seen in Table 3, according to LM, LM adj. and LM CD tests, since the probability values are less than 0.05, the H_0 hypothesis was rejected at the level of 1% significance and it was determined that there is cross-sectional dependence in the series.

Table 4: Unit Root Test Results

Variable	CADF test	P Value
B2	-2.031	0.237
B6	-1.047	0.958
B8	-2.379*	0.061
RE	-1.635	0.590
FDI	-2.923**	0.002
NX	-2.091	0.195
GD	-0.981	0.963
UN	-2.553**	0.025
GR	-2.392*	0.058
CI	-1.189	0.901

(***), (**) ve (*) It shows that the H_0 hypothesis is rejected at the level of significance of 1%, 5%, and 10%, respectively. CADF critical values are -2.6, -2.34 and -2.21, respectively, at 1%, 5% and 10% significance levels.

Because the model had cross-section dependence, Pesaran CADF (Cross-sectionally Augmented Dickey Fuller), which is a second generation unit root test that takes into account cross-section dependence was applied. The H_0 hypothesis of this test is established as “the serial unit under the cross-section dependence contains the root”. In this context, according to the results obtained in Table 4, the variables B2, B6, RE, NX, GD and CI contain unit root, while the variables B8, FDI, UN and GR are stable at the level. Accordingly, the degrees of cointegration between variables are different. For this reason, the Westerlund cointegration test, which takes into account the different degrees of integration together, was applied.

In panel data analysis, it is important to determine homogeneity of cointegration coefficients for appropriate unit root and cointegration tests. The S test developed by Swamy (1970) was used on the homogeneity of the cointegration coefficients. According to the

test, β_i denotes the slope coefficient in the equation $Y_{it} = \alpha + \beta_i X_{it} + \epsilon_{it}$. If $H_0: \beta_i = \beta$, slope coefficients are homogeneous. Swamy S test was applied to determine whether the cointegration coefficients were homogeneous in the model (Swamy, 1970).

Table 5: Swamy S Homogeneity Test

B2					
Variable	Coef.	Std. Err.	p> z	[95 % Conf. Interval]	
RE	-0.027125	0.024863	0.275	-0.075855	0.0216061
FDI	-6.76E-10	8.45E-10	0.424	-2.33E-09	9.81E-10
NX	464282	0.029557	0.116	-0.1043592	0.0115028
GD	-0.002386	0.008737	0.785	-0.0195097	0.0147379
UN	0.1064192	0.154907	0.492	-0.1971931	0.4100315
GR	0.0038142	0.015686	0.808	-0.0269305	0.0345588
CI	0.0004679	0.000334	0.161	-0.0001868	0.0011226
_cons	3.474435	1.860121	0.062	-0.1713352	7.120204
Test of parameter constancy					
Chi(40) = 383.43			Prob>chi2 = 0.0000		
B6					
Variable	Coef.	Std. Err.	p> z	[95 % Conf. Interval]	
RE	-0.002729	0.012034	0.821	-0.026315	0.208566
FDI	-	-	-	-	-
NX	0.0195549	0.027442	0.476	-0.0342303	0.0733402
GD	0.0158335	0.020877	0.448	-0.0250837	0.0567507
UN	-0.227902	0.298654	0.445	-0.8132528	0.357449
GR	0.0770583	0.066957	0.25	-0.0541742	0.2082907
CI	0.0000449	0.000302	0.882	-0.0005477	0.0006376
_cons	2.608663	1.667406	0.118	-0.6593924	5.876719
Test of parameter constancy					
Chi(40) = 836.67			Prob>chi2 = 0.0000		
B8					
Variable	Coef.	Std. Err.	p> z	[95 % Conf. Interval]	
RE	0.0095623	0.016737	0.568	-0.0232417	0.0423664
FDI	-2.35E-10	3.62E-10	0.517	-9.44E-10	4.75E-10
NX	0.0464839	0.102381	0.65	-0.1541781	0.2471459
GD	-0.096579	0.124899	0.439	-0.3413757	0.1482177
UN	0.2423842	0.209262	0.247	-0.167761	0.6525294
GR	0.0065608	0.102086	0.949	-0.1935241	0.2066458
CI	0.0003183	0.001101	0.772	-0.0018392	0.0024757
_cons	4.208935	6.134317	0.493	-7.814106	16.23198
Test of parameter constancy					
Chi(40) = 157.75			Prob>chi2 = 0.0000		

(*) It shows heterogeneity of variables at 5% level.

The H_0 hypothesis was rejected because the probability value of homogeneity tests calculated in Table 5 (Prob > chi2 = 0.0000) is less than 0.05. The result is that the constant coefficient and slope coefficients in the model are heterogeneous. This indicates that the regression coefficients may vary according to each cross-sectional unit and that the

equalization interpretations for all the countries in the panel will be valid and reliable.

The panel cointegration test, which was developed by Westerlund (2005) can be used in both cases where there is cross-sectional dependence, vice versa (Westerlund, 2005). If there is no cross-section dependence between the countries that make up the panel, the asymptotic probability values of the test are taken into account. On the contrary, the bootstrap probability values of the test are taken into account if there is a cross-section dependence. Both asymptotic and bootstrap probability values are compared with 0.05 to determine the presence of cointegration at 5% significance level. In case the probability value of the calculated test is less than 0.05, H0 is rejected and it is decided that there is a cointegration relationship between the series.

According to the Westerlund panel cointegration test result, which takes into

account the dependence of the cross section, The basic hypothesis that the variables B2 and B6 have “no cointegration” in Gt and Pt statistics cannot be rejected. The fact that these coefficients are less than 0.05 indicates the cointegration relationship. However, since the probability values of the Gt and Pt parameters of the B8 variable are greater than 0.05, there was no cointegration relationship between the series.

Since there is a correlation between B2 and B6 variables, long-term coefficients were obtained and the interaction between competitiveness and macroeconomic indicators was examined both collectively and on a country basis. The AMG estimator, which provides an effective analysis of long-term coefficients was used because of the cross-section dependence (Eberhardt & Bond, 2009).

Table 6: Westerlund Panel Cointegration Test

Statistics	B2			B6			B8		
	Value	Z-Value	P-Value	Value	Z-Value	P-Value	Value	Z-Value	P-Value
Gt (Group Average)	-10.88	-21.64	0.000*	-16.99	-37.31	0.000*	-2.716	-0.696	0.243
Ga (Group Average)	-0.479	3.989	1.000	-1.587	3.635	1.000	-12.09	0.275	0.608
Pt (Panel)	-11.10	-5.393	0.000*	-36.66	-28.98	0.000*	-5.267	-0.004	0.499
Pa (Panel)	-1.124	2.643	0.996	-2.560	2.179	0.985	-7.639	0.539	0.705

(*) It shows that there is a cointegrated relationship at the level of 5% significance.

Table 7: Estimation of Long – Term Coefficients (AMG) - For All Countries

Variables	The Augmented Mean Group Estimator					
	B2		B6		B8	
	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
RE	-0.00475	0.403	0.00935	0.120	-0.03327	0.245
FDI	-2.91E-10	0.244	3.13E-12	0.960	-2.39E-10	0.408
NX	-0.04823	0.039*	-0.01665	0.296	0.027702	0.716
GD	0.001946	0.802	0.00113	0.906	-0.0165	0.619
UN	0.115755	0.264	-0.17129	0.189	0.447787	0.185
GR	0.00203	0.776	0.03750	0.173	-0.01797	0.672
CI	-0.00036	0.619	-0.00031	0.028*	0.001103	0.046*
_00000R_c	0.661989	0.296	0.84352	0.209	0.83865	0.027
_cons	1.639438	0.014	2.31221	0.012	6.929473	0.177
Root Mean Squared Error (sigma)	0.2365		0.17364		0.3153	

(*) It is meaningful at 5% level.

Table 8: Estimation of Long – Term Coefficients (AMG) - For Each Country

		Augmented Mean Group Estimator					
Countries	Variables	B2		B6		B8	
		Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
CHINA	RE	0.007553	0.081	-0.00152	0.691	-0.09884	0.011*
	FDI	-6.52E-13	0.536	-1.84E-12	0.011*	2.18E-11	0.006*
	NX	-0.02024	0.079	-0.01717	0.111	0.329614	0.007*
	GD	-0.02054	0.254	-0.04024	0.001*	0.071508	0.593
	UN	-0.0185	0.929	0.014898	0.942	1.948789	0.167
	GR	0.008871	0.809	0.040621	0.312	-0.21838	0.526
	CI	-7.22E-06	0.922	0.000173	0.002*	0.000119	0.831
	_00000R_c	0.02002	0.783	-0.30945	0.029	2.201947	0.000
	_cons	0.387756	0.725	2.009859	0.117	11.74364	0.152
	B2 (dependent)	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
INDIA	RE	-0.02559	0.159	0.019617	0.004*	-0.1443	0.000*
	FDI	-6.25E-12	0.401	-6.86E-12	0.016*	1.85E-11	0.238
	NX	-0.11573	0.022*	0.037942	0.046*	-0.24973	0.021*
	GD	-0.01423	0.548	0.001742	0.86	-0.16438	0.001*
	UN	0.148512	0.558	-0.00045	0.996	0.882084	0.069
	GR	0.00722	0.797	-0.01942	0.089	0.073129	0.208
	CI	0.000591	0.254	-0.00065	0.001*	0.002632	0.018*
	_00000R_c	0.076992	0.511	-0.20252	0.212	1.751638	0.000
	_cons	4.018123	0.222	1.241659	0.313	30.24055	0.000
	B2 (dependent)	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
KAZAKHSTAN	RE	0.001415	0.920	0.031123	0.28	0.015113	0.159
	FDI	-1.29E-12	0.943	1.72E-11	0.641	2.42E-11	0.032*
	NX	0.019822	0.364	-0.03274	0.440	-0.00944	0.476
	GD	0.0304	0.256	0.030741	0.570	-0.04163	0.016*
	UN	-0.04963	0.564	-0.28913	0.106	-0.11266	0.328
	GR	0.023757	0.484	0.058585	0.392	-0.00633	0.782
	CI	-7.6E-05	0.300	-0.0003	0.039*	4.95E-05	0.319
	_00000R_c	0.076719	0.553	0.801448	0.299	0.756782	0.000
	_cons	1.031099	0.378	1.365854	0.593	3.388617	0.003
	B2 (dependent)	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
KYRGYZ REPUBLIC	RE	0.010991	0.877	0.004321	0.815	0.01363	0.850
	FDI	-1.53E-09	0.070	2.46E-10	0.382	-1.68E-09	0.032*
	NX	-0.11375	0.038*	-0.00200	0.902	0.082829	0.142
	GD	0.012684	0.539	-0.00543	0.323	0.009084	0.760
	UN	0.606092	0.009*	0.013071	0.841	-0.14775	0.526
	GR	0.003346	0.952	-0.01500	0.316	-0.00649	0.907
	CI	-0.00378	0.136	-0.00071	0.327	0.002974	0.276
	_00000R_c	3.826414	0.000	0.644747	0.154	0.238613	0.435
	_cons	-0.34896	0.951	0.706096	0.634	-0.37058	0.949
	B2 (dependent)	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
PAKISTAN	RE	-0.01346	0.302	0.012135	0.551	0.015015	0.597
	FDI	-2.18E-10	0.028*	-2.37E-10	0.027*	1.77E-10	0.258
	NX	-0.05655	0.219	-0.08014	0.199	0.003627	0.963
	GD	-0.00586	0.790	0.008204	0.785	0.026562	0.446
	UN	0.076179	0.645	-0.77551	0.000*	0.109837	0.612
	GR	-0.02911	0.623	0.159703	0.029*	0.053825	0.523
	CI	0.001198	0.082	-0.00036	0.705	0.000828	0.602
	_00000R_c	0.045944	0.854	4.07496	0.000	-0.01419	0.928
	_cons	1.746814	0.283	6.810766	0.003	-3.80764	0.237
	B2 (dependent)	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z	Coefficient	P>Z
RUSSIA	RE	-0.0094	0.147	-0.00954	0.015*	-0.00024	0.908
	FDI	6.57E-12	0.000*	1.90E-12	0.040*	7.61E-13	0.116
	NX	-0.00293	0.815	-0.0058	0.408	0.009303	0.009*
	GD	0.009222	0.031*	0.011821	0.000*	-0.00012	0.919
	UN	-0.06812	0.141	0.009404	0.671	0.006422	0.570
	GR	-0.0019	0.797	0.000572	0.889	-0.00359	0.089
	CI	-6.2E-05	0.008*	-1.2E-05	0.385	1.46E-05	0.030*
	_00000R_c	-0.07416	0.121	0.051966	0.448	0.097108	0.000
	_cons	3.001796	0.000	1.739045	0.000	0.38226	0.000

(*) It is meaningful at 5% level.

When all countries are evaluated collectively based on the results obtained from the AMG estimator, it is seen that only the current

account deficit variable has an effect on the B2 (Table 7). It is understood that the competitiveness of countries decreases as the current account deficit increases. The impact of

other macroeconomic indicators on competitiveness is statistically meaningless. It is observed that there is a negative relationship between the B6 and the level of national income per capita. It can be stated that the relationship in question is in line with the theoretical expectation since the tendency of people to import higher income level will be high. Finally, it is seen that there is a negative effect between the B8 and the level of national income per capita. The effects of other macro magnitudes on competitiveness appear to be statistically meaningless.

When the degrees of competitiveness of each country is different in certain product groups, each country has different levels of competitiveness in specific product groups. Table 7 shows long-term coefficients by country.

When the long-term coefficients are examined on a country basis and the export competitiveness is taken into account; in Russia, it is observed that the B2 is affected negatively by per capita income and positively by foreign direct investment and public debt. Furthermore, the B6 is affected negatively by real exchange rate and positively by foreign direct investment and public debt. The B8 is affected positively by current account and per capita income.

The B6 is affected negatively by foreign direct investment and public debt and positively by per capita income in China. Also, the B8 is affected positively by foreign direct investments and current account and negatively by real exchange rate. As the product group changes, the factors that affect the competitiveness differ.

In India, the B2 is affected negatively by current account. The B6 is affected negatively by foreign direct investment and per capita income and positively by real exchange rate and current account. The B8 is affected negatively by public debt, real exchange rate and current account and positively by per capita income.

The B6 is affected negatively by per capita income. The B8 is affected positively by direct investments and negatively by public debt in Kazakhstan.

In Kyrgyz Republic, the B2 is affected negatively by current account and positively by unemployment rate. The B8 is affected negatively by foreign direct investment.

The B2 is affected negatively by foreign direct investment in Pakistan. In addition, the B6 is affected positively by growth rate and negatively by foreign direct investment and unemployment rate.

When the results are examined as a whole, it is seen that the current account and the real exchange rate have a negative impact on export competitiveness. However, the responses of other macroeconomic indicators to different product groups vary.

5.CONCLUSION

In the study, the results obtained by calculating the export competitiveness of the SCO countries on a sector basis with the help of the Balassa index showed that the said countries had the highest scores in the product groups of "crude materials, inedible, except fuels, manufactured goods classified chiefly by material and miscellaneous manufactured articles". Furthermore, when the mentioned product groups are taken into account, the SCO countries have the competitiveness in the export of raw material and labor-intensive products.

The sectoral export competitiveness of countries can be affected by many macroeconomic indicators. In this study, it is investigated that the impact on export competitiveness of real effective exchange rate, foreign direct investment, current account, public debt, unemployment rate, growth rate, per capita income in this countries.

When the results obtained using the AMG estimator are evaluated on the basis of all countries, only the current account has negative effect on the export competitiveness of

crude materials, inedible, except fuels. The export competitiveness of manufactured goods classified chiefly by material and miscellaneous manufactured articles is negatively affected only by per capita income. There was no statistically significant relationship with other macroeconomic indicators.

As a result, the macroeconomic indicators that influence the export competitiveness of raw material and labor-intensive product groups in the SCO countries are the current account and per capita income. Both have a negative impact on the export competitiveness of these

products. In order to reduce their current account deficits, these countries need to increase their competitiveness in the export of these products. Furthermore, it is obvious that the increase in per capita income will increase the demand for imported goods (especially high value added and technological goods). This will result in countries becoming more dependent on imports and reduced competitiveness. In this perspective, these countries need to specialize in the export of high value added and innovative product groups in order to increase their global competitiveness..

REFERENCES

- ALIU, F., KNAPKOVA, A., MUSOLLI, N. (2017). Modeling the Fundamental Value of a Company: a Case Study of Electricity Distribution and Supply Company (keds). *The 4th International Conference on Finance and Economics* (225-236). Vietnam: ICFE.
- AMAR, M. B., HAMDI, M. T. (2012). Global Competitiveness and Economic Growth: Empirical Verification for African Countries. *International Journal of Economics and Finance*, 4(6), 125-131.
- AUZINA-EMSINAA, A. (2014). Labour Productivity, Economic Growth and Global Competitiveness in Post-Crisis Period. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 156, 317-321.
- BALASSA, B. (1965). Trade Liberalisation and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 99-123.
- BALASSA, B., NOLAND, M. (1989). Revealed Comparative Advantage in Japan and the United States. *Journal of International Economic Integration*, 4(2), 8-22.
- BAUMANN, C. (2011). The role of culture, competitiveness and economic performance in explaining academic performance: a global market analysis for international student segmentation. *Journal of Marketing For Higher Education*, 21(2), 181-201.
- CAZACU, A.-M. (2015). Determinants of Non-performing Loans Ratio. Evidence from Firm-level Data. *International Finance and Banking Conference* (354-358). Bucharest, Romania: IFBA.
- EBERHARDT, M., BOND, S. (2009). Cross-section dependence in nonstationary panel models: a novel estimator. *Munich Personal RePEc Archive*, 1-26.
- FAFALIOU, I., POLEMIS, M. L. (2013). Competitiveness of the Euro Zone Manufacturing: A Panel Data Analysis. *International Advances in Economic Research*, 19, 45-61.
- GERNI, C. et al. (2013). The Analysis of Competitiveness and Economic Growth: A Case Study of Transition Countries. *International Business Research*, 6(5), 117-122.
- GHERMAN, A. et al. (2013). Exchange rate volatility effects on export competitiveness: Romanian Case. *Theoretical and Applied Economics*, 20, 39-50.
- HINLOOPEN, J., MARREWIIJK, C. V. (2001). On the empirical distribution of the Balassa Index. *Review of World Economics*, 137(1), 1-35.

- İLGÜN, M. F. (2016). Mali Sürdürülebilirlik: OECD Ülkelerine Yönelik Panel Veri Analizi. *Ataturk University Journal of Economics and Administrative Sciences* 30(1), 69-90.
- KESKIN, H. İ., AKSOY, E. (2019). OECD ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Gelir Artışı ve İşgücüne Katılım Arasındaki İlişki: Panel Eşbütünleşme Analizi. *Third Sector Social Economic Review*, 54(1), 1-20.
- KORDALSKA, A., OLCZYK, M. (2016). Global Competitiveness and Economic Growth: A One-Way or Two-Way Relationship? *Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 11(1), 121-142.
- KOWAL, J., PALIWODA-PEKOSZ, G. (2017). ICT for Global Competitiveness and Economic Growth in Emerging Economies: Economic, Cultural, and Social Innovations for Human Capital in Transition Economies. *Information Systems Management*, 34(4), 304-307.
- MESSINA, W. A., BONNETT, E. T., Taylor, T. G. (2001). Cuba: A view of Revealed Export Advantage. *ASCE*, (102-104).
- MOHAMAD, S. et al. (2009). Exchange Rates and Export Competitiveness in Selected ASEAN Economies. *International Business Research*, 2(2), 156-166.
- MURATOĞLU, Y., MURATOĞLU, G. (2016). Determinants of Export Competitiveness: Evidence from OECD Manufacturing. *Economics and Political Economy*, 3(1), 111-118.
- PESARAN, H., ULLAH, A., YAMAGATA, T. (2008). A Bias-Adjusted LM Test of Error Cross Section Independence. *Econometrics Journal*, 11(1), 105-127.
- PESARAN, M. H. (2004). *General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels*. Germany: IZA Discussion Paper.
- PESARAN, M. H. (2007). A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-Section Dependence. *Journal of Applied Econometrics*, 265-312.
- PESARAN, M. H., YAMAGATA, T. (2008). Testing Slope Homogeneity in Large Panels. *Journal of Econometrics*, 142, 50-93.
- PILINKIENE, V. (2016). Trade Openness, Economic Growth and Competitiveness. The Case of the Central and Eastern European Countries. *Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics*, 27(2), 185-194.
- RAMIREZ, J. (2004). Impact of Free Trade Agreements (FTA) on Competitiveness: Identifying and Preparing for Threats and Opportunities. *International Business Strategies in Latin America-Sumaq Summit 04*, (12). Colombia.
- STOJČIĆ, N. et al. (2012). The Competitiveness of Exports from Manufacturing Industries in Croatia and Slovenia to the EU-15 Market: A Dynamic Panel Analysis. *Croatian Economic Survey*, 14(1), 69-105.
- SWAMY, P. A. (1970). Efficient Inference in a Random Coefficient Regression Model. *Econometrica Journal*, 38(2), 311-323.
- ŞENER, S., SARIDOĞAN, E. (2011). The Effects Of Science-Technology-Innovation On Competitiveness And Economic Growth. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 24, 815-828.
- TERZIĆ, L. (2017). The Role of Innovation in Fostering Competitiveness and Economic Growth: Evidence from Developing Economies. *Comparative Economic Research*, 20(4), 65-81.
- WESTERLUND, J. (2005). New Simple Tests for Panel Cointegration. *Econometric Reviews*, 297-316.
- Zaidi, S. A., Zafar, M. W., & Shahbaz, M. (2019). Dynamic linkages between globalization, financial development and carbon emissions: Evidence from Asia Pacific Economic Cooperation Countries. *Journal of Cleaner Production*, 228, 533-543.
- ZHANG, K. H. (2015). What Drives Export Competitiveness? The Role of FDI in Chinese Manufacturing. *Contemporary Economic Policy*, 33(3), 499-512.

Kamu Özel İşbirliği Modeli İncelemesi: Birleşik Krallık

Eda ÜNALAN¹

Özet

Kamu özel işbirliğinin dünyadaki ilk uygulayıcılarından olan Birleşik Krallık'ın deneyimleri, bugün özellikle az gelişmiş ülkelerde daha fazla rağbet görmeye başlayan modelin kazandırdıkları ve kaybettirdiklerine ilişkin önemli bir veri oluşturmaktadır. Çalışmada, kamu özel işbirliği ya da Birleşik Krallık'taki adıyla özel finansman girişimi kapsamında yürütülen tartışmalar, reform adımları ve uygulama örneklerine yer verilerek; kamu yararı çerçevesinden modelin günümüzde bir ihtiyaç olup olmadığına dair bir tartışma yürütülecektir. Tartışmalardan elde edilen bulgulara göre ise kamu özel işbirliği projelerinin yerine doğrudan kamu finansmanı ile yatırım yapmanın kamu yararı açısından daha işlevli olacağı sonucuna varılmaktadır.

Anahtar kelimeler: Kamu özel işbirliği, özel finansman girişimi, Birleşik Krallık

Jel Kodu: H19, H30, H49

Analysis of Public Private Partnership: United Kingdom

Abstract

As one of the world's first practitioners of public-private partnerships, the United Kingdom's experience is an important evidence of the gains and losses of the model, which is becoming more popular today. The article will include various debates, reform steps and examples of practices under public finance initiative in the UK. However, there will be a debate on whether the model is needed today from the public interest perspective. According to the findings obtained from the discussions, it is concluded that investing in direct public financing instead of public private partnership projects will be more functional in terms of public interest.

Keywords: Public private partnerships, public finance initiative, United Kingdom

Jel Codes: H19, H30, H49

1. GİRİŞ

Kamu özel işbirliği, 1990'lı yıllarda Avrupa ülkelerinin öncülüğünde uygulanmaya başlanan bir modeldir. 1992 yılında bu modelin ilk uygulayıcısı olan ve aradan geçen yaklaşık 25 yıllık süreçte önemli tecrübeler biriktiren Birleşik Krallık'ta, modelin yarattığı yüksek maliyetler ve artan riskler nedeniyle 2012 yılında bir takım reformlara başvurulmuştur. Buna rağmen halen pek çok proje ya ertelenmekte ya da iptal edilmektedir. Öte yandan, günümüzde Birleşik Krallık kendi olumsuz deneyimlerine rağmen pek çok az gelişmiş ülkede kamu özel işbirliği modelini destekleyici faaliyetler yürütmektedir. Bunun temel nedeni ise

Birleşik Krallık'taki büyük şirketlerin diğer ülkelerde proje yürütücü şirket olarak kamu özel işbirliği modeline dahil olmasının sağlayacağı önemli kazançlardır (Jubilee Debt Campaign, 2017:8). Dolayısıyla, Birleşik Krallık'ın modele ilişkin diğer ülkelere yaptığı olumlu tavsiyelerden önce, yaşadığı deneyimleri dikkate almak oldukça önemlidir.

Bu çalışmanın amacı, Birleşik Krallık örneği üzerinden, kamusal yarar perspektifiyle, kamu özel işbirliği (KÖİ) modelini tartışmaktır. Çalışmada, öncelikle kamu özel işbirliği modelinin Birleşik Krallık'taki uygulanma yöntemine değinilecek; ilgili departmanlar tarafından hazırlanıp yayınlanan belgeler temel alınarak modelin

ATIF ÖNERİSİ (APA): Ünalın, E. (2020).Kamu Özel İşbirliği Modeli İncelemesi: Birleşik Krallık. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 457-468. Doi: 10.24988/ije.202035302

¹ Arş. Gör, Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe / ANKARA, **EMAIL:** edunalan@gmail.com

ORCID: 0000-0003-1447-1391

olumlu ve olumsuz yönleri değerlendirilecektir. Devamındaysa, 1992-2011 yılları arasındaki dönemde pek çok eleştirinin odak noktasında bulunan modelin, 2012 yılıyla yeniden düzenlenmesi sürecine değinilecektir.

Son olarak, kapsamlı bir değerlendirme yapabilmek adına, hayata geçirilen proje örnekleri üzerinden, bu projelerin ortaya çıkardığı sonuçlara yer verilecektir.

2. KAMU ÖZEL İŞBİRLİĞİ YA DA ÖZEL FİNANS GİRİŞİMİ

Birleşik Krallık'ta 1992 yılından beri uygulanan kamu özel işbirliği modelinin tarihsel kökenleri, 1980'li yıllardan itibaren tüm dünyayı saran neoliberal politikaları Birleşik Krallık'ta başarılı bir şekilde uygulayan Margaret Thatcher dönemine dayanmaktadır. Günümüzde hala etkisini ve gücünü koruyan neoliberal yaklaşımın, 1980'den sonra ilk yöneldiği alanlardan biri kamu kaynaklarının özelleştirilmesi olmuş ve diğer politikalarla birlikte kamusal alanın piyasa lehine giderek daha çok daraltılması hedeflenmiştir. Ancak yakın zamanda özelleştirmelerin ekonomik ve politik sınırlarına yaklaşılması kamu özel işbirliği modeline duyulan ihtiyacı daha çok arttırmıştır (Karahanoğulları, 2012: 99).

Kamu özel işbirliği, uzun vadeli bir sözleşmeye dayalı olarak, yatırım ve hizmetlerin, projeye yönelik maliyet, risk ve getirilerinin kamu ve özel sektör arasında paylaşılması yoluyla gerçekleştirilmesi anlamına gelmektedir. Ancak, kamu ve özel sektörün birlikte yürüttüğü her proje ve sözleşmeyi kamu özel işbirliği modeli olarak değerlendirmemek gerekir. Bu modeli diğer yöntemlerden ayıran en önemli özellik, özel sektör ile işbirliğinin sadece inşaat aşamasında değil işletme aşamasında da

devam etmesidir (Kalkınma B., 2012: 6).

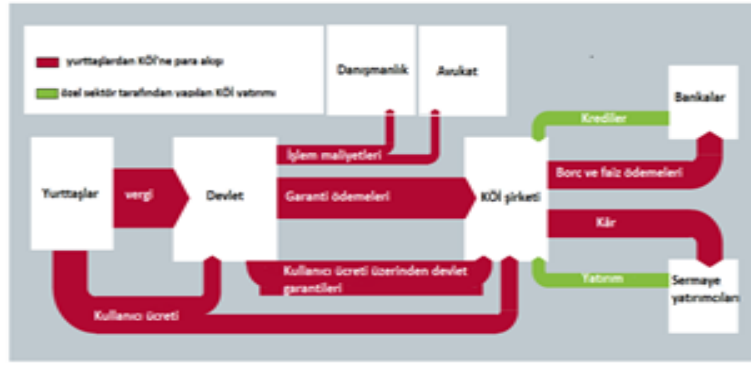
Kamu özel işbirliğinin gerekliliği başlangıçta sadece altyapı hizmetlerinin desteklenmesi bağlamında vurgulansa da model daha sonrasında, kamu altyapı hizmetlerini disipline sokmak için özel sektörün yönetim becerisi ve ticari tecrübesinden yararlanmanın bir aracı olarak tanıtılmıştır. Politikanın genel amacı ise aldıkları hizmet karşılığı bedel ödeyen mükellefler için altyapı projelerinin zaman ve maliyet gözeterek teslimini ve varlıkların korunmasını sağlayarak kamu kaynaklarının değerini (value for money)² daha iyi bir noktaya taşımaktır (HM Treasury, 2012: 5).

Literatürde kamu özel işbirliği (Public Private Partnership) olarak bilinen modelin Birleşik Krallık'taki isim karşılığı Özel Finansman Girişimi'dir (Private Finance Initiative). Bu yöntemin finansman kaynağı, sermaye yatırımı ve borçlanmadır. Yapılan yatırım, vergi mükelleflerinin kullanabileceği duruma geldiğinde sözleşme gereği özel şirkete 25-30 yıl arası bir sürede ödeme yapılmaktadır. Toplam ödenecek miktar enflasyonu dikkate alarak; borç ve faiz ödemeleri, ortaklık payı, onarım ve diğer hizmetleri içerecek şekilde belirlenmektedir. Modelin işleyişi aşağıdaki Şekil 1 üzerinde gösterilmektedir.

Kamu özel işbirliği faaliyeti olarak ele alınan her proje için ilgili kamu kurumunda sözleşmeleri hazırlayıp süreci takip eden özel finans birimleri (private finance unit) bulunmaktadır. Bunun dışında ayrıca, proje sürecince kamu kesimi, danışmanlık hizmeti de almaktadır. Model kapsamında projenin denetimi Sayıştay (National Audit Office) tarafından yapılmaktadır. Sayıştay denetimde temel ölçüt kamu kaynaklarının değerinin korunmasıdır (value for money).

²Kavramın Türkçe karşılığı, Yiğit Karahanoğulları'nın "Kamu Özel Ortaklığının Mali Değerlendirmesi" başlıklı makalesinden alınmıştır. Karahanoğulları dipnotta bu kavramı şöyle açıklamıştır: "Value for money" kavramı için burada önerdiğimiz Türkçe karşılık "kamu kaynaklarının değerinin korunması" olmuştur. Kavram,

"kamu kesiminin harcamalardan tasarruf etmesi" anlamını da içermekle birlikte metinde de belirtilmeye çalışıldığı gibi basitçe iktisadi bir referanstan ziyade planlama, denetleme, kamu yönetimi perspektiflerine referansları da içermektedir (Karahanoğulları, 2012:102).



Şekil 1: Kamu-Özel İşbirliğinin İşleyişi (Jubilee Debt Campaign, August 2017)

Sayıştay'ın yayınladığı Ocak 2018 tarihli rapora göre, kamu özel işbirliği çerçevesinde Birleşik Krallık'ta bugüne kadar 60 milyar sterlinle 700 ü aşkın proje gündeme gelmiş, 2016-17 yıllarında bu projelerin masrafı 10.3 milyar sterlini bulmuştur. 2040 yılına kadar ise tüm masrafların 199 milyar sterlini bulacağı tahmin edilmektedir (NAO, 2018: 4).

3. ÖZEL FİNANSMAN GİRİŞİMİNİN TERCİH EDİLMESİNİN NEDENLERİ

Birleşik Krallık'ta Hazine, genel olarak kamunun özel sektöre göre daha düşük bir maliyetle finansman sağlayabileceği görüşündedir. Ancak buna rağmen kamu özel işbirlikleri yoluyla özel sektör borçlanmasının tercih edilmesinin nedeni; riskin özel sektöre transfer edilmesinin sağlayacağı faydanın yapım sürecindeki maliyetleri aşacağı beklentisidir. Son yıllarda, kamu maliyesini ciddi borçlar altına sokmasına ve kamuoyunda giderek daha çok eleştirilir hale gelmesine rağmen Ocak 2018 yılında yayınlanan Sayıştay raporunda modelin neden tercih edildiğine ilişkin görüşlere yer verilmiştir.

Özel finansman girişimi modelinin tercih edilmesinin sebeplerinden biri, sözleşme boyunca varlıkların kullanılabilir durumda olması gerekliliğidir. Proje yürütücülerinin bu yükümlülüğü, hizmetten yararlananlara yüksek kalite ve uzun süre kullanılabilirlik açısından fayda sağlamaktadır.

Sadece Birleşik Krallık'ta değil; bu modeli

tercih eden ülkelerin neredeyse tamamında dile getirilen diğer bir neden, pek çok özel finansman borcunun bütçe dışı bırakılabilmesidir. Bu sayede bütçe kısıtı ve mali kurallar da kolaylıkla aşılmaktadır. Ayrıca yeni kamu yatırımları yapılmış olmasına karşın kısa vadede kamu harcamalarında bir artış meydana gelmemektedir.

Son olarak, kamu bütçesinin yeterli olmadığı durumlarda özel finans girişimi sayesinde sermaye kaynağı yaratılmakta; böylece, kurumların bütçe esnekliği ve harcama kapasitesi arttırılmaktadır (NAO, 2018).

4. ÖZEL FİNANSMAN GİRİŞİMİNİN YARATACAĞI OLUMSUZLUKLAR

Kamu özel işbirliği modelinin uygulanmasının gerekçesi olarak savunulan unsurların yanında, modelin yarattığı olumsuzluklar Sayıştay raporlarında ve bunu destekleyen akademik çalışmalarda önemli derecede yer bulmuştur. Özellikle son yıllarda yaşanan örnekler neticesinde olumsuz tarafları daha çok tartışılır hale gelmiştir.

Bu olumsuzlukların başında öncelikli olarak, kamu özel işbirliği sözleşmelerinin uzun vadeli oluşunun yarattığı zorluklar yer almaktadır. Bu zorluğu zararsız bir şekilde aşabilmek için kamu sektörünün uzun vadede sözleşmenin getirdiği borç ve ödemelerin altından kalkıp kalkamayacağını çok iyi hesaplaması gerekmektedir. 2006 tarihli

International Monetary Fund (IMF) çalışma raporunda kamu özel işbirliğinin gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde orta ve uzun vadede beklenenden daha fazla maliyet ve risk yarattığından bahsedilmektedir (IMF, 2006:23). Ancak, öngörülebilirlik açısından uzun vadeli anlaşmaların isabetli sonuç vermesi oldukça güçtür. Zira, Hazine sadece 5 yıllık net hedefler koymaktadır, daha ilerisi ise belirsizdir. Fraud, risk ve belirsizlikler karşısında devletin rolüne ilişkin tartışma yürüttüğü çalışmasında uzun vadeli sözleşmelerin yaratacağı belirsizlik ve buna bağlı olarak artan risk faktörünün altını çizerek, bu olumsuzluğu ortadan kaldırmak için devletin düzenleyici rolüne dikkat çekmektedir (Fraud, 2003).

Kısa vadeli yapılan yatırım harcamalarının bütçe dışında kalması kontrolsüz harcamalara yol açmakta ve uzun vadede oluşabilecek bir borç krizine zemin hazırlamaktadır. KÖİ tarafından gerçekleştirilen kamusal altyapı hizmetlerinin bankalar ve diğer finans kurumları tarafından finanse edilmesi sebebiyle bilanço dışı kalan işlemler, sağlam bir finansal yapı olduğu izlenimi vermektedir. Ancak devlet, doğrudan borçlanmada yaptığı geri ödemeler gibi özel şirketlere de yıllık ödeme yapmaktadır (Jubilee Debt Campaign, 2017: 3). Öte yandan, bütçe sorumluluğu konusunda faaliyet yürüten kamu departmanı (The Office for Budget Responsibility) tarafından hazırlanan 2017 raporunda da bütçe dışı finansmanların mali illüzyon yarattığından bahsedilmektedir (OBR, 2017:12). Dolayısıyla, özel finansman girişiminin dayanağı olan bütçe dışı finansman uygulamasının da mali illüzyona yol açması kaçınılmazdır. Ayrıca, kamu maliyesinin yüksek bütçe fazlası ve düşük borçlanma rasyosuna sahip olmadığı durumlarda yatırımlar, büyük şirketlerin manipülasyonuna açık hale gelmektedir. Bu durumda şirketler, projeleri elde edebilmek için özel finansman girişimini daha ucuz bir yöntem olarak gösterebilmektedirler (Shaoul,

2005: 464). Bu durum kamu harcamalarını daha da arttırırken, modelin sağlıklı işleyebilmesi için mutlaka gerekli olan şeffaflığı da ortadan kaldırmaktadır.

Avrupa Kamu Özel İşbirliği Uzmanlık Merkezi (EPEC) tarafından yayınlanan 2011 tarihli raporda, kamu garantilerinin KÖİ modelinde özel sektörü teşvik için bir gereklilik olduğuna vurgu yapılırken; standart risk paylaşımlarının bu model için yeterli olmayacağını da altı çizilmektedir. Özellikle 2008 finansal krizinden sonra finansal piyasalardan borçlanmanın giderek zorlaşması ve artan maliyetlerle birlikte düşünüldüğünde, kamu garantileri, bu süreçten sonra KÖİ projelerinin temel bileşeni haline gelmiştir (EPEC, 2011: 5). Ancak kamu garantileri kamu maliyesi açısından ciddi riskler yaratmaktadır. IMF'ye göre; kredi garantileriyle finansman riski ve kamuya satılan hizmetler için garantili asgari ödemeler ve kalan risk unsurları için de devletin sözleşme sona erdiğinde belirli bir varlığı satın alma taahhüdüyle özel sektörün toplam riski azaltılırken; kamu sektörü açısından kamu garantileri mali riskin başlıca kaynağı durumundadır (IMF, 2004:27). Shaoul, Birleşik Krallık'taki özel finansman girişimi yöntemini kapsamlı bir şekilde ele aldığı çalışmasında, yöntemin sosyal eşitsizliklerde önemli bir rol oynadığını iddia etmiş ve gizli teşvikler, gelirin dağılımda meydana gelen sapmalar ve örtülü kredi garantileri devam ettikçe bu projelerin devletin sırtında ciddi bir mali yük olarak kalacağını belirtmiştir (Shaoul, 2005).

Daha önce de belirtildiği gibi özel finansman girişimi maliyetli bir yöntem olmasına karşın sağladığı fayda maliyeti aşarsa tercih edilen bir model haline gelebilmektedir. Ancak burada da bir olumsuzluk karşımıza çıkmaktadır. Fayda-maliyet analizi yöntemiyle, özel finansman girişiminde kullanılan kamu kaynaklarının değerinin korunması (value for money) ölçütünü doğru bir şekilde uygulayabilmek için faydanın ölçülebilir olması gerekmektedir. Bunun

ölçülmesi ise yapısal zorluklar nedeniyle oldukça güçtür. Literatürde, kamu kaynaklarının değerinin korunmasına ilişkin yapılan çalışmaların bir kısmı özel finansman girişimi sözleşmelerinin kamu sözleşmelerine göre daha etkin olduğunu savunsa da (Corner, 2006); aksini iddia eden ya da bu konudaki şüpheleri dile getiren çalışmalar da oldukça fazladır. Edwards ve Shaoul, risk transferiyle bağlantılı olan ölçme ve değerlendirme yönteminin (value for money) pratikte, KÖİ projeleri için kamu kurumlarının öngördüğü risk transferi yöntemiyle örtüşmediğini söylemektedir. Yöntemde, yalnızca özel kurumun finansal maliyeti ve riski göz önünde bulundurulurken sözleşmenin dışında kalan üçüncü taraflara ise hiç yer verilmemektedir. Bu haliyle yöntem pek çok açıdan sorunludur (Edwards ve Shaoul, 2002). Bu konuya ilişkin Shaoul başka bir çalışmada da kamu kaynaklarının değerinin korunması yaklaşımının refahın yeniden dağılımından oldukça uzak ve sosyal dışlamayı arttırıcı bir yöntem olduğunu; yapılan sözleşmelerde özellikle emek yoğun hizmet sağlayan ve talepleri sözleşmenin diğer tarafıyla çatışan kesimin ihmal edildiğini söylemektedir (Shaoul,2005).

Son olarak, özel finansman modelinin tercih edilmesi, borç ve sermaye yatırımcılarının yüksek kârlar elde etmesine yol açabilmektedir. Altyapı ve Proje Dairesi'nin (Infrastructure and Project Authority) topladığı verilere göre, 2013 yılında borç ve sermaye yatırımcıları kamu finansmanın elde edeceğinin %2-4 üstünde kâr elde etmişlerdir (NAO, 2018). Sonuç olarak, bu yöntemde bankalara ve özel yatırımcılara, hükümet tarafından hazırlanan ve yürütülen sözleşmeler aracılığıyla kamu sektörü üzerinden zenginleşme olanakları sağlanmaktadır. Özel finansmanın tercih edildiği durumlarda, projelerin yürütücüsü konumunda olan özel finansman yatırımcılarının pek çoğu, vergi cennetlerine yönelerek kazançlarını daha da arttırmaktadır (Jubilee Debt Campaign, 2017:

4).

2011 yılında, özel finansman girişimi kapsamında yer alan ulusal sağlık hizmeti (national health service) hakkında görüşü sorulan İngiliz Tabipler Birliği, Hazine Komitesi'ne özel finansman girişiminin yüksek maliyeti, kamu kaynaklarının değerini koruyamaması, esnekliğinin olmaması ve kamu kaynaklarının özel sektör kârına transfer edilmesi nedeniyle karşı çıktığını beyan etmiştir. Ayrıca, kamu finansman yükünü azaltması nedeniyle tercih edilen modelin borç verenlere yapılacak ödemeleri ortadan kaldırmadığı; sadece ödeme zamanını değiştirdiğini de belirtmiştir (<https://publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmtreasy/1146/1146vw04.htm>).

Özel finansman girişiminin olumsuz yönleri tartışılırken, sıklıkla ortaya çıkardığı yüksek maliyetlere vurgu yapılmaktadır. Peki bu modelin daha maliyetli olmasının nedenleri nelerdir?

Maliyetleri arttırıcı unsur olarak öne sürülebilecek ilk neden, özel sektörün kamu sektörüne göre daha yüksek faizden borçlanmasıdır. Bu da kamu borçlanmasına kıyasla mevcut borcu arttırmaktadır. Jubilee Debt Campaign tarafından Ağustos 2017 tarihinde yayınlanan çalışmaya göre, KÖİ projelerinde özel şirketlerin o tarihte ödedikleri ortalama faiz oranı %8'dir. Öte yandan, devlet 30 yıl vadeyle %3,5 faizli borçlanma imkânlarına sahiptir (Jubilee Debt Campaign, 2017: 3).

Kamu sektörü ve özel bir firma arasında yapılan sözleşmeler ticari güven esasına dayanmaktadır. Ancak bu, şeffaflığın sağlanmasında yeterli olmamakta ve sonucunda yolsuzluk, rant kollama gibi faaliyetler ortaya çıkabilmektedir.

Maliyetleri arttıran bir diğer unsur da sözleşmelerin karmaşıklığıdır. Bu özel şirketlerin sözleşmede yer alan boşlukları doldurarak, çeşitli manevralarla sözleşme dışına çıkabilmesine olanak tanımaktadır.

Birleşik Krallık'ta proje sürecinde devlet, muhakkak avukatlık ve danışmanlık hizmeti almaktadır. Bu hizmetler de maliyeti arttırmaktadır. Büyük Dörtlü olarak bilinen PrivatewaterhouseCoopers (PWC), Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG), Ernst & Young ve Deloitte olmak üzere dört büyük muhasebe firması Birleşik Krallık'daki KÖİ danışmanlığına egemen durumdadır (Jubilee Debt Campaign, 2017: 3). Bu firmalar aracılığıyla ortaya çıkan toplam işlem maliyetleri ise projenin toplam sermaye değerinin %10'unu aşmaktadır (Dudkin and Valila, 2005:14).

Son olarak, bir hizmetin uzun dönemli sözleşmeyle satın alınması ve karşılığında ödeme taahhüt edilmesi, ihtiyaçlar değişse dahi satın alınan hizmeti değiştirme olanağını; başka bir ifadeyle, bütçe esnekliğini kısıtlamaktadır. Bunun sonucunda ise, fayda sağlamayan bir hizmet için gereksiz maliyete katlanılmış olunmaktadır. Bütçe üzerindeki basıncı azaltmak içinse kamu personel sayısını azaltmak ve hizmet düzeyini düşürmek gibi yöntemlere başvurulmaktadır (Jubilee Debt Campaign, 2017).

Maliyetleri arttırıcı unsur olarak sıralanan tüm bu maddelerin yanında daha genel bir unsur olarak eklenmesi gerekçe şey ise, model kapsamında yapılan yatırımların yeni bir borçlanma olarak bütçede gösterilmeden yapılabiliyor olmasıdır. Bu kamu sektörünün kontrolsüz harcama yapmasına yol açmakta ve borçların sürdürülebilirliği açısından kamu maliyesini ciddi bir tehdit altına sokmaktadır.

5. REFORM TARTIŞMALARI VE ÖZEL FİNANSMAN 2

Birleşik Krallık'ta 2008 yılı ve sonrası 3 yıl, parlamentoda özel finansman girişiminin

maliyetli, esneklik ve şeffaflığı olmayan bir model olduğu konusunda sıklıkla eleştirisinin yapıldığı ve bunun sonucu olarak projelerinin önemli miktarda azaltıldığı bir dönem olmuştur. 2007-2008 dönemi öncesindeki beş yıllık süreçte, yıllık ortalama 55 KÖİ sözleşmesi yapılırken, 2016-2017'ye kadar olan sonrası süreçte yıllık ortalama sözleşme sayısı 1'e kadar düşmüştür. Ayrıca, yine aynı süreçlerde yıllık ortalama yatırım miktarı 5.5 milyar sterlinden, 2007-2008 yılında zirve yaparak 9 milyar sterline çıkmış; bu dönemden sonra ise ortalaması 0.5 milyar sterlinin altına kadar düşmüştür (NAO, 2018:23)³.

2011 yılında modelde reform tartışmaları başlamış, bir yıl sonra Özel Finansman 2 (Private Finance 2) gündeme gelmiştir.

Reformun gerekçelerinde, öncelikli olarak yüksek maliyetler yer almaktadır. Özellikle 2008 yılında meydana gelen kriz nedeniyle bankaların uzun dönemli finansman sağlayamayacak duruma gelmesi; öte yandan, kamu kaynaklarının değerinin korunmasının (value for money) mümkün olmaması modelin uygulanabilirliğini oldukça güç hale getirmiştir. Bu konjunktürde, 2010 yılında devlet pek çok özel finansman girişimi projesini iptal etmek zorunda kalmış; birkaç yıl sonrasında ise modelde bir takım yenilikler yapmak kaçınılmaz hale gelmiştir (NAO,2018). Reformun hayata geçirildiği 2012 yılında yayınlanan Hazine raporunda da özel finansman girişiminin başarısız olduğu ve yenilemeye ihtiyaç olduğu net bir şekilde ifade edilmektedir. Başarısızlığın nedenleri arasındaysa, kamu kaynaklarının değerinin korunamadığı, mevcut dönemde ve uzun dönemde sözleşmelerin vergi mükellefleri açısından adil olmadığı ve projelerin finansal performans, yatırımcıların kârları ve

³ Çalışmanın giriş kısmında, modelden Birleşik Krallık'ta vazgeçilirken az gelişmiş ülkelerde giderek yaygınlaşmaya başladığı söylenmişti. Bu çarpıcı durumu Waeyenberge ve Bayliss'in bu ülkelerin KÖİ sürecini ele aldığı çalışmalarında izlemek mümkündür. Waeyenberge ve Bayliss, küresel finansal kriz sonrası, az

gelişmiş ülkelerde altyapı yatırımlarının finansallaştığını ve yatırımcıların tahvil satın almak yerine uzun vadeli ve risksiz KÖİ projelerine yöneldiğini belirtmişlerdir. Bu ülke gruplarında, kriz sonrası KÖİ proje sayılarında Birleşik Krallık'ta görülenin aksine bir artış gözlemlenmektedir (Waeyenberge ve Bayliss, 2017) .

mükelleflerin gelecekteki yükümlülükleri açısından yeterince şeffaf olmadığı sıralanmaktadır (HM Treasury, 2012: 5).

Özel finansman 2 modelinin de kamu özel işbirliğinin temel uygulama yönteminden farklı bir yanı bulunmamaktadır. Alt başlıklarda ise, kimi uygulamalar aynı kalırken kiminde önemli değişiklikler olmuş ya da yeni kurallar getirilmiştir.

Öncelikle yapılan değişiklik, özel finansman girişiminde en az %10 öz sermaye, %90 borçlanma şeklinde gerçekleşen finansman yöntemindeki oranların en az %25 öz sermaye, %75 borçlanma şeklinde düzenlenmesidir. Ancak bu değişiklik pratikte karşılığını tam olarak bulamamıştır. Örneğin, 2017'de gerçekleşen 5'i eğitim, 1'i sağlık alanında olmak üzere 6 tane özel finansman 2 projelerinin finansmanı yine önceki gibi %10 sermaye, %90 borçlanma şeklinde gerçekleşmiştir. Bu durumu, Hazine ve Altyapı ve Projeler Kurumu, gelişmiş kredi piyasaların olduğu yerde firmaların düşük borçlanmaya ihtiyaç duymaması ile açıklamaktadır (NAO, 2018: 36).

Sözleşme uzunluğunda herhangi bir değişiklik olamamış; 25-30 yıllık sürelerle sözleşmeler düzenlenmeye devam edilmiştir.

Özel finansman girişimini güçlendirmek için kamu sektörünün de küçük bir oranda sermayeyle, gelecek projelerde yardımcı yatırımcı olarak rol oynaması yönünde bir düzenleme yapılmıştır. Ayrıca, kamu sektörünün sermaye yatırımcısı rolünü sürdürebilmesi ve kamu sektörünün içindeki yatırımcı ve üretici arasındaki çatışmaları minimize edebilmek için sadece sermaye yatırımı konusuyla ilgilenen Hazine'nin içinde ayrı bir birim oluşturulmuştur.

Özel finans girişimi projelerinde, daha önce de değinildiği gibi, yüksek sermaye getirileri ve bazı yatırımcılar için beklenmedik kazançlar ortaya çıkmaktadır. Bu durum, projelerin kamusal değerini korumada kamuya olan güveni sarsmaktadır. Bunu ortadan kaldırmak için bulunan çözüm ise

uzun dönem yatırım döngüsü içine daha fazla yatırımcıyı çekmektir. Başvurulan yöntem, özel sektör sermayesinin bir kısmı için fon rekabeti yaratmaktır. Bu yöntem, farklı tipte yatırımcılara ulaşmayı sağlayacak ve artan rekabetle uzun dönemde sermaye fiyatları üzerinde aşağı yönlü bir baskı yaratacaktır.

Daha önceki özel finansman girişimi ile ilgili yapılan eleştiriler arasında en çok öne çıkanlardan biri de hesap verebilirlik ve şeffaflıktır. Özel finansman 2 modelinde, kamu sektörünün, özel sektör için güncel ve tahmin edilebilir sermaye kazancı bilgisini kamuoyuna açıklaması zorunlu hale getirilmiştir. Bunun dışında, kamu sektörünün projenin yürütücülerinin performansı hakkında bilgi toplaması da diğer bir zorunluluktur. Son olarak, hesap verebilirlik ve şeffaflığın sağlanması için yapılan yenilik, bütçe dışı yükümlülükler için bir kontrol mekanizması olacak birimlerin kurulmasıdır.

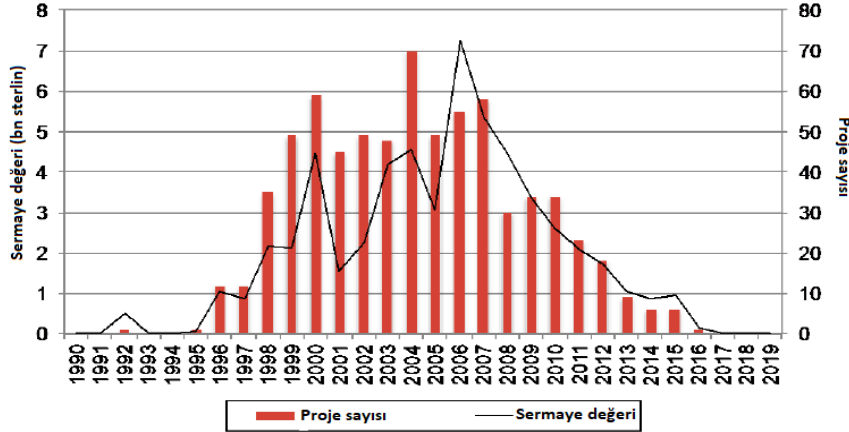
Sözleşme yapma sürecini daha hızlı ve ucuz hale getirmek için ise; altyapı hizmetleri biriminin yetkilerini arttırmak ve proje ile ilgili departmanların desteklenmesinin, ekstra bir durum olmadıkça teklif verme sürecinin 18 aydan uzun olmasına izin verilmemesinin, etkinlik ve standardizasyonun sağlanmasının ve sözleşme öncesi hazinenin projeyi dikkatli bir şekilde incelenmesinin gerekliliği vurgulanmıştır.

Hizmetlerin etkinlik, esneklik ve şeffaflığını arttırmak için temizlik, yemek gibi hizmetler sözleşme dışında bırakılarak projeden kaldırılmıştır. Projenin başında, satın alma yetkililerine, küçük onarım faaliyetlerinin projeye dahil edilmesi konusunda takdir yetkisi verilmiştir.

Kamu kaynaklarının değerini koruması (value for money), modelin temel ölçütü ve en önemli ilkelerinden biridir. Reform tartışmaları sırasında yapılan başlıca eleştirilerden biri de bu ilkenin korunması konusundaki eksikliklerdir. Bu doğrultuda, Özel finansman 2 modelinde kamu

kaynaklarının değerinin korunması için kamu sektörünün risk yönetimi geliştirme hedefi konulmuştur. Öte yandan, gelecek borç finansmanı ise uzun dönem borç

finansmanını sağlayabilecek şekilde düzenlenmiştir. Son olarak, kamu değerinin korunması konusunda kamu sektörü bir rehber oluşturacaktır (NAO,2018).



Şekil 2: Finansal kapanış yılına göre proje sayısı ve sermaye değeri (HM Treasury, 2019)⁴⁵

Özel Finansman 2 reformuyla modelin aksaklıkları giderilmeye çalışılsa da etkili bir sonuç alınmadığını yukarıdaki grafiğe bakarak söylemek mümkün olacaktır. Model, 2000'li yılların başlarında altın çağını yaşarken 2008 krizi sonrası ciddi bir gerileme sürecine girmiştir. 2010 yılı sonrasında reform çalışmaları da yeterli olmamış ve özel finansman girişimi projelerinin sayısı ve sermaye değerlerinde keskin düşüşler yaşanmaya başlanmıştır.

6. UYGULAMA ÖRNEKLERİ

Birleşik Krallık'ta kamuoyunda en çok tartışılan özel finansman modeli projelerinden biri 1998-2001 yılında inşa edilen Cardeldale Royal Hospital örneğidir. Bu hastanenin başlangıçta maliyetinin 34 milyon sterlin olacağı tahmin edilmekteyken; inşa edildiği zamandan sonra bu maliyet 98 milyon sterline yükselmiştir. Sözleşmeye göre ise 30 yıl boyunca yerel sağlık hizmeti için borç ve faiz ödemesi dahil 312 milyon sterlinin üzerinde ödeme yapılacaktır. Yapılan hesaplamalara göre, projede, eğer özel şirketi aradan çıkararak doğrudan %5 faiz oranıyla devlet

borçlanmış olsaydı 30 yıllık toplam maliyet 127 milyon sterlin olacaktı. Ancak mevcut durumda hastanenin maliyeti 185 milyon sterlini bulmuş yani %150 daha maliyetli olmuştur. Yerel sağlık hizmeti ayrıca her yıl inşaat ve onarım hizmetleri için de ekstra ücret ödemektedir. Bu durumda toplam maliyet 30 yılda 488 milyon sterlini bulmaktadır. Sözleşmede yer alan 312 milyon sterlin borç ve faiz ödemesini de eklediğimizde 800 milyon sterlin olmaktadır. Bu hastaneye yapılan büyük miktarlardaki ödeme, daha sonrasında yerel sağlık hizmetlerinde Huddersfield hastanesine de sıçrayan bir fon krizi yaratmıştır. Bu süreç, hastanelerden birinin acil servis bölümünün kapatılması ile sonuçlanmıştır (Jubilee Debt Campaign, 2017: 10).

Diğer bilinen örnek ise Londra Metrosu projesidir. 2007 yılında, Ulaştırma Bakanlığı, ihaleyi kazanan Metronet firmasına borçların %95'i için garanti vermiş; proje yürütücülerine ise küçük bir risk payı bırakmıştır. Şirket iflas ettiğindeyse devlet, verdiği garanti nedeniyle şirkete 1,7 milyar sterlin ödeme yapılmıştır. Sayıştay'ın yaptığı hesaplamalara göre bu

⁴ Şekilde süresi dolan ve ertelenen sözleşmeler yer almamaktadır.

⁵ Finansal kapanış yılı, ilgili firma ile kamu kurumu arasındaki sözleşmenin imzalandığı yıldır.

projede verilen garantinin vergi mükelleflerine maliyeti ise 170 ile 410 milyon sterlin arasında olmuştur (NAO 2009: 24).

Liverpool Şehir Konseyi sözleşme nedeniyle 2010 yılından beri boş olan Parksland High School için yılda yaklaşık 4 milyon sterlin ödeme yapmaktadır. Sözleşmenin biteceği tarih olan 2027-2028'e kadar ise toplam maliyet 47 milyon sterlin olacaktır (NAO, 2018:27). Avam Kamarası'nın mali komisyonu tarafından yayınlanan 2018 tarihli raporunda bunun büyük bir başarısızlık olduğu belirtilirken mevcut sistemin dışına çıkabilmenin bir yolunun olup olmadığı sorusu gündeme getirilmektedir (House of Commons Committee, 2018:13)

Birleşik Krallık'ta ilk KÖİ inşaat projesi, Skye Adasını İskoçya anakarasına bağlayan ücretli köprü olmuştur. Özel finansman yönteminin doğrudan devlet ödemesi yönteminden farklı olarak bu projede, kullanıcılardan alınan ücretlerle ödeme yapılmıştır. Köprü 1995 yılında 48,8 milyon dolar maliyetle hizmete açılmıştır. Ancak, geçiş ücretinin çok yüksek olması 500'den fazla kişinin tutuklandığı, 130 kişinin aşırı yüksek ücret ödemeyi reddettiği için yargılandığı ve hapse atıldığı on yıl süren protestolarına yol açmıştır. 2004 yılında İskoç hükümeti köprü geçiş ücretlerini kaldırarak, köprüyü Bank of America'dan 33,8 milyon dolara satın almıştır (Jubilee Debt Campaign, 2017:8).

1998 yılında devlet, hava trafiği kontrolünü sivil havacılık idaresinden ayırmak istemiş ve proje kapsamında yatırım ve faaliyetler için ciddi bir borç altına girerek Ulusal Hava Trafik Hizmetleri (NATS) ile bir sözleşme imzalamıştır. Sözleşme gereği NATS hava trafiği yoğunluğuna göre kullanım bedeli ücretini tahsil etmektedir. Ancak 11 Eylül saldırısıyla birlikte hava trafiği tahminlerin altında kalmış ve şirket borçlarını ödeyememiştir. Bu koşullarda ise Birleşik Krallık, şirkete 100 milyon sterlin kaynak sağlamıştır (World Bank, 2019).

Son olarak, Ocak 2018'de Birleşik Krallık'ın en büyük inşaat firmalarından olan ve

onlarca özel finansman girişimi projesinin yürütücüsü olan Carillion'un iflasını açıklamasıyla, firmanın yakın süreçlerde bitirmeyi taahhüt ettiği pek çok proje ileri tarihlere ertelenmiştir. Şirkete verilen garantiler de göz önünde bulundurulduğunda, böylesi büyük bir firmanın iflasının kamu kaynaklarını büyük risk altına soktuğunu söylemek mümkündür. Haziran 2018'de Sayıştay tarafından Carillion'un iflasını değerlendiren bir rapor yayınlanmıştır. Raporla, Carillion'un yüksek kârlı ve büyük bir kısmı özel finansman girişimi olan çok fazla kamu sektörü sözleşmesi olduğu ve bunlarda önemli kayıplar meydana geldiği vurgulanmaktadır.

Carillion'ın iflasından sonra devlet şirkete fon desteği sağlamayı kabul etmiş; ayrıca iki tane özel finansman girişimi ile yapılacak olan hastane sözleşmesi dahil pek çok sözleşme de rafa kaldırılmıştır. Rapor'a göre devletin şirkete ödeyeceği tahmini tutar 148 milyon sterlin olacaktır. Ancak bunun vergi mükelleflerine maliyetinin, kamu sektörü birimlerinin tasfiye sonrasında hizmetleri sürdürme ve Carillion ile olan sözleşmelerin feshi nedeniyle meydana gelecek değişikliklerin maliyeti nedeniyle daha fazla olacağı belirtilmektedir (NAO,2018).

7. SONUÇ

Birleşik Krallık'ta kamu borçlanmasının özel sektör borçlanmasına göre daha düşük maliyet yaratacağı görüşü hakim olmasına rağmen kamu özel işbirlikleri yoluyla özel sektör borçlanmasının tercih edilmesinin nedeni; riskin özel sektöre transfer edilmesinin sağlayacağı faydanın yapım sürecindeki maliyetleri aşacağı yönündeki beklentidir. Ancak pratik sonuçlarıyla ele alındığında görülmektedir ki bu beklentinin tersi yönde faydanın ölçütü olarak belirtilen kamu kaynaklarının değerinin korunmadığı ve maliyetlerin hedeflenenin çok daha üstünde gerçekleştiği görülmektedir. 2012 yılı itibariyle başlatılan reform sürecinde bu sorunların giderilmesi doğrultusunda yenilikler yapılmış olsa da Sayıştay

raporlarında da belirtildiği gibi yeniliklerin etkin bir şekilde hayata geçirilemediği ve daha önce gündeme getirilen sorunların devam ettiği görülmektedir. Yakın zamanda kamuoyunda, Kamu Hesapları Komitesi Başkanı (The Chair of Public Accounts Committee) Meg Hillier, 25 yıl sonrasında da, özel sektörden borçlanma maliyetini dengeleyebilecek faydanın ortaya çıkacağına dair endişelerini dile getirmiştir. Hillier, okullarda, hastanelerde daha fazla yatırıma ihtiyaç olduğunu kabul ederken, yanlış sözleşmeler yapıldığında, bunun bedelinin mükellefler tarafından ödeneceğine de dikkat çekmektedir (The Guardian, 2018).

Hillier'in açıklamaları, Birleşik Krallık kamuoyunda kamu özel işbirliği modeline dair duyulan endişeleri yansıtmakta; farklı ağzılardan da buna benzer ifadeler sıklıkla duyulmaktadır.⁶

Avam Kamarası Kamu Hesapları Komitesi'nin 28 Mart 2018 tarihli tutanaklarında yer alan tartışmalarda, özel finansman girişimi modelinin tercih edilmesinin nedeni olarak riskin özel sektöre transfer edilebilirliği, projelerin sürdürülebilirliği ve yüksek standartlarda gerçekleştirilmesi ön plana çıkmaktadır (House of Commons, 2018). Ancak çalışmada da değinilen pek çok örnek bu argümanları büyük oranda yanlışlamaktadır. Modelde kamu yatırımlarının özel sektöre yaptırılmasının en önemli gerekçelerinden biri riskin özel sektöre transfer edilmesiyken; verilen garantilerin sonucunda, Londra metrosu ya da Carillion örneğinde gördüğümüz gibi, risk yeniden kamu sektörü

üzerine yüklenmektedir. Yüksek kalite ya da standartların sağlanabildiği argümanı ise Royal Hospital ve Huddersfield hastanelerindeki fon krizinin sağlık hizmetlerinin aksamasına yol açması gibi örnekler nedeniyle güvenilirliğini kaybetmektedir. Model, kamunun bütçe kısıtı altında büyük sermaye yatırımlarını gerçekleştirebilmesine olanak sağlamaktadır. Ancak bunun kısa vadede sağladığı getirinin yanında, uzun vadede büyük mali krizlere yol açması oldukça muhtemeldir. Verilen garantiler, üstlenilen borçların bedelini de yine uzun vadede mükellefler, yani yurttaşlar ödeyecektir.

Sonuç olarak, özel finansman girişiminin bu güne kadarki süreci göz önünde bulundurulduğunda, Birleşik Krallık'ta ve modelin uygulanması için ön ayak olunan diğer ülkelerde, kamu özel işbirliği projelerinin sonlandırılması ve geleneksel kamu finansmanı yoluyla, maliyeti daha düşük ve kamu maliyesi açısından daha risksiz yatırımların hayata geçirilmesi doğru bir politika olacaktır. Bu noktada tercih, büyük kamu yatırımlarının kamu yararı gözetilerek ve kamu hizmeti sunmak amacıyla mı gerçekleştirileceği; yoksa kamu hizmeti sunma amacını gölgede bırakacak şekilde, özel şirketlerin çıkarını gözetilen bir politika mı izleneceği arasındadır. Bu soru çalışmanın kapsamı nedeniyle Birleşik Krallık üzerinden sorulmuş olsa da bizim gibi KÖİ yatırımlarının giderek arttığı ülkeler açısından da üzerinde ciddi olarak düşünülmesi gerekmektedir

⁶ Carillion'un iflasından hemen sonra, Bakan Philip Hammond özel finansman girişimi projelerinin sonlandırılarak kamu sektörüne yeniden rol vermesi gerektiğini belirtmiştir (<https://www.publicfinance.co.uk/news/2018/10/abolishing-pfi-makes-little-difference>).

İskoçya Kraliyet Bankası Başkanı Howard Davies de bu projeleri insanlar üzerinde bir dolandırıcılık olarak

nitelendirmiştir (<https://www.bbc.com/news/av/uk-politics-42741079/rbs-chairman-pfi-has-been-a-fraud>). Sendika temsilcisi Gail Cartmail, açgözlü finans kurumları ve özel şirketlerin cebine akan paranın, kamu hizmeti ve altyapı projelerine harcamanmasının daha iyi olabileceğini ve özel finansman girişimi projelerinin vahşi kapitalizmin ses getiren bir örneği olduğunu söylemiştir (<https://inews.co.uk/news/legacy-pfi-contracts-wasteful-shocking-exclusive-investigation-815305>).

REFERANSLAR

- Abolishing PFI 'makes little difference', (2020, Mayıs), *Public Finance*, <https://www.publicfinance.co.uk/news/2018/10/abolishing-pfi-makes-little-difference>.
- Billions being spent on wasteful legacy PFI contracts across the country, new investigation shows, (2020, Mayıs), *iNews*, <https://inews.co.uk/news/legacy-pfi-contracts-wasteful-shocking-exclusive-investigation-815305>.
- CORNER, D. (2006), "The United Kingdom Private Finance Initiative: The Challenge of Allocating Risk", *OECD Journal on Budgeting*, 5(3), 37-55.
- DUDKIN, G., VALILA, T. (2006), "Transaction Costs in Public-Private Partnerships: A First Look at the Evidence", *Competition and Regulation in Network Industries*, 1(2), 307-330.
- EDWARDS, P., SHAOUL, J. (2002), "Partnerships: for better, for worse?", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, 16(3), 397-421.
- EUROPEAN PPP EXPERTISE CENTRE. (2011), *State Guarantees in PPPs*, <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/state-guarantees-ppps-guide-better-evaluation-design-implementation-and-management>.
- FROUD, J. (2003), "The Private Finance Initiative: risk, uncertainty and the state", *Accounting, Organizations and Society*, 28, 567-589.
- HEMMING, R. (2006), "Public-Private Partnerships, Government Guarantees, and Fiscal Risk", *International Monetary Fund*, https://www.mfcr.cz/assets/cs/media/2004_Public-Private-Partnerships-Government-Guarantees-and-Fiscal-Risk.pdf.
- HM TREASURY. (2012), *A New Approach to Public Private Partnerships*.
- HM TREASURY. (2019), *Private Finance Initiative and Private Finance Projects: 2018 Summary Data*, https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/805117/PFI_and_PF2_FINAL_PDF1.pdf, (03.12.2019).
- HOUSE OF COMMONS PUBLIC ACCOUNTS COMMITTEE. (2018), *Oral Evidence : Private Finance Initiatives*, <https://www.parliament.uk/business/committees/committees-a-z/commons-select/public-accounts-committee/inquiries/parliament-2017/private-finance-initiatives-17-19/publications/>, (01.03.2018).
- HOUSE OF COMMONS PUBLIC ACCOUNTS COMMITTEE. (2018), *Private Finance Initiatives Forty-Sixth Report of Session 2017-19*, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201719/cmselect/cmpubacc/894/894.pdf>, (19.12.2019).
- JUBILEE DEBT CAMPAIGN. (2017), *Double Standards: How the UK Promotes Rip-off Health PPPs Abroad*, <https://jubileedebt.org.uk/report/double-standards-uk-promotes-rip-off-health-ppps-abroad> ,(09.02.2018).
- JUBILEE DEBT CAMPAIGN. (2017), *The UK's PPPs Disaster: Lessons on Private Finance for the Rest of the World*, <https://jubileedebt.org.uk/report/uks-ppps-disaster-lessons-private-finance-rest-world>, (03.03.2018)
- KALKINMA BAKANLIĞI YATIRIM PROGRAMLAMA İZLEME VE DEĞERLENDİRME GENEL MÜDÜRLÜĞÜ. (2012), *Dünya'da ve Türkiye'de Kamu Özel İşbirliği Uygulamalarına İlişkin Gelişmeler*.
- KARAHANOGULLARI, Y. (2012), "Kamu Özel

Ortaklığı Modelinin Mali Değerlendirmesi”, *SBF Dergisi*, No: 67(2), 95-125.

MINASSIAN, T., ALLEN, M. (2004), “Public Investment and Fiscal Policy”, *International Monetary Fund*, <https://www.imf.org/external/np/fad/2004/pif/eng/pif.p.pdf>.

NATIONAL AUDIT OFFICE. (2009), *Performance of PFI Construction*, <https://www.nao.org.uk/report/performance-of-pfi-construction/>, (01.03.2018).

NATIONAL AUDIT OFFICE. (2018), *PFI and PF2*, <https://www.nao.org.uk/report/pfi-and-pf2/>, (26.02.2018).

NATIONAL AUDIT OFFICE. (2018), *Investigation into the Government's Handling of the Collapse of Carillion*, <https://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2018/06/Investigation-into-the-governments-handling-of-the-collapse-of-Carillion.pdf>, (03.12.2019).

OFFICE FOR BUDGET RESPONSIBILITY. (2017), *Fiscal Risks Report*, http://cdn.obr.uk/July_2017_Fiscal_risks.pdf, (26.02.2018).

RBS chairman: PFI has been a fraud, (2020, Mayıs), *BBC News*, <https://www.bbc.com/news/av/uk-politics-42741079/rbs-chairman-pfi-has-been-a-fraud>.

SHAOUL, J. (2005), “A critical financial analysis

of the Private Finance Initiative: selecting a financing method or allocating economic wealth?”, *Critical Perspectives on Accounting*, 16, 441-471.

SHAOUL, J. (2005), “The Private Finance Initiative or the public funding of private profit?”, *The Challenge of Public Private Partnerships: Learning from International Experiences*, (Ed. G. Hodge, C. Greve), Edward Elgar Publishing, UK, 190-204.

Taxpayers to foot £200bn bill for PFI contracts-audit Office. (2018, Ocak 18), *The Guardian*, <https://www.theguardian.com/politics/2018/jan/18/tax-payers-to-foot-200bn-bill-for-pfi-contracts-audit-office>

WORLD BANK OPEN LEARNING CAMPUS.

(2019), *Infrastructure, Public-Private Partnerships, and Fiscal Management*, <https://olc.worldbank.org/content/infrastructure-public-private-partnerships-and-fiscal-management-self-paced>, (25.11.2019).

WAEYENBERGE, E. V., ve BAYLISS, K. (2017), “Unpacking the Public Private Partnership Revival”, *The Journal of Development Studies*, 54, 577-593.

Written evidence submitted by the British Medical Association, <https://publications.parliament.uk/pa/cm201012/cmselect/cmtreasy/1146/1146vw04.htm> (12.05.2020).

La Prévention Du Stress Professionnel : Cas Des Entreprises De La Wilaya De Bejaia

Nabil KANDI ¹, Kâmil TÜĞEN ²

Résumé

Il paraît important de proposer une démarche de prévention ayant pour objectif de réduire les conséquences du stress professionnel et qui se focalise sur la mise en place d'actions préventives basées sur l'organisation du travail et la promotion de la santé de l'individu au travail. Cette démarche consisterait à adopter toute action ayant pour objectif la réduction ou l'élimination des stressseurs présents dans le milieu professionnel, la réduction ou l'élimination des problèmes de santé y afférents l'absentéisme et les incapacités permanentes, ou encore l'amélioration ou la promotion de la santé au travail³. Nous avons soulevé, à travers un questionnaire, des points clés qui serviront à distinguer les orientations générales des personnes interrogées et à déduire une démarche basée sur les actions préventives proposées.

Mots-clés: Démarche de prévention, stress professionnel et entreprises de Bejaia.

Codes JEL : I12, I19, J21, R19.

Mesleki Stresin Önlenmesi : Cezayir'in Bejaia Eyaletindeki Şirketler Üzerine Bir İnceleme

Özet

Amacı mesleki stresin sonuçlarını azaltmak olan ve işin organizasyonuna ve işyerinde bireyin sağlığının geliştirilmesine dayalı faaliyetlerin uygulanmasına odaklanan bir önleme yaklaşımı önermek önemlidir. Bu yaklaşım, işyerinde mevcut olan stres faktörlerini azaltmayı veya ortadan kaldırmayı, ilgili sağlık sorunlarını, devamsızlığı ve kalıcı engelleri azaltmayı veya ortadan kaldırmayı hatta iyileştirmeyi amaçlayan herhangi bir eylemi kabul etmeyi içerecektir. Makalemizde anket uygulayarak kişilerin araştırma konusunda genel yönelimlerini ayırt etmeye ve önerilen önleyici faaliyetlere dayalı bir yaklaşım ortaya çıkarmaya yarayacak önemli noktalara değinilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Önleme yaklaşımı, Mesleki stres ve Bejaia işletmeleri.

JEL Kodu: I12, I19, J21, R19.

1. INTRODUCTION GÉNÉRALE

Le stress professionnel génère des impacts négatifs et variés qui peuvent mener à la réduction du rendement au travail, à différentes maladies physiques et mentales et une perte de productivité de l'entreprise. Il est donc décisif d'évaluer les risques liés au stress professionnel et d'améliorer les conditions et

l'organisation du travail. Selon Tarik Chakor, « l'évaluation à priori des risques est au cœur du principe fondamental de prévention »⁴. Il est donc indispensable d'associer à l'évaluation des risques professionnels une démarche de prévention afférente, contre ses externalités négatives et justifie une intervention préventive et une amélioration de la santé des

ATIF ÖNERİSİ (APA): Kandi,N., Tüğen, K. (2020). La prévention du stress professionnel: Cas des entreprises de la wilaya de Bejaia: *İzmir Journal of Economics*, 35(3), 469-479. Doi: 10.24988/ije.202035303

¹ Dr. Nabil KANDI, Enseignant-Chercheur, Université Abderrahmane MIRA de Bejaia, Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion, kandi_nabil@live.fr, **ORCID:** 0000-0002-8196-4295

² Prof.Dr., Directeur de CEDIMES TURQUIE, Faculté des Sciences Économiques et Administratives, Université du "Dokuz Eylül" d'İZMİR TURQUIE, kamil.tugen@deu.edu.tr, **ORCID:** 0000-0002-7479-2608

³ **Hansez, I. & all.** (2009), « Évaluation des pratiques de diagnostic de stress au sein d'entreprises belges. Facteurs bloquants et facteurs stimulants », *Le travail humain*, Vol. 72, n°2, p. 127-153.

⁴ **Chakor, T.** (2013), *Les pratiques des consultants dans la gestion des risques psychosociaux au travail*. Thèse en vue de l'obtention du Doctorat ES Sciences de Gestion, Université Aix-Marseille. P 45.

travailleurs. Cette prévention contribue à maintenir le bien-être des travailleurs et à améliorer la qualité de leur travail. Il existe deux possibilités d'actions préventives. La première comprend l'aspect comportemental de l'individu en le sensibilisant aux moyens de faire face aux situations stressantes. La seconde, quant à elle, est destinée aux entreprises qui consistent à améliorer l'organisation du travail en offrant de bonnes conditions et par conséquent réduire les facteurs de stress.

L'objectif de cette étude est d'abord une validation complémentaire qui sert à décrire une meilleure instrumentation de connaissance sur les causes du stress des salariés. Même si nous n'intégrons pas tous les facteurs de stress de manière exhaustive, les « stressseurs » organisationnels ont été retenus sur la base de leur récurrence et leur degré d'importance dans ce contexte. Cependant, l'objectif principal étant l'appréhension de la prévention de ce stress et ses externalités. Ainsi, notre problématique s'articule autour du diagnostic sur les mesures et la démarche de prévention adoptée par les entreprises de la wilaya de Bejaia. Pour y parvenir, nous avons élaboré une enquête de terrain sur un échantillon de 1538 travailleurs. Nous entamons l'étude, en s'appuyant sur les résultats de cette enquête, par la discussion de l'ensemble des mesures préventives adoptées contre le stress puis nous allons assortir d'un ensemble de propositions et d'une démarche de prévention, la plus adaptée, au contexte économique des entreprises de la wilaya de Bejaia.

2. MESURES PRÉVENTIVES ÉLABORÉES PAR L'ENTREPRISE CONTRE LE STRESS

Il est indispensable de recueillir des données utiles sur les facteurs de stress pour envisager les bonnes pratiques de prévention de ce risque. Cette étude permet, au préalable, d'élaborer des mesures efficaces afin de réduire le stress et améliorer les conditions de travail. Selon l'OIT, la problématique du stress doit être intégrée dans la politique globale de santé et de sécurité au travail par l'entreprise¹. Cette démarche doit aussi mobiliser l'entrepreneur, le médecin et/ou psychologue du travail et travailleur). Le tableau 1 résume certains moyens de prévention mis en œuvre par les entreprises de la wilaya de Bejaia pour réduire les sources de stress professionnel travailleurs.

La "réglementation algérienne"² incite le travailleur à consulter régulièrement un médecin de travail et à qui on octroie un rôle exclusivement préventif. D'après le tableau 1, 79,7% des travailleurs ont effectué des visites médicales régulières auprès du médecin et/ou du psychologue du travail. Au-delà des exigences réglementaires, ce résultat confirme que certaines entreprises ne disposent même pas de ces structures de santé au travail ou elles n'ont pas les moyens d'y recourir. De ce fait, L'État s'efforce de remédier à ces contraintes et propose des conventions entre médecins et/ou psychologues du travail pour faire le contrôle médical régulier. Ces visites sont utiles et permettent aux acteurs de prévention de dresser des bilans de l'état de santé des travailleurs ainsi qu'étudier les menaces potentielles que peuvent infliger les risques par

¹ OIT, (2013), La prévention du stress au travail, Liste des points de contrôle, Solutions pratiques pour la prévention du stress en milieu de travail, Editions BIT, Genève.

² L'article 7 du chapitre II stipule que les travailleurs ont l'obligation fondamentale au titre des relations de travail,

d'accepter les contrôles médicaux internes et externes que l'employeur peut engager dans le cadre de la médecine du travail ou du contrôle d'assiduité. In Loi n° 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de Travail, modifiée et complétée le 11 janvier 1997.

des atteintes physiques et psychosociales des travailleurs.

Tableau 1. Mesures préventives pour lutter contre le stress professionnel

		Oui		Non	
		Effectif	En %	Effectif	En %
Consultations régulières auprès de psychologue et du médecin de travail	Néant	72	20,30%	1184	100%
	Oui	282	79,70%	0	0%
	Total	354	100%	1184	100%
Reconnaissance et récompenses par rapport aux efforts accomplis	Néant	167	47,20%	1184	100%
	Oui	187	52,80%	0	0%
	Total	354	100%	1184	100%
Formation et gestion du stress professionnel	Néant	229	64,70%	1184	100%
	Oui	125	35,30%	0	0%
	Total	354	100%	1184	100%

Source : KANDI, N. (2017), Enquête auprès des travailleurs de la wilaya de Bejaia.

La reconnaissance peut être un moyen de réduire le stress parmi les travailleurs et les inciter à s'intégrer parmi les groupes de l'organisation. Les données du tableau 1 montrent que plus de la moitié des répondants (parmi les personnes disposant de mesures préventives contre le stress) ont affirmé que les responsables hiérarchiques reconnaissent leurs efforts accomplis. Le recours à ce mode de reconnaissance professionnelle aide les salariés à se reconforter et réduit considérablement leur charge mentale. Et ce, pour donner plus de sens au travail et réduire les contraintes professionnelles. La reconnaissance peut donc augmenter le sentiment d'appartenance des salariés à travers l'importance sociale de la mission remplie. C'est-à-dire que l'entreprise doit intervenir sur un accompagnement professionnel et ces actions permettent aux salariés de définir collectivement ce qu'est le travail bien accompli et de donner un sens positif aux différentes activités réalisées.

La formation et la gestion du stress professionnel font partie des plans d'action

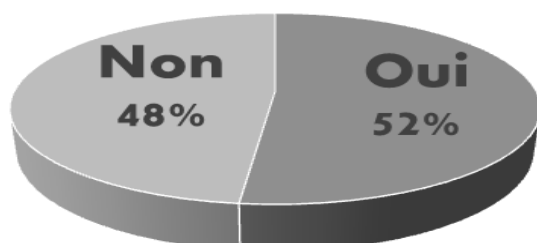
préventive de l'entreprise (apprentissage, méditation, relaxation, thérapies cognitives et comportementales). Ce mode de prévention est indispensable, mais l'enquête révèle que 35,3% des personnes interrogées ayant répondu « oui » pour les mesures préventives utilisées par leurs entreprises, ont adopté un outil de formation et de gestion de stress. Cet instrument est moins utilisé en entreprises de la wilaya de Bejaia. Bien que cette pratique soit bénéfique sur la personne pour maîtriser son stress, il en reste quelques actions complémentaires. La gestion du stress consiste, d'abord, à déterminer la fréquence, la prévalence, la gravité des expositions aux facteurs de ce risque. Ensuite, la personne doit analyser les caractéristiques de ces expositions. Enfin, elle conçoit des modalités d'intervention et d'application afin de prévenir le stress lié et promouvoir le bien-être et la productivité.

3. STRATÉGIE DE PRÉVENTION CENTRÉE SUR L'INDIVIDU

La démarche de prévention centrée sur l'individu est nécessaire et aussi complémentaire à la prévention collective.

L'objectif est centré sur la capacité d'un individu à surmonter son stress en fonction de chaque situation individuelle vécue.

Figure 1. Stratégies pour faire face au stress professionnel (Coping)



Source : KANDI, N. (2017), Enquête auprès des travailleurs de la wilaya de Bejaia.

La figure 1 indique que plus de la moitié des travailleurs interrogés disposent de leurs propres stratégies pour faire face (coping) au stress perçu. L'analyse des résultats par catégorie professionnelle révèle que les ouvriers qualifiés ont plus de possibilités pour résister au stress. Nous pensons qu'ils utilisent peut-être le coping centré sur le soutien social.

Un autre résultat révèle que les hommes à concurrence de (68,8%) sont plus résistants au stress que les femmes (31,2%), ce qui indique une différence significative de stratégie de coping exprimée par les deux sexes. Les travailleurs appartenant à la tranche d'âge [30-40] ans expriment une meilleure adaptation aux situations stressantes que les travailleurs des autres tranches d'âge. Les salariés du secteur privé (50,7%) révèlent plus de capacité de résistance au stress perçu que les employés du secteur public (49,3%). En effet, une analyse globale ne peut permettre de relever d'éventuelles divergences parmi les stratégies pour surmonter le stress. Les moyens de prévenir le stress au travail existent. La démarche de prévention individuelle est moins efficace, car elle n'est pas opérante dans le temps. Elle consiste à réduire certaines sources de stress en agissant directement sur les capacités cognitives individuelles en fonction des facteurs propres à chacun.

Tableau 2. Quelques stratégies individuelles pour combattre le stress professionnel

		Oui		Non	
		Effectif	En %	Effectif	En %
Pratique de l'activité sportive	Néant	169	21,20%	741	100%
	Oui	628	78,80%	0	0%
	Total	797	100%	741	100%
Séances de relaxation	Néant	575	72,10%	741	100%
	Oui	222	27,90%	0	0%
	Total	797	100%	741	100%
Recours au médecin de travail et/ou au psychologue de travail	Néant	672	84,30%	741	100%
	Oui	125	15,70%	0	0%
	Total	797	100%	741	100%

Source : KANDI, N. (2017), Enquête auprès des travailleurs de la wilaya de Bejaia.

L'activité physique est parmi les moyens de réduire les niveaux de stress perçu. Les bénéfices de cet exercice sont thérapeutiques. Cette pratique est un type de traitement remédiant aux difficultés rencontrées dans le

travail et se défouler de toutes tensions professionnelles. D'après le tableau 2, 78,8% de l'ensemble des personnes disposant d'une stratégie de coping, pratiquent régulièrement une activité sportive pour se détresser. Selon

Isabelle Doré, le potentiel de l'activité physique pour promouvoir la santé mentale dans sa dimension positive devra également être explorée¹. Les recherches dans l'efficacité et les bénéfices de l'activité sportive sont essentielles pour expliquer plus clairement le résultat de cette activité comme moyen de prévention des symptômes du stress professionnel.

Intégrer l'activité physique au travail est une autre option qui doit être étudiée afin de réduire le risque de certaines maladies professionnelles. L'intégration de la relaxation au traitement des effets négatifs du stress augmente les capacités mentales de l'individu. La relaxation est une démarche de prévention individuelle à travers laquelle il peut obtenir un repos mental. F. Champeville De Boisjoli Y. montre à travers son étude que grâce à la pratique de la relaxation, l'organisme parvient à une homéostasie, c'est-à-dire à un équilibre biochimique où les fonctions antagonistes musculaires ou cérébrales sont en harmonie et permettent un affinement du geste². Les résultats de notre étude empirique montrent que cette pratique est moins exploitée chez un nombre important des travailleurs de la wilaya de Bejaia. Sur l'ensemble des travailleurs qui disposent de la stratégie de coping, il n'y a que 27,9% qui utilisent des séances de relaxation pour se détendre et réduire ainsi les effets du stress. Il se trouve qu'un travailleur qui n'a pas de moyen pour surmonter ses difficultés professionnelles, recourt à la médecine du travail ou va consulter un psychologue du

travail pour remédier à son stress. Ces deux acteurs de santé dans l'entreprise sont censés améliorer les conditions de vie et de travail dans l'entreprise à travers des actions comme l'adaptation des postes et des techniques de travail à la santé physique et mentale, et procéder à des examens médicaux si nécessaire. L'échantillon révèle que seulement 15,7% des travailleurs ont eu recours à la médecine du travail durant l'année écoulée. Il est important de rappeler que le recours à ces structures de santé en entreprise fait partie de la culture de l'entreprise. Sans l'aide de ces médecins, le travailleur ne parvient pas à lui seul à constituer sa propre stratégie de prévention, du fait qu'ils sont les spécialistes en la matière.

4. DÉMARCHE DE PRÉVENTION

Cette démarche d'évaluation de la prévention du stress professionnel est basée sur la pluralité des réponses relatives aux actions que nous proposons aux entreprises de la wilaya de Bejaia. Ce type d'évaluation, bien que peu évident, répondait à un réel besoin exprimé par les personnes interrogées. La démarche proposée relève de l'organisation du travail, mais également, des perceptions et des expériences vécues par les divers travailleurs. Les données du tableau 3 englobent les bonnes pratiques préventives proposées aux travailleurs dans le but de formuler une démarche de prévention adaptée aux entreprises de la wilaya de Bejaia.

¹ Doré, I. (2013). « Activité physique et santé mentale: et si certains types d'activité étaient plus efficaces que d'autres ? », Les Éditions Inserm, Vol.5, n° 8.

² F. Champeville De Boisjoll, Y. (1987). « Anxiété, stress et relaxation. Expérience hospitalière chez les coronariens ». Vol.14, n° 6, p. 309-319.

Tableau 3. Actions préventives proposées pour formuler une démarche de prévention

		Effectif	En %
Amélioration de la communication interne	Néant	577	37,50%
	Oui	961	62,50%
Soutien social (collègues, supérieurs, et direction de l'entreprise)	Néant	847	55,10%
	Oui	691	44,90%
Possibilité de participation aux solutions	Néant	1048	68,10%
	Oui	490	31,90%
Visites des dirigeants, conseillers de prévention, détente et activités sportives et réactives	Néant	915	59,50%
	Oui	623	40,50%
Séances de formation relatives au stress	Néant	736	47,90%
	Oui	802	52,10%
Formation ciblée (Adaptation des compétences aux exigences de la tâche)	Néant	724	47,10%
	Oui	814	52,90%
Adaptation des conditions de travail	Néant	734	47,80%
	Oui	803	52,20%
Réorganisation des lieux de travail	Néant	816	53,10%
	Oui	722	46,90%
Modernisation du travail et réduction des facteurs de stress	Néant	682	44,30%
	Oui	856	55,70%

Source : KANDI, N. (2017), Enquête auprès des travailleurs de la wilaya de Bejaia.

3.1. Amélioration de la Communication Interne

La communication interprofessionnelle est considérée comme un important dispositif pour orienter au mieux les travailleurs pour s'adapter aux situations de travail tendu. À travers cette communication, on peut donner du sens au travail et faciliter le partage au sein des équipes. Pour cela, il est nécessaire de mettre en œuvre des stratégies de communication interne en tenant compte de la politique de prévention de l'entreprise, ce qui lui assure sa performance économique et sociale. Il peut également être une nouvelle forme de dialogue pour partager les enjeux stratégiques avec les travailleurs, sans négliger ses avantages directs sur la santé et le bien-être

au travail. L'enquête montre que 62,5% des personnes interrogées pensent que le recours à l'amélioration de la communication interne est un levier pour réduire le stress perçu. Une relation totalement dénuée de sentiments ne peut donc conduire qu'à un monde de relations artificielles, source d'une ambiance sans attrait voir repoussante, de stress individuel et de mèche explosive dans le domaine social¹. La nécessité de vivre ensemble dans l'organisation et le maintien d'un équilibre est nécessaire pour établir un échange et une bonne communication, ce qui permet de créer un bon climat relationnel.

3.2. Soutien Social (Collègues, Supérieurs, Et Direction De L'entreprise)

Le soutien social et professionnel contribue au bien-être des travailleurs et suscite un intérêt

¹ Michon, C. (2012), « Management et communication interne. Les six dimensions qu'il faut considérer », Communication et organisation, n° 5. p. 01-11.

croissant dans le domaine de la santé au travail, plus particulièrement, dans la santé psychosociale. Son intérêt provient de ses effets bénéfiques sur l'adaptation et l'accomplissement du travail. Il aide aussi les travailleurs à dépasser les incertitudes et les situations génératrices de stress et d'inquiétude¹. Ce soutien est considéré par plusieurs auteurs comme un variable tampon produisant un effet protecteur contre les effets du stress². L'étude menée n'a permis d'identifier que 44,9% des personnes interrogées et déclarent que ces formes de soutien social et professionnel sont susceptibles de favoriser l'adaptation au travail. Nous avons constaté aussi que le soutien social et professionnel apporté par les supérieurs hiérarchiques et les collègues contribuent significativement à l'accomplissement de la performance économique et sociale.

3.3. Possibilité de Participation Aux Solutions

Faire participer le salarié à la politique de prévention est une responsabilité sociale de l'entreprise. Les acteurs de la prévention doivent intégrer la participation des salariés dans les programmes de prévention pour apporter un gain à la performance de l'entreprise. Les données du tableau 3 montrent que 31,9% des travailleurs pensent qu'il est essentiel que la contribution des salariés soit un levier dans la stratégie de l'entreprise et en particulier dans la politique de prévention en matière de santé au travail. Cette démarche est une possibilité pour donner aux salariés les moyens de se réaliser dans le travail en restaurant des espaces de discussion

et d'autonomie dans le travail et encore en systématisant les possibilités de recourir au diagnostic concernant les facteurs de risques propres à chaque métier et de prévoir un bilan et un plan d'action préventif contre les risques du stress professionnel. Le fait que les travailleurs connaissent le travail réel leur permet plus facilement de participer à la recherche de solutions.

3.4. Visite des Dirigeants, Conseillers de Prévention, Détente et Activités Sportives

Avoir une vision d'ensemble de la prévention des risques liés au stress permet de mener une analyse globale à travers une approche multidisciplinaire avec la participation active des dirigeants, des conseillers en prévention, hygiène et sécurité au travail, médecin du travail et travailleurs. L'objectif est donc d'essayer de constituer une démarche de prévention en travaillant au niveau de l'organisation, de l'équipe et enfin au niveau de l'individu. Cette participation active de l'ensemble a pour but d'élaborer une politique de prévention et de protection au travail, dans laquelle, les acteurs de prévention doivent occuper une position centrale. Ainsi, l'objectif est d'apporter une amélioration sur la communication interne et la promotion de la coopération. Pour la détente et l'activité physique et réactive, il est démontré qu'elles favorisent le bon fonctionnement des interactions chimiques du corps et diminuent les hormones provocatrices de stress. 40,5% des personnes enquêtées ont déclaré que cette activité est bénéfique pour l'atmosphère sociale de l'entreprise et aide ainsi à diminuer considérablement le stress.

¹ Ben Ameer, A. (2010), « L'adaptation au travail des cadres expatriés. Comment concilier performances économiques et sociale dans un contexte de diversité culturelle ? », Humanisme et Entreprise Vol. 5 n° 300. p 57-76.

² Caron, J. Guay, S. (2005), « Soutien social et santé mentale. Concept, mesures, recherches récentes et implications pour les cliniciens », Santé mentale au Québec. Vol. 30 n° 2, p. 15-41.

3.5. Sances de Formation Relatives Au Stress

En collaboration avec les acteurs de la prvention et les chefs d'entreprises, il est important d'intgrer dans le programme de prvention des formations sensibilisant les travailleurs à connaitre le stress, ses facteurs et ses consquences. On peut mme former explicitement des spcialistes qui travaillent avec le service de mdecine du travail. En revanche, il est aussi possible d'envisager des stages de formation organisés par les services de prvention, notamment lorsqu'il s'agit d'tudier les problmes relatifs au stress professionnel. L'enqute confirme que plus de la moiti (52,1%) des travailleurs questionnés ont accepté d'tre formés et informés sur le stress et ses consquences. Il est ralisable d'organiser de sances d'information relatives au stress pour tous les niveaux et en particulier dans les entreprises où le stress est trs rpandu, et de destiner ces formations à toutes les catgories du personnel.

3.6. Formation Ciblée (Adaptation des Compétences Aux Exigences de la Tche)

Il est démontré que la comptence est un facteur modrateur de contraintes professionnelles. La formation ciblée relative aux conditions et à l'organisation du travail relève gnralement de la comptence. Les travailleurs sont confrontés habituellement au stress et la conception d'une formation axée sur le dveloppement de comptences peut apporter des ajustements sur l'adaptation et l'valuation des situations de travail. Cette formation met en exergue les choix d'une dmarche de prvention et gnère des profits ambitieux qui offrent aux salariés de comment se confronter à la complexité et la manire d'agir dans des situations de stress. 52,9% des personnes enqutées dclarent que la

formation ciblée correspondant à l'adaptation des comptences aux exigences du travail est une dmarche admissible pour modrer le stress professionnel. Il est impératif que l'entreprise utilise cette formation, qui constitue djà en soi, une premire mesure d'accompagnement. La formation sur la gestion du stress professionnel peut mettre en action une gestion dynamique et efficace des risques sur la sant physique et mentale. Elle procède à l'utilisation d'une dmarche de prvention basée sur les comptences ncessaires en fonction de la complexité des problmes rencontrés.

3.7. Adaptation des Conditions de Travail

Une dmarche de prvention accentuée sur l'adaptation des conditions de travail est une action parmi d'autres pour modrer le stress. Elle doit tre orientée vers des amliorations organisationnelles et relationnelles pour concevoir un environnement de travail adquat. Ainsi, une association entre le changement organisationnel et le soutien aux individus est gnralement la procdule la plus adquate pour rduire le stress. Les rsultats montrent que 52,2% des salariés ont exprimé que l'adaptation et l'amlioration des conditions de travail est indispensable. La question de l'amlioration des conditions de travail ncessite une meilleure comprhension du travail avec l'aide et l'appui des travailleurs. Cette initiative permet des changes constructifs sur les caractéristiques du travail et peut apporter des solutions ultérieures sur la qualit de vie et le bien-tre au travail.

3.8. Rorganisation des Lieux de Travail

Il est important de rendre l'environnement de travail plus adapté pour anticiper les obstacles liés au stress. La rorganisation des lieux de travail se fait à travers, d'abord, l'adaptation du travail à l'homme en étudiant la conception des

postes tant sur les dispositifs matériels et l'outil de travail que sur les formes de travail et de production. Ensuite, il faut établir la démarche de prévention en rendant le milieu professionnel favorable. Les données du tableau 3 montrent que 46,9% parmi les personnes interrogées ont jugé important de procéder à cet aspect de la prévention du stress professionnel, notamment pour rendre plus supportables le travail pénible et le travail rythmé et en réduire les effets sur la santé. De ce fait, des procédures préventives adéquates doivent être adaptées à la disposition particulière du lieu de travail, en relation avec la sécurité et la santé au travail.

3.9. Modernisation du Travail et Réduction des Facteurs de Stress

L'innovation au travail est coûteuse, mais indispensable pour une meilleure flexibilité des procédés. Les emplois les moins équipés en technologie ou en équipements modernes génèrent des facteurs ambiants et stressants qui sont suffisamment connus comme difficiles, et les salariés se plaignent en raison des mauvaises conditions de travail. Par contre, il est adéquat de repenser les modes de travaux adaptés que déployaient alors les entreprises et de les mettre en relation avec ceux que peuvent développer les salariés dans le contexte modernisé. La modernisation du travail s'est essentiellement caractérisée par une amélioration systématique de la gestion des risques professionnels et de la pénibilité au travail. Les résultats du travail de terrain montrent que 55,7% des travailleurs pensent que le fait d'adopter ces innovations peut rendre le travail moins stressant. Cette pratique intègre des mesures préventives pour supprimer, ou du moins pour en limiter un grand nombre de stressseurs.

5. ANALYSE DE L'ENSEMBLE DES PROCÉDURES DE PRÉVENTION PAR ORDRE DE PRIORITÉ

L'analyse du cas empirique est susceptible de générer plusieurs prérogatives à propos des conditions de succès de la démarche de prévention. La première procédure soulevée est la nécessité de recourir à la communication interne et le soutien social dans le processus de prévention et de gestion des conditions de travail. Par ailleurs, si les difficultés révélées par les salariés eux-mêmes soient source de stress, ils soulèvent aussi des problèmes de modernisation du travail comme élément pouvant réduire la pénibilité du travail.

Le troisième problème révélé par les personnes interrogées est la nécessité d'organiser la formation qui convient, pour mieux connaître et gérer le stress au travail. On peut donc élargir l'étendue de la vision sur la prévention d'une simple imputation à des mauvaises conditions de travail, à de nouvelles conceptions relatives au bien-être des travailleurs. La réalisation de cette démarche de prévention est possible à partir du recueil des meilleures connaissances du terrain, appuyé par des échanges de points de vue entre les acteurs de la prévention en collaboration avec les attentes des salariés. Cette démarche est peut-être nouvelle, mais constructive à partir du travail au sein des d'entreprises de la wilaya de Bejaia.

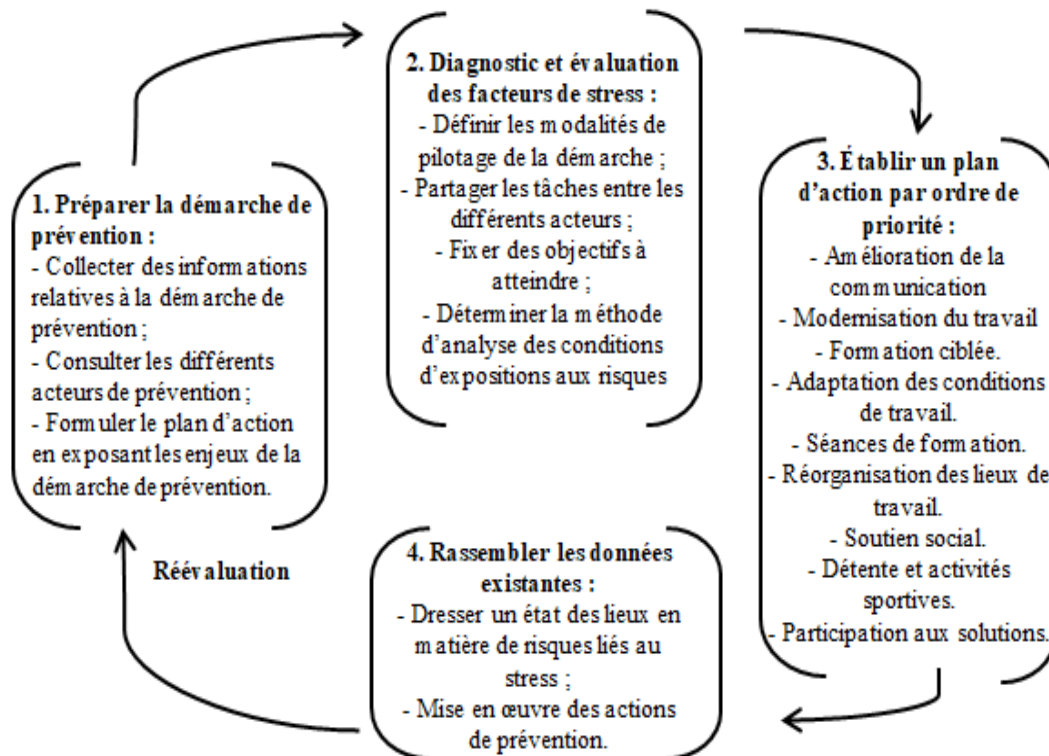
6. PROPOSITION D'UNE DÉMARCHE DE PRÉVENTION ADAPTÉE AU CONTEXTE ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DES ENTREPRISES DE LA WILAYA DE BEJAIA

Construire une démarche de prévention à partir des données révélées, c'est essayer de contextualiser la situation de travail et ses conditions, et proposer des actions utiles pour réduire les sources de stress dans les entreprises de Bejaia.

Cette initiative peut inciter les entreprises de la wilaya de Bejaia à réaliser un recueil des risques, et à mettre en œuvre des mesures adéquates. Même si cette démarche n'était qu'une proposition pour cartographier les

risques liés au stress professionnel, il est utile que les entreprises de la wilaya de Bejaia s'appuient sur elle pour promouvoir la santé et la sécurité au travail et réduire les coûts du stress.

Figure 2. Étapes de la démarche de prévention du stress professionnel



Source : KANDI, N. (2017), Enquête auprès des travailleurs de la wilaya de Bejaia.

7. CONCLUSION

La prévention du stress est susceptible de générer plusieurs atouts et d'assurer de meilleures conditions de succès de la démarche de prévention du stress, et ce, pour protéger les travailleurs contre l'exposition à ce risque. L'objectif de cette prévention est de réduire les conséquences de ce stress professionnel et d'améliorer la santé de travailleurs de cette population active et augmenter la productivité des entreprises.

Il existe deux possibilités d'actions préventives. La première comprend l'aspect comportemental de l'individu en le sensibilisant par le recours à la communication interne et au soutien social et professionnel

dans le processus de prévention et de gestion des conditions de travail. La seconde action consiste à améliorer l'organisation et la modernisation du travail comme éléments réduisant la pénibilité.

En appliquant cette démarche de prévention, elle sera une meilleure stratégie pour protéger les travailleurs contre le stress professionnel et pour formuler sur cette base un certain nombre de recommandations. La prévention de niveau tertiaire comporte le traitement, la réhabilitation et le processus de retour au travail.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

ANACT. (2007), Prévention du stress et des risques psychosociaux au travail, Actes du séminaire scientifique, coll. Études & Documents, Réseau ANACT, Paris.

BEN AMEUR, A. (2010), « L'adaptation au travail des cadres expatriés. Comment concilier performances économiques et sociale dans un contexte de diversité culturelle ? », Humanisme et Entreprise Vol. 5 n° 300. p 57-76.

Caron, J. Guay, S. (2005), « Soutien social et santé mentale. Concept, mesures, recherches récentes et implications pour les cliniciens », Santé mentale au Québec. Vol. 30 n° 2, p. 15-41.

CGSST. (2014). La santé psychologique au travail, Université Laval, Québec, Canada. In www.cgsst.com

CHAKOR, T. (2013), Les pratiques des consultants dans la gestion des risques psychosociaux au travail. Thèse en vue de l'obtention du Doctorat ES Sciences de Gestion, Université Aix-Marseille.

CHAVAL, N. JAMET, V. MALHERBE, D. TRÉBUCHET, J-L. (2007), « Le stress des Cadres au travail. Comment les DRH y font-ils face dans leur entreprise ? ». Mémoire MBA en Management des ressources humaines, Université Paris Dauphine.

DORE, I. (2013). « Activité physique et santé mentale : et si certains types d'activité étaient plus efficaces que d'autres ? », Les Éditions Inserm, Vol.5, n° 8.

F. CHAMPEVILLE De Boisjoll, Y. (1987). « Anxiété, stress et relaxation. Expérience hospitalière chez les coronariens ». Vol.14, n° 6, p. 309-319.

GERARD-VOIROL, C. (2010), « Développement, mise en œuvre et caractérisation d'un

processus de surveillance continue par internet de facteurs psychosociaux en vue de son utilisation éventuelle dans la prévention des crises organisationnelles ». Thèse présentée comme exigence partielle du doctorat en psychologie, Université du Québec.

HANSEZ, I. & all. (2009), « Évaluation des pratiques de diagnostic de stress au sein d'entreprises belges. Facteurs bloquants et facteurs stimulants », Le travail humain, Vol. 72, n°2, p. 127-153.

LÉGERON, P. (2008), « Le stress professionnel ». L'information psychiatrique, Vol. 84, n° 9, P. 809-820.

LERUSE, L. Di-Martino, I. Malaise, N. Firket, P. Jaminon, V. Paradowski, M. (2004), « Le stress au travail : Facteurs de risques, évaluation et prévention », 2004, <http://www.emploi.belgique.be/WorkArea/DownloadAsset.aspx?id=4216> (Consulté le 24/12/2017)

Loi n 90-11 du 21 avril 1990 relative aux relations de Travail, modifiée et complétée le 11 janvier 1997.

MICHON, C. (2012), « Management et communication interne. Les six dimensions qu'il faut considérer », Communication et organisation, n° 5. p. 01-11.

OIT. (2013), La prévention du stress au travail, Liste des points de contrôle, Solutions pratiques pour la prévention du stress en milieu de travail, Editions BIT, Genève.

OMS. (2004), Organisation du travail et stress, Approches systématiques du problème à l'intention des employeurs, des cadres dirigeants et des représentants syndicaux, Série protection de la santé des travailleurs n 3.

Gelişmenin Politik İktisadı ve Acemoğlu'nun Katkıları*

Harun BAL¹, Pınar ÇUHADAR²

Özet

Sosyal bilimlerin birçok alanında kullanılan, disiplinlerarası bir kavram olan kurumlar, toplumsal çatışma ve güç dağılımı üzerindeki etkisi ile iktisat yazınında önemli bir yer tutmaya başlamıştır. İnsan davranışları üzerindeki etkisi her geçen gün daha fazla kabul gören kurumlar, iktisadi ve siyasi olarak sistemin işleyişini, sistemin kazanan ve kaybedenlerini kamu politikaları aracılığı ile belirleme gücüne sahiptir. Kurumların gelişmişlik düzeyi üzerindeki etkisini ele alan birçok kurum geliştirilmiştir. Kurumlar literatürüne bu anlamda katkı sunan önemli isimlerden biri de Daron Acemoğlu'dur. Bu çalışmanın amacı, Acemoğlu'nun gelişmenin politik iktisadı ve kurumsal iktisat teorisine yaptığı katkıların bir çerçevesini çizmektir.

Anahtar kelimeler: Kurumlar, toplumsal çatışma, güç, kamu politikası

Jel Kodu: B52, P16, O43, Z13

Political Economy of Development and Contributions of Acemoğlu

Abstract

Institution as an interdisciplinary concept which is used in a vast range of social sciences has a great importance with its impact on social conflict and power distribution in economics literature nowadays. That the human behaviors are designed by institutions is becoming a well-accepted idea day by day, therefore it is the same to accept the functions of institutions in economics and social process; its power on determining the losers and winners of society through public policy. Several theories are constructed for understanding the relations between institutions and development level. Daron Acemoğlu is one of the economists who have important contributions to the institutional theory. Aim of this study is to draw a frame of Acemoğlu's contributions to political economy of development and institutional economics' theory.

Keywords: Institutions, social conflict, power, public policy

Jel Codes: B52, P16, O43, Z13

1. GİRİŞ

Politik iktisat, devletin ekonomiye müdahale etmesi gerektiği ön kabulüyle birlikte siyaset ve iktisat biliminin kurallarını inceleyerek bu müdahale alanının genel özelliklerini belirleme çabası içindedir. İktisadın da siyasetin de araştırmalarında ortak nokta analizlerinin bireysel tercihlere dayanmasıdır. Bu bireysel tercihlerin toplumsal tercihlere nasıl dönüşeceği ise iktisadi ve siyasi kurumsal yapıca belirlenmektedir. İktisadi ve siyasi kurumsal yapıyı belirleyense topluma hâkim olan ideolojidir (Savaş, 2013: 1-3). İdeoloji; "temel bilişsel ve değersel yönelimlere dayalı sistematik bilgi" olarak tanımlandığı gibi "yanlı algılamaların

yaratığı gerçeği maskeleyen fikri yapıt" anlamına da gelmektedir. Bu bakımdan ideoloji, resmi işlemlerden ziyade duygular veya şekillenmiş arayışların etkisi ile ortaya çıkmış bir kavramdır (Mardin, 2012: 19-20). Dolayısıyla toplumsal alışkanlıkların yarattığı, normlar ve değerler bütünü içerisinde ele alınacak kurumsal yapılar, temel iktisadi faaliyetlerin işleyiş şeklinin de belirleyicisi haline gelmektedir.

İktisadi faaliyetlerde kurumların rolüne ve önemine atfedilen değerde yaşanan bu değişim, siyaset bilimindeki yeni eğilimlerden ayrı görülmemelidir. Arts ve Tatenhove (2005)'e göre; son on beş yıldır, yönetim, kurumsal kapasite, ağlar, söylemler, güven, tartışmalar, karşılıklı bağımlılık gibi

*Bu makalede bilimsel araştırma ve yayın etiği ilkelerine uyulmuştur./In this article, the principles of scientific research and publication ethics were followed.

Bu makale "Kurumlar, Yönetişim ve Ekonomik Gelişme" başlıklı Doktora Tezi'nden üretilmiştir

ATIF ÖNERİSİ (APA): Bal, H., Çuhadar, P. (2020). Gelişmenin Politik İktisadı ve Acemoğlu'nun Katkıları. *İzmir İktisat Dergisi*, 37(3), 481-493. Doi: 10.24988/ije.202035304

¹. Prof. Dr., Çukurova Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Balcalı/ADANA, **EMAIL:** harunbal@cu.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-0878-8253

².Dr. Öğr. Üyesi, Mardin Artuklu Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Artuklu/MARDİN, **EMAIL:** pinarozdemircukadar@artuklu.edu.tr **ORCID:** 0000-0001-6302-7735.

kavramların literatürde geniş yer tutmaya başlaması, siyasi yapının örgütsel bakış açısı ile yeniden değerlendirilmesi ile ilintilidir. Politika, genellikle güç-akılcılıkla başlayan ve çıkar çatışmalarına doğru devam eden sürekli tartışmaların arasında betimlenerek konumlandırılır. 1970-1980 döneminde birinci yaklaşımın ağır bastığı görülmektedir. İkinci grup kavramsallaştırma (kurumsal analizin akılcı seçim kuramına meydan okumaya başlamasıyla birlikte) ise kısır politik terminolojinin ötesine geçmiştir. Bu yaklaşımla kurumsal düzenlemelerin içinde yer alan iktisadi birimler arasındaki etkileşim ve toplumsal yapıları da iktisadi analize dahil edilmiştir.

"Gelişmenin politik iktisadı", bireysel tercihlerin toplumsal tercihlere dönüşmesi sürecinde gözlenen tüm bu etkileşimlerin, gelişme sürecinde uygulanan politikalara nasıl yansıdığını ele almaktadır. Öyle ki, politika uygulayıcıların sahip oldukları "güç", kurumsal yapı tesis edilirken toplum içindeki alt gruplardan kimin avantajlı veya dezavantajlı olacağını belirleyebilmektedir. Dolayısıyla, politika süreci içerisinde yer alan aktörlerin iktisadi ve siyasi güçlerinin, karar alma mekanizmasının belirleyicisi olan kurumsal yapı üzerindeki etkisinin analiz dışında tutulması, gelişmeye dair ortaya konan argümanların eksik kalmasına neden olmaktadır.

Bu çalışmanın amacı Ortodoks iktisadın ekonomik gelişme üzerine yürütülen tartışmalarda analizlerinden dışladığı kurumların kamu politikaları aracılığı ile toplumsal çatışma ve güç dağılımı üzerindeki yarattığı etkileri ve konu üzerine yürütülen tartışmaları Daron Acemoğlu'nun katkıları çerçevesinde incelemektir. Bu amaçla ikinci bölümde toplumsal çatışma ve güç kavramlarına yer verilecek, konunun gelişme ve kamu politikası ile ilişkisi irdelenecektir. Üçüncü bölümde ise Daron Acemoğlu'nun toplumsal çatışma, güç kavramları çerçevesinde gelişmenin politik iktisadına ve kurumsal iktisata yaptığı teorik katkılarla ilgili bir çerçeve çizilecektir. Son bölümde genel bir değerlendirmenin yapıldığı sonuç yer almaktadır.

2. TOPLUMSAL ÇATIŞMA VE GÜÇ

Birey, kümeler içerisinde toplumsallaşarak insani niteliklerini kazanmaya başlar. Toplumsal küme, iki ya da daha fazla sayıdaki bireyin arasındaki etkileşimden doğup büyüyerek gruplara doğru evrilebilmektedir. Bireylerin kümeleşmesi aynı

zamanda toplumsal etkileşimin de oluşmaya başlaması anlamına gelmektedir. Böylelikle birey, davranışlarında diğerlerinin eylemlerini de algılayıp, onlara aldırma ve kendi eylemlerini bu algılamaya uygun olarak düzenlemek zorunda olduğunu hissetmektedir. Bu tutum, toplu (kolektif) ya da kümesel davranışın temelini oluşturmaktadır. Küme içi ilişkiler, kümeler arası ilişkiler ve alt kümelerle toplum arasındaki ilişkiler bağımlılık, işbirliği, rekabet ve çatışma öğelerini de içinde barındırmaktadır. Toplumsal ihtiyaçların giderilmesinin zorunlu hale gelmesi işbölümünü, buna bağlı olarak ortaya çıkan belirli rollerin doğmasını ve bunların görece düzenli olarak sürdürülmesini de gerektirmektedir. Toplum daha karmaşık hale geldikçe toplumu oluşturan farklı öğelerin tekdüzeliği ve eşitliği de ortadan kalkmaktadır. Bu değişim özellikle kümeler toplum boyutuna geldiğinde kaçınılmaz olmaktadır. Toplumlar, ihtiyaçlarını gidermek için farklılaşan yapılara sahip olmakla birlikte etkinlikleri ve rolleri değerlendirerek onlara farklı değerler atfeden sistemler olmalarıyla da toplumsal tabakaları (sınıfları) doğuran unsurlardır (Ergil, 2012: 61-109).

Dahrendorf (1958)'a göre, toplumsal tabakalar arası çatışmaları yaratan unsurları sınıflandırmak oldukça güçtür. Veri bir toplum içerisindeki çatışmalar, dışsal olarak yaratılabileceği gibi toplumun kendisi tarafından da üretilebilmektedir. Bu bağlamda mücadele nedeni; belirli bir amaca ulaşmak, çatışan grupların yapısal kökenleri, çatışmanın şekli gibi birçok ayrıma gidilebilmektedir. Bu noktada yapılan sosyolojik araştırmalar, toplumsal çatışmaların kaynaklarını saptamaya çalışmaktadır. Elde edilen bulgular toplumsal çatışmaların belirli toplumlarda tarihi koşulların bir sonucu olduğunu ya da aynı gelişme evresindeki toplumların genel bir özelliği olarak ortaya çıktığını göstermektedir. Dolayısıyla çatışmaların toplumların yapısal özelliklerine bağlı olması genel bir kuram ortaya konmasını zorlaştırırsa da odak noktası kural koyucu ve kurala uyanlar arasındaki ilişkiler olmalıdır.

Modern tabakalaşma kuramlarının temel önermeleri bu noktalara odaklanmıştır. Bu yaklaşıma göre; öncelikle toplumda yerleşik hale gelen hiyerarşik yapı, katı sınıfsal ilişkilerin yaratılıp sürdürülmesini sağlayarak sınıf ayrılıklarını daha derin hale getirmektedir. Bununla birlikte tüm hiyerarşiler karşı tepkiye de yol açmamaktadır. Muhalefetin ortaya çıkmasına izin

veren demokratik süreçlerin yeterince kabul edilmesi; yasal yapıların, medyanın ve diğer kurumların toplumsal çatışmanın dışı vurumuna izin vermesi bu bakımdan önem kazanmaktadır (Clark ve Lipset, 2010: 287-290). Dolayısıyla toplumsal çatışma olgusu, toplumda eşitsizlik yaratan ve besleyen öğelerin ortaya çıkardığı ortak bir sonuçtur. Toplum içinde eşitsizliğin var olması ve pekiştirilmesi, elinde iktisadi ve/veya siyasi güç bulduran kişi veya grupların davranışlarından soyutlanamaz. Bu bağlamda toplumsal çatışmaları irdelemek güç kavramını ele almayı gerekli kılmaktadır.

Güç, siyaset bilimi ve sosyoloji alanının ortak bir tanımla üzerinde anlaşamadığı kavramlardan biridir. Güç kavramsallaştırması üzerine çalışan her düşünür (Monckriefe, 2004; Gaventa, 2006; Arts ve Tatenhove, 2005) kavrama yeni bir boyut kazandırmıştır.

Güç tanımlamalarından biri, gücü kaynaklara sahip olma veya kullanma yetkisi (para, bilgi, personel, silahlar, itibar) anlamında kullanırken, diğerleri sonuç elde etmeye veya ilişkisel güce vurgu yapmaktadır (örneğin A'yı etkileyen B'dir). Bir diğer bakış açısı, gücü yalnızca örgütsel anlamda düşünürken (örgütler, kaynaklar, kurallar, pazarlık), diğerleri onu tutarsız kavramlarla ilişkilendirmektedir (bilgi, hikâyenin ana teması, söylem, tartışma). Bazıları gücü çatışma temelli sıfır toplamlı oyun olarak değerlendirerek, şekil değiştiren gücü ele alır (A bir şeyleri B'nin maliyeti yüklenmesi ile başarır). Diğer taraftan gücü toplumsal birleşme ve kolektif sonuçlarla ilişkilendirerek şekil değiştirmeyen yaklaşımlar da mevcuttur (A ve B bir şeyleri birlikte başarır). Bununla birlikte faaliyet gösteren birimler düzeyinde gücü konumlandıranlar varken (bir benzetme ile yüzen balıkları dikkate alırken), başkaları yapısal düzeyde (suyun balıklar üzerinde yaptığı basınç) ele alır. Bunun yanında bazı yazarlar da güç kavramı içerisindeki farklı boyutları, düzeyleri ayırıştırırlar (Arts ve Tatenhove, 2005: 347).

Güç, sahip olduğu kimi özellikler itibarıyla, aleni-zorlayıcı; gizli-zorlayıcı; aleni- zorlayıcı olmayan; saklı- zorlayıcı olmayan dört başlık altında sınıflandırılabilir (Akt. Monckriefe, 2004: 29):

•Aleni ve zorlayıcı güç: Daha güçlü olanlar, kendi pozisyonlarını, diğerlerini istemedikleri şekilde hareket etmeye zorlamakta kullanabilmektedir. Zorlama, baskı kullanılmasını gerektirebilmektedir.

Gücün bu özelliği, hemen göze çarpmayan fakat etkisini hissettiren stratejilere dayanabilmektedir. Örneğin insanları ve problemleri daha baskın olanlara uygun bir şekilde kategorize etmek bu kapsamda ele alınabilmektedir. Kategorizasyon güçlü bir sömürge tekniğidir. Irksal ve etnik gruplar da üstün olan, sıradan olan, daha az veya daha çok yetkili olan şeklinde tabakalaştırılıp etiketlemeler yapılmaktadır. Sömürgeciliğin en zarar verici mirası, eski güç ilişkilerinin bugün de sürdürülmesidir.

•Gizli ve zorlayıcı güç: Daha güçlü olanlar etkin bir biçimde sahne arkasında yer alarak gündemi ve söylemleri etkileyebilmektedir. Baskıcı güçte resmi ve gayri resmi kurumlar içine gömülü bir şekilde etkin ve gizli olarak kalabilmektedir.

•Aleni-zorlayıcı olmayan: Güç sadece zorlayıcı değildir, uzlaşma sağlanması konusunda da yapıcı rol edinebilmektedir. Parson'ın açıkladığı gibi, insanlar gücü çatışmacı ve baskıcı olmayan bir şekilde istenen sonuçları elde etmek için kullanabilirler.

•Gizli ve zorlayıcı olmayan güç: Sözsüz olarak ortaya çıkan güç ilişkileridir. Bu güç ilişkileri, niyetlenilmeyen ve bilinçsiz bir şekilde oluşmaktadır. Örneğin, gruplar arasında dezavantajlı hiyerarşik düzenlemeleri kabul etmekle kalmayan ve bunları savunarak onaylayanlar olabilir. Burada güç ilişkileri iç içe geçtiğinden açık ve zorlayıcı uygulamalara gerek kalmamaktadır.

Gücün sahip olduğu nitelik, toplumdaki tabakalaşma yapısı içerisinde ortaya çıkan statü ve sınıfları uzlaştırma veya çatışmayı besleme yönünde etki yaratmaktadır. Ortaya çıkan bu etki kamu kaynaklarının sahipliği, dağılımı, yeniden dağılımı ile birlikte üretim faktörlerinin sahipliği ve mülkiyet ilişkilerini de tanımlar. Dolayısıyla gücün paylaşımı, kaynak dağılımı üzerinde etkinliği sağlayıcı özellik gösterebildiği gibi etkin olmayan kaynak dağılımına da zemin hazırlayabilmektedir. Bu etkileri incelemek üzere birçok kuram geliştirilerek toplumsal çatışma, güç ve yarattığı siyasi, sosyal ve iktisadi etkiler irdelenmiştir. Bu bakımdan toplumsal çatışma ve güç kuramlarının genel çerçevesini incelemekte fayda görülmektedir.

2.1. Toplumsal Çatışma ve Güç İlişkileri Üzerine Odaklanan Kuramlar

Toplumdaki güç ilişkilerini ele alan birçok kuram geliştirilmiştir. Bu kuramlar Arslan (2003)

tarafından seçkin kuramları, korporatist kuramlar, devleti temel alan kuramlar ve Marxist kuramlar olarak gruplandırılmaktadır. Korporatistler, modern toplumlarda, çok sayıda güç merkezi olduğunu ve bu güç merkezlerinin seçkinler arasında dağıldığını, temel politikaların belirleyicisinin azınlık bir seçkin grup olduğunu savunmaktadır. Devlet merkezci görüşler, devleti nihai güç merkezi olarak tüm sınıflardan ve toplumdan bağımsız olarak tanımlamaktadır. Seçkin kurumları da kendi arasında; "pluralist seçkin kuramı", "demokratik seçkin kuramı", "seçkin seçkin kuramı" şeklinde gruplandırılabilir. Aralarında Dahl, Lindbom, Riesman ve Galbraith gibi düşünürlerce savunulan pluralist seçkin görüş, toplumsal ve siyasi gücün birçok grup tarafından paylaşıldığını, tüm grupların karar verme süreci üzerinde etkili olduğunu, seçkinlerin gücünün diğer seçkinlerce sınırlandırıldığı tezini savunmaktadır. Demokratik seçkin kuramı; Mosca, Weber, Schumpeter, Aron tarafından ortaya konmuş, seçkinlerin hükümetten ve diğer seçkin gruplarından bağımsızlığına vurgu yaparak, seçim, örgütlenme ve ifade özgürlüklerinin demokrasi ile seçkin bağımsızlığının vazgeçilmez öğeleri olduklarını savunmuştur.

Seçkin seçkin kuramı ise Pareto'ya kadar uzanmaktadır. Pareto, "Seçkinlerin Yükselişi ve Düşüşü: Kuramsal Bir Sosyoloji Uygulaması" adlı yapıtında Marx'ın insanlık tarihini sınıf çatışmalarının tarihi olarak gören yaklaşımıyla benzer bir argüman ortaya koymaktadır. Pareto (1901)'e göre; "insanlık tarihi seçkinlerin (elitlerin) durmadan devam eden yer değiştirme tarihidir. Biri yükselirken diğerinin alçalması gibi... Bu gerçek bir fenomendir fakat bize başka bir şekilde gözükebilirler. Eskilerin yerine geçmek için çabalayan veya sadece gücünü arttırmak isteyen yeni seçkinler böyle bir niyetleri olduğunu açıkça kabul etmezler. Bütün bu baskının liderliğini üstlenmek yerine, kendi iyiliklerinin değil, çoğunluğun iyiliğin peşinde koşacaklarını, bunun büyük bir mücadeleye yol açacağını fakat bu mücadelenin sınırlı bir sınıfın hakları için değil, bütün vatandaşların hakları için yapılacağını ilan ederler" (Pareto, 2010 [1901]: 35). Dersler, başlığı ile yayımlanan çalışmasında ise "devrimler, toplumun yüksek tabakalarında ya sınıf dolaşımındaki yavaşlamadan ya da başka nedenlerden ileri gelen bir birikim sonucu ortaya çıkar. Yüksek sınıfların gerilemiş çökmüş unsurları, kendilerini güçlü kılacak temel psikolojik etkenlere

daha fazla hükmedemezken ve güç kullanmaktan çekinirken; toplumun daha düşük sınıflarındaki üstün nitelikli unsurlar sivrilir ve devlet fonksiyonlarını yürütmek için gereken temel güdülere hükmeder ve güç kullanma konusunda da gönüllü olurlar" (Akt. Zetterberg, 2010: 15). Marx'ın güç ilişkileri ise toplumsal sınıflar bağlamında irdelenmektedir.

Bu noktada sınıf düzeninin zor yoluyla sağlandığı birliklerdeki otoritenin dağılımında yaşanan uyumsuzlukların yarattığı çatışan gruplardır. Çünkü sınıf ilişkileri doğası gereği ve zorunlu olarak istikrarsızdır. Fakat egemen sınıf iktisadi ve siyasal egemenliği akılcılaştırıcı ve alt sınıflara neden altta olmaları gerektiğini açıklayan meşrulaştırıcı bir ideoloji geliştirmektedir (tabii ki, bunu çoğu zaman bilinçli bir şekilde yapmaz). Bu sıkça alıntılanan şu iddiayla anlatılmaya çalışılmıştır; yönetici sınıfın fikirleri her çağda yönetici fikirlerdir. Toplumun yönetici maddi gücü olan sınıf aynı zamanda onun yönetici entelektüel gücüdür. Maddi üretim araçlarına sahip sınıf, aynı zamanda zihinsel üretim araçlarının denetimine de sahip demektir. Böylece genel olarak zihinsel üretim araçlarından yoksun olanların fikirleri onlara bağlıdır (Marx ve Engels (1985'den akt. Giddens, 2010: 297).

Arslan (2011)'in belirttiği gibi, iktisatta son dönemlerde ilgi odağı haline gelen yeni yaklaşımlar, ana akım iktisadın göz ardı ettiği bu etkileşimleri de dikkate alarak analiz alanını genişletmiştir. Buna göre, bu çalışmaların kökenleri; ana akım ve heterodoks yaklaşımlardaki gibi Smith'in analizinden doğan liberal (sosyal uyum) ve sosyalist Marxist (toplumsal çatışma) kollarının tarihi ve felsefi ayrımından da etkilenmiştir.

Devlet "idealist uyum yaklaşımı" veya "realist bakış açısıyla" ele alınabilmektedir. Birinci yaklaşımda devlet, her bir parçasının düzenli ve uyum içinde kendi işlevini yerine getirdiği; içindeki bireylerle grupların yarattıkları toplum dışında önemini yitirdiği bütünleşmiş bir yapıdır. Modern devleti birbirinden uzaklaşan güçlerin dengesi olarak gören "realist bakış" açıysa idealist uyum yaklaşımından ayrılmaktadır (Minogue, 2000: 43). Devleti; birbirinden uzaklaşan güçlerin dengesi olarak görmek, onu toplumu oluşturan farklı gruplar arasında tarafsız kalan bir güç olarak görmekle de eşdeğerdir. Bu yaklaşım ile devlet, dışsal kabul edilerek, piyasaya ancak aksadığı zaman müdahale eden, piyasayı ajanlar için eşit şartlarda rekabet edilebilir hale getiren,

kaynakların etkin dağılımını sağlayan bir hakem niteliği kazanmaktadır. Fakat köklerini Marx'tan alan toplumsal çatışmacı yaklaşımın devlete atfettiği rol, tarafsız bir hakem olmaktan ziyade kaynakların sermaye sahiplerinin elinde toplanmasını sağlayan taraflı bir güç olduğu şeklindedir. Günümüz modern devletinin oluşturduğu kamu politikalarının, farklı özelliklere bağlı olarak örgütlenmiş baskı ve çıkar grupları ile lobi faaliyetlerinden etkilendiği iktisat yazınında sıkça vurgulanır hale gelmiştir. Dolayısıyla, devletin yapısının bireyler ve gruplar arasındaki siyasi mücadelenin bir sonucu olduğu vurgulanmaktadır (Çelebi, 2013).

Aumann, Kurz ve Neyman (1987)'a göre otoriter bir devlet yapısı içinde kendi çıkarları doğrultusunda hareket eden güç sahibi yönetici sınıf, kamu harcamalarının miktar ve bileşiminde kamu gelirlerinin yeniden dağılım ve kamu malları sunumu amaçları üzerinde etkili olmaktadır. Demokratik bir devlet yapısı içerisinde ise vatandaşlar, hem oylamaya dayalı seçimlerin yapılması hem de baskı ve çıkar gruplarının etkileriyle alınan kararlarda rol oynayabilmektedir. Sandler (2000)'e göre ise yaklaşık olarak son altmış yıldır siyaset bilimcilerin ilgi odağı olan çatışma kuramları, devletin mülkiyet haklarının tesis edilmesi ve korunmasındaki rolü ile bu konudaki başarısızlıkların gelişme üzerindeki etkileri, siyasi partiler arasındaki seçim kazanma rekabeti, rant kollama faaliyetleri, doğal kaynaklar, kamu malları bu çalışmalarda geniş yer tutmaktadır.

2.2. Kamu Politikası ve Kolektif Hareket Problemi

Kamu politikası, uygulanacak politikalara ilişkin kararların verilmesini, bu kararların işlemsel şeklini oluşturan yasaların meclisten geçirilmesini, bunların uygulanmasını ve bunun benzerini içeren süreçleri kapsamaktadır. Fakat kamu politikası süreci her zaman düzenli bir şekilde bu sırayı takip etmeyebilmektedir. Nitekim siyasal sisteme göre kamu politikalarının işleyiş süreci farklılaşabilmektedir. Ayrıca kamu politikaları ülkelerin gelişmişlik düzeyine bağlı olduğu kadar demokratik veya totaliter olup olmadığına göre değişik yöntemlerle şekillendirilip formüle edilir ve uygulanır (Çevik, 1998: 105). Çevik ve Demirci (2012), grupları, seçkinleri ve kurumsal faktörleri kamu politikası süreci analizinin bir boyutu olarak görmektedir. Bunların yanında işlevsel süreç, ussal kapsamlı yaklaşım, arttırmacı yaklaşım ve siyasal

sistem modellerinin de politika sürecini açıklamakta kullanıldığına vurgu yapmaktadır. Fakat bu modeller birbirinin alternatifi olmaktan çok tamamlayıcıdır.

Arts ve Tatenhove (2005)'a göre ise günümüz politika yapım sürecinde kural koyucu ve kurala uyan arasındaki karşılıklı görüş alış verişine ve çok sesliliğe vurgu yapan "yönetişim" kavramına dayalı politika analizleri, "güç ve etkisini" analiz dışında bırakmak eğilimindedir. Oysa "güç" şekil değiştirse de her dönemde geçerliliğini koruyan, siyasi, sosyal ve iktisadi etkileri yadsınamayacak bir kavramdır. Toplumsal ihtiyaçların karşılanması ve toplum düzeninin sağlanması amacıyla izlenen yol ve siyaset manasında değerlendirilen politikanın belirleyicisi ve uygulayıcısı yine gücü ellerinde bulunduran grupların kendisidir. Arts ve Tatenhove (2005), bu noktaya vurgu yaparak güç ve yönetimi sentezleyen bir politika tanımlaması yapmışlardır. Bu yeni kavramsallaştırma "politik düzenlemeler yaklaşımı" olarak anılmaktadır. Bu yaklaşım kurumsal olarak çok aktörlü politika süreçlerini kapsamaktadır. Böylelikle yapısal değişikliklerin politika uygulamaları üzerindeki etkisi göz önünde bulundurularak politika yapım süreci içerisinde gücün farklı yüzlerinin oynadığı rol açıklanmaktadır. Politika uygulamalarında değişim ve süreklilik kadar, örgütlenme ile temel özellikleri dikkate alınmaktadır. Politik düzenlemeler yaklaşımı, politikanın ilgi alanının belirlenme yolunu göstermektedir. Bu yaklaşıma göre; içerisinde ilkeler, amaçlar, ölçümler gibi temeller yanında bölümler, araçlar, aşamalar, görev dağılımı gibi örgütsel öğeler olmadan politika analizi yapılamaz. Temeller ve örgütsel boyutuyla ele alınan politika, koalisyonları, oyunun kurallarını, politik söylevleri ve kaynakları kapsamaktadır. Burada kaynaklar ile ifade edilen tam olarak güç ile politika arasındaki ilişkidir. Çünkü güç, toplumsal ilişkiler içerisinde yer alan aktörlere, uygulanan politikalarla belirli sonuçlara ulaşmak için kaynakları hareket ettirme yeteneği sağlar. Güç aynı zamanda kaynakların iktisadi birimler arasında eşit olmayan dağılımını da getiren unsurdur. Bu yaklaşım tarzı Yeni Kurumsalcılığın etkisi altındadır. Kolektif hareket probleminin altında yatan da gücün dağılımıyla birlikte çıkarların birleşmesi veya çatışmasıdır.

Kolektif kararlar alma, bireysel tercihlerin sosyal tercihlere dönüşümünü ifade etmektedir. Kolektif karar alma, piyasa dışı alınan kararların iktisadi analizidir. Bu analiz çıkarıcı birey varsayımına

dayanmaktadır. Toplumsal sistemlerde bireyler sosyal seçim sıralamaları yapmak zorundadır. Bu nedenle birey davranışları fayda maksimizasyonu temelinde değerlendirilmektedir. Fakat grup davranışlarında bu yaklaşım yeterli değildir. Çünkü grup adına alınacak kararlar tam kamusal mal özelliği taşımaktadır ve amaçlı davranış kuramı tarafından açıklanamamaktadır. Bu bağlamda piyasa ve oylama sistemleri kolektif tercihleri belirleme yöntemleridir. Fakat Buchanan piyasa ve kolektif karar almada kesinlik derecesi, sosyal katılım derecesi, alternatif tercihlerin seçimi, sorumluluk derecesi, zorlama unsuru, bireyler arasındaki güç ilişkileri bağlamında farklılıklar olduğunu vurgulamaktadır. Kolektif oluşumlar ortak çıkarlar doğrultusunda hareket edebildiği gibi bireylerin bağımsız davranarak kendi çıkarları peşinde koşmaları da söz konusu olabilmektedir (Ünlükaplan, 2001: 18-28). Kolektif hareket probleminin altında yatan da bu çıkarların birleşmesi veya çatışmasıdır. Çünkü karar tam kamusal mala dönüştüğünde, tam kamusal malların temel özelliği gereği tüketime katılan ek bir birey, diğer bireylerin faydasını düşürmemektedir. Tam kamusal mallarda rekabette, tüketimden dışlama veya malın bölünebilmesi söz konusu olamaz. Bu durum maliyete katlanmadan elde edilen çıkardan faydalanacak bireylerin bedavacı davranmalarına neden olabilmektedir.

Çıkar gruplarının davranışları Klasik yaklaşım, Olson ve özel amaçlı gruplar yaklaşımı, Chicago ekolü ve Kamu Tercih ekolü yaklaşımı başlığı altında incelenmektedir (Aktan vd., 2007). Klasik yaklaşımın görüşleri Truman ile özdeşleştirilmiştir. Truman (1951)'e göre; yönetim süreci ancak çıkar gruplarının oynadığı rolün tam olarak tanınması halinde anlaşılabilir bir süreçtir. Siyasetin özünde çıkar gruplarının faaliyetlerinden ortaya çıkan tartışma ve çatışma yatmaktadır. Aynı veya farklı tabakalara ait gruplar arasındaki rekabet, politika oluşturma sürecini etkilemektedir. Devlet kurumları çıkar temelli gücün merkezidir. Çıkar grupları, taleplerini yerine getirmek için bu kurumlar içerisinde kilit noktalara ulaşmak istemektedirler. Bu noktalar yapı boyunca dağılmış olabilmektedir. Bunun anlamı; çıkar gruplarının devletin sadece resmi olarak yapılan birimlerinde değil, farklı şekilleri ile siyasi partiler içinde, devletin farklı birimleri ve diğer çıkar gruplarına kadar ulaşmış olabilemesidir. Grupların devlete hangi kapsamda ulaşabilecekleri ise çeşitli faktörlere bağlıdır. Çıkar gruplarının toplumdaki

stratejik pozisyonu (grup statüsü ve prestij, oyunun kurallarına karşı duruşları, devletin gruplar içinde aldığı rol, bilgi kaynağı olarak yararlılıkları), çıkar gruplarının kendine özgü özellikleri (örgütlenme derecesi, liderin becerileri ve kaynakları), devlet kurumları (faaliyet yapıları, devletin belirli dalları üzerindeki grup etkileri) bu faktörlerin en önemlileridir. Çeşitlilik, çıkar gruplarının birbirleri üzerindeki mücadelelerinde güçleri ve baskıları üzerinde kontrol-denge sağlayan unsur olmaktadır (Truman, 1951: 235-241).

Olson (1965)'a göre ise örgütlerin amacı üyelerinin ortak çıkarlarını artırmaktır. Ama ortak bir hedef veya tüm üyeleri tarafından paylaşılan çıkarların varlığı, örgütün bunu sağlayacağı anlamına gelmemektedir. Zira bireylerin özel çıkarları ile örgütün kolektif çıkarları çarpışmaktadır. Bu bağlamda, iktisadi açıdan bakıldığında, tüm örgütler bedavacılık sorunuyla karşı karşıya kalmakta ve bu sorunu çözmekte zorlanmaktadır. Bedavacılık sorununu çözmek için ya elde edilecek ortak mal küçük olmalı ya da üyelerine kolektif olmayan teşvikler sağlamalıdır. Küçük gruplar bu anlamda daha fazla avantaja sahiptirler, çünkü örgütlenmeleri kolay, bireyler arası etkileşim daha fazla olduğu için bedavacılık sorununun üstesinden gelinebilir olmaktadır. Kolektif hareketin ortaya çıkması, ancak zorunluluk, sosyal baskı, kişisel çıkar ve teşvikler yoluyla sağlanmaktadır.

Chicago ekolü devlet politikalarının özel çıkarlara hizmet ederken, Kamu Tercih kamu politikalarında yer alan baskı ve çıkar gruplarının kendi çıkarlarını maksimize ederek rant kollama faaliyetlerinde bulunduğunu savunmaktadır. Bu alanda birçok hipotez; bürokrat, siyasetçi ve çıkar gruplarının, kendi gelir ve harcamaları veya kaynakları kontrolü ya da bütçe, vergileme, yasal süreçlerdeki özel kurumsal detaylara güvenerek güçlerini artırma eğiliminde olduklarını belirlemektedir.

Meltzer ve Richard (1981)'a göre, devletin büyüklüğü, ortalama gelir ile karar verici seçmenlerin gelirleri arasındaki ilişkiye bağlı olmaktadır. Gelir dağılımı üzerine yapılan çalışmalar, gelir dağılımı çarpıklığının sağa doğru olduğu durumda ortalama gelirin medyan seçmenin gelirinin üzerinde yer aldığını belirtmektedir. Ortalama gelirin altındaki seçmenin oylarına odaklanan her oylama kuralı, yüksek vergilerle yeniden dağılımın sağlanması eğilimine sahiptir. Ortalama gelirin altında daha çok seçmenin olması, yeniden dağılım için verilen oyları arttırarak

devletin büyüklüğünü etkilemektedir. Oylama kuralına göre gelirin yeniden dağılımı ve kamu bütçesinin büyüklüğü yoluyla kamu harcamalarının verimliliği değişmektedir (Meltzer and Richard, 1981: 915-917).

Noll (1989) ise çıkar gruplarını işlem maliyetleri bağlamında değerlendirerek, çıkar gruplarının işlem maliyetlerinin önemli bir kısmını oluşturduklarını savunmaktadır. Ortaya çıkan işlem maliyetleri çıkar gruplarının büyüklüğüne bağlanmıştır. Büyük gruplarda işlem maliyetleri daha yüksektir. Çünkü grubun tercihlerindeki homojenlik derecesinin azalması istikrarlılık kazanmalarını önlemektedir. Diğer amaçlar için bir araya gelen ve sabit bir maliyete katlanan gruplar, politik faaliyetler üzerinde daha etkin olduklarından çıkar elde etme avantajına sahiptir. Ama bu noktada bedavacılık problemi ortaya çıkmaktadır. Oylamaya katılmayan ya da tercihleri ana akımdan uzak olan gruplar bilgilendirilmiş ve örgütlenmiş olsalar dahi seçim sürecindeki politikaları etkileme gücüne sahip değildirler. Çıkar grubu kuramında vatandaşlar (özellikle çıkar grupları) ve hükümet yetkilileri arasındaki asil-vekil ilişkisi üzerinde durulmaktadır. Çünkü düzenleyici politikalar, iç içe geçmiş her biri çoklu asil ve vekili kapsayan ilişkileri içermektedir. Siyasi bürolardaki hiyerarşi burada önem kazanmaktadır. Vatandaşların oy vererek seçtikleri, siyasetçilerin işlerini yürüten düzenleyici birimler, yasa yapıcı kurumlar arasındaki bağ bu noktada dikkat çekicidir. Kurumsal yapının kendisi karmaşık asil-vekil ilişkilerini ortaya çıkarmaktadır. Burada seçmenlerin politik tercihleri ve vekillerin neden olduğu politik sonuçlar; asil ve vekilin çıkar çatışmalarına, asilin vekilin çalışmaları izlemesinin maliyetine bağlıdır.

Konu üzerine yapılan kuramsal tartışmalar, kaynak dağılımını doğrudan etkileyen kamu politikalarının belirlenmesi ve uygulanması sürecinde ortaya çıkan kolektif hareket probleminin önemine değinmektedir. Kolektif hareket probleminin gelişme üzerindeki etkisi ise bir sonraki başlıkta irdelenecektir.

2.3. Kolektif Hareket Probleminde Kurumların Rolü ve Gelişme ile İlişkisi

Kolektif hareket kuramı; ülkelerin etkin kurumlar oluşturması yeteneğinin arttırılması, yerinde ve zamanında politikaların uygulanması, gelişme hedeflerine minimum maliyetle ulaşma imkânı sunmaktadır. Bu nedenle kolektif hareket kuramı;

kurumlar, gelişme kuramı ve politikası arasında bir bağ kurmaktadır (Nugent, (t.y): 103). Bu bağlamda, hem kamu politikası sürecinde yer alan aktörler ile aralarındaki güç dağılımı ve çıkar çatışmaları hem de kararların sonuca taşınması; kolektif hareket probleminin çözümünden etkilenmekte ve gelişme için oluşturulacak kurumsal yapıya yansımaktadır.

Portes (1976)'e göre, Afrika, Asya ve Latin Amerika ülkelerinde, araştırmacı veya liderlerin gelişmeden bahsederken yaptıkları üç temel vurguda bu gerçekler gözlenmektedir. Yaşanan dönüşümler; gelirdeki artışla birlikte ortaya çıkan "iktisadi dönüşüm", adaletli paylaşım ve kamu mallarına erişimle birlikte katılımcılığın artması ile gelen "toplumsal dönüşüm", "kültürel dönüşüm", yani ulusal kimliğin ve geleneklerin yeniden tanımlanması sürecidir. Büyüme kadar toplumsal yeniden dağıtım ve kültürel dönüşüm için de kamu müdahalesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bu süreç ise yeni kural koyucu grubun pozisyonuna göre ortaya çıkmaktadır; gelişmeci seçkinler, sosyal temellere göre değişebilmektedir. Bu seçkin gruplar, radikal entelektüel gruplardan orta sınıfa ve askerlere (orduya) uzanabilmektedir. Genel yaklaşım, bu grupların farklı ideolojik formlarda da olsa, ulusal otonominin ulaştığı noktaya, kendi ülkeleri ve ileri ülkeler arasında ne şekilde bir köprü oluşturduklarına bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Ulusun geleceğini şekillendiren ise bu grupların ülke kaynaklarını ulusal imaj inşasında nasıl kullandıklarıdır. Bu bağlamda sosyolojik olarak ele alan teoriler üç başlık altında toplanmaktadır. Birincisi, sosyal farklılaşma (uzmanlaşma ile karşılıklı bağımlılığın olması ve rollerin netleşmesi), ikincisi ise değerlerin yasalastırılmasıdır. Çünkü modern politik iktisadi ve sosyal sistemlerin yaratılmasında davranış ve değerlerin değişimi ön koşuldur. Üçüncüsü ise, bağımlılıktan kurtulma ile gelişme ve az gelişmeyi, insanlık tarihindeki iki farklı aşama değil, aynı dünya sisteminin parçaları olarak gören yaklaşımdır (Portes, 1976: 55-85).

Przeworski ve Curvale (2006)'nin yapılan gözlemlerle elde ettiği bulgulara göre; potansiyel çatışma ve bu çatışmaların yarattığı süreçleri absorbe edecek kurumlar olmadıkça, çatışmaları çözenin tek yolunun güç olduğu sonucuna ulaşmaktadır. Kavgaların hız kazandığı çözümsüzlük zamanları üretimin farklı kaynaklarla yapılmasını, gelişmeyi, yatırım yapmayı güvensiz hale getirmekte ve kamu mallarının sunumunu engellemektedir. Bu bakımdan bazı kurumsal çatıların olmaması durumunda ekonomi

durgunluğa girmektedir. Kendini sürdürecektür kurumlar, güç ilişkilerini de yansıtmak zorundadır. Bu kurumlar, eşitlikçi olmamakla birlikte askeri güce sahip olan grupların politikaya erişimini engelleyebilirler ve bu gruplar arasında daha güçlü olanlar etkileşim konusunda kurumsal olarak kabul edilmiş olabilmektedir. Siyasi hakları düzenleyen kurumlarda alt gelir gruplarının dahi yatırım yaparken daha güvenli olmasını sağlayanlar büyüme konusunda daha üstündür. Buluşlar ve yatırımlar için, istikrarlı kurumların güvenlik sağlaması şarttır. Ayrıca şu görülmektedir ki, siyasi kurumlar yüksek derecede herkese açık olmayan oligarşik yapıya sahip olma eğilimindedirler. Siyasi eşitsizlik iktisadi eşitsizlikle birlikte ortaya çıkmaktadır, dünya ekonomisine entegre oldukça eşitsizlikte artmaktadır.

Olson (1993)'a göre, demokrasinin mülkiyet haklarının korunması ve sözleşme yapma hakkı getirmesi iktisadi gelişmeyi üretmektedir. Çünkü bir ülke başta barış olmak üzere diğer kamu mallarının da olduğu düzenli bir toplum yapısına sahip değilse üretmez. Anarşi ve şiddet, bireylerin üretim kararlarını olumsuz etkiler. Bir ülkeye barışçıl bir ortamı getirense gönüllü bir uzlaşma sistemidir. Geçmiş dönemlerde kabile veya aşiret toplulukları küçük gruplar olduklarından kolektif hareket problemlerini çözebilmişlerdir. İlkel dönemlerden günümüze geldikçe karmaşıklaşan üretim ve toplum yapısı kolektif hareket problemini gönüllü çözemez hale gelmiş ve devlet ortaya çıkmıştır. Bu anlamda devletin kolektif hareket problemini çözmek için uyguladığı rejim de önem kazanmaktadır. Demokratik devlet yapısı otokrasilere kıyasla sosyal sözleşme yaratmada daha başarılı görünmektedir.

Bu konudaki teorik tartışmalara son dönemde katkı sunan önemli iktisatçılardan biri de Daron Acemoğlu'dur. Acemoğlu, çalışmalarında; toplumsal tabakalaşmanın sonucu ortaya çıkan toplumsal çatışmalara ve bu çatışmaların iktisadi gelişme düzeyi üzerindeki etkilerine geniş yer vermektedir.

3. ACEMOĞLU'NUN GELİŞMENİN POLİTİK İKTİSADINA KATKILARI

Acemoğlu, çalışmalarında; toplumsal tabakalaşmanın bir sonucu olarak ortaya çıkan toplumsal çatışmalara ve bu çatışmaların iktisadi gelişme düzeyi üzerindeki etkilerine geniş yer vermektedir. Acemoğlu'nun çalışmalarındaki temel hareket noktası, kamu politikalarının belirleyicisi

olarak kabul edilen siyasi güç sahibi seçkinlerin, politika tercihleriyle kaynak tahsis mekanizmasını nasıl etkilediklerinin araştırılmasıdır. Bu yaklaşıma göre seçkinlerin kamu politikası tercihlerinin önceliği kendi güçlerini korumaktır. Siyasi güç sahibi olan seçkinler, kendi ekonomik ve siyasi güçlerini muhafaza etmek amacıyla uygulamaya koydukları kamu politikalarıyla, toplumun refah seviyesini arttırmayı, kaynak tahsisinde etkinlik sağlamayı, yatırım ve teknolojik gelişmeyi teşvik etmeyi hedefleyen etkin kurumlar yerine, etkin olmayan kurumları tesis etmeyi tercih etmektedir. (Acemoğlu ve Robinson, 2000a; Acemoğlu ve Robinson, 2000b; Acemoğlu, 2003; Acemoğlu, 2005; Acemoğlu vd., 2005; Acemoğlu, 2006a; Acemoğlu, 2006b; Acemoğlu, 2008a;; Acemoğlu vd., 2011; Acemoğlu, 2012; Acemoğlu ve Robinson, 2013b).

Acemoğlu (2003)'na göre ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının temelinde yatan unsurlar farklı siyasi tercihleridir. Farklı siyasi tercihleri biçimlendiren ise siyasi ve iktisadi olarak farklı örgütlenme şekillerini ortaya çıkaran kurumlardır. Buradan hareketle kurumları ortaya çıkaran örgütlenme şekillerinde üçlü bir sınıflandırmaya gitmek mümkündür. Birinci sınıflandırma "Siyasal Coase" yaklaşımı olarak ifade edilmektedir. Coase teoremi, özü itibarıyla mülkiyet haklarının iyi tanımlandığı ve işlem maliyetlerinin sıfır olduğu varsayımından hareket etmektedir. Bu teorem, kamu mallarının kullanımında taraflardan birinin zararına bir durum olduğunda, sözü geçen iktisadi birimlerin etkin sonuçlar başarmak için kendi aralarında sözleşme yaparak optimal çözüme ulaşabileceğini savunmaktadır. Bu bakış açısı siyasi tercihlere uyarlandığında, siyaset ve kurumların ortak bir uzlaşma ürünü olduklarını, bu unsurların toplumun değişen ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılamak için kimin, hangi toplumsal grubun üyesi olduğuna ve siyasi güce sahip olup olmadığına bakılmaksızın etkinlik sağlayabileceğini savunmaktadır. Bu yaklaşıma göre, toplumlar arasındaki siyasi ve kurumsal farklılıklar, iktisadi sonuçların farklılıklarının temel belirleyicisi olmaktan uzaktır. Çünkü toplumlar kendi deneyimleri ile birlikte sürekliliklerini sağlayacak şartları yerine getiren uygun politika ve kurumları seçmektedir.

İkinci sınıflandırma ise "İnanç Farklılıkları" yaklaşımıdır (veya Uyarlanmış Siyasi Coase teoremidir). Bu yaklaşıma göre, toplumlar kendilerini ortaya çıkaran ve şekillendiren farklı

süreçlerin ürünleri olduklarından farklı politikalar seçebilmektedirler. Bunun altında yatan bir diğer neden toplumun veya topluma liderlik edenlerin toplum için neyin iyi olacağı konusunda fikir birliğine varamamış olması da olabilmektedir. Doğru kurgulanmış kurumlar, belirsizlikleri ortadan kaldıracakları gibi siyasetçilerin tercihlerini toplumlarının refahını arttıracak yönde değiştirebilmektedir.

Üçüncü yaklaşım ise, "Toplumsal Çatışma" yaklaşımıdır. Bu yaklaşıma göre, bazı toplumlar, vatandaşları için çok kötü sonuçlar vereceğini bildiği halde toplumsal refahı arttırmayacak politikalar seçebilmektedir. Çünkü bu kararlar siyasetçiler veya siyasi olarak güçlü gruplar tarafından alınmakta ve bu gruplar kendi çıkarlarını maksimize etmekte ilgilidir.

Acemoğlu vd. (2005), iktisadi ve siyasi kurumların siyasi güçle birlikte kaynak dağılımı üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. Buna göre yaklaşımların temel bulguları şu şekilde sıralanmaktadır (Acemoğlu vd., 2005: 389-393): Bir toplumun iktisadi olarak gelişmişlik düzeyini belirleyen temel unsur söz konusu toplumun iktisadi kurumlarıdır. Bu noktada iktisadi kurumlar mülkiyet haklarının yapısı, piyasaların yapısı ve piyasaların tam işlerliğini sağlayacak sözleşmelerin uygulanabilirliği gibi mekanizmaların tümünü kapsamaktadır. Kimi ülkeler daha zengin kimilerinin daha fakir olmasının temel nedeni sahip oldukları iktisadi kurumların, toplumdaki yatırım, inovasyon gibi iktisadi güdüleri belirlemedeki etkileridir. İktisadi kurumlar toplumsal yapıya içsel olarak belirlenmektedir; zira iktisadi kurumların kaynak tahsisinde edindiği rol, toplumun kolektif tercihleri ile belirlenmektedir. Fakat hangi iktisadi kurumların tercih edileceği noktasında bazı birey, grup ve kurumlar arasında çatışmalar olabilmektedir. Bu noktada belirleyici olan siyasi gücün kimin elinde olduğudur. Çünkü siyasi gücü olan grup, tercih ettiği iktisadi kurumları topluma kabul ettirme ve muhafaza etme gücüne de sahiptir. Çıkarları çatışan grupların, gruplar arası uzlaşma sağlayarak toplam büyümeyi maksimize eden iktisadi kurumlar üzerinde anlaşamamasının temel nedeni, siyasi güç konusundaki taahhüt (commitment problem) problemidir. Elinde siyasi güç bulduran bireyler, bunu kendilerinin çıkarlarını optimize etmek için kullanmayacaklarını taahhüt edemezler. Taahhüt problemi, etkinlik ve kaynak dağılımı konusunda fikir ayrılıkları ve çatışmaların çıkmasına neden olmaktadır. Kamu

politikalarının uygulanması sırasında ortaya çıkan ayrışmaların, telafi edici transferler ya da yanlış ödemeler ile ortadan kaldırılması yoluyla sağlanmaya çalışılan denge, iktisadi kurumların kaynak dağılımında optimal sonuçlara ulaşılması konusundaki etkisini azaltmaktadır.

İktisadi kurumların toplumun kolektif tercihleri ile belirlenmesi gibi, toplumdaki siyasi gücün dağılımı da içsel olarak belirlenmektedir. Burada *de jure* ve *de facto* siyasi güç arasındaki farkı hatırlatmak yararlı olacaktır. *De jure* siyasi güç, siyasi kurumlardan gelmektedir. Siyasi kurumların kısıtlarını belirleyen, devlet yapısı içindeki güçlü olan eğilimlerdir. *De facto* siyasi güç, siyasi kurumların kamu politikasını belirleme hakkı vermediği grupların güç sahibi olmasıdır. *De facto* siyasi güç "açık veya kapalı zorlama yoluyla elde edilen güçtür" demek yanlış olmayacaktır. Zira, bu güce sahip olanlar, ayaklanmak, orduyu kullanabilmek, paralı asker tutabilmek, ordu ile birlikte hareket edebilmek gibi açık zorlama yollarını kullanarak güç elde edebilecekleri gibi, iktisadi olarak maliyetli olmakla birlikte barışçıl gösteriler gibi kapalı zorlama ile de isteklerini topluma kabul ettirebilmektedirler. *De facto* gücün kaynaklarından birincisi, bahsedilen grubun kolektif davranış problemini çözmesi iken, ikincisi grubun amaçlarına hizmet edecek iktisadi kaynaklarının olmasıdır. Mevcut siyasi kurumların hem bazı kaynakları kullanabilmelerinin hem de farklı gruplara karşı gücü kullanma ve kiralama seçeneklerinin olması, iktisadi kaynakların etkisini arttırmaktadır.

Burada iktisadi gelişme düzeyini belirleyen iki durağan değişken, siyasi kurumlar ve kaynak dağılımıdır. Her iki değişkenin durağan olarak nitelendirilmesinin sebebi yavaş değişimleri ve göreceli olarak önemli etkiler yaratmalarıdır. Siyasi kurumlar, iktisadi gelişme düzeyi ve üretim gücünü iktisadi kurumlar yoluyla dolaylı olarak etkilemektedir. Bunun altında yatan etmen siyasi kurumların, iktisadi kurumları kullanarak *de jure* siyasi gücün dağılımını etkileyebilmeleridir. Dolayısıyla siyasi gücün dağılımı ancak siyasi kurumların değişimi ile gerçekleşebilecektir. İkinci etmen ise iktisadi kaynakların dağılımında ki farklılıklardır. Nitekim belirli bir grup diğerine kıyasla iktisadi kaynakların daha büyük bir kısmını kontrol edebiliyorsa, bu da ellerindeki *de facto* siyasi gücün artmasına hizmet edebilmektedir. Böylelikle daha zengin olan grup iktisadi ve siyasi kurumları kendi çıkarları için uygun olacak şekilde

belirleyebilme olanağına sahip olmaktadır. Bu durumda gelecekte görece refah eşitsizliğini yeniden üretmektedir. Fakat değişim potansiyeli de her zaman mevcut görünmektedir. Özellikle teknolojik değişimi de içinde barındıran uluslararası şoklar (*de facto*) siyasi gücün dengesini değiştirerek siyasi kurumların dolaylı etkisiyle iktisadi kurumları da yeniden şekillendirebilmektedir.

Kaynak tahsisinde etkinlik sağlayacak "iyi" olarak nitelendirilen iktisadi ve siyasi kurumlar, kamu politikasını belirleme gücü olanlar üzerinde kısıtlayıcı olabilmektedir. Siyasi gücün etkisi (siyasi kurumların, iktisadi kurumlar üzerindeki dolaylı etkisiyle birlikte düşünüldüğünde) alternatif yatırım olanaklarının gücü elinde bulunduranlar tarafından kendi konumlarını pekiştirecek şekilde nasıl kullanıldığı gözlemlendiğinde daha açık ortaya çıkmaktadır. Zira siyasi gücü elinde bulunduranlar, iktisadi kurumsal yapının tesis ettiği mülkiyet hakları sisteminden fayda sağlamaktadır. İktisadi kurumların etkinlik sağlayabilmeleri, siyasi gücü elinde tutan seçkinlerin, toplumun geri kalan kısmından rant elde etmelerinin önüne geçildiğinde mümkün olacağı savunulmaktadır. Ancak bu yolla seçkinler ve toplumun geri kalanı arasında kamu politikalarının etkileri konusunda bir uzlaşma sağlanabilecek ve seçkinler varlıklarını sürdürebileceklerdir. Seçkinleri kısıtlayıcı mekanizmaların oluşturulamaması ile ortaya çıkacak rant, onları toplumun geri kalanının elindeki kaynakları sömürecek iktisadi kurumlar kurma konusunda teşvik edecektir.

Kaynak dağılımında diğer değişkenler veri iken, etkin olmayan devlet politikaları ve kurumlarının tercih edilmesi; siyasi olarak güçlü grupların gelişen teknoloji ile birlikte kendi güçlerine hizmet eden üretim faktörlerinin sahiplerinin el değiştirmesinin ve mevcut güçlerini koruyamamasının sonucudur. Teknolojik değişimle birlikte ortaya çıkacak yaratıcı yıkım, kural koyucu sınıfın kaynak dağılımını etkilemedeki avantajlı pozisyonunu ve gelecek rantlarını ortadan kaldıracak potansiyelini her zaman içinde barındırmaktadır. Bu bakış açısı, siyasi olarak güçlü grupların gücü kaybetmeme kaygısıyla etkin olmayan kamu politikalarını tercih etmelerine neden olmaktadır. Seçkinler, mevcut durumu koruyarak gelişmeye karşı olma eğilimi içine girmektedir. Dolayısıyla ülkelerin gelişmişlik düzeyi, bazı devletlerin sanayileşmeyi destekleyen politikaları tercih ederken, bazılarının endüstriyel gelişimi engelleyen uygulamaları ile ilintili hale gelmektedir. Yaratıcı yıkım sonucu ortaya çıkacak

“siyasal yer değiştirme etkisi (political replacement effect)” seçkinlerin, politika tercihlerini etkileyen temel unsur olmaktadır.

Acemoğlu (2006b) bir başka çalışmasında, etkin olmayan kurumları ve bu kurumların uzun süre hüküm sürmesinin nedenlerini modelleyerek toplumun büyüme potansiyelini maksimize etmeyen kurumların işleyiş mekanizmasını göstermiştir. Neden etkin olmayan kurumların var olduğunu ve uzun süre hüküm sürdüğünü anlamak için öncelikle farklı kurumsal çerçevelerde ortaya çıkan denge politikaları ve kaynak tahsisinin türleriyle belirleyicilerini saptamak, farklı bireylerin ve grupların bu politikalar ve kaynak tahsisi üzerindeki tercihlerini ortaya koymak gerekmektedir. Böylelikle kurumlar üzerinden uyarılmış tercihleri türetme olanağı sağlanmakta, kurumsal yapının birey tercihleri üzerindeki etkisi saptanmış olmaktadır. Burada etkin olmayan kurumların uyguladığı politikaların var olması yanında uzun zaman hüküm sürmesi konusunda etkili olan birçok mekanizma mevcuttur.

Bazı toplumların, mevcut durumda en iyi teknolojiyi uygulamaya koymamalarının temelinde; yeni teknolojinin yaratacağı yaratıcı yıkım ile mevcut durumda kamu politikaları üzerinde etkili olan güçlü çıkar gruplarının, yeni teknolojilerin kullanılması ile kendi rantlarını koruyamama kaygıları yatmaktadır. Bu fikir "iktisadi kaybedenler (economic losers)" olarak adlandırılmaktadır (Akt. Acemoğlu ve Robinson, 2000). Fakat Acemoğlu ve Robinson (2000), genel olarak iktisadi değişimin eşanlı olarak siyasi gücün dağılımını etkilediğine vurgu yapmaktadır. Burada varılmak istenen nokta; siyasi gücü eriyenin (iktisadi rantı değil), teknolojik değişimi engellediğidir. Buna göre yeni bir teknolojinin üretime uygulanması durumunda elindeki siyasi gücü kaybetme olasılığı bulunan, siyasi gücünü muhafaza etmek isteyen, yeni teknolojik gelişimle kendi karlılığını kaybeden, üretimde yaşanan dönüşümle elde edeceği vergi geliri artmayan seçkinler teknolojik gelişimi teşvik etmemektedir. İktisadi birimler eğer siyasi güce sahip değilse, teknolojik değişimi engelleyemezler. İktisadi birimler siyasi güç sahibi iseler ve yaşanacak yaratıcı yıkıma rağmen bu gücü koruyabiliyorlarsa (siyasi kaybeden değilse) ilerlemeyi engelleyici eğilime sahip olmamaktadırlar. Nitekim Sanayi Devrimi esnasında siyasi güçlerini koruyan İngiliz ve Alman toprak sahipleri, üretim teknolojisindeki dönüşüme engel teşkil etmezken, Rusya ve

Avusturya-Macaristan İmparatorluğu'nda siyasi kaybeden olan toprak aristokrasisi endüstriyel gelişime engel olmuşlardır.

Acemoğlu ve Robinson (2001)'un, etkin olmayan yeniden dağılım konusundaki iki temel varsayımlarından birincisi; siyasi sistemin, gelecek politikalara bugünden taahhütte bulunamaması varsayımdır. Çünkü gelecekteki politikalar, gücün kimin elinde bulunacağına göre belirlenmektedir. İkinci varsayım ise, siyasi gücün, grup büyüklüğü ile artması fikrine dayanmaktadır. Etkin olmayan dağılım, grup büyüklüğünü arttırmak ve korumak için kullanılmaktadır. Bu sayede gelecek dönemlerdeki siyasi güç garanti altına alınmıştır. Bu yaklaşıma göre etkin olmayan yeniden dağılım politikaları ikiye ayrılmaktadır:

•Etkin olmayan hedefleme: Önemliliği düşük olan üreticilerin, piyasaya girmesine neden olan destekler gibi, sadece cari düzeni göz önünde bulunduran politikalardan oluşmaktadır.

•Etkin olmayan şartlanma: Bireylerin marjinal verimlilik kararlarını etkileyecek politikaları ifade etmektedir. Bu kararlar; üretim miktarının belirlenmesi, piyasada üretim faaliyetlerinin sürdürülüp sürdürülmemesi, rant kollama ve lobicilik faaliyetleri şeklinde olabilmektedir.

Acemoğlu ve Johnson (2013)'a göre, kurumların gelişimini şekillendiren ise ülkelerin yaşadığı tarihsel süreçtir. Fakat tarihsel sürecin ilerleyişi determinist değildir. Tarih, kurumsal farklılıkları ortaya çıkaran kurumsal sürüklenme yoluyla, küçük etkileşimlerin rolünü daha da belirgin hale getirerek önemli dönemeçler yaratabilmektedir. Acemoğlu, Johnson ve Robinson (2001)'in, geçmiş kurumların günümüzdeki etkileri üzerine kurguladıkları modelinin üç temel dayanağı vardır: Birincisi farklı sömürge politikaları farklı çeşit kurumların ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Öyle ki, dışlayıcı devletler, sömürgelemeden olabildiğince fazla kaynak transfer etme amacıyla yaratılmıştır. Bu devletlerin kurumsal yapısında özel mülkiyet hakları oluşturulmamıştır, bu topraklara sömürgeciler geniş sayılarda yerleşmişlerdir. Diğer bir uça ise, Amerika ve Avustralya gibi ülkelerde Avrupalılar geniş oranda yerleşmişler ve Avrupa kurumları (kurumlarını) taklit ettikleri için özel mülkiyet üzerine güçlü vergiler salarak seçkinlerin gücünü kontrol edebilmişlerdir. İkincisi, yerleşimlerin uygulanabilecek sömürgeleşme stratejileri için yerleşikliğin düzeyi önem kazanmaktadır. Diğer bir

deyişle, sömürge stratejisi yerleşikliğin geniş ölçüde uygulanabilirliğine bağlıdır. Özellikle hastalık ve ölüm oranları bu konuda belirleyici olmuştur. Üçüncüsü, sömürge devletlerin kurumsal yapıları bağımsızlıktan sonra da devam etmektedir. Bu modelde yerleşimcilerin ölüm oranları, yerleşim düzeyini etkilemiş, ilk kurumları şekillendirmiştir. Ortaya çıkan ilk kurumsal yapılar direnerek uzun süreli etkilere sahip olmuş ve şu anki kurumların temel belirleyicisi haline gelmişlerdir. Mevcut bulunan kurumlarda iktisadi gelişmenin temel belirleyicisi olmuştur. Yerleşimcilerin ölüm oranları ve yerleşim kararları, kolonilerin politikalarındaki farklılıklardan etkilenmiştir.

Acemoğlu ve Robinson (2000) tarihsel olarak demokratikleşme yönünde evrilen kurumların yeniden dağılım politikalarını da etkilediğini belirtmektedir. Demokratikleşmenin birçok örneği, kargaşanın yaygınlaştığı dönemlerin ortasında ve siyasi süreçlerden dışlanan kalabalıkların devrimci tehdidine karşılık ortaya çıkmaktadır. Birçok çalışmada demokratikleşmenin, zengin seçkinler tarafından verilen doğal bir yanıt olduğunu, geleceğin kaynakların yeniden dağıtımından emin olmak istedikleri ve devrimi görel olarak daha az çekici hale getirmeye çalıştıkları vurgulanmaktadır. Demokratikleşme ile gelen kurumsal yapı, gelecekteki medyan seçmenin kimliğini değiştirerek ve yeniden dağılım problemini çözerek gelecek dağılım için güvenilir taahhütte bulunmaktadır.

Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası'nın teknik yaklaşımının aksine kurumların geliştirilmesi konusunda genel geçer kuralların varlığı yerine ülkelerin politik iktisat bağlamında kısıtlarının farkına varılması, kamu mallarının gerekliliğinin göz ardı edilmemesi ve açıklıkla hesap verilebilirliğin yönetişimin zorunlu öğeleri olduğu savunulmaktadır. Bu bağlamda Acemoğlu (2008b), yönetişim kavramına getirilen eleştirel düşünceleri de dikkate alarak geniş kapsamlı bir tanımlama ve uygulama alanı geliştirmektedir. Acemoğlu (2008b), siyasi reformların tuzağa düşürücü yanlarına dikkat çekerek ülkelerin kurumsal kısıtlarını ortaya koymaktadır.

4.SONUÇ

"Gelişmenin politik iktisadı", bireysel tercihlerin toplumsal tercihlere dönüşmesi sürecinde gözlenen tüm bu etkileşimlerin, gelişme sürecinde uygulanan politikalara nasıl yansıdığını ele almaktadır. Öyle ki, politika uygulayıcıların sahip oldukları *de facto* veya

de jure "güç" ile kurumsal yapı tesis edilirken, toplum içindeki alt gruplardan kimin avantajlı ve dezavantajlı olacağını belirleyebilmektedir. Bu bağlamda Acemoğlu iktisadi kurumlar, siyasi kurumlar ve siyasi güç arasındaki ilişkiyi kullandığı terminoloji ile birlikte iktisadın ampirik araçları ile ortaya koyabilme çabası gösteren isimlerden biridir. Ülkelerin gelişim çizgisinde Schumpeterian yaratıcı yıkım bakış açısını benimseyen, North'un, kurumları "oyunun kuralları" olarak tanımlamasından hareket ederek, yatırım güdüsüne engel olan, etkin olmayan kurumları ortaya çıkaran toplumsal yapı ve toplumsal çatışmalara vurgu yapan çalışmalar, temel hareket noktasını

oluşturmaktadır. Bu çalışmalarda, gelişmeye engel teşkil eden, etkin olmayan kurumların oluşturulması ve kaynak dağılımını sağlayan birer araç olarak uzun süre hüküm sürmesi, geçmiş dönemler de oluşturulan kurumların bugüne yansıyan etkileri, toplumsal atışmaların yarattığı etkiler çerçevesinde ele alınmış olmaktadır. Bu çerçeveden bakıldığında demokrasi kolektif karar problemlerinin çözümünde önemli bir seçenek olarak öne çıkmaktadır. Yönetişimde kendi ve taraftarları için siyasi kurumları şekillendirerek iktisadi kurumları belirleyen yöneticilerin üzerinde hukukun üstünlüğünü sağlayacağı savı ile bir çözüm yolu olarak kabul edilmektedir.

REFERANSLAR

ACEMOĞLU, D. (2003), "Why Not A Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics", *Journal of Comparative Economics*, 31, 620-652.

ACEMOĞLU, D. (2005), "Constitutions Politics and Economics: A Review Essay on Persson and Tabellini's the Economic Effect of Constistutions", *Journal of Economic Literature*, 43, 1025-1048.

ACEMOĞLU, D. (2006a), "Modelling Inefficient Institutions." *Advances in Economics and Econometrics Theory and Applications*, Nineth World Congress,1, 341-380.

ACEMOĞLU, D. (2006b), "A Simple Model of Inefficient Institutions", *Scandavian Journal of Economics*, 108(4), 515-546.

ACEMOĞLU, D.(2008a), "Oligarchic versus Democratic Societies", *Journal of European Economic Association*, 6(1), 1-44.

ACEMOĞLU, D. (2008b), "Interactions between Governance and Growth: What World Bank Economics Need to Know in Governance, Growth and Development Decision Making," *The World Bank: United States*.

ACEMOĞLU, D. (2010a), "Institutions and evelopment, Institutions, Factor Prices and Taxation: Virtues of Strong States", *The American Economic Review*, 100, 115-119.

ACEMOĞLU, D. (2012), *Why nations fail? Merih Celasun Anma Günü Açılış Dersi*, TEPAV: Ankara.

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2013b), *Ulusların Düşüşü*, Doğan Kitabevi, İstanbul.

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2000a). "Why Did The West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective". *The Quarterly Journal of Economics*, November.

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2000b), "Inequality, Growth and Development? Democratization or Repression?" *European Economic Review*, 44, 683-693

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2000), "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *The American Economic Review*, 90(2), 126-130.

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2001), "Inefficient redistribution", *The American Political Science Review*, 95(3), 649-661.

ACEMOĞLU, D., Robinson, J. (2006), "Economic Origins of Dictatorship and Democracy", www.international.ucla.edu/media/files/perg.acemoglu.pdf (20.03.2012).

ACEMOĞLU, D., Vindigni, A., Ticchi, D. (2011), "Emergence and Persistence of Inefficient State", *Journal of European Economic Association*, 9(2), 177-208.

AKTAN, C., Ay, H., Çoban, H. (2007), "Siyasal Karar Alma Sürecinde Çıkar Grupları", içinde Aktan C. C., *Modern Politik İktisat: Kamu Tercihi*, Seçkin Kitabevi: Ankara, ss. 201-231.

ARSLAN, A. (2003), "Eşitsizliğin Teorik Temelleri: Elit Teorisi", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 115-135.

ARSLAN, M. (2011), "İktisatta Yeni Yaklaşımlar Heterodoks ve Yapıçözüm Karmaşıklığın Bilimsel

Postmodern Bilim Söylemi Bağlamında Bir Değerlendirme” içinde İktisatta Yeni Yaklaşımlar, İletişim Yayınları: İstanbul.

ART, B., TATENHOVE, J. (2005), “Policy and Power: A Conceptual Framework between the ‘Old’ and ‘New’ Policy Idioms”, 37, (3-4), 339-356.

AUMANN, R., KURZ, M., NEYMAN, A. (1987), “Power and Public Goods”, *Journal of Economic Theory*, 42(1), 108-127.

CLARK, T., LIPSET, M. (2010), “Toplumsal Sınıflar Ölüyor mu?” içinde *Sosyoloji* (Ed.A. Giddens), Say Yayınları, İstanbul.

ÇELEBİ, K. (2013), *Liberal Ekonomik Düşüncede Kamu Kesiminin Büyüklüğü Sorunu*. Emek Matbaacılık, Manisa.

ÇEVİK, Hasan. H. (1998), “Kamu Politikaları Analizi Çalışmaları Üzerine Türkiye Açısından Bir Değerlendirme”, *Amme İdaresi Dergisi*, 31(2).

ÇEVİK, Hasan, H., DEMİRCİ, S. (2012). *Kamu Politikası*, Ankara, Seçkin Yayıncılık.

DAHRENDORF, R. (1958), “Toward a Theory of Social Conflict”, *The Journal of Conflict Resolution*, 2(2), 170-183.

ERGİL, D. (2012), *Toplum ve İnsan*. Ankara, Hayat Akademi.

GAVENTA, J. (2006), “Finding the Spaces for Change: A Power Analysis”, *Institute of Development Studies IDS Bulletin*, 37 (6), 23-33.

MINOGUE, K. (2000), *Politics: Very Short Introduction*, Oxford University Press: UK.

MARDIN, Ş. (2012). *İdeoloji* (2. Baskı), İstanbul, İletişim Yayınları.

MELTZER, A., RICHARD, S. (1981), “The Rational Theory of Size of Government”, *The Journal of Political Economy*, 89(5), 914-927.

MONCRIEFFE, J. (2004), “Relations, Inequality and Povety: A Concept Paper for World”. Overseas Development Institute. London.

NOLL, R. (1989), “Economics Perspectives on The Politics of Regulation” in *Handbook of Industrial Organization*, 2, 1254-1287.

NUGENT, J. (t.y) “Institutions and Economic Development: The Role of Collective Action Theory.” Kaynak: <http://publicacions.iec.cat/repository/pdf/00000117%5C00000046.pdf> (03.05.2015).

OLSON, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge MA, Harward University Press.

OLSON, M. (1993). “Dictatorship, Democracy and Development”, *American Political Science Review*, 80(3).

PARETO, V. (2010), *Seçkinlerin Yükselişi ve Düşüşü* (Çev. Merve. Zeynep Doğan), Doğu Batı Yayınları, Ankara.

PORTES, A. (1976). “On the Sociology of National Development Theories and Issues”, *American Journal of Sociology*, 2 (1): 55-85.

PRZEWORSKI, A., CURVALE, C. (2006), *Political Institutions and Economic Development in The Americas: The Long Run*, unpublished manuscript, Department of Politics, New York University.

SANDLER, T. (2000), “Economic Analysis of Conflict”, *Journal of Conflict Resolution*, 44 (6), 723-729.

SAVAŞ, V. (2013). *Politik İktisat*, İstanbul, Beta Yayınları.

TRUMAN, D. (1951). “Interest Groups” in *The Governmental Process*, New York: Alfred Knopf.

ÜNLÜKAPLAN, İ. (2001). *Kolektif Karar Mekanizması*. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Adana.

ZETTERBERG, H. (2010). “Giriş” içinde *Seçkinlerin Yükselişi ve Düşüşü*. Doğu Batı Yayınları, Ankara.

“Black Friday” as a Shopping Event: A Study on the Motivational Tendency of Generation Y Consumers in Digital Environment

Dilaysu ÇINAR¹

Abstract

The main purpose of this study is to reveal the motivational tendency of generation Y towards Black Friday shopping event in the digital environment. According to the first result obtained as a result of the study, it was observed that hedonic shopping motivations were correlated with more positive than rational motivations in participating in the online Black Friday shopping event. According to the other result in the study, the motivation to participate in the online Black Friday shopping event varies in compliance with the age, marital status, education level and monthly individual spending level.

Anahtar kelimeler: Online consumer behavior, online event marketing, motivational tendency

Jel Kodu: M30, M31

Bir Alışveriş Etkinliği Olarak “Black Friday”: Y Kuşağı Tüketicilerinin Dijital Ortamdaki Motivasyonel Eğilimleri Üzerine Bir Araştırma

Özet

Bu çalışmanın temel amacı Y kuşağının dijital ortamda Black Friday alışveriş etkinliğine karşı olan motivasyonel eğilimlerini ortaya koymaktır. Çalışma sonucunda elde edilen birinci sonuca göre, online Black Friday alışveriş etkinliğine katılımda tüketicilerin hedonik motivasyonlarının rasyonel motivasyonlarından daha çok pozitif ilişkide olduğu gözlemlenmiştir. Çalışmadaki diğer sonuca göre, online Black Friday alışveriş etkinliğine katılım motivasyonu; yaş, medeni durum, eğitim düzeyi ve aylık bireysel harcama düzeyine göre değişmektedir.

Keywords: Online tüketici davranışı, online etkinlik pazarlaması, motivasyonel eğilim

Jel Codes: M30, M31

1. INTRODUCTION

With the very effective and widespread use of the Internet, events have become dynamic simultaneously. (Hede and Kellet, 2011:987). This period when interpersonal communication increased caused the event managers to think on the Web 2.0 network and to address this area in their communication strategies. On the other hand, it has been proven that information about the activity obtained from the website leads to more satisfaction in the individual (Filo et al., 2009:21). For this reason, event managers have been in an effort to integrate event marketing strategies focused on internet and social media with these innovations (Hede and Kellet, 2011: 989)

It is crystal-clear fact that in today's world of marketing, brands need to be different in a

fierce competitive environment and seek many different ways to attract attention by the consumer. Today, with the technological developments and intense competition, many new elements have been added to the concept of marketing communication and it seems that it will continue to be added. Initially, the promotion mix consisted of four elements. These included advertising, public relations, personal sales and sales development activities. Today, new methods such as direct marketing, cause-related marketing, social media, sponsorship, fair trade, word of mouth marketing and event marketing are included in the promotion mix. As a result of this, promotion mix was replaced in the marketing communication.

These marketing events are organized by businesses and can focus on the brands, product lines or the business itself (Drengner

ATIF ÖNERİSİ (APA): Çınar, D. (2020). “Black Friday” as a shopping event: A study on the motivational tendency of generation Y consumers in digital environment. *İzmir Journal of Economics*, 35(3), 495-509. Doi: 10.24988/ije.202035305

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Beykent Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ayazağa/İSTANBUL, **EMAIL:** dilaysucinar@hotmail.com.tr **ORCID:** 0000-0002-5306-9031

et. al., 2008: 138). Such activities can include; shopping events, sports events, music and entertainment events, festivals and fairs events, social responsibility events and art and cultural events.

Event marketing is an effective method used by brand managers to strengthen the brand's contact with consumers. In this context, brand managers try to make a positive contribution to brand image, brand identity and brand value through events. In the online event marketing, the target market segment and marketing objectives should be determined for the marketing strategy and the answers to the questions to whom the company wants to reach and how much they want to influence them should be given. Companies can also benefit from communication and sales purposes through online event marketing. Accordingly, the communication objectives of the companies can be listed as increasing the brand image, increasing brand awareness, creating brand reputation, developing the relationship with the consumer, changing the negative perception of the consumer towards the brand, strengthening the corporate communication, and increasing the sales possibilities. In addition, the sales purposes of firms can be listed as sales increase, market share and distribution (Taylor and Cunningham, 1999:71).

In addition, it can be claimed that consumers will be motivated to purchase through event marketing. Indeed, according to consumer behavior, motivation refers to the active or stimulating need or desire within the person (Odabası and Barıs, 2003:98).

Shopping motivations, which were handled only in utilitarian dimension for many years, expanded over time and started to include emotional dimension. Then, it started to be discussed that both dimensions have some effect on the consumer behavior. Shopping motivations, which stimulate consumers to buy and drive reactions, can have a significant impact on consumers' future behavior trends and shopping experiences. Therefore, the place

of shopping motivations that guide the desired shopping experiences in event marketing is an undeniable fact.

Event marketing is used to describe the various activities that involve the marketing of events and marketing by events. The key difference between event marketing and other communication methods is the power to provide personal interaction through the product (Sneath et. al., 2005:374). Because of this interaction, event marketing can be considered as a tool for experiential marketing (Close et. al., 2006:425). According to another classification, event marketing is divided into product events, corporate events and social events. Product events refer to product-oriented activities to increase sales. In this type of event, it is aimed to increase the interest in the product and increase the sales with activities such as cooking show or author's signature day. Corporate events can be evaluated with examples such as factory visits, opening days and product donation. Through these, it is aimed to take place in local channels and to create awareness, reputation and interest to the organization. Examples of community events are activities that contribute to local life. Activities such as sponsoring local entertainment, sponsoring children's playgrounds and contributing to local community centers can be considered as community events. By supporting such events, firms will be able to give positive messages to both their employees and target audiences (Fill, 1995:58).

In line with the above explanations, the Black Friday online shopping event can be evaluated on the basis of both the marketing of an event and the product-oriented event. Thomas and Peters (2011:522) describe the Black Friday as a public ritual of mass consumption that blends traditional shopping elements with holiday rituals. Today, Black Friday shopping event continues as a deep-rooted shopping tradition for pre-Christmas families and their relatives. On this special event day, many famous brand products offer serious discounts and deals. In

this day, which is crossed the US borders and implemented by many other countries as a marketing strategy, companies aim to create new and interesting campaigns and create shopping events and thus increase the popularity of today. Consumers are also seeking to find the best opportunities and even being in the race in such a shopping event (Çetinkaya and Ceng, 2018:170)

When reviewed the literature about the Black Friday shopping event from a marketing perspective, it can be stated that the studies on the subject are predominantly aimed at analyzing the consumer behavior (Simpson et al., 2011:1; Kwon and Brinthaup,2015:292; Smith and Raymen;2015:1; Lennon et al., 2018:71; Swilley and Goldsmith,2013:43; Thomas and Peters, 2011:522). However, since no work on the online Black Friday shopping event has been done before. the current study is considered to be important in order to fill this deficiency.

The main purpose of this study is to reveal the motivational tendency of generation Y towards Black Friday shopping event in the digital environment. In the study, firstly, literature review related to consumer motivation was made. In this regard, concepts related to consumer motivation and consumer motivation trends were tried to be revealed. Secondly, a literature review was conducted on event marketing. Accordingly, the types of event marketing, the advantages and disadvantages of event marketing, the process and planning of event marketing are examined in detail. Finally, in line with the information obtained from the literature, a survey was conducted on the generation Y consumers to measure the motivational tendencies of the generation Y consumers towards the online Black Friday shopping event. The "shopping motivation scale" adapted to Turkish by Uygun et al. (2014:49) was used for the survey questions in the study.

2. RELATED WORKS

2.1 Shopping Motivations

The word motivation comes from the Latin word "movere". Motivation or motives are the reasons that lift people out and get them to act and make them do something. At the basis of all behaviors are one or more motivation factors. There are needs at the basis of motives. Needs arise from a feeling of physiological / physiogenic or psychological / psychogenic deficiency or deprivation felt at any time. (Koç, 2015:243). Consumer motivation can be activated by the effect of internal and external stimuli on the consumer and can be directed the consumer to purchasing activity. At this point, consumer motives constitute the forces that direct the consumer to the purchasing activity and the reasons for purchasing or not. (Ene, 2007: 77).

Purchasing motives are among the most important types of motives for marketers. The motive to purchase is the reason for the person to purchase a particular product or service and can be divided into groups within itself. These include basic and selective motives, customer motives, rational or emotional motives (Keskin, 2017:35). The basic purchasing motives are the motives that lead the person to purchase a product or service group. Like the consumer decided to buy from product groups such as television, home, bakery. Selective motives are motives for a specific brand or product type. Rational motives mean creating consumer goals according to objective criteria. For example; such as size, weight and price. Emotional motives mean that goals are set according to individual criteria. For example, status, love and likes. In the concept of rationality, it is assumed that the consumer will choose the one that will bring the most benefit among the options. In cases where emotional motives dominate, the intensity of researches about the product will decrease. Rational buying motives are listed as high quality, low price, long life, performance, ease of use, whereas emotional buying motives are the desire to be different, the desire to be

compatible with others, the desire to influence the opposite sex, the desire to be strong, the desire to be prestigious (Odabaşı and Barış, 2003:114).

In general, shopping motivations can be categorized as utilitarian and hedonic. The utilitarian aspect is based on the assessment of the instrumental value of the functional features of the product. In this sense, the utilitarian value of shopping is described as a job or a task to be done (Uygun et al., 2018:206). This type of orientation corresponds to the classical economic model, which depicts the consumer as a rational and task-oriented problem solver. From this perspective, the product is purchased consciously and efficiently. The aim is to perform the work in the shortest possible time. Therefore, utilitarian shopping behavior can be characterized by business-related, product-oriented, rational and external motivations (Rahmawati and RoyDo, 2014: 157). In terms of hedonic shopping motivations, dimensions such as feelings and entertainment representing the hedonic features of consumption draw attention. (Pine and Gilmore, 1999:27). Compared with utilitarian or rational motivation, hedonic motivation has an abstract and subjective nature. A wide range of emotional-oriented experiences such as entertainment, escape, education, aesthetics, socialization, freedom, fantasy, discovery can form the basis of hedonic motivation. Therefore, emotional or hedonic motivations can become more important for consumers as they increase the attraction for shopping. (Babin et al., 1994:649).

In another classification, the hedonic side of shopping can be expressed with the dimensions of request to cheer up or relax, social experience seeking, racing excitement, willingness to make others happy, getting an idea and adventure seeking (Kim, 2006:62). Adventure seeking is a process that gives the individual the feeling of entering a different world through adventure, excitement, stimulation, exciting landscapes, scents and

sounds. The search for social experience means shopping with friends and family, socializing while shopping and connecting with others while shopping. In this context, for an individual who is looking for a social experience, shopping is a way to spend time with friends and / or family members and socialize with other participants in the shopping process. The request to cheer up or relax indicates that the individual sees the act of alleviating the negative mood and shopping as a special treatment for himself. Getting an idea means keeping up with trends and new fashion and going shopping to see new products and innovations. In this sense, it is possible to see shopping to follow new products and existing innovations. The willingness to make others happy indicates the enjoyment of shoppers from shopping for others and the positive impact of this activity on the emotions and moods of shoppers. The racing excitement is also called a race exchange, which points to looking at discounts and hunting for bargains (Arnold and Reynolds, 2003: 81). As a result, shopping is a complex process that includes a wide variety of sensory, emotional, social and experiential elements that are not merely utilitarian, and this process needs to be examined with all these elements in mind.

2.2 Event Marketing

The simple definition of the concept of activity is the organization in which the person or the society is carried out with or without a goal (Akay, 2014: 55). When evaluated from the marketing framework, event marketing is a tool for experiential marketing to create an emotional and rational holistic experience that focuses on consumer experiences (Schmitt, 1999:27). Event marketing provides an additional advantage in enabling direct interaction between the consumer and the brand (Sneath et al., 2005). According to Hoyle (2002:2), event marketing is a marketing tactic that refers to create awareness and increase sales with the attractiveness of events. These

goals are entertainment, excitement and enterprise.

Despite the differences between traditional marketing and event marketing, marketing takes place as a critical element in an event. Marketing gives people "the right to participate". Even when it is not used to persuade to buy, marketing tries to convince people to "consume" the main messages of the event. Event planners present and distribute messages to the consumer through typical event messaging channels like signage, name badges, graphics, PowerPoint presentations, brochures, materials, up-to-date promotions, invitations, promotional items, posters, newsletters and daily trading opportunity (Tinnish and Mangal, 2012: 233).

The main advantages of event marketing are; making the brand visible, increasing awareness and visibility, strengthening brand loyalty, accelerating the decision to purchase, creating the opportunity for experiential marketing and providing the opportunity to communicate face-to-face with the target audience. On the other hand, the disadvantages of event marketing are that the activities are expensive, require great organizational skills and the environments where the customer views on price and service are discussed are vulnerable to any negative perception that may occur. (Tolan, 2014: 27).

Event marketing can be classified on many topics just like events. However, in general, event marketing is examined under two main topics as physical and online events (Tıǧlı, 2008: 378). Relationships are at the forefront in physical events resulting from one-to-one communication and serious investments and budgets are spent according to the size of the event to be realized. According to their subjects, physical events are listed as cultural, political, arts and entertainment, business and commerce, sports, private, educational and scientific events (Getz, 2008: 404).

Thanks to online software; trade fair, internal meetings, conferences, seminars, hospitality programs and more events can be easily

realized (Saget, 2006: 228). Horo (2015:20) examined online events under three headings: live streaming events, virtual events and Webinars. Live streaming events are instantly seen by people. Through virtual events, participants can access the event at anytime and anywhere, even though they are not physically present at the events. Webinars are web-based live meetings where the message is transmitted via an audio or video (Horo, 2015:21) Another fact that needs to be emphasized in online event marketing is social media. Although it is not seen as an alternative to events such as commercial events, educational events, entertainment events, the impact of social media is an increasingly important phenomenon (Türkkuşu, 2012: 9). Indeed, social media sites contain a wide variety of events that contribute to their users. In their study, Becker et al. (2010:291) focused on defining events and documents that contribute to their associated users on social media sites and completing and developing local search tools provided by Web search engines. The most used social media networks such as YouTube, Facebook, Twitter and Instagram are the places where the events are tried to be produced and the events are announced. (Akay, 2014: 64).

In this context, the shopping event organized online in Black Friday can be described as both virtual and live streaming events. In addition, Black Friday shopping event takes place actively and online shopping sites that organize this event are announced and directed through social media.

2.3 Black Friday as A Shopping Event

The first Friday after the Thanksgiving Day in the USA is called as Black Friday. The said event is considered as the beginning of the Christmas shopping season. The shopping day in question is the day when stores sell their products at a significantly discounted rate. Although Black Friday is a very important day for businesses, there are a limited number of studies on Black Friday in the field of marketing and some of these studies are summarized as below.

In order to observe and analyze the behaviors and comments of consumers involved in the Black Friday shopping event, a study was done by Simpson et al. (2011:1). In the study, it was concluded that the majority of the consumers were calm, kind and happy during the Black Friday shopping experience. However, some of them showed negative and dangerous behaviors towards store staff and other shoppers during the Black Friday shopping experience. Another study on the subject was carried out by Kwon and Brinthaup (2015: 292). In this study, consumers' behavior, experiences and motivations on Black Friday were analyzed. According to the research result, those who attended the Black Friday shopping event showed more hedonic shopping motivation than those who did not participate. In addition, it was concluded that those, who got positive experience from the Black Friday shopping event, bought more products on Black Friday. In another study, the emotional states of consumers participating in the Black Friday shopping event were tried to be determined in the context of their pre-shopping expectations and post-shopping experiences (Lennon et al., 2018:71). According to the research, it has been observed that positive expectations about Black Friday lead to positive experiences. On the other hand, Swilley and Goldsmith (2013: 43) examined the tendencies of consumers towards the Cyber Monday and Black Friday shopping event. According to the conclusion, it has been revealed that consumers are more satisfied with joining the Black Friday shopping event.

Finally, in a study made by Thomas and Peters (2011: 52), a comparison was made between mass consumption rituals and it was concluded that the Black Friday shopping event was experienced by multiple generations of female family members and close friends. In addition, it is claimed that those who attended the Black Friday shopping event were acting by examining the ads and having this experience by creating intraday plans.

2.4 Participation Motivations to The Online Shopping Events

Motivation is about psychological and biological needs and desires that combine human behavior with their activities. Internal and external sources of motivation are the factors used to define motivation. While intrinsic motivation is associated with emotions and instincts, extrinsic motivation is related to knowledge and beliefs. (Yoon and Uysal,2005: 46,47). Although there is a change in the motivation levels of those who want to participate in the events, the reasons for their participation are primarily in the form of interest in the product and the event. In other words, the participants need to participate in the events in order to share their experiences and values (Kim et al., 2006:957).

There are two different types of participation in the consumer behavior: situational and continuous participation. While situational participation is a form of participation that occurs only in special situations such as purchasing, continuous participation expresses a superior interest than situational effects. While both forms of participation offer interest and a revival to the product, they differ only in the times of motivation and appearance. There are 4 different continuous participation dimensions that play an active role in the event marketing. These dimensions are as follows (Wohlfeil and Whelan, 2006:127):

- Event Marketing Involvement: It relates to marketing communications or strategies in the professional and academic field.
- Event Object Involvement: It expresses the individual's long-term interest in a brand or product category.
- Event Content Involvement: It expresses individual attention to events, and it is the most important motivation factor that ensures voluntary participation.
- Social Event Involvement: It expresses personal desire for a social event.

Increasing the quality performance, satisfaction level and revisiting behavior is one of the primary motivation tools in creating the need to participate in the shopping event. (Baker and Crompton, 2000:790). The consumer who wishes to participate in the shopping event should have a significantly desired need to meet the motivation to participate and should not replace this need with a different alternative. Only then consumer will be motivated to participate in the shopping event (Yürük,2015:65).

When people participate in shopping events, they first want to be motivated by meeting their physical needs. With the fulfillment of this need, motivation is felt to meet the needs of aesthetics, self-realization and understanding. With this need, people are beginning to benefit from the shopping event and are seeking satisfaction of other needs. Finally, they meet the needs of identifying and belonging to a place in the community.

The behavior of the participants, who want to be motivated by participating in the shopping activity, varies depending on attractive and driving factors. Attractive factors, defined as external factors, are the factors that convince people to go to and attend the event. (Yolal, et al., 2009:279). The driving factors defined as internal factors are the psychological factors that arise in the person to shop. Driving factors are about escaping from the ordinary environment, self-knowledge and assessment, relaxation, prestige, developing relationships and taking advantage of social interaction opportunities, while attractive factors emerge as innovation and education (Yuan et al., 2005:44).

Various studies have been carried out to determine the dimensions that motivate the consumers and change the behavior of the consumer. The first of these studies is Technology Acceptance Model. This model is explained by two basic conceptual variables: perceived utility and perceived ease of use. Perceived utility refers to the degree to which a person believes that his performance will be

strengthened using a system, and perceived ease of use indicates the degree of belief that a person will be comfortable and easy to use the system. Accordingly, perceived utility and perceived ease of use affect the behavioral tendency through attitude (Davis,1989:333).

In the other model developed by Cheung et al. (2003: 201), the purchasing behavior of the consumer begins intentionally in the online shopping. If the intention towards consumption is positive in the online shopping event, adaptation comes up. In the event of adaptation, consumption can become continuity in the online shopping event. All three steps (intention-adaptation-continuity) are influenced by the controllable and out of control factor. The first out of control factors are consumer characteristics. Consumer characteristics are listed as lifestyle, motivation, knowledge, innovation, interest, demography, flow, satisfaction, experience, trust, attitude and value. The second out-of-control factor is called environmental effects, which includes culture, subjective norms, exposure, attention and image. The first factor, called controllable in the model, is the media characteristics. Environmental characteristics are factors that are not available in classic markets. Media features are defined as Web design, navigation, ease of use, interface, usability, reliability and security. Another factor is the vendor and broker features. These features service quality, privacy and security control, brand reputation, distribution / logistics, after-sales services and incentives. The third of the controllable factors is product / service features. These factors include product information, product type, order, frequency of purchase, concreteness, differentiation and price.

According to the study by Turban et al. (2000: 74), the stimuli of the consumer decision making process in online shopping are classified under the headings of personal character, environmental character, systems under the control of the seller, marketing and other stimuli. Age, gender, ethnicity, education,

lifestyle, psychology, knowledge, values and personality are listed as personal character stimuli, while social environment, family and communities are expressed as environmental character stimuli. Systems under the control of the seller are logistics support, web design, technical support, FAQ, e-mail and customer service. Price, promotion, product and quality are called marketing stimuli, while economy, technology, politics and culture are called other stimuli. According to the study, these four groups of stimuli affect the decision-making process in the online environment and as a result, a decision is made whether to buy or not. This decision also includes what, where, when, how much, at what cost, and whether this purchase will be repeated. In another study, which is conducted by Li and Zhang (2002: 510), it was found that ten factors were influential on online consumer behavior. These ten factors are categorized by five independent variables (external environment, demography, personal characteristics, vendor / service / product features and website quality) and five dependent variables (attitude towards online shopping, online shopping intention, decision making, online purchasing and customer satisfaction). Five independent variables that directly determine the attitude towards online shopping are defined as premises. The premise is located between the supplier / service / product features and website quality directly affects customer satisfaction. In another study conducted by Suki (2013:815), four factors that affect the online shopping behavior of the consumer are mentioned. One of the factors is the online marketing environment. The online marketing environment is about using the internet as a medium to promote, produce and sell product information. The second factor is product features, the third factor is familiarity and trust and the last factor is the promotional offer. As a result of the application made within the scope of the theoretical framework, it has been determined that familiarity and trust are the most effective factors, followed by the promotion proposal that has the most impact. Finally, social norms play an important role in

determining online consumer behavior, as consumers often take into account the recommendations of their relatives, friends and those with whom they share the same social values when they make a certain purchase decision. (Chen,2009:33-34).

3. METHODOLOGY

The main purpose of this research is to reveal the motivational tendencies of Generation Y regarding the Black Friday shopping event carried out in digital environment. Another aim of the study is to reveal whether each factor that constitutive the shopping motivation differs according to demographic variables. Concordantly, according to demographic characteristics, it is examined whether the motivational tendency of generation Y towards Black Friday shopping event in digital environment has been differentiated. In order to realize this, face to face survey method was used. Accordingly, the questions developed by Uygun et al. (2014:49) were adapted to the study and created a questionnaire consisting of 36 questions

The first six questions in the questionnaire are related to demographic variables. The remaining questions in the questionnaire are all about revealing the motivational tendencies of Generation Y regarding the Black Friday shopping event carried out in digital environment. Accordingly, the dimensions that constitute the shopping motivation are respectively; rationalist motivations, cheer up or relax, social experience seeking, racing excitement, willingness to make others happy, getting an idea and adventure seeking. The answers in the questionnaire were classified with 5-point Likert scale and 391 participants between 20 and 39 years old who were residing in Istanbul were chosen as the sample of the research.

In line with the above-mentioned objectives and the theoretical background discussed in the literature review, the following hypotheses were created. The sub-hypotheses created in line with each main hypothesis reveal whether demographic variables differ according to the

factors that make up the online Black Friday shopping event motivations. Accordingly, the first sub-hypothesis created in parallel with each main hypothesis is the rationalist motivations factor, the second is request to cheer up or relax factor, the third is the social experience seeking factor, the fourth is the racing excitement factor, the fifth is the willingness to make others happy factor, the sixth is getting an idea factor and the last one is adventure seeking factor.

H1: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment differs according to age range.

H2: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment varies by gender.

H3: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment differs according to marital status.

H4: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment differs according to monthly income level.

H5: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment differs according to education level.

H6: The motivational tendency of the generation Y towards the Black Friday shopping event in digital environment differs according to the level of monthly individual spending.

3.1 Analysis of the Research Data

Descriptive statistics, Validity and reliability analysis, Multivariate Test and One Way Anova Test were performed via the SPSS 16.0 program in the study.

When the demographic characteristics are examined, it can be suggested that the majority of the participants are 20-25 years old, single and undergraduate. On the other hand, it can be

stated that the ratio of women and men participating in the study is almost equal. Similarly, it can be stated that the monthly income distribution and monthly individual spending intervals of the participants are distributed almost equally.

Table 1: Descriptive statistics on demographic characteristics of the participants

MEASURE	ITEMS	FREQUENCY	%
AGE	20-25	196	50,1
	26-30	71	18,2
	31-35	59	15,1
	36-39	65	16,6
GENDER	Female	194	49,6
	Male	197	50,4
MARITAL STATUS	Married	102	26,1
	Single	289	73,9
MONTHLY INCOME	<TL 1000	89	22,8
	TL 1000- TL 2000	81	20,7
	TL 2001- TL 3000	109	27,9
	TL 3001- TL 4000	41	10,5
	>TL 4001	71	18,2
EDUCATION LEVEL	High School and Below	56	14,3
	College	45	11,5
	Undergraduate	232	59,3
	Postgraduate	58	14,8
MONTHLY INDIVIDUAL SPENDING	<TL 1000	125	32,0
	TL 1000- TL 2000	95	24,3
	TL 2001- TL 3000	70	17,9
	TL 3001- TL 4000	41	10,5
	>TL 4001	60	15,3

Reliability analysis was made to measure the consistency rate of answers given to the questionnaire. As a result of the analysis, the reliability rate of the scale was found to be 0.832. It can be stated that both the scale and the factors that make up the scale are reliable because the Cronbach α value is greater than 0.7. Explanatory factor analysis was conducted to reveal whether many factors used in the research can be expressed with a few basic variables. Accordingly, it can be stated that Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy value is suitable for factor analysis since the value is close to 1.00. Similarly, Bartlett's Test of Sphericity shows that the data is suitable for factor analysis because its

significant value is 0.00. As a result of the analysis, it was determined that there are 7 components with eigenvalue value above 1. In total, it can be stated that this scale can explain 78,452% of the feature that is tried to be measured.

Table 2: The reliability and the validity analysis of factors used

Factors	Cronbach's Alpha	Eigenvalue	Total Variance Explanation Rate	% Cumulative
Rationalist Motivations	0,791	11,039	36,797	36,797
Request to Cheer up or Relax	0,711	4,941	16,470	53,266
Social Experience Seeking	0,834	2,204	7,345	60,612
Racing Excitement	0,811	1,760	5,868	66,479
Willingness to Make Others Happy	0,833	1,439	4,797	71,277
Getting an Idea	0,885	1,148	3,828	75,105
Adventure Seeking	0,746	1,004	3,347	78,452
Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy		,803		
Bartlett's Test of Sphericity		1,159E4		
Approx. Chi-Square:		435		
df:		,000		
sig.:				

In order to reveal the motivational tendencies of Generation Y regarding the Black Friday shopping event carried out in digital environment, frequency analysis and mean values related to the participants' responses were examined. According to the results it was observed that hedonic shopping motivations were correlated with more positive than rational motivations in participating in the online Black Friday shopping event. Accordingly, it can be said that the motivation of the Generation Y to participate in the Black Friday shopping event on the internet is primarily hedonic and then rational. It can be also claimed that social experience seeking, getting an idea and request to cheer up or relax dimensions are among the most important shopping motivations. It can be also argued that the dimensions of social experience seeking, getting an idea and request to cheer up or relax

are the most important of the motivation to participate in the online Black Friday shopping event of the generation Y.

Table 3: The hypothesis testing

Hypotheses	F	P
H ₁	6,623	,000
H _{1-A}	7,402	,000
H _{1-B}	,640	,590
H _{1-C}	,128	,944
H _{1-D}	17,689	,000
H _{1-E}	10,576	,000
H _{1-F}	9,372	,000
H _{1-G}	7,154	,000
H ₂	,401*	,689
H _{2-A}	5,613	,018
H _{2-B}	2,222	,137
H _{2-C}	2,128	,145
H _{2-D}	,319	,573
H _{2-E}	2,813	,094
H _{2-F}	,024	,878
H _{2-G}	3,855	,050
H ₃	4,974*	,000
H _{3-A}	16,170	,000
H _{3-B}	10,393	,001
H _{3-C}	10,656	,001
H _{3-D}	7,473	,007
H _{3-E}	13,224	,000
H _{3-F}	9,858	,002
H _{3-G}	20,979	,000
H ₄	1,568	,182
H _{4-A}	2,390	,050
H _{4-B}	5,366	,000
H _{4-C}	1,409	,230
H _{4-D}	4,674	,001
H _{4-E}	1,180	,319
H _{4-F}	5,431	,000
H _{4-G}	2,364	,053
H ₅	8,113	,000
H _{5-A}	17,471	,000
H _{5-B}	4,816	,003
H _{5-C}	1,068	,363
H _{5-D}	11,573	,000
H _{5-E}	13,608	,000
H _{5-F}	1,114	,343
H _{5-G}	2,093	,101
H ₆	6,566	,000
H _{6-A}	3,088	,016
H _{6-B}	5,495	,000
H _{6-C}	4,900	,001
H _{6-D}	8,735	,000
H _{6-E}	6,191	,000
H _{6-F}	5,534	,000
H _{6-G}	3,091	,016

Two different methods were applied to test the hypothesis and sub-hypotheses discussed in the methodology section. According to this; ANOVA analysis was conducted to examine the difference between the groups as there is one

dependent variable (motivation to participate in the online Black Friday shopping event) in testing the main hypotheses. On the other hand, due to the existence of more than one dependent variable in the test of the sub-hypotheses, MANOVA analysis was conducted to examine whether there is a significant difference between the groups.

In addition, T Test was performed since there are two independent groups in terms of gender and marital status. Covariance homogeneity and normality tests were conducted to examine whether the assumptions required for the aforementioned analyzes exist or not and the assumptions were confirmed. The results obtained from the analysis are given in the table below.

As a result of ANOVA analysis, it can be stated that there is a statistically significant difference between group means except H2 and H4 since significant value of all hypotheses except H2 and H4 is less than 0.05.

Although there is a significant difference between the mentioned groups, Tukey multiple comparison test was conducted in order to find out which difference was caused by which groups. Both the significant values and mean difference (MD) values were examined with the mentioned test. However, As the result of ANOVA analysis, the significant values were greater than 0.05, H2 and H4 hypotheses were rejected and Tukey multiple comparison test could not be performed. According to the Tukey multiple comparison test results, it was found that the difference in terms of age with significant values less than 0.05 is between 26-30 and 20-25 (MD =, 37327) 26-30 and 31-35 (MD =, 41703) and 26-30 and 36-39 (MD =, 59585). Accordingly, it can be said that as the age range in generation Y increases, the motivation to participate in the online Black Friday shopping event increases. On the other hand, according to the monthly individual spending values, it was found that the difference is between TL 0-1000 and TL 1001-2000 (MD =, 37076), TL 2001-3000 and TL 1001-2000 (MD =, 60550), TL 3001-4000 and

TL 1001-2000 (MD =, 47882). According to this, it can be said that those who have monthly individual spending value in generation Y are between TL 2001-3000 show more motivation to participate in the online Black Friday shopping event. According to another finding, the difference in education level was found to be between college and high school and below (MD =, 45732), college and undergraduate (MD =, 49180) and postgraduate and high school and below (MD =, 74311). Accordingly, as the education level in the generation Y increases, the motivation to participate in the online Black Friday shopping event increases. On the other hand, according to the T test result, the marital status significant value was less than 0.05, and as a result of the analysis, it can be stated that the singles showed more motivation to participate in the online Black Friday shopping event compared to the married people.

According to the first finding obtained as a result of MANOVA analysis, it can be said that the online Black Friday shopping event rationalist motivations average differs according to age, education, gender, marital status, monthly income level and monthly individual spending level of the generation Y. Another finding obtained as a result of the said analysis is that the online Black Friday shopping event request to cheer up or relax average differs according to the education, marital status, monthly income level and monthly individual spending level of the generation Y. According to the third finding, the online Black Friday shopping event social experience seeking average differs according to the marital status and monthly individual spending level of the generation Y. According to the fourth finding, the online Black Friday shopping event racing excitement average differs according to all demographic variable levels of the Y generation except gender. According to the fifth finding, it can be said that the online Black Friday shopping event willingness to make others happy average differs according to the age, education, marital status and monthly individual spending level of the generation Y. According to the sixth finding,

it can be said that the online Black Friday shopping event getting an idea average differs according to all demographic variable levels except the gender and education level of the generation Y. According to the latest finding, it can be said that the online Black Friday shopping event adventure seeking average varies according to all demographic variable levels except for the monthly income and education level of the generation Y.

4. CONCLUSION

Internet usage in recent years has increased significantly in both the World and in the Turkey. Today, the internet is not only a networking tool, but also a trading tool for consumers in the global market. With the increase in the number of users, the internet has become a frequently used tool for the trade of services and information. Now, the digital environment is seen as a big marketplace, as an alternative distribution channel and as a competition and efficiency element. The reason for this is that the internet is used more frequently, electronic shopping is spreading rapidly, and the transaction volume is increasing day by day. (Doğrul, 2012: 322).

While electronic shopping from business to consumer offers new opportunities, it is becoming more and more difficult for businesses to survive in such an intense competitive environment. For this reason, businesses implement a wide variety of strategies, and triggering the motives that drive consumers to shop is among these strategies. Among these motives are utilitarian and hedonic motives. Numerous strategies are applied in triggering these motives and one of these strategies is to carry out the shopping event in the digital environment. Through the event, consumers can emotionally connect with the brand, increase loyalty to the brand, and make more sales.

In this study, it was tried to reveal the motivational tendencies of Generation Y regarding the Black Friday shopping event carried out in digital environment. According to the first result obtained from the exploratory

study, it was concluded that hedonic motivations were correlated with more positive than rational motivations in participating in the online Black Friday shopping event. According to the other result in the study, the motivation to participate in the online Black Friday shopping event varies in compliance with the age, marital status education level and monthly individual spending level. According to the demographic variables, a number of results were obtained as a result of the analysis conducted to measure whether each element that constitutes the participation of online shopping event motivation differs. Accordingly, the average of rationalist motivations, racing excitement, willingness to make others happy, getting an idea and adventure seeking differ according to the age range of the generation Y. Only the rationalist motivations and adventure seeking average differ according to the gender of the Y generation. On the other hand, when the marital status and the monthly individual spending level of the generation Y are examined, it is observed that the average of all factors that constitutes the participation of online shopping event motivation differs. The average of rationalist motivations, request to cheer up or relax, racing excitement and getting an idea differ according to the monthly income level of the generation Y. Finally, it was observed that the mean of rationalist motivations, request to cheer up or relax, racing excitement and willingness to make others happy differ according to the education level of the generation Y.

According to the results, it can be suggested that e-businesses should focus on data analysis and should be directed more personalized applications. In addition, it is thought that businesses should benefit from strategies that will increase the hedonic motivation of consumers more in the online shopping event.

The first limitation of this study is that the study includes only the online Black Friday shopping event. The second limitation of the study is that the study sample is only related to generation

Y. In future studies, comparison can be made by measuring shopping motivations towards both traditional and online Black Friday shopping event. Additionally, cross-generational

shopping motivations can be compared towards the online Black Friday shopping event.

REFERENCES

- AKAY, R., A. (2014), "Etkinlik Yönetimi Uygulamalarında Yaratıcı Rekabet ve Sosyal Medyanın Entegrasyonu", *The Turkish Online Journal of Design, Art and Communication*, 4(4), 55-74.
- ARNOLD, M. J., REYNOLDS, K. E. (2003), "Hedonic Shopping Motivations", *Journal of Retailing*, 79, 77-95.
- BABIN, B. J., DARDEN, W. R., GRIFFIN, M. (1994), "Work and/ or Fun: Measuring Hedonic and Utilitarian Shopping Values", *Journal of Consumer Research*, 20, 644-656.
- BAKER, D. A., CROMPTON, J. L. (2000), "Quality, Satisfaction and Behavioral Intentions", *Annals of Tourism Research*, 27(3), 785-804.
- BECKER, H., NAAMAN, M., GRAVANO, L. (2010), "Learning Similarity Metrics for Event Identification in Social Media", *Third ACM International Conference on Web Search and Data Mining ACM*, New York, US.
- CHEN, L. (2009), *Online Consumer Behavior: An Empirical Study Based on Theory of Planned Behavior*, Lincoln: Nebraska.
- CHEUNG, C. M. K., ZHU, L., KWONG, T., CHAN, G., LIMAYEM, M. (2003), "Online Customer Behavior: A Review and Agenda for Future Research", 6. *Bled eCommerce Conference*, Bled, Slovenia.
- CLOSE, A.G., FINNEY, R. Z., LACEY, R. Z., SNEATH, J. Z. (2006), "Engaging the Consumer Through Event Marketing: Linking Attendees with the Sponsor, Community, and Brand", *Journal of Advertising Research*, 46 (4), 420-433.
- ÇETINKAYA, Ö. A., CENG, E. (2018), "Türkiye'deki Black Friday Etkinliğinin Tüketici Sinizmi Bağlamında Bir Değerlendirmesi", *MANAS Journal of Social Studies*, 7(4), 168-180.
- DAVIS, F. D. (1989), "Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology", *MIS Quarterly*, 13(3), 319-340.
- DOĞRUL, Ü. (2012), "Elektronik Alışveriş Davranışında Faydacı ve Hedonik Güdülerin Etkisi", *Sosyal ve Beşeri Bilimler Dergisi*, 4 (1), 321 - 331.
- DRENGNER, J., GAUS, H., JAHN, S. (2008), "Does Flow Influence the Brand Image in Event Marketing?", *Journal of Advertising Research*, 48(1), 138-147.
- ENE, S. (2007). *İnternet üzerinden alışverişte tüketici davranışlarını etkileyen faktörler: Güdülenme üzerine bir uygulama*. (Unpublished doctoral dissertation). Marmara University, İstanbul.
- FILL, C. (1995), *Marketing Communications, Frameworks, Theories and Applications*, Prentice Hall, London.
- FILO, K., FUNK, D., HORNBY, G. (2009), "The Role of Web Site Content on Motive and Attitude Change for Sport Events", *The Journal of Sport Management*, 23, 21-40.
- GETZ, D. (2008), "Event Tourism: Definition, Evolution, and Research", *Tourism Management*, 29(3), 403-428.
- HEDE, A. M., KELLETT, P. (2011), "Marketing COMMUNICATIONS for Special Events: Analyzing Managerial Practice, Consumer Perceptions and Preferences", *European Journal of Marketing*, 45(6), 987-1004.
- HORO, S. (2015). *The role of social media on event marketing*. (Unpublished master dissertation). Bahcesehir University, İstanbul.
- HOYLE, L. H. (2002), *Event Marketing: How to Successfully Promote Events, Festivals,*

Conventions and Expositions, John Wiley & Sons, International Inc., New Jersey.

KESKIN, S. (2017). *İnternet bankacılığında tüketici motivasyonunun davranışsal etkileri: Ampirik bir çalışma*. (Unpublished doctoral dissertation). Nevşehir Hacı Bektaş Veli University, Nevşehir.

KIM, H. S. (2006), "Using Hedonic and Utilitarian Shopping Motivations to Profile Inner City Consumers", *Journal of Shopping Center Research*, 13(1), 57-79.

KIM, H., BORGES M. C., CHON, J. (2006), "Impacts of Environmental Values on Tourism Motivation: The Case of FICA Brazil", *Tourism Management*, 27(5), 957-967.

KOÇ, E. (2015), *Tüketici Davranışı Ve Pazarlama Stratejisi*, Seçkin Yayınları, Ankara.

KWON, H. J., BRINTHAUPT T. M. (2015), "The Motives, Characteristics and Experiences of US Black Friday Shoppers", *Journal of Global Fashion Marketing*, 6(4), 292-302.

LENNON, S. J., KIM, M., LEE, J., JOHNSON, K. K. P. (2018), "Consumer Emotions on Black Friday: Antecedents and Consequence", *Journal of Research for Consumers*, 32, 70-108.

LI, N., ZHANG, P. (2002), "Consumer Online Shopping Attitudes and Behavior: An Assessment of Research", *Eighth Americas Conference on Information Systems*, USA, 508 – 517.

ODABAŞI, Y., BARIŞ, G. (2003), *Tüketici Davranışı*, MediaCat, İstanbul.

PINE, B. J., GILMORE, J. H. (1999), *The Experience Economy: Work is Theatre & Every Business A Stage*, Harvard Business School Press, Massachusetts, Boston.

RAHMAWATI, R., ROYDO, B. (2014), "Shopping Motivation on Purchase Intention: Can Loyalty Program and Corporate Image Enhance Such Relationship?", *Asia-Pacific Management and Business Application*, 2(3), 154-169.

SAGET, A. (2006), *Event Marketing: Beyond Logistics and Planning*, Dearborn Trade, A Kaplan Professional Company, Chicago.

SCHMITT, B.H. (1999), *Experiential Marketing*. The Free Press, New York.

SIMPSON, L., TAYLOR, L., O'Rourke, K., SHAW, K. (2011), "An Analysis of Consumer Behavior on Black Friday", *American International Journal of Contemporary Research*, 1(1), 1-5.

SMITH, O., RAYMEN T. (2015), "Shopping with Violence: Black Friday Sales in the British Context", *Journal of Consumer Culture*, 0(0), 1-18.

SNEATH, J. Z., FINNEY, R. Z., CLOSE, A. G. (2005), "An IMC Approach to Event Marketing: The Effects of Sponsorship and Experience on Customer Attitudes", *Journal of Advertising Research*, 45(4), 373-381.

SUKI, N. M. (2013), "Consumer Online Shopping Behavior: The Effect of Internet Marketing Environment, Product Characteristics, Familiarity and Confidence, and Promotional Offer", *World Academy of Science, Engineering and Technology, International Journal of Social, Behavioral, Educational, Economic, Business and Industrial Engineering*, 7(3), 814 – 819.

SWILLEY, E., GOLDSMITH, R. E. (2013), "Black Friday and Cyber Monday: Understanding Consumer Intentions on Two Major Shopping Days", *Journal of Retailing and Consumer Services*, 20(2013), 43-50.

TAYLOR, S. F., CUNNINGHAM, P. H. (1999), "Event Marketing", in *the advertising business: operations creativity media planning integrated communications*, (Ed. J. P. Jones), Sage Publications, California.

THOMAS, BOYD J., PETERS, C. (2011), "An Exploratory Investigation of Black Friday Consumption Rituals", *International Journal of Retail & Distribution Management*, 39(7), 522-537.

TIĞLI, M. (2008), "Etkinlik Pazarlaması", in *Güncel pazarlama yaklaşımından seçmeler*, (Ed. K. Çatı), Detay Yayıncılık, Ankara.

TINNISH, S. M., MANGAL, S. M. (2012), "Sustainable Event Marketing in The MICE Industry: A Theoretical Framework", *Journal of Convention & Event Tourism*, 13(4), 227-249.

TOLAN, S. (2014). *Spor endüstrisinde etkinlik pazarlaması: Galatasaray spor kulübü örneği*. (Unpublished master dissertation). Maltepe University, İstanbul.

TURBAN, E., LEE, J., KING, D., CHUNG, H. M. (2000), *Electronic Commerce: A managerial perspective*, Prentice Hall Inc., New Jersey.

TÜRKKUŞU, H. (2012), *5N1K ile Etkinlik Yönetimi*. Gazi Kitabevi, Ankara

UYGUN, M., AKIN, P.D., GÜNER, E. (2018), "Gönüllü Sade Yaşam Tarzı, Alışveriş Motivasyonu Ve Marka Deneyimi Arasındaki İlişkiler", *TUJOM*, 3(3), 199-222.

UYGUN, M., METE, S., GÜNER, E. (2014), "Tüketicilerin Alışveriş Motivasyonları İle Ağızdan Ağıza İletişim Davranışları Arasındaki İlişkiler", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 6(1), 35-56.

WOHLFEIL, M., WHELAN, S. (2006), "Consumer Motivation to Participate in Marketing Events: The Role of Predispositional Involvement", *European Advances in Consumer Research*, 7, 125-131.

YOLAL, M., ÇETINEL F., UYSAL, M. (2009), "An Examination of Festival Motivation and Perceived Benefits Relationship: Eskişehir International Festival", *Journal of Convention & Event Tourism*, 10(4), 276-291.

YOON, Y., UYSAL, M. (2005), "An Examination of The Effects of Motivation and Satisfaction on Destination Loyalty: A Structural Model", *Tourism Management*, 26(1), 45-56.

YUAN, J. J., LIPING A. C., ALASTAIR M. M., SALLY, L. (2005), "An Analysis of Wine Festival Attendees' Motivations: A Synergy of Wine, Travel and Special Events", *Journal of Vacation Marketing*, 11(4), 41-58.

YURUK, P (2015). *Etkinlik pazarlamasında sosyal etki algılamasının etkinliğe katılım, tatmin ve sadakat üzerine etkisi: Kırkpınar festivali örneği*. (Unpublished doctoral dissertation). Trakya University, Edirne.

21. Yüzyılda Çalışma Hayatında Bir Damgalama ve Sosyal Dışlanma Unsuru Olmaya Devam Eden Boşanma Olgusu: Kadın Çalışanlar Üzerine Nitel Bir

Analiz

Ümit Deniz İLHAN¹

Özet

Bu çalışmada, boşanmış kadınların çalışma hayatında kendilerine yönelik damgalama ve sosyal dışlanma unsurlarına dair görüşlerinin elde edilmesi amaçlanmaktadır. Nitel araştırma yöntemi kapsamında fenomenolojik yaklaşımın benimsenmiş olduğu çalışmada, Türkiye’de Ege, İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi’nde olmak üzere farklı şehirlerde faaliyet gösteren üç büyük işletmedeki 21 (S=21) boşanmış kadın çalışandan veri toplanmıştır. Elde edilen verilerin analizi doğrultusunda, katılımcıların damgalamaya ait görüşleri i) geniş özgürlük sınırı, ii) başarısız ikili ilişkiler; sosyal dışlanmaya ait görüşleri i) zayıflayan sosyal ilişkiler, ii) azalan kurumsal destek ana temaları altında gruplanmıştır. Bu bulgular göz önünde bulundurularak, kadınların boşanmış olmaları nedeniyle çalışma hayatında damgalama ve sosyal dışlanmaya maruz kalmalarını en aza indirmek ve örgütsel barış ortamını devam ettirmek için öneriler ortaya konmuştur.

Anahtar kelimeler: Kadın çalışan, boşanma, damgalama, sosyal dışlanma

Jel Kodu: I31, J12, J16

The Phenomenon of Divorce that Continues to be a Stigmatization and Social Exclusion in Working Life in the 21st Century: A Qualitative Analysis on Working Women

Abstract

In this study, it is aimed to obtain the opinions of divorced women regarding the stigmatization and social exclusion factors they encounter in working life. In the study, in which a phenomenological approach was adopted within the scope of qualitative research methodology, the data was collected from 21 (N=21) divorced working women in three large enterprises operating in different cities in the Aegean, Central Anatolia, and Southeast Anatolia Region of Turkey. In line with the analysis of the data obtained, the opinions of the participants regarding the stigmatizing were listed under the main themes of i) wide limits of freedom, ii) failed human relationships. The opinions of the participants regarding social exclusion were listed under the main themes of i) weakening social relationships, ii) decreasing organizational support. Considering these findings, suggestions were made to minimize the exposure of women to stigmatization and social exclusion due to their divorce and to maintain an organizational peace environment.

Keywords: Working woman, divorce, stigmatization, social exclusion

Jel Codes: I31, J12, J16

1. GİRİŞ

En küçük toplumsal kurum olması bakımından, toplumun temel taşı niteliğindeki aile, evlilik bağı ile kurulmakta ve gelecek hayatı kesintisiz bir şekilde birlikte geçirmek niyeti üzerine kurgulanmaktadır. Ancak böylesi bir birliktelik niyeti, çeşitli nedenlerle gerçekleştirilemeyebilmekte ve evliliklerin bir kısmı boşanma ile sonuçlanabilmektedir. Aile birliğini sona erdiren boşanma olgusu, hukuki,

ekonomik, sosyal, kültürel ve psikolojik boyutları açısından önemli sorunlara neden olabilmektedir (Dereje, 2014; Eryavuz ve Birecikli, 2018). Dolayısıyla bu çok yönlü yapısıyla boşanma, yalnızca boşanan tarafları ve ailelerini ilgilendiren bir konu olarak da görülmemektedir (Can ve Aksu, 2016).

Hukuki ve ekonomik boyutları bu çalışmanın kapsamı dışında olmakla birlikte sosyal, kültürel ve psikolojik boyutları açısından ele

ATIF ÖNERİSİ (APA): İlhan, Ü. D. (2020). 21. yüzyılda çalışma hayatında bir damgalama ve sosyal dışlanma unsuru olmaya devam eden boşanma olgusu: Kadın çalışanlar üzerine nitel bir analiz. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 511-530. Doi: 10.24988/ije.202035306

¹ Dr., Pınar Süt, İzmir / İZMİR, **EMAIL:** umit_ilhan@hotmail.com **ORCID:** 0000-0003-3565-0938

alındığında, ister az gelişmiş, ister gelişmiş olsun hemen hemen tüm toplumlarda boşanmışlara yönelik bir takım olumsuz tutum geliştirildiği gözlemlenmektedir (Clarke-Stewart ve Brentano, 2006). Bu noktada feminist bir tartışma zemininden bağımsız olarak bir toplumsal gerçekliği ortaya koymak gerekirse, geliştirilen bu olumsuz tutumların daha ziyade kadınlara yönelik olduğu da bir gerçektir (Arıkan, 1996; Leopold, 2016; Parvez, 2011). Yine bu çalışmanın kapsamına yaklaşılarak, çalışan kadınlar açısından değerlendirildiğinde, içselleştirilmiş toplumsal cinsiyet rolleri çerçevesinde boşanmış kadınlara yönelik yerleşik değer yargı ve tutumlarının boşanmış kadınların çalışma hayatında da mücadele etmesi gereken bir takım soruna neden olduğu gözlenmektedir (Arıkan, 1992; Çiçek, 2014). Nitekim örgüt kültürünü toplumsal kültürden bağımsız düşünmek doğru olmayacağından ve aksine örgüt kültürü toplumsal kültürün bir parçası olduğundan (Çiftçi, 2016) toplumlarda boşanmışlara yönelik geliştirilen olumsuz tutumların örgüt kültürüne de yansması kaçınılmazdır.

Bu bağlamda damgalama, çalışma hayatında boşanmış kadınların sıklıkla maruz kaldığı bir olgudur. Boşanmış bir kadın, bir yandan boşanma sonrasında başlayacağı yeni hayatın kaygısını taşıırken, diğer yandan toplumun ve eğer çalışıyorsa işyerindeki sosyal çevresinin kendisine yönelik olumsuz bakış açısıyla da mücadele etmek zorunda kalmaktadır. Yukarıda da ifade edildiği üzere, kadının çalışma hayatında yaşadığı birçok sorun, esasen sosyal çevrenin boşanmış olmasına atfetmiş olduğu önyargılı nitelendirmelere paralel seyretmektedir (Çiçek, 2014). Bunlardan birkaçına örnek vermek gerekirse, pek çok kadının işyerinde damgalanarak karşılaşabileceği olası sorunların önüne geçmek adına hem sosyal çevresine hem de iş arkadaşlarına boşandığını söylemekten kaçınarak uzun süre gizlediği bilinmektedir (Adikaram, 2019; Aydınalp, 1981). Ayrıca boşanmış kadınların, bir evlilik ilişkisini “yürütemedikleri” için “başarısız” ve

“uyumsuz” olarak hafızalara kodlandığı ve çalışma ilişkilerinde de bu yönde damgalandıkları görülmektedir (Arıkan, 1992; Arıkan, 1996).

Öte yandan damgalamayı, doğal sonuçlarından olan sosyal dışlanma takip etmektedir. Boşanmış olması nedeniyle çalışma hayatında türlü şekillerde damgalamaya maruz kalan kadın, aynı zamanda sosyal dışlanmaya da maruz kalmaktadır. Bu bakımdan damgalama ve sosyal dışlanma birbirini takip eden dinamik süreçlerdir (Becker, 2013). Bu konuda boşanmış kadınlarla sosyal ilişki yürütmenin daha az tercih edildiği ve bir anlamda sosyal ilişkilerden dışlandıkları bilinmektedir (Arıkan, 1996; Gerstel, 1987; Goffman, 1963). Günümüze yakın çalışmalar da bu görüşü destekler nitelikte, boşanmışların hala genel olarak damgalama ve sosyal dışlanma ile ilişkili aynı toplumsal ve örgütsel süreçler doğrultusunda değerlendirmelere maruz kaldıklarını savunmaktadır (Çiçek, 2014; Leopold, 2016).

Tüm bu açıklamalar göz önünde bulundurularak, 21. yüzyılda çalışma hayatında bir damgalama ve sosyal dışlanma unsuru olmaya devam eden boşanma olgusunun kadın çalışanlar açısından değerlendirildiği bu çalışma, boşanmış kadınların çalışma hayatında kendilerine yönelik damgalama ve sosyal dışlanma unsurlarına dair görüşlerinin nitel araştırma yöntemi kapsamında fenomenolojik yaklaşım benimsenerek elde edilmesi açısından özgün bir değer taşımaktadır. Bu kapsamda çalışmada öncelikle literatür taramasına yer verilmektedir. Böylece sırasıyla kadın açısından boşanma olgusu, damgalama ve sosyal dışlanma açıklanmaktadır. Daha sonra araştırmanın amacı, katılımcılar, veri toplama stratejisi ve veri analiz stratejisi odağında araştırmanın yöntemi detaylandırılmaktadır. Bunları takiben elde edilen bulguların analizi sunulmaktadır. Nihayetinde bulguların diğer çalışmalarla benzer ve farklı yönlerinin yer aldığı ve genel bir değerlendirme ile önerileri kapsayan sonuç bölümü bulunmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Çalışmanın bu bölümünde, öncelikle kadın açısından boşanma olgusu ele alınmaktadır. Daha sonra damgalama olgusunun detaylandırıldığı bölüme yer verilmektedir. Son olarak sosyal dışlanma açıklanarak araştırmanın kavramsal çerçevesi çizilmektedir

2.1 Kadın Açısından Boşanma Olgusu

Boşanma, eşler arasında türlü nedenlerden doğabilen anlaşmazlık ve uyumsuzlukların çözülemediği durumlarda, evlilik birliğinin yasal olarak sona erdirilmesidir. Bu bakımdan basit bir tercih gibi anlaşılabilir de esasen hukuki, ekonomik, sosyal, kültürel ve psikolojik boyutları ile oldukça karmaşık ve dinamik bir süreçtir (Can ve Aksu, 2016). Boşanma olgusuna, tarihsel gelişim sürecinde, her dönemde ve her toplumda inanç, gelenek, görenek ve yasalar doğrultusunda farklı biçimlerde yaklaşmış olmakla birlikte, hemen hemen her dönemde ve her toplumda boşanmanın sosyolojik bağlamda zor kabul edilebilir veya kabul edilemez bir olgu olarak açıklanmış bir geçmişi vardır (Çil, 2019). Bunun ardında yatan neden, temelde boşanma ile aile birliğinin çözüleceği ve sonrasında yaşanabilecek ahlaki ve sosyal yozlaşmanın toplumun temel değerlerini tehlikeye atacağı yönündeki inanış olmuştur. Hatta tarihi süreçte, kimi toplumlarda boşanmaya karşı sıkı sosyal ve yasal yaptırımlar uygulandığı da bir gerçektir (Halem, 1980).

Zaman içinde, özellikle Sanayi Devrimi sonrasında kadının da çalışma hayatına aktif bir şekilde katılımıyla birlikte, kadın ve erkek arasındaki ekonomik ve sosyal güç eşitsizlikleri azalmaya başlamıştır (Bouteillec vd., 2011). Kadının edilgen rolünün azaldığı bu süreçte, evlilikte kadınlardan beklenen itaatkâr ve kanaatkâr olma gibi özelliklerin güçlü değerler olmaktan çıktığı görülmektedir (Aydın ve Baran, 2010). Ayrıca eş seçiminde bireysel tercihlerin ön plana çıkması, kadınların ve erkeklerin evliliğe yükledikleri anlamın değişmesi (Giddens, 2000) gibi nedenlerle, gerek dünyada gerekse Türkiye’de boşanma

oranlarında günümüze kadar devam eden bir artış yaşanmıştır. Boşanma oranlarındaki bu artışta, kilit aktör rolünde, her ne kadar toplumsal değişim sürecinde değişen ekonomik ve sosyal konumuyla kadının varlığı görülse de bu artış, literatürde sıklıkla hem kadının hem de erkeğin zaman içinde önceki dönemlere özgü inanç, gelenek ve göreneklerin tabularından kurtulmuş olması ve modern çağa özgü alternatif yaşam tarzı arayışı içine girmesiyle ilişkilendirilmektedir (Çiçek, 2014).

Öte yandan günümüzde boşanma daha yaygın hale gelmesine rağmen, tüm bu tarihsel süreçte boşanma olgusu ile ilişkilendirilmiş olan olumsuz algılar, kültürel hafızalarda aktarılagelmeye devam etmektedir (Gerstel, 1987; Kitson ve Holmes, 1992; Leopold, 2016). Bu durum, içinde bulunduğumuz yüzyılda dahi, boşanma sonrasında tarafların bir takım zorluk yaşamaya devam etmesi ile sonuçlanmaktadır. Kuşkusuz boşanma hem kadınların hem de erkeklerin oldukça zor dönemler geçirmelerine neden olmaktadır (Mc Lanahan vd., 1981; Travato, 1986). Ancak toplumdan topluma kısmen değişiklik gösterse de, bu süreçte kadınların yaşadığı zorlukların erkeklerin yaşadıklarından daha farklı ve daha yoğun olduğu da bir gerçektir (Çiçek, 2014; Kalmijn vd., 2004; Parvez, 2011; Sarpkaya, 2013; Schlesinger ve Schlesinger, 1994; Trent ve South, 1989). Nitekim araştırmalar (ör: Can ve Aksu, 2016; Eryavuz ve Birecikli, 2018; Leopold, 2016; Parvez, 2011; Yazıcıoğlu ve Kayhan, 2007), hem geleneksel toplumlarda hem de diğer birçok modern toplumda artık hukuki bağlamda yasalar önünde her iki tarafın hakları eşit korunsun da, boşanmanın ekonomik, sosyal, kültürel ve psikolojik bağlamda kadın açısından daha çatışmalı ve travmatik bir boyutta tezahür ettiğini göstermektedir.

Öyle ki genel olarak bakıldığında birçok araştırma (ör: Amato 2000; Arıkan 1996; Demirci, 2000; Gerstel, 1987; Grella 1990; Kavas, 2010; Moorefield vd., 2007; Weitzman 1987), sosyo-ekonomik sınıflarından ve çalışıyor olup olmamalarından bağımsız olarak kadınların çoğu için, öncelikle boşanmanın

yıkıcı ekonomik sonuçları olduğuna odaklanmaktadır. Nitekim evlilik sürecinde, evi dışında herhangi bir işte çalışmayan ve eşinin kazancını paylaşan kadın, boşandıktan sonra ciddi bir ekonomik yoksunluk yaşayabilmektedir (Yazıcıoğlu ve Kayhan, 2007). Ekonomik anlamda eşlerine bağımlı olmayan, kendi hayatlarını geçindirebilecek konumda olan kadınlar ise özellikle çocuk sahibi olup tek ebeveynli aile yapısına geçtiklerinde, boşanma sonrası ekonomik kayıplara uğrayabilmektedir (Kalaycı, 2011). Diğer yandan gelir düzeyi yüksek işlerde çalışan kadınlar için boşanma sonrasında kazançlarının finansal yönetimi üzerindeki kontrol kendilerine geçeceğinden (Teachman vd., 2000), boşanmadan ekonomik anlamda olumsuz olmaktan ziyade olumlu etkilenebilecekleri de belirtilmektedir (Eeden-Moorefield vd, 2007).

Bu çalışmanın odağından sapmayarak konuyu özellikle boşanmış kadınların çalışma hayatında karşılaştıkları sorunlar açısından detaylandırmak gerekirse, araştırmalar evlenilerek elde edilen statünün boşanarak kaybedildiği ve bu yeni durumun özel hayatlarında olduğu gibi çalışma hayatlarında da kadınlar için birçok ayrımcılık, dışlanma ve eşitsizlik durumunu beraberinde getirdiğini göstermektedir. Örneğin Sarpkaya (2013)'nın, Van ilinde 10 kadın katılımcı ile gerçekleştirmiş olduğu nitel bir araştırmada, kadınlara yöneltilen sorulardan biri "boşandıktan sonraki yaşamlarında nelerin değiştiği"dir. Araştırma sonucunda kadınların eğitim düzeylerinin ve çalışma yaşamına katılma oranlarının görece yükselmesiyle birlikte boşanma sonrası yaşadıkları maddi ve manevi kayıp azalsa da erkeklerin dikkatini çekmemek için işe giderken fazla makyaj yapıp özenli giyinmemek, yalnız hemcinsleriyle sosyalleşip erkeklerle zorunlu durumlar dışında sosyalleşmeyerek toplumsal itibarlarını korumak gibi normal hayat akışlarındakinden farklı edinimler geliştirmek durumunda kaldıkları ortaya konmuştur. Benzer şekilde Çiçek (2014) tarafından Denizli'de yaşayan boşanmış kadın ve erkek olmak üzere toplam

354 kişilik bir örneklem grubu üzerinde yapılmış olan bir başka araştırmada, boşanmışlara yönelik toplumun bakış açısının nasıl olduğuna cevap aranmıştır. Araştırma bulgularına göre, boşanmış kadına iyi gözle bakılmadığı, ön yargılı yaklaşıldığı, hor görüldüğü ve aşağılandığını belirtenler ilk sırada yer almıştır. Bu durumun çalışma hayatında da benzer seyrettiği ifade edilmiştir. Öte yandan araştırmada boşanmış erkeğin nasıl değerlendirildiğine ilişkin elde edilen bulguya göre katılımcıların büyük çoğunluğu (%62,8) boşanmış bir erkeği evli bir erkekten farklı görmediğini belirtmiştir.

2.2 Damgalama

Damgalama, Eski Yunan'da kölelerin veya suçluların, toplumun diğer üyelerinin kendilerinden kaçınması gerektiğini belirtmek adına bedenlerinin yakıcı veya kesici bir alet ile kalıcı olarak işaretlenmesini ifade etmektedir (Thornicroft, 2014). Günümüzde anlam değişikliğine uğrayan damgalama, fiziksel bir işaret değil, görülemeyen bir işaret olarak (Uzunoğlu ve Gümüş, 2018) kişiyi diğerlerinden ayıran fiziksel, ruhsal veya sosyal dezavantaj oluşturan özellikleri nedeniyle yaygın bir sosyal onaylanmama ile sonuçlanan durumu ifade etmektedir (Bos vd., 2013; Tünerir, 2019). Nitekim damgalama ile ilgili kavramsal çerçevenin sağlanmasında öncü çalışmaları olan Goffman (1963), "The Theory of Social Stigma" orijinal adlı kitabında damgayı "toplumsal normlardan ve değerlerden olumsuz yönde saptığı düşünülen bir sosyal kimlik" olarak tanımlamıştır. Bu bağlamda Goffman'a göre damgalama, bir kişiyi kapsamlı bir şekilde itibarsızlaştıran, onu olağan insandan kusurlu ve değersiz bir insana indirgeyen bir özelliktir. Crocker (1999) da, damgalamanın, bir kişinin belirli bir sosyal bağlamda değersiz(leştirilmiş) bir sosyal kimliğe, bir niteliğe veya bir özelliğe sahip olduğuna inanıldığında gerçekleştiğini öne sürmüştür.

Diğer yandan damgalamanın ön yargılarla ilişkili olduğuna dikkat çekilerek, hemen hemen tüm ön yargılardaki gibi eksik bilgi

içererek, hedefteki kişi ya da grubu değersiz olarak nitelendiren olumsuz bir tutum (Andreyeva vd., 2008) olduğu ileri sürülmektedir. Bu yönüyle damgalama, "hedefteki kişi ya da grubun ön yargılarla algılanarak olumsuz sıfatlarla nitelendirilmesi" (Corrigan, 2005) olarak da kavramsallaştırılabilmektedir. Bu noktada damgalamanın sosyal etkileşimlerde meydana geldiğinin ve bir sosyal bağlamda damgalamaya neden olan özelliklerin, başka bir sosyal bağlamda damgalama unsuru olmayabileceğinin altının çizildiğini belirtmekte fayda vardır (Crocker vd., 1998; Hebl ve Dovidio, 2005)

Damgalama açık bir şekilde etkileşimden kaçınma, sosyal reddetme, yok sayma, itibarsızlaştırma, gözden düşürme gibi davranış yoluyla tezahür edebileceği gibi (Dovidio vd., 2000; Herek, 1999), daha kapalı olarak gergin sosyal etkileşimlerle sonuçlanan göz teması eksikliği, alaycı gülümseme, gözle işaret etme gibi sözsüz rahatsızlık ifadeleri yoluyla da ortaya çıkabilmektedir (Hebl vd., 2000). Bu bağlamda bireyin sahip olduğu özellik toplumsal değerler ile uyuşmadığında ortaya çıkan damgalama sürecinde, damgalanan birey sosyal ilişki ağı içinde daha az kabul görmektedir. Goffman (1963), bu durumun bir anlamda damgalanan bireyin dezavantajlı olarak da nitelendirilebileceğinin göstergesi olduğunu belirtmektedir. Goffman, ayrıca damgalamanın sadece damgalanan kişiyi değil, aynı zamanda onun yakın arkadaşları ve ailesinin de yaşam kalitesini ve refahını derinden etkileyebileceğini ileri sürmektedir.

Bireylerin ya da grupların içinde buldukları toplumdaki ayrılan özellikleri her ne olursa olsun, bu yolla damgalama başkalarının gözünde önemli ölçüde itibar kaybına neden olan dinamik bir değersizleşme sürecidir (Okumuşoğlu, 2019; Zorlu ve Çalım, 2012). Bilim insanları, damgalanan bireylerin bir takım olumsuz sağlık sorunu yaşayabileceği konusunda hemfikirdir (Allport, 1954; Erikson, 1956; Schmader vd., 2008; Vogel vd., 2013). Öyle ki sosyal kimliğin tehdit altında olduğu

düşüncesinin ve grup baskısının bireyin benlik bütünlüğüne zarar vererek (Allport, 1954), kaygı ve strese dayalı azalmış özsaygı, depresif bozukluklar ve anksiyete gibi psikosomatik rahatsızlıklar başta olmak üzere bireyin genel sağlığını olumsuz etkileyeceği açıkça görülmektedir (Okumuşoğlu, 2019).

Konuya boşanmış kadınlar açısından yaklaşıldığında, boşanmış kadınların tarihin her döneminde ve birçok toplumda -özellikle toplumsal normlar gereği evliliğin kadının refahının ve statüsünün bir göstergesi olarak görüldüğü- damgalanmaya maruz kaldığı görülmektedir (Abeyasekera, 2013; Gerstel, 1987; Kung vd., 2004; Parker vd., 2016). Örneğin Hart (1976), "When Marriage Ends: A Study in Status Passage" orijinal adlı kitabında, İngiltere'de boşanmışlar üzerine yapmış olduğu iki yıllık araştırmayı, damgalamanın boşanmışların günlük deneyimlerinin bir parçası olduğunu ileri sürerek özetlemektedir. Araştırmacı, bireyin boşanmış olmasının, onun tanımlayıcı özelliklerinden biri haline gelerek çalışma hayatı da dâhil olmak üzere hayatının birçok alanında olumsuz genelleme yapılmasına neden olabileceğinin altını çizmektedir. Günümüze yakın çalışmalardan Sarpkaya (2013)'nın yapmış olduğu araştırma bulguları da bu görüşü destekler niteliktedir. Buna göre araştırmada, evli olmanın, kadınların toplumsal saygınlıklarını yükselten, toplum içinde adeta dokunulmazlık kazanmalarını sağlayan bir avantaj hali olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Araştırmada ayrıca kadınlar, toplum tarafından damgalanmadan kaçınmak için boşanmış olduklarını saklamak durumunda kaldıklarını dile getirmiştir. Bununla birlikte araştırmada kadınların boşanmış olmaları nedeniyle sıklıkla çalışma hayatlarında tacize maruz kaldıkları da ortaya konmuştur. Bu durum, boşanmış kadınların duygusal bir ilişki yaşamaya açık olabilecekleri yönünde damgalanmalarıyla ilişkilendirilmiştir. Bir diğer çalışmada Constam vd. (2016) tarafından Amerika Birleşik Devletleri'nde boşanma sırasında yaşları 23 ve 32 arasında olan 9 kadın üzerinde boşanmaya bağlı damgalanma deneyimleri

incelenmiştir. Araştırma sonucu elde edilen veriler doğrultusunda oluşturulan beş kategoriden biri çalışma hayatı ile ilişkili olan gizlilik yönetimi olmuştur. Tıpkı Sarpkaya (2013)'nin araştırma sonucunda da görüldüğü üzere boşanmış kadınların damgalanma endişesiyle çalışma hayatlarında bu durumu gizlediği sonucuna ulaşılmıştır. Benzer şekilde Adikaram (2019) da Sri Lanka'da 12 boşanmış kadın ile gerçekleştirmiş olduğu araştırmada, çalışma hayatında boşanmış olmalarını gizlemenin damgalanmaktan kaçınmak için katılımcıların başvurduğu önemli bir strateji olduğunu saptamıştır.

2.3 Sosyal Dışlanma

İlk olarak 1960'lı yıllarda Fransa'da dile getirilmeye başlanan sosyal dışlanma, 1970'li yıllarda yaşanan ekonomik krizler ve sonrasındaki gerileme ile birlikte tüm dünyanın ilgi odağına girmeye başlamıştır (Silver, 1994). 1974 yılında Fransa devlet bakanlarından Lenoir, Fransa'da toplumda suç işleyenleri, fiziksel ve zihinsel engellileri, bakıma muhtaç yaşlı ve hastaları, uyuşturucu madde bağımlılarını, istismar edilen çocukları, ayrı olan ebeveynleri ve bunlar gibi sıra dışı insanları "sosyal uyumsuzluk" içindeki insanlar olarak nitelendirmiştir (Çakır, 2002; Silver, 1994). Kavram, Lenoir tarafından ortaya atıldığında, toplumsal ilişkilerin azalması bağlamında bir dışlanma sürecinden ve bu nedenle toplumun dışında kalmışlardan söz edilmiş, ekonomik bir nedensellik bağlamında tanımlanmamıştır (Silver, 1994). 1970'lerde Fransa'da çok sayıda kitleyi oluşturan dışlanmış gruplara, işsizler ve yoksulların da katılmasıyla, 1980'li yıllara gelindiğinde kavram, eşitsizlik, yoksulluk ve işsizlik olgularıyla açıklanmaya başlanmıştır (Yepez Del Castillo, 1994).

Sosyal dışlanma kavramı, tüm dünyada eşitsizliklerin, uzun süreli işsizliklerin ve beraberinde yoksulluğun yaşandığı bir dönemde tartışılmaya başlanmış olsa da tartışmanın kapsamı zaman içinde yabancılaştırma ve yoksunluk gibi kavramları da kapsar nitelikte genişlemiştir (De Haan, 2000;

Peace, 2001; Room, 1999; Sapancalı, 2005). Bu bağlamda sosyal dışlanmanın her geçen gün kapsamının genişlediğini söylemek de doğru olacaktır. Geline nokta, bugün sosyal dışlanma, diğer ülkelerin de sosyal politika söylemlerine girmiş, küresel çapta tartışma zemini bulmuştur (Silver ve Miller, 2003).

Bu açıklamalar çerçevesinde sosyal dışlanma, bireyin içinde bulunduğu toplum ile bütünleşmesini sağlayan sosyal, ekonomik, politik ve kültürel sistemlerin tümünden veya bir kısmından, kısmen veya tamamen mahrum olma sürecini ifade etmektedir (Walker ve Walker, 1997'den Aktaran Çakır, 2008). Böylece toplumda bazı kesimler sağlık hizmetleri, eğitim hizmetleri, istihdam olanakları ve kültürel faaliyetler gibi insanı içinde bulunduğu topluma ve dolayısıyla dünyaya bağlayan temel süreçlerden yoksun kalarak, sosyal dışlanma olgusu ile karşı karşıya bulunmaktadır. Bu açıdan kavram, klasik yoksulluk tartışmalarından farklı olarak, çok boyutlu ve dinamik bir süreci ifade etmektedir (Çakır, 2008).

Sosyal dışlanma sonuçları açısından değerlendirildiğinde, birçok araştırmaya dayanarak varılabilecek kesin yargı, sosyal bir gruptan dışlanmanın bireyin fiziksel ve psikolojik iyi olma halini olumsuz yönde etkilediği (Baumeister vd., 2002; Wesselmann ve Williams, 2017) ve üzüntü, öfke gibi duygularında artışa neden olduğudur (Hawkley vd., 2011; Smith ve Williams, 2004; Williams vd., 2000). Nitekim MacDonald ve Leary (2005), geliştirdikleri "Sosyal Acı Teorisi"ne göre insanların ilişkilerden veya gruplardan dışlandıklarında bir tür sosyal acı yaşadıklarını ileri sürmektedirler. Twenge vd. (2001) de sosyal dışlanmaya maruz kalan bireylerin daha saldırgan olduklarını vurgulamaktadırlar. Moor vd. (2012) ise dışlanmış bireylerin aynı zamanda kendilerine yönelik de saldırgan tutumlar geliştirebileceğini ileri sürmektedir.

Boşanmış kadınlar açısından sosyal dışlanmayı detaylandırmak gerekirse, kadınların boşanmış olmaları nedeniyle tıpkı damgalama gibi sosyal dışlanmaya da sıklıkla maruz kaldıkları

bilinmektedir (Konstam vd., 2016). Bu açıdan boşanma, sosyal dışlanmaya yol açan doğal bir süreç olarak kabul görülmektedir (Zarei vd., 2017). Özellikle boşanmanın onaylanmadığı toplumlarda, kadınların boşanmaları nedeniyle sosyal çevresinde ve iş hayatındaki arkadaşlık ilişkilerinde dışlandıklarına sıklıkla rastlanmaktadır (Kalmijn and Uunk 2007). Bu bağlamda Huddleston ve Hawkings (1993)'in, Amerika Birleşik Devletleri ve Kanada'da boşanmanın aile ve arkadaşlarla olan ilişkileri nasıl etkilediği üzerine yaptıkları araştırmada, her iki ülke arasında farklılıklar olmakla birlikte boşandıktan sonra arkadaşların boşanmış bireyle sosyal ilişkilerini azalttıkları, kadınların bu süreçte diğer evli hemcinsleri tarafından eşlerine yönelik bir tehlike unsuru olarak algılandıkları sonucuna ulaşılmıştır. Sarpkaya (2013)'nın araştırmasında da, boşanmış kadınların kendilerini dedikodulardan ve toplumsal baskıdan korumak için eşli davetlerden kaçındıkları, evli arkadaşlarıyla fazla samimi olmadıkları ve daha ziyade bekâr veya boşanmış kişilerle görüştüğü ortaya konmuştur. Kadınların ayrıca bu tutumlarını çalışma hayatlarında da devam ettirdiklerine dikkat çekilmektedir. Görüşülen kadınların bu tutumlarının toplumun rahatsızlık veren gözetiminden kurtulabilmek için adeta görünmez olmak istemeleri olduğu belirtilmiştir. Çalışmada ayrıca, ev kadınları toplumsal bir dışlanma yaşamadıklarını ifade ederken çalışan kadınlar iş yerindeki arkadaşlarından rahatsızlık veren davranışlar gördüklerini sıklıkla dile getirmişlerdir. Bu durumun, toplumun örgütsel düzeye de yansıyan dışlayıcı eğiliminin bir yansıması olduğu vurgulanmıştır. Bununla birlikte Rathi ve Pachauri (2017) tarafından Hindistan'da 60 boşanmış kadından elde edilen veriler doğrultusunda boşanma öncesinde ve sonrasında karşılaşılan sorunlar ortaya konmuştur. Bunlardan çalışma hayatı ile ilgili olan başlık, sosyal dışlanmadır. Kadınların çoğu boşanmaları sonrasında sosyal çevrelerinde ve çalışma hayatlarında dışlandıklarını belirterek boşanmaları nedeniyle farklı bir gruba aitmiş gibi muamele gördüklerini ve önceki arkadaşlık

ilişkilerini devam ettiremediklerini ifade etmişlerdir. Zarei vd. (2017) de İran'da yaşları 25 ve 55 arasında olan 26 boşanmış kadından elde ettikleri veriler doğrultusunda boşanmayı iş fırsatlarına erişimden aile ve sosyal çevre desteğini kaybetmeye kadar geniş çapta bir sosyal dışlanma sürecinin takip ettiği sonucuna ulaşmıştır.

3. YÖNTEM

Çalışmanın bu bölümünde araştırmanın amacı, katılımcılar, veri toplama stratejisi ve veri analizi stratejisine ilişkin açıklamalara yer verilmektedir.

3.1 Amaç

Araştırmanın amacı 21. yüzyılda çalışma hayatında bir damgalama ve sosyal dışlanma unsuru olmaya devam eden boşanma olgusunun kadın çalışanlar açısından değerlendirilmesidir. Bu kapsamda boşanmış kadınların çalışma hayatında kendilerine yönelik damgalama ve sosyal dışlanma unsurlarına dair görüşlerinin elde edilmesi amaçlanmaktadır.

3.2 Katılımcılar

Araştırmada veriler, Türkiye'de Ege, İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde olmak üzere farklı şehirlerde faaliyet gösteren üç büyük işletmedeki 21 (S=21) kadın çalışandan toplanmıştır. Katılımcı grubunun belirlenmesinde, araştırma konusunu oluşturan kişi, olay ya da durum hakkında ve belirli bir amaç doğrultusunda derinlemesine bilgi toplamanın hedeflendiği amaçlı örnekleme yöntemlerinden (Maxwell, 1996) ölçüt örnekleme yöntemi tercih edilmiştir. Ölçüt örnekleme yönteminin tercih edilmesinin nedeni, önceden belirlenmiş bir takım kıstası karşılayan örnekleme seçmede kullanılan bir yöntem (Patton, 2001) olmasıdır. Bu bağlamda araştırmanın amacı doğrultusunda önceden belirlenmiş olan temel kıstas, "boşanmış" olmaktır. Böylece araştırma amaçlı örnekleme yöntemlerinden ölçüt örnekleme yöntemiyle belirlenmiş olan 21 boşanmış kadın üzerinde gerçekleştirilmiştir.

Katılımcılara ayrıca yaşlarını, eğitim düzeylerini ve mesleki pozisyonlarını belirlemek üzere sorular da yöneltilmiştir. Buna göre katılımcıların demografik özelliklerinin çeşitlilik gösterdiği anlaşılmaktadır. Bu çerçevede öncelikle yaş değişkeni açısından çeşitlilik gösteren katılımcılar gruplanırken doğum yılı aralığına göre kuşak olgusu gözetilerek, İlhan (2019)'ın literatüre hâkim olan genel kanı ile uyumlu bir şekilde ele alıp, Twenge vd. (2010)'nin kuşak sınıflandırmasına dayanarak oluşturduğu sınıflandırma göz önünde bulundurulmuştur. Böylece üç farklı kuşaktan veri elde edilmiş olduğu sonucuna varılmaktadır. Bununla birlikte araştırmada ilköğretimden lisansüstü eğitim düzeyine kadar farklı eğitim düzeyindeki katılımcıdan veri elde edilmiştir. Buna paralel olarak üretimde işçi olarak çalışandan yönetici pozisyonunda çalışana kadar farklı pozisyonlara da ulaşılabilmektedir. Yani, hem mavi yaka, hem beyaz yaka çalışandan veri elde edilmiştir. Bu bağlamda katılımcıların demografik bilgileri Tablo 1'den takip edilebilmektedir:

Tablo 1: Katılımcıların Demografik Bilgileri

Değişken	Kategori	Sayı (S)	Oran (%)
Doğum Yılı Aralığı	1946-1964 (Nüfus Patlaması Kuşağı)	2	9,5
	1965-1979 (X Kuşağı)	6	28,5
	1980-2000 (Y Kuşağı)	13	62,0
Eğitim Düzeyi	İlköğretim	5	23,8
	Lise	3	14,3
	Ön Lisans	3	14,3
	Lisans	6	28,5
	Lisansüstü	4	19,1
Mesleki Pozisyon	İşçi	9	42,8
	Formen	1	4,7
	Sorumlu	4	19,1
	Uzman	4	19,1
	Müdür ve üstü	3	14,3

3.3 Veri Toplama Stratejisi

Araştırmada nitel araştırma yöntemi kapsamında fenomenolojik yaklaşım benimsenmiştir. Öncelikle belirtmekte fayda vardır ki, nitel analiz bireylerin olaylara yükledikleri anlamı ortaya çıkartmak bakımından, yani bireylerin olayları nasıl nitelendirdiklerini anlamak bakımından tercih edilen bir araştırma yöntemidir (Dey, 1993). Storey (2007) de nitel araştırmanın, bireylerin

olaylara yönelik öznel bakış açılarını ortaya çıkarmayı amaçladığını vurgulamaktadır. Bu bakımdan nitel veri, belirli bir amaç çerçevesinde, doğal ortamda, gözlem ve görüşme gibi çeşitli teknikler aracılığıyla elde edilen algı ve düşünceleri içermektedir (Leech ve Onwuegbuzie, 2007). Bu kapsamda fenomenolojik yaklaşım ise bireylerin çevrelerinde olup biten olayları nasıl değerlendirdiklerini anlamaya yönelik bir analizdir (Wade ve Tavris, 1990). Fenomenolojik yaklaşımı uygulayan bir araştırmacı, bireylerin söylemleri doğrultusunda onların duygu ve düşüncelerini anlayarak yorumlamaya çalışmaktadır (Smith ve Eatough, 2007). Sonuçta araştırma kapsamında bu yaklaşım, esasen farkında olunmayan ancak derinlemesine ve ayrıntılı bir anlayışla ortaya konmaya çalışılan araştırma sorusuna cevap bulabilmek için seçilmiştir.

Bununla birlikte araştırmada yarı yapılandırılmış görüşme tekniği kullanılmış ve sorulması planlanan soruları içeren bir görüşme formu hazırlanmıştır. Görüşme formunun hazırlık aşamasında, ilgili literatürün taranmasının yanı sıra biri işyeri psikoloğu, diğeri işletme bölümü öğretim üyesi olmak üzere iki uzmanın görüşlerine de başvurulmuştur. Katılımcıların kendilerini özgürce ifade edebilecekleri bir ortamda ve yüz yüze yürütülmüş olan görüşmelerde bağlı kalınan bu formdaki sorular, temelde katılımcıların boşandıktan sonra işyerinde diğer çalışanlarla olan ilişkilerinin ve örgütleriyle olan ilişkilerinin ne yönde geliştiği kapsamında sınırlandırılmıştır. Ancak görüşmelerin akışı bu kapsama bağlı kalınarak, katılımcıların belirtmiş oldukları görüşlerini detaylandırmaları ve örneklendirmeleri için farklı sorularla da desteklenmiştir. Bu şekilde açık uçlu sorular çerçevesinde yöneltilmiş olan görüşme sorularının, katılımcıların dürüst ve rahat olarak açıklama yapabilmeleri için araştırmacı ile aralarında sağlanmaya dikkat edilen güven dâhilinde yanıtlandığını belirtmek te yerinde olacaktır. Her bir görüşmenin ortalama 30-40 dakika sürdüğü bu süreçte, görüşmeler ses kaydı ve gözleme dayalı

verilerin not alınması tekniklerinin birlikte kullanılmasıyla kayıt altına alınmıştır.

3.4 Veri Analiz Stratejisi

Veri analiz sürecinde ilk olarak alınan ses kayıtları ve tutulan notlar manuel olarak deşifre edilerek yazıya dökülmüştür. Daha sonra deşifresi yapılan bu kayıtlara içerik analizi yöntemi uygulanmış, benzerlik ve farklılıklar göz önünde bulundurularak, birbiriyle ilişkili olabilecek kodlara ulaşılmıştır. Bu kodlama sürecinde, araştırma konusu ile ilgili olduğu düşünülen kavramlar seçilerek bir araya getirilmeye çalışılmıştır. Bir sonraki aşama birbirleriyle ilişkili olduğuna karar verilen kodların bir araya getirilerek çeşitli temalar oluşturulmasıdır. Güvenilirliğin sağlanması için belirlenen kodların aynı araştırmacı tarafından farklı zamanlarda veya farklı araştırmacılar tarafından benzer veya aynı temalar altında sıralanması gerekmektedir (Altunışık vd., 2005). Bu nedenle oluşturulan temaların güvenilirliği kodların farklı zamanlarda araştırmacı tarafından aynı temalar ile ilişkilendirilmesi ile sağlanmıştır. Bunu takiben doğrudan alıntılarla bulgular yorumlanmıştır. Bu noktada, nitel araştırmalarda geçerliliğin sağlanmasında nesnel gözlem ve katılımcılardan doğrudan aktarılan ifadelerin önemi (Yıldırım ve Şimşek, 2013) göz önünde bulundurularak araştırmanın geçerliliğin sağlandığını söylemek mümkündür. Son olarak bulgular yorumlanırken içerik analizi türlerinden, birimlerin yüzdesel ve oransal olarak görülme sıklığını gösteren frekans analizine (Tavşancıl ve Aslan, 2001) başvurulmuştur. Böylece nitel veriler sayısallaştırılarak verilerin güvenilirliği arttırılmaya çalışılmış ve hatta veriler arasında karşılaştırma yapma imkânı edinilmiştir (Yıldırım ve Şimşek, 2013). Araştırmada toplam frekansın katılımcı sayısından fazla çıkmasının nedeni, aynı katılımcıların görüşlerinin farklı temalar altında da kodlanabilmiş olmasıdır. Bu bağlamda elde edilen bulgular değerlendirilirken katılımcıların kimliklerini deşifre etmemek adına her bir katılımcıya “K1” ve “K21”

aralığında numaralandırılmış kodlar verilmiş ve yapılan alıntılar bu kodlar referans gösterilerek belirtilmiştir. Kod tablosu aşağıdaki gibidir:

Tablo 2: Katılımcılara Verilen Kodlar

Kod	Yaş	Eğitim Düzeyi	Mesleki Pozisyon
K1	44	Lisansüstü	Müdür ve üstü
K2	35	Lisans	Sorumlu
K3	41	Lisansüstü	Uzman
K4	32	Lise	İşçi
K5	43	Ön Lisans	İşçi
K6	57	Lisansüstü	Müdür ve üstü
K7	57	İlköğretim	İşçi
K8	28	Lise	Sorumlu
K9	41	Lisansüstü	Uzman
K10	38	Ön Lisans	Formen
K11	37	İlköğretim	İşçi
K12	39	Lisans	Uzman
K13	43	Lisans	Müdür ve üstü
K14	32	İlköğretim	İşçi
K15	44	Lisans	Uzman
K16	40	Lisans	Sorumlu
K17	27	Lisans	Sorumlu
K18	30	İlköğretim	İşçi
K19	28	İlköğretim	İşçi
K20	38	Lise	İşçi
K21	36	Ön Lisans	İşçi

4. BULGULAR

Elde edilen verilerin analizi sonrasında katılımcıların kendilerine yönelik damgalama unsuruna ait görüşlerinin iki ana tema altında gruplandığı görülmüştür. Bu iki ana tema şöyle sıralanabilmektedir: i) geniş özgürlük sınırı, ii) başarısız ikili ilişkiler. Diğer yandan, sosyal dışlanma unsuruna ait görüşleri ise i) zayıflayan sosyal ilişkiler, ii) azalan kurumsal destek olmak üzere iki ana tema altında gruplanmaktadır. Bu ana temalar ve her bir temanın kapsadığı alt temalar aşağıda Şekil 1’de belirtilmektedir:

Damgalamaya İlişkin Görüşler
Geniş Özgürlük Sınırı
- Karşı cins tarafından taciz edilme
- Hemcins tarafından taciz edilme
Başarısız İkili İlişkiler
- Geçimsiz olarak nitelendirilme
- Depresif olarak nitelendirilme
Sosyal Dışlanmaya İlişkin Görüşler
Zayıflayan Sosyal İlişkiler
- İş ortamında sosyal ilişkilerde dışlanma
- İş dışı ortamda sosyal ilişkilerde dışlanma
Azalan Kurumsal Destek
- Olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görülme
- Negatif ayrımcılığa maruz kalma

Şekil 1: Verilerin Analizi Sonucu Ortaya Çıkan Ana Tema ve Alt Temalar

4.1 Damgalamaya İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde katılımcıların damgalama unsuru olarak belirttikleri ana temalar olan “geniş özgürlük sınırı” ve “başarısız ikili ilişkiler” hakkındaki görüşlerini destekleyen alt temalar ele alınmakta ve katılımcıların direkt ifadeleriyle örneklendirilmektedir.

4.1.1 Geniş Özgürlük Sınırına İlişkin Görüşler

İlk ana tema olan “geniş özgürlük sınırı” analiz edildiğinde, katılımcıların karşı cinsleri tarafından taciz edilmeleri ve hemcinsleri tarafından taciz edilmeleri ile ilgili konulardan bahsettikleri görülmektedir. Bu nedenle alt temalar “karşı cins tarafından taciz edilme” ve “hemcins tarafından taciz edilme” olarak oluşturulmuştur. Tablo 3 katılımcıların vurgulama sıklığını belirten bu alt temaları özetlemektedir.

Tablo 3: Geniş Özgürlük Sınırına İlişkin Görüşler

Alt Temalar	Frekans (f)
Karşı cins tarafından taciz edilme	19
Hemcins tarafından taciz edilme	10

Buna göre, özgürlük sınırlarının geniş görüldüğünü ileri süren ve bu yönde düşüncelerinin gerekçesi olarak karşı cinsleri tarafından taciz edildiklerini belirtenlerin sayısı hayli yüksektir (S=19). Örneğin, bu yönde görüş ileri süren K4 kodlu katılımcı “Bir yıl oluyor eşimden ayrılış ve yedi ay boyunca çalıştığım ünitedeki formenin tacizine uğradım. Şimdi ünitelerimiz ayrıldı da biraz rahat sayılırım. İlk başlarda konduramamıştım tabi (Ağlar)... Öbür dilerim, bu konu beni çok yıprattı. Mesela argo fıkralar anlatıyordu, sürekli gözü üstümdeydi, beni gece vardiyalarına yazıyordu. Ne zannediyorsa? Boşandım diye ahlaksız mı oldum? Haliyle eğilip kalkıyoruz da iş esnasında. Bir seferinde eğildiğimde yanıma gelip burada telaffuz edemeyeceğim bir şey söyledi bana. Çok ürkütmü, hemen uzaklaştım ama nereye gideceksin ki, aynı üniteye çalışıyoruz. Ayrıca her fırsatta elime, koluma dokunuyordu. Resmen psikolojim bozulmuştu, işe geleceğim saatler yaklaşıncaya kalp atışlarım hızlanıyordu. İştten

ayrılmayı da düşündüm ama paraya da ihtiyacım var sonuçta.” ifadelerini kullanarak hem sözlü, hem psikolojik ve hem de fiziksel tacize uğradığını belirtmektedir. Benzer şekilde K14 kodlu katılımcı da “Ben boşanalı iki ay oldu. ‘Abla’ diye hitap eden bir arkadaşım şimdi konuşurken ‘canım’ diye hitap etmeye başladı. Geçen gün çay molasında yanıma oturdu ‘nasıl gidiyor bekâr hayat’ diye imalı bir şekilde sordu. Çok rahatsız oluyorum.” ifadeleriyle karşı cins tarafından sözlü taciz edildiğini dile getirmektedir. Bir diğer katılımcı olan K2, “Ben çok güler yüzlü bir insanımdır ama boşandıktan sonra sert bir ifadeye büründüm sanki. Öyle olmam gerekti, çünkü gülmenden yüz bulabiliyorlar, sıcakkanlılığından yanlış anlam çıkarabiliyorlar.” diyerek görüşünü dile getirmektedir.

Diğer yandan, özgürlük sınırlarının geniş görüldüğünü ileri süren ve bu yönde düşüncelerinin gerekçesi olarak hem cinsleri tarafından taciz edildiklerini belirtenlerin sayısı da azımsanmayacak kadardır (S=10). Örneğin K5 kodlu katılımcı “En büyük darbeyi de hemcinslerimizden alıyoruz. Ne zaman bir araya gelsek imalı sözler söylüyorlar. Mesela, ‘bu kocayı da boşadı, şimdi özgür kız oldu’, ‘akşamları ne yapıyorsun, hadi anlat anlat’ gibi imalı sözler söylüyorlar. Ne yapacağım akşam? Çocukların temizliği var, yemeği var. Üstelik tek başıma bunlarla ilgilenmek durumundayım.” cümleleriyle yaşadıklarını dile getirmektedir. K1 kodlu katılımcı ise şu ifadeleri kullanmaktadır: “Ben yönetici pozisyonundayım ama bu demek değil ki boşanmış bir kadın olarak tacize uğramıyorum. Elbette ben de bu konuda nasibini alanlardanım maalesef. On yıldır ayırırım eşimden ve tekrar evlenmedim. Bu süreçte hemcinslerimin zaman zaman ima ettiklerinin beni rahatsız ettiğini ifade edebilirim. Mesela yanımda gördükleri her erkekle aramda duygusal bir ilişki olabileceğim gibi meraklı sorular yöneltebiliyorlar. Bunu yıllardır bıkmadan yapıyorlar. Bir süre sonra kendimi sorgulamaya başladım ‘acaba ben bu denli gönlü geniş biri gibi mi gözüküyorum’ diye. Fark ediyorum ki psikolojik olarak beni yıpratmış bu durum.” K12 kodlu katılımcı ise hemcinslerinden gördüğü tacizi şöyle dile getirmektedir: “Ben mesleğim gereği dış görünümüne özen göstermeliyim. Aslında

herkes öyle olmalı. Ben boşanmadan önce de böyleydim ama boşandıktan sonra hiç anlam veremediğim bir şekilde hemcinslerimin 'sen boşanmış bir kadınsın artık, biraz az dikkat çekici giyinsen daha iyi olur' diyerek hadsizce beni uyardığına şahit oldum. Ve ne zaman işyerinde erkeklerin tacizkâr davranışlarından rahatsız oluşumu kendileriyle paylaştım 'sen boşanmış bir kadınsın artık' diyerek aynı cümleleri yineliyorlar, inanmıyorum, sanki suç işledim."

4.1.2 Başarısız İkili İlişkilere İlişkin Görüşler

İkinci ana tema olan "başarısız ikili ilişkiler" analiz edildiğinde, katılımcıların çalışma arkadaşları tarafından ikili ilişkilerde geçimsiz olarak nitelendirildikleri ve depresif olarak nitelendirildikleri ile ilgili konulardan bahsettikleri görülmektedir. Bu nedenle alt temalar "geçimsiz olarak nitelendirilme" ve "depresif olarak nitelendirilme" olarak oluşturulmuştur. Tablo 4 katılımcıların vurgulama sıklığını belirten bu alt temaları özetlemektedir.

Tablo 4: Başarısız İkili İlişkilere İlişkin Görüşler

Alt Temalar	Frekans (f)
Geçimsiz olarak nitelendirilme	10
Depresif olarak nitelendirilme	9

Bu kapsamda ikili ilişkilerde başarısız görüldüklerini ileri süren ve bu yönde düşüncülerinin gerekçesi olarak geçimsiz olarak nitelendirdiklerini belirtenlerin sayısı neredeyse örneklemin yarısı kadardır (S=10). K16 kodlu katılımcı bu konuda şunları söylemektedir: "Çok kez şahit oldum. Ne zaman işle ilgili bir konu üzerinde anlaşmazlık olsa duyuyorum ki arkamdan 'kocasıyla da anlaşamadı zaten' diyorlar." Bir diğer katılımcı K3 ise "Bir seferinde yemekhanede öğle yemeği yerken masadaki bir arkadaşım yemeğine fazla tuz attı, ben de zararlı olabileceğini düşünerek uyardım. Onca kişinin içinde bana 'sen eşine de böyle karışıyordun anlaşılın, çocuk dayanamadı' diye alaycı bir şekilde cevap verdi. Sonrasında masadakiler bu konu üzerinden geçimsiz kişilerin evlilikleri de yürütemediği ile

sonuçlanan bir tartışma içine girdiler. Çok rencide oldum. Hepsi üstü kapalı aynı fikirdeydi sanki: Geçimsizsen evliliği yürütemezsin. Yani ben bir anda üstü kapalı bir şekilde geçimsiz ilan edildim. Boşanmamın gerçek nedeni ise kesinlikle bu değil." Benzer şekilde K11 kodlu katılımcı bu konuda "Şefimiz bir şey yapmamızı istediğinde kendi görüşümüzü söylemeyelim mi? Başka arkadaşım söyleyince ona bir şey demiyor, ben söyleyince bana 'sen böyle her şeye bahane bulursan ikinciye de üçüncüye de boşarsın' diyerek gülüyor." ifadeleriyle görüşünü dile getirmektedir.

Öte yandan, ikili ilişkilerde başarısız görüldüklerini ileri süren ve bu yönde düşüncülerinin gerekçesi olarak depresif olarak nitelendirdiklerini belirtenlerin sayısı da azımsanmayacak kadardır (S=9). Örneğin K15 kodlu katılımcı bu konuda görüşünü şöyle dile getirmektedir: "Yüzüme karşı söylemiyorlar ama arkamdan 'yeni boşandı depresyondadır' diye konuşuyorlarmış. Bunu tavırlarından da anlayabiliyorum. Bu nedenle de işle ilgili bir çatışma yaşadığımızda konunun ne olduğuna bakılmadan haksız bulunabiliyorum." K13 kodlu bir diğer katılımcı "Benim lakabım 'depresiftir zaten. (Gülüyor) Boşandıktan sonraki yıllarda üzerime yapıştı bu lakap. Bazen haklılar diye de düşünüyorum, ama aslında bu depresiflik değil. Sanırım kendimi koruyayım diye taktığım maskeyi biraz abartmışım."

4.2 Sosyal Dışlanmaya İlişkin Bulgular

Araştırmanın bu bölümünde katılımcıların sosyal dışlanma unsuru olarak belirttikleri ana temalar olan "zayıflayan sosyal ilişkiler" ve "azalan kurumsal destek" görüşlerini destekleyen alt temalar ele alınmakta ve katılımcıların direkt ifadeleriyle örneklendirilmektedir.

4.2.1 Zayıflayan Sosyal İlişkilere İlişkin Görüşler

İlk ana tema olan zayıflayan sosyal ilişkiler analiz edildiğinde, katılımcıların iş ortamında sosyal ilişkilerde dışlandıkları ve iş dışı ortamda sosyal ilişkilerde dışlandıkları ile ilgili konulardan bahsettikleri görülmektedir. Bu

nedenle alt temalar “iş ortamında sosyal ilişkilerden dışlanma” ve “iş dışı ortamda sosyal ilişkilerden dışlanma” olarak oluşturulmuştur. Tablo 5 katılımcıların vurgulama sıklığını belirten bu alt temaları göstermektedir.

Tablo 5: Zayıflayan Sosyal İlişkilere İlişkin Görüşler

Alt Temalar	Frekans (f)
İş ortamında sosyal ilişkilerde dışlanma	13
İş dışı ortamda sosyal ilişkilerde dışlanma	12

Buna göre katılımcıların önemli bir bölümü (S=13) sosyal ilişkilerinin zayıfladığını ileri sürmekte ve bu yönde düşüncelerinin gerekçesi olarak iş ortamında sosyal ilişkilerde dışlandıklarını dile getirmektedirler. Örneğin K18 kodlu katılımcı “*Vardiyalı çalıştığımızdan her zaman denk gelmiyoruz ama denk geldiğimizde hep birlikte çay molasına, yemeğe çıktığım arkadaşlarım bazen beni çağırılmaya başladı.*” diyerek yaşadıklarını ifade etmektedir. Benzer şekilde K19 kodlu bir diğer katılımcı da “*Ben 08:00-18:00 çalışıyorum. Bizim ünite de bu şekilde çalışan iki kadın var. Doğal olarak hep birlikte molalara çıkardık. Boşandıktan sonra benden uzaklaştığını fark ettim. Eşi benle görüşmesini istemiyormuş, eşi de bizim fabrikada çalışıyor. Bir de benim boşanmam biraz olaylı sürdü, eski eşim bana şiddet uygulamaya kalktı, mahkemelik olduk anlayacağınız. Galiba bundan rahatsız oldu ama anlam veremedim, çok üzülüm. Ben de bana destek olmasını beklerdim bir kadın olarak. O benle arkadaşlığını kesince bu sefer başka ünitelikler de benden kaynaklı bir şey var diye düşündü. Ben de kimseyle konuşmuyorum artık, ne yapayım...*” ifadeleri ile görüşünü belirtmektedir.

Katılımcıların azımsanmayacak bir diğer bölümü (S=12) de sosyal ilişkilerinin zayıfladığını ileri sürerken bu yönde düşüncelerinin gerekçesi olarak iş dışı ortamda sosyal ilişkilerde dışlandıklarını dile getirmektedirler. Bu konuda K28 kodlu katılımcı görüşlerini şu şekilde ifade etmektedir: “*İşyerinden arkadaşlarımla birbirimize eşli misafirliğe giderdik. Şimdi davet*

*etmiyorlar beni. Eşleri için tehlike gibi görüyorlar galiba. Ben çağırdığımda da gelmediler. ‘Eşini bırak evde sen gel diyorum arkadaşşıma’, ‘eşim izin vermez’ diyor. Ama başkalarına eşli olmadan gittiğini biliyorum. Kırılıyorum tabi, ama artık ben de kimseyi çağırmıyorum da aramıyorum da.”*K8 kodlu katılımcı ise bu konuda, “*Ben bir yıl evli kaldım. Sanki evlenince statü atlamışım gibi birçok arkadaşım oldu. Hepsi evli çiftlerdi. İşyerinde de evli çiftlerin bana yakınlaştığını fark ettim. Birbirimize gelip gitmeye başladık hatta sık sık. Boşandıktan sonra ise kimse beni misafirliğe çağırmadı (Gülüyor). Ne değişti acaba henüz anlayamadım”* diyerek yaşadıklarını aktarmaktadır. Öte yandan K9 kodlu katılımcı bu konu ile ilgili bir başka unsura dikkat çekerek görüşlerini şöyle aktarmaktadır: “*İşyerinde daha önce selamlaşmaktan öte bir ilişkim olmayan yeni arkadaşlarım oldu. İş dışında birlikte vakit geçirmeye başladık. Ortak özellikleri tahmin edin ne? Benim gibi boşanmış olmaları. Kendileri çekti beni içlerine ve bir anda boşanmış kadınlardan oluşan bir arkadaş grubunun içinde buldum kendimi. Sanki diğerleri tarafından bu grubun içine itilmiş gibi hissediyorum. Rahatsız olmuyor da değilim.”*

4.2.2 Azalan Kurumsal Desteğe İlişkin Görüşler

İkinci ana tema olan kurumsal desteğin azalması analiz edildiğinde, katılımcıların olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görüldükleri ve negatif ayrımcılığa maruz kaldıkları ile ilgili konulardan bahsettikleri görülmektedir. Bu nedenle alt temalar “olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görülme” ve “negatif ayrımcılığa maruz kalma” olarak oluşturulmuştur. Tablo 6 katılımcıların vurgulama sıklığını belirten bu alt temaları göstermektedir.

Tablo 6: Azalan Kurumsal Desteğe İlişkin Görüşler

Alt Temalar	Frekans (f)
Olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görülme	16
Negatif ayrımcılığa maruz kalma	8

Bu çerçevede katılımcıların büyük çoğunluğu (S=16) kurumsal desteğin azalması ile ilgili

görüşlerini ifade ederken olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görülme konusuna vurgu yapmışlardır. Bu konu hakkında bazı katılımcı görüşleri şöyledir: K6 kodlu katılımcı "Geçen senelerde işyerinde bir müdür ile daha alt pozisyonda çalışan bir kişinin ilişki yaşadığıyla ilgili bir dedikodu ortaya çıktı. Sonra dallanıp budaklandı, ciddi ciddi herkes konuşur oldu. Nice sonra dedikodudan öte gerçek olduğu ortaya çıktı ve taraflardan biri evli olduğundan bu uygunsuz davranış işten ayrılmalarıyla sonuçlandı ama bu süreçte bütün oklar bana çevrilmişti. Ben de kadın, boşanmış ve müdürüm... Hikâyedeki taraflardan biri de müdüdü. Boşanmış bir kadın olmak böyle olumsuz yakıştırmalara daha fazla maruz kalabileceğiniz anlamına geliyor çünkü. Ben bunu başka zamanlarda da tecrübe ettim. Oysa gerçek ortaya çıktığında gördük ki, müdür olan taraf erkekti, kadın ise bekârdı. Yani ortada boşanmış bir kadın yoktu" diyerek görüşünü ifade etmektedir. Bu konuda görüş bildiren bir diğer katılımcı K10 kodlu katılımcı olup, şunları dile getirmektedir: "İşyerinde duygusal ilişki yaşayanlar çok oluyor, engel olamıyorsunuz. Bunları fark edince vardiyalarını değiştiriyoruz hatta çok müsaade etmemek için. Çünkü sonradan sorun olabiliyor. Böyle bir duyum alıp vardiya düzenini ona göre yaptığım bir hafta bir baktım benim hakkımda dedikodu dönmeye başlamış. Kendimi bilmem kimle aynı vardiyaya yazmışım, acaba o söylentileri çıkaran ben miymişim? Birçok açıdan zor boşanmış olmak ama bir de böyle her dedikodu çıktığında gözler ilk size çevriliyor ya o insanın moralini çok bozuyor."

Nispeten az sayıda katılımcı (S=8) ise kurumsal desteğin azalması ile ilgili görüşleri noktasında negatif ayrımcılığa maruz kalma konusuna vurgu yapmaktadır. Bu konuda K7 kodlu katılımcı "Ben 42 yaşındayken eşimi kaybettim, bir daha da evlenmedim. Şu an 57 yaşındayım. Yani hesap edin 13 yıldır dulum. Bu kelimeyi de sevmiyorum ama... Ve 13 yıldır burada çalışıyorum. İşyerinde dedikodu da yaptılar, alaycı alaycı kıkırdadılar da yanımda, arkadaşlık teklif eden de oldu, evlenme teklif eden de. Ben belki on kere formenime şikâyet

etmişimdir, hiç bir şey yapmadı. Şikâyet ettiğimle kaldım her seferinde. Sonra adım geçimsiz çıktı. Şikâyet ettiğim zaman bakıyordum benle ilgili şeyleri değiştiriyorlar, ünitem değişiyor, vardiyam değişiyor, yani benim düzenim bozuluyor. Olması gereken ise beni rahatsız edenin düzeninin bozulması, ama ayrımcılık yapılıyor. Önyargılı davranıp ayrımcılık yapılıyor." K4 kodlu katılımcı da benzer şekilde "Ben formenime şikâyet edemedim, çünkü beni taciz eden formenimdi. Bu nedenle İnsan Kaynaklarına gidip şikâyetçi oldum, hatta elimde dilekçeyle gittim. Dilekçem dahi alınmadı. Benim ünitemi değiştirdiler. Şimdi yanımdan geçerken pis pis gülüyor bana. Gittiğim ünite ise böyle sorun çıkaranların gönderildiği bir yer olarak biliyoruz biz. Pişman oldum şikâyet ettiğim için. Her gün ağlayarak geliyorum işe" sözleriyle görüşlerini belirtmektedir.

5. DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Boşanmış kadınların çalışma hayatında kendilerine yönelik damgalama ve sosyal dışlanma unsurlarına dair görüşlerinin elde edilmesinin amaçlandığı bu çalışmanın bulguları özetlendiğinde, her iki unsur altında da iki ana temanın gruplandığı görülmektedir. Buna göre, katılımcıların kendilerine yönelik damgalama unsuruna ait görüşleri "geniş özgürlük sınırı" ve "başarısız ikili ilişkiler" ana temaları altında; sosyal dışlanma unsuruna ait görüşleri ise "zayıflayan sosyal ilişkiler" ve "azalan kurumsal destek" ana temaları altında gruplanmaktadır.

Bu ana temalar detaylandırıldığında, damgalamaya ilişkin görüşleri çerçevesinde çalışan boşanmış kadınların, karşı cinsleri tarafından taciz edildikleri ve hemcinsleri tarafından taciz edildiklerine işaret ederek "geniş özgürlük sınırı" alt temasında görüş birliğine vardıkları sonucu ortaya çıkmaktadır. Ayrıca aynı ana tema altında geçimsiz olarak nitelendirildikleri ve depresif olarak nitelendirildiklerini belirterek "başarısız ikili ilişkiler" ise çalışan boşanmış kadınların görüş birliğinde oldukları bir diğer alt temadır. Öte yandan sosyal dışlanmaya ilişkin görüşleri çerçevesinde, çalışan boşanmış kadınların iş

ortamında sosyal ilişkilerde dışlandıkları ve iş dışı ortamda sosyal ilişkilerde dışlandıklarını belirterek “zayıflayan sosyal ilişkiler” alt temasında hemfikir oldukları görülmektedir. Son olarak olumsuz sansasyonlarda şüphe odağında görüldüklerini ve negatif ayrımcılığa maruz kaldıklarını belirttikleri “azalan kurumsal destek” ise çalışan boşanmış kadınların hemfikir oldukları diğer alt temadır.

Bu çerçevede araştırma bulguları değerlendirildiğinde, bu bulguların literatürde uzun yıllardır ortaya konan diğer bulgularla örtüşür nitelikte olduğu görülmektedir. Çalışmanın dikkat çekmek istediği unsur ise esasen tam da bu husus bağlamındadır. Nitekim yirmi otuz yıldan fazla bir süre önce yapılan araştırma sonucu da, bundan on yıl önceki de, hatta tıpkı bu araştırma gibi günümüz araştırmaları da boşanmanın, hemen hemen her dönemde ve her toplumda özellikle kadınlar açısından bir damgalama ve sosyal dışlanma sebebi olarak görüldüğü yönünde bulgular ortaya koymaktadır. Oysa içinde bulunduğumuz 21. yüzyılda, boşanmış olmanın hala bir damgalama ve sosyal dışlanma sebebi olmasının tüm toplumlar için kabul edilemez bir sosyal gerçeklik olduğu düşünülmektedir.

Gerçekten ulusal ve uluslararası literatüre dönüp tarihsel akış içinde ele alınan ilgili çalışma bulguları ile bu çalışma bulguları birlikte değerlendirildiğinde örneğin Gerstel (1987) Amerika Birleşik Devletleri’nde boşanmış 104 kadın ve erkekle yapmış olduğu araştırmada, özellikle boşanmış kadınların kendilerini sosyal yaşamdan dışlanmış ve değersiz olarak gördükleri sonucuna ulaşmıştır. Hatta kendileri de boşanmış olmalarına rağmen katılımcıların, diğer boşanmışları değersizleştirerek evli olmayı yüceltiklerinin altını çizmektedir. Bu çalışmada da katılımcıların önemli bir kısmı (S=13) iş ortamında sosyal ilişkilerde dışlandıklarını ve yine önemli bir kısmı (S=12) da iş dışı ortamda da çalışma arkadaşları tarafından sosyal ilişkilerde dışlandıklarını ifade etmiştir. Ayrıca evli olmanın yüceltilip boşanmış olmanın değersizleştirilerek hem

cinsleri tarafından damgalanıp imalı sözlerle taciz edildiklerini belirtenlerin sayısı da azımsanmayacak kadardır (S=10). Diğer bir araştırmacı Willers (1993), Amerika Birleşik Devletleri’nde kadın ve erkeklerden oluşan 80 kişilik bir örneklem üzerinde yapmış olduğu araştırma sonucunda, kişinin medeni hali ile profesyonel hayatta iş performansı ilişkili olmasa da evliliğini yürütemeyerek boşananların işlerinde de “başarısız” olabileceklerinin düşünüldüğüne dikkat çekmektedir. Benzer şekilde Arıkan (1996)’ın Ankara’da yaşayan toplam 500 kadın ve erkeğin boşanmaya ve boşanmış bireylere ilişkin görüş ve değerlendirmelerinin elde edilmesi amacıyla yapmış olduğu çalışmada da kadınlara yönelik damgalayıcı tutumların, kimi zaman amacını aştığının altı çizilmektedir. Öyle ki boşanmış kadının işyerindeki bir başarısızlığının boşanmasına bağlanarak “zaten evliliğinde de başarısızdı” gibi ifadelerle kadının hem damgalanıp hem dışlandığı belirtilmektedir. Bu araştırma sonuçları da benzer bulguları ortaya koymaktadır. Katılımcılar, boşanmış olmaları nedeniyle çalışma arkadaşları tarafından ikili ilişkilerde geçimsiz (S=10) ve depresif (S=9) olarak nitelendirildiklerini ifade etmekte ve işle ilgili bir anlaşmazlık veya başarısızlık durumunda bu nitelendirmelerin ön plana çıktığını belirtmektedirler. Bununla birlikte Sarpkaya (2013)’nın, Van ilinde 10 kadın katılımcı ile yürütmüş olduğu araştırmanın bulgularından biri de çalışma hayatında boşanmış kadınların daha erkeksi görülürken evli kadınların daha naif ve kadınsı bulunduğu ve bu nedenle çok fazla iş yükü ile boğulmaması gereken kişiler olarak nitelendirildikleridir. Bu nedenle araştırmada, boşanmış kadınlara daha fazla iş yükü verildiği ortaya konmuştur. Bu araştırma bulgularında da boşanmış olmaları nedeniyle kurumsal desteklerinin azalmış olduğunu söyleyen kadınlardan bu durumu örgüt içinde negatif ayrımcılığa maruz kalmalarıyla ilişkilendirenlerin sayısı (S=8) hiç de az değildir.

Elbette az gelişmiş ülkelerde, aynı ülke içinde geleneksel değerlerin hâkim olduğu bölgelerde,

görece değişime kapalı olan topluluklarda ve eğitim düzeyi düşük gruplarda boşanmaya ve boşanmış bireylere yönelik olumsuz tutumların çok daha belirgin olduğu söylenebilir (Arıkan, 1996). Ancak bunların aksine, kadınların geçmişe kıyasla daha çok gelir getirici bir işe sahip olduğu, ailenin geçimine katkı sağlayan bir role kavuştuğu, edilgen rolünün azalarak eş seçiminde bireysel tercihinin belirleyici olduğu ve böylece her iki cins açısından daha eşitlikçi bir anlayışının yaygınlaştığı günümüz modern toplumlarında da boşanmış kadınlara yönelik sosyal yaptırımların gücünün tümüyle azaldığını söylemek mümkün değildir (Çiçek, 2014). Nitekim bu çalışmanın yürütülmüş olduğu şehirlerin içinde bulunduğu üç bölge sosyo-ekonomik ve kültürel yapıları bakımından farklılaşmaktadır. Bununla birlikte örneklemin eğitim düzeyi ve buna bağlı olarak mesleki pozisyonu ile gelir düzeyi de kendi içinde farklılaşmaktadır. Bu bakımdan katılımcıların boşanmış olmaları nedeniyle çalışma hayatında kendilerine yönelik damgalama ve sosyal dışlanmanın tümüyle farklı olmamakla birlikte aynı düzeyde olmadığı görülmektedir. Öyle ki, Ege Bölgesi'nde boşanmış kadınlar nispeten daha normal olarak değerlendirilirken, İç Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde boşanma daha geleneksel değerler çerçevesinde algılamakta ve bu bölgelerdeki katılımcıların yaşamış oldukları damgalama ve sosyal dışlanmanın daha katı bir süreç içinde gerçekleştiği anlaşılmaktadır. Ayrıca kadınların eğitim düzeylerinin görece yükselmesiyle birlikte boşanma sonrası yaşadıkları damgalama ve sosyal dışlanmanın da azaldığı anlaşılmaktadır.

Modern yaşamda toplumsal değişime bağlı olarak kadınların çalışma hayatına aktif katılımlarıyla, ekonomik ve sosyal konumları açısından erkeklerle aralarındaki eşitsizliğin bir ölçüde sağlanmış olması (Bouteillec vd., 2011), evlilik sürecinde kadınlardan beklenen edilgen rolün azalmış olması (Aydın ve Baran, 2010), eş seçiminde bireysel tercihlerin ön plana çıkmış olması (Giddens, 2000) ve hem kadınların hem de erkeklerin zaman içinde geleneksel tabulardan çıkıp alternatif yaşam

tarzı arayışı içine girmesi (Çiçek, 2004) gibi nedenlerle gelecekte boşanmaların daha da artabileceği yaygın bir görüştür (Aydın ve Baran, 2010). Bu bakımdan kadınların boşanmış olmaları nedeniyle çalışma hayatında damgalama ve sosyal dışlanmaya maruz kalmalarını en aza indirmek ve örgütsel barış ortamını devam ettirmek için örgüt açısından yaklaşıldığında, yöneticilere uygulamaya dönük bir takım görev düşmektedir. Bu noktada bütüncül bir bakış açısıyla, damgalama ve sosyal dışlanma süreçlerini, örgütsel düzeyde geliştirecekleri içerme politikalarıyla engellemeleri önem taşımaktadır. Bu anlamda boşanmış kadınları değerlendirirken daha tarafsız ve önyargısız olunması adına çalışanların bilinç düzeylerini arttırmaya yönelik her türlü etkinlik anlamlı olacaktır. Nitekim Morgan (1981) tarafından da gerek kitle iletişim araçları gerekse çeşitli eğitsel, sosyal, kültürel kaynakların etkisiyle açık ve esnek tutumların geliştirilebileceği vurgulanmaktadır. Böylece adeta dezavantajlı olarak nitelendirilebilecek konumda olan boşanmış kadınlara yönelik olumsuz tutum ve davranışların tersi yönde evrilmesi adına örgütsel bir kültür oluşturulabilecektir. Diğer yandan kadınların boşanma sürecini içselleştirdiği ve nihayetinde depresyon olarak yaşadığı (Aseltine vd., 1993; Simon ve Marcussen, 1999; Williams ve Dunne-Bryant, 2006) ayrıca boşanmışların iyilik hallerinin evlilere kıyasla daha düşük olduğu (Amato, 2000; Kitston vd., 1992) gerçeklerini göz önünde bulundurarak, boşanma aşamasında rehberlik, boşandıktan sonra ise izleme ve destekleme hizmeti almaları bu süreçten en az hasarla çıkmalarını sağlayacaktır. Bu konuda özellikle son zamanlarda önemi giderek daha fazla hissedilmeye başlanan ve uygulamada daha sık yer edinen işyeri psikoloğu istihdam edilmesi, eğer istihdamı mümkün değilse bu yönde hizmet satın alınması önerilmektedir. Psikolojik danışmanlık, bireyin kendisini ve karşısındaki(leri)ni anlaması, farkındalık kazanması, kendisini çevreleyen problemleri tanımlayabilmesi ve çözüm yolları üretebilmesi, doğru kararlar alabilmesi,

çevresiyle uyumlu ve sağlıklı iletişim geliştirebilmesi gibi birçok yönden bireyin yararlanabileceği profesyonel bir destek sürecidir. Böylece bir işyeri psikoloğu, bu araştırmanın kapsamı özelinde, boşanmış kadınlara yönelik bir destek hizmeti verebileceği ve örgüt içi bilinç düzeyinin artmasına yönelik etkinlikler düzenleyebileceği gibi esasen çalışan mutluluğu adına diğer birçok örgütsel ihtiyaca ve tüm çalışanlara yönelik hizmet de geliştirebilecektir.

Çalışma kısıtları açısından değerlendirildiğinde, sosyal bilimler alanındaki çoğu çalışmada olduğu gibi bu çalışmanın da sonuçlarının genellenebilirliği bakımından bir takım kısıttan söz etmek doğru olacaktır. İlk olarak zaman ve maliyet tasarrufu gözetilmesi sonucu, kolayda örnekleme yöntemi dâhilinde örneklem belirli sayı (S=21) ile sınırlı tutulmuştur. İşletmelerde çalışan kişilerin yeterli yüzdelere ulaşılmış olmakla birlikte bu durum, tarafsızlık ilkesine tam olarak uyulamayarak araştırma amacı doğrultusunda belirlenen özellikte çalışanların tamamına ulaşılmasına neden olmuştur. Böylece katılımcıların evreni bütünüyle temsil edememesi bir diğer kısıt olarak görülebilmektedir. Ayrıca nitel araştırma

yöntemi her ne kadar daha derinlemesine ve detaylı bilgi elde etmek bakımından avantajları olan bir araştırma yöntemi olsa da az sayıda kişiden ve az sayıda soru aracılığıyla veri elde edilmesini mümkün kıldığından nicel veri toplama yöntemi ile daha çok sayıda kişiden daha çok soru aracılığıyla veri elde edilememesi de bir başka kısıt olarak değerlendirilebilmektedir. Son olarak çalışmanın sadece özel sektörü kapsıyor olması bir başka kısıt olarak ele alınabilmektedir. Sonraki çalışmaların bu kısıtları gözeterek yürütülmesinin ilgili literatüre ve gelecek araştırmalara katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Son olarak çalışma uygulamaya katkısı açısından değerlendirildiğinde, çalışan mutluluğunu gözetip örgütsel barış ortamının sürdürülebilirliğine önem veren uygulamacılar için yol gösterici olacağı ümit edilmektedir. Bu noktada işverenlerin giderek artacağı düşünülen boşanma olgusunu göz önünde bulundurarak yukarıda türlü çalışmalarla da desteklenen boşanmış kadınlara yönelik işyerindeki olumsuz tutum ve davranışları tespit etmesi ve önleyici tedbirler almasının bir gereklilik olduğu düşünülmektedir.

REFERANSLAR

ABEYASEKERA, A. L. (2013). The Choosing Person: Marriage, Middle-Class Identities, and Modernity in Contemporary Sri Lanka. (Doktora Tezi). Bath: Bath Üniversitesi.

ADİKARAM, A. (2019). At Their Wits' End? How Divorced Women Cope with Workplace Harassment in Sri Lanka. *Gender in Management: An International Journal*. 34(6). 489-509

ALLPORT, G. W. (1954). *The Nature of Prejudice*. New York: Addison-Wesley.

ALTUNIŞIK, R., COŞKUN, R., Bayraktaroğlu, S. ve Yıldırım, E. (2005). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*. Sakarya: Sakarya Kitabevi.

AMATO, P. R. (2000). The Consequences of Divorce for Adults and Children. *Journal of Marriage and the Family*, 62(4), 1269-1287.

ANDREYEVA, T., PUHL, R. M. BROWNELL, K. D. (2008). Changes in Perceived Weight Discrimination among Americans: 1995-1996 through 2004-2006. *Obesity*, 16(5), 1129-1134.

ARIKAN, Ç. (1992). *Yoksulluk, Evlilikte Geçimsizlik ve Boşanma*. Ankara: Şafak Matbaası.

ARIKAN, Ç. (1996). *Halkın Boşanmaya İlişkin Tutumları Araştırması*. T.C. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı Aile ve Toplum Hizmetleri

Genel Müdürlüğü. Araştırma ve Sosyal Politika Serisi, 19, Ankara.

ASELTINE, R. H. KESSLER, R. C. (1993). Marital Disruption and Depression in a Community Sample. *Journal of Health and Social Behaviour*, 34, 237-251.

AYDIN, O. BARAN, G. (2010). Toplumsal Değişme Sürecinde Evlenme ve Boşanma. *Toplum ve Sosyal Hizmet*, 21(2), 117-126.

AYDINALP, E. (1981). Boşanmalar ve Boşanmaların Ortaya Çıkardığı Bireysel Sorunların Aile Sağlığı Açısından Değerlendirilmesi. (Bilim Uzmanlığı Tezi). Ankara: Hacettepe Üniversitesi.

BAUMEISTER, R. F., Twenge, J. M. ve Nuss, C. K. (2002). Effects of Social Exclusion on Cognitive Processes: Anticipated Aloneness Reduces Intelligent Thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 817-827.

BECKER, S. H. (2013). Hariciler (Outsiders), Bir Sapkınlık Sosyolojisi Çalışması (Çev. L. Ünsaldı ve Ş. Geniş). İstanbul: Heretik Yayınları.

BOS, A. E. R., PRYOR, J. B., REEDER, G. D. STUTTERHEIM, S. E. (2013). Stigma: Advances in Theory and Research. *Basic and Applied Social Psychology*, 35(1), 1-9.

BOUTEÏLLEC, N. L., BERSBO, Z. FESTY, P. (2011). Freedom to Divorce or Protection of Marriage? The Divorce Laws in Denmark, Norway, and Sweden in the Early Twentieth Century. *Journal of Family History*, 36(2), 191-209

CAN, Y. AKSU, N. B. (2016). Boşanma Sürecinde ve Sonrasında Kadın. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 15(58), 888-902.

CORRIGAN, P. (2005). On the Stigma of Mental Illness. Washington: American Psychological Association.

CROCKER, J. (1999). Social Stigma and Self-Esteem: Situational Construction of Self-Worth. *Journal of Experimental Social Psychology*, 35(1), 89-107.

CROCKER, J., MAJOR, B. STEELE, C. (1998). Social Stigma. D. T. Gilbert, S. T. Fiske, G.

Lindzey (Der.), *The Handbook of Social Psychology* içinde (ss. 504-553). Boston, MA: McGraw-Hill.

ÇAKIR, Ö. (2002). Sosyal Dışlanma. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 4(3), 83-104.

ÇAKIR, Ö. (2008). Türkiye’de Kadının Çalışma Yaşamından Dışlanması. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 31, 25-47.

ÇİL, G. (2019). Türkiye’de Boşanamayan ve Boşanan Kadınların Yapabilirliklerinin Boşanma Eylemine Geçiş veya Geçemeyişleri Üzerine Olan Etkisi. (Yüksek Lisans Tezi). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi.

ÇİFTÇİ, B. (2016). Türkiye’de Toplumsal Kültürün İş Güvenliği Kültürüne Etkisi. *Çalışma İlişkileri Dergisi*, 7(2), 13-40.

ÇİÇEK, Z. (2014). Boşanmanın Sosyolojik Analizi: Denizli Kenti Örneği. (Doktora Tezi). Denizli: Pamukkale Üniversitesi.

DEREJE, W. (2014). The Causes and Psychosocial Impacts of Divorce on Women: The Case of Ethiopian Women Lawyer's Association (EWLA) Supported Women (Doktora Tezi). Etiyopya: Addis Ababa Üniversitesi.

DEMİRCİ, N. (2000) The Effects of Divorce on Professional Women’s Status and Sex Role (Doktora Tezi). İzmir: Ege Üniversitesi.

DEY, I. (1993). *Qualitative Data Analysis: A User-Friendly Guide for Social Scientists*. London: Routledge Publications.

DOVİDİO, J. F., MAJOR, B. CROCKER, J. (2000). Stigma: Introduction and Overview. T. F. Heatherton, R. E. Kleck, M. R. Hebl, J. G. Hull (Der.), *The Social Psychology of Stigma* içinde (ss. 1-28). New York, NY: Guilford.

DE HAAN, A. (2000). Social Exclusion: Enriching the Understanding of Deprivation. *Studies in Social and Political Thought*, 2(2), 22-40.

DİKEÇ, G., UZUNOĞLU, G. GÜMÜŞ, F. (2019). Stigmatization Experiences of Turkish Parents

of Patients Hospitalized in Child and Adolescent Psychiatric Clinics. *Perspectives in Psychiatric Care*, 55, 336-343.

ERIKSON, E. (1956). The Problem of Ego-identity. *Journal of the American Psychoanalytic Association*, 4, 56-121.

ERYAVUZ, A. K. ve Birecikli, Ş. Ü. (2018). Türkiye'de Kadının Boşanması: Yaşam Analizi Modelleri. *Çalışma ve Toplum*, 3, 1227-1252.

GERSTEL, N. (1987). Divorce and Stigma. *Social Problems*, 34(2), 172-186.

GİDDENS, A. (2000). *Sosyoloji*. Ankara: Ayraç Yayınevi.

GOFFMAN, I. (1963). *Stigma: Notes on the Management of Spoiled Identity*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

GRELLA, C. (1990) Irreconcilable Differences: Women Defining Class after Divorce and Downward Mobility. *Gender and Society*, 4(1), 41-55.

HALEM, L. C. (1982). *Separated and Divorced Women*. Westport, Connecticut: Greenwood Press.

HAWKLEY, L. C., Williams, K. D. and Cacioppo, J. T. (2011). Responses to Ostracism Across Adulthood. *Social Cognitive & Affective Neuroscience*, 6, 234-243.

HART, N. (1976). *When Marriage Ends: A Study in Status Passage*. New York: Tavistock Publication.

HEBL, M. R. DOVİDİO, J. F. (2005). Promoting the "Social" in the Examination of Social Stigmas. *Personality and Social Psychology Review*, 9, 156-182.

HEBL, M. R., Tickle, J. ve Heatherton, T. F. (2000). Awkward Moments in Interactions Between Nonstigmatized and Stigmatized INDIVIDUALS. T. F. HEATHERTON, R. E. KLECK, M. R. HEBL, J. G. HULL (Der.), *The Social Psychology of Stigma içinde* (ss. 275-306). New York, NY: Guilford.

HEREK, G. M. (1999). AIDS and Stigma. *American Behavioral Scientist*, 42, 1106-1116.

HUDDLCSTON, R. J., HAWKINGS, L. (1993). The Reaction of Friends and Family to Divorce. *Journal of Divorce and Remarriage*, 19(1/2), 195-207.

İLHAN, Ü. D. (2019). *Kuşaklar Açısından Çalışma Değerleri ve Örgütsel Bağlılık*. Ankara: Nobel Yayıncılık.

KALMİJN, M., GRAAF, P. POORTMAN, A. R. (2004). Interactions Between Cultural and Economic Determinants of Divorce in the Netherlands. *Journal of Marriage and Family*, 66(1): 75-89.

KALMİJN, M., UUNK, W. (2007). Regional Value Differences in Europe and the Social Consequences of Divorce: A Test of the Stigmatization Hypothesis. *Social Science Research*, 36, 447-468.

KALAYCI, A. R. (2011). *Tek Ebeveynli Aileler*. Ankara: T.C. Başbakanlık Aile ve Sosyal Araştırmalar Genel Müdürlüğü.

KAVAS, S. (2010). *Post Divorce Experience of Highly Educated and Professional Women*. (Doktora Tezi). Ankara: Orta Doğu Teknik Üniversitesi.

KİTSON, G. C., BABRİ, K. B., ROACH, M. J. PLACİDİ, K. P. (1992). Adjustment to Widowhood and Divorce. *Journal of Family Issues*, 10(1), 5-32.

KİTSON, G. C. HOLMES, W. M. (1992). *Portrait of Divorce*. New York: The Guilford Press.

KONSTAM, V., KARWİN, S., CURRAN, T., LYONS, M. CELEN-DEMİRTAŞ, S. (2016). Stigma and Divorce: A Relevant Lens for Emerging and Young Adult Women? *Journal of Divorce & Remarriage*, 57(3), 173-194.

KUNG, W. W., HUNG, S. L. CHAN, C. L. (2004). How the Socio-Cultural Context Shapes Women's Divorce Experience in Hong Kong. *Journal of Family Social Work*, 35(1), 33-50.

LEECH, N. L. ONWUEGBUZİE, A. J. (2007). An Array of Qualitative Data Analysis Tools: A Call for Data Analysis Triangulation. *School Psychology Quarterly*, 22, 557-584.

- LEOPOLD, T. (2016). Gender Differences in the Consequences of Divorce: A Multiple-Outcome Comparison of Former Spouses. *Demography*, 55(3), 769-797.
- MACDONALD, G. LEARY, M. R. (2005). Why Does Social Exclusion Hurt? The Relationship Between Social and Physical Pain. *Psychological Bulletin*, 131, 202-223.
- MAXWELL, J. A. (1996). *Qualitative Research Design: An Interactive Approach*. California: SAGE Publications.
- MC. LANAHAN, S. S., WEDEMEYER, N. V. ADELBERG, T. (1981). Network Structure, Social Support and Psychological Well Being in the Single-Parent Family. *Journal of Marriage and the Family*. 43(3), 601-612.
- MOOR, B. G., GÜROĞLU, B., OP DE MACKS, Z. A., ROMBOOTS, S. A. R. B., VAN DER MOLEN, M. W. CRONE, E. A. (2012). Social Exclusion and Punishment of Excluders: Neural Correlates and Developmental Trajectories. *NeuroImage*, 59, 708-717.
- MOOREFIELD, B. V. E., PASLEY, K., Dolan, E. ve Engel, M. (2007). From Divorce to Remarriage: Financial Management and Security Among Remarried Women. *Journal of Divorce and Remarriage*, 47(3/4), 21-42.
- MORGAN, C. T. (1981). *Psikolojiye Giriş Ders Kitabı*. Arıcı, H. (Çev.), Ankara: Hacettepe Üniversitesi Psikoloji Bölümü Yayınları.
- OKUMUŞOĞLU, S. (2019). Damgalasak mı Yoksa Damgalanmasak mı? Toplum Temelli Önleyici Müdahalelerde Obezitenin Damgalanmasının Sağlık Yararları Getireceği Miti. *İnsan ve Toplum Dergisi*, 1-31.
- PARKER, L., RİYANİ, I. NOLAN, B. (2016). The Stigmatisation of Widows and Divorcees in Indonesia, and the Possibilities for Agency. *Indonesia and the Malay World*, 44(128), 27-46.
- PARVEZ, K. (2011). *Social Changes and Women-Initiated Divorce in Dhaka Bangladesh: Gaining or Losing Power? (Doktora Tezi)*, Norway: Bergen Üniversitesi
- PATTON, M. Q. (2001). *Qualitative Research and Evaluation Methods*. Beverly Hills, CA: Sage.
- PEACE, R. (2001) Social Exclusion: A Concept in Need of Definition. *Social Policy Journal of New Zealand*, 16, 17-36.
- RATHİ, P. PACHAURİ, J. P. (2017). Problems Faced by Divorced Women in their Pre and Post-Divorce Period: A Sociological Study with Reference to District Meerut. *Journal of Pharmacognosy and Phytochemistry*, 7(1), 207-212.
- ROOM, G. J. (1999). Social Exclusion, Solidarity and the Challenge of Globalization. *International Journal of Social Welfare*, 8(3), 166-179.
- SARPKAYA, O. A. (2013). Boşanmış Kadınlarda Toplumsal Baskıya Direnme Stratejileri: Van Örneği. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 6(26), 29-50.
- SAPANCALI, F. (2005). Avrupa Birliği'nde Sosyal Dışlanma Sorunu Ve Mücadele Yöntemleri. *Çalışma ve Toplum*, 3, 51-106.
- SCHLESİNGER, B. SCHLESİNGER, R. A. (1994). One Parent Families in Europe. *International Journal of Sociology of the Family*, 23(2), 15-24.
- SCHMADER, T., Johns, M. ve Forbes, C. (2008). An Integrated Process Model of Stereotype Threat Effects on Performance. *Psychological Review*, 115, 336-356.
- SİLVER, H. (1994). Social Exclusion and Social Solidarity: Three Paradigms. *International Labour Review*, 133(5-6), 531-578.
- SİLVER, H., MİLLER, S. M. (2003). Social Exclusion, the European Approach to Social Disadvantage. *Poverty & Race*, 2(2), 1-24.
- SİMON, R. W. MARCUSSEN, K. (1999). Marital Transitions, Marital Beliefs, and Mental Health. *Journal of Health and Social Behavior*, 40, 111-125.
- SMİTH, J. A. EATOUGH, V. (2007). *Interpretative Phenomenological Analysis*. E. Lyons ve A. Coyle (Der.), *Analysing Qualitative Data in*

Psychology içinde (ss. 35-50). Los Angeles: SAGE Publications.

SMİTH, A. WILLİAMS, K. D. (2004). R U There? Ostracism by Cell Phone Text Messages. *Group Dynamics: Theory, Research, and Practice*, 8(4), 291-301.

STOREY, L. (2007). Doing Interpretative Phenomenological Analysis. E. Lyons, A. Coyle (Der.), *Analysing Qualitative Data in Psychology içinde* (ss. 51-64). Los Angeles: SAGE Publications.

TEACHMAN, J. D., PAASCH, K., CARVER, K. (1996). Social Capital and Dropping out of School Early. *Journal of Marriage and the Family*, 58, 773-783.

TAVŞANCIL, E. ASLAN, E. (2001). Sözel, Yazılı ve Diğer Materyaller için İçerik Analizi ve Uygulama Örnekleri. İstanbul: Epsilon.

THORNICROFT, G. (2014). Toplumun Reddettiği: Ruhsal Hastalığı Olan İnsanlara Karşı Ayrımcılık. (N. Uluhan, T. Doğan, H. Soygür, Çev.), Ankara: İmaj Yayınevi.

TRAVATO, F. (1986). The Relationship Between Marital Dissolution and Suicide: The Canadian Case. *Journal of Marriage and the Family*, 48(2), 341-348.

TRENT, K. SOUTH, S. J. (1989). Structural Determinants of the Divorce Rate: A Cross-Societal Analysis. *Journal of Marriage and the Family*, 51, 391-404.

TÜNERİR, E. (2019). Kronik Hastalıklarda Beklenen Stigma Ölçeği'nin Türkçe Geçerlilik ve Güvenilirlik Çalışması. (Tıpta Uzmanlık Tezi). İstanbul: Sağlık Bilimleri Üniversitesi.

TWENGE, J. M., CAMPBELL, S. M., HOFFMAN, B. J. CHARLES, E. L. (2010). Generational Differences in Work Values: Leisure and Extrinsic Values Increasing, Social and Intrinsic Values Decreasing. *Journal of Management*, 36(5), 1117-1142.

Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice D. M. ve Stucke, T. S. (2001). If You Can't Join Them, You

Can't Beat Them: Effects Of Social Exclusion on Aggressive Behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81, 1058-1069.

WADE, C. ve TAVRİS, C. (1990). *Psychology*. London: Harper and Row Publishing.

WESSELMANN, E. D. Williams, K. D. (2017). Social Life and Social Death: Inclusion, Ostracism, and Rejection in Groups. *Group Processes & Intergroup Relations*, 20(5), 693-706.

WİLLERS, M. D. (1993). Stigmatization of Divorced Persons: Effects of Multiple Divorce Stigmatization of Divorced Persons: Effects of Multiple Divorce and Gender. (Doktora Tezi). San Bernardino: California State Üniversitesi.

WİLLİAMS, K. D., CHEUNG, C. K. T. CHOİ, W. (2000). Cyber Ostracism: Effects of Being Ignored over the Internet. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79, 748-762.

WİLLİAMS, K. DUNNE-BRYANT, A. (2006). Divorce and Adult Psychological Well- Being: Clarifying the Role of Gender and Child Age. *Journal of Marriage and Family*. 68, 1178-1196.

YEPEZ DEL CASTİLLO, I. (1994), A Comparative Approach to Social Exclusion. *International Labour Review*, 133(5-6), 613-633.

YAZICIOĞLU, Y. KAYHAN, Ü. (2007). Aile Yapısı ve İlişkileri. S. Ünlü (Der.), Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.

YILDIRIM, A., ŞİMŞEK, H. (2013). Sosyal Bilimlerde Nitel Araştırma Yöntemleri. Ankara: Seçkin Yayınevi.

ZAREİ, F., SOLHİ, M., MERGHATI-KHOEİ, E., TAGHDİSİ, M. H., DAVOUD SHOJAEİZADEH, D., NEDJAT, S. (2017). Development and Psychometric Properties of Social Exclusion Questionnaire for Iranian Divorced Women. *Iran Journal of Public Health*, 46(5), 640-649.

ZORLU, M. ÇALIM, S. İ. (2014). İşyerinde Damgalama ve Ayrımcılık Faktörü Olarak HIV/AIDS. *Çalışma ve Toplum*, 4, 165-188

Türkiye’de Halka Açık Firmaların Sermaye Yapısı Belirleyicileri: İki Aşamalı Kesirli Regresyon Analizi Yaklaşımı

Rümeysa BİLGİN¹

Özet

Bu çalışmada, Türkiye’deki halka açık firmaların sermaye yapıları İki-aşamalı Kesirli Regresyon Modeli yaklaşımı kullanarak incelenmiştir. Birinci aşamada kaldıraçsız bir firmanın ilk defa borçlanma kararını etkileyen faktörleri belirlemek için bir ikili-tepki modeli tahmin edilmiştir. İkinci aşamada ise, hâlihazırda kaldıraçlı firmaların sermaye yapısı belirleyicileri kesirli regresyon modeli kullanılarak incelenmiştir. Çalışma sonucunda sıfır kaldıraç olgusunun Borsa İstanbul’da geçerli olduğu görülmüştür. Dolayısı ile sermaye yapısı belirleyicilerini araştıran çalışmalarda kaldıraçsız ve kaldıraçlı firmaların verilerini ayrı ayrı analiz eden iki aşamalı bir yaklaşım kullanılmalıdır. Kaldıraçsız bir firmanın ilk defa borç alma kararını etkileyen faktörler ile kaldıraçlı bir firmanın kaldıraç oranını etkileyen faktörlerin farklılaştığı bulgusuna da ulaşılmıştır.

Anahtar kelimeler: Sermaye yapısı belirleyicileri, sıfır kaldıraç olgusu, iki-aşamalı kesirli regresyon modeli

Jel Kodu: G3,G32

Determinants of Capital Structure for Publicly Traded Firms in Turkey: Two-Part Fractional Regression Analysis Approach

Abstract

This paper evaluates capital structure decisions of public firms in Turkey using a two-part fractional regression model approach. Firstly, a binary response model is estimated to analyse factors that affect an unlevered firm’s decision to issue debt. Secondly, determinants of capital structure for leveraged firms are investigated by employing a fractional regression model. The results show that zero leverage phenomenon is valid in Borsa İstanbul. Therefore, data of leveraged and unleveraged firms should be modelled separately. Besides, factors affecting the initial borrowing decision of an unleveraged firm and factors affecting the leverage ratio of a leveraged firm are not same

Keywords: Determinants of capital structure, zero leverage phenomenon, two-part fractional regression model

Jel Codes: G3,G32

1. GİRİŞ

Bu çalışmada ampirik sermaye yapısı literatüründe son dönemde ortaya çıkan yeni yaklaşımlar ışığında Türkiye’deki halka açık firmaların sermaye yapılarını etkileyen belirleyiciler araştırılmıştır. Türkiye verisi kullanılarak yapılmış daha önceki çalışmaların dikkate almadığı birkaç önemli husus bu çalışmada ele alınmıştır.

Ampirik sermaye yapısı literatürü sermaye yapısı belirleyicilerinin neler olduğu sorusuna cevap arar. Modigliani ve Miller (1958) çalışmasından beri geçen 60 yıllık süre zarfında bu literatür oldukça zenginleşmiştir. Ancak son on yılda, yapılan ampirik analizlerin geçerliliğini arttırmak için dikkat edilmesi

gereken bazı hususlardan bahsedilmeye başlanmıştır (Welch, 2011; Strabulaev ve Yang, 2013; Kieschnick ve Moussawi, 2018). Aşağıda detaylı olarak açıklanacak bu hususların tümünü bir arada dikkate alan ilk Türkçe makale olması bakımından bu çalışmanın literatüre önemli bir katkı yapacağı düşünülmektedir.

İlk husus, bağımlı değişken olarak kullanılan kaldıraç oranının hesaplanmasında ortaya çıkmaktadır. Sermaye yapısı belirleyicilerini araştırmak için yapılan ampirik çalışmalarda kaldıraç oranı bağımsız değişken olarak kullanılmaktadır. Bu oran, literatürde birkaç farklı şekilde hesaplanmıştır. En sık kullanılan hesaplama yöntemlerinden biri ise finansal

ATIF ÖNERİSİ (APA): Rümeysa, B. (2020). Türkiye’de Halka Açık Firmaların Sermaye Yapısı Belirleyicileri: İki Aşamalı Kesirli Regresyon Analizi Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 531-548. Doi: 10.24988/ije.202035307

¹ Dr. Öğretim Üyesi, İstanbul Sabahattin Zaim Üniversitesi, İşletme ve Yönetim Bilimleri Fakültesi, Küçükçekmece/İSTANBUL, **EMAIL:** rumeysa.bilgin@izu.edu.tr **ORCID:**0000-0002-5919-0035

borcun toplam varlıklara bölünmesi ile elde edilen kaldıraç orandır. Welch (2011)'in vurguladığı gibi, bu oran sadece borçluluğu düşük firmalar için değil ticari kredi kullanımı gibi borç dışı yükümlülükleri fazla olan firmalar için de düşük hesaplanmaktadır. Bu nedenle, şirketin gerçek borçluluğunu yansıtmamaktadır. Kaldıraç oranının, toplam finansal borcun toplam yatırıma oranı ya da toplam borcun toplam varlıklara oranı olarak hesaplanması daha doğru olacaktır. İleride detaylı şekilde açıklanacağı gibi bu çalışmada kaldıraç oranı, toplam finansal borcun toplam yatırıma (toplam finansal borç ve özsermaye toplamına) bölünmesi ile elde edilmiştir.

İkinci önemli husus ise, son dönemde dile getirilmeye başlanan sıfır kaldıraç olgusu (zero-leverage phenomenon)'dur. Bu olgu, bazı firmaların borç kullanmayı tercih etmemesi olarak açıklanabilir. Sıfır kaldıraç olgusu, ampirik olarak varlığı kanıtlanmış bir durum olmasına karşın modern sermaye yapısı teorileri bu olgunun nedenlerini açıklamakta yetersiz kalmaktadır (Strabulaev, 2007; Strabulaev ve Yang, 2013). Bu durum, kaldıraçsız bir firmanın borç kullanmaya başlama kararını etkileyen faktörler ile kaldıraçlı bir firmanın kaldıraç oranını etkileyen faktörlerin birbirinden farklı olma ihtimaline yol açmaktadır. Son birkaç yılda yapılan çalışmalarda sıfır kaldıraç olgusunun pek çok ülke için geçerli olduğu kanıtlanmıştır (Bessler vd., 2013; Ramalho ve Silva 2009); Dang, 2013; El Ghoual vd., 2017). Ancak Borsa İstanbul'da sıfır kaldıraç olgusu daha önce araştırılmamıştır. Bu çalışma bu eksiği kapatmaktadır.

Bu çalışmanın Türkçe literatüre katkı sağlaması beklenen son husus ise kaldıraç değişkeninin dağılımı ile ilgilidir. Finansal borcun toplam yatırıma bölünmesi ile hesaplanan kaldıraç oranı 0 ile 1 aralığında değer alan kesirli bir değişkendir. Kesirli değişkenlerin koşullu beklentisinin açıklayıcı değişkenlerin doğrusal olmayan bir fonksiyonu olacağı ise açıktır (Papke ve Wooldridge, 1996). Dolayısıyla sermaye yapısı belirleyicileri ile ilgili

çalışmalarda doğrusal modellerin kullanılması model spesifikasyonunun hatalı olmasına yol açacaktır. Ramalho ve Silva (2009) bu sorunun çözümü için Papke ve Wooldridge (1996) tarafından geliştirilen bir yarı-en çok olabilirlik (quasi-maximum likelihood-QML) tahmincisinin kullanılmasını önermişlerdir. Kesirli Regresyon Modeli (Fractional Regression Model-FRM) olarak isimlendirilen bu model, Papke ve Wooldridge (2008) tarafından panel veri için geliştirilen tahminci yardımı ile panel veri setlerinde de kullanılabilir.

Bu çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören ve finans dışı sektörlerde faaliyet gösteren halka açık firmaların sermaye yapısı belirleyicileri Ramalho vd. (2011) tarafından geliştirilen 2- aşamalı Kesirli Regresyon Modeli (2-Part Fractional Regression Model) yaklaşımı kullanılarak araştırılmıştır.

Çalışma sonucunda bazı firmaların sermaye yapılarına borç ile finansmanı dâhil etmedikleri bulgulanmıştır. Çalışma kapsamındaki firmaların %31'i kaldıraçsızdır. Bu oran çalışma kapsamındaki yedi yıl içinde çok değişmemektedir. Bu durum, sıfır kaldıraç olgusunun Borsa İstanbul'da geçerli olduğunu göstermektedir. Dolayısı ile sermaye yapısı çalışmalarında kaldıraçsız ve kaldıraçlı firmaların verilerini ayrı ayrı analiz eden iki aşamalı bir modeller kullanılması gerekmektedir. Buna ek olarak, kaldıraçsız bir firmanın ilk defa borç alma kararını etkileyen faktörler ile kaldıraçlı bir firmanın ne kadar borç kullanacağını etkileyen faktörler farklılaşmaktadır. Karlılık ve piyasa değeri defter değeri oranı değişkenleri kaldıraçsız bir firmanın kaldıraç kullanmaya başlamasını etkiler. Ancak bu değişkenler kaldıraçlı bir firmanın kaldıraç oranını etkilemezler. Diğer taraftan varlık yapısı, firma büyüklüğü ve sektör kaldıraç ortalaması değişkenleri her iki durumda da etkili belirleyicilerdir.

Beş bölümden oluşan bu çalışmanın ilk bölümünde sermaye yapısı belirleyicileri ile ilgili literatüre kısaca değinilmiştir. İkinci bölümde, çalışmada kullanılan örneklem ve

veri seti hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise uygulanan ekonometrik metot açıklanmıştır. Analiz sonuçları beşinci bölümde yorumlanmıştır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Modigliani ve Miller (1958), belli varsayımlar altında firma değerinin sermaye yapısından bağımsız olduğunu göstermişlerdir. Değer ilişkisizliği yaklaşımı olarak adlandırılan bu görüş ancak yapılan bir dizi varsayım sağlandığında geçerlidir.

Modigliani ve Miller (1958;1963)'i takip eden süreçte elde edilen ilk ampirik bulgular bu varsayımların bir çoğunun gerçek hayatta sağlanmadığını göstermiştir (Harris ve Raviv, 1991). Dolayısı ile firma değeri sermaye yapısından etkilenmektedir. Bu durum firmaların sermaye yapılarını açıklamayı amaçlayan teorilerin doğuşuna yol açmıştır.

Bu yaklaşımların en eskisi olan Dengeleme Teorisi, dışsal finansman ihtiyacının bir kısmını ya da hepsini borç kullanarak karşılayan bir firmanın optimal kaldıraç oranını borcun sağladığı vergi avantajı ile yine borçluluğun artması ile oraya çıkan ödememe (iflas etme) riskinin dengelendiği noktada oluşacağını kabul eder (Modigliani ve Miller 1963). Buna karşın, Finansman Hiyerarşisi Hipotezi, kaldıraç oranının belirlenmesinde en önemli etken olarak asimetric bilgi problemini ortaya koyar (Myers ve Majluf, 1984). Bu nedenle firmalar ancak dağıtılmamış karların yeni yatırımları finanse etmekte yetersiz kalması durumunda dışsal finansman sağlamak durumunda kalır. Bu noktada da borç ile finansmanı tercih ederler. Üçüncü ve son yaklaşım ise Serbest Nakit Akışı Hipotezi'dir (Jensen, 1986). Bu yaklaşım temsil probleminin önemini vurgular ve özellikle serbest nakit akışı oluşturma kapasitesi yüksek olan firmalarda, yöneticilerinin bu nakdi kendi kişisel çıkarları için harcamak yerine hissedarların faydasını gözetmesini garantilemek için borcun disipline edici bir mekanizma olarak kullanılmasını savunur.

Bu teorilerin ışığında yapılan ampirik sermaye yapısı çalışmaları, yöneticilerin sermaye yapısı kararlarını etkiledikleri düşünülen bir dizi firmaya özgü faktörün var olduğunu göstermiştir. Sermaye yapısı belirleyicileri olarak isimlendirilen bu faktörlerin hangilerinin en büyük öneme sahip olduğu konusunda fikir ayrılıkları vardır. Harris ve Raviv (1991)'e göre kaldıraç oranı, varlık yapısı, borç dışı vergi kalkanı, büyüme kapasitesi ve firma büyüklüğü faktörleri ile pozitif, kar volatilitesi ve karlılık faktörleri ile ise negatif ilişkilidir. Rajan ve Zingales (1995) ise piyasa değeri-defter değeri oranı, karlılık, varlık yapısı ve firma büyüklüğü değişkenlerini en önemli firmaya özgü sermaye yapısı belirleyicileri olarak kabul etmişlerdir. Frank ve Goyal (2009) sektör kaldıraç ortalaması, varlık yapısı, firma büyüklüğü, karlılık, piyasa değeri-defter değeri oranı ve beklenen enflasyon oranı değişkenlerinin en temel sermaye yapısı belirleyicileri olduklarını ve sermaye yapısındaki değişkenliğin yaklaşık üçte birinin bu değişkenler ile açıklanabildiğini göstermişlerdir. Diğer taraftan, Graham ve Leary (2011), firmaların sermaye yapılarındaki değişkenliğin büyük kısmının sektör düzeyinde değil firma düzeyinde olduğunu, ancak literatürde kullanılan belirleyicilerin daha çok sektörler arası değişkenliği açıkladığını savunmuşlardır.

Firmaya özgü faktörlerin yanı sıra ülkeye özgü bazı faktörlerin de firmaların sermaye yapıları üzerinde etkili olduğunu gösteren ampirik çalışmalar vardır (Rajan ve Zingales, 1995; Antoniou vd, 2008; Kayo ve Kimura, 2011; Fan vd, 2012; Venanzi vd. 2014). Bu çalışmalar sonucunda ülkeye özgü faktörlerin firma kaldıraç oranları üzerindeki doğrudan etkilerinin yanı sıra firmaya özgü belirleyiciler üzerinde dolaylı etkilerinin de olduğu görülmüştür (De jong vd, 2008). Bu etkiler firmaya özgü sermaye yapısı belirleyicileri ile kaldıraç oranı arasındaki korelasyonun büyüklüğünün yanı sıra ilişkinin yönünü de etkileyebilmektedir. Dolayısı ile çoğunlukla ABD ve diğer gelişmiş ülkelerdeki firmalar analiz edilerek belirlenmiş yukarıdaki firmaya

özgü değişkenler ile kaldıraç oranı ilişkilerinin diğer ülkelerde geçerli olmayabileceği düşünülebilir. Bu durum, ülke bazlı ampirik çalışmaları gerekli kılmaktadır.

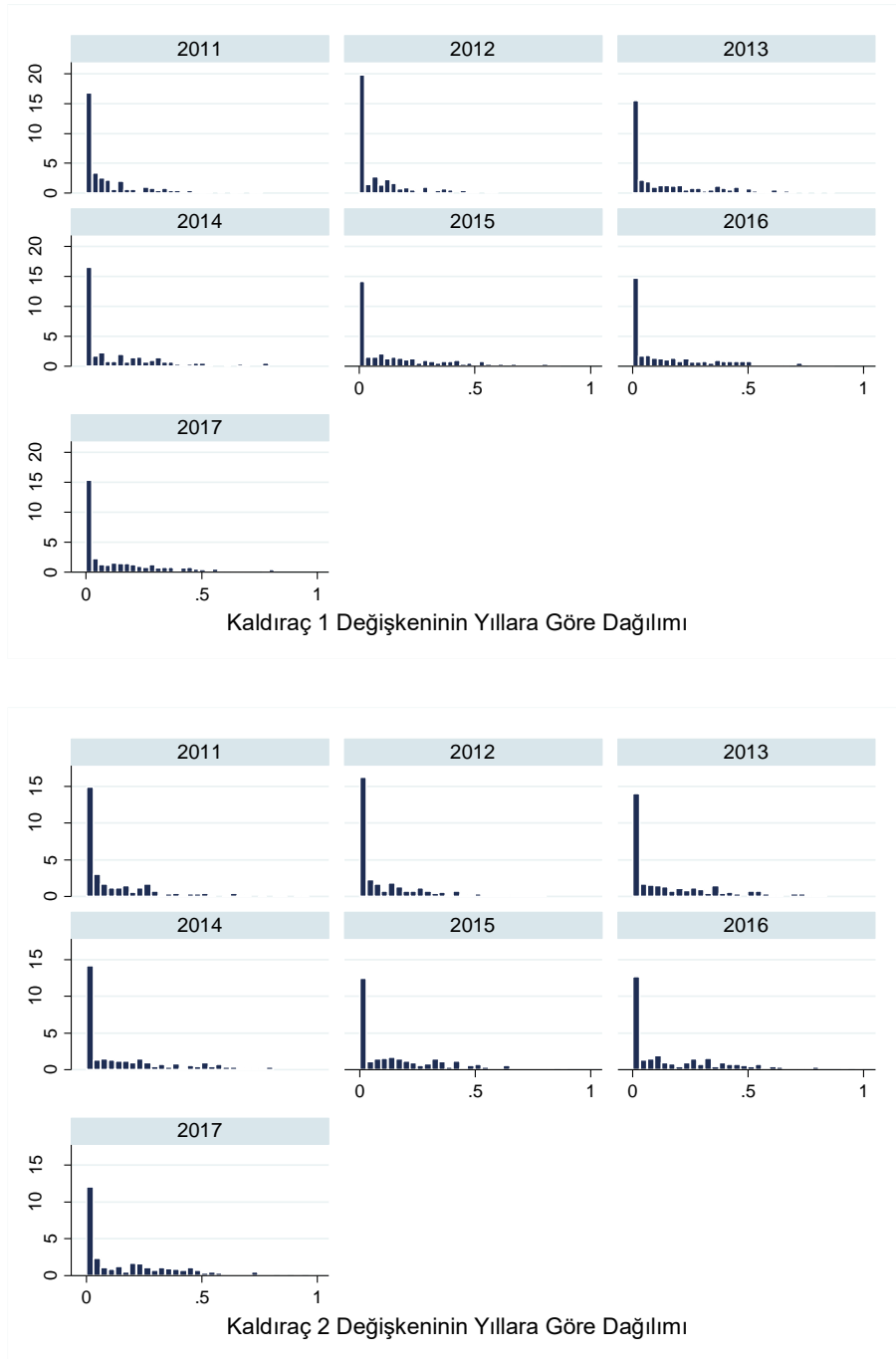
Türkiye özelinde yapılmış sermaye yapısı çalışmaları incelendiğinde ise, elde edilen bulguların genellikle ABD verisi kullanılarak yapılmış çalışmaların bulgularıyla benzer olduğu görülmektedir (Burucu ve Öndeş, 2016; Aydın ve Çavdar, 2018; Kısakürek ve Aydın, 2013; Terim ve Kayalı, 2009; Toraman ve Okuyan, 2009; Demirhan, 2009; Köksal ve Orman, 2015). Ancak Türkçe literatürde yer alan çalışmaların büyük çoğunluğunda ekonometrik uygulama konusunda ciddi eksiklikler vardır. Bu durum yapılan çalışmalardan elde edilen sonuçların geçerliliği konusunda soru işaretlerine yol açmaktadır. Çoğu çalışmada, bağımsız değişken olarak Welch (2011) tarafından hatalı olduğu kanıtlanan toplam uzun vadeli borcun toplam varlıklara bölünmesi ile elde edilen kaldıraç oranı kullanılmıştır. Panel veri kullanan çalışmalarda karşılaşılan diğer bir sorun ise yatay kesit bağımlılık probleminin göz ardı edilmesidir. Bazı çalışmalarda yatay kesit bağımlılık test edilmeden birinci nesil birim kök testleri kullanılmıştır. Yatay kesit bağımlılığın var olduğu durumda birinci nesil birim kök testleri geçersizdir (Baltagi, 2008). Dolayısı ile bu testlerin sonuçlarına göre değişkenlerin düzeylerinde modele dâhil edildiği analizlerin tekrarlanması sonuçların geçerliliği açısından tavsiye edilebilir.

Diğer taraftan, özellikle firma düzeyinde farklı yıllara ait verileri içeren panel veri setlerinin ampirik sermaye yapısı çalışmalarında kullanılmaya başlanması sermaye yapısı literatürüne yeni bir boyut kazandırmıştır. Dengeleme Teorisi'nin savunduğu optimal sermaye yapısı yaklaşımına göre her firma için borcun sağladığı vergi avantajı ile yol açtığı iflas maliyetlerinin dengelendiği noktada ortaya çıkan bir hedef sermaye yapısı vardır. Firmalar, bu hedef sermaye yapısına ulaşabilmek için kaldıraç oranlarını devamlı olarak değiştirirler.

Dolayısı ile t+1 dönemindeki kaldıraç oranının en iyi belirleyicisi t dönemindeki kaldıraç oranıdır (Parson ve Titman, 2009). Bu durum, panel veriler için oluşturulan sermaye yapısı modellerinin dinamik olması görüşünü ortaya çıkarmıştır. Ancak dinamik modellerde içsellik problemi ortaya çıktığı için Arellano ve Bond (1991) ile Blundell ve Bond (1998) tarafından geliştirilen System GMM tahmincisi kullanılmaya başlanmıştır (Ozkan, 2001; Antoniou vd., 2008; Baum ve diğ., 2017; Gonzalez ve Gonzalez, 2011; Huang ve Ritter, 2009). Bu tahminci bağımsız değişkenlerdeki içsellik sorununun çözümü için araç değişken kullanımını gerekli kılmaktadır. Araç değişkenlerin modeldeki bağımsız değişkenler ile korelasyonlarının düşük olması, diğer bir ifade ile araç değişkenlerin geçersiz olması durumunda analiz sonuçları da geçersiz olmaktadır. Diğer bir yaklaşım ise sermaye yapısı belirleyicilerinin hiyerarşik yapısını dikkate alan çalışmalarda kullanılan hiyerarşik Lineer model yaklaşımıdır (Kayo ve Kimura, 2011; Bilgin, 2018).

3. VERİ SETİ

Kullanılan veri seti 2011-2017 tarihleri arasında Borsa İstanbul'da işlem gören firmalar arasından Compustat IQ veri tabanında firma düzeyinde finansal verileri yayınlanan ve finans sektörü dışında faaliyet gösteren 337 firma'ya ait yıllık veriler kullanılarak hazırlanmaya başlanmıştır. İlk aşamada çalışma periyodunun en az bir yılında negatif özsermayesi olan 21 firma çalışma kapsamının dışında bırakılmıştır. İkinci aşamada, çalışma periyodunun kapsadığı yılların herhangi birinde Compustat veri tabanından alınan bilanço verilerinde eksiklik bulunan firmalar da çıkarıldığında firma sayısı 261'e düşmüştür. Bu 261 firmanın 2011-2017 yılları arası firma düzeyinde yıllık verilerini içeren bir panel veri seti oluşturulmuştur. Bu panel veri setine eklenen ülke düzeyindeki veriler ise Dünya bankası Dünya Gelişmişlik Göstergeleri arasından derlenmiştir.



Şekil 1: Bağımlı Değişkenlerin Yıllara Göre Dağılımları

Bu çalışmada kaldıraç oranı bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Welch (2011)'in açıkladığı gibi, firmaların finansal (faiz ödenen) yükümlülüklerinin yanı sıra ticari krediler, ödenecek giderler gibi faiz ödenmeyen yükümlülükleri de vardır. Dolayısı ile firmanın finansal yükümlülüklerinin toplam varlıklarına bölünmesi ile elde edilen kaldıraç oranı hesaplaması firmanın sermaye yapısı tercihini

doğru yansıtmayacaktır. Bu oranın paydasında özsermaye ve finansal borcun yanı sıra finansal olmayan yükümlülükler de yer alacaktır. Bu nedenle, hesaplanacak kaldıraç oranı sadece özsermaye finansmanını tercih eden firmalar için değil finansal olmayan yükümlülükleri fazla olan firmalar için de düşük olacaktır. Bu nedenle, çalışmada kullanılan kaldıraç oranı iki farklı şekilde hesaplanmıştır. Özsermayenin

R. BİLGİN

piyasa değeri ile hesap edilen Kaldıraç 1 değişkeni finansal borcun toplam yatırıma bölünmesi ile hesaplanmıştır. Burada finansal borç, uzun ve kısa vadeli faiz ödenen borçların toplamını ifade etmektedir. Toplam yatırım ise finansal borç ile özsermayenin piyasa değerlerinin toplanması ile elde edilir. Özsermayenin piyasa değeri dolaşımdaki hisse senedi sayısı ile hisse senedinin yılsonu kapanış fiyatının çarpılması ile hesap edilmiştir. Compustat veri tabanı çalışmada kullanılan 261

şirketin bazı yıllarına ait hisse senedi verisini yayınlamadığı için bu değişkende kayıp gözlemler oluşmuştur. İkinci hesaplama ile elde edilen Kaldıraç 2 değişkeni için ise finansal borç toplam yatırıma bölünürken özsermayenin piyasa değeri yerine defter değeri kullanılmıştır. Bu iki kaldıraç oranına ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 1’de verilmiştir.

Tablo 1: Bağımlı değişken kaldıraç oranının tanımlayıcı istatistikleri

Yıl	İstatistikler	Kaldıraç 1	Kaldıraç 2	Yıl	İstatistikler	Kaldıraç 1	Kaldıraç 2
2011	Ortalama	0.1160	0.1330	2015	Ortalama	0.1770	0.1866
	Medyan	0.0390	0.0429		Medyan	0.0944	0.1074
	St. Sapma	0.1658	0.1948		St. Sapma	0.2133	0.2169
	Çarpıklık	1.7401	1.9047		Çarpıklık	1.2495	1.1312
	Basıklık	5.4859	6.4405		Basıklık	3.7692	3.4216
	Minimum	0.0000	0.0000		Minimum	0.0000	0.0000
	Maksimum	0.7402	0.9433		Maksimum	0.8637	0.8946
	N	214	261		N	258	261
2012	Ortalama	0.0931	0.1208	2016	Ortalama	0.1777	0.1948
	Medyan	0.0204	0.0279		Medyan	0.0815	0.0985
	St. Sapma	0.1379	0.1764		St. Sapma	0.2174	0.2287
	Çarpıklık	1.7426	1.7145		Çarpıklık	1.2278	1.1334
	Basıklık	5.3457	5.3710		Basıklık	3.6691	3.5094
	Minimum	0.0000	0.0000		Minimum	0.0000	0.0000
	Maksimum	0.5780	0.7913		Maksimum	0.8687	0.9947
	N	240	261		N	258	261
2013	Ortalama	0.1621	0.1648	2017	Ortalama	0.1573	0.1941
	Medyan	0.0660	0.0680		Medyan	0.0686	0.1077
	St. Sapma	0.2035	0.2086		St. Sapma	0.1949	0.2221
	Çarpıklık	1.2402	1.2833		Çarpıklık	1.3067	1.1225
	Basıklık	3.6354	3.7623		Basıklık	3.9999	3.5935
	Minimum	0.0000	0.0000		Minimum	0.0000	0.0000
	Maksimum	0.8712	0.8345		Maksimum	0.8142	0.9873
	N	247	261		N	255	261
2014	Ortalama	0.1417	0.1708	2011-2017	Ortalama	0.1476	0.1664
	Medyan	0.0593	0.0779		Medyan	0.0585	0.0686
	St. Sapma	0.1852	0.2131		St. Sapma	0.1930	0.2107
	Çarpıklık	1.4900	1.1650		Çarpıklık	1.4443	1.3285
	Basıklık	4.7457	3.2563		Basıklık	4.4296	4.0186
	Minimum	0.0000	0.0000		Minimum	0.0000	0.0000
	Maksimum	0.7794	0.7959		Maksimum	0.8712	0.9947
	N	255	261		N	1727	1827

Tablo 1 incelendiğinde ilk dikkati çeken husus hemen tüm yıllar için ve toplamda Kaldıraç 1 ve Kaldıraç 2 değişkenlerinin ortalama değerlerinin birbirlerinden çok farklı olmamasıdır. Medyan değerleri de kendi içerisinde benzer sayılabilir. Ancak ortalama ve medyan değerleri arasındaki hemen her yıl için ve toplamda gözlenen büyük farklılık bu değişkenlerin yıllık dağılımlarının normal olmadığını göstermektedir. Kaldıraç 1 ve 2 değişkenlerinin yıllara göre dağılımları Şekil 1'deki grafiklerde verilmiştir. Bu grafiklerde de görüldüğü gibi Kaldıraç 1 ve 2 değişkenlerinde çok sayıda firmanın finansal borç değerlerinin sıfır olmasından kaynaklı bir taban etkisi görülmektedir. Bu etki yüzünden dağılımlar sağa çarpıktır. Bu bulgu, sermaye yapısı belirleyicilerini araştıran çalışmalarda Strabulaev (2007) ve Starbulaev ve Yang (2013) tarafından dikkat çekilen sıfır kaldıraçlı

firmaların varlığının dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır. Çalışma kapsamında yer alan firmalar MSCI ve Standard & Poor's tarafından geliştirilen Global Industry Classification Standart (GICS)'a göre 10 farklı sektörde yer almaktadır. Bu sektörler ve her sektördeki firma ve gözlem sayıları Tablo 2'de verilmiştir. Toplam verideki gözlem oranı %10'un üstünde olan hammadde imalatı, üretim, talebin fiyat esnekliği olan ürünler ve talebin fiyat esnekliği olmayan ürünler sektörlerine ait kukla değişkenler modele eklenmiştir. Bunun yanında, firmaların kaldıraç oranları üzerindeki sektör kaynaklı etkiyi ortaya çıkarmak amacı ile örneklem periyodundaki her yıl için sektör kaldıraç ortalamalarının hesap edilmesi ile oluşturulan bir sektör ortalama kaldıraç değişkeni de modele eklenmiştir.

Tablo 2: Sektör frekans tablosu

GICS Sektör Kodu	Sektör	Firma Sayısı	Gözlem Sayısı	Oran	Kümülatif Oran
10	Enerji	5	35	1.9	1.9
15	Hammadde İmalatı	61	427	23.19	25.1
20	Üretim	55	385	20.91	46.01
25	Talebin Fiyat Esnekliği Olan Ürünler	68	4476	26.62	72.62
30	Talebin Fiyat Esnekliği Olmayan Ürünler	35	245	13.31	85.93
35	Sağlık	5	35	1.9	87.83
40	Holding	13	91	4.94	92.78
45	Bilgi Teknolojileri	12	84	4.56	97.34
50	Telekomünikasyon	2	14	0.76	98.1
55	Elektrik Gaz ve Su	5	35	1.9	100
Toplam		261	1827	100	

Çalışma kapsamında, literatürde genel kabul görmüş firma düzeyi sermaye yapısı belirleyicileri olan karlılık, firma büyüklüğü, varlık yapısı, borç dışı vergi kalkanı ve defter değeri-piyasa değeri oranı değişkenleri bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Bunlara ek olarak kullanılan bağımlı değişkene göre hesaplanan sektörlerin yıllık kaldıraç ortalamaları da modele eklenmiştir. Makro düzeydeki sermaye yapısı belirleyicilerini ortaya çıkarmak amacı ile ise literatürde

sıklıkla kullanılan enflasyon ve GSYİH büyümesi tercih edilmiştir. Bu değişkenlerin açıklamaları, hesaplanmasında kullanılan formüller, alındıkları veri setleri EK 1'de verilmiştir.

4. METOT

Sermaye yapısı belirleyicilerini araştırmak için yapılan ampirik çalışmalarda kaldıraç oranı bağımsız değişken olarak kullanılmaktadır. Kaldıraç oranı literatürde birkaç farklı şekilde hesaplanmıştır. Welch (2011) ise şirketin

borçluluk oranını mümkün olduğunca doğru hesaplanabilmesi için kaldıraç oranının doğru formüle edilmesi gerektiğini belirtmiş ve literatürdeki yanlış uygulamalara dikkat çekmiştir. Finansal borcun toplam varlıklara bölünmesi ile elde edilen kaldıraç oranın sadece borçluluğu düşük firmalar için değil ticari kredi kullanımı yüksek olan firmalar için de düşük çıkacağını belirtmiştir. Bunun yerine, şirketin gerçek borçluluk değerinin finansal borcun toplam yatırıma oranı ya da toplam borcun toplam varlıklara oranı olarak hesaplanabileceğini göstermiştir. Her iki oran da sınırlı (bounded) kesirli değişkenler elde etmemize neden olmaktadır. Bunun yansıra, kaldıraç bu iki orandan biri ile hesaplandığı takdirde borçsuz (sıfır kaldıraçlı) firmaların varlığı (Strabulaev 2008; Strabulaev ve Yang 2013) da dikkate alınmalıdır. Sonuç olarak ampirik çalışmalarda bağımsız değişken olarak kullanılan kaldıraç oranı değişkeni y ; $0 \leq y \leq 1$ ve $P(y=0) > 0$ ya da $P(y=1) > 0$ olarak tanımlayabileceğimiz bir kesirli değişkendir (Wooldridge, 2011). Kesirli değişkenler belirli bir aralıkta değer aldıkları ve bu aralığın uç değerleri de gözlemlenebileceği için dağılımın normal olmayacağı açıktır. Bu nedenle doğrusal bir model bu tür değişkenler için uygun olmamaktadır (Papke ve Wooldridge, 1996). Son yıllarda, kaldıraç oranını bağımlı değişken olarak kullandıkları çalışmalarda bu problemin çözümü üzerine yoğunlaşan çalışmalar yapılmaya başlanmıştır (Ramalho ve Silva, 2009; Ramalho vd., 2011; Kieschnick ve Moussawi, 2018).

Sınırlı kesirli bir değişken olan kaldıraç oranının açıklayıcı değişkenler matrisine bağlı koşullu beklenen değeri doğrusal bir model kullanılarak açıklanamaz. Bu değişkenin beklenen değeri, eşitlik(1)'de gösterildiği gibi modellenenir.

$$E(y|X) = G(X\beta) \quad (1)$$

burada y kaldıraç oranı vektörü, X sabit terim de dahil olmak üzere tüm açıklayıcı değişkenler matrisi, β katsayılar vektörüdür. Beklenen değer istenen sınırlar içinde olabilmesi için $G(\cdot)$ kümülatif dağılım fonksiyonu $0 < G(\cdot) < 1$ koşulunu sağlamalıdır. Bu koşulun

sağlanması için eşitlik(1) doğrusal olmayan EKK metodu ile tahmin edilebilir. Daha basit bir alternatif olarak ise bağımlı değişken için uygun bir fonksiyonel form varsayımı yapılarak, Papke ve Wooldridge (1996) tarafından önerilen bir yarı maksimum en çok olabilirlik (quasi-maximum likelihood-QML) metodu kullanılabilir. Bu yöntemde $G(\cdot)$ için doğru fonksiyonel form tahmini oldukça önemlidir. Ramalho vd. (2011) lojistik, normal, cauchy, loglog ve tamamlayıcı loglog kümülatif dağılım fonksiyonlarını karşılaştırmış ve bu beş dağılımın da kullanılabileceği sonucuna ulaşmışlardır. Papke ve Wooldridge (1996) lojistik fonksiyonu önermişlerdir ve Eşitlik(2)'de verilen Bernoulli log olabilirlik fonksiyonunu kullanmışlardır.

$$LL(\beta) = y \log[G(X\beta)] + (1 - y) \log[1 - G(X\beta)] \quad (2)$$

$G(\cdot)$ fonksiyonu doğru belirlendiği takdirde kullanılan QML tahmincinin katsayı tahminleri tutarlı olacaktır (Gourieroux vd. 1984).

Diğer taraftan Starbulaev (2007) ve Strabulaev ve Yang (2013) kendilerinden önceki ampirik sermaye yapısı çalışmalarında göz ardı edilen bir fenomene dikkat çekmişlerdir. Şirketlerin kaldıraç oranları hesaplandığında azımsanamayacak sayıda firmanın kaldıraç oranlarının sıfır olduğunu bulmuşlardır. Bu nedenle, daha önce hiç borç almamış bir firmanın borç kullanıp kullanmama kararı ile hâlihazırda borçlu bir firmanın ne kadar borç kullanacağını etkileyen faktörlerin ve/veya etkileme düzeylerinin birbirinden farklı olabileceği düşünülebilir. Bu durumda, kaldıraç değişkeninin beklenen değeri hesap edilirken kaldıraçlı ve kaldıraçsız firmalara ait gözlemlerin bir arada aynı modelde analiz edilmesi doğru sonuç vermeyecektir. Bu nedenle, Ramalho ve Silva (2009) ve Ramalho vd. (2011) ampirik sermaye yapısı çalışmalarında iki aşamalı bir model kullanmayı önermiştir. 2-aşamalı Kesirli Regresyon Modeli (2-Part Fractional Regression Model) olarak isimlendirilen bu yaklaşımda iki farklı model kullanılmaktadır. İlk model olan İkili Tepki Modeli (Binary

Response Model) aşağıdaki şekilde tanımlanabilir

$$y^* = \begin{cases} 0 & \text{for } y = 0 \\ 1 & \text{for } y \in (0,1] \end{cases}$$

$$P(y^* = 1|X) = P(y \in (0,1]|X) = F(X\theta) \quad (3)$$

burada y^* kaldırıcı firma için 1, kaldırıcı firma için ise 0 değerini alan ikili (binary) kaldırıcı oranı değişkenidir. θ katsayı vektörü, $F(\cdot)$ ise lojistik, normal, cauchy, loglog ve tamamlayıcı loglog olabilecek bağlantı (link) fonksiyonudur. Son olarak X , sabit terimi de içeren bir tüm bağımsız değişkenler matrisidir. Bu model QML tahmincisi ile tahmin edilir (Ramalho ve Silva, 2009). Bu şekilde firmaların borç kullanıp kullanmama kararlarını etkileyen faktörleri incelenebilir.

İkinci aşamada tahmin edilen Kesirli Regresyon Modeli (Fractional Regression Model) ise aşağıdaki şekilde ifade edilebilir,

$$E(y|X, y \in (0, 1]) = G(X\gamma) \quad (4)$$

burada y sadece borç kullanan firmalar için hesap edilen kaldırıcı oranıdır. Bu oran 0 ile 1 arasında herhangi bir değer alabilir. γ katsayı vektörü, $G(\cdot)$ ise lojistik, normal, cauchy, loglog ve tamamlayıcı loglog olabilecek bağlantı (link) fonksiyonudur. Ancak Papke ve Wooldridge (2008) bu fonksiyonu probit olarak kabul etmenin uygun olacağını belirtmişlerdir. Model QML tahmincisi ile tahmin edilir (Ramalho ve Silva, 2009). Böylece, hâlihazırda kaldırıcı kullanan firmaların borç kullanımını etkileyen faktörler tespit edilmiş olur.

Kesirli regresyon modelini panel veriye uygulamak da nispeten basittir. i yatay kesit için t zamana ait gözlemlerden oluşan bir bağımlı değişken olan y_{it} , $0 \geq y_{it} \geq 1$ aralığında değer alıyor olsun. Bu bağımlı değişkeni açıklamak için kullanılan bağımsız değişkenler matrisi x_{it} ve c_i ise yatay kesit birime ait gözlemlenemeyen etki iken,

$$E(y_{it}|x_{it}, c_i) = F(x_{it}\beta + c_i) \quad (5)$$

olarak yazılsın. Papke ve Wooldridge (2008)'i takip ederek, bağlantı (link) fonksiyonu $F(\cdot)$ 'in standart normal kümülatif dağılım fonksiyonu olduğu varsayılmıştır. İlk aşamada x_{it} 'nin c_i 'ye koşullu olarak kesin dışsal olduğu kabul edilmiştir. Ayrıca, bağımlı değişkenin kesirli

olması nedeni ile $Var(y_{it}|x_{it})$ 'nin heteroskedastik olduğu kesindir (Papke ve Wooldridge, 2008). Bu modeli tahmin etmek için Papke ve Wooldridge (2008) "havuzlanmış kesirli probit tahmincisi (pooled fractional probit estimator-PFP) adını verdikleri bir tahminci geliştirmişlerdir.

Sonuç olarak, Papke ve Wooldridge (1996, 2008) tarafından geliştirilen kesirli regresyon analizi, Ramalho ve Silva (2009) ve Ramalho vd. (2011) tarafından kullanılan 2-aşamalı Kesirli Regresyon Modeli'nin ikinci aşaması olarak bu çalışmada da kullanılmıştır. İlk aşamada ise panel logit regresyon analizi kullanılarak kaldırıcı firmaların borç kullanma kararlarını etkileyen faktörler incelenmiştir.

5. ANALİZ

Bu çalışmada kullanılan veri seti hem yatay kesit hem de panel veri analiz yöntemleri kullanılarak analiz edilmiştir. Yatay kesit analizinde çalışma periyodundaki her bir yıla özgü veri setleri oluşturularak analiz yedi yıl için tekrarlanmış, panel veri analizinde ise örneklemdaki tüm firmaların tüm yıllar için verileri bir arada analiz edilmiştir. Böyle bir yaklaşımın tercih edilmesinin nedeni her yatay kesit analizde kesirli bağımsız değişken ve link fonksiyonları için belirlenen dağılımların geçerliliğinin test edilebilmesidir. Böylece elde edilen tahminlerin geçerliliği için oldukça önemli olan dağılım ile ilgili varsayımların geçerliliği kontrol edilmek istenmiştir.

5.1. Yatay kesit analizi sonuçları

İlk aşamada, Ramalho ve Silva (2009) ve Ramalho vd. (2011) tarafından geliştirilen 2-aşamalı Kesirli Regresyon Modeli kullanılarak kaldırıcı ve kaldırıcı firmaların borç kullanma kararlarını etkileyen faktörler örneklem periyodunun her bir yılı için ayrı ayrı incelenmiştir. Yatay kesit analizlerde bağımlı değişken olarak Kaldırıcı 2 kullanılmıştır. Sonuçlar Tablo 3a ve Tablo 3b'de verilmiştir.

Tablo 3a: İki-aşamalı yatay kesit kesirli regresyon modeli ikili tepki bileşeni

Bu tabloda yatay kesit veri ile tahmin edilen 2-aşamalı kesirli regresyon modelinin sonuçları verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Kaldıraç 2 oranı kullanılmıştır. Varyans-kovaryans matrisinin hesaplanmasında robust tahmin ediciler kullanılmıştır. Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir. “*”, “**” ve “***” sırasıyla% 10,% 5 ve% 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Değişken açıklamaları ise Ek 1'e verilmiştir.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Karlılık	-0.816 (1.872)	-3.873** (1.865)	-2.923 (2.384)	-3.103 (2.117)	-2.528 (1.707)	-2.586* (1.339)	-2.858 (2.204)
Varlık Yapısı	3.765*** (1.160)	1.506* (0.822)	2.609*** (0.860)	1.936** (0.888)	1.919** (0.802)	1.739** (0.748)	2.434*** (0.881)
Firma Büyüklüğü	0.372*** (0.096)	0.389*** (0.082)	0.398*** (0.084)	0.400*** (0.080)	0.345*** (0.075)	0.338*** (0.082)	0.314*** (0.080)
Borç Dışı Vergi Kalkanı	-0.957 (10.114)	9.739 (9.570)	3.373 (8.564)	1.201 (5.785)	-4.879 (6.862)	-3.604 (7.368)	-20.835* (10.383)
Piyasa Değeri Defter Değeri	-0.447* (0.234)	-0.449** (0.184)	-0.526** (0.249)	-0.454** (0.208)	-0.288* (0.157)	-0.329* (0.197)	-0.103 (0.133)
Sektör Kaldıraç Ortalaması	-1.539 (2.389)	0.473 (1.476)	6.891** (3.027)	6.674** (3.141)	7.012** (3.354)	4.807** (2.279)	2.426 (1.639)
Sabit Terim	-5.580*** (1.687)	-5.713*** (1.280)	-6.863*** (1.473)	-6.639*** (1.506)	-5.976*** (1.351)	-5.495*** (1.406)	-4.790*** (1.310)
RESET2 (p-değeri)	0.0346	0.1315	0.307	0.1944	0.3448	0.2434	0.2225
RESET3 (p-değeri)	0.105	0.3083	0.308	0.4227	0.6122	0.434	0.447
GOFF1 (p-değeri)	0.036	0.1717	0.4301	0.2181	0.3992	0.2206	0.2573
GOFF2 (p-değeri)	0.031	0.1768	0.2131	0.1649	0.2933	0.2603	0.2267
GGOF (p-değeri)	0.097	0.3891	0.162	0.3378	0.4345	0.4585	0.4728
N	214	240	247	255	258	258	255
Pseudo R2	0.190	0.21	0.22	0.22	0.17	0.17	0.16

Tablo 3a ve Tablo 3b'de 2-aşamalı kesirli regresyon modelinin her iki aşaması için katsayı tahminleri, katsayıların standart hataları ve p-değerleri verilmiştir. Ayrıca, fonksiyonel form spesifikasyonunun doğruluğunu test etmek için kullanılan Ramsey RESET ve GOFF testlerine ait p-değerleri de tabloda yer almıştır. Bu testler, 1. aşamada lojistik, 2. aşamada ise normal bağlantı fonksiyonlarının geçerliliğini test etmektedir.

Bu testlerin tümü için sıfır hipotezi model spesifikasyonunun doğru olduğu şeklindedir (Ramalho vd., 2014). Tabloda görüldüğü gibi hemen tüm yıllara ait yatay kesit modelleri için sıfır hipotezi reddedilememiştir. Dolayısı ile elde edilen sonuçlar yorumlanabilir.

Yatay kesit analiz sonucunda, hemen tüm yıllar için, varlık yapısı ve firma büyüklüğü değişkenleri ile kaldıraçsız bir firmanın ilk defa finansal borç kullanma olasılığı arasında pozitif

bir ilişki olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, piyasa değeri-defter değeri oranı arttıkça kaldıraçsız bir firmanın finansal borç kullanmaya başlama olasılığı azalmaktadır. Tüm yıllar için olmasa da karlılık değişkeninin katsayısı da negatif ve anlamlı bulunmuştur. Son olarak kaldıraçsız firmaların borç kullanmaya başlama kararlarında faaliyet gösterdikleri sektörün ortalama kaldıraç oranının da etkili olduğu görülmüştür.

Sadece kaldıraçlı firmaların dâhil edildiği analizin ikinci aşamasındaki sonuçlara bakıldığında ise, varlık yapısı ve firma büyüklüğü değişkenlerine ait katsayılarının anlamlılıkları büyük ölçüde değişmezken piyasa değeri defter değeri değişkeninin anlamlılığının kaybolduğu görülmektedir. Buna karşın sektör kaldıraç oranı ve karlılık değişkenlerinin anlamlılıkları artmıştır.

Tablo 3b: İki-aşamalı yatay kesit kesirli regresyon modeli kesirli regresyon bileşeni

Bu tabloda yatay kesit veri ile tahmin edilen 2-aşamalı kesirli regresyon modelinin sonuçları verilmiştir. Bağımlı değişken olarak Kaldıraç 2 oranı kullanılmıştır. Varyans-kovaryans matrisinin hesaplanmasında robust tahmin ediciler kullanılmıştır. Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir. “*”, “**” ve “***” sırasıyla% 10,% 5 ve% 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Değişken açıklamaları ise Ek 1'e verilmiştir.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Karlılık	-3.516** (1.533)	-1.989 (1.252)	-3.889** (1.689)	-3.999*** (1.372)	-0.146 (0.349)	-2.694*** (0.872)	-1.055 (1.379)
Varlık Yapısı	0.341 (0.647)	0.904 (0.629)	1.074** (0.478)	1.817*** (0.446)	1.746*** (0.410)	1.465*** (0.384)	1.365*** (0.377)
Firma Büyüklüğü	0.150*** (0.052)	0.183*** (0.047)	0.085** (0.042)	0.102*** (0.036)	0.107*** (0.035)	0.107** (0.043)	0.081** (0.038)
Borç Dışı Vergi Kalkanı	3.755 (6.370)	1.243 (5.866)	1.102 (5.187)	-0.612 (3.650)	-5.547 (3.720)	2.397 (5.145)	4.980 (5.004)
Piyasa Değeri Defter Değeri	0.099 (0.114)	0.260* (0.154)	0.139 (0.165)	0.113 (0.125)	0.077 (0.122)	0.217 (0.163)	0.001* (0.050)
Sektör Kaldıraç Ortalaması	4.141*** (0.774)	1.812** (0.820)	2.480* (1.272)	2.178** (1.108)	1.946** (0.896)	2.184*** (0.756)	0.778 (0.829)
Sabit Terim	-4.858*** (0.942)	-5.642*** (0.964)	-3.434*** (0.784)	-3.848*** (0.669)	-3.807*** (0.658)	-3.995*** (0.818)	-3.168*** (0.694)
RESET2 (p-değeri)	0.997	0.103	0.5157	0.1188	0.7641	0.986	0.2517
RESET3 (p-değeri)	0.977	0.260	0.6534	0.2166	0.5418	0.3537	0.4887
GOFF1 (p-değeri)	0.9905	0.1014	0.4976	0.1052	0.8272	0.8775	0.2443
GOFF2 (p-değeri)	0.9937	0.1032	0.5247	0.1232	0.7298	0.9673	0.2692
GGOF (p-değeri)	0.9829	0.2567	0.6265	0.2312	0.4904	0.3803	0.4916
N	146	156	170	177	183	181	183
Pseudo R2	0.19	0.16	0.11	0.19	0.15	0.21	0.14

5.2. Panel veri analizi sonuçları

Zaman serisi analizlerinin doğru sonuçlar vermesi için oldukça önem arz eden durağanlık hem zaman serisi hem de yatay kesit boyutlara sahip panel veri setleri için de oldukça önemlidir. Özellikle $T > N$ olduğunda serilerin durağanlığı mutlaka kontrol edilmelidir. Bu çalışmanın zaman serisi boyutu oldukça kısa olmasına rağmen yine de durağanlık analizi yapılmıştır.

Panel birim kök testleri birinci ve ikinci nesil olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır. Birinci nesil testler yatay kesit bağımlılık probleminin olmadığını varsayarken, ikinci nesil testler bu problemin varlığını kabul eder ve durağanlığı test ederken yatay kesit bağımlılığı da dikkate alırlar. Yatay kesit bağımlılığın var olduğu durumlarda bu problemi dikkate almayan testler kullanıldığında yanıltıcı sonuçlar elde edilmektedir (Pesaran, 2004).

Bu çalışmada, yatay kesit bağımlılığı test etmek için Pesaran (2004) ve Pesaran (2015)'de

açıklanan CD-test, Friedman (1937) ve Frees (1995; 2004) testleri yapılmıştır. Dengesiz paneller için ilk test dışındakilerin uygun olmaması sebebi ile yatay kesit testleri esnasında eksik verisi olan değişkenler model dışında bırakılmıştır. Tüm bu testlerden elde edilen sonuçlar veri setinde güçlü yatay kesit bağımlılığın olduğunu göstermektedir. Dolayısı ile durağanlığın test edilmesi için ikinci nesil panel birim kök testlerinden olan ve yatay kesit bağımlılığı dikkate alan Pesaran(2004) panel birim kök testi (CADF) ve Pesaran (2007) panel birim kök testi (CIPS) kullanılmak istenmiştir. Ancak zaman boyutu sadece yedi yıl olduğu için geçerli sonuçlar elde edilememiştir. Bu nedenle seriler düzeylerinde modele dâhil edilmiştir. Ayrıca sonuçların güvenilirliğini test etmek amacı ile serilerin birinci farkları ile de analizler tekrar edildiğinde katsayıların işaret ve anlamlılıkları değişmemiştir. Bu nedenle bir sonraki bölümde değişkenlerin düzeyleri ile yapılan analiz sonuçları verilmiştir.

Tablo 4: Yıllara göre borç kullanmayan firma sayıları

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Kaldıraçsız Firma	87	89	83	81	76	79	74
Kaldıraçlı Firma	174	172	178	180	185	182	187
Toplam	261	261	261	261	261	261	261
Kaldıraçsız Firma Oranı	%33	%34	%32	%31	%29	%30	%28

İlk aşamada, sıfır kaldıraç olgusunun Borsa İstanbul'daki geçerli olup olmadığı araştırılmıştır. Örneklem periyodundaki her bir yıl için çalışma kapsamındaki firmaların borç kullanma oranları Tablo 4'de verilmiştir. Ortalama olarak 261 firmanın %31'inin borç kullanmadığını göstermektedir. Bu oran yıllar içerisinde süreklilik göstermektedir. Kaldıraçsız firmaların büyük kısmı araştırma periyodu olan yedi yıl boyunca hiç borç kullanmamış, bir kısmı ise ilk yıllarda borçlu firmalar iken sonradan kaldıraçsız olmuş ya da başlangıçta borç kullanmazken daha sonra borç kullanmaya başlamış firmalardır. Diğer bir ifade ile firmaların borç alma davranışı

süreklilik göstermektedir. Bu durum, Strabulaev ve Yang (2013) tarafından ortaya atılan sıfır kaldıraç olgusunun BİST'de geçerli olduğu sonucunu ortaya koymuştur. Ramalho ve Silva (2009) özellikle küçük ve halka açık olmayan firmalar arasında bu oranın çok daha yüksek olduğunu bulgulamışlardır. Strabulaev ve Yang (2013) ise Compustat veri tabanında yer alan ABD firmaları üzerinde yaptıkları incelemede 2003 yılı itibari ile bu oranın %23.7 olduğunu hesaplamışlardır.

Panel veri setinde panel etkinin var olup olmadığını test etmek amacı ile Breusch-Pagan LM testi yapılmıştır. Testin Ki-Kare istatistiği

(p-değeri) 1619.62(0.000) olarak hesaplandı için panel veri tahmin metotlarının kullanılmasına karar verilmiştir. Daha sonra ise rassal etkiler varsayımının mı yoksa sabit etkiler varsayımının mı kullanılması gerektiğine karar vermek için Hausman testi kullanılmıştır. Ki-kare test istatistiği(p-değeri) 2.98(0.9557) olarak bulunduğu için bireysel etkilerin rassal olduğu varsayımı reddedilememiştir. Dolayısı ile analiz rassal etkiler varsayımı altında yapılmıştır.

Analizin birinci aşamasında eşitlik (1)'de verilen panel ikili tepki modeli tahmin edilmiştir. Sonuçlar Tablo 5'de verilmiştir. Bu lojistik modelde, bağımlı değişken olarak bilançolarında uzun vadeli borç değerleri rapor edilmemiş firmalar için 0, diğer firmalar için ise 1 değerini alan bir kukla değişken kullanılmıştır.

Daha önceki literatür ile uyumlu bir şekilde, kaldıraçsız bir firmanın borç kullanmaya başlama olasılığı ile karlılığı arasında negatif bir ilişkili olduğu sonucuna ulaşılmıştır (Strabulaev, 2007; Kieschnick ve Moussavi, 2018).

Finansman hiyerarşisi teorisine göre firmalar yatırımlarını içsel finansmanla finanse etmeyi borç ya da yeni hisse senedi ihracı ile finansmana tercih edecekleri için, karlı firmaların borç kullanmaya başlama olasılığı daha düşüktür.

Varlık yapısı, firma büyüklüğü, piyasa değeri-defter değeri oranı ve sektör ortalaması değişkenlerinin de istatistiki olarak anlamlı katsayılara sahip olduğu görülmüştür. Tablo 5'deki sonuçlara göre firmalar sabit varlıklarını arttırdıkça ve büyüdükçe borç kullanmaya başlama olasılıkları artmaktadır. Yine literatür ile uyumlu şekilde firmaların piyasa değeri defter değeri oranı arttıkça borç kullanma ihtimali azalmaktadır. Bazı sektörlerde diğerlerine nazaran daha yüksek kaldıraçlı firmaların faaliyet gösterdiği bilinmektedir. Bu sektörlerdeki firmaların borç kullanmaya başlama olasılığı diğer sektörlerdeki firmalardan çok daha yüksektir.

Tablo 5: Panel ikili tepki modeli

Bu tabloda panel veri ile tahmin edilen 2-aşamalı kesirli regresyon modelinin birinci aşama sonuçları verilmiştir. Varyans-kovaryans matrisinin hesaplanmasında robust tahmin ediciler kullanılmıştır. Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir. “*”, “**” ve “***” sırasıyla% 10,% 5 ve% 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Değişken açıklamaları ise Ek 1'e verilmiştir.

Bağımlı Değişken	Kaldıraç Kukla Değişkeni
Karlılık	-3.540*** (1.180)
Varlık Yapısı	4.817*** (1.193)
Firma Büyüklüğü	0.685*** (0.129)
Borç Dışı Vergi Kalkanı	4.175 (9.586)
Piyasa Değeri Defter Değeri	-0.569*** (0.167)
Sektör Kaldıraç Ortalaması	14.097*** (4.690)
Enflasyon	0.068 (0.075)
GSYİH Büyümesi	8.441 (5.389)
Sabit Terim	-12.609*** (2.438)
Yıl Etkisi	Var
Gözlem Sayısı	1727
Firma Sayısı	261
Zaman Periyodu	2011-2017
Ki-Kare	100.670
P değeri	0.000

Analizin ikinci aşamasında ise kaldıraçlı firmaların kullandıkları borç oranını etkileyen faktörler analiz edilmek istenmiştir. Bunun için sadece kaldıraçlı firmalardan oluşan bir alt-örneklem oluşturulmuştur. İlk aşamada bağımlı değişkenler olan Kaldıraç 1 ve Kaldıraç 2 değişkenlerinin dağılımları incelenmiştir. Bu değişkenler 0 ve 1 aralığında (0 ve 1 haricinde) kesirli değer almaktadırlar.

2 aşamalı kesirli regresyon modeli yaklaşımının ikinci aşaması için eşitlik(2)'de verilen kesirli regresyon modeli Papke ve Wooldridge (2008) spesifikasyonları ile tahmin edilmiştir. Sonuçlar Tablo 6'de verilmiştir. Bu model tahmin edilirken sadece kaldıraç kullanan firmalara ait veriler kullanılmıştır. Bağımlı değişken olarak Kaldıraç 1 ve 2 değişkenleri ile model tahmini yapılmıştır. Kesirli regresyon modeli kullanılmasının sonuçlar üzerinde belirgin bir fark oluşturup

oluşturmadığını anlamak amacı ile EKK rassal etkiler modeli tahmin sonuçlarına da yer verilmiştir.

Kesirli regresyon modelinden elde edilen sonuçlar rassal etkiler modelinden elde edilenlerle birkaç noktada farklılaşmaktadır. Rassal etkiler modeline göre her iki bağımlı değişken ile kurulan modelde de %5 düzeyinde anlamlılığa sahip olan karlılık değişkeni kesirli

regresyon modeli ile yapılan tahminlerde anlamlılığını yitirmiştir. Diğer taraftan rassal etkiler modelinde %10 düzeyinde olan firma büyüklüğü değişkeninin anlamlılığı %5'e yükselmiştir. Son olarak, kaldıraç 2 değişkeni ile kurulan rassal etkiler modelinde %10 anlamlılık düzeyine sahip olan enflasyon değişkeni kesirli regresyon modelinde etkisini tamamen kaybetmiştir.

Tablo 6: Kesirli regresyon modeli

Bu tabloda panel veri ile tahmin edilen rassal etkiler modeli ve 2-aşamalı kesirli regresyon modelinin ikinci aşama sonuçları verilmiştir. 2-aşamalı modelin varyans-kovaryans matrisinin hesaplanmasında firma düzeyinde kümülemeye imkân sağlayan sandwich tahmin ediciler kullanılmıştır. Robust standart hatalar parantez içinde verilmiştir. “*”, “**” ve “***” sırasıyla % 10, % 5 ve % 1 düzeyinde anlamlılığı göstermektedir. Değişken açıklamaları ise Ek 1'e verilmiştir.

Model Bağımlı Değişken	Rassal Etkiler Modeli		Kesirli Regresyon Modeli	
	Kaldıraç 1	Kaldıraç 2	Kaldıraç 1	Kaldıraç 2
Karlılık	-0.078** (0.033)	-0.084** (0.037)	-0.763 (0.524)	-0.974* (0.569)
Varlık Yapısı	0.282*** (0.034)	0.204*** (0.039)	1.791*** (0.367)	1.371*** (0.360)
Firma Büyüklüğü	0.007* (0.004)	0.008* (0.004)	0.082*** (0.032)	0.096*** (0.032)
Borç Dışı Vergi Kalkanı	-0.549** (0.276)	0.136 (0.311)	-5.065 (3.181)	0.242 (3.527)
Piyasa Değeri Defter Değeri	-0.045*** (0.005)	0.000 (0.006)	-0.759*** (0.121)	0.076 (0.082)
Sektör Kaldıraç Ortalaması	0.551*** (0.117)	0.223*** (0.061)	2.596*** (0.813)	2.096*** (0.619)
Enflasyon	0.003 (0.002)	0.005* (0.003)	0.0230 (0.017)	-0.001 (0.022)
GSYİH Büyümesi	-0.618*** (0.162)	-0.928*** (0.160)	-3.941*** (1.236)	-4.919*** (1.067)
Sabit	-0.012 (0.068)	-0.014 (0.076)	-2.729*** (0.587)	-3.501*** (0.578)
Yıl Etkisi	Var	Var	Var	Var
Gözlem Sayısı	1196	1196	1196	1196
Firma Sayısı	172	172	172	172
Zaman Periyodu	2011-2017	2011-2017	2011-2017	2011-2017

Kesirli regresyon modeli sonuçlarına bakıldığında ilk dikkat çeken husus, karlılığın piyasa değeri ile hesaplanan kaldıraç oranının üzerinde etkisiz olmasıdır. Defter değeri ile hesaplanan kaldıraç oranı üzerinde ise oldukça zayıf bir etkiden söz edilebilir. Bu durum finansman hiyerarşisi teorisinin beklentisini doğrulamamaktadır. Ancak, analizin birinci aşamasında bulguların karlılık ve ilk defa borç

kullanma kararı arasındaki negatif ilişki bu teoriyi desteklemektedir. Karlı firmalar borç ile finansmanı tercih etmemektedir. Sonuç olarak, finansman hiyerarşisi teorisi kaldıraçsız firmaların ilk defa borç kullanma kararlarında karlılığın etkisini açıklayabilir.

Varlık yapısı ve firma büyüklüğü değişkenleri modelin birinci aşamasında olduğu gibi ikinci aşamasında da anlamlı bulunmuştur. Bu bulgu,

dengeleme teorisini destekler niteliktedir. Firmaların hem ilk defa borç alma kararlarında, hem de borç kullanmaya başladıktan sonraki kaldıraç oranlarının belirlenmesinde varlık yapısı ve firma büyüklüğünün etkili olduğunu göstermektedir. Piyasa değeri defter değeri oranı ise sadece piyasa değeri ile hesaplanan kaldıraç oranını etkilemektedir. Ortalama kaldıraç oranı yüksek olan sektörlerde faaliyet gösteren firmaların hem kaldıraç kullanmaya hem de kaldıraç oranını yükseltmeye yatkın oldukları da bulgular arasındadır. Son olarak GSYİH büyüme oranı arttığında kaldıraç oranının azaldığı sonucuna ulaşılmıştır.

6. SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, son yıllarda uluslararası ampirik sermaye yapısı literatürde tartışılan ancak Türkiye verisi kullanılarak yapılmış sermaye yapısı çalışmalarında henüz yer bulamamış birkaç yeni hususu dikkate alarak Türkiye'deki sermaye yapısı literatürüne katkı sağlamaktır.

Bu hususların ilki kaldıraç oranının hesaplanması ile ilgilidir. Kaldıraç oranının, finansal borcun toplam dışsal finansman içindeki oranını göstermesi gerekmektedir. Ancak literatürde sıklıkla kullanılan finansal borcun toplam varlıklara bölünmesi ile hesap edilen kaldıraç oranının paydasında dışsal finansmanın yanı sıra faiz ödenmeyen kısa vadeli yükümlülükler de yer almaktadır. Dolayısı ile bu oran kullanıldığında, finansal borçluluğu düşük olan firmaların yanı sıra borç dışı yükümlülükleri fazla olan firmalar için de kaldıraç oranı düşük çıkacaktır. Sonuç olarak, doğru kaldıraç oranı finansal borcun toplam yatırıma oranı şeklinde hesaplanmalıdır.

İkinci husus ise sıfır kaldıraç olgusudur. Strabulaev (2007) tarafından ortaya konan bu olgu, azımsanamayacak sayıda firmanın kaldıraç kullanmamayı tercih ettiği gerçeğine dikkat çeker. Bu tercih, modern sermaye yapısı teorileri ile açıklanamaz. Bu olgunun doğal bir sonucu kaldıraçsız bir firmanın borç kullanmaya başlama kararını etkileyen faktörler ile kaldıraçlı bir firmanın kullandığı borç oranını etkileyen faktörlerin birbirinden

farklı olabileceğidir. Son birkaç yılda yapılan çalışmalar sıfır kaldıraç olgusunun pek çok ülkede geçerli olduğunu kanıtlamıştır (Bessler vd., 2013; Ramalho ve Silva 2009); Dang, 2013; El Ghouli vd., 2017). Ancak Borsa İstanbul'da sıfır kaldıraç olgusu daha önce araştırılmamıştır.

Bu çalışmada dikkate alınan son husus ise kaldıraç oranının kesirli bir değişken olmasıdır. 0 ile 1 aralığında değer alan kaldıraç oranının koşullu beklentisi doğrusal bir fonksiyon olamaz. Bu nedenle, lineer bir model yerine kesirli regresyon modeli kullanılması daha doğru olacaktır.

Bu hususların hepsini dikkate alan bu çalışmada, Borsa İstanbul'da işlem gören ve finans dışı sektörlerde faaliyet gösteren 261 halka açık firmanın sermaye yapısı belirleyicileri Ramalho vd. (2011) tarafından geliştirilen 2-aşamalı Kesirli Regresyon Modeli (Two-Part Fractional Regression Model) yaklaşımı kullanılarak araştırılmıştır.

Bu çalışmanın bulguları iki maddede özetlenebilir:

- Bazı firmalar sermaye yapısı teorilerinin aksine kaldıraç kullanmazlar. Çalışma kapsamındaki 261 firmanın %31'inin kaldıraç kullanmadığı tespit edilmiştir. Bu oran yıllar içerisinde süreklilik göstermektedir. Diğer bir ifade ile sıfır kaldıraç olgusunun Borsa İstanbul'da geçerli olduğu görülmüştür. Dolayısı ile sermaye yapısı belirleyicilerini araştıran ampirik çalışmalarda kaldıraçsız ve kaldıraçlı firmaların verilerini ayrı ayrı analiz eden iki aşamalı bir yaklaşım kullanılması daha doğru sonuç verecektir.

- Kaldıraçsız bir firmanın ilk defa borç alma kararını etkileyen faktörler ile kaldıraçlı bir firmanın kaldıraç oranını etkileyen faktörler tamamen aynı değildir. Varlık yapısı, firma büyüklüğü ve sektör kaldıraç ortalaması her iki durumda da etkili belirleyicilerdir. Ancak karlılık ve piyasa değeri defter değeri oranı kaldıraçsız bir firmanın kaldıraç kullanmaya başlamasında önemli iken kaldıraçlı bir firmanın kaldıraç oranı üzerinde etkili değildir.

REFERANSLAR

- ANTONİOU, A., GUNAY, Y., Paudyal, K., (2008), "The Determinants of Capital Structure: Capital Market-oriented versus Bank-oriented Institutions", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(01), 59-92.
- ARELLANO, M., Bond, S., (1991), "Some Tests of Specification for Panel Data: Monte Carlo Evidence and an Application to Employment Equations", *The Review of Economic Studies*, 58(2), 277-297.
- AYDIN, A. D., ÇAVDAR, Ş. Ç., (2018), "Firma Optimal Sermaye Yapısının Belirlenmesi: Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi Finans Dışı Firmalar Üzerinde Ampirik Bir Çalışma", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 32(3), 845-857.
- BALTAGİ, B., (2008), *Econometric Analysis of Panel Data*, West Sussex: John Wiley & Sons.
- BAUM, C., CAGLAYAN, M., RASHİD, A., (2017), "Capital Structure Adjustments: Do macroeconomic and business risks matter?", *Empirical Economics*, 53(4), 1463-1502.
- BESSLER, W., DROBETZ, W., HALLER, R., MEİER, I., (2013), "The International Zero-leverage Phenomenon", *Journal of Corporate Finance*, 23, 196-221.
- BLUNDELL, R., BOND, S., (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- BİLGİN, R., (2018), "Gelişmekte Olan Ülkelerde Sermaye Yapısı Belirleyicileri; Hiyerarşik Lineer Model Yaklaşımı", *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 36(3), 1-27.
- BURUCU, H., ÖNDEŞ, T., (2016), "Türk İmalat Sanayi Firmalarının Sermaye Yapısını Etkileyen Faktörlerin Analizi", *Çankırı Karatekin Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(1), 201-225.
- DANG, V. A., (2013), "An Empirical Analysis of Zero-leverage Firms: New Evidence from the UK", *International Review of Financial Analysis*, 30, 189-202.
- DE JONG, A., KABİR R., NGUYEN T. T., (2008). "Capital Structure Around the World: The Roles of Firm-and Country-specific Determinants", *Journal of Banking and Finance*, 32(9), 1954-1969.
- DEMİRHAN, D. (2009). "Sermaye Yapısını Etkileyen Firmaya Özgü Faktörlerin Analizi: İMKB Hizmet Firmaları Üzerine Bir Uygulama", *Ege Akademik Bakış Dergisi*, 9(2), 677-697.
- EL GHOUL, S., GUEDHAMİ, O., KWOK, C., ZHENG, X.(2017). "Zero-leverage Puzzle: An International Comparison", *Review of Finance*, 22(3), 1063-1120.
- FAN, J. P.H., TİTMAN, S., TWİTE, G. (2012). "An International Comparison of Capital Structure and Debt Maturity Choices", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 47(01), 23-56.
- FREES, E. (1995). "Assessing Cross-sectional Correlation in Panel Data", *Journal of Econometrics*, 69(2), 393-414.
- FREES, E. (2004). *Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications in the Social Sciences*, Cambridge University Press.
- FRIEDMAN, M. (1937). "The Use of Ranks to Avoid the Assumption of Normality Implicit in the Analysis of variance", *Journal of the American Statistical Association*, 32(200), 675-701.
- FRANK, M., Goyal, V., (2009). "Capital Structure Decisions: Which Factors are Reliably Important?" *Financial Management*, 38(1), 1-37.
- GONZÁLEZ, V., GONZÁLEZ, F. (2008). "Influence of Bank Concentration and Institutions on Capital Structure: New International Evidence", *Journal of Corporate Finance*, 14(4), 363-375.
- GRAHAM, J., LEARY, M. (2011). "A Review of Empirical Capital Structure Research and Directions for the Future", *Annual Review of*

Financial Economics, 3(1), 309-345.
<https://doi.org/10.1146/annurev-financial-102710-144821>

HARRİS, M., RAVİV, A. (1991), "The Theory of Capital Structure", *The Journal of Finance*, 46(1), 297-355.

HUANG, R., RİTTER, J. (2009). "Testing Theories of Capital Structure and Estimating the Speed of Adjustment", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 44(2), 237-271.

JENSEN, M. (1986). "Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers", *The American Economic Review*, 76(2), 323-329.

KAYO, E., KİMURA, H. (2011). "Hierarchical Determinants of Capital Structure", *Journal of Banking and Finance*, 35(2), 358-371.

KİESCHNICK, R., MOUSSAWİ, R. (2018), "Firm Age, Corporate Governance, and Capital Structure Choices", *Journal of Corporate Finance*, 48, 597-614.

KISAKÜREK, M., AYDIN, Y. (2013), "İşletmelerde Sermaye Yapısı ile Kârlılık Arasındaki İlişkinin Analizi: 1992-2011 Yılları Arası Finansal Krizler Odaklı BİST'te bir Uygulama", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 14(2), 97-121.

KÖKSAL, B., ORMAN, C. (2015), "Determinants of Capital Structure: Evidence from a Major Developing Economy", *Small Business Economics*, 44(2), 255-282.

MODİGLİANİ, F., MILLER, M. (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", *The American Economic Review*, 48(3), 261-297.

MODİGLİANİ, F., MİLLER, M. (1963), "Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: a Correction", *The American Economic Review*, 53(3), 433-443.

MYERS, S., MAJLUF, N. (1984), "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have", *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187-221.

OZKAN, A. (2001), "Determinants of Capital Structure and Adjustment to Long Run Target: Evidence from UK Company Panel Data", *Journal of Business Finance & Accounting*, 28(1-2), 175-198.

PAPKE, L., WOOLDRİDGE, J. (1996), "Econometric Methods for Fractional Response Variables with an Application to 401 (k) Plan Participation Rates", *Journal of Applied Econometrics*, 11(6), 619-632.

PAPKE, L., WOOLDRİDGE, J. (2008), "Panel Data Methods for Fractional Response Variables with an Application to Test Pass Rates", *Journal of Econometrics*, 145(1-2), 121-133.

PARSONS, C., TİTMAN, S. (2007), "Empirical Capital Structure: A Review", *Foundations and Trends in Finance*, 3(1), 1-93.

PESARAN, H. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels" https://www.econstor.eu/bitstream/10419/18868/1/cesifo1_wp1229.pdf (02.03.2019)

PESARAN, H. (2007), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross-section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.

PESARAN, H. (2015), "Testing Weak Cross-sectional Dependence in Large Panels", *Econometric Reviews*, 34(6-10), 1089-1117.

RAJAN, R., ZİNGALES, L. (1995), "What Do We Know About capital Structure? Some Evidence from International Data", *The Journal of Finance*, 50(5), 1421-1460.

RAMALHO, J., DA SİLVA, J. V.(2009), "A Two-part Fractional Regression Model for the Financial Leverage Decisions of Micro, Small, Medium and Large Firms", *Quantitative Finance*, 9(5), 621-636.

RAMALHO, E., RAMALHO, J., Murteira, J. (2014), "A Generalized Goodness-of-functional Form Test for Binary and Fractional Regression Models", *The Manchester School*, 82(4), 488-507.

RAMALHO, E., RAMALHO, J., MURTEIRA, J. (2011), "Alternative Estimating and Testing Empirical Strategies for Fractional Regression Models", *Journal of Economic Surveys*, 25(1), 19-68.

RAMALHO, J., RITA, R., Da SILVA, J. V. (2018), "The Impact of Family Ownership on Capital Structure of Firms: Exploring the Role of Zero-leverage, Size, Location and the Global Financial Crisis", *International Small Business Journal*, 36(5), 574-604.

STREBULAEV, I. (2007), "Do Tests of Capital Structure Theory Mean What They Say?", *The Journal of Finance*, 62(4), 1747-1787.

STREBULAEV, I., Yang, B. (2013), "The Mystery of Zero-leverage Firms", *Journal of Financial Economics*, 109(1), 1-23.

TERİM, B., KAYALI, C. A. (2009), "Sermaye Yapısını Belirleyici Etmenler: Türkiye'de İmalat Sanayi Örneği", *Celal Bayar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 125-154.

TORAMAN, C., OKUYAN, A. (2009), "İşletmelerde Ortaklık Yapısında Yoğunlaşmanın Kaynak Yapısı Üzerindeki Etkisi: İMKB Şirketleri Üzerine bir Uygulama", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (41), 72-81.

VENANZİ, D., NACCARATO, A., ABATE, G. (2014), "Does the Country Effect Matter in the Capital Structure Decisions of European Firms? EFMA 2014 Annual Meeting.

WOOLDRIDGE, J. (2011), Fractional response models with endogeneous explanatory variables and heterogeneity", In CHI11 Stata Conference. Stata Users Group. http://fmwww.bc.edu/repec/chic2011/chi11_woolldridge.pdf (02.03.2019)

Welch, I. (2011), "Two Common Problems in Capital Structure Research: The Financial-debt-to-asset ratio and Issuing Activity versus Leverage Changes", *International Review of Finance*, 11(1), 1-17.

Transfer Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi ile Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme

Seher Gülşah TOPUZ¹, Esra DOĞAN²

Özet

Bu çalışmada farklı gelişmişlik düzeyine sahip olan 39 ülkede transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin tespit edilmesi ve bu ilişkinin ülkelerin gelir eşitsizliği seviyesine göre farklılık gösterip göstermediğinin ortaya koyulması amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda analizde kullanılan ülkeler gelir eşitsizlik seviyeleri göz önüne alınarak iki gruba ayrılmaktadır. İlgili değişkenler arasındaki ilişki Toda-Yamamoto (1995) testine dayanan Emirmahmutoğlu-Köse (2011) panel nedensellik testi ile araştırılmaktadır. Analiz sonuçlarına göre gelir eşitsizliği yüksek olan ülkelerde transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü bir nedensellik ilişkisi bulunurken; gelir eşitsizliği düşük olan ülkelerde çift yönlü nedensellik olduğuna dair kanıtlar elde edilmektedir. Ayrıca ülkelere özgü sonuçların da elde edilmesini mümkün kılan bu yöntem ile transfer politikalarına ilişkin önerilerin genel nitelikte değil ülke bazında yapılması gerektiği söylenebilir.

Anahtar kelimeler: Transfer Harcamaları, Gelir Eşitsizliği, Nedensellik Analizi

Jel Kodu: C23, D3, H2, H50

The Relationship Between Transfer Expenditures and Income Inequality: A Comparative Evaluation via Panel Causality Analysis

Abstract

This study aims to determine the relationship between transfer expenditures and income inequality for 39 countries with different development level and to reveal whether this relationship differs according to the income inequality level of the countries. For this purpose, the countries used in the analysis are divided into two groups considering the income inequality levels. The relationship between these variables is investigated by the Emirmahmutoğlu-Köse (2011) panel causality test, which is based on the Toda-Yamamoto (1995) test. According to the results of the analysis, while there is a one-way causality relationship from transfer expenditures to income inequality in countries with high income inequality; there is a bilateral causality in countries with low income inequality. In addition, with this method, which makes it possible to achieve country-specific results, it can be said that suggestions regarding transfer policies should be made on a country basis, not on a general level.

Keywords: Transfer Expenditures, Income Inequality, Causality Analysis

Jel Codes: C23, D3, H2, H50

1. GİRİŞ

Kamu harcamaları kapsamındaki transfer harcamaları literatürde ilk defa Arthur Cecil Pigou tarafından reel ve transfer harcamaları kategorizasyonu bağlamında yer almıştır. Bu kategorizasyon kamu harcamalarının idari, fonksiyonel ve ekonomik sınıflandırma şekillerinden ekonomik sınıflandırmanın karşılığı niteliğindedir. Bu sınıflandırmada da reel (cari ve yatırım) harcamalar ve transfer

harcamaları olmak üzere ikili bir ayırım bulunmaktadır. Genel nitelikli bu sınıflandırmada reel harcamaların aksine transfer harcamaları, satın alma gücünün yer değiştirmesine imkân sağlayan kamu harcama türü olarak tanımlanmakta ve transfer harcaması kapsamında yer alan kamu harcamaları değişkenlik gösterebilmektedir. Pigou tarafından yapılan sınıflandırmada transfer harcamaları emekli aylığı, sigorta ödemeleri gibi devletin vatandaşlarına yaptığı

ATIF ÖNERİSİ (APA): Topuz S.G., Doğan E. (2020). Transfer Harcamaları ve Gelir Eşitsizliği İlişkisi: Panel Nedensellik Analizi ile Karşılaştırmalı Bir Değerlendirme. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 549-562. Doi: 10.24988/ije.202035308

¹ Dr. Öğr. Üyesi, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ESKİŞEHİR, stopuz@ogu.edu.tr
ORCID: 0000-0002-7761-6255

² Araş. Gör. Dr., Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, ESKİŞEHİR, edogan@ogu.edu.tr
ORCID: 0000-0002-9886-4186

ödemeler şeklinde en genel haliyle tanımlanmaktadır. Ayrıca transfer harcamaları uluslararası karşılaştırmaların yapılabilmesi, standardizasyonun sağlanması için Kamu Mali İstatistikleri (GFS) ve ulusal hesapların uluslararası sisteme uyumlaştırılması amacıyla geliştirilen Ulusal Hesaplar Sistemi (SNA) dahilinde kategorize edilen bir içeriğe de sahiptir. Bu içeriğe göre transfer harcamaları sübvansiyonlar, hibeler ve sosyal yardımlar olmak üzere üç alt kalemden oluşmaktadır. İlk olarak sübvansiyonlar, devlet tarafından işletmelere, üretim faaliyetlerinin düzeyi ya da ürettikleri, sattıkları, ihraç veya ithal ettikleri mal veya hizmetlerin miktar ya da değerlerinin temel alınarak yapılan karşılıksız ödemelerdir. Hibeler ise bir kamu biriminden yerli ya da yabancı başka bir kamu birimine ya da uluslararası bir kuruluşa aktarılan ancak vergi, sübvansiyon ya da sosyal yardım niteliğinde olmayan cari ya da sermaye transferlerini kapsamaktadır. Son olarak sosyal yardımlar ise toplumun tamamının ya da özel bir grubun belirli sosyal risklere karşı korunması amacıyla sosyal güvenlik yardımı, sosyal destek yardımı ve işveren sosyal yardımı şeklinde gerçekleştirilen aynı ya da nakdi transferlerdir (IMF, 2014: 131-135).

Transfer harcamaları diğer harcama kategorilerinden farklı olarak karşılıksız olması ve esas olarak satın alma gücünün yer değiştirmesi amacına sahip olması nedeniyle milli gelir üzerinde dolaylı etkiye sahiptir. Buna göre transfer harcamaları anlam içeriği gereği gelir dağılımı ve dolayısıyla da gelir eşitsizliği ile doğrudan ilişkilidir. Yoksulluktan farklı bir kavram olan gelir eşitsizliği, toplam gelirin bireyler arasında adil bir şekilde dağıtılıp dağıtılmadığı ile ilgilidir. Gelir eşitsizliğinin hem ülke içindeki durumunun yorumlanmasına hem de ülkeler arasında karşılaştırma yapılabilmesine imkan sağlayan farklı ölçüm yöntemleri bulunmaktadır. Bu ölçüm yöntemlerinden literatürde sıkça kullanılanlar Gini katsayısı, Theil endeksi, Atkinson endeksi, Palma oranı iken bu yöntemler görece olarak avantaj ve dezavantajlara da sahiptir. Diğer yandan bu

değişkenlere ait verilerin oldukça sınırlı olması, bu alanda yapılan çalışmaların da ortak problemidir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin önemli ölçüde ilgilendiği problemlerden biri haline gelen gelir eşitsizliğinin, geçtiğimiz yıllarda dünyanın hemen her bölgesinde arttığı ve artış hızının bölgeden bölgeye farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu farklılıklar temelde ulusal politika ve kurumların gelir eşitsizliği üzerindeki etkilerinin ne derece anlamlı olduğunu gözler önüne sermektedir (Alvaredo vd., 2018). Gelir dağılımında adaleti sağlamak amacıyla uygulanan politikalarından biri de transfer harcamalarıdır. Transfer harcamalarının gelir dağılımı üzerindeki etkisi, transfer harcaması türüne göre farklılık göstermektedir. Buna göre Kamu Mali İstatistiklerinde sübvansiyon, hibe ve sosyal yardım şeklinde kategorize edilen transfer harcamaları düşük gelirli gruplara doğrudan yapılan ödemeler, sosyal amaçlı ödemeler, belirli iktisadi faaliyetlerin desteklenmesine yönelik ödemeler ve faiz ödemeleri şeklinde dört ana gruba ayrılabilir. Gelir dağılımı üzerinde faiz ödemelerinin etkisi olumsuzken, diğer ödemelerin etkisi ise olumludur.

Transfer harcaması türlerinde meydana gelen bu farklılık ile birlikte devletlerin ekonomik sistemleri ve sosyal politikalarının gelişmişlik düzeylerinin de farklı olması nedeniyle ülkelerin yeniden dağılıma yönelik uygulamalarında dört farklı model ortaya çıkmaktadır (Joumard vd., 2013). Modellerden ilki Belçika ve İskandinav ülkelerinin tamamında uygulanan İskandinav modelidir. Bu model büyük oranda tüm nüfusu kapsayan nakit transferleri, aynı hizmetlere yüksek düzeyde yapılan harcamalar ve gelirin yeniden dağılımını destekleyen vergi politikalarından oluşan karma bir yapıya sahiptir. İkinci model Avusturya, Fransa ve Almanya'da uygulanan Kıta Avrupası modelidir ve ilk modele benzer şekilde karma yapıya sahiptir. Büyük miktarda ağırlığı yaşlılık yardımlarından oluşan nakit transferleri ve gelirin yeniden dağılımını destekleyici nitelikte olmamakla birlikte kişisel

gelir vergisine yönelik vergi politikalarından oluşmaktadır. Karma nitelikli üçüncü model olan Anglo Sakson modelinde ise küçük miktarlı nakit transferleri ve gelirin yeniden dağıtımını destekleyen vergi politikaları uygulanmaktadır. Bu model kapsamında 2 grup bulunmakta olup Avustralya ve Yeni Zelanda'nın bulunduğu bir grupta düşük gelir gruplarına yönelik transferler, Japonya ve ABD'nin yer aldığı diğer grupta ise büyük oranda yaşlılık yardımından oluşan kademeli nakit transfer sistemi uygulanmaktadır. Son model ise refah sisteminin yeterince gelişmediği düşük gelir grubunda yer alan ülkelerde uygulanmaktadır. Bu modelde sistem ağırlıklı olarak tüketim vergilerine dayanmakta olup, transfer harcamaları ve vergilendirme düzeyi OECD ortalamasının oldukça altındadır.

Bu çalışmada gelir eşitsizliği ve transfer harcamaları arasındaki ilişki panel nedensellik analizi ile incelenmekte olup literatüre iki açıdan katkı yapılması beklenmektedir. İlk olarak çalışmada heterojen ülkeler bir bütün olarak incelenmemekte; ilgili değişkenler arasındaki ilişkinin ülkelerin gelir eşitsizliği seviyesine göre değişip değişmediğinin tespit edilmesi amaçlanmaktadır. İkinci olarak ise farklı ekonomik sistemlere ve sosyal politikalara sahip olan dolayısıyla da uygulanan transfer politikası yöntem ve miktarı farklılık gösteren devletlerin transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki nedensellik ilişkisinde farklılık olup olmadığı araştırılmaktadır. Bu amaç doğrultusunda çalışma dört bölüme ayrılmıştır. İlk bölümde ilgili ampirik literatüre karşılaştırmalı olarak yer verilmekte, sonraki bölümde veri seti ve yöntem tanıtılmakta, ardından ampirik analize ilişkin bulgular ve değerlendirme bölümü yer almaktadır. Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak çalışma sonlandırılmaktadır.

2. LİTERATÜR TARAMASI

Transfer harcamalarına ilişkin ampirik literatür incelendiğinde ağırlıklı olarak ekonomik büyüme ile ilişkili olarak ele alındığı söylenebilir. Gelir eşitsizliği bağlamında ele

alındığı çalışmalar görece olarak daha sınırlı olmakla birlikte bu çalışmaların da birçoğunda transfer harcamalarının doğrudan doğruya etkisi değil; sosyal harcamalar kapsamında içerilmesiyle ortaya çıkan dolaylı etkisi değerlendirilmektedir. Transfer harcamalarının etkisinin sosyal harcamalar yoluyla değerlendirildiği çalışmalarda, transfer harcamaları sosyal güvenlik ve sosyal destek sistemleri kapsamındaki harcamalar şeklinde yer alırken, eğitim ve sağlığa yönelik harcamalar transfer harcamaları kalemlerinin dışındaki sosyal harcama kalemleri içinde yer almaktadır.

28 Avrupa Birliği ülkesi için 2005-2014 dönemine ilişkin sosyal harcamalar ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin dinamik panel veri analizi ile incelendiği Sanchez ve Perez-Corral (2018) tarafından yapılan çalışmada, transfer harcamaları sosyal güvenlik harcamaları aracılığıyla temsil edilmektedir. 28 Avrupa Birliği ülkesi geneli için yapılan analiz sonucunda sosyal harcamalar ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin ters yönlü olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Analiz gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için karşılaştırmalı olarak yapıldığında ise her iki ülke grubunda sosyal güvenlik harcamalarının geliri yeniden dağıtıcı etkisi bulunurken, gelişmekte olan ülkelerde sosyal güvenlik harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin daha zayıf olduğu tespit edilmektedir. Bu durum ise literatürde yer alan gelir eşitsizliği üzerinde maliye politikalarının (Bastagli vd., 2012) ve geçiş ekonomilerinde sosyal politikaların (Ferrarini ve Sjöberg, 2010; Roaf vd., 2014) etkisinin incelendiği farklı çalışmalar ile de desteklenmektedir. Buna göre gelişmekte olan ülkelerdeki transfer sisteminin farklılığı, bu sistem dahilinde elde edilen faydanın, ortalama transfer düzeyinin ve transferlerden yararlanan kişi sayısının düşüklüğü gibi faktörlerin sonucu şeklinde değerlendirilmektedir. Transfer harcamalarının sadece sosyal güvenlik harcamaları ile sınırlandırılmaksızın kamu harcamaları aracılığıyla ele alındığı 28 Avrupa Birliği ülkesi için Madzinova (2017) tarafından yapılan başka bir çalışmada elde edilen bulgular Sanchez ve

Perez-Corral (2018)'in sonuçlarından farklıdır. Kişi başına kamu harcama düzeyi belli bir düzeyin altında olan ülkelerde harcama düzeyi ile eşitsizlik arasında güçlü bir ilişki bulunurken, diğer ülkelerde herhangi bir ilişki olmadığı ortaya konulmaktadır. 12 Batı Avrupa ülkesinin bölgesel entegrasyonunun 1973-1977 dönemi için gelir eşitsizliği üzerindeki etkisinin panel veri analizi ile incelendiği bir diğer çalışma da Beckfield (2006)'a aittir. Bölgesel entegrasyon; politik entegrasyon, ekonomik entegrasyon ve kontrol değişkenler aracılığıyla tanımlanarak modellenmekte ve transfer harcamaları, sosyal güvenlik harcamaları ile sınırlı olacak şekilde kontrol değişkeni olarak modelde yer almaktadır. Yapılan analiz ile bölgesel entegrasyonun refah devleti üzerindeki etkisi aracılığıyla gelir eşitsizliğini etkilediği sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak bu sonuçta sosyal güvenlik harcamaları şeklinde ortaya çıkan transfer harcamalarının etkili olmadığı tespit edilmektedir. Bu durum, Avrupa Bölgelerindeki gelir dağılımı eşitsizliğini belirleyen faktörleri inceleyen Perugini ve Martino (2008)'ya ait bir diğer çalışma ile de politik ve yönetsel fonksiyonlardaki bölgeselleşmeye rağmen, gelirin yeniden dağıtımına yönelik araçların ve uygulamaların ulusal düzeyde belirlendiği ve uluslararası düzeyde farklılık gösterdiği ortaya konularak desteklenmektedir. Transfer harcamalarının sosyal harcamalar içinde sosyal güvenlik harcamaları ile karşılık bulduğu bu çalışmalardan farklı olarak Ulu (2018), sosyal harcamalar ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkiyi 21 OECD ülkesinde 2004-2011 dönemi için panel veri analizi ile incelemektedir. Bu çalışmada sosyal harcamalar, doğrudan doğruya transfer harcamalarının karşılığı olacak şekilde sosyal güvenlik ve sosyal destek sistemleri olarak kategorize edilip, genel haliyle yaşlılık, mağduriyet, sağlık, aile, işsizlik, barınma vb. gibi sosyal politika alanları şeklinde tanımlanmaktadır. Yapılan analiz sonucunda sosyal harcamalar ile gelir eşitsizliği arasında ters yönlü bir ilişki bulunduğu ve gelir eşitsizliğine yönelik uygulanan politikalarda

sosyal harcamaların eğitim harcamalarından daha etkili olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin doğrudan doğruya incelendiği ampirik çalışmalar sınırlı olmakla birlikte, bu çalışmalarda sosyal harcamalar kapsamında yapılan incelemelerden farklı olarak transfer harcamalarına ilişkin uygulanma şekli ve yöntem farklılıklarının da etkisinin ortaya konulduğu görülmektedir. Yoksulluğun ve gelir eşitsizliğinin azaltılmasına yönelik transfer harcamalarının uygulanma şekline ilişkin farklılıklar iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Birincisi transfer harcamalarının spesifik olarak düşük gelir gruplarına yönelik olması ya da bütün gelir gruplarını kapsamaması şeklindeyken, ikincisi transfer harcamalarından elde edilen faydanın herkes için eşit olması ya da gelir grubuna bağlı olarak değişkenlik göstermesi şeklindedir. Nitekim transfer harcamalarına ilişkin farklı yöntemleri uygulayan 18 OECD ülkesini karşılaştırmalı olarak ele alan Korpi ve Palme (1998), transfer harcamalarından elde edilen faydanın spesifik olarak yoksullara yönelik olması halinde transfer harcamalarının yoksulluğu ve eşitsizliği azaltıcı etkisinin düştüğünü, dolayısıyla da bütün nüfusu kapsayan sosyal politikaların daha etkili olduğunu belirtmektedir. Bu sonuçlardan farklı olarak 37 ülkenin karşılaştırmalı olarak çoklu lojistik regresyon analizi ile incelendiği bir çalışma da Brady ve Bostic (2015)'e aittir. Gelirin yeniden dağıtım olanakları açısından hane halkı geliri içinde transferlerin payını esas alan ve bütün nüfusu kapsayan transfer yöntemleri belirleyici olmazken, sadece düşük gelir gruplarını hedefleyen transfer yönteminin etkili olduğu, ancak bu yöntemin de yoksulluğun azaltılması üzerinde etkili olmadığı ileri sürülmektedir. Buna bağlı olarak da yoksulluğun azaltılmasını hedef alan yöntem (hane halkı geliri içindeki transfer payı) ile gelirin yeniden dağıtılmasına ilişkin yöntemler (düşük gelir grupları) arasında tamamlayıcılık olmadığı, aksine yoksulluğu azaltan transfer yöntemindeki artışın gelirin yeniden dağıtım olanaklarının artırılmasına yönelik desteklerin azaltılması ile

gerçekleştiği belirtilmektedir. Heisz ve Murphy (2016) ise doğrudan transfer harcamalarının gelir eşitsizliği üzerindeki etkisini incelemektedir. Kanada için 1976-2011 dönemine ilişkin yapılan analiz sonucunda transfer harcamalarının gelir eşitsizliğini azalttığı ve transfer harcamalarının sadece miktar olarak değil, uygulanma yöntemi olarak da gelir eşitsizliği üzerinde belirleyici etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Buna göre gelir eşitsizliğinin azaltılması yönündeki olumlu etkinin, transfer harcamalarının gelirin yeniden dağılımına imkan verecek şekilde kademeli olarak uygulanması halinde ortaya çıktığı tespit edilmektedir. Kozuharov ve Petkovski (2018) ulusal refah sisteminin yeterince gelişmediği düşük gelirli ülkeler grubunda yer alan Kuzey Makedonya örneğini incelemektedir. 2002-2014 dönemi için sosyal transfer harcamalarına diğer Avrupa Birliği ülkelerinden (GSYİH içindeki oran %28,1) daha az pay ayıran ve bu payı giderek azalan tek ülke olan Kuzey Makedonya (GSYİH içindeki oran %7,96), Avrupa Birliğinde yer alan 28 ülke ile karşılaştırmalı olarak ele alınmaktadır. Analiz sonuçları sosyal transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasında ters yönlü ilişki olduğunu göstermektedir. Bu doğrultuda transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin doğrudan ya da sosyal harcamalar aracılığıyla incelendiği farklı ülke gruplarına ilişkin çalışmalar bütün olarak ele alındığında, ülke grupları bağlamında farklılık bulunmakla birlikte transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasında ters yönlü ilişki bulunduğu, dolayısıyla da transfer harcamalarındaki artışın gelir eşitsizliğini azalttığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Bununla birlikte transfer harcamaları dolayısıyla gelir eşitsizliğinin azaltılmasına yönelik hipotezler ampirik literatürde yaygın olarak yer almakla birlikte, gelir eşitsizliğinin sabitliği hipotezine yönelik de ampirik

çalışmalar bulunmaktadır. Bu hipotez kapsamında, sağlanan transferler yoluyla elde edilen yararın gelir eşitsizliği düzeyini değiştirmede, bu durumun da yoksul olmayan nüfusa yapılan gelir transferlerinin de analize dahil edilmesiyle gerçekleştiği belirtilmektedir. Amerika Birleşik Devletleri kapsamında yapılan bir çalışmada Beeghley ve Dwyer (1989), gelir transferlerinin gelir dağılımı eşitsizliği düzeyi üzerinde bir etkisinin bulunmadığını, gelir dağılımı eşitsizliği üzerindeki net etkinin gelir transferi öncesi ve sonrasında aynı olduğunu belirtmektedir.

Bu çalışma kapsamında ise literatürde yer alan ve transfer harcamalarının sosyal güvenlik ve sosyal destek ile sınırlandırıldığı çalışmalardan farklı olarak yoksul olmayan kesime yapılan transferler de analiz kapsamına dahil edilmektedir. Buna bağlı olarak literatürde yer alan örneklerden farklı bir örneklem grubu ve yöntem ile transfer harcamalarının temel belirleyenin gelir eşitsizliği olup olmadığının test edilmesi sağlanarak literatüre katkı yapılması beklenmektedir.

3. VERİ SETİ VE YÖNTEM

Çalışmada transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin ülkelerin gelir eşitsizliği düzeyine göre değişip değişmediğinin kontrol edilmesi amacıyla iki grup altında inceleme yapılmaktadır. Verilerin ulaşılabilirliğine göre ilk grupta gelir eşitsizliği yüksek olan 12 ülkenin 1995-2014 dönem verileri kullanılmaktadır. İkinci grupta ise gelir eşitsizliği görece olarak daha düşük olan 27 ülkenin 1995-2016 dönem verileri temel alınmaktadır¹. Gelir eşitsizliği göstergesi olarak vergi ve transferler sonrası hesaplanan *Net Gini* katsayısı kullanılmaktadır. Veriler Solt (2009) tarafından yayınlanan "Standardized World Income Inequality Database (SWIID)" veri tabanından (Versiyon 8.1) elde edilmektedir. Transfer harcamalarının kapsamı ülke bazında

¹ Analizde kullanılan tüm ülke verilerinin ortalaması alınarak gruplama yapılmıştır. Görece yüksek gelir eşitsizliği grubu: Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Guatemala, İsrail, Ürdün, Letonya, Peru, Singapur, Güney Afrika, Sri Lanka, Tayland, Nikaragua. Görece düşük gelir

eşitsizliği grubu: Avustralya, Avusturya, Belarus, Belçika, Kanada, Hırvatistan, Kıbrıs, Çekya, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Litvanya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, İspanya, İsveç, İngiltere.

farklılık göstermekle birlikte bu farklılık Dünya Bankası tarafından ülkeler için standardize edilmiş veri setinin kullanılması aracılığıyla ortadan kaldırılmaktadır. Bu nedenle transfer harcamalarına (*TR*) ilişkin olarak kullanılan sübvansiyonlar ve diğer transferlerin harcamalar içindeki yüzde payı da Dünya Bankası veri tabanından elde edilmektedir.¹

Gelir eşitsizliği ile transfer harcamaları arasındaki ilişki heterojen panelde Fisher'ın meta analizine dayanan ve Emirmahmutoglu ve Köse (2011) tarafından geliştirilen test ile incelenmektedir. Yazarlar, Toda ve Yamamoto (1995)'nin kullandığı LA-VAR yaklaşımı temelinde basit bir Granger nedensellik testi geliştirmiştir. Test, yatay kesit bağımlılığının varlığı ve yokluğu halinde Monte Carlo Simülasyonları ile incelenmekte, simülasyonlar N ve T çok küçük olsa bile hem yatay kesit bağımlılığının varlığı hem de yatay kesit bağımsızlığı altında oldukça güçlü sonuçlar vermektedir.

Diğer yandan LA-VAR yaklaşımı yatay kesit bağımsızlığı altında T 'nin büyük olması halinde ampirik olarak iyi bir *boyuta* (size) sahip görünmektedir. Ancak zaman boyutunun küçük olduğu durumda kesit sayısının artması *boyutun* bozulmasına neden olmaktadır. Özellikle yatay kesit bağımlılığı altında bootstrap yönteminin sonlu örnek performansı için Monte Carlo sonuçlarına göre LA-VAR yaklaşımı, T zaman boyutunun küçük değerleri için boyut bozulmalarından etkilenmektedir. $N \rightarrow \infty$ iken T 'nin küçük olması ciddi problemlere işaret etmektedir. $T \rightarrow \infty$ yakınsadıkça ampirik *boyut* düzeltilir ve %5 nominal boyuta yakınsar.

Heterojen panelde Granger *nedensellik yok* hipotezini sınamak için Fisher (1932)'in geliştirdiği test istatistiği kullanılmaktadır. Fisher (1932) eğer test istatistiği sürekli ise olasılık değerlerinin bağımsız türdeş $(0,1)$ değişkenler olduğunu belirtmektedir. Bu

durumda Fisher test istatistiği ise olasılık değerleri kullanılarak $\lambda = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i)$ yardımıyla hesaplanmaktadır. p_i , i 'inci yatay kesitin Wald istatistiğine ait olasılık değerini temsil etmektedir. Kullanılan test istatistiği $2N$ serbestlik derecesinde ki-kare dağılımına sahiptir. Ancak bu test istatistiği yatay kesitler arasında çapraz korelasyonların varlığı durumunda geçerliliğini yitirdiğinden; bu sorunu çözebilmek için yatay kesit bağımlılığının söz konusu olduğu paneller için Granger nedensellik testine bootstrap metodolojisi uygulanmaktadır (Emirmahmutoglu ve Köse, 2011: 872).

Heterojen panelde $k_i + d \max_i$ gecikmeli VAR modeli aşağıdaki şekilde kurulmaktadır:

$$x_{i,t} = \mu_i^x + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{11,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{12,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^x \quad (1)$$

$$y_{i,t} = \mu_i^y + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} A_{22,ij} y_{i,t-j} + u_{i,t}^y \quad (2)$$

$i = 1, 2, \dots, N$ bireysel yatay kesitleri, $t = 1, 2, \dots, T$ zaman boyutunu ve $d \max_i$ ise maksimum bütünleşme derecesini temsil etmektedir. μ_i^x ve μ_i^y sabit etkiler vektörlerini, $u_{i,t}^x$ ve $u_{i,t}^y$ ise hata teriminin sütun vektörlerini göstermektedir. Ayrıca k_i gecikmesinin modelde bilindiği ya da model seçim kriterlerine göre tahmin edildiği varsayılmakta ve yatay kesit birimleri arasında farklılık gösterebilmektedir. Denklemlerde sırasıyla y değişkeninden x değişkenine ve x değişkeninden y değişkenine nedensellik ilişkisi incelenmektedir. Modelde izlenen bootstrap işlemi beş aşamadan oluşmaktadır. İlk olarak değişkenlerin maksimum eşbütünleşme derecesini tespit edebilmek için Dickey ve Fuller (1981) birim kök testi kullanılmaktadır. Birim kök testi ardından denklem 2 en küçük kareler metodu ile tahmin edilmekte ve bilgi kriterleri (Akaike veya

¹ Dünya Bankası veri tabanında (2013) sübvansiyonlar ve diğer transferler; cari hesaptan özel ve kamu girişimlerine yapılan tüm karşılıksız ve geri ödemesi olmayan transferler; yabancı devletlere, uluslararası

kurumlara ve diğer kamu birimlerine yapılan hibeler; sosyal güvenlik, sosyal yardım ile aynı ve nakdi işveren sosyal yardımları olarak tanımlanmaktadır.

Schwarz Bayesian) ile k_i gecikme değeri seçilmektedir. İkinci aşamada denklem 2 k_i ve $d \max_i$ değerleri kullanılarak *nedensellik yok* hipotezi ($A_{21,i1} = \dots = A_{21,ik_i} = 0$) altında EKK metodu ile tekrar tahmin edilmekte ve bireysel hata terimleri elde edilmektedir:

$$\hat{u}_{i,t}^y = y_{i,t} - \hat{\mu}_i^y - \sum_{j=k_i+1}^{k_i+d \max_i} \hat{A}_{21,ij} x_{i,t-j} - \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \hat{A}_{22,ij} y_{i,t-j} \quad (3)$$

Üçüncü aşamada; Stine (1987) çalışması temelinde artıkların $\tilde{u}_t = \hat{u}_t - (T - k - l - 2)^{-1} \sum_{t=k+l+2}^T \hat{u}_t$ merkezli olması gerekmektedir. Burada $\hat{u}_t = \hat{u}_{1t}, \hat{u}_{2t}, \dots, \hat{u}_{Nt}$, $k = \max(k_i)$ ve $l = \max(d \max_i)$ temsil etmektedir. Elde edilen bu artıklardan ise $[\tilde{u}_{i,t}]_{N \times T}$ türetilmektedir. Hataların çapraz-kovaryans yapısını korumak için bir seferde matristen tek bir sütun yenisiyle değiştirilmek suretiyle rassal olarak seçilir. $t = 1, 2, \dots, T$ iken bootstrap artıkları $\tilde{u}_{i,t}^*$ olarak belirlenir.

$\hat{\mu}_i^y$, $\hat{A}_{21,ij}$ ve $\hat{A}_{22,ij}$ ikinci aşamadan elde edildiği durumda yöntemin dördüncü aşamasında ise sıfır hipotezi altında y değişkeninin bootstrap örneği tahmin edilmektedir:

$$y_{i,t}^* = \hat{\mu}_i^y + \sum_{j=k_i+1}^{k_i+d \max_i} \hat{A}_{21,ij} x_{i,t-j} + \sum_{j=1}^{k_i+d \max_i} \hat{A}_{22,ij} y_{i,t-j} + \tilde{u}_{i,t}^* \quad (4)$$

Son aşamada; herhangi bir parametre kısıtlaması olmaksızın $y_{i,t}$ yerine $y_{i,t}^*$ kullanılarak denklem 2 tahmin edilir ve her bir kesit için ayrı ayrı *nedensellik yoktur* şeklindeki sıfır hipotezini test etmek için bireysel Wald istatistikleri hesaplanır. k_i serbestlik derecesinde asimptotik ki-kare dağılımına sahip kesitlere ait Wald istatistikleri kullanılarak olasılık değerleri hesaplanmaktadır. Bu olasılık değerleri kullanılarak da Fisher test istatistiği hesaplanmaktadır.

4. ANALİZ SONUÇLARI

Düşük ve yüksek Gini katsayısına sahip iki grup için de transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasında herhangi bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı Toda-Yamamoto (1995) testine dayanan ve panel veri yöntemi olan Emirmahmutoğlu-Köse (2011) nedensellik

testi ile araştırılmaktadır. Söz konusu değişkenler arasındaki ilişkinin test edilmesi beş aşamadan oluşmaktadır. Öncelikle yatay kesit bağımlılığı, homojenlik ve serilerin durağanlık seviyeleri kontrol edilmekte ve elde edilen sonuçlar doğrultusunda nedensellik ilişkisi incelenmektedir. Tüm bu aşamalar ilk olarak yüksek gelir eşitsizliğine sahip olan birinci gruba ve ardından düşük gelir eşitsizliğine sahip olan ülkelerin yer aldığı ikinci gruba uygulanmaktadır.

4.1. Yüksek Gelir Eşitsizliği Grup Sonuçları

Analizde kullanılan yatay kesit bağımlılık testi model ve değişkenlerin yatay kesit birimleri arasında bağımlılık olup olmadığını incelemektedir. Bu testin sonuçları diğer aşamada uygulanacak olan birim kök testlerinden hangisinin seçileceğini tespit etmek için önem arz etmektedir. Tablo 1 gelir eşitsizliği yüksek olan ülkelere ait yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 1: Yatay-kesit bağımlılığı test sonuçları

Testler	TR	Gini
CD_{lm} (BP,1980)	84.343 (0.064)	72.408 (0.275)
CD_{lm} (Pesaran, 2004)	1.597 (0.055)	0.558 (0.289)
CD (Pesaran, 2004)	-2.423 (0.008)	-1.071 (0.142)
LM_{adj} (PUY, 2008)	14.439 (0.000)	27.737 (0.000)

Not: Parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir.

Yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarının yorumlanmasında Breusch ve Pagan (1980), Pesaran (2004), Pesaran (2004) ve Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen dört test kullanılmaktadır. Bu testlerden hangisinin daha güvenilir olduğu zaman ve kesit boyutu arasındaki farkın büyük olduğu durumda daha önemlidir. Çalışmada kullanılan veri setinin zaman ve kesit boyut farkı çok büyük değildir. Testlerin çoğu için *Yatay kesit bağımlılığı yoktur* şeklindeki H_0 hipotezi TR değişkeni için reddedilirken Gini için reddedilememektedir. Dolayısıyla her iki seri için de bu sonuçlar göz önünde bulundurularak farklı birim kök testleri uygulanmaktadır.

Modelin homojenlik sınaması Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen $\tilde{\Delta}$ ve $\tilde{\Delta}_{adj}$ test istatistikleri ile ikinci aşamada belirlenmektedir.

Tablo 2: Homojenlik test sonuçları

Homojenlik testleri:	İstatistik
$\tilde{\Delta}$	13.026 (0.000)
$\tilde{\Delta}_{adj}$	14.069 (0.000)

Not: Parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir.

Tablo 2. incelendiğinde gelir eşitsizliğinin yüksek olduğu ülkelerde her iki test istatistiğine göre modelin heterojen olduğu söylenebilir. Dolayısıyla nedensellik ilişkisine yönelik incelemelerde heterojen tahmine dayalı yöntemler kullanılmalıdır. Homojenlik test sonuçları, analizdeki seçili ülkelerin katsayılarının birbirine eşit olmadığı dahası katsayıların birbirinden farklılık gösterdiği şeklinde yorumlanmaktadır.

Tablo 1’de görüldüğü gibi yatay kesit bağımlılığı test sonuçları her iki değişken için de farklı olduğundan TR için ikinci nesil birim kök testleri, Gini için ise birinci nesil birim kök testleri uygulanmaktadır. Tablo 3’ de verilen Gini’ye ait birinci nesil birim kök testleri sırasıyla Levin vd. (2002), Breitung (2000), Im vd. (2003) ve Hadri (2000) çalışmalarına dayanmaktadır.

Tablo 3: Birim kök test sonuçları (Gini)

Değişken: Gini	Sabit		Sabit+Trend	
	Test istatistiği	Olasılık	Test istatistiği	Olasılık
LLC	-0.04855	0.4806	1.72116	0.9574
Breitung	-	-	5.70143	1.0000
IPS	2.25718	0.9880	3.90862	1.0000
Hadri	8.92763	0.000	7.72259	0.000
Birinci Fark				
LLC	-0.65708	0.2556	-3.24224	0.0006
Breitung	-	-	-2.37037	0.0089
IPS	0.57332	0.7168	-1.55535	0.0599
Hadri	6.43417	0.000	3.91235	0.000

Not: LLC ve Hadri testlerinde uzun dönem tutarlı hata varyansı hesaplanırken "Kernel" tahmincisi olarak Barlett yöntemi kullanılmış ve bant genişliği "bandwith" Newey-West yöntemine göre seçilmiştir. LLC, Breitung, IPS testlerinde, maksimum gecikme uzunluğu 3 olarak alınmış ve optimal gecikme uzunluğu Schwarz bilgi kriterine göre belirlenmiştir.

Gini katsayısına ilişkin seri Hadri (2000) testi hariç diğer üç test için düzeyde durağan değil iken, sabit ve trendli modelde tüm testler için de birinci farkında durağan olduğu söylenebilir. Transfer harcamalarına ilişkin serinin durağanlığı ise ikinci nesil birim kök testlerinden Smith vd. (2004) bootstrap panel birim kök testi ile değerlendirilmektedir. Tablo 4 incelendiğinde TR değişkenine ilişkin serinin sabitli ve sabitli ve trendli modellerde birinci farkında durağan hale geldiği söylenebilir.

Tablo 4: Smith vd. Bootstrap birim kök test sonuçları (TR)

Düzye	Sabit		Sabit ve Trend	
	İstatistik	Bootstrap p-değeri	İstatistik	Bootstrap p-değeri
<i>t-bar</i>	-1.946	0.046	-2.134	0.432
WS	-1.508	0.120	-2.597	0.042
Birinci Fark				
<i>t-bar</i>	-7.168	0.000	-7.099	0.000
WS	-3.704	0.000	-3.951	0.000

Not: Gecikme uzunluğu 4 olarak alınmış ve kritik değerler, 5.000 tekrarlı bootstrap dağılımından elde edilmiştir

Çalışmada panel nedensellik testlerinden Toda-Yamamoto (1995) yaklaşımı ile geliştirilen Emirmahmutoğlu-Köse (2011) nedensellik testi kullanılmaktadır. Bu testin uygulanması birçok açıdan avantaj sağlamaktadır. İlk olarak bu test ön test sonuçlarından (yatay kesit bağımlılığı ve birim kök testi) etkilenmemekte ve analizde kullanılan her bir yatay kesit için nedensellik ilişkisinin yorumlanabilmesine imkan sağlamaktadır. Birim kök testi uygulanmasının nedeni ise nedensellik testi için serilerin maksimum eşbütünleşme derecesini gösteren d_{max} değerinin belirlenmesinin gerekli olmasıdır.

Son olarak panel nedensellik testine ilişkin sonuçlar Tablo 5’de yer almaktadır. Test sonuçlarında yatay kesitlerin her biri için nedensellik ilişkisinin olup olmadığı görülmektedir. Gelir dağılımında adaletsizliğin yüksek olduğu ülkelere İsrail, Ürdün, Letonya, Güney Afrika ve Nikaragua için transfer harcamalarının gelir eşitsizliğinin nedeni olmadığını gösteren H_0 hipotezi reddedilmektedir. Diğer yandan hiçbir ülkede gelir eşitsizliğinden transfer harcamalarına

doğru nedensellik olmadığı görülmektedir. Fisher test istatistik sonuçları ise panelin geneli için transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü bir nedensellik olduğuna dair kanıtlar sunmaktadır.

Tablo 5: Panel nedensellik test sonuçları

Ülke	k_i	$H_0: TR \neq Gini$		$H_0: Gini \neq TR$	
		W_i	p_i	W_i	p_i
Kosta Rika	2	3.250	0.197	0.183	0.913
Dominik Cumhuriyeti	2	0.573	0.751	0.378	0.828
Guatemala	1	1.219	0.27	0.229	0.632
İsrail	2	4.851	0.088	2.373	0.305
Ürdün	2	7.343	0.025	2.294	0.318
Letonya	2	5.988	0.05	1.377	0.502
Peru	1	0.585	0.444	0.113	0.736
Singapur	2	0.298	0.861	1.199	0.549
Güney Afrika	3	16.705	0.001	2.538	0.468
Sri Lanka	2	0.081	0.96	1.276	0.528
Tayland	1	0.272	0.602	0.292	0.589
Nikaragua	2	13.898	0.001	1.916	0.384
Panel Fisher Test İstatistiği		55.771	0.000	15.103	0.918

Not: $d_{max}=1$ olarak alınmıştır, kritik değerler, 10.000 tekrarlı bootstrap dağılımından elde edilmiştir. Gecikme derecesi k_i Schwarz kriterinin minimize edilmesiyle elde edilmiştir.

4.2. Düşük Gelir Eşitsizliği Grup Sonuçları

Çalışmanın temel amacı doğrultusunda incelenen ikinci grup gelir eşitsizliği düşük olan ülkeleri kapsamaktadır. Tablo 6'da bu ülkelere ait yatay kesit bağımlılığı test sonuçları gösterilmektedir.

Tablo 6: Yatay-kesit bağımlılığı test sonuçları

Testler	TR	Gini
CD_{lm} (BP,1980)	519.014(0.000)	494.383(0.000)
CD_{lm} (Pesaran, 2004)	6.341 (0.000)	5.412 (0.000)
CD (Pesaran, 2004)	-1.708 (0.044)	-1.645 (0.050)
LM_{adj} (PUY, 2008)	-0.555 (0.710)	-2.541 (0.994)

Not: Parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir.

Bu örneklem için ise ilgili testlerin çoğu hem transfer harcamaları hem de gelir eşitsizliği için yatay kesit bağımlılığının varlığına dair kanıt sunmaktadır. Diğer yandan homojenlik test sonuçları da yüksek gelir eşitsizliğine sahip olan ülkeler ile benzerdir. Her iki test istatistiğine göre de modelin heterojen olduğu söylenebilir.

Tablo 7: Homojenlik test sonuçları

Homojenlik testleri:	İstatistik
$\tilde{\Delta}$	15.878 (0.000)
$\tilde{\Delta}_{adj}$	17.027 (0.000)

Not: Parantez içinde olasılık değerleri verilmektedir.

Yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarına göre her iki değişken de ikinci nesil birim kök testi ile sınanmaktadır. Tablo 8'de yer alan birim kök test sonuçlarına göre Gini ve TR değişkeninin hem sabitli hem de sabitli ve trendli modelde birinci farkında durağan oldukları görülmektedir. Dolayısıyla değişkenlerin maksimum eşbütünlüşme derecesinin 1 olduğu tespit edilmektedir.

Tablo 8: Smith vd. Bootstrap panel birim kök test sonuçları

Düzey	Sabit		Sabit ve Trend	
	İstatistik	Bootstrap p-değeri	İstatistik	Bootstrap p-değeri
Gini				
$t\text{-bar}$	-1.906	0.035	-2.364	0.143
WS	-1.162	0.473	-2.154	0.519
TR				
$t\text{-bar}$	-1.905	0.026	-2.509	0.045
WS	-0.875	0.874	-2.302	0.215
Birinci Fark				
Gini				
$t\text{-bar}$	-3.233	0.000	-3.375	0.000
WS	-2.921	0.000	-3.302	0.000
TR				
$t\text{-bar}$	-4.731	0.000	-4.856	0.000
WS	-4.188	0.000	-4.488	0.000

Not: Gecikme uzunluğu 4 olarak alınmış ve kritik değerler, 5.000 tekrarlı bootstrap dağılımından elde edilmiştir.

Son olarak ikinci grup için panel nedensellik testine ilişkin sonuçlar Tablo 9'da yer almaktadır. Yatay kesitlerin her biri için transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasında nedensellik ilişkisinin olup olmadığı görülmektedir. Gelir eşitsizliğinin düşük olduğu ülkelere Belarus, Çekya, Yunanistan için transfer harcamalarının gelir eşitsizliğinin nedeni olmadığını gösteren H_0 hipotezi reddedilmektedir. Bu ülkelere transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi bulunmaktadır. Diğer yandan Kanada, Danimarka, İrlanda, Polonya ve Portekiz için gelir eşitsizliğinden transfer

harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik olduğu görülmektedir. Ayrıca Finlandiya, Macaristan, İtalya ve Hollanda'da ise gelir eşitsizliği ve transfer harcamaları arasında iki yönlü nedensellik ilişkisi olduğuna dair kanıtlar

sunulmaktadır. Son olarak Fisher test istatistik sonuçları değerlendirildiğinde panelin geneli için de transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasında iki yönlü nedensellik olduğu söylenebilir.

Tablo 9: Panel nedensellik test sonuçları

Ülke	k_i	$H_0: TR \nrightarrow Gini$		$H_0: Gini \nrightarrow TR$	
		W_i	p_i	W_i	p_i
Avustralya	1	0.054	0.817	1.94	0.164
Avusturya	2	3.409	0.182	1.409	0.494
Belarus	3	8.390	0.039	2.367	0.500
Belçika	3	2.144	0.543	4.578	0.205
Kanada	3	3.240	0.356	6.567	0.087
Hırvatistan	2	3.551	0.169	3.037	0.219
Kıbrıs	1	0.501	0.479	0.018	0.895
Çekya	3	7.163	0.067	4.261	0.235
Danimarka	2	1.227	0.541	4.853	0.088
Estonya	2	0.937	0.626	0.4	0.819
Finlandiya	3	8.15	0.043	8.092	0.044
Fransa	3	5.787	0.122	1.489	0.685
Almanya	2	0.863	0.650	0.474	0.789
Yunanistan	3	14.285	0.003	4.055	0.256
Macaristan	3	8.027	0.045	8.72	0.033
İrlanda	3	1.277	0.735	10.476	0.015
İtalya	1	5.886	0.015	2.821	0.093
Litvanya	3	0.272	0.965	1.687	0.640
Lüksemburg	1	0.142	0.706	0.335	0.563
Hollanda	3	20.588	0.000	7.556	0.056
Norveç	1	0.00	0.995	0.062	0.803
Polonya	3	6.222	0.101	6.761	0.080
Portekiz	3	1.357	0.716	8.274	0.041
Romanya	2	0.085	0.959	0.127	0.938
İspanya	1	0.028	0.867	0.204	0.651
İsveç	3	5.796	0.122	2.04	0.564
İngiltere	2	1.671	0.434	0.513	0.774
Panel Fisher Test İstatistiği		94.873	0.000	78.387	0.017

Not: dmax=1 olarak alınmıştır, kritik değerler, 10.000 tekrarlı bootstrap dağılımından elde edilmiştir. Gecikme derecesi k_i Schwarz kriterinin minimize edilmesiyile elde edilmiştir.

5. DEĞERLENDİRME

Bu çalışmada panel nedensellik testi ile elde edilen sonuçlara göre gelir eşitsizliği görel olarak yüksek olan ülke grubu için panelin genelinde transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü, gelir eşitsizliği görel olarak düşük olan ülke grubunda ise çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğuna dair bulgulara ulaşılmaktadır. Bu bulgular ülke bazında incelendiğinde gelir eşitsizliği yüksek ülke grubu için transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik ilişkisinin 12 ülkenin beşinde (İsrail, Ürdün, Letonya, Güney Afrika ve Nikaragua) ortaya

çıkacağı görülmektedir. Bu ülkelerde diğerlerine kıyasla gelir eşitsizliği üzerinde belirleyici türde transfer politikaları uygulandığı söylenebilir. Gelir eşitsizliği düşük olan 27 ülkeyi içeren analizde ise panel geneli için elde edilen çift yönlü nedenselliğin yanı sıra ülke bazında nedensellik ilişkisinin farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu ülkelerin dördünde (Finlandiya, Macaristan, İtalya, Hollanda) çift yönlü nedensellik, üç ülkede (Belarus, Çekya, Yunanistan) transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru tek yönlü nedensellik, beş ülkede (Kanada, Danimarka, İrlanda, Polonya, Portekiz) ise

gelir eşitsizliğinden transfer harcamalarına doğru tek yönlü nedensellik olduğu görülmektedir.

Yapılan analiz sonucu elde edilen bulgular ülke grupları itibariyle karşılaştırıldığında, her iki ülke grubuna ilişkin panel genelinde transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru nedensellik ilişkisi bulunurken sadece beş ülkede tersi yönde nedensellik ilişkisi bulunduğu görülmektedir. Bu ülkelerden biri olan Kanada'da kademeli transfer sistemi bulunmakta olup hane halkı gelir seviyesindeki artışa bağlı olarak gelirin içerisindeki transferlerin payı azalmaktadır (Cross, 2015). Kanada'da uygulanan bu transfer politikası Heisz ve Murphy (2016) tarafından yapılan çalışmada gelir eşitsizliğini azaltan bir faktör olarak tanımlanmış olup, bu çalışma kapsamında elde edilen bulgular ile uyumsuzluk göstermektedir. Bunun nedeninin bu çalışmalarda kullanılan veri seti farklılığından kaynaklandığı söylenebilir. Heisz ve Murphy (2016)'nin çalışmasında kullanılan veri seti gelir eşitsizliği düzeyinin en düşük olduğu dönemi kapsarken; bu çalışmada kullanılan veri seti ise gelir eşitsizliği trendinin pozitif olduğu ve en yüksek seviyeye ulaştığı dönemi kapsamaktadır. Eşitsizliğin en düşük olduğu Danimarka'da ise transfer sisteminde yapılan değişikliklerle bütün gelir grupları desteklenirken vergi ve transferlerin çalışanlar arasında geliri yeniden dağıtıcı etkisi azalmış ve çalışanlardan işsizlere doğru ise bu etki azalmamış sabit kalmıştır (OECD, 2019a). Polonya'da ise Danimarka'dan farklı olarak kademeli transfer sistemi uygulanmakta olup ağırlıklı olarak düşük gelir gruplarına yönelik sosyal destek programları bulunmaktadır. Ancak transfer politikalarının etkisi AB ülkeleri ile benzerlik göstermekte olup gelir eşitsizliği üzerindeki temel etki sosyal güvencelerle (*pension*) sağlanmaktadır (OECD, 2018). Polonya ile benzer şekilde eşitsizliğin en yüksek olduğu İrlanda'da da özellikle düşük ve orta gelir gruplarını hedefleyen dolayısıyla da kademeli transfer politikaları uygulanmakta olup, bu sistem vergi yükünün ağırlıklı olarak yüksek gelir

grupları üzerinde olduğu kademeli vergi sistemi ile desteklenmektedir. (OECD, 2019b). Son olarak Portekiz'de Polonya ve İrlanda ile benzer şekilde düşük gelir gruplarını hedefleyen transfer politikası ve yüksek gelir grupları aleyhine olacak şekilde kademeli vergi politikası uygulanmaktadır (Vaughan-Whitehead, 2016). Bununla birlikte Portekiz'de sosyal harcamalar OECD ortalamasının üzerinde olup bu harcamaların da büyük bir kısmı yaşlılık ve ölüm aylığından oluşmaktadır (Arnold ve Rodrigues, 2015). Buna göre ampirik analizlerinde bu ülkelerin de dahil olduğu çalışmalardan bütün nüfusu hedefleyen transfer politikalarının gelir eşitsizliği üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koyan Korpi ve Palme (1998) tarafından yapılan çalışma kısmen Polonya, İrlanda ve Portekiz'e ilişkin elde edilen bulgularla uyumludur. Düşük gelir grubunu hedefleyen transfer politikalarının gelir eşitsizliği üzerinde daha etkili olduğunu ortaya koyan Brady ve Bostic (2015) tarafından yapılan çalışma ise kısmen Danimarka'ya ilişkin elde edilen bulgular ile uyumluluk göstermektedir. Ayrıca bu beş ülkeye ilişkin elde edilen bulgular, OECD ülkeleri ile AB ülkelerinde gelir eşitsizliği ile transfer harcamalarının dolaylı etkisinin incelendiği ve transfer politikalarının gelir eşitsizliği üzerinde belirleyici olduğu sonucuna ulaşan Sanchez ve Perez-Corral (2018), Ulu (2018) ile Kozuharov ve Petkovski (2018) tarafından yapılan çalışmalardan farklıyken; söz konusu belirleyicilik etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşan Madzinova (2017) ile Beeghley ve Dwyer (1989) tarafından yapılan çalışmalar ile de uyumlu olduğu söylenebilir. Dolayısıyla bu beş ülkede literatürde elde edilen bulgulardan farklı olarak transfer sisteminin gelir dağılımına bağlı olarak oluşturulduğu söylenebilir.

Diğer taraftan çalışma kapsamında yer alan bütün ülkelere ilişkin nedensellik ilişkilerinin yönü ele alındığında ise transfer politikalarının belirleyicilik düzeyinin değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Buna göre transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru nedenselliğin olduğu ülkelerde transfer

harcamalarının diğer sosyal politika araçlarına göre baskın politika niteliğinde olduğu söylenebilir. Bu durumdan farklı olarak nedenselliğin yön değiştirdiği ülkelerde transfer politikalarının sadece satın alma gücünü değiştirme amacına hizmet ettiği şeklinde değerlendirilebilir. Analize dahil edilen 39 ülkenin transfer harcamaları ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişki için elde edilen bulgular, çalışmanın amacı doğrultusunda iki ülke grubunun transfer politikaları bağlamında değerlendirilmesi gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır. Bu amaç doğrultusunda ülkelere ilişkin bulgular iki temel gruba ayrılarak karşılaştırılmaktadır. İlk olarak gelir eşitsizliğinden transfer harcamalarına doğru nedenselliğin olmadığı ülkeler incelenmektedir. Buna göre transfer harcamalarının baskın sosyal politika olarak gelir eşitsizlik seviyesi yüksek (İsrail, Ürdün, Letonya, Güney Afrika, Nikaragua) ve düşük (Belarus, Çekya, Yunanistan) olan ülkelerde uygulanması diğer taraftan her iki ülke grubunda da (düşük gelir eşitsizliği 15 ülke-yüksek gelir eşitsizliği 7 ülke) transfer harcamalarının sadece satın alma gücünün değiştirilmesi amacına hizmet etmesi, transfer politikalarının gelir eşitsizliği seviyesine bağlı olarak değişkenlik göstermediğini ortaya koymaktadır. İkinci olarak gelir eşitsizliğinden transfer harcamalarına doğru nedenselliğin olduğu ülkelere bakıldığında burada sadece gelir eşitsizlik seviyesi düşük olan ülkelerin bulunduğu bu ülkelerin de bir kısmında (Finlandiya, Macaristan, İtalya, Hollanda) transfer harcamaları baskın sosyal politika iken bir kısmında (Kanada, Danimarka, İrlanda, Polonya, Portekiz) ise transfer harcamaları dışındaki diğer politikaların belirleyici olduğu söylenebilir. Her iki grupta yapılan karşılaştırmalar bütün olarak değerlendirildiğinde ise sosyal politikalar içinde transfer politikalarının belirleyiciliğinin gelir eşitsizlik seviyesi farklı olan ülkelerde benzerlik gösterirken, gelir eşitsizlik seviyesi benzer olan ülkelerde de farklılık gösterdiği görülmektedir. Bu bulgular, literatürde yer alan Perugini ve Martino (2008) tarafından

yapılan çalışmada da belirtildiği gibi gelirin yeniden dağılımına yönelik araçların ve uygulamaların ulusal düzeyde belirlenmesi; buna bağlı olarak da gerek bölgesel gerek uluslararası düzeyde standardize edilmiş transfer politikalarının bulunmaması durumu ile uyumluluk göstermektedir.

6. SONUÇ

Transfer harcamaları, gelir eşitsizlik seviyeleri farklılık gösterse de bütün ülkelerde uygulanan sosyal politika aracı niteliğindedir. Bu çalışma kapsamında da farklı gelir eşitsizlik seviyesindeki ülkeler kategorize edilerek transfer harcamaları ile gelir eşitsizliği arasındaki ilişki incelenmiştir. Söz konusu kategorizasyon gelir eşitsizlik seviyesine bağlı olarak gelir eşitsizliği ve transfer harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisinin değişip değişmediğinin ortaya konulması amacıyla yapılmıştır. Buna bağlı olarak da transfer harcamalarının etkililiğini ortaya koyan, dolayısıyla da transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru nedenselliğin sorgulanmasına ilişkin olan literatürdeki çalışmalardan farklı bir değerlendirme ortaya konulmuştur. Yapılan analiz sonucu elde edilen bulgulara göre eşitsizlik seviyesi farklılık gösteren her iki ülke grubunda da transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru nedensellik bulunurken, gelir eşitsizlik seviyesi düşük olan ülke grubunda ters yönlü de nedenselliğin bulunduğu ortaya konulmuştur. Transfer harcamalarından gelir eşitsizliğine doğru nedenselliğin her iki ülke grubunda bulunması bu ülkelerde gelir eşitsizlik seviyesinden bağımsız olarak transfer harcamalarının baskın sosyal politika niteliğinde olduğunu göstermektedir. Buna bağlı olarak da transfer harcamalarının sadece satın alma gücünün yer değiştirmesi amacına hizmet etme ile sınırlı olmadığı ortaya konulmaktadır. Bununla birlikte eşitsizlikten transfer harcamalarına doğru nedensellik ilişkisinin sadece gelir eşitsizlik seviyesi düşük ülkelerde ortaya çıkması, ülke grupları arasındaki farklılığı ortaya koymakta ve

çalışmanın amacının da gerçekleşmesini sağlamaktadır.

Bu çerçevede çalışma kapsamında elde edilen bulgu ve değerlendirmeler bütün olarak ele alındığında, sadece eşitsizlik seviyesi düşük olan sınırlı sayıdaki ülkede transfer politikalarının satın alma gücünün yer değiştirmesi amacına hizmet ettiği, her iki grupta yer alan ülkelerde ise transfer

politikalarının baskın sosyal politika halini aldığı görülmektedir. Ayrıca transfer politikalarının belirleyiciliği gelir eşitsizlik seviyesi farklı olan ülkelerde benzerlik gösterirken; gelir eşitsizlik seviyesi benzer olan ülkelerde de farklılık göstermektedir. Bu nedenle transfer politikalarına yönelik yapılacak genel bir önerinin her ülke için etkin bir politika olmayabileceği söylenebilir.

REFERANSLAR

ALVAREDO, F., CHANCEL, L., PİKETTY, T., SAEZ, E., ve ZUCMAN, G. (Eds.). (2018). World Inequality Report 2018. Belknap Press.

ARNOLD, B. J., ve Rodrigues, C. F. (2015), Reducing Inequality and Poverty in Portugal. OECD Publishing, Paris.

BASTAGLI, F., COADY, D., GUPTA, S. (2012). Income Inequality And Fiscal Policy. Imf Staff Discussion Note.

BECKFIELD, J. (2006). Integration And Income Inequality. American Sociological Review, 71(6), 964-985.

BEEGHLEY, L., DWYER, J. W. (1989). Income Transfers And Income Inequality. Population Research And Policy Review, 8, 119-142.

BRADY, D., BOSTIĆ, A. (2015). Paradoxes Of Social Policy: Welfare Transfers, Relative Poverty, And Redistribution Preferences. American Sociological Review, 80(2), 268-298.

BREITUNG, J. (2000). The Local Power Of Some Unit Root Tests For Panel Data. Advances In Econometrics 15. Nonstationary Panels, Panel Cointegration, And Dynamic Panels, (Ed. Baltagi), Jai Press, Amsterdam, 161-178.

BREUSCH, T. S., A. R. PAGAN (1980). The Lagrange Multiplier Test & Its Applications To Model Specification In Econometrics. The Review Of Economic Studies, 47 (1): 239.

CROSS, P. (2015). Giving And Taking Away How Taxes And Transfers Address Inequality In Canada. Macdonald-Laurer Institute.

DİCKEY, D.A., FULLER, W.A. (1981). Likelihood Ratio Statistics For Autoregressive Time Series With A Unit Root. Econometrica, 49, 1057-1079.

EMİRMAHMUTOĞLU, F., KÖSE, N. (2011). Testing For Granger Causality İn Heterogeneous Mixed Panels. Economic Modelling, 28, 870-876.

FERRARİNİ, T., SJOBERG, O. (2010). Social Policy And Health: Transition Countries İn A Comparative Perspective. International Journal Of Social Welfare, 19, 60-88.

FİSHER, R.A. (1932). Statistical Methods For Research Workers. 4th Edition, Oliver And Boyd, Edinburgh.

HADRI, K. (2000). Testing For Stationarity İn Heterogeneous Panel Data. Econometric Journal, 3, 148-161.

HEİSZ, A., MURPHY, B. (2016). The Role Of Taxes And Transfers İn Reducing Income Inequality. Income Inequality: The Canadian Story, 5.

İM, K.S., PESARAN, M.H., SHİN, Y. (2003). Testing For Unit Roots İn Heterogeneous Panels. Journal Of Econometrics, 115, 53-74.

IMF (2014). Government Finance Statistics Manual 2014.

JOURMARD, I., PİSU, M., BLOCH, D. (2013). Tackling Income Inequality: The Role Of Taxes And Transfers. Oecd Journal: Economic Studies, 2012, 37-70.

- KORPI, W., PALME, J. (1998). The Paradox Of Redistribution And Strategies Of Equality: Welfare State Institutions, Inequality, And Poverty In The Western Countries. *American Sociological Review*, 661-687.
- KOZUHAROV, S., PETKOVSKI, V. (2018). The Impact Of Social Transfers On Inequality Measured By Gini Index: The Example Of Macedonia. *Utms Journal Of Economics*, 9(1), 49-61.
- LEVIN, A., LIN, C., CHU, C. (2002). Unit Root Tests In Panel Data: Asymptotic And Finite Sample Properties. *Journal Of Econometrics*, 108, 1-24.
- MADŽINOVA, R. (2017). Impact Of Government Spending On Income Inequality. *The Annals Of The University Of Oradea*, 210, 210-220.
- Oecd (2018). *Oecd Economic Surveys: Poland 2018*. Oecd Publishing, Paris.
- Oecd (2019a). *Oecd Economic Surveys: Denmark 2019*. Oecd Publishing, Paris.
- Oecd (2019b). *Oecd Economic Surveys: Ireland 2019*. Oecd Publishing, Paris.
- PERUGINI, C., MARTINO, G. (2008). Income Inequality Within European Regions: Determinants And Effects On Growth. *Review Of Income And Wealth*, 54(3), 373-406.
- 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.
- PESARAN, M. H., ULLAH, A., YAMAGATA, T. (2008). A Bias-Adjusted Lm Test Of Error Cross-Section Independence. *The Econometrics Journal*, 11 (1), 105- 127.
- ROAF, M. J., ATOYAMN, R., JOSHI, B., KROGULSKI, M. K. (2014). 25 Years Of Transition: Post-Communist Europe And The Imf: Regional Economic Issues Special Report. Imf, Washington D.C.
- SANCHEZ, A., PEREZ-CORRAL, A. L. (2018). Government Social Expenditure And Income Inequalities In The European Union. *Hacienda Pública Española*, 227(4), 133-156.
- SMITH L. V., LEYBOURNE, S., KIM, T. H., NEWBOLD, P. (2004). More Powerful Panel Data Unit Root Tests With An Application To Mean Reversion In Real Exchange Rates. *Journal Of Applied Econometrics*, 19, 147-170.
- SOLT, F. (2009). Standardizing The World Income Inequality Database. *Social Science Quarterly*, 90(2), 231-242.
- STINE, R.A. (1987). Estimating Properties Of Autoregressive Forecasts. *Journal Of The American Statistical Association*, 82, 1072-1078.
- TODA, H.Y., YAMAMOTO, T. (1995). Statistical Inference In Vector Autoregressions With Possibly Integrated Processes. *Journal Of Econometrics*, 66, 225-250.
- ULU, M. İ. (2018). The Effect Of Government Social Spending On Income Inequality In Oecd: A Panel Data Analysis. *International Journal Of Economics Politics Humanities And Social Sciences*, 1(3), 184-202.
- VAUGHAN-WHITEHEAD, D. (2016). *Europe's Disappearing Middle Class?: Evidence from the World of Work*. Edwar Elgar Publishing.

Birden Fazla İşte Çalışmanın Belirleyicileri: Türkiye Örneği

Altan ALDAN ¹

Özet

Birden fazla işte çalışma ya da esas işin yanında ek bir işte çalışma birçok bireyin finansal zorluklarla başa çıkmanın yanı sıra kariyer geliştirme ya da psikolojik tatmin için uyguladığı bir yöntemdir. Bu çalışmada, Türkiye işgücü piyasasında birden fazla işte çalışmanın belirleyicileri, 2014-2018 dönemine ilişkin Hane Halkı İşgücü Anketi mikro verileriyle Probit regresyonu yöntemi kullanılarak tahmin edilmiştir. Tahmin sonuçlarına göre finansal gereklilikler ikinci bir işte çalışmanın ana belirleyicisi olarak ön plana çıkmaktadır. Ana işinde ücret geliri düşük olan çalışanlar ile mali sorumlulukları büyük olan çalışanlar (örneğin evliler) ek bir işte çalışmayı tercih etmektedir. Birden fazla işte çalışmak aynı zamanda gelir dalgalanmalarına karşı bir sigorta işlevi de görmektedir. Ana işinde ücretli pozisyonda çalışmayanlar ile geçici bir işte çalışanlar, gelirlerinin düşmesi ya da işsiz kalma riskini ek bir işte çalışarak azaltmaktadır.

Anahtar kelimeler: Birden fazla işte çalışma, Türkiye, Probit model

Jel Kodu: C25, J21, J28

Determinants of Multiple Job Holding: The Case of Turkey

Abstract

Multiple job holding or holding an additional job besides the main job is a method that many individuals apply for career development or psychological satisfaction as well as dealing with financial difficulties. In this study, the determinants of multiple job holding in Turkish labor market are estimated using micro data from Labor Force Statistics for 2014-2018, by means of a probit model. Financial requirements are the main determinants of holding a secondary job. Employees with low income in their main job and with higher financial responsibilities (such as married people) hold multiple jobs. Additional jobs also serve as an insurance against income fluctuations. Employees who do not work in a paid position and those who work in a temporary job reduce the risk of falling income or unemployment by working in an additional job.

Keywords: Multiple job holding, Turkey, Probit Model

Jel Codes: C25, J21, J28

1. GİRİŞ

Birden fazla işte çalışma ya da ek işe sahip olma bireylerin çalışma hayatlarında ortaya çıkan çeşitli finansal sorunlara karşı önlem olarak ya da çeşitli isteklerini gerçekleştirmek amacıyla uyguladıkları önemli bir yöntemdir. Her hangi bir zaman diliminde istihdam edilenler arasında birden fazla işi olanların oranı düşük olsa bile, birçok kişi çalışma yaşamlarının bir kısmında geçici süreyle de olsa iki işte birden çalışmakta ya da ana işine ek bir işe sahip olmaktadır (Paxson ve Sicherman, 1996).

Birden fazla işe sahip olmanın kişilerin iş yaşamındaki önemi akademik çevrelerin de dikkatini çekmiştir. Wilensky (1963)'nin ufuk

açıcı çalışmasından itibaren yaklaşık 60 yıldır, iktisat başta olmak üzere işletme, psikoloji ya da sosyoloji gibi alanlarda, birden fazla işte çalışma ile ilgili çok sayıda çalışma yapılmıştır. Farklı disiplinlerde ve farklı çalışmalarda söz konusu olgu birden çok işe sahip olma (multiple job holding), ay ışığında çalışma (moonlighting), iki işe sahip olma (dual job holding), ek işe sahip olma (second job holding), portföy çalışanı (portfolio worker) ya da melez girişimcilik (hybrid entrepreneurship) gibi değişik isimlerle anılmaktadır (Campion vd., 2020). Bu çalışmada birden fazla işte çalışma ya da ek işe sahip olma terimleri tercih edilmiş olup dönüşümlü olarak kullanılmaktadır.

ATIF ÖNERİSİ (APA): Yazar Aldan, A. (2020). Birden Fazla İşte Çalışmanın Belirleyicileri: Türkiye Örneği. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 563-571. Doi: 10.24988/ije.202035309

¹ Ekonomist, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Altındağ / ANKARA, **EMAIL:** altan.aldan@tcmb.gov.tr **ORCID:** 0000-0003-0676-2375. Çalışmada belirtilen görüşler yazara ait olup Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının görüşlerini yansıtmayabilir.

İktisat yazınında bireyleri birden fazla işte çalışmaya teşvik eden unsurların tespiti ve ek işte çalışmanın kişilerin iş hayatına etkileri üzerine teorik ve ampirik çalışmalar yapılmıştır. İlk çalışmalar, bireylerin maddi zorunluluklardan (Wilensky, 1963) ve/veya ilk işlerinde fazla mesai yapamamalarından dolayı geceleri başka işlerde çalışmak zorunda olmasına vurgu yapmış (Perlman, 1966) ve dolayısıyla ay ışığında çalışmak terimi yoğun olarak kullanılmıştır. İlerleyen yıllarda ek işte çalışmaya neden olan farklı faktörler teorik modeller çerçevesinde incelenmiş ve ampirik çalışmalarla test edilmiştir.

Uluslararası literatürdeki çok sayıdaki çalışmaya karşın, birden fazla iş sahipliğine Türkiye'ye ilişkin iktisat yazınında fazla yer verilmemiştir. Tansel (1996) çalışmasında, 1987 yılına ilişkin Hane Halkı Gelir ve Harcama İstatistikleri mikro verisinden sınırlı miktarda gözlemle ve açıklayıcı değişkenle birden fazla işte çalışmanın belirleyicileri tespit edilmiştir. Bu çalışmada, son döneme ait (2014-2018 yılları arası) Hane halkı İşgücü Anketi mikro verileri ile Tansel (1996) çalışmasında kullanılan veri setine kıyasla çok daha fazla sayıda değişken kullanılarak birden fazla işte çalışmanın belirleyicileri tespit edilmektedir.

Çalışmanın sonraki kısımları şu şekilde tasarlanmıştır: ikinci bölümde uluslararası literatürdeki çalışmalar ışığında, birden fazla işte çalışmayı teşvik eden faktörler tartışılmakta, ampirik bulgulara yer verilmektedir. Üçüncü bölümde kullanılan veri seti tanıtılmakta, Türkiye'de birden fazla işten çalışma oranı hesaplanmakta ve diğer ülkeler ile kıyaslanmaktadır. Dördüncü bölümde ekonometrik bir model çerçevesinde Türkiye'de birden fazla işte çalışma olasılığını etkileyen faktörler belirlenmektedir. Beşinci ve son bölümde sonuçlar tartışılmaktadır.

2. LİTERATÜR

İktisat ve diğer sosyal bilimlerde birden fazla işte çalışmanın nedeni olarak birçok farklı faktör öne sürülmüştür. Champion vd. (2020) söz konusu faktörleri finansal faktörler, kariyer geliştirmeye yönelik faktörler ve psikolojik

tatmin faktörleri olarak üç grupta sınıflandırmaktadır.

İktisat yazınında birden çok işte çalışma nedenleri arasında finansal faktörlere daha fazla ağırlık verilmiştir. Shishko and Rostker (1976) birden çok işte çalışmayı bir işgücü arzı modeli çerçevesinde incelemiştir. Modele göre, bir çalışanın ek bir işte çalışma olasılığı esas işindeki çalışma saati ile ters orantılıdır. Bir diğer ifadeyle, gelirini artırmak isteyen bir çalışan ana işinde daha fazla çalışarak amacına ulaşamıyorsa ikinci bir işte çalışmak isteyecektir. Bu önerme literatürde saat kısıtı hipotezi olarak adlandırılmaktadır (Choe vd., 2018). Öte yandan, bazı işlerde aylık gelir sabit olup çalışma saatine göre değişmemektedir. Bu durumda, gelirini artırmak isteyen çalışanlar ana işlerinde zorunlu çalışma saatlerinin dışında çalışmak yerine ikinci bir işte çalışmayı tercih edecektir. Bu önerme literatürde gelir kısıtı hipotezi olarak isimlendirilmektedir (Hirsch vd., 2016).

Zaman ya da gelir hipotezlerinin ortak noktası çalışan bireylerin daha fazla gelire ihtiyaç duymalarıdır. Bu ihtiyaç çalışanların gelirlerinin rutin harcamalarını karşılamaya yetmemesinden dolayı olabileceği gibi rutin olmayan harcamaları karşılamak ya da tasarruf etmek amacıyla da olabilir. Örneğin, Abdulkadir (1992), ev ya da araba almayı planlayan bireylerin ek bir işte çalışma ihtimalinin daha yüksek olduğunu göstermiştir.

İkinci bir işte çalışmak ek gelirin yanı sıra işsiz kalma olasılığına ya da gelir dalgalanmalarına karşı bir sigorta işlevi de görmektedir. Guariglia ve Kim (2004) gelirlerinde dalgalanma olasılığını yüksek gören çalışanların daha fazla ihtiyati tasarruf yaptığını, buna karşın ek işi olan bireylerin, ihtiyati tasarruf oranlarının düşük olduğunu göstermişlerdir. Diğer bir ifadeyle, ek bir işte çalışmak gelir kayıplarına karşı ihtiyati tasarrufa alternatif bir sigorta mekanizmasıdır. Benzer şekilde, Hlouskova vd. (2017) birden fazla işte çalışmanın iş güvencesinin zayıf olduğu durumlarda bir sigorta işlevi gördüğüne işaret etmektedir. Bazı iş kollarında, örneğin sanatsal etkinliklerde

işlerin ve dolayısıyla gelirlerin düzensiz bir yapıda olması nedeniyle, birden fazla işte çalışma yaygındır (Menger, 2017).

Finansal faktörlerin yanında, ikinci bir işte çalışmanın arkasında yatan bir diğer önemli motivasyon da kariyer ya da beşeri sermaye gelişimidir. Ek işler, asıl işinde vasıf uyumsuzluğu sorunu yaşayan çalışanların kendilerine uygun iş bulma süreçlerinde bir ara adım olarak iş görebilir. Ek işte edinilen deneyim iş değiştirme olasılığını artırabilir (Hirsch vd, 2017). Nitekim, Panos vd. (2014) İngiltere için panel veri analizi ile yaptıkları çalışmada, asıl işlerinden farklı bir meslekte ikinci bir işi olan kişilerin ana işlerini bir sene içinde değiştirme olasılığının daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Guariglia ve Kim (2006) Rusya verisi ile yaptıkları analizde, kendi işinde çalışmak isteyen kişilerin, geçici bir süre ücretli olarak çalıştıkları ana işlerinin yanı sıra kendi işlerinde de çalıştıklarını, daha sonra ücretli işlerini bıraktıklarını göstermişlerdir.

Birden fazla işte çalışma, finansal rahatlatma ya da kariyer gelişiminin haricinde başlı başına çalışanlara bir fayda sağlayabilir. Örneğin, müzikle ilgilenen bir kişi gündüzleri rutin bir işte çalışırken geceleri müzik gruplarında çalışabilir (Conway ve Kimmel, 1998).

İktisat literatüründe, motivasyonların yanı sıra, birden fazla işte çalışmayla ilişkili demografik değişkenler konusunda da çalışmalar bulunmaktadır. Kadınların ek işte çalışma olasılığının daha düşük olduğuna dair bulgular mevcut olduğu gibi (Livanos ve Zangelidis, 2012) tersi sonuçlar da elde edilmiştir (Sabine ve Weber, 2020). Çalışmaların çoğunluğunda gençlerin ek işte çalışma olasılığının daha fazla olduğu görülmüştür (Campion vd., 2020). Bununla birlikte, Livanos ve Zangelidis (2012) 1998-2004 dönemi Yunanistan verisiyle yaptıkları çalışmada tam tersi bir sonuç elde etmişler ve bu sonucu Yunanistan'da aile bağlarının kuvvetli olmasına ve gençlerin ailelerinden maddi destek sağlamasına bağlamışlardır. Son olarak, evliler arasında ek işte çalışma oranı bekarlara göre daha yüksek

bulunmaktadır (Conway ve Kimmel, 2001; Guariglia ve Kim, 2006; Livanos ve Zangelidis, 2012).

3. VERİ KAYNAĞI VE TÜRKİYE'DE BİR DEN FAZLA İŞTEN ÇALIŞMA ORANI

Bu bölümde ilk olarak veri kaynağı tanıtılacak ve birden fazla işte çalışma tanımlanacaktır. İkinci olarak ise Türkiye'de 2014-2018 döneminde birden fazla işte çalışma oranı ülke geneli, kadın-erkek ayrımı ve bölgesel ayrımında hesaplanacaktır.

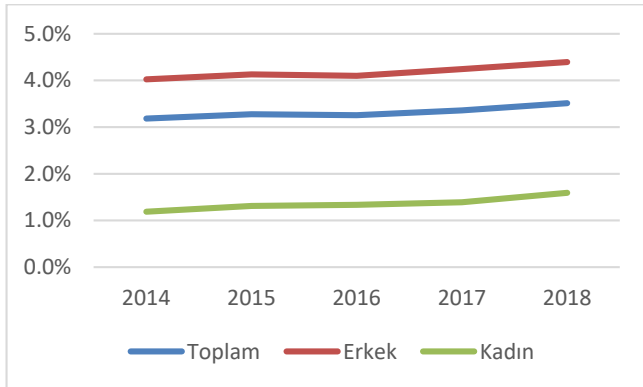
3.1 Veri Kaynağı

Bu çalışmada Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) tarafından üretilen Hane Halkı İşgücü Anketi (HİA) mikro veri setleri 2014-2018 dönemi için bir araya getirilerek oluşturulan birleştirilmiş veri seti (pooled data) kullanılmıştır. Veri setinde kişilerin işgücü durumuna ilişkin bilgilerin yanı sıra kişilerin demografik özellikleri ve istihdam edilenlerin çalıştıkları işlerle ilgili bilgiler bulunmaktadır. Analiz döneminde veri setlerinde toplam 1.916.429 gözlem bilgisi bulunmaktadır. Çalışma sadece istihdamda olanları kapsadığı için analizlerde kullanılan gözlem sayısı 861.533 olarak gerçekleşmiştir. Veri setleri Türkiye'deki 15 yaş ve üzeri kurumsal olmayan nüfusu temsil kabiliyetine sahip olup, her gözlem için örneklem ağırlık katsayıları mevcuttur. Tüm hesaplama ve analizlerde söz konusu katsayılar kullanılmıştır.

Çalışmanın konusu olan ek işte çalışma durumunun belirlenmesi için, HİA içinde yer alan ve istihdam edilmekte olanlara sorulan "Bu işinize ilaveten, referans haftası içinde nakdi veya aynı gelir elde etmek amacıyla başka bir işte çalıştınız mı veya başında bulunmadığınız bir işiniz var mı?" sorusu kullanılmıştır. Soruya "evet" cevabı verenler 1, "hayır" cevabı verenler 0 şeklinde kodlanarak "ek işte çalışma" kukla değişkeni oluşturulmuştur.

3.2 Türkiye’de Birden Fazla İşte Çalışma Oranları

Türkiye’de yıllara göre birden fazla işte çalışma oranları Şekil 1’de verilmektedir. Tüm örneklem dikkate alındığında, çalışanların yüzde 3 ile yüzde 3,5 civarında bir oranı ek bir işte çalışmaktadır. Yıllara göre eğilim incelendiğinde hafif bir artış söz konusudur; 2014 yılında yüzde 3,2 olarak gerçekleşen oran 2018 yılında yüzde 3,5’e çıkmıştır. Bu oran, 2015 yılında yüzde 5 olarak hesaplanan ABD verisinin bir miktar altındadır (Hirsch vd., 2017). Avrupa ülkelerinin 2015 yılı verileriyle Pouliakas (2017) tarafından yapılan araştırmanın sonuçlarıyla karşılaştırıldığında ise Türkiye’de ek işte çalışma oranı İzlanda, Hollanda, İsveç ve Norveç gibi Kuzey Avrupa ülkelerinin oldukça gerisinde, Bulgaristan, Romanya ve Slovakya gibi Doğu Avrupa ülkelerinin ise üzerindedir.



Şekil 1: Yıllara Göre Türkiye’de Birden Fazla İşte Çalışma Oranı

Cinsiyet ayrımında bakıldığında, birden fazla işte çalışanların oranının erkeklerde kadınlara göre oldukça yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye’ye ilişkin literatürde, geleneksel ataerkil aile yapısı ve öncelikli olarak hane halkı işlerinden sorumlu olmanın kadınların işgücüne katılımını kısıtladığına yönelik bulgular mevcuttur (Kızılgöl, 2012). Şekil 1’de görülen kadın ve erkekler arasındaki fark, bu kısıtların kadınların ikinci bir işte çalışmasında da engel oluşturduğuna işaret etmektedir.

Tablo 1: Bölgelere Göre Ek İşte Çalışma Oranı (2018)

Bölge Kodu	Bölge Adı	Ek İş Oranı
TR10	İstanbul	1.4
TR21	Tekirdağ, Edirne, Kırklareli	8.2
TR22	Balıkesir, Çanakkale	4.9
TR31	İzmir	3.3
TR32	Aydın, Denizli, Muğla	6.1
TR33	Manisa, Afyonkarahisar, Kütahya, Uşak	3.4
TR41	Bursa, Eskişehir, Bilecik	1.8
TR42	Kocaeli, Sakarya, Düzce, Bolu, Yalova	5.4
TR51	Ankara	1.4
TR52	Konya, Karaman	6.2
TR61	Antalya, Burdur, Isparta	4.5
TR62	Adana, Mersin	2.7
TR63	Hatay, K. Maraş, Osmaniye	3.8
TR71	Kırıkkale, Aksaray, Niğde, Nevşehir, Kırşehir	3.7
TR72	Kayseri, Sivas, Yozgat	3.9
TR81	Zonguldak, Karabük, Bartın	5.4
TR82	Kastamonu, Çankırı, Sinop	9.0
TR83	Samsun, Tokat, Çorum, Amasya	6.0
TR90	Trabzon, Ordu, Giresun, Rize, Artvin, Gümüşhane	3.3
TRA1	Erzurum, Erzincan, Bayburt	3.4
TRA2	Ağrı, Kars, Iğdır, Ardahan	4.3
TRB1	Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli	10.0
TRB2	Van, Muş, Bitlis, Hakkari	3.4
TRC1	Gaziantep, Adıyaman, Kilis	1.5
TRC2	Şanlıurfa, Diyarbakır	2.5
TRC3	Mardin, Batman, Şırnak, Siirt	1.4

Türkiye’de genel olarak yüzde 3,5 gibi düşük bir oranda olmakla birlikte, birden fazla işte çalışma oranı bölgelere göre oldukça farklılaşmaktadır. Tablo 1 İBBS-2 düzeyinde bölgeler itibarıyla ek işte çalışma oranlarını

göstermektedir. İstanbul (TR10), Ankara (TR51) ve Mardin, Batman, Şırnak, Siirt (TRC3) bölgelerinde yüzde 1,4 gibi düşük bir seviyede olan ek işte çalışma oranları Malatya, Elazığ, Bingöl, Tunceli (TRB1)ve Kastamonu, Çankırı, Sinop (TR82) bölgelerinde yüzde 9 ve üzerinde gerçekleşmiştir. Bu durum bölgesel işgücü piyasası yapılarındaki farklılıkların da ek işlerde çalışma olasılığını etkilediğini göstermektedir. Hirsch vd. (2017) benzer bir farklılığı ABD için göstermişler ve bölgesel özelliklerin (trafikte geçen zaman, iş değiştirme oranları gibi) birden fazla işte çalışma olasılığını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır.

4. AMPİRİK ANALİZ

Bu çalışmada, istihdamda olan bir kişinin ek bir işte çalışma olasılığı tahmin edilmektedir. Regresyonun bağımlı değişkeni kişinin ek işte çalışması durumunda 1 diğer durumlarda 0 değerini almaktadır. Bağımlı değişken kesitli olduğu için tahminler doğrusal regresyon yerine probit modeli ile yapılmıştır. Probit modelinin tahmini en yüksek olabilirlik yöntemi olarak yapılmaktadır. Tahmin modeli kısaca şu şekilde ifade edilebilir;

$$P(y_{it} = 1) = f(\beta_0 + \beta X_{it} + \beta_t yıl_t + \varepsilon_{it}) \quad (1)$$

Burada y_{it} i kişinin t yılında birden fazla işte çalışma durumunu göstermektedir. Kişi ek bir işte çalışıyorsa 1, çalışmıyorsa 0 değerini almaktadır. $P(y_{it})$ ise birden fazla işte çalışma olasılığını ifade etmekte olup doğrudan gözlenmemekte, standard normal dağılım ile modellenmektedir. Birden fazla işte çalışma olasılığını etkileyebilecek olan kişisel değişkenler X_{it} ile ifade edilmektedir. Birden fazla işte çalışmanın zaman eğilimini ve makroekonomik faktörler ile iş çevrimlerinin birden fazla işte çalışma üzerindeki olası etkilerini kontrol etmek amacıyla her gözlem yılı için bir kukla değişken ($yıl_t$) denkleme dahil edilmiştir. Hata terimi ε_{it} sıfır ortalama ve sabit varyans ile normal olarak dağılmaktadır.

Kişisel özellikler olarak demografik özellikler (cinsiyet, yaş grubu, eğitim durumu ve medeni durum), esas işin özellikleri (çalışılan saat, özel ya da kamu sektöründe çalışma, işteki durum,

işin geçici olup olmadığı, alınan ücret ve meslek), İBBS-2 düzeyinde bölge kukla değişkenleri ve NACE Rev 2 sınıflamasına göre kısım düzeyinde çalışılan sektör kukla değişkenleri modele dahil edilmiştir.

Çalışmada bireylerin yaşı 15-24, 25-34, 35-44, 45-54 ve 55 yaş ve üstü şeklinde 5 grup şeklinde incelenmiştir. Eğitim durumu lise altı eğitilmişler, lise mezunları ve yüksek öğrenim mezunları şeklinde 3'lü bir kategorik değişken şeklinde modele dahil edilmiştir. Çalışanların medeni durumu, evliler için 1 diğer bireyler için 0 değerini alan kukla değişken olarak kodlanmıştır. Ayrıca evli olmanın kadınlar ve erkekler arasında etkisinin farklılaşp farklılaşmadığını incelemek amacıyla evli olma ve cinsiyet değişkenlerinin etkileşim terimi modele eklenmiştir.

Bireylerin işteki durumu ücretli ve yevmiyeliler için 1 diğer durumlar için (kendi başına çalışan, işveren ya da ücretsiz aile işçisi) 0 değerini alan bir kukla değişkenle modele dahil edilmiştir. Modele ayrıca özel sektörde çalışmanın 1, kamu sektöründe çalışmanın 0 değerini aldığı bir kukla değişken eklenmiştir. Çalışanların genel haftalık çalışma saati de modele dahil edilmiştir. Son olarak çalışanların meslekleri ISCO-08 sınıflandırmasına 2 haneli olarak kukla değişkenler şeklinde modele eklenmiştir. HİA verilerinde yalnızca ücretli çalışanlar için ana işlerinde aylık ücret verisi ve çalışılan işin geçici olup olmadığına dair bilgi de mevcuttur. Söz konusu iki değişkenin ek işte çalışmanın arkasındaki gelir elde etme ve iş kayıplarının yaratabileceği gelir dalgalanmalarından korunma motivasyonlarıyla yakından ilişkisi dikkate alınarak, bu değişkenleri içeren modeller yalnızca ücretli çalışanlar için ayrıca tahmin edilmiştir. Modellerde aylık ücretler 2003 bazlı Tüketici Fiyatları Endeksi ile reelleştirilmiş ve logaritması alınmış haliyle kullanılmıştır.

Analizde kullanılan değişkenlerin ağırlıklı ortalamaları, ek işte çalışanlar ve çalışmayanlar ayrımında Tablo 2'de verilmektedir. Şekil 1'e paralel olarak ek işte çalışanların içinde kadınların oranı yüzde 12,6 iken ek işte

çalışmayanların içinde kadınların oranı yüzde 31,2 gibi çok daha yüksek bir orandadır. Ek işte çalışanların arasında gençlerin oranı oldukça düşüktür. Lise altı eğitilmişlerin ek işte çalışanların oranı ek işte çalışmayanlara göre oldukça yüksekken, yükseköğrenim mezunlarında tam tersi bir eğilim söz konusudur. Birden fazla işte çalışanların yüzde 85,3 gibi çok yüksek bir oranı evli iken bu oran sadece bir işte çalışanlarda yüzde 69,9'a gerilemektedir.

Tablo 2: Betimleyici İstatistikler

	Ek İşte Çalışanlar	Ek İşte Çalışmayanlar
Cinsiyet		
Kadın (%)	12,6	31,2
Yaş Grubu (%)		
15-24	6,0	15,1
25-34	20,1	28,1
35-44	34,5	27,5
45-54	28,4	18,1
55+	11,0	11,2
Eğitim (%)		
Lise Altı	65,9	57,6
Lise	20,2	20,3
Yükseköğrenim	13,9	22,1
Medeni Durum(%)		
Evli	85,3	69,9
Çalışılan Saat	45,6	46,8
Özel Sektör (%)	83,5	87,0
İşteki Durum(%)		
Ücretli	58,6	67,5
Aylık Ücret (2003 fiyatları)*	584,0	628,8
Gecici İş (%)*	17,1	12,9
*Sadece ücretli çalışanlar için bilgi bulunmaktadır.		

İş özelliklerine bakıldığında, ana işte ortalama çalışılan saatin ek işte çalışanlar için daha düşük olduğu görülmektedir. Ek işte çalışanlar arasında özel sektör çalışanlarının oranı kamu çalışanlarına göre daha düşük seviyededir. Ek işte çalışanlar arasında düşük vasıf gerektiren işlerde (Vasıf seviyesi 1) çalışanların oranı (%12,7) sadece tek bir işte çalışanlara göre (%15,1) daha düşüktür. Ücretli çalışanların ek

işte çalışanların içindeki payı diğer çalışma biçimlerine göre daha düşüktür. Ücretli çalışıp ek bir işte çalışanlar ana işlerinde ortalamada daha düşük maaş almakta olup, söz konusu çalışanların geçici bir işte çalışma oranı daha yüksektir.

Probit analizi sonuçları Tablo 3'te verilmektedir. Probit modeli doğrusal bir model olmadığı için tartışma katsayılar üzerinden değil marjinal etkiler üzerinden yapılmaktadır.¹ İlk sütunda tüm çalışanlar için, ikinci sütunda ise ana işinde ücretli çalışanlar için sonuçlar verilmektedir. Standart hatalar parantez içinde gösterilmektedir.

Tüm çalışanlara ilişkin tahmin sonuçları, diğer tüm özellikler kontrol edildikten sonra, kadınların erkeklere ek işte çalışma olasılığının daha düşük olduğuna işaret etmektedir. Bu durum çalışan kadınların ev işlerindeki sorumlulukları da dikkate alındığında ek bir işte çalışmak için zaman bulamadıklarına işaret edebilir. Yaş grupları itibarıyla bakıldığında baz grup olan 15-24 yaş grubuna göre diğer tüm yaş gruplarında ikinci bir işte çalışma olasılığı yüksektir. Bu durum Yunanistan örneğinde olduğu gibi (Livanos ve Zangelidis, 2012) gençlerin maddi sorumluluklarının daha az olmasıyla ve ailelerinden destek almalarıyla ilgili olabilir. Bu duruma yol açan başka bir neden işgücü piyasasında gençlere uygun işlerin sınırlı olması olabilir. Tüm çalışanlar için sonuçlar incelendiğinde, eğitim seviyesi arttıkça ek bir işte çalışma olasılığının düştüğü görülmektedir. Baz olarak alınan lise altı eğitilmişlere göre, lise mezunlarının ikinci bir işte çalışma olasılığı yüzde 0,5, yükseköğrenim mezunlarının ise yüzde 1,8 oranında daha düşüktür. İlk bakışta bu sonuç, düşük eğitimlilerin daha düşük gelir etmesinin bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Ancak, aylık ücretlerin etkisinin kontrol edildiği ücretli çalışanlar örneğinde elde edilen tahmin sonuçları da benzer bir eğilime işaret etmektedir. Dolayısıyla, finansal motivasyonlar eğitim düzeyleri arasındaki bu farklılığı açıklayamamaktadır. Kariyer geliştirme hedefi

¹ Tahmin sonuçları talep halinde paylaşılabilir.

bu farklılığın nedeni olabilir. Yeterli eğitim seviyesine sahip olmayan lise altı eğitimliler beşeri sermayelerini geliştirmek için birden fazla işte çalışmayı tercih edebilirler. Modele eklenen son demografik değişken olan medeni durum göstergesi, evli erkeklerin bekarlara kıyasla birden fazla işte çalışma ihtimalinin yüzde 1 civarında daha fazla olduğuna işaret etmektedir. Bu durum da artan finansal sorumlulukların kişileri ek işte çalışmaya yönlendirmesi şeklinde yorumlanabilir. Öte yandan evli olmanın kadın olmayla etkileşim teriminin marjinal etkisi negatiftir. Bir diğer ifadeyle, evli kadınların bekar kadınlara kıyasla ek işte çalışma olasılığı daha düşüktür. Bu durum, hane halkı sorumluluklarının ek işte çalışma olasılığına olumsuz etkisinin evli kadınlarda bekar kadınlara göre daha fazla olduğuna işaret etmektedir. Tüm çalışanlar ve ücretli çalışanların gözlemleriyle yapılan tahmin sonuçları demografik değişkenler için benzer sonuçlar vermektedir.

Ana işin özelliklerine bakıldığında, çalışılan saat arttıkça ikinci bir işte çalışma olasılığının azaldığı görülmektedir. Çalışma saatinin negatif etkisi, saat kısıtı hipotezi ile tutarlıdır. Bireylerin gün içinde toplam çalışabileceği saat sınırlı olduğu için, ana işinde çalışma saati yüksek olan bireyler ek işte çalışmak için yeterli zaman bulamayabilir. Ayrıca, ana işte uzun süre çalışma kaynaklı yorgunluk ek bir işte çalışma motivasyonunu azaltabilir. Diğer özellikler kontrol edildikten sonra kamu ile özel sektör çalışanlarının ek işte çalışma olasılıkları arasında istatistiki olarak anlamlı bir fark bulunamamıştır. İşteki durum incelendiğinde ücretli çalışanlar arasında ek işte çalışma olasılığının daha düşük olduğu görülmektedir. Ücretli çalışanlarda aylık gelirin nispeten düzenli olması bu sonuçta etkili olabilir. Diğer bir ifadeyle, ana işinde ücretli şekilde çalışmayanlar, gelir dalgalanmalarının etkisini azaltmak amacıyla ikinci bir işte çalışmayı tercih ediyor olabilir.

Tablo 3: Probit Tahmin Sonuçları (Marjinal Etkiler)

Bağımlı Değişken: Ek İşte Çalışma	Tüm Çalışanlar	Ücretli Çalışanlar
Demografik Özellikler		
Kadın	-0.02166*** (0.001)	-0.01830*** (0.001)
Yaş Grubu		
25-34	0.00847*** (0.001)	0.00782*** (0.001)
35-44	0.01852*** (0.001)	0.01536*** (0.001)
45-54	0.01960*** (0.001)	0.01913*** (0.001)
55+	-0.00043 (0.001)	0.00652*** (0.001)
Eğitim		
Lise	-0.00540*** (0.001)	-0.00650*** (0.001)
Yükseköğrenim	-0.01811*** (0.001)	-0.02013*** (0.001)
Evli	0.01605*** (0.001)	0.01346*** (0.001)
Evli*Kadın	-0.02549*** (0.001)	-0.01760*** (0.002)
Ana İşin Özellikleri		
Çalışılan Saat	-0.00047*** (0.000)	-0.00049*** (0.000)
Özel Sektör	0.00095 (0.001)	0.00152 (0.001)
Ücretli	-0.01493*** (0.001)	
gecici iş		0.00237*** (0.001)
Ücret(logaritma)		-0.00620*** (0.001)
Gözlem Sayısı	848.607	472.138

Not: Değişen varyansa karşı sağlam standart hatalar parantez içinde verilmektedir. *, ** ve *** sırasıyla yüzde 1, 5 ve 10 düzeyinde istatistiki anlamlılığı ifade etmektedir. Kategorik değişkenler için baz kategoriler 15-24 yaş grubu, lise altı eğitimliler ve 2014 yılıdır. Meslek, bölge ve sektörlerle ilgili kukla değişkenler ile yıl kukla değişkenleri modele dahil edilmiş olup tabloda gösterilmemiştir.

Sadece ücretli çalışanların gözlemleriyle tahmin edilen model sonuçlarına göre, aylık ücret arttıkça ek bir işte çalışma olasılığı düşmektedir. Bu sonuç finansal motivasyonların ikinci bir işte çalışmada etkili olduğuna işaret etmektedir. Öte yandan,

çalışılan ana işin geçici nitelikte olması ek bir işte çalışma olasılığını artırmaktadır. Diğer bir ifadeyle, ikinci bir işte çalışmak, ana işin geçici mahiyette olmasının neden olduğu gelir dalgalanmalarına karşı bir sigorta işlevi görmektedir.

5. SONUÇ

Birden fazla işte çalışma ya da ek işte çalışma, bireylerin işgücü piyasasında yaşadığı sorunları aşmak ya da finansal veya kariyer hedeflerine ulaşmak için kullandıkları yöntemlerden biridir. Uluslararası teorik ve ampirik literatür ek işe çalışmanın altındaki motivasyonları ve bu motivasyonlarla ilgili kişisel özellikleri yoğun olarak incelemiştir. Bununla birlikte bu konuda Türkiye’de Tansel (1996)’in çalışması haricinde bir inceleme yapılmamıştır. Bu noktadan hareketle, bu çalışmada Türkiye’de birden fazla işte çalışmayı belirleyen kişisel özellikler, 2014-2018 dönemine ilişkin hane halkı işgücü anketi verileri kullanılarak tespit edilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın sonuçları, diğer ülkelerdeki bulgulara benzer şekilde, finansal kısıtların ya da hedeflerin birden fazla işte çalışmada önemli bir rolü olduğunu ortaya koymaktadır. Öncelikle bireylerin ana işlerindeki ücretleri ile ek işte çalışma olasılıkları ters orantılıdır. Bir diğer ifadeyle ana işinde yeterli gelir düzeyine ulaşan bireylerin ikinci bir işte çalışma olasılığı düşmektedir. Ayrıca evliler ve erkekler gibi hane halkının finansal sorumluluğunu daha fazla hisseden bireylerin ikinci bir işte çalışma ihtimali daha yüksektir. Öte yandan Türkiye’deki güçlü aile bağları sayesinde ailelerinden aynı ya da nakdi yardım alabilen gençlerde ikinci bir işte çalışma olasılığı daha düşüktür.

Ana işte çalışılan saat arttıkça birden fazla işte çalışma olasılığı azalmaktadır. Bu sonuç literatürde belirtilen saat kısıtı hipotezi ile uyumludur. Kadınların ek işte çalışma olasılığının düşük olması da, hane halkı işlerindeki geleneksel sorumlulukları nedeniyle, zaman kısıtı hipotezi ile uyumlu olarak değerlendirilebilir. Öte yandan,

kadınların işgücü piyasasına girişindeki diğer engeller, örneğin sosyal normlar da, çalışan kadınların ek bir işte çalışmasına engel olabilir. Bu nedenle, kadınların ikinci bir işe sahip olmamasına neden olan faktörler ayrıca incelenmelidir.

Tahmin sonuçları birden fazla işte çalışmanın yalnızca ek gelir sağlamadığı ayrıca gelir dalgalanmalarına karşı bir sigorta işlevi gördüğüne işaret etmektedir. Gelir akışları ücretliler kadar düzenli olmayan çalışanlar ya da ana işi geçici olan ücretliler ek bir işte çalışarak gelir akışlarını düzenli hale getirmeye çalışmaktadırlar. Söz konusu sigorta özelliği dikkate alınarak, mevzuatta ek işte çalışmayı caydırıcı etkisi olan düzenlemelerin tespit edilip gerekli değişikliklerin yapılması önem taşımaktadır.

Son olarak, diğer kişisel özelliklerin ve iş özelliklerinin etkileri arındırıldıktan sonra düşük eğitimliler arasında daha yoğun olması, ikinci bir işte çalışmanın arkasındaki bir motivasyonun da kariyer gelişimi olabileceği izlenimi uyandırmaktadır. Eğitim seviyesi yeterli olmayan kişiler söz konusu eksikliklerini birden fazla işte çalışıp deneyimlerini artırarak kapatmaya çalışıyor olabilirler. İlerleyen dönemlerde bu konuda yapılacak daha derin çalışmalar kariyer gelişimi motivasyonunun ikinci bir işte çalışma kararında etkili olup olmadığını daha net ortaya koyabilir. İlerleyen çalışmalarda incelenmesi gereken bir başka husus da ikinci işte çalışmanın sonuçlarıdır. Örneğin, birden fazla işte çalışanların işgücü piyasasındaki hareketliliğin ya da yaptıkları işlerden elde ettikleri faydanın daha fazla olup olmadığı incelenmelidir.

Çalışmanın bir diğer bulgusu bölgeler arasında ek işte çalışma oranlarının önemli miktarda farklılaşmasıdır. Çalışmada ek işte çalışmanın kişisel belirleyicilerine odaklanılmış, diğer etkenler incelenmemiştir. İlerleyen çalışmalarda, birden fazla işte çalışma oranlarını etkileyen bölgesel faktörler incelenebilir

REFERANSLAR

- ABDUKADIR, G. (1992). Liquidity constraints as a cause of moonlighting. *Applied Economics*, 24(12), 1307-1310.
- CAMPION, E. D., CAZA, B. B., MOSS, S. E. (2020). Multiple Jobholding: An Integrative Systematic Review and Future Research Agenda. *Journal of Management*, 46(1), 165-191.
- CHOE, C., OAXACA, R. L., RENNA, F. (2018). Constrained vs unconstrained labor supply: the economics of dual job holding. *Journal of Population Economics*, 31(4), 1279-1319.
- CONWAY, K. S., KIMMEL, J. (1998). Male labor supply estimates and the decision to moonlight. *Labour Economics*, 5(2), 135-166.
- CONWAY, K. S., KIMMEL, J. (2001). Who moonlights and why? Evidence from the SIPP. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 40(1), 89-120.
- GUARIGLIA, A., KIM, B. Y. (2004). Earnings uncertainty, precautionary saving, and moonlighting in Russia. *Journal of Population Economics*, 17(2), 289-310.
- GUARIGLIA, A., KIM, B. Y. (2006). The dynamics of moonlighting in Russia 1: What is happening in the Russian informal economy? *Economics of Transition*, 14(1), 1-45.
- HIRSCH, B. T., HUSAIN, M. M., WINTERS, J. V. (2016). Multiple job holding, local labor markets, and the business cycle. *IZA Journal of Labor Economics*, 5(1), 4-33.
- HIRSCH, B. T., HUSAIN, M. M., WINTERS, J. V. (2017). The puzzling pattern of multiple job holding across US labor markets. *Southern Economic Journal*, 84(1), 26-51.
- HLOUSKOVA, J., TSIGARIS, P., CAPLANOVA, A., SIVAK, R. (2017). A behavioral portfolio approach to multiple job holdings. *Review of Economics of the Household*, 15(2), 669-689.
- KIZILGÖL, Ö. A. (2012). Kadınların İşgücüne Katılımının Belirleyicileri: Ekonometrik bir Analiz. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 13(1), 88-101.
- LIVANOS, I., ZANGELIDIS, A. (2012). Multiple job-holding among male workers in Greece. *Regional Studies*, 46(1), 119-135.
- MENGER, P. M. (2017). Contingent high-skilled work and flexible labor markets. Creative workers and independent contractors cycling between employment and unemployment. *Swiss Journal of Sociology*, 43(2), 253-284.
- PAXSON, C. H., SICHERMAN, N. (1996). The dynamics of dual job holding and job mobility. *Journal of Labor Economics*, 14(3), 357-393.
- PANOS, G. A., POULIAKAS, K., ZANGELIDIS, A. (2014). Multiple job holding, skill diversification, and mobility. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 53(2), 223-272.
- POULIAKAS, K. (2017). Multiple job-holding: Career pathway or dire straits? <https://wol.iza.org/articles/multiple-job-holding-career-pathway-or-dire-straits/long> (Erişim Tarihi: 24.04.2020)
- PERLMAN, R. (1966). Observations on overtime and moonlighting. *Southern Economic Journal*, 33(2), 237-244.
- SABINE, K. WEBER, E. (2020). Secondary job holding in Germany, *Applied Economics*, DOI: 10.1080/00036846.2019.1707767
- SHISHKO, R. ROSTKER, B. (1976). The economics of multiple job holding. *The American Economic Review*, 66(3):298-308.
- TANSEL, A. (1996). Urban male wage earners and moonlighting in Turkey. Working paper series/Economic Research Forum No: 9601. Economic Research Forum, Cairo, EG.
- WILENSKY, H. L. (1963). The moonlighter: A product of relative deprivation. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 3(1), 105-124.

Müşterilerin Mobil Uygulamalara Yönelik İlgin Davranma Niyeti: Navigasyon Uygulamaları Örneği

Nilşah CAVDAR AKSOY ¹, Ebru TÜMER KABADAYI ², Alev KOÇAK ALAN ³, Coşkun ERMEHAN ⁴
Özet

Dijital dünyanın önemli bir temsilcisi olan mobil uygulamalar, müşterilerin çevrimiçi ortamda farklı alanlarda hizmet almak için kullandığı araçlardandır. Bu alanların açığa çıkardığı uygulamalardan biri mobil navigasyon uygulamalarıdır. Bu çalışmada, mobil navigasyon uygulamaları üzerine bir araştırma yürütülmüştür. Çalışmanın amacı, mobil uygulama kullanıcılarının ilgin davranma niyetlerini kalite, psikolojik ilginlik ve algılanan faydaların etkileri aracılığıyla navigasyon uygulamaları bağlamında incelemektir. Çalışmada çevrimiçi anket yöntemi kullanılmış ve elde edilen 403 anket yapısal eşitlik modeli aracılığıyla test edilmiştir. Araştırma bulgularına göre, kalite boyutlarından bilgi kalitesi ve sistem kalitesi psikolojik ilginliği pozitif yönde etkilemektedir. Psikolojik ilginlik mobil uygulamaların bilgi, hedonik, sosyal bütünleştirici ve kişisel bütünleştirici faydalarının her birini ve müşterilerin ilgin davranma niyetini pozitif yönde etkilemektedir. Algılanan faydalardan yalnızca sosyal bütünleştirici fayda müşterilerin ilgin davranma niyetini pozitif yönde etkilemektedir. Bulgular neticesinde araştırma kısıtları ve pazarlama araştırmacıları ve uygulayıcıları için öneriler sunulmuştur.

Anahtar kelimeler: Müşterilerin ilgin davranma niyeti, mobil uygulama kalitesi, algılanan faydalar, psikolojik ilginlik
Jel Kodu: M1, M31

Customer Engagement Behavioral Intention Towards Mobile Applications: Mobile Navigations as An Example

Abstract

Mobile applications, an essential representative of the digital world, are the tools that customers use to receive services in different areas online. One of the applications revealed by these areas is mobile navigation applications. In this study, research was conducted on mobile navigation applications. This study aims to examine customer engagement behavioral intention in the context of mobile navigation applications through mobile application quality, psychological engagement and perceived benefits. In the study, the online survey method was used, and 403 questionnaires were gathered and tested through structural equation modeling. Based on the research findings, information quality and system quality affect psychological engagement positively. Psychological engagement has a positive effect on learning benefit, hedonic benefit, personal integrative benefit, social integrative benefit, and customer engagement behavioral intention. Besides, only social integrative benefit among perceived benefits positively affects customer engagement behavioral intention. As a result of the findings, research limitations and suggestions for marketing researchers and practitioners were presented.

Keywords: Customer engagement behavioral intention, mobile application quality, perceived benefits, psychological engagement
Jel Codes: M1, M31

1. GİRİŞ

İnternetin yaygınlaşması ve dijitalleşmenin işletme dünyasına yansımaları müşterilerle kurulan ilişkilerin yepyeni bir boyut

kazanmasına (Malthouse vd., 2013) ve “müşteri ilginliği” kavramının işletmeler için son yıllardaki kritik performans göstergelerinden biri olarak gösterilmesine (Li vd., 2017) neden

ATIF ÖNERİSİ (APA): Cavdar Aksoy, N., Tümer Kabadayı, E., Kocak Alan, A., Ermehan, C. (2020). Müşterilerin Mobil Uygulamalara Yönelik İlgin Davranma Niyeti: Navigasyon Uygulamaları Örneği. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 573-592. Doi: 10.24988/ije.202035310

¹ Araş. Gör., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Gebze/KOCAELİ, **EMAIL:** n.cavdar@gtu.edu.tr

ORCID: 0000-0003-0734-3930

² Prof. Dr., Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Gebze/KOCAELİ, **EMAIL:** tumer@gtu.edu.tr

ORCID: 0000-0002-0673-6866

³ Doç. Dr., Albeka Danışmanlık, Suadiye/İSTANBUL, **EMAIL:** alev.alan@albekaconsulting.com

ORCID: 0000-0002-1060-1593

⁴ YL Mezun, Gebze Teknik Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Gebze/KOCAELİ, **EMAIL:** coskunermehan@gmail.com

ORCID: 0000-0002-5768-7080

olmuştur. Müşterilerin (veya potansiyel müşterilerin) işletme veya markanın teklif ve aktiviteleri ile olan etkileşim ve bağlantı seviyesi olarak tanımlanan (Vivek vd., 2014, s.402) müşteri ilginiği, bilhassa işletme-müşteri arasındaki çift yönlü iletişimin yüksek olduğu dijital kanallarda, işletmelerin dijital pazarlama politikalarını müşteri için değer yaratma noktasında şekillendirecek güçte bir yapıdır (Cheung vd., 2015; Hollebeek ve Macky, 2020). İlginliği yüksek müşteriler, işletme performansına yüzde 7 ile 23 oran aralığında artış sağlayabilirken ilginiği düşük veya negatif olan müşteriler işletmeye büyük oranda zarar verebilmektedir (Kumar ve Pansari, 2016). Müşterilerinin bu bağlamdaki etkisinin farkında olan birçok işletme pazarlama faaliyetlerini dijital dünyanın gerektirdiklerine uygun olarak konumlandırmaya başlamıştır. Dijital çağın önemli göstergelerinden biri de mobil uygulamalardır. İnternete mobil cihazlar üzerinden erişim 2010 yılından itibaren oldukça yükselmiş, 2014 yılı itibari ile mobil cihazlardan internete erişim oranı masaüstü ve dizüstü bilgisayarlardan internete erişim oranını geçmiştir (Meeker, 2018). Mobil cihaz kullanıcıları 2019 yılı itibari ile 204 milyar uygulama indirmişlerdir ve bu sayının 2022 yılında 258,2 milyara ulaşması beklenmektedir (Clement, 2018). Mobil uygulamaların bu denli yaygınlaşması ile, dijital kanallar vasıtasıyla oluşan müşteri-işletme etkileşimleri de önemli ölçüde artmıştır. Mobil cihazları hayatlarının bir parçası haline getiren müşteriler daha esnek yaşama imkânı elde etmiş ve satın alma kararlarında daha güçlü hale gelmiştir. Müşterilerin ihtiyaç ve davranışlarına uygun hareket eden işletmeler de rekabet avantajlarını artırmaya ve müşterileri ile ilişkilerini ve kurdukları bağları geliştirmeye başlamıştır (Tarute vd, 2017). Mobil uygulamalar müşteri ilginiği davranışının gözlemlenmesi için önemli bir kaynak sunmaktadır. Mobil uygulamaların işletme ve müşteri arasında bir bağ kurabilmesi özelliğinden faydalanan işletmeler uzun vadede müşteri sadakati elde edilebilmektedir. Bu sebeple, bu tür faydalar elde etmek isteyen

uygulama geliştiricileri ve işletmelerin piyasaya sürecekleri mobil uygulamaların çeşitli özelliklerine dikkat etmeleri gerekmektedir (Ryan ve Jones, 2009). Buradan hareketle, bazı araştırmacılar mobil uygulamalar bağlamında hangi yapıların müşteri ilginiği üzerinde etkili olduğunu keşfetmek üzere çeşitli incelemeler yapmışlardır. Dovaliené ve arkadaşları (2016) hedonizm, müşteri sosyalliği, teknik uygunluk, memnuniyet; Tarute ve arkadaşları (2017) fonksiyonellik, tasarım çözümleri, etkileşimlilik ve bilgi kalitesi; Fang (2016) etkileşimlilik ve sosyal varlık; Zhang ve arkadaşları (2017) teknik, sosyal ve bireysel özellikler; McLean (2018) algılanan kullanım kolaylığı, algılanan kullanılabilirlik, uygunluk ve eğlence değişkenlerine odaklanarak müşteri ilginiğini açıklamak üzere araştırmalar yürütmüşlerdir. Fang ve arkadaşları (2017) aynı bağlamdaki araştırmalarında uygulama tasarımı ve performansının müşteri ilginiğine etkisini incelemiş ve mobil uygulamaların kalite özelliklerinin nispeten az araştırılmakta olduğunu vurgulamıştır. Buradan da anlaşılabilir gibi, mevcut müşteri ilginiği literatüründe kalite boyutlarının etkisini bütüncül olarak inceleyen bir çalışmaya rastlanamamaktadır. Öte yandan müşteri ilginiği genellikle çok boyutlu bir yapı olarak kabul edilmekte (Vivek vd., 2014; Busalim vd., 2019; Khan vd., 2020) ancak bu boyutların bireysel etkilerine odaklanma çabası henüz literatürde yoğun bir ilgi görmemektedir. Bir diğer önemli nokta, ilginiği davranışından önce, içsel motivasyon veya bazı dışsal etkenler tarafından harekete geçirilebilen, müşterilerin gönüllü ve devamlı davranışsal niyetleri olarak tanımlanan (Brodie vd., 2011, s.253) ilginiği davranma niyetini anlamının müşteri ilginiği literatürü için oldukça etkili olabileceğidir. Bunun bir nedeni, niyetin bireylerin belirli bir şekilde hareket etme olasılıklarını göstermesi ve böylelikle, onların bir konu hakkında nasıl düşüneceği, hissedeceği ve davranacağına dair ipuçları sunmasıdır (Kim vd., 2013a; Cheung vd., 2015; Peters vd., 2016). Öte yandan, ilginiği davranma niyeti rutin ticari işlemlerin ötesinde

bir durumdur ve işletmeler için oldukça değerlidir. Buradan hareketle, bu çalışmanın amacı mobil uygulama kullanıcılarının ilgin davranma niyetlerini kalite, psikolojik ilginlik ve algılanan faydaların etkileri aracılığıyla, mobil navigasyon uygulamaları bağlamında incelemektir. Mobil navigasyon uygulamalarının araştırma alanı olarak seçilmesinin nedeni, bireylerin günlük hayatta sıklıkla kullandıkları ancak kullanım düzeylerinin çeşitli sosyal medya veya haberleşme uygulamaları gibi mobil uygulamalar kadar yoğunluklu ve hatta bağımlılık düzeyinde (Sultan, 2014; Kircaburun ve Griffiths, 2018) olmadığı bir uygulama türüne odaklanma isteğidir. Böylelikle bu çalışma, hem araştırma modelinin alandaki çağrılara ve araştırma boşluklarına yanıt vermesi hem de nispeten az ilginin olduğu ancak günlük hayatın bir parçası olarak görülebilecek bir uygulama alanına odaklanması bakımından literatüre katkı sağlamaktadır.

2. LİTERATÜR İNCELEMESİ

Kritik performans göstergelerinden biri olarak kabul edilen müşteri ilginliği rekabet gücünü korumak ve artırmak isteyen tüm işletmeler için oldukça önemli hale gelmiştir (Li vd., 2017). Müşteri memnuniyeti, müşteri sadakati ve müşteri bağlılığı gibi kavramlar artık pazarlama stratejilerinin geliştirilmesinde bir başlangıç noktası olarak görülmektedir ve sürdürülebilir rekabet avantajını; müşterileri bilişsel, duygusal ve davranışsal olarak harekete geçirebilen işletmeler elde edebilmektedir (Pansari ve Kumar, 2017). Bunu sağlamanın etkili bir yolu da, müşteri ilginliğinin farkında olup bu bağlamda stratejiler geliştirmek ve uygulamaktır (Sashi, 2012).

Bellman ve arkadaşları (2011), kurumsal mobil uygulamaların web sitesi içi reklamlar gibi diğer web tabanlı dijital reklamlara nazaran müşteride daha etkili bir biçimde ilginlik oluşturan bir iletişim aracı olduğunu savunmaktadır. Literatürde, mobil uygulamaların müşterilerde ilginlik

oluşturduğuna ve bu durumun gözlemlenmesine olanak sunduğuna dair bazı yaklaşımlar bulunmaktadır (bakınız Tablo 1). İlk olarak, müşteriler mobil uygulamaları kendi istekleriyle mobil cihazlarına yüklediğinden bu uygulamalardan gelen mesajları dikkat dağıtıcı ve gereksiz olarak görmemekte ve kimi zaman bu bildirimleri faydalı bulabilmektelerdir (Bellman vd., 2011). Bu yönü mobil uygulamalara bir nevi “çekme reklamcılığı” özelliği kazandırmaktadır. Müşteriler mobil uygulamayı ne zaman kullanacağına, uygulamanın mobil cihazın hangi fonksiyonlarına ulaşabileceğine, hangi konularda reklam ve bilgilendirme alacaklarına kendileri karar vermektedir (Ström vd., 2014). Kimi zaman, kullanıcının izin verdiği ölçüde itme tipi mesajlar da müşterilere bildirimler yolu ile ulaştırılabilmektedir. Bu nedenle, mobil uygulamalar dijital platformlarda bütünleşik bir marka iletişim aracı olarak kabul edilmektedir (Ström vd., 2014). Bu uygulamalar müşterilerin klasik yöntemlere oranla daha derin bir bilişsel tecrübe yaşamasına olanak sunmaktadır (Viswanathan vd., 2017). İkincisi, bireyler mobil cihazlarına yüksek derecede önem verdiklerinden mobil cihaz kullanımı sırasında dikkatleri daha üst seviyede olmaktadır. Böylece, kendilerine mobil uygulamaları vasıtasıyla iletilen herhangi bir mesaj bilişsel olarak daha çok dikkat çekebilmektedir (Hutton ve Rodnick, 2009). Kurulan mobil, sosyal ve bütünleşik marka iletişimi vasıtasıyla müşteri ilginliği geliştirilmektedir. Müşterilerin satın alma davranışları ise, mobil uygulamaları bu yönde etkin kullanabilen işletmelerin lehine olacak şekilde gerçekleşmektedir (Kim vd., 2013a). Tüm bunlar, mobil uygulamaları çok değerli bir müşteri ilginliği aracı haline getirmektedir (Ström vd., 2014). Üçüncüsü, mobil cihazların sahip olduğu yetenekler müşterilere eşsiz bir deneyim sunabilmektedir (Kim vd., 2013a). Müşteriler dijital ortamda bir deneyim yaşarken, hem cihazlarının sunduğu çeşitli özellikler (kamera, konum vb.) hem de uygulamalara özgü özellikler (zenginleştirilmiş sanal gerçeklik, video içerik oluşturma, mobil

ödeme vb.) vasıtasıyla değer elde edebilmektedir. Çevrimiçi alışveriş deneyimlerinde de tüm bu özelliklerden faydalanan müşteriler işletme ile ilginlik temelinde bir gönül bağı kurmaya başlamaktadır (Bijmolt vd., 2010; Brodie vd., 2011) ve kendilerine kişiselleştirilmiş deneyimler sunabilen işletmelerin ürün ve hizmetlerine yönelik düzenli tercih alışkanlığı geliştirmektelerdir (Wang vd., 2015).

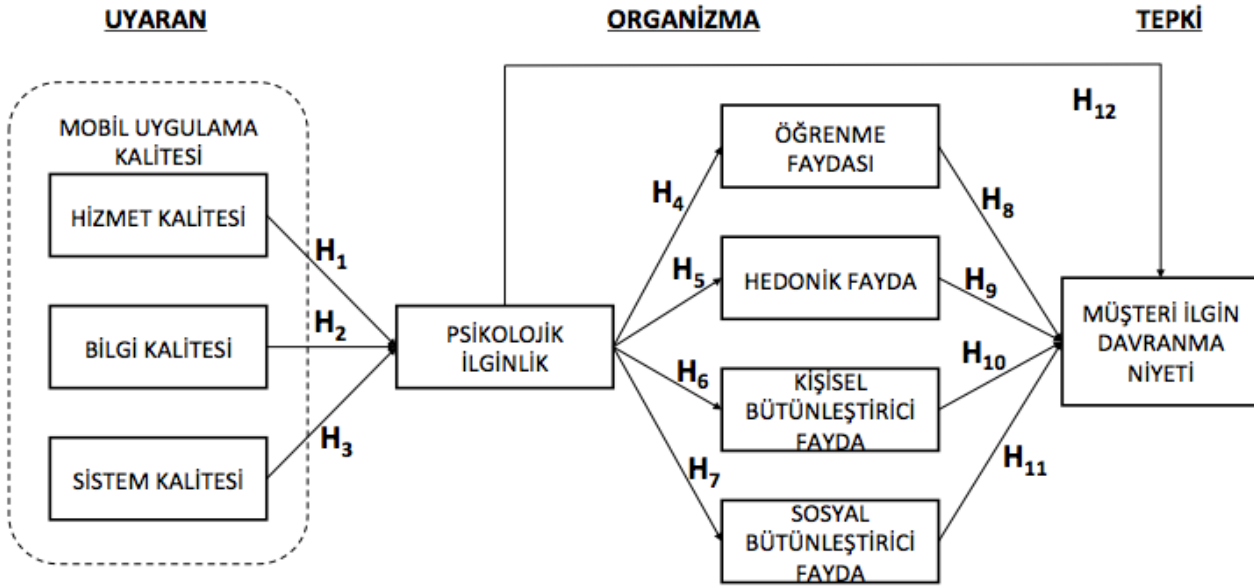
Tablo 1: İlginlik-mobil uygulamalar ilişkisine yönelik yaklaşımlar

YAKLAŞIM	KAYNAK
Uygulamaların gönüllü olarak mobil cihazlara yüklenmesi	Bellman vd., 2011; Ström vd., 2014; Viswanathan vd., 2017
Mobil cihazlara verilen yüksek önem	Hutton ve Rodnick, 2009; Kim vd., 2013a; Ström vd., 2014
Mobil cihazların kullanıcılara sunduğu özellikler	Bijmolt vd., 2010; Brodie vd., 2011; Kim vd., 2013a; Wang vd., 2015

Uyaran – Organizma – Tepki (U-O-T) modeli (Mehrabian ve Russell, 1974) mobil uygulamaların müşterilerin ilgin davranma niyetleri kapsamında ele alınmasına teorik bir dayanak hazırlamaktadır. Uyaran organizmayı harekete geçiren dışsal etkidir. Mehrabian ve Russell (1974), çevresel etkilerin bireylerin içsel süreçlerini/durumlarını etkilediğini öne sürmektedir. Bu model dijital dünyanın etkileri bağlamında değerlendirildiğinde, Eroğlu ve arkadaşlarının (2003) çevrimiçi alışveriş siteleri kapsamında yürüttükleri araştırma ile karşılaşılmaktadır. Yazarlar mağaza atmosferinin kişilerin duygusal ve bilişsel tutumlarına etkisini istatistiksel verilerle desteklemiştir. Daha sonra yapılan birçok çalışmada sanal ortamdaki uyaranlar; sitenin tasarımı, hizmet kalitesi, etkileşimlilik, ödüller gibi pek çok yapı olarak kullanılmış ve incelenmiştir (Mollen ve Wilson, 2009; Islam ve Rahman, 2017). Bu çalışmada ise, mobil uygulamaların kalitesine yönelik boyutlar

(hizmet kalitesi, bilgi kalitesi, sistem kalitesi) birer uyaran olarak kullanılmıştır.

U-O-T modelinde organizma, uyarandan etkilenen ve tepkinin açığa çıkmasına katkıda bulunan konumdadır. Organizma çevreden gelen uyaranları belli süreçlerden geçirerek tepki üreten yapıdır. Mehrabian ve Russell'a göre (1974) insanlar içsel süreçlerini; memnuniyet, duygusal uyarılma ve baskınlık olmak üzere üç temel duygu değerlendirmesi ile işletmektedir. Literatürde duygusal uyarılma, uyku halinden aşırı uyarılmaya kadar varabilmekte; memnuniyet duygusu, bir ucunda mutsuzluk bir ucunda ise aşırı memnuniyet ve duyguların dışa vurumu arasında bir durum; baskınlık duygusu ise, kişinin kendisini ne kadar güçlü hissettiğine dair algısı olarak yorumlanmaktadır (Karagöz, 2018). Bu çalışmada, Kullanımlar ve Doyumlar Teorisi (Katz vd., 1973) ışığında, mobil uygulamalara yönelik kalite boyutlarının içsel bir süreci yansıtacak şekilde psikolojik ilginlik ve neticesinde algılanan faydaları etkileyeceği inancıyla bu iki yapı araştırma modelinin organizma kısmını yansıtmaktadır. Bireylerin içsel süreçlerinin sonucu olarak gösterdiği yaklaşma ve kaçınma davranışları, U-O-T modelinde 'tepki' olarak incelenmektedir. Yaklaşma davranışları; kullanma, satın alma niyeti, geri bildirim verme vb. gibi olumlu davranışları; kaçınma davranışları ise, bunların tersi şekilde gerçekleşebilecek olumsuz davranışları içermektedir. Bu çalışmada tepki bölümünde, araştırma amacından hareketle, bireylerin mobil uygulamalara yönelik ilgin davranma niyetleri incelenmektedir. Bu bağlamda oluşturulan araştırma modeli Şekil 1'de sunulmuştur.



Şekil 1: Araştırma Modeli

3. HİPOTEZ GELİŞTİRME

1.1 Mobil uygulama kalitesinin psikolojik ilginlik üzerindeki etkisi

Belli bir düzeydeki coşku, adanmışlık, absorbe olma ve etkileşim ile karakterize edilen psikolojik bir durum olarak tanımlanan psikolojik ilginlik (Patterson vd., 2006, s.3), içsel bir süreci yansıtmaktadır (Appleton vd., 2006). Müşterilerin kaynaklarının (para, zaman, emek vb.) bir markaya tahsisi için verilen kararların bu içsel süreçlerin neticesinde şekillenmesi müşteri ilginliği araştırmalarında dikkatleri psikolojik ilginlik üzerine çekmiştir (Brodie vd., 2011; Elise vd., 2011; Groeger vd., 2016; Liu vd., 2018; Rabbanee vd., 2020). Benzer şekilde pazarlama yöneticileri, satış ve pazarlama performanslarını değerlendirmek için satış rakamlarının ötesindeki; güven, bağlılık, kalite algısı gibi müşterilerin içsel süreçlerine odaklanan kriterleri başarı göstergesi olarak kabul etmeye başlamışlardır (Van Doorn vd., 2010).

Cheung ve arkadaşları (2015), psikolojik ilginliği simgeleyen bileşenleri çevrimiçi platformlar bağlamında tartışmıştır. Çevrimiçi ortamda coşku, kullanıcının platformu

kullanımı esnasındaki enerji ve zihinsel konsantrasyon seviyesi ile bu platforma aktarmaya gönüllü olduğu zaman ve emek miktarıdır. Adanmışlık duygusu müşterinin; anlamlılık, tutku, ilham, gurur ve platforma karşı heyecan hissetmesidir. Absorbe olma ise müşterinin platforma tam olarak konsantre olması, mutluluk duygusu ile ilgilendiği şeyle adeta bir olması, zamanının nasıl geçtiğini anlayamamasıdır. Çevrimiçi ortamda bu yansımalarla oluşabilen psikolojik ilginliğin açığa çıkmasını sağlayan boyutlar literatürde farklı bağlamlarda incelenmiştir. Cheung ve arkadaşları (2015); çevrimiçi oyunların kişiselleştirilmesi, sosyal etkileşim ve oyundan duyulan memnuniyetin psikolojik ilginliğin açığa çıkmasını sağladığını savunmaktadır. Fang ve arkadaşları (2017) mobil seyahat uygulamalarında, tasarım ve performans kriterlerinin psikolojik ilginlik ile ilişkisini incelemiş ve bu ilişkileri istatistiksel verilerle desteklemiştir.

Mobil uygulamaların kalitesinin tüketici davranışları üzerindeki etkisi incelendiğinde, Zeithaml ve arkadaşlarının (1996) sistem kalitesinin müşteri davranışlarına olan etkilerini araştırdıkları etki düzeyi yüksek çalışmaları öne çıkmaktadır. Bu çalışmada

sistem kalitesinin müşterilerin “X markasını ilk tercih olarak görme” gibi arzulanan içsel tutumların oluşmasında etkili olduğu savunulmaktadır. Takip eden çevrimiçi bağlamdaki pek çok çalışmada hizmet kalitesi kimi zaman çok boyutlu bir yapı olarak ele alınmakta ve hizmet kalitesi, bilgi kalitesi ve sistem kalitesi boyutları ile incelenmektedir (Salameh ve Hassan, 2015; Langviniene vd. 2016; 2015; Silalahi vd., 2017). Hizmet kalitesi müşterilerin güven, empati ve duyarlılık beklentilerini tatmin edecek, şikayetlerine hızlı geri dönüşler alma ve sorunsuz teslimat gibi hususlar ile ilgilidir (Langviniene vd., 2016). Bilgi kalitesi müşterinin istediği bilginin zamanında, doğru ve güncel olarak sağlanması ile bilginin kolay anlaşılır, istenenle alakalı ve tam olması ile ilgilidir (Corbitt vd., 2015). Sistem kalitesi ise mobil uygulamaların teknik özellikleri ile ilgilidir ve sistemin her an ulaşılabilir olması, kullanım kolaylığı, esneklik ve tasarım olarak çekiciliği sistem kalitesi unsurlarından bazılarını yansıtmaktadır (Peters vd., 2016). Bu çalışma kapsamında, Fang ve arkadaşlarının (2017) ilginlik araştırmaları için mobil uygulama kalitesine yaptığı vurgudan da hareketle, mobil navigasyon uygulamalarına ilişkin kalite değerlendirmelerinin psikolojik ilginlik oluşturacağına inanılmakta ve bu durum, uygulama kalitesi özelliklerini çok boyutlu bir biçimde ele alacak şekilde navigasyon uygulamaları bağlamında incelenmektedir.

H₁: Mobil uygulama hizmet kalitesi müşterilerin psikolojik ilginliği ile pozitif ilişkilidir.

H₂: Mobil uygulama bilgi kalitesi müşterilerin psikolojik ilginliği ile pozitif ilişkilidir.

H₃: Mobil uygulama sistem kalitesi müşterilerin psikolojik ilginliği ile pozitif ilişkilidir.

1.2 Psikolojik ilginliğin algılanan faydalar üzerindeki etkisi

Müşterilerin mobil uygulamalar aracılığıyla elde ettikleri faydalar literatürde çeşitli yönleriyle araştırılmıştır. Örneğin Kim ve arkadaşları (2013b) mobil uygulama

kullanımının altında yatan güdülerini araştırdıkları çalışmalarında; faydacı, sosyal ve hedonik motivasyonları incelemişlerdir. Verhagen ve arkadaşları (2015) telekom endüstrisindeki sanal müşteri platformları üzerine yürüttükleri çalışmalarında, müşterilerin algıladıkları faydaları bilişsel faydalar, sosyal bütünleştirici faydalar, kişisel bütünleştirici faydalar ve hedonik faydalar olmak üzere dört grupta incelemiştir. Algılanan faydalara dair bu ve benzer pek çok çalışma incelendiğinde, ele alınan fayda değişkenlerinin Katz ve arkadaşlarının (1973) sunduğu fayda boyutlarına (öğrenme faydası, hedonik fayda, kişisel bütünleştirici fayda, sosyal bütünleştirici fayda) dayandığı görülmektedir (Alnawas ve Aburub, 2016). Öğrenme faydası, değerli bilgiler edinme ve öğrenme fırsatları yakalama olarak tanımlanmaktadır (Nambisan ve Baron, 2007). Hedonik fayda içsel ihtiyaçları karşılayan, eğlendirici, heyecan ve zevk verici ve tatmin edici aktivitelerden kaynaklanmaktadır (Kim vd., 2013a). Kişisel bütünleştirici fayda ün, statü, öz-yeterlilik hissi kazanma ile ilgilidir (Katz ve Blumler, 1974). Sosyal bütünleştirici fayda ise zaman içinde gelişen, sosyal ve ilişkisel bağlardan elde edilen faydalar olarak tanımlanmaktadır (Nambisan ve Baron, 2009).

Fang ve arkadaşları (2017) psikolojik ilginliğin mobil uygulamaların algılanan faydaları üzerindeki etkilerini incelemiş ve rasyonel, hedonik ve sosyal faydalar üzerindeki olumlu etkisini mobil seyahat uygulamaları bağlamında istatistiksel olarak desteklemişlerdir. İlginlik bağlamında ele alınabilecek kimi psikolojik durum veya davranışların da algılanan faydalarla pozitif ilişkisini ispatlayabilecek güçte olduğu bilinmektedir (Wang vd., 2007; Prebensen vd., 2013). Bu çalışmada ise, algılanan faydaların çok boyutlu yapısından hareketle, psikolojik ilginliğin algılanan faydalar üzerindeki etkisi; öğrenme, hedonik, kişisel bütünleştirici, sosyal bütünleştirici faydalar üzerindeki etkileri vasıtasıyla mobil navigasyon uygulamaları bağlamında incelenmiştir. Algılanan faydalar müşterilerin mobil navigasyon uygulamalarını

kullanırken algıladıkları pozitif değerler ve edinimler olarak ele alınmış ve psikolojik bir yapının 'algı' konumlandırılmasıyla içsel bir süreçle (Hochberg, 1956) devam edeceği inancıyla hareket edilmiştir.

H4: Psikolojik ilginlik mobil uygulamaların algılanan öğrenme faydası ile pozitif ilişkilidir.

H5: Psikolojik ilginlik mobil uygulamaların algılanan hedonik faydası ile pozitif ilişkilidir.

H6: Psikolojik ilginlik mobil uygulamaların algılanan kişisel bütünleştirici faydası ile pozitif ilişkilidir.

H7: Psikolojik ilginlik mobil uygulamaların algılanan sosyal bütünleştirici faydası ile pozitif ilişkilidir.

1.3 Algılanan faydaların müşterilerin ilgin davranma niyeti üzerindeki etkisi

Müşteri ilginliği üzerine bazı araştırmalar (Nambisan ve Baron, 2009; Tonteri vd., 2011), algılanan faydaların Katz ve arkadaşlarının (1973) yaklaşımlarını takiben öğrenme faydası, hedonik fayda, kişisel bütünleştirici fayda, sosyal bütünleştirici fayda olarak ele alınabileceğini göstermektedir. Bu çalışma kapsamında ele alınan mobil navigasyon uygulamaları, entegre yapay zekâsı vasıtasıyla kişilerin daha önceki yol güzergahlarına göre kullanıcı tercihlerini öğrenerek onlara uygun yeni yerler önermektedir. Ayrıca, mevcut trafik durumunu da hesaplayarak kullanıcılarına en kısa sürecek yolu sunmaktadır. Böylelikle, kullanıcılar tercihlerine uygun yeni mekânlar ve daha önce fark etmedikleri yeni yollar öğrenebilmektedir. Ek olarak, kullanıcılar diğer kullanıcıların önerilerinden de çeşitli bilgiler edinebilmektedir. İlgili uygulamalar aynı zamanda, kişiselleşmiş öneri sistemi sayesinde kullanıcılarına eğlence, spor ve aktivite önerileri sunmakta ve dünyayı adeta kullanıcılarının parmaklarının ucuna aktararak boş vakitlerinde henüz keşfetmediği veya daha önce deneyimlediği yerlerin uydu görüntülerini inceleyerek iyi vakit geçirmelerini sağlamaktadır. Mobil navigasyonlar ek olarak, kullanıcıların ziyaret ettikleri konumlar ile ilgili geri bildirim sunmasına olanak tanımakta ve

yorum yapan kullanıcılarını paylaşım yoğunluğuna uygun seviyede hiyerarşik rozetler ile ödüllendirmekte; onlara bu ortamda bir nevi şöhret ve statü kazandırmaktadır. Kullanıcılarına yorumlarının kaç kişiye ulaştığına ve ne kadar kişi tarafından takip edildiğine dair sürekli geri bildirim göndererek bu durumu daha da kuvvetlendirilmeye çalışmaktadır. Mobil navigasyon uygulamalarında, yerel rehberler kendi mahalle ve semtleri hakkında yorumlar yapmakta ve kullanıcılar şirket, müze vb. mekânlar ile ilgili diğer kullanıcıların sorduğu sorulara yanıt vererek onlara yardımcı olmaktadır. Bu uygulamaların anlık ve değişken konum paylaşımı özelliği de insanların bir araya gelmesini kolaylaştırarak sosyalleşmeye destek olmaktadır.

Mobil uygulama özelliklerinin ön incelemesi ile faydalarının değerlendirildiği bu çalışmada, mevcut literatür incelenerek bu faydaların ilgin davranma niyetini açığa çıkaracağı tahmin edilmiştir. Bu tür faydalar elde eden kullanıcıların sistemin devamlılığına katkıda bulunmak adına geri bildirim sunma, yorum yazma vb. davranışlar vasıtasıyla ilginlik davranışı gösterebileceği gözlemlenmektedir (Verhagen vd., 2015). Ek olarak, ilgi çekici aktivitelerin insanları mobil teknoloji kullanmaya içsel olarak güdülediği bilinmektedir (Lee ve Jun, 2005). Müşterilerin algıladığı öğrenme, hedonik, kişisel bütünleştirici ve sosyal bütünleştirici faydaların sanal/mobil platform kullanımını desteklediği de bilinmektedir (Nambisan ve Baron, 2009; Tonteri vd., 2011; Kim vd., 2013a; Wang vd., 2013; Claffey ve Brady, 2017). Verhagen ve arkadaşları (2015) sanal müşteri platformları bağlamında yürüttükleri araştırmada; hedonik fayda, bilişsel fayda ve sosyal bütünleştirici fayda ile müşterilerin ilgin davranma niyetleri arasında anlamlı bir ilişki tespit etmişlerdir. Buradan hareketle bu çalışmada, tüm bu faydaları içerdigi gözlemlenen mobil navigasyon uygulamalarının eğlence, eğiticilik, sosyallik ve sorumluluk verme özellikleri sebebiyle,

müşterilerde ilgin davranma niyeti oluşturacağı sonucuna varılmıştır.

H₈: Algılanan öğrenme faydası müşterilerin ilgin davranma niyetleri ile pozitif ilişkilidir.

H₉: Algılanan hedonik fayda müşterilerin ilgin davranma niyetleri ile pozitif ilişkilidir.

H₁₀: Algılanan kişisel bütünleştirici fayda müşterilerin ilgin davranma niyetleri ile pozitif ilişkilidir.

H₁₁: Algılanan sosyal bütünleştirici fayda müşterilerin ilgin davranma niyetleri ile pozitif ilişkilidir.

1.4 Psikolojik ilginliğin müşterilerin ilgin davranma niyeti üzerindeki etkisi

Müşteri ilginliği oluşturma çabasının önemli bir nedeni bu davranışın işletmelere finansal ve itibari kazanımlar, rekabet gücünü koruyucu ve artırıcı etki, çalışan gelişimi ve ürün geliştirmeye katkı gibi önemli faydalar sağlamasıdır (Van Doorn vd., 2010). Önemli ölçüde katkı sağlayıcı bu davranışın açığa çıkmasının bir yolu müşterin psikolojik ilginliğidir. Çünkü psikolojik ilginliği sağlanan ve böylelikle bazı faydalar elde edebildiğini anlayan müşterilerde ilginlik davranışları tezahür edebilmektedir (Van Doorn vd., 2010; Chiang vd., 2017). Literatürde psikolojik ilginlik ve müşteri ilginliği arasındaki ilişkiyi anlama çabası sınırlıdır. Örneğin Cheung vd. (2015) çevrimiçi oyun özelliklerinin müşterilerin psikolojik ilginlikleri ve neticesinde ilginlik davranışlarını nasıl etkilediğini incelemiştir. Bu çalışmada psikolojik ilginliğin müşterilerde coşku, absorbe olma ve adanmışlık vasıtasıyla açığa çıktığı ve bu durumun da hem davranışsal ilginliğin oluşmasını hem de çevrimiçi satışları pozitif şekilde desteklediği görülmüştür. Benzer şekilde Cheung ve Lee (2011) sosyal medya platformları özelinde yaptıkları çalışmalarında, psikolojik ilginlik gösteren müşterilerin katılım ve ağızdan ağıza iletişim davranışları vasıtasıyla ilginlik davranışları sergilediklerini desteklemişlerdir. Bu bağlamda, bu çalışmada müşteri ilginliğinin açığa çıkmasının bir ön adımı olarak görülebilecek ilgin davranma niyetine

odaklanılarak psikolojik ilginlik ile aralarındaki ilişki mobil navigasyon uygulamaları özelinde ele alınmıştır.

H₁₂: Psikolojik ilginlik müşterilerin ilgin davranma niyetleri ile pozitif ilişkilidir.

4. ARAŞTIRMA METODOLOJİSİ

Bu çalışmada, öngörülen ilişkileri test etmek amacıyla gerekli birincil veriyi elde etmek üzere anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın ana kitlesi Türkiye’de yaşayan, 18 yaş üstü, son bir ayda en az bir kere mobil navigasyon uygulaması kullanmış bireylerden oluşmaktadır. Kullanıcıların navigasyon uygulaması deneyimlerini daha iyi yansıtabilmesi adına son bir ayda kullanmış olma şartı ankete ön koşul olarak eklenmiştir (Kitchenham ve Pfleeger, 2002). Örneklem metodu olarak tesadüfi olmayan kolayda örnekleme metodu seçilmiştir. Bu metod, giderek yaygınlaşarak internet ortamlarına da uyarlanabilen keşifsel çalışmalarda sıklıkla kullanılmaktadır ve bu çalışmada olduğu gibi, sadece ulaşılabilir bireylerin dâhil edildiği araştırmalarda kullanılabilir (Gegez, 2015). Buradan hareketle, surveey.com sitesinin alt yapısı kullanılarak hazırlanan çevrimiçi anket linki çeşitli haberleşme ve sosyal medya platformları vasıtasıyla bireylerin katılımına açılmıştır.

Anket, demografik sorular ve hipotezleştirilmiş etkileri incelemek üzere literatürdeki ölçeklerden uyarlanan ifadelerden oluşmaktadır. Demografik sorular Tablo 2’de, ölçek ifadeleri Tablo 3’te görülebilir. Ankette mobil uygulamaların kalitesini ölçmek için (hizmet, sistem ve bilgi kalitesi) Cheng ve Huang’ın (2013) ölçeğinden, psikolojik ilginliği ölçmek için Rich ve arkadaşlarının (2010) çalışmasından, algılanan faydaları (öğrenme faydası, hedonik fayda, kişisel bütünleştirici fayda ve sosyal bütünleştirici fayda) ölçmek için Alnawas ve Aburub (2016)’un sunduğu ölçekten, müşterilerin ilgin davranma niyetlerini ölçmek için ise Fang ve arkadaşlarının (2017) çalışmasından faydalanılmıştır. Anketi oluşturan ifadeler 5’li sıklık ölçekleri (1: Hiçbir zaman, 2: Nadiren, 3:

Bazen, 4: Sıklıkla, 5: Her zaman) kullanılarak ölçülmüştür. İfadeler iki dili de ileri seviyede kullanan bir araştırmacı tarafından Türkçeleştirilmiştir. Aynı özelliklere sahip bir diğer araştırmacı tarafından tekrar İngilizceye çevrilen ifadelerin bu iki versiyonu (orijinal versiyon ve yeni İngilizce versiyon) üç tüketici araştırmaları ve pazarlama alanlarında uzman araştırmacı tarafından incelenerek ölçeğin ifade gücü, ifadelerin anlamlılığı ve anlaşılabilirliği bakımından değerlendirilmiştir.

Anketin bir ön testini gerçekleştirmek üzere, oluşturulan pilot anket İstanbul şehrinde ikamet eden, bir mobil navigasyon uygulamasını son bir ayda en az 1 kere kullanmış olan, 18 yaş üstü 30 kişiye uygulanmıştır. Pilot çalışma sonucunda elde edilen veriler incelendiğinde, faktör yapısında göze çarpan bir sapma bulunmamıştır ve böylelikle anket nihai halini almıştır. Takip eden süreçte, 2019 yılı Haziran ve Temmuz ayları boyunca, anket 700 kişiye ulaştırılmış ve süreç 455 kişinin katılımı ile sonuçlanmıştır. Anket geri dönüş oranı %65'tir. Veri incelendiğinde, 46 katılımcının uygulamayı son bir ay içinde hiç kullanmadığı, 6 kullanıcının da anketi mümkün olmayacak şekilde kısa bir sürede tamamladıkları ve tüm ifadeler aynı yanıt verdikleri tespit edilerek bu anketler elenmiştir. Böylece geriye kalan 403 anket, yeterli örneklem miktarını karşıladığından (Hair vd., 2006; Westland, 2010) analiz safhasında araştırma verisi olarak kullanılmıştır.

5. ANALİZ ve BULGULAR

4.1. Katılımcıların demografik özellikleri

Tablo 2'de görülebileceği gibi, katılımcıların %36'sı kadın %64'ü erkektir. Katılımcıların çoğunluğu 25 ile 34 yaş arasındadır (%69.7); 7501 TL ve üzeri hane halkı gelirine sahiptir (%34.5); son bir ayda bir mobil navigasyon uygulamasını 4 ve daha fazla kere kullanmıştır

(%58.6); trafikte günde 1 saatten az zaman geçirmektedir (%42.2).

Tablo 2: Anket katılımcılarının demografik özellikleri (n=403)

ÖZELLİK	n	%
Cinsiyet		
Kadın	145	36
Erkek	258	64
Yaş		
18 - 24	45	11.2
25 - 34	281	69.7
35 - 41	68	16.9
42 ve üzeri	9	2.2
Hane Halkı Geliri		
2000 ve altı	15	3.7
2001 - 5000	145	36
5001 - 7500	104	25.8
7501 ve üzeri	139	34.5
Mobil Navigasyon Uygulaması Aylık Kullanım Sıklığı		
1	50	12.4
2	80	19.8
3	37	9.2
4 ve üzeri	236	58.6
Trafikte Geçirilen Zaman		
1 saatten az	170	42.2
1 - 2 saat	148	36.7
2 saatten fazla	85	21.1

4.2 Geçerlilik ve güvenilirlik analizleri

Ölçeklerin geçerliliklerini incelemek için anketi oluşturan ifadeler alanında uzman kişiler tarafından değerlendirilmiştir. Böylece, araştırmanın ölçmeyi amaçladığı kavramların belirtilen ölçeklerle ölçülebileceği konusunda bir geri dönüş alınarak içerik geçerliliği sağlanmıştır. Ölçeklerin yapı geçerliliğini incelemek üzere ise, doğrulayıcı faktör analizi ve bazı ek değerlerden faydalanılarak ölçeklerin yakınsama (convergent validity) ve ayrışma geçerlilikleriyle (discriminant validity) ilgili bilgi edinilmiştir. Araştırmada kullanılan ölçekler alanda farklı araştırmacılar tarafından test edilmiş ve kabul görmüş ölçekler olduğundan, doğrulayıcı faktör analizinin kullanılması uygun bulunmuştur. Geçerlilik ve güvenilirlik analizlerine dair bazı veriler Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 3: Faktör yükleri, güvenilirlik ve geçerlilik katsayıları

DEĞİŞKEN	STANDART FAKTÖR YÜKLERİ	CRONBACH ALFA	CR
<i>Hizmet kalitesi (SRQ)</i>		.77	.77
Bu uygulama, kullanıcıların uygulama ile ilgili karşılaştıkları problemleri çözer.	.62***		
Bu uygulama, kullanıcının uygulama ile ilgili sorularını yanıtlar.	.60***		
Bu uygulama, kullanıcılarına yardım eder.	.74***		
Bu uygulama, kullanıcılarının ihtiyaçlarını anlar.	.74***		
<i>Bilgi Kalitesi (IQ)</i>		.89	.89
Bu uygulama, kullanıcıların ihtiyacı olan kesin ve tam bilgiyi sunar.	.75***		
Bu uygulama kolay anlaşılır bilgiler sunar.	.77***		
Bu uygulama güncel bilgiler sunar.	.73***		
Bu uygulamanın sunduğu bilgiler (mekân, harita, yorum vb.) yeteri kadar ayrıntı içerir.	.76***		
Bu uygulamanın sunduğu konum, mekân ve trafik bilgileri yeterlidir.	.77***		
Bu uygulama yararlı bilgiler (yol alternatifleri, mekân önerileri vb.) sunar.	.76***		
<i>Sistem Kalitesi (SYQ)</i>		.85	.86
Bu uygulamanın kullanımı kolaydır.	.67***		
Bu uygulamanın ara yüzü kullanıcı dostudur.	.65***		
Bu uygulama, kullanıcılarını memnun eder.	.79***		
Bu uygulama, interaktif özellikleri sayesinde uygulama ve kullanıcı arasında etkileşime izin verir.	.63***		
Bu uygulama veri akışını (haritaların ve diğer bilgilerin yüklenmesi vb.) problemsiz bir şekilde gerçekleştirir.	.74***		
Bu uygulama düzgün bir şekilde çalışır.	.75***		
<i>Psikolojik İlginlik (PENG)</i>		.86	.87
Bu uygulamayı isteyerek kullanırım.	.71***		
Bu uygulamayı kullanırken kendimi iyi hissederim.	.85***		
Bu uygulamayla ilgiliyim.	.76***		
Bu uygulama hakkında olumlu duygulara sahibim.	.84***		
<i>Öğrenme Faydası (LB)</i>		.81	.83
Bu uygulama mekân ve konum bulmada yardımcı olan bir uygulamadır.	.67***		
Bu uygulama farklı konularda yeni fikirleri tetikler.	.61***		
Bu uygulama hayatımı kolaylaştıracak bilgiler sunar.	.80***		
Bu uygulama çevremdeki yollar ve mekânlar ile ilgili bilgimi artırır.	.77***		
Bu uygulama maddi kaynaklarımı (para, yakıt, zaman vb.) daha iyi kullanmama yardımcı olur.	.64***		
<i>Hedonik Fayda (HB)</i>		.82	.82
Bu uygulamayı kullanmak beni mutlu eder.	.82***		
Bu uygulamayı kullanırken başka bir uygulama kullanmayı düşünmem.	.72***		
Bu uygulamayı kullanırken keyifli zaman geçiririm.	.79***		
Bu uygulama her zaman kullandığım uygulamalardan biridir.	.59***		
<i>Kişisel Bütünleştirici Fayda (PIB)</i>		.84	.82
Bu uygulama hayatımı farklılaştırır.	.78***		
Bu uygulama kişisel değerlerim ile uyumludur.	.63***		
Bu uygulama içinde geçerli olan yerel rehber rozetleri sayesinde bir statü elde ettiğimi düşünürüm.	.82***		
Bu uygulama yerel rehberlik konusunda güvenilirliğimi artırır.	.67***		
<i>Sosyal Bütünleştirici Fayda (SIB)</i>		.92	.92
Bu uygulama, bana hakkında konuşulacak bir şeyler verir.	.70***		
Bu uygulama sayesinde sosyalleşebilirim.	.85***		
Bu uygulama, kullanıcılarına geri bildirim verme ve katkı sağlamalarına imkân verecek bir platform oluşturur.	.66***		
Bu uygulamanın düzenli kullanıcılarıyla görüşmek isterim.	.83***		
Bu uygulamayı kullanan diğer kullanıcılar sayesinde farklı konulara ilgi duymaya başladım.	.86***		
Bu uygulama, kişisel ve sosyal ağımlı genişletir.	.89***		
<i>Müşteri İlgil Davranma Niyeti (CEI)</i>		.82	.82
Bu uygulamada diğer kullanıcılara destek olmaya (sorulara cevap vererek vb.) istekliyim.	.84***		
Bu uygulamayı çevremdekilere tavsiye ederim.	.82***		

Anderson ve Gerbing'i takiben (1988), doğrulayıcı faktör analizi en yüksek olabilirlik kestirimi yöntemi (maximum likelihood estimation) ile kovaryans matrisi oluşturularak yapılmıştır. Doğrulayıcı faktör analizi ile elde edilen uyum iyiliği indeksleri sayesinde, anket formundaki ifadelerle ait verinin değerlendirilmek istenen boyutlarla iyi uyum sağladığı görülmüştür; ilgili uyum iyiliği indeksleri belirlenen değerlerde veya bu değerlere oldukça yakındır ($X^2 = 1778.80$ ($df = 740$), $p < .001$; $X^2/df = 2.4$; Root Mean Squares Error Approximation (RMSEA) = .06; Comparative Fit Index (CFI) = .90; Tucker-Lewis index (TLI) = .89; ve Incremental Fit Index (IFI) = .90, *** $p < .001$) (Hu ve Bentler, 1998; 1999). Araştırmada kullanılan ölçeklerin istatistiksel açıdan güvenilirliğini test etmek üzere, içsel güvenilirlik testi yapılmıştır. Bunun için Cronbach Alfa ve Bileşik Güvenilirlik (composite reliability, CR) katsayıları hesaplanmıştır (Werts vd., 1974). Önerilen güvenilirlik katsayıları incelenerek çalışmada kullanılan ölçeklerin 'güvenilir' olduğu sonucuna varılmıştır. Cronbach Alfa değerleri ve Bileşik Güvenilirlik katsayıları 0.77 ile 0.92 arasındadır (Nunnally, 1978; Fornell ve Larcker, 1981; Bagozzi and Yi, 1988). İfadelerle ilişkin standart faktör yüklerinin önerilen değerlerden yüksek olması, ölçeğe ilişkin ifadeler arasında yakınsama geçerliliğinin olduğunu göstermektedir. Ek olarak, güvenilirliğin sağlandığını gösteren değerler de yakınsama geçerliliğinin bir başka kanıtıdır (Hair vd., 2006). Ayrışma geçerliliği ise, ortalama açıklanan varyans (Average Variance

Extracted) değerleri ile korelasyon katsayılarının karelerin karşılaştırması ile değerlendirilmiştir. AVE değerlerinin faktörler arası korelasyon katsayılarının karelerinden fazla olması tek boyutluluğun göstergesidir ve faktörlerin ayrıştığı anlamına gelmektedir; bir başka ifadeyle ayrışma geçerliliğine kanıt sunmaktadır (Fornell ve Larcker, 1981; Hair vd., 2006).

Tablo 4'te tanımlayıcı istatistik ve standart sapma değerleri ile faktörler arasındaki korelasyon katsayıları yer almaktadır. Tabloda da görüldüğü gibi, mobil uygulama hizmet kalitesi, sistem kalitesi, bilgi kalitesi, psikolojik ilginlik, öğrenme faydası, hedonik fayda, kişisel bütünleştirici fayda, sosyal bütünleştirici fayda ve müşterilerin ilgin davranma niyeti değişkenleri arasında $p < 0.01$ anlamlılık düzeyinde ve değişen kuvvetlerde pozitif yönde bir korelasyon bulunmaktadır.

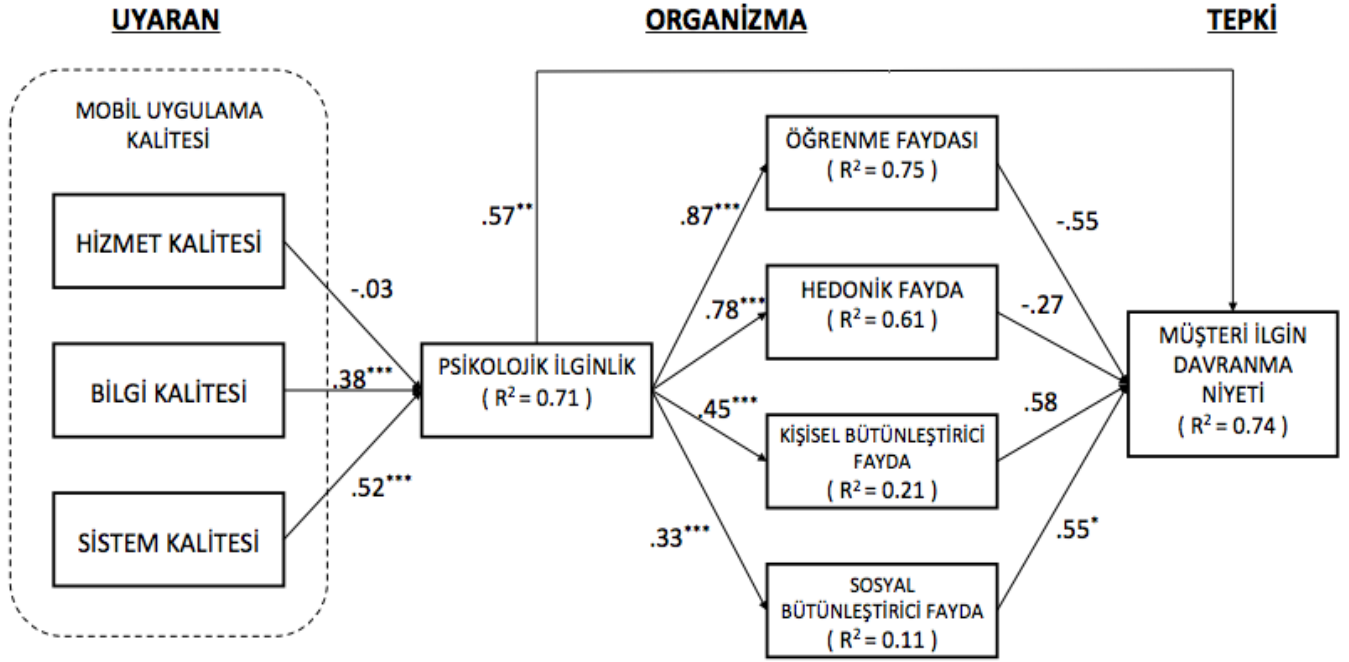
4.2 Yapısal modelin test edilmesi

Araştırma kapsamında öngörülen ilişkilerin testi, AMOS 21 kullanılarak yapısal eşitlik modeli vasıtasıyla gerçekleştirilmiştir. Hipotezlerin testi için paket programdaki en yüksek olabilirlik hesaplama tekniği kullanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen uyum iyiliği indeksleri model ile veri arasındaki kabul edilebilir uyumluluğu göstermektedir. İlgili uyum iyiliği indeksleri istenen değer aralığında veya bu aralığa oldukça yakındır ($X^2 = 1826.64$ ($df = 755$), $p < .001$; $X^2/df = 2.42$; RMSEA = .06; CFI = .90; TLI = .89; ve IFI = .90, *** $p < .001$) (Hu ve Bentler, 1998; 1999).

Tablo 4: Betimleyici istatistikler ve korelasyon katsayıları

	ORTALAMA	STANDART SAPMA	1	2	3	4	5	6	7	8
SRQ	3.76	0.66								
SYQ	3.91	0.63	.69**							
IQ	3.88	0.64	.63**	.74**						
PENG	4.06	0.76	.54**	.68**	.67**					
LB	3.69	0.76	.55**	.64**	.69**	.69**				
HB	3.43	0.89	.49**	.57**	.60**	.67**	.65**			
PIB	2.74	1.03	.34**	.36**	.42**	.40**	.58**	.63**		
SIB	2.49	1.09	.28**	.32**	.39**	.31**	.58**	.55**	.80**	
CEI	2.62	1.26	.18**	.22**	.28**	.27**	.38**	.42**	.63**	.71**

Not: **Pearson Korelasyon $p < 0.01$.



Şekil 2: Yapısal Modele Ait Katsayılar

Araştırma modelinin test edilerek yapısal modelin açığa çıkarıldığı model Şekil 2’de sunulmuştur. Şekilde, modelin standart regresyon katsayıları görülebilir. Ayrıca araştırma modelinin, müşterilerin ilgin davranma niyetlerini açıklamada oldukça kuvvetli olduğu gözlemlenmektedir (%74).

Çalışmada uyum iyiliğine sahip ve açıklama gücü yüksek bu model için yapılmış olan diğer bir değerlendirme hipotezlerin test edilmesidir. Yapılan analiz sonucu Tablo 5’te gösterilmektedir.

Hipotez sonuçları incelendiğinde, mobil uygulama hizmet kalitesinin psikolojik ilginiği pozitif yönde etkilediğini öngören birinci hipotez istatistiksel olarak anlamlı verilerle desteklenmemiştir (β , *standardized path coefficient* = -0.03; $t = -0.29$; $p > 0.5$). Mobil uygulama bilgi kalitesinin ise psikolojik ilginlik ile pozitif yönde ilişkili olduğu görülmüştür ($\beta = 0.38$; $t = 3.71$; $p < 0.001$). Böylelikle, H₂ desteklenmiştir. Mobil uygulama sistem kalitesi değişkeninin psikolojik ilginlik değişkeni ile pozitif yönde ilişkili olduğu

görülmüş ($\beta = 0.52$; $t = 3.30$; $p < 0.001$) ve H₃ desteklenmiştir. Psikolojik ilginiğin algılanan faydalar ile ilişkisi incelendiğinde, öğrenme faydası ($\beta = 0.87$; $t = 11.50$; $p < 0.001$), hedonik fayda ($\beta = 0.78$; $t = 12.47$; $p < 0.001$), kişisel bütünleştirici fayda ($\beta = 0.45$; $t = 7.52$; $p < 0.001$) ve sosyal bütünleştirici fayda ($\beta = 0.33$; $t = 5.93$; $p < 0.001$) ile pozitif yönde ilişkili olduğu görülmüştür. Böylelikle; H₄, H₅, H₆ ve H₇ desteklenmiştir. Algılanan faydaların müşterilerin ilgin davranma niyeti üzerindeki etkileri incelendiğinde ise yalnızca sosyal bütünleştirici fayda değişkeninin müşterilerin ilgin davranma niyeti ile pozitif yönde ilişkili olduğu görülmüştür ($\beta = 0.55$; $t = 1.69$; $p < 0.05$). Böylelikle H₁₁ desteklenmiştir. Ancak öğrenme faydasının etkisini inceleyen H₈ ($\beta = -0.55$; $t = -2.88$; $p > 0.05$), hedonik faydanın etkisini inceleyen H₉ ($\beta = -0.27$; $t = -1.41$; $p > 0.05$), kişisel bütünleştirici faydanın etkisini inceleyen H₁₀ ($\beta = 0.58$; $t = 1.37$; $p > 0.05$) desteklenmemiştir. Son olarak, psikolojik ilginlik değişkeninin müşterilerin ilgin davranma niyeti değişkeni ile pozitif yönde ilişkili olduğu görülmüştür ($\beta = 0.57$; $t = 2.62$; p

< 0.01) ve sonuncu hipotez olan H₁₂ desteklenmiştir.

Tablo 5. Yapısal eşitlik modeli ve hipotezlerine ait değerler

HİPOTEZLER	STANDART REGRESYON KATSAYISI	T DEĞERİ	SONUÇLAR
H1: SRQ → PENG	-.03	-.29	Desteklenmedi
H2: IQ → PENG	.38	3.71***	Desteklendi
H3: SYQ → PENG	.52	3.30***	Desteklendi
H4: PENG → LB	.87	11.50***	Desteklendi
H5: PENG → HB	.78	12.47***	Desteklendi
H6: PENG → PIB	.45	7.52***	Desteklendi
H7: PENG → SIB	.33	5.93***	Desteklendi
H8: LB → CEI	-.55	-2.88	Desteklenmedi
H9: HB → CEI	-.27	-1.41	Desteklenmedi
H10: PIB → CEI	.58	1.37	Desteklenmedi
H11: SIB → CEI	.55	1.69*	Desteklendi
H12: PENG → CEI	.57	2.62**	Desteklendi

Not: *** p<0.001, ** p<0.01, * p<0.5

6. TARTIŞMA ve SONUÇ

4.1. Araştırma sonuçlarının yorumlanması

Mobil uygulamalar dijital dünyada önemli bir pazarlama aracı haline gelmiştir ve bu çalışmada, müşterilerin ilgin davranma niyetleri dijital dünyanın temsilcisi olan bu uygulamalar bağlamında araştırılmıştır. Araştırmada müşterilerin mobil navigasyon uygulamalarına yönelik ilgin davranma niyeti, uygulamaların kalite özellikleri, müşterilerin psikolojik ilginlikleri ve algıladıkları faydalar çerçevesinde incelenmiştir. Bu çaba hem müşteri ilginliği literatürüne hem de bir ürün grubu olarak mobil uygulama alanına katkı sağlamaktadır. Çalışmanın bu bölümünde, her bir ilişkiye yönelik bulgular detaylıca tartışılacaktır.

Müşterilerin güven, empati ve duyarlılık duygularını tatmin edebilecek olan şikayetlerine hızlı geri dönüşler almaları ve sorunsuz teslimat gibi hususlar ile ilgili olan (Langvinienne vd., 2016) hizmet kalitesi mobil uygulamalarda müşterilere katkı sağlayabilmektedir. Ancak yapılan analizler sonucunda, hizmet kalitesinin psikolojik ilginlik üzerindeki etkisini inceleyen H₁ hipotezinin desteklenmediği görülmüştür. Literatürde, mobil uygulamalar özelinde yapılan benzer çalışmalarda hizmet kalitesinin müşterilerin ilgin davranma niyetlerini olumlu

yönde etkilediğine dair destekler bulunmaktadır (Salameh ve Hassan, 2015; Langvinienne vd., 2016; Silalahi vd., 2017). Çalışmada ilgili hipotezin desteklenmemesinin nedeni, artan mobil uygulama sayısı ile insanların mobil uygulama yükleme ve kullanma alışkanlığı geliştirme konusunda artan standartları olarak görülebilir. Günümüzde, bireyler yükledikleri mobil uygulamalardan sadece %26'sını günlük olarak kullanmaktadır (Google ve Ipsos, 2015) ve bu durum çok fazla seçeneğin olduğu bir karar verme ortamını ortaya çıkarmaktadır. Ek olarak, mobil uygulamaların hizmet kalitesine ait özelliklerinin artık mobil uygulamalardan alınan hizmetlerde bir başlangıç noktası olarak görüldüğü yorumu yapılabilir. Mobil navigasyon uygulamaları kullanıcıları temel olarak doğru bir biçimde yönlendirildikleri bir yol deneyimi yaşamak isteyeceklerdir. Bu hizmet temel bir özellik olarak görülebilir ve kullanıcılar tarafından ek bir pozitif tutum geliştirmelerine sebep olacak bir duruma işaret etmeyebilir. Bu sebeple, bu özelliklerin kullanıcılar için psikolojik ilginlik seviyelerini yükseltecek kadar etkili olmadığına kanaat getirilmiştir.

Müşterinin istediği bilginin zamanında, doğru ve güncel olarak sağlanması ve sunulan bilginin kolay anlaşılır, istenenle alakalı ve tam olması müşterinin ilgili sistemin bilgi kalitesini yüksek olarak algılamasını sağlamaktadır (Brian vd., 2015). Çağımızda bilgi bir yandan kolay ulaşılabilir hale gelmiştir, ancak bir yandan da çok fazla bilginin ulaşılabilir halde olması bilhassa sanal ortamlarda önemli bir problem haline gelmiştir. Bu sebeple bireylere doğru, tasnifli ve doğru zamanda bilgi sunan mobil uygulamalar kullanıcılar için değerli hale gelmektedir. Bu çalışma kapsamında, mobil navigasyon uygulamalarının kullanıcıların ihtiyacı olan kesin ve tam, kolay anlaşılır, güncel, yeteri kadar ayrıntılı bilgiler sunduğu düşüncesinin hâkim olduğu görülmüştür. Mobil navigasyon uygulaması kullanıcıları bu uygulamaların yol alternatifleri, mekân önerileri vb. yararlı bilgiler sunduğuna inanmaktadır ve tüm bunlar kullanıcılar da

psikolojik ilginliğin açığa çıkmasını sağlamaktadır.

Bu çalışmada ele alınan mobil uygulamalara özgü kalite özelliklerinden sonuncusu sistem kalitesidir ve bu özellik mobil uygulamanın teknik özelliklerine ilişkindir. Sistemin her an ulaşılabilir olması, kullanım kolaylığı sunması, esnek ve tasarım olarak çekici olması bağlamında değerlendirilen sistem kalitesi (Peters vd., 2016), çalışma kapsamında psikolojik ilginlik üzerindeki en etkili boyut olarak gözlemlenmektedir. Bu çalışmada sistem kalite özellikleri olarak kullanım kolaylığı, kullanıcı dostu bir ara yüze sahip olma, kullanıcılarını memnun etme, interaktiflik, problemsiz veri akışı, düzgün bir şekilde çalışma gibi özellikler dikkate alınmıştır ve kullanıcı değerlendirmelerinin bu bağlamda olumlu olduğu ve neticesinde psikolojik ilginliğin açığa çıkmasında en etkili kalite değerlendirme kriteri olduğu görülmüştür. Sistem kalitesi ile ilgili teknik hususların katkısıyla kullanıcılarda olumlu duygular oluşarak uygulamaya psikolojik ilginlik göstermeye başladıkları gözlemlenmektedir. Bu çalışma, kalite özelliklerinin olumlu etkisini açığa çıkarması bakımından literatürdeki psikolojik ilginliğin açıklanması çabalarına ampirik destek sunmaktadır (örn. Cheung vd., 2015; Fang vd., 2017).

Genel olarak coşku, absorbe olma ve adanma duygusunun dışa vurumu şeklinde açıklanan psikolojik ilginlik (Cheung vd., 2015), bu çalışmada hem algılanan faydalara hem de müşterilerin ilgin davranma niyetlerine olan etkileri bakımından incelenmiştir. Araştırma bulguları mobil navigasyon uygulamalarını isteyerek kullanma, bu uygulamaları kullanırken iyi hissetme, bu uygulamalarla ilgili olma ve bu uygulamalar hakkında olumlu duygulara sahip olma şeklinde açığa çıkan psikolojik ilginliğin öğrenme, hedonik, kişisel bütünleştirici ve sosyal bütünleştirici faydalar ile pozitif yönde ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu durum mevcut müşteri ilginliği literatüründeki bulguları ampirik olarak desteklemektedir (Fang vd., 2017). Bu

içsel sürecin sonucunda müşteriler mobil navigasyon uygulamalarının kendilerine mekân ve konum bulma, yeni fikirleri tetikleme, hayatlarını kolaylaştıracak bilgiler sunma, yeni yollar ve mekânlar öğretme, kaynaklarını daha iyi kullanmalarını sağlama gibi faydalar sunduğuna inanmaktadır. Müşteriler bu öğrendiklerinin yanı sıra, ilgili uygulamaları kullanırken mutlu olmakta ve keyifli zaman geçirmektedir. Hem kişisel gelişimlerini destekleyen hem de sosyalliklerini artıran bu uygulamalar hayat farklılaştırıcı ve statü sembolü bir kişisel bütünleştirici fayda kaynağı, sosyalleşme ve interaktiflik özellikleri ile de sosyal bütünleştirici fayda edinilen uygulamalar olarak görülmektedir. Öte yandan, psikolojik ilginlik müşterilerin bu tür uygulamalara yönelik ilgin davranma niyetlerine katkıda bulunmaktadır. Psikolojik ilginliği sağlanan müşteriler diğer kullanıcılara yardımcı olma ve bu uygulamaları başkalarına tavsiye etme gibi ilgin davranma sembolleri olan davranışlar bakımından bir niyet oluşturmaktadır. Psikolojik ilginliğin etkili olduğu değişkenler, en fazla etkiden başlayarak sırasıyla öğrenme faydası, hedonik fayda, müşteri ilgin davranma niyeti, kişisel bütünleştirici fayda, sosyal bütünleştirici fayda üzerinedir. Bu bakımdan psikolojik ilginliğin içsel sürecin bir tamamlayıcısı olarak öğrenme faydası ve hedonik fayda üzerindeki büyük etkisi dikkat çekmektedir. Bireylerin psikolojik yaklaşımlarını yansıtan bazı durum ve davranışların faydalar ile ilişkilendirilmesinin literatüre sağladığı katkılar (Wang vd., 2007; Prebensen vd., 2013; Fang vd., 2017) bu çalışmanın sunduğu olumlu ilişkiler vasıtasıyla desteklenmektedir.

Çalışma kapsamında ele alınan ilişkilerden algılanan faydaların müşterilerin ilgin davranma niyeti üzerindeki etkileri, yalnızca sosyal bütünleştirici faydanın etkileri bakımından desteklenmiştir. Öğrenme faydasının herhangi bir etkisine rastlanamamasının muhtemel nedenleri incelendiğinde, kullanıcıların özellikle metropollerde mobil navigasyon uygulamalarını bildikleri yollar için dahi

kullandıkları, bu bakımdan öğrenme faydasının etkilerinin kısıtlanabileceği şeklindedir. Bu bakımdan kullanıcılar ilgili uygulamaları faydalı bulsalar dahi bu durumu herhangi bir değerlendirme kriteri olarak görmeyebilirler. Bilhassa büyük şehirlerde, trafiğin de etkisiyle, yalnızca navigasyonu takip etme –yola aşinalık olsa dahi– davranışı söz konusu olabilir ve tekrar aynı yol kullanıldığında yeniden aynı davranış sergilenebilir. Hedonik faydanın bir etkisine rastlanamaması durumu incelendiğinde, literatürdeki çalışmalarda mobil uygulamalar özelinde hedonik faydanın müşterilerin ilgin davranma niyetleri üzerinde etkileri gözlemlenmişse de mobil navigasyon uygulamaları özelinde bu konu daha önceden incelenmemiştir. Mobil navigasyon uygulamalarının araçsal yapısı nedeniyle, kullanıcıların bu uygulamayı daha çok bir yerden başka bir yere gitme ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla kullandıkları tahmin edilmektedir. Bu bakımdan, metropol etkisinin varlığı burada da söz konusu olabilir. Yoğun trafik ve kalabalık yollar müşterilerin uygulamaları kullanırken algıladıkları hedonik faydaların olumlu bir değişken açığa çıkarmasını engelleyebilecektir. Kişisel bütünleştirici fayda dikkate alındığında, incelenen uygulamalar kendi içlerinde kullanıcıları sınıflandırmakta ve onlara statü sağlamayı hedefleyen rehber rozet hiyerarşisi gibi özellikler sunmakta olsa da bu tür özelliklerin henüz çok az kullanıcı tarafından bilindiği gözlemlenmiştir. Bu bakımdan, bu durum henüz arzulanan bir tüketici davranışını açığa çıkarmada yetersiz kalmaktadır. Ayrıca bu özellikten faydalanmak isteyen kullanıcıların ilave zaman ve emek harcayarak rehberlik için başvuruda bulunmaları ve uygulama içinde bazı ayarlamaları yapmaları zorunludur. Çoğu kullanıcı için ilave bir efor anlamına gelen bu durum, araştırmadaki etkinin açığa çıkarılmasında problem yaratacak ölçüde fazla olarak yorumlanabilir. Sosyal bütünleştirici faydalar sanal müşteri platformlarında zaman içinde gelişen, sosyal ve ilişkisel bağlardan elde edilen faydaları temsil etmekte (Nambisan ve Baron, 2009) ve mobil

navigasyon uygulamalarını trafik gibi sıkıcı ortamlarda kullanan bireyler bu tür uygulamalar içindeki trafik mesajları paylaşma özelliği sayesinde sosyalleşebilmektedir. Google Navigasyon uygulamasındaki mekânlar ile ilgili soru soran kullanıcılara destek olma faaliyetleri de kullanıcıların sosyal ihtiyaçlarını tatmin etmelerine yardımcı olabilmektedir. Bu durum bireylerin iyi hissetmesine ve bu uygulama için bir şeyler yapmasına destek olmaktadır. Müşteriler ilgili uygulamaları tavsiye etme veya diğer kullanıcılara destek olma niyetleri ile ilginlik davranışına özgü niyet geliştirmektedir. Böylelikle bu çalışma, algılanan faydaların müşteri ilginliği literatüründeki etkilerini (örn. Verhagen vd., 2015) genişletme bakımından sınırlı sonuçlar açığa çıkarmıştır.

4.1. Uygulamaya yönelik öneriler

Müşteri ilginliği, işletme ve markalar için oldukça önemli bir kavramdır. Ağızdan ağıza iletişim, öneriler sunma, diğer müşterilere yardım etme, blog oluşturma, incelemeler yazma, yasal işlemlerde bulunma gibi pek çok işletmenin lehine davranış vasıtasıyla açığa çıkabilen (Van Doorn vd., 2010) müşteri ilginliği pazarlamanın yıllar içerisinde dönüşen odağını temsil etmektedir (işlemden ilişkiye ve neticesinde ilginliğe). Bu bakımdan pazarlama yöneticileri ve akademisyenleri artık yalnızca müşteri memnuniyeti oluşturmanın, müşterileri sadık ve kar sağlayan müşterilere dönüştürmenin yeterli olmayacağını, bunun ötesine geçecek şekilde hareket etmenin gerekli olduğunu anlamaktadır (Pansari ve Kumar, 2017). Bu bakımdan bu çalışmanın müşteri ilginliği davranışının bir ön adımı olarak görülebilecek müşterilerin ilgin davranma niyetine odaklanan yaklaşımından hareketle uygulamaya yönelik çeşitli önerileri bulunmaktadır.

Mobil uygulama kalite özelliklerinden bilgi kalitesi ve sistem kalitesi, psikolojik ilginliğin açığa çıkarılmasında etkili iki değişkendir. Öyle ki bu özellikler ile başlayan araştırma modeli psikolojik ilginlikteki değişkenliğin %75 gibi çok yüksek bir oranını açıklama gücüne

sahiptir. Müşterilerinde psikolojik ilginlik oluşturmak isteyen veya müşterilerinin psikolojik ilginliğini artırmak isteyen mobil uygulama yöneticilerinin bu iki özelliğe dikkat etmesi gerekmektedir. Kullanıcıların gün içerisinde çok fazla pazarlama mesajına maruz kaldığı günümüzde, firmaların mobil uygulamalarda doğru, tutarlı, zamanında, etkili, güncel ve tam bilgi sunmaları, sunulan bilgilerin kolay anlaşılabilir olması, yeteri kadar ayrıntı içermeleri, kullanıcıların ihtiyaçlarına yönelik olmasının müşteride psikolojik ilginlik yaratabileceği sonucuna varılabilir. Ek olarak, mobil uygulamaların sistem özellikleri ile ilgili olan kullanım kolaylığı, kullanıcı dostu olan etkileşimli bir ara yüze sahip olma, hızlı ve istikrarlı veri akışını sağlama ve güvenlik hususları konusunda hassas olma gibi özelliklerin müşterilerin psikolojik ilginliğini sağlama adına son derece önemli olduğu tespit edilmiştir. Bu durum neticesinde, algılanan faydaların da olumlu yönde olacağı görülmektedir. Psikolojik ilginliği yüksek olan kullanıcıların algıladıkları faydalar da olumlu olmaktadır. Müşteriler öğrenme durumlarını, uygulamayı kullanırken aldıkları keyfi, uygulamaların kendilerine kazandırdığı statü ve sosyalliği daha olumlu değerlendireceklerdir ve neticesinde, bu bağlamda başarılı mobil uygulamalara yönelik ilgin davranma niyeti oluşturacaklardır.

4.1. Araştırma kısıtları ve gelecek araştırmalar için öneriler

Çalışmanın anlamlı ve faydalı bulgularının yanı sıra çeşitli kısıtları da bulunmaktadır. Birincisi, bu çalışmada kullanıcı ve mobil navigasyon özellikleri bakımından herhangi bir özelleştirme yapılmamış; cinsiyet, yaş, eğitim düzeyi, gelir durumu ve kullanılan platformlar (Yandex Navigasyon, Google Haritalar vb.) ayrıştırılmamıştır. Gelecek çalışmalarda, bu bakımdan karşılaştırmalı analizler yapılabilir.

Örneğin; farklı yaş gruplarında, farklı eğitim seviyelerinde, farklı gelir seviyelerinde mobil navigasyon uygulamalarına veya diğer mobil uygulamalara yönelik değerlendirmelerde herhangi bir farklılaşma olup olmadığı incelenebilir. Ek olarak, literatürdeki mobil navigasyon uygulamalarına yönelik ilgi azlığından da hareketle, gelecek çalışmalarda mobil navigasyon uygulamalarının ayrıştırıldığı ve aralarındaki farkların incelenebildiği çeşitli çalışmalar gerçekleştirilebilir. Böylelikle, bilişim sistemlerinin önemli bir kısmını oluşturan coğrafi bilgi sistemleri konusunda daha derin incelemeler sunularak yönetim bilişim sistemleri alanına sunulacak katkılar artırılabilir. İkincisi, bu çalışmanın sadece büyük şehirlerde uygulanmış olması da araştırmanın kısıtları arasında yer almaktadır. Trafik yoğunluğu ve hayatın küçük şehirlere oranla daha karmaşık olması, bilhassa mobil navigasyon uygulamaları bağlamındaki değerlendirmeleri farklılaştırabilir. Gelecek çalışmalarda, ülke genelinde veya karşılaştırmalara olanak sağlayabilecek düzeydeki il ve bölgelerde çeşitli araştırmalar gerçekleştirilebilir. Üçüncüsü, araştırma kapsamında ele alınan yapıların boyutları ile ilgili yeni bakış açıları sunulabilir. Örneğin, literatürde müşterilerin mobil uygulama bağlamında algıladıkları faydalara ilişkin farklı boyutlar olduğu görülmektedir. Bu çalışma dört boyut üzerine konumlandırılmıştır. Gelecek çalışmalarda, bağlam özelinde etkili olduğu ispatlanmış benzer veya farklı faydalar dikkate alınabilir. Aynı şekilde, kalite boyutları farklılaştırılabilir. Ek olarak, müşteri ilginliğinin çok boyutlu yapısından hareketle, gelecek araştırmalarda müşteri ilginliği içerdiği davranışları simgeleyecek farklı alt boyutları ile incelenebilir.

REFERANSLAR

- ALNAWAS, I., ABURUB, F. (2016). The effect of benefits generated from interacting with branded mobile apps on consumer satisfaction and purchase intentions. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 31, 313–322.
- ANDERSON, J., GERBING. (1988). Structural Equation Modeling in Practice: A Review and Recommended Two-Step Approach. *Psychological Bulletin*, 103(3), 411–423.
- APPLETON, J. J., CHRISTENSON, S. L., KIM, D., RESCHLY, A. L. (2006). Measuring cognitive and psychological engagement: Validation of the Student Engagement Instrument. *Journal of School Psychology*, 44(5), 427–445.
- BAGOZZI, R. P., Yi, Y. (1988). On the evaluation of structural equation models. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 16(1), 74–94.
- BELLMAN, S., POTTER, R. F., TRELEAVEN-HASSARD, S., ROBINSON, J. A., VARAN, D. (2011). The Effectiveness of Branded Mobile Phone Apps. *Journal of Interactive Marketing*, 25(4), 191–200.
- BIJMOLT, T. H. A., LEEFLANG, P. S. H., Block, F., EISENBEISS, M., HARDIE, B. G. S., LEMMENS, A., SAFFERT, P. (2010). Analytics for customer engagement. *Journal of Service Research*, 13(3), 341–356.
- BRODIE, R. J., HOLLEBEEK, L. D., JURIĆ, B., ILIĆ, A. (2011). Customer engagement: Conceptual domain, fundamental propositions, and implications for research. *Journal of Service Research*, 14(3), 252–271.
- BUSALIM, A. H., HUSSIN, A. R. C., IAHAD, N. A. (2019). Factors influencing customer engagement in social commerce websites: A systematic literature review. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 14(2), 1–14.
- CHENG, H. H., HUANG, S. W. (2013). Exploring antecedents and consequence of online group-buying intention: An extended perspective on theory of planned behavior. *International Journal of Information Management*, 33(1), 185–198.
- CHEUNG, C., LEE, M., JIN, X. (2011). Customer engagement in an online social platform: A conceptual model and scale development. *Thirty Second International Conference on Information Systems*, Shanghai.
- CHEUNG, C. M. K., SHEN, X. L., LEE, Z. W. Y., CHAN, T. K. H. (2015). Promoting sales of online games through customer engagement. *Electronic Commerce Research and Applications*, 14(4), 241–250.
- CHIANG, C. T., WEI, C. F., PARKER, K. R., DAVEY, B. (2017). Exploring the drivers of customer engagement behaviours in social network brand communities: towards a customer-learning model. *Journal of Marketing Management*, 33(17–18), 1443–1464.
- CLAFFEY, E., BRADY, M. (2017). Examining consumers' motivations to engage in firm-hosted virtual communities. *Psychology and Marketing*, 34(4), 356–375.
- CLEMENT, J. (2018). Annual number of mobile app downloads worldwide 2022 | Statista. Retrieved July 13, 2019, <https://www.statista.com/statistics/271644/worldwide-free-and-paid-mobile-app-store-downloads/>
- CORBITT, B. J., THANASANKIT, T., Yi, H. (2003). Trust and e-commerce: a study of consumer perceptions. *Electronic Commerce Research and Applications*, 2(3), 203–215.
- DOVALIENĖ, A., PILIGRIMIENĖ, Ž., MASIULYTĖ, A. (2016). Factors influencing customer engagement in mobile applications. *Engineering Economics*, 27(2), 205–212.
- ELISE, C., DONTU, N., MACELROY, W. H., WYDRA, D. (2011). *How to Foster and Sustain Engagement in Virtual Communities* Constance. University of California Press, 53(4), 293–293.
- EROĞLU, S. A., MACHLEIT, K. A., DAVIS, L. M. (2003). Empirical Testing of a Model of Online

- Store Atmospherics and Shopper Responses. *Psychology and Marketing*, 20(2), 139–150.
- FANG, J., ZHAO, Z., WEN, C., WANG, R. (2017). Design and performance attributes driving mobile travel application engagement. *International Journal of Information Management*, 37(4), 269–283.
- FANG, Y.-H. (2016). Beyond the Usefulness of Branded Applications: Insights from Consumer–Brand Engagement and Self-construal Perspectives. *Psychology and Marketing*, 25, 756–768.
- FORNELL, C. LARCKER, D. F. (1981). Evaluating structural equation models with unobservable variables and measurement error, *Journal of Marketing Research*, 18(1), 39–50.
- GEGEZ, E. (2015). *Pazarlama Araştırmaları*. İstanbul, Türkiye, Beta Yayınları.
- Google and Ipsos (2015). *Mobile App Marketing Insights: How Consumers Really Find and Use Your Apps*. <https://think.storage.googleapis.com/docs/mobile-app-marketing-insights.pdf>
- GROEGER, L., MOROKO, L., HOLLEBEEK, L. D. (2016). Capturing value from non-paying consumers' engagement behaviors: field evidence and development of a theoretical model. *Journal of Strategic Marketing*, 24(3–4), 190–209.
- HAIR, J. F., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E., TATHAM, R. L. (2006) *Multivariate data analysis*. New Jersey, United States, Pearson Prentice Hall.
- HOCHBERG, J. (1956). Perception: toward the recovery of a definition. *Psychological Review*, 63(6), 400–405.
- HOLLEBEEK, L. D., MACKY, K. (2019). Digital content marketing's role in fostering consumer engagement, trust, and value: Framework, fundamental propositions, and implications. *Journal of Interactive Marketing*, 45, 27–41.
- HU, L. T., BENTLER, P. M. (1998). Fit indices in covariance structure modeling: Sensitivity to underparameterized model misspecification. *Psychological Methods*, 3(4), 424–453.
- HU, L. T., BENTLER, P. M. (1999). Cutoff criteria for fit indexes in covariance structure analysis: Conventional criteria versus new alternatives. *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal*, 6(1), 1–55.
- HUTTON, G., RODNICK, S. (2009). Smartphone opens up new opportunities for smart marketing. *Admap*, 44(11), 22–24.
- ISLAM, J., RAHMAN, Z. (2017). The impact of online brand community characteristics on customer engagement: An application of Stimulus-Organism-Response paradigm. *Telematics and Informatics*, 34(4), 96–109.
- KARAGÖZ, D. (2018). Destinasyon Uzantılarının Turistlerin Duygusal Tepkileri ve Davranışsal Niyetleri ile İlişkisi. *Journal of Tourism and Gastronomy Studies*, 6(3), 171–194.
- KATZ, E., BLUMLER, J. G., GUREVITCH, M. (1973). Uses and gratifications research. *The Public Opinion Quarterly*, 37(4), 509–523.
- KATZ, E., J. G. BLUMLER. 1974. *The Uses of Mass Communications: Current Perspectives on Gratifications Research*. Beverly Hills, CA, Sage.
- KHAN, I., HOLLEBEEK, L. D., FATMA, M., ISLAM, J. U., RAHMAN, Z. (2019). Brand engagement and experience in online services. *Journal of Services Marketing*. 34 (2), 163–175.
- KIM, E., LIN, J.-S., SUNG, Y. (2013a). To App or Not to App: Engaging Consumers via Branded Mobile Apps. *Journal of Interactive Advertising*, 13(1), 53–65.
- KIM, Y. H., KIM, D. J., WACHTER, K. (2013b). A study of mobile user engagement (MoEN): Engagement motivations, perceived value, satisfaction, and continued engagement intention. *Decision Support Systems*, 56(1), 361–370.
- KIRCABURUN, K., GRIFFITHS, M. D. (2018). Instagram addiction and the Big Five of personality: The mediating role of self-liking.

- Journal of Behavioral Addictions, 7(1), 158–170.
- KITCHENHAM, B., PFLEEGER, S. (2002). Principles of Survey Research Part 5: Populations and Samples. ACM SIGSOFT Software Engineering Notes, 27(5), 17–20.
- KUMAR, V., PANSARI, A. (2016). Competitive Advantage Through Engagement. Journal of Marketing Research, 53(4), 497–514.
- LANGVINIENE, N., ZEMBLYTE, J., SLIZIENE, G. (2016). What influences buying leisure services coupons on online group buying? Engineering Economics, 27(3), 345–356.
- LEE, T., JUN, J. (2005). Contextual perceived usefulness? Toward an understanding of mobile commerce acceptance. Fourth Annual International Conference on Mobile Business, Sydney.
- LI, L. P., JURIC, B., BRODIE, R. J. (2017). Dynamic multi-actor engagement in networks: the case of United Breaks Guitars. Journal of Service Theory and Practice, 27(4), 738–760.
- LIU, L., LEE, M. K. O., LIU, R., CHEN, J. (2018). Trust transfer in social media brand communities: The role of consumer engagement. International Journal of Information Management, 41(28), 1–13.
- MALTHOUSE, E. C., HAENLEIN, M., SKIERA, B., WEGE, E., ZHANG, M. (2013). Managing customer relationships in the social media era: Introducing the social CRM house. Journal of Interactive Marketing, 27(4), 270–280.
- MCLEAN, G. (2018). Examining the determinants and outcomes of mobile app engagement - A longitudinal perspective. Computers in Human Behavior, 84, 392–403.
- MEEKER, M. (2018). Internet Trends Report 2018 | Kleiner Perkins. Retrieved July 13, 2019, <https://www.kleinerperkins.com/perspective/s/internet-trends-report-2018/>
- MEHRABIAN, A., RUSSELL, J. A. (1974). An Approach to Environmental Psychology. Cambridge, United States, The MIT Press.
- MOLLEN, A., WILSON, H. (2009). Engagement, telepresence and interactivity in online consumer experience: Reconciling scholastic and managerial perspectives. Journal of Business Research. 63(9-10), 919–925.
- NAMBISAN, S., BARON, R. A. (2007). Interactions in virtual customer environments: Implications for product support and customer relationship management. Journal of Interactive Marketing, 21(2), 42–62.
- NAMBISAN, S., BARON, R. A. (2009). Virtual Customer Environments: Testing a Model of Voluntary Participation. Product Innovation Management, 5(1), 60–64.
- NUNALLY, J. (1978) Psychometric theory. New York, United States, McGraw-Hill.
- PANSARI, A., KUMAR, V. (2017). Customer engagement: the construct, antecedents, and consequences. Journal of the Academy of Marketing Science, 45(3), 294–311.
- PATTERSON, P., YU, T., De RUYTER, K. (2006). Understanding customer engagement in services. Advancing Theory, Maintaining Relevance, Proceedings of ANZMAC 2006 Conference, Brisbane.
- PETERS, T., IŞIK, Ö., TONA, O., POPOVIČ, A. (2016). How system quality influences mobile BI use: The mediating role of engagement. International Journal of Information Management, 36(5), 773–783.
- PREBENSEN, N. K., WOO, E., CHEN, J. S., UYSAL, M. (2012). Motivation and Involvement as Antecedents of the Perceived Value of the Destination Experience. Journal of Travel Research, 52(2), 253–264.
- RABBANEE, F. K., ROY, R., SPENCE, M. T. (2020). Factors affecting consumer engagement on online social networks: self-congruity, brand attachment, and self-extension tendency. European Journal of Marketing. 54 (6), 1407–1431.
- RICH, B. L., LEPINE, J. A., CRAWFORD, E. R. (2010). Job engagement: Antecedents and

effects on job performance. *Academy of Management Journal*, 53(3), 617–635.

RYAN, D., JONES, C. (2009). *Understanding Dijital Marketing Marketing Strategies for engaging the digital generation*. London and Philedelphia, Kogan Page Limited.

SALAMEH, A. A., HASSAN, S. Bin. (2015). *Measuring Service Quality in M-commerce Context: A Conceptual Model*. *International Journal of Scientific and Reseach Publications*, 5(3), 1–9.

SASHI, C. M. (2012). *Customer engagement, buyer-seller relationships, and social media*. *Management Decision*, 50(2), 253–272.

SILALAH, S. L. B., HANDAYANI, P. W., MUNAJAT, Q. (2017). *Service Quality Analysis for Online Transportation Services: Case Study of GO-JEK*. *Procedia Computer Science*, 124, 487–495.

STRÖM, R., VENDEL, M., BREDICAN, J. (2014). *Mobile marketing: A literature review on its value for consumers and retailers*. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(6), 1001–1012.

SULTAN, A. J. (2014). *Addiction to mobile text messaging applications is nothing to “lol” about*. *The Social Science Journal*, 51(1), 57–69.

TARUTE, A., NIKOU, S., GATAUTIS, R. (2017). *Mobile application driven consumer engagement*. *Telematics and Informatics*, 34(4), 145–156.

TONTERI, L., KOSONEN, M., ELLONEN, H. K., TARKIAINEN, A. (2011). *Antecedents of an experienced sense of virtual community*. *Computers in Human Behavior*, 27(6), 2215–2223.

Van DOORN, J., LEMON, K. N., Mittal, V., Nass, S., Pick, D., PIRNER, P., VERHOEF, P. C. (2010). *Customer engagement behavior: Theoretical foundations and research directions*. *Journal of Service Research*, 13(3), 253–266.

VERHAGEN, T., SWEN, E., Feldberg, F., MERIKIVI, J. (2015). *Benefitting from virtual*

customer environments: An empirical study of customer engagement. *Computers in Human Behavior*, 48, 340–357.

VISWANATHAN, V., HOLLEBEEK, L. D., MALTHOUSE, E. C., MASLOWSKA, E., Jung Kim, S., Xie, W. (2017). *The Dynamics of Consumer Engagement with Mobile Technologies*. *Service Science*, 9(1), 36–49.

VIVEK, S. D., Beatty, S. E., DALELA, V., MORGAN, R. M. (2014). *A generalized multidimensional scale for measuring customer engagement*. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 22(4), 401–420.

WANG, L. C., BAKER, J., WAGNER, J. A., WAKEFIELD, K. (2007). *Can a retail web site be social?*. *Journal of Marketing*, 71(3), 143–157.

WANG, R. J. H., MALTHOUSE, E. C., KRISHNAMURTHI, L. (2015). *On the Go: How Mobile Shopping Affects Customer Purchase Behavior*. *Journal of Retailing*. 91(2), 217–234.

WANG, Y., FIONA, S., SENIOR, C., YANG, Z. (2013). *Customers’ Perceived Benefits of Interacting in a Virtual Brand Community in China*. *Journal of Electronic Commerce Research*, 14(1), 49–66.

WERTS, C. E., LINN, R. L., JÖRESKOG, K. G. (1974). *Intraclass Reliability Estimates: Testing Structural Assumptions*. *Educational and Psychological Measurement*, 34(1), 25–33.

WESTLAND, J. (2010). *Lower bounds on sample size in structural equation modeling*. *Electronic Commerce Research and Applications*, 9(6), 476–487.

ZEITHAML, V., BERRY, L., PARASURAMAN, A. (1996). *The Behavioral Consequences of Service Quality*. *Journal of Marketing*, 60(2), 31–46.

ZHANG, T. (Christina), Lu, C., KIZILDAG, M. (2017). *Engaging Generation Y to Co-Create Through Mobile Technology*. *International Journal of Electronic Commerce*, 21(4), 489–516

Durumsal Suç Önleme Yaklaşımı Çerçevesinde Beyaz Yakalı Suçların Önlenmesi Gökçe Sinem ERBUĞA¹

Özet

Birçok beyaz yakalı suçun, failin sahip olduğu mesleki fırsatları kötüye kullanılmasından kaynaklanması söz konusudur. Bu nedenle beyaz yaka suçlarının önüne geçilebilmesi için suç doğuran organizasyon temelli suç fırsatlarının engellenmesi gerekmektedir. Çalışma, söz konusu bu suç fırsatlarının kısıtlanması yoluyla beyaz yakalı suçların önlenebileceğini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu doğrultuda çalışmada durumsal suç önleme yaklaşımından yararlanılmaktadır. Çalışmada, durumsal suç önleme yaklaşımı tarafından öngörülen suç önleme tekniklerinin beyaz yaka suçlardaki uygulanabilirliği değerlendirilmektedir. Bu tekniklerin ortaya konulmasının ardından durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde şirketlerin alması gereken önlemlere yer verilmiştir. Ancak sonuç itibarıyla görülmektedir ki durumsal suç önleme, beyaz yaka suç olaylarını azaltmada etkili bir yaklaşım olsa da beyaz yaka suç olaylarının tamamen önüne geçememektedir.

Anahtar kelimeler: Suç, Beyaz Yakalı Suç, Suç Fırsatları, Durumsal Suç Önleme Yaklaşımı

Jel Kodu: G41, M42, M49

Deterring White Collar Crimes within the Framework of Situational Crime Prevention Approach

Abstract

It is the case that many white-collar crimes result from the abuse of professional opportunities that the perpetrator holds. For this reason, in order to deter white collar crimes, it is necessary to prevent organization-based crime opportunities that cause crime. This study aims to present that white-collar crimes can be prevented by restricting these criminal opportunities. In this direction, situational crime prevention approach is used in the study. The study evaluates the applicability of crime prevention techniques proposed by the situational crime prevention approach in white-collar crimes. After the introduction of these techniques, the measures that should be taken by companies within the situational crime prevention approach are explained in details. However, as a result, situational crime prevention is an effective approach in reducing white collar crime incidents, it cannot prevent white-collar crimes completely.

Keywords: Crime, White Collar Crime, Crime Opportunities, Situational Crime Prevention Approach.

Jel Codes: G30, G41, M42, M49

1. GİRİŞ

Günümüzde, finansal piyasalar çok fazla kurumsal sahtekarlık ve muhasebe skandallarıyla karşı karşıya kalmaktadır. Özellikle son yüzyılda gerçekleşmiş olan muhasebe skandalları dikkatli bir biçimde incelendiğinde, şirketlerin gerek çalışanlarını gerekse de yatırımcıları ve piyasaları çeşitli sahtekarlık yöntemleriyle kandırdığı ve yanılttığı görülmektedir. Büyük yıkımlarla sonuçlanan muhasebe skandallarının meydana gelme sürecinde şirketler, kamuoyuna hileli ve hatalı raporları sunarak sadece çalışanlara ve yatırımcılara

değil aynı zamanda toplumsal çığara da zarar vermektedir. Bunun yanı sıra, söz konusu bu skandalların bir diğer sonucu da piyasalardaki güven ikliminin bozulmasıdır. Böylelikle küreselleşen piyasalarda şirketlerin, sadece kar maksimizasyonunu hedefleyen güvenilir ekonomik aktörler olduklarına dair inanç oluşmaktadır. Şirketlerin en temel amaçlarından biri olan kar maksimizasyonu hedefinin kamu yararını sağlama hedefiyle paralellik göstermesi ve uyumlu olması gerekmektedir. Sosyal faydanın sağlanması hedefine ulaşılabilmesi için, şirket bünyesinde gerçekleştirilecek olan potansiyel beyaz yaka suçların önlenmesi, potansiyel suçluların suç işlemekten caydırılması

ATIF ÖNERİSİ (APA): Erbuğa, G. S. (2020). Durumsal Suç Önleme Yaklaşımı Çerçevesinde Beyaz Yakalı Suçların Önlenmesi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 593-609. Doi: 10.24988/ije.202035311

¹ Araş. Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Buca / İZMİR, **EMAIL:** gokce.erbuga@deu.edu.tr
ORCID: 0000-0003-1604-4668

gerekmektedir. Literatürde beyaz yaka suçların engellenebilmesi adına suç eylemini, suçluyu, suçlunun kişilik özelliklerini, suç işlenmesine imkân tanıyan sosyal, kültürel, çevresel ve hukuki unsurları, suçluluk kavramını, suçluluğa yol açan genetik faktörleri ve diğer birçok çeşitli unsuru temel alan çok sayıda farklı bakış açısı mevcuttur. Uygulamada suç önleyici yaklaşımların en çok tercih edilenlerden bir tanesi de durumsal suç önleme yaklaşımıdır. Çalışmada durumsal suç önleme yaklaşımı detaylı bir biçimde ele alınmakta ve bu çerçevede, yaklaşım bünyesinde önerilen suç önleme teknikleri sıralanmaktadır. Durumsal suç önleme yaklaşımının beyaz yaka suçların önlenmesi konusunda ne derece başarılı olduğunu belirlemek adına, suç önleme tekniklerinin beyaz yaka suçlarda uygulanma yöntemi tartışılmaktadır. Bu bağlamda çalışmada öncelikle suç kavramına dair kavramsal bir çerçeve çizilmekte ve literatürde yer alan suç teorileri genel hatlarıyla ortaya konulmaktadır. İzleyen bölümde beyaz yaka suç kavramı ele alınarak bu suçların durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde nasıl kontrol altında tutulabileceği açıklanmaktadır.

2. SUÇ KAVRAMI

Suç tarihinin başlangıcı, insan türünün var olmasıyla eş zamanlıdır. Diğer bir ifadeyle, insanoğlu var oldukça suç da var olmuştur. Aslan (2017:19), insanlık tarihiyle birlikte açığa çıkan suç kavramının olmadığı bir toplum olmayacağını belirtmektedir. Durkheim (1979:65) tarafından, “suçun son derece normal bir olgu olduğu” ve “suçun görülmediği bir toplumun mümkün olamayacağı” anlayışı geliştirilmiştir. Suçun normal bir olgu olarak kabul edilmesi ve her zaman görülmesinin mümkün olmasının temelinde, insanların haz odaklı hedonist varlıklar olması yatmaktadır. Hedonist olan bu varlıklar, her zaman kendi bireysel çıkarlarını maksimize etme gayretinde olup; bu amaç doğrultusunda zaman zaman hata yapabilmektedir. Hata yapma ihtimali, bireylerin hata içeren faaliyetlerinin çoğunlukla suç işleme eylemiyle sonuçlanmasına sebebiyet vermektedir. Diğer bir ifadeyle Durkheim, toplumsal kural ve normlardan bir sapma olarak nitelendirdiği suçtan bağımsız bir toplum düşünülmemeyeceğini belirtmektedir (Aytaç ve diğ., 2007: 24).

Suçun görülmediği bir toplumdan bahsetmenin mümkün olmadığını belirten Durkheim (1985), her toplumun ve hatta her kültürün kendisine ait bir suç anlayışı olduğunu belirtmektedir. Öyle ki suç kavramı son derece dinamik bir yapıda olup, aynı toplum için bile zaman içinde farklılaşabilmektedir (Gökulu, 2010:209). Zaman ve kültür bağlamında son derece değişken ve dinamik bir yapıda olan suçun, hangi insan eylemlerini kapsayıp hangilerini kapsam dışında bıraktığına dair kesin bir çerçeve bulunmamaktadır (Beirne ve Messerschmidt, 1995:11). Benzer şekilde suç olgusunun çok sayıda toplumsal dinamik etkisi altında bulunması suça ilişkin herkes tarafından kabul görmüş bir tanımlama yapabilmesini engellemektedir (Burkay, 2008:2).

Her ne kadar suç kavramına ilişkin evrensel nitelik taşıyan tek bir tanımdan bahsetmek mümkün olmasa da literatürde çeşitli kaynaklara dair farklı suç tanımları mevcuttur. Mevcut suç tanımları ele alındığında, tüm tanımların ortak bir biçimde “suç teşkil eden saldırı eylemine” değindiğini söylemek mümkündür. Bu kapsamda, suçun odak noktasını “bireylerin saldırı amaçlı gerçekleştirdikleri eylemler” oluşturmaktadır. Suça dair dikkat çeken bir diğer özellik ise, suçun beraberinde cezayı getirmesidir. Suça yalnızca bireylerin gerçekleştirdikleri eylemler neden olmamakta; eylemsizlik, yoksunluk, gerekli özeni göstermeme, ihmal, unutkanlık, umursamazlık ya da atlama gibi insan davranış ve tutumları da suç oluşumuna neden olabilmektedir.

Sosyolojik açıdan bakıldığında, suçun bireysel eylemlerden ziyade sosyal normlar tarafından belirlenmiş olan bir saldırı eyleminden kaynaklanması söz konusudur. Bunun yanında suç eyleminin, toplumsal kural, normlar ve yasaların ihlaline sebebiyet vermesi ve kanun koyucular tarafından, suç teşkil eden söz konusu eylemin cezai yaptırımlarla karşılanması bilinen bir gerçektir. Ancak suçun gerektirdiği cezai yaptırımların, ceza hukukundaki suç ve cezaların kanuniliği ilkesi gereği kesin bir biçimde bir kanuna bağlı olması gerekmektedir. Söz konusu ilke, 1950 tarihinde temel insan haklarından biri olarak “İnsan Hakları ve Ana Hürriyetleri Korumaya Dair Avrupa Sözleşmesi”nde kendine yer bulmuştur (Eşitli, 2013:231). Öte yandan benzer bir şekilde Türkiye Cumhuriyeti Anayasası’nın 38. maddesine göre de sadece kanunun açık bir şekilde suç olarak

değerlendirdiği eylemlerin cezai yaptırımının olacağı ve bu cezai yaptırımın türünün ve şiddetinin sadece kanunlar tarafından belirleneceğini söylemek mümkündür. Böylece Anayasa'nın 38.maddesi gereğince, kanunca suç kapsamına alınmamış eylemler her ne kadar hukuka aykırılık teşkil etseler bile suç niteliği taşımamakta ve suç olarak değerlendirilmemektedir (Anayurt, 2001:133).

Akers (1991:202)'a göre suç eylemlerinin temelinde "bireysel menfaat" elde etme amacı yatmakta ve bireysel menfaati sağlamak adına gerçekleştirilen şiddet içeren eylemler veyahut sahtekarlık eylemleri, suç teşkil etmektedir. Gottfredson ve Hirschi (1990)'ın yapmış olduğu suç tanımlaması ise Akers'ın tanımlamasıyla paralellik göstermektedir. Gottfredson ve Hirschi'ye göre suç, "*kişisel menfaat arayışı içinde gerçekleştirilen şiddet eylemi/usulsüzlük/dolandırıcılık*" olarak ifade edilebilmektedir. Bu bakış doğrultusunda suça sebebiyet veren şiddet, usulsüzlük ya da dolandırıcılık fiilleri, bireysel menfaatlerin tatmin edilmesi ve maksimizasyonu hedefinden kaynaklanmaktadır. Hirschi ve Gottfredson (1989), aynı eylemlerin farklı şartlarda gerçekleşmesi durumunda aynı olmayan sonuçlara sebep olacağını belirtmektedir. Başka bir ifadeyle, bir eylemin suç teşkil edip etmemesi hangi koşullar altında gerçekleştirildiğine bağlı olarak değişiklik göstermektedir. Gottfredson ve Hirschi'nin suça dair olarak vurguladıkları en temel şey, suç işleme niyetine sahip bireylerin fayda ya da kazanç sağlama noktasında uzun vadeli plan yapmadıkları, kazanç ya da fayda elde etme amacıyla gerçekleştirdikleri suç teşkil eden eylemlerinin çoğunlukla kötü bir biçimde sonuçlandırıldığıdır.

Suçun neden olacağı olumsuz sonuçlar gerek mikro gerekse de makro ölçüde gerçekleşebilmektedir. Suç işlenmesi sonucunda, söz konusu suçtan sadece mağdur ve suçlu etkilenmemektedir. Suç, kamu düzeni göz önünde bulundurulduğunda da büyük bir tehlike oluşturmakta, toplumu oluşturan kesimlere zarar verebilmekte, toplumsal huzuru zedelemekte, toplumsal düzensizliğe ve hatta toplumsal yıkımlara varıncaya kadar çok çeşitli zararlara neden olabilmektedir. Suç sonucunda hem maddi hem de manevi zararlar meydana gelmekte, bütün bu zararlar birlikte değerlendirilmelidir. Suçun neden olacağı maddi olmayan zararlar, maddi

zararlara oranla çok daha büyük tehlike arz etmektedir (Dolu ve diğ., 2010:61).

3. DURUMSAL SUÇ ÖNLEME YAKLAŞIMI

Suçun insanlık tarihi kadar eski olması ve sadece bireysel değil aynı zamanda toplumsal ölçekte de zararlara sebep olması nedeniyle, literatürde konuya ilişkin yapılmış olan çok sayıda araştırma bulunmaktadır. Söz konusu bu araştırmalar sadece suçun hukuki boyutunu ele almamakta; aynı zamanda çeşitli disiplinler açısından da suçun farklı boyutlarının ortaya koyulmasını sağlamaktadır. Yapılan bu çalışmalar aynı zamanda suça ilişkin çok sayıda teorinin geliştirilmesine de olanak sağlamıştır. Suç teorileri genel itibarıyla suç teşkil eden insan eylemlerinin altında yatan faktörleri diğer bir deyişle suç motivasyonlarını açığa çıkarmayı hedeflemektedir. Bir takım suç teorileri, suç eylemlerinin hareket noktasını kişisel faktörler olarak belirlerken, suçun meydana gelmesine imkân sağlayan genetik, psikolojik, sosyolojik ve çevresel faktörleri kendine temel olarak alan suç teorileri de mevcuttur.

Günümüzde suç fırsatları, suçun meydana gelmesindeki en önemli etkenlerden biri olarak değerlendirilmektedir (Felson, 2002). Suç, potansiyel suçlunun mevcut bir durumu suç olarak algılaması ve bundan yararlanmaya karar vermesi durumunda ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda durumsal ve çevresel etmenlerin suç fırsatları yaratması veyahut potansiyel suçlunun suç fırsatlarına erişimini kolaylaştırması söz konusu olmaktadır. Suç fırsatlarının net bir biçimde anlaşılması, bazı suç türlerinin neden belirli yer ve zamanlarda tekrar ettiğini tahmin edebilme açısından son derece önemli bir ipucu sunmaktadır (Benson ve Madensen, 2007). Bu nedenle kriminoloji alanında söz konusu bu etmenlere ayrı bir önem verilmekte ve bu etmenler alanda önemli bir çalışma konusu haline gelmektedir (Cohen ve Felson, 1979; Felson, 2002; Clarke, 1997). Suç fırsatlarının belirlenerek, potansiyel suçluların söz konusu bu fırsatlara erişimi kısıtlamayı amaçlayan durumsal suç önleme yaklaşımı, günümüzde kendisine sıklıkla uygulama alanı bulmaktadır.

Durumsal suç önleme yaklaşımı teorik temellerini klasik okul ve neo-klasik kriminoloji öğretilerinden almakla beraber, kriminoloji alanında bahsi geçen bu okul öğretilerinin ötesine geçerek yeni bir suç önleme yaklaşımı

sunmaktadır. Suçu ele alış biçimlerine ilişkin literatürde çok sayıda teori bulunmasına rağmen, tüm bu teorilerin başlangıç noktası olarak nitelendirilen “klasik okul” öğretilerinin net bir şekilde anlaşılması durumsal suç önleme yaklaşımı anlamak adına oldukça önemlidir.

Klasik okul bireylerin doğası gereği haz ve faydalarını artırarak, acı ve maliyetleri azaltma eğiliminde olan bencil varlıklar olduğunu ve bu yapıları sebebiyle her zaman bireysel çıkarlarını maksimize etme arayışında olduklarını savunmaktadır (Dolu, 2009a:96). Glick (2005) ile Miller ve arkadaşlarının (2006) da çalışmalarında vurguladıkları nokta, klasik okula ilişkin argümanların “faydacılık, hedonizm, rasyonalite ve özgür irade” kavramlarından hareketle oluşturulduğudur.

Klasik okul bakış açısına göre suçlu bireyler, suç niteliği taşıyan eylemlerini gerçekleştirmeden önce rasyonel bir karar verme sürecinden geçmektedirler. Daha açık bir ifadeyle, potansiyel suçlular suç işlemeyen önce suçtan elde edecekleri fayda ile yakalanmaları durumunda suçun neden olacağı zararları göz önünde bulundurarak suç işleme ya da işlememe kararı vermektedirler. Fleisher (1966), Becker (1968), Ehrlich (1973, 1996) ve Cornish ve Clarke (1986)'in yapmış oldukları araştırmalar göstermektedir ki bireyler suç işleme/işlememe kararlarını, söz konusu bu suçtan kazanmayı umdukları fayda, suçun beraberinde getireceği cezai müeyyide gibi maliyetler ve suç işlemenin riski çerçevesinde vermektedirler (Çakmak, 2015:10-11).

Klasik okula göre bir suçu engellemenin yolu potansiyel bir suçlunun, suç işlemeye ilişkin motivasyonunu ortadan kaldırmaktır. Bu doğrultuda suç caydırıcı uygulamaların, suçlu bireyin iradesini sakatlamaya yönelik olması gerekmektedir.

Modern hukuk sistemlerinin teorik altyapısını klasik okulun yanı sıra pozitivist kriminoloji öğretileri oluşturmaktadır (Seyhan, 2016:38). Pozitivist kriminoloji okulu, klasik öğretiyi izlemekle birlikte klasik öğretilerden oldukça farklı bir bakış açısına sahiptir. Pozitivist kriminoloji okulu, cezalardan ziyade suçu meydana getiren motivasyonlarla ilgilenmektedir. Klasik okul öğretisinin bireylerin suç işlerken rasyonel tercihlerde bulunduğu varsayımının aksine pozitivist öğretisi, bireylerin suç işleme kararını

etkileyen genetik, çevresel, psikolojik vb. diğer etmenlerin varlığından bahsetmektedir. Bahsi geçen bu bakış açısına göre kişilerin tam anlamıyla özgür bir iradeye sahip olmadıkları, bireylerin iradelerinin çeşitli toplumsal faktörler tarafından sakatlandığını söylemek mümkündür. Bireylerin cezai ehliyeteye sahip olup olmaması işlemiş oldukları suçlardan dolayı cezai müeyyideye uğramalarına herhangi bir engel teşkil etmemektedir.

Neo-klasik okul ise, temelini klasik okulun ana varsayımlardan almakla birlikte bu varsayımları bir adım öteye taşımakta ve bir eylemin suç teşkil edebilmesi için gereken asgari koşulların oluşumunu engelleyerek suç işlenmesinin önüne geçilebileceğini iddia etmektedir. Neo-klasik okul bakış açısına göre suçu meydana getiren koşullar, suçun oluşum sebeplerine oranla daha çok ele alınması gereken ve öncelikli unsurlardır. Neo-klasik okul öğretilerinde suç kavramının kapsamlı bir şekilde irdelenmesi ve suç eylemlerinin önüne geçilebilmesi için öncelikle suçun oluşumuna imkân tanıyan koşullar değerlendirilmektedir (Özkan, 2016:50).

Neo-klasik okulun öğretileri çerçevesinde geliştirilen rasyonel tercihler teorisi, bireylerin doğaları gereği rasyonel varlıklar olduğu ve karar verme süreçlerinde de sahip oldukları rasyonaliteden yararlandıkları varsayılmaktadır. Ancak rasyonel tercihler teorisi sadece bireylerin rasyonel karar verme süreçlerine odaklanmakta; suç ve suçluluğu doğuran faktörleri hesaba katmamaktadır. Diğer bir taraftan rasyonel tercihler teorisi bağlamında bireylerin suç işleme/işlememe kararını verme süreçlerinde hür iradeleriyle rasyonel tercihlerde buldukları kabul edilse de gerçek hayatta bireylerin rasyonellikleri sınırsız değildir.

Clarke ve Cornish (1985), yapmış oldukları çalışmada rasyonel tercihler teorisinin “bireylerin sonsuz rasyonaliteye sahip olduğu” varsayımına karşı çıkarak; bireylerin iradelerinin ve rasyonalitelerinin gerçekte bir sınırı olduğunu savunmaktadırlar. Klasik okulun sonsuz irade ve rasyonalite kabulüne karşı çıkan Clarke ve Cornish (1985), klasik okul ile neo-klasik okulun farklılaşması noktasında Herbert Simon'ın “sınırlı rasyonalite (bounded rationality)” yaklaşımını temel almaktadır. Derek Cornish ve Ronald Clarke (2003:278-280)'a göre suç her ne kadar bireylerin rasyonel kararlarından etkilense de söz konusu bu

rasyonalite sınırlı bir rasyonalitedir. Dolayısıyla, potansiyel suçlu olarak değerlendirilen birey suç işlemeye/işlememeye dair karar verirken, hiçbir zaman tam anlamıyla sahip olması gereken bilgi ve donanımına sahip olarak karar alamamaktadır (Schmallegger, 2004:120). Potansiyel suçlunun her zaman yetenek, bilgi ve zaman konularında sınırlılığın mevcuttur (Cornish ve Clarke, 2003).

Öte yandan literatürde suç teşkil eden fiil ve eylemlerin potansiyel suçlular için rasyonel bir tercih olarak değerlendirilmesinin, suçu caydırıcı ve önleyici uygulamalarla sağlanabileceğini belirten araştırmalar da bulunmaktadır. Ancak, bireylerin rasyonalitelerinin sınırlı olması, suçu caydırıcı ve önleyici uygulamaların etkinliği, ceza adalet sisteminin eksiklikleri, suçun ne zaman, nerde ve nasıl işlendiği, suçun doğrudan yöneltildiği hedef, suç ve suçlu nitelikleri gibi değişkenler, caydırıcılık temelli görüşün yeterliliğinin sorgulanmasına sebep olmaktadır (Dolu ve Büker, 2009:5).

Durumsal suç önleme yaklaşımı esasen diğer kalan tüm kriminolojik öğretilerden radikal bir biçimde farklılaşarak, suçun ortaya çıkma olasılığını en aza indirebilmek amacıyla çeşitli yönetsel ve çevresel değişiklikler yapılması zorunluluğundan bahsetmektedir.

Felson (1996:23)'ın konuya ilişkin olarak sağladığı bakış açısına göre, durumsal suç önleme yaklaşımı, "suç teşkil eden fiil ve eylemlere imkân tanıyan durumların ortadan kaldırılarak, suç olaylarının önüne geçilmesi amacıyla yararlanılan yöntemler"i kapsamaktadır. Clarke (1997), suç teşkil eden fiil ve eylemlerin önüne geçmeye hizmet eden ve gerek mikro ölçekte olacak şekilde bireyler tarafından gerekse de makro ölçekte şirketler tarafından düzenli bir şekilde alınacak tüm tedbirleri sistematize ederek literatüre "durumsal suç önleme yaklaşımı" olarak dahil etmiştir. Clarke'a (1997) göre suç önlemeye yönelik olan uygulamaların "daha etkin ve verimli bir şekilde yürütülmesi ve tüm toplumu içine alacak biçimde bilimsel bir disiplin olarak değerlendirilmesi" gerekliliğini belirtmiş ve dolayısıyla durumsal suç önleme yaklaşımı kriminoloji literatürüne kazandırılmıştır (Malkoç, 2014:3).

Durumsal suç önleme yaklaşımı, literatürde bahsi geçen diğer suç teorilerinden farklılaşarak bireyin kendi hür iradesi ve isteğiyle suç işlemekten uzak durduğu kabulünde bulunmakla birlikte, suçlu

bireylerin yakalanması ve cezai müeyyideye uğramaları hususları ile ilgilenmemektedir. Söz konusu bu yaklaşım, suçun aktörü olan bireylerden ziyade bizzat işlenen suçları odak noktasına getirmekte ve bireyin suçlu hale gelmesine neden olan koşullar yerine suçu meydana getiren koşullara yoğunlaşmaktadır. Yaklaşımında, kişilerin suç işleme motivasyonlarından öte suçların nasıl meydana geldiği daha önemlidir. Yaklaşım çerçevesinde kişilerin gelecekte yeniden suç işlemelerini engelleyebilmek adına hangi durumsal etkenlerden yararlanılabileceği belirlenmeye çalışılmaktadır. Gottfredson ve Hirschi (1990) ile paralellik gösterecek şekilde diğer suç önleme teorisyenleri de durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde suç ve suçluluk kavramları arasında bir ayrım olduğunu kabul etmekte ve suçluluğu ikinci plana atarak suç eyleminin kendisine odaklanmaktadır (Benson ve Madensen, 2007). Suç teşkil eden fiil ve eylemlerin belirlenerek ortaya çıkarılması, söz konusu bu fiil ve eylemleri gerçekleştiren suçluların hak ettikleri cezayı almaları durumsal suç önleme yaklaşımı için öncelikli gündem maddeleri arasında yer almamaktadır. Durumsal suç önleme yaklaşımı, toplumsal düzenin veyahut toplum genelinde hâkim olan kural, norm ve değerler tarafından şekillendirilen toplumsal kurumların geliştirilmesi/iyileştirilmesi yoluyla suçun ortadan kaldırılması konusyla ilgilenmezken, suç eyleminin suç potansiyeli taşıyan bireyler için daha az cazip hale getirilmesini sağlama amacına hizmet etmektedir (Clarke, 1997:2).

Durumsal suç önleme yaklaşımı suç oluşumuna neden olacak fırsatları azaltmak suretiyle suçun önüne geçilmesinin, alınacak tedbirler, yönetsel kararlar ve çevresel düzenlemeler vb. uygulamalarla mümkün olduğunu ifade etmektedir. Durumsal suç önleme yaklaşımının temelinde suç fırsatlarını azaltma hedefi yer almaktadır. Bahsi geçen bu amacı yerine getirebilmek için yaklaşım, suç işleyen bireylerin yakalanma ihtimallerinin artırılması ve suçtan sağlanacak yararın azaltılması gerektiğini ifade etmektedir (Dolu, 2009b:16). Benson ve Madensen (2007) durumsal suç önleme teorisini, potansiyel suçlular için mevcut olan fırsat yapılarının çeşitli boyutlarını değiştirerek suçun tamamen önlenemezse azaltılabileceği önermesine dayandırmaktadır.

Birçok gelişmiş ülkede durumsal suç önleme yaklaşımından fiziksel ortamların yeniden tasarlanması sürecinde yararlanılmaktadır. Fiziksel mekanların suç eylemlerini teşvik etme veyahut engelleme konusunda önemli bir rol oynadığı bilinen bir gerçektir. Bu nedenle durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde fiziksel mekanlarda “savunulabilir alan (defensible space) yaratma” ve “çevresel tasarım yoluyla suç önleme (crime prevention through environmental design)” çalışmaları yürütülmektedir. Bunun yanı sıra, durumsal suç önleme yaklaşımı bünyesinde “sorun odaklı polislik faaliyetleri” yürütülerek belirli suç türleri için daha etkin ve hızlı bir biçimde önlemler alınması sağlanmaktadır. Bahsi geçen bu önlemler durumsal suç önleme yaklaşımının günümüzdeki haline ulaşmasında ve temel ilkelerinin oluşturulmasında son derece önemli adımlar olarak nitelendirilmektedir (Benson ve Madensen, 2007). Clarke’a göre (1995) durumsal suç önleme yaklaşımı,

1. Oldukça özel suç türlerine yönelik olan,
2. Yakın çevrenin mümkün olduğunca sistematik ve kalıcı bir şekilde yönetilmesini, tasarlanmasını veya manipüle edilmesini içeren ve
3. Suçu, işlenmesi daha zor ve riskli kılarken aynı zamanda daha az ödüllendirici ve mazur görülebilen bir hale getiren suç fırsatlarını azaltıcı önlemleri kapsamalıdır.

Wortley (2001) ile Cornish ve Clarke (2003)’a göre ise durumsal suç önleme yaklaşımının bahsi geçen önlemlerin yanı sıra, durumsal suç tetikleyicilerini (suç işleme motivasyonunu tetikleyen etmenleri) kontrol altında tutma ve suç tepkilerini kışkırtmaya yönelik olan durumsal faktörlerin ortadan kaldırma çabalarını da kapsamaması gerekmektedir. Benson ve Madensen (2007), durumsal suç önleme yaklaşımının temel ilkelerini beş temel başlık altında ele almaktadır. Potansiyel suçlular açısından suçun cazibesini azaltmaya yönelik olan bu ilkeler aşağıda sıralanmaktadır:

1. Suçun işlenebilmesi için gereken çabanın artırılması,
2. Suç teşkil eden eylemin tamamlanmasından önceki, eylem sırasındaki veyahut eylemin tamamlanmasından sonraki aşamaları kapsayan suç sürecinde potansiyel

suçlunun karşılaşıacağı yakalanma riskinin artırılması,

3. Suç sonucunda elde edilebilecek olan ödüllerin azaltılması,
4. Daha önceden planlanmamış olan suç eylemlerini tetikleyebilecek durumsal koşulların azaltılması ve
5. Failin suç teşkil eden eylemlerini haklı çıkararak veya faili suçun doğuracağı sorumluluktan kurtaran bahaneler üretmesinin önüne geçilmesidir.

Her ne kadar durumsal suç önleme yaklaşımının temel ilkeleri beş ana başlık altında özetlense de söz konusu bu ilkelerin, potansiyel suçlunun belirli suç türü açısından çaba, risk, ödül, tetikleme ve bahane üretme algısına göre değiştiği unutulmamalıdır (Benson ve Madensen, 2007). Kişisel yargılara dayanan bu algılar, durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde suç önleyici çabalara ilişkin genel bir çerçeve çizilmesine olanak vermektedir. Genel çerçeveyi çizen bu 5 temel suç azaltıcı ilkenin uygulanabilmesi için literatürde 25 özel teknik yer almaktadır (Tablo-1).

Tablo-1: Durumsal Suç Önlemeye İlişkin 25 Teknik

Çabaları Artırmak	Risklerin Artırılması	Ödül Azaltma	Tetikleyicileri Azaltmak	Bahane Önlemek
Hedefe erişimi zorlaştırmak	Muhafızlık görevlerini genişletme	Hedefleri gizleme	Bıkkınlığı ve stresi ortadan kaldırılma	Kurallar koyma
Binalara girişleri kontrolü	Doğal gözetime yardımcı bulunma	Hedefleri ortadan kaldırma	Anlaşmazlık çözümü	Talimatlar yayınlama
Bina çıkışları kontrolü	Anonimliği azaltma	Eşyaların tescilli	Duygusal uyarılmayı azaltma	Ahlaki bilinci uyarma
Suçluların bertarafı	Mekân yönetimi	Piyasaları bozma	Akran baskısını etkisiz hale getirme	Uyum konusunda yardımcı olma
Kontrol araçları ve silahlar	Resmi gözetim güçlendirme	Suç teşvik edicileri ortadan kaldırma	Taklitlerden vazgeçme	Alkol ve uyuşturucu kontrolü

Kaynak: Cornish ve Clarke, 2003.

Suç fırsatlarının azaltılmasına dair belirlenen ilkelerden ilki, suç işlenmesi sırasında gösterilen çabanın artırılmasıdır. Diğer bir ifadeyle kişinin suç işlemek için gösterdiği çaba artırılarak, kişinin suç işlemesinden vazgeçmesi sağlanabilmektedir. Bu bağlamda kişinin suç hedefine erişimi daha zor hale getirilmelidir. Örneğin hırsızlık vakalarının yoğun olduğu bir mahallede arabalara çelik

direksiyon kilitlerinin takılmasıyla birlikte, araba hırsızlıklarında önemli ölçüde düşüşler yaşanmıştır (Webb, 1994). Binalara giriş ve çıkışların kontrol altında tutulması, görevli olmayan ya da istenmeyen kişileri binalardan uzak tutacağı gibi kontrol edildiğini bilen kişinin suç işlemesini de daha zor bir hale getirecektir. Binalarda kontrolün sağlanması, giriş ve çıkışlarda elektronik kartların kullanılması, kimlik gösterilmesi veya giriş ve çıkışlarda güvenlik noktalarının kurulması gibi önlemlerle gerçekleştirilebilmektedir. Sokakların kolluk kuvvetleri tarafından yaya ve araç trafiğine kapatılması, barların yerlerinin belirlenmesi ya da kadın ve erkek tuvaletlerinin birbirinden ayrı yerlerde bulunması suçluların bertaraf edilmesi açısından suç fırsatlarını engelleyici teknikler olarak belirlenmiştir. Akıllı silahların kullanımı, çalıntı telefonların kullanıma kapatılması, sprej boya satışlarının gençlere kısıtlanması da suç işlenmesi sırasında gösterilecek olan çabanın artırılmasına yönelik önlemlerdir.

Durumsal suç önleme yaklaşımına göre suç fırsatlarının azaltılmasının bir başka yolu da risklerin artırılmasıdır. Potansiyel failin suç işlemesi durumunda karşılaşacağı en büyük riskleri yakalanma ve cezalandırılma riski oluşturmaktadır. Söz konusu bu risklerin artırılması, rutin önlemlerin sıklaştırılarak muhafızlık görevlerinin genişletilmesi veya sokak ışıklandırılmalarının sağlanması, savunulabilir mekanların yeniden tasarlanması ve muhbirlerin desteklenmesiyle doğal gözetimin sağlanması yoluyla gerçekleştirilebilmektedir. Resmi üniformaların ve mesleki kimliklerin kullanımı anonimliği ortadan kaldırmak suretiyle suç fırsatlarının azaltılması bakımından önemli adımlar olarak değerlendirilmektedir. Risklerin azaltılmasını sağlayacak olan diğer eylemler ise mekân yönetimi ve resmi gözetim çerçevesinde kapalı devre kamera sistemlerinin (CCTV) kurulması, daha fazla güvenlik görevlilerine yer verilmesi, kırmızı ışık kameralarının ve hırsızlar için alarm sistemlerinin oluşturulmasıdır.

Suçtan elde edilecek ödülün (getirinin) azaltılması, durumsal suç önleme yaklaşımının suç fırsatlarını engelleyici bir diğer ilkesidir. Bu bağlamda suçun yöneldiği hedeflerin gizlenmesi veyahut ortadan kaldırılması, kadın sığınma evlerinin kurulması, sanal kredi kartlarının kullanılması ve arabalarda çıkarılabilir radyolara yer verilmesi gibi tekniklerle

gerçekleştirilebilmektedir. Ürün markalama, araçlarda ruhsatlandırma yapılması ve oto teypleri için kimlik numarası uygulaması da eşyaların tescil edilmesi yoluyla suç fırsatlarının azaltılmasına imkân tanımaktadır. Tefecilerin kontrol altında tutulması piyasa bozucu eylemler açısından önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra, duvar yazıları ve resimlerinin (grafitilerin) silinmesi, yollara hız kasislerinin yapılması ve ürün alarmlarının ürün üzerine yerleştirilmesi ise suç motivasyonlarının ortadan kaldırılması başlığı altında ele alınmaktadır.

Durumsal suç önlemeye ilişkin diğer bir temel ilke ise suç tetikleyicilerinin azaltılmasıdır. Tetikleyicilerin azaltılması ya da ortadan kaldırılması bıkkınlığın ve stresin ortadan kaldırılması yoluyla gerçekleştirilebilmektedir. Ayrıca suç oluşumunu tetikleyen anlaşmazlıkların çözümlenmesi, duygusal uyarımın etkisizleştirilmesi, akran baskınının dengelenmesi ve taklitçiliğin önlenmesi Cornish ve Clarke (2003) tarafından belirtilen diğer suç fırsatı azaltıcı tekniklerdir.

Durumsal suç önlemenin sonuncu temel ilkesi ise suç bahanelerinin önlenmesidir. Literatürde bahanelerin önlenmesi için öngörülen teknikler şunlardır: Kurallar koyulması, talimatların yayınlanması, ahlaki bilincin sağlanması, koyulan kural ve talimatlara uyum konusunda kişilere yardımcı olunması ve alkol-uyuşturucu gibi uyarıcıların kontrol altında tutulmasıdır.

Suç fırsatını azaltmaya yönelik bu 25 tekniğin, farklı suç türlerinin azaltılması ya da önlenmesi için suçun potansiyel suçluya daha az cazip görünmesine yardım eden sistematik bir çerçeve sunduğunu söylemek mümkündür (Cornish ve Clarke, 2003). Dolayısıyla bu tekniklerin dışında kalan suç azaltıcı/önleyici diğer teknikler de söz konusudur. Suç adaleti çalışmalarında sıklıkla yararlanılan suç fırsatlarını azaltmaya yönelik olan bu 25 tekniğin yoğunlukla şiddet içeren basit sokak suçlarının önlenmesinde kullanıldığı görülmektedir (Clarke, 1997). Literatürde durumsal suç önleme tekniklerinin beyaz yaka suçlara nasıl ve ne derecede uygulandığını ortaya koyan çalışmaların sayısı oldukça azdır. Bu nedenle çalışmanın izleyen bölümünde, durumsal suç önleme tekniklerinin beyaz yaka suç alanındaki uygulama alanı tartışılmaktadır.

4. BEYAZ YAKA SUÇ KAVRAMI

İşlenen suçların bir kısmı adam öldürme, adam yaralama, cinsel saldırı vb. suç vakalarında olduğu gibi suç eylemini gerçekleştiren kişinin, mağdura yönelik fiziksel güç kullanımını içermekte (Fuller, 2012) ve mağdurun beden bütünlüğüne kastetmektedir (Tzoumakis ve diğ., 2013). İşlenen suçların bir kısmı adam öldürme, adam yaralama, cinsel saldırı vb. suç vakalarında olduğu gibi suç eylemini gerçekleştiren kişinin, mağdura yönelik fiziksel güç kullanımını içermekte (Fuller, 2012) ve mağdurun beden bütünlüğüne kastetmektedir (Tzoumakis ve diğ., 2013). Literatürde bu tür suçlar “şiddet içeren suçlar” olarak yer almaktadır. Şiddet içeren suçların yanı sıra, “dolandırıcılık, soygun, haneye tecavüz, kamu düzenini bozma gibi bir mala veya toplum düzenini bozmaya yönelik olan, herhangi bir bireye yönelik tehdit ve saldırı unsuru bulundurmayan, bireylerin fiziksel kayıplara uğramasıyla sonuçlanmayan, mala karşı suçlar veya mağdursuz suçlar adlarıyla da anılan şiddet içermeyen suçlar” olarak nitelendirilen suçların işlenmesi de söz konusudur (Koçak ve Durak Batıgün, 2017:2). Temelde şiddet suçları ve mülkiyet suçları olmak üzere iki ana suç türü olduğuna dair görüşler bulunsa da bu iki ana suç türünün kapsamına girmeyen diğer suçlarla da karşılaşılabilir. Beyaz yaka suçları, esasen yapısında mülkiyete zarar verme veyahut şiddet içermeye özellikleri bulundurmayan suçların en önemli örneklerinden biridir (Montaldo, 2017). Beyaz yaka suçları şiddet içeren suçların aksine fiziksel kuvvet ve temas gerektirmemekte ve bu suçların işlenmeleri süresince açık bir şekilde yasa dışı oldukları tespit edilememektedir. Beyaz yaka suçlarının ilk bakışta tespitinin oldukça zor olması ve çok çeşitli şekillerde meydana gelebilmeleri, bu suçların taşıdığı temel özellikleri tespit etmeyi zorlaştırmaktadır. Ancak, beyaz yaka suçlarının nasıl işlendiğini ortaya çıkarmak ve bu suçları önlemeye yönelik etkin stratejileri belirlemek açısından, beyaz yaka suçların diğer suçlardan nasıl farklılaştığını anlamak önemlidir. Beyaz yaka suçları, şiddet suçlarından üç temel noktada ayrılmaktadır. Bunlar (Benson ve Simpson, 2009):

1. Beyaz yaka suçu işleyen failin, suçun işlendiği yere meşru erişimi söz konusudur.
2. Beyaz yaka suçu işleyen fail, suçun mağdurdan mekânsal olarak ayrıdır.

3. Beyaz yaka suçu işleyen failin eylemleri ilk aşamada yüzeysel bakıldığında meşru görülmektedir.

Suç kavramından bahsedildiğinde her ne kadar kişilerin akıllarına genellikle ilk olarak şiddet içeren sokak suçları gelse de beyaz yakalı suçları neden oldukları maliyetler sebebiyle en az şiddet suçları kadar yıkıcı sonuçlar doğurabilmektedir. Öte yandan, iyi eğitilmiş, dolgun ücretler kazanan, diğer bir ifadeyle toplumun çoğunluğuna oranla daha yüksek kazançlar elde eden, orta ve üst kademe pozisyonlarda görev yapan veyahut üst yönetim kademelerine yakın olan bireyler olarak ifade edilen beyaz yakalı çalışanlar tarafından görevlerinin ifası sırasında işlenen beyaz yakalı suçların toplumlara maliyeti, sokak suçlarıyla kıyaslandıklarında çok daha yüksek olabilmektedir (Coleman, 1994).

Literatüre beyaz yakalı suç olgusu Edwin H. Sutherland tarafından dahil edilmiştir. Söz konusu kavram ilk kez Amerikan Sosyoloji Topluluğu ve Amerikan Ekonomi Derneği tarafından 1939 yılında gerçekleştirilen toplantıda ortaya çıkmıştır (Coleman, 1994:2). Sutherland (1940) beyaz yakalı suç kavramından bahsederken, beyaz yakalı suçların da aynen diğer suçlarda olduğu gibi hukuka aykırı nitelik taşımakta olup bu sebeple yine sokak suçlarında olduğu gibi gerçek bir suç olarak değerlendirilmesi gerektiğini ve sanılanın aksine suçun, sadece alt sınıflar tarafından işlenmediğini belirtmektedir (Mengi, 2009:38). Sutherland'e (1940) göre suç niteliği taşıyan bir eylemin beyaz yakalı suçlar kapsamında değerlendirilebilmesi için söz konusu eylemin bir suç teşkil ediyor olması gerekmektedir ve bu suçun aynı zamanda saygınlık taşıyan, yüksek sosyal statü sahibi bir birey tarafından mesleğin icrası sırasında işlenmesi gerekmektedir (Beşe, 2006:472). Sutherland, beyaz yakalı” terimini ofis binalarında- özellikle yönetim ve yönetici pozisyonlarında - çalışanları ayırt etmek için bir metafor olarak kullanmıştır (Reurink, 2016: 5).

Sutherland (1940) beyaz yakalı suçların her meslek grubunda sıklıkla görüldüğünü ifade etmektedir. Beyaz yaka suçları en çok şirket finansal tablolarında gerçeğe aykırı beyan, borsada manipülasyon, ticari rüşvet, uygun sözleşmelerin yapılması ve mevzuata uygun gösterilmesi amacıyla doğrudan veyahut dolaylı bir şekilde kamu görevlilerine rüşvet ve kamu ihalelerine fesat karıştırmak, gerçeğe uygun

olmayan reklam ve satış, yolsuzluk, zimmete para geçirme (embezzlement), haksız fon kullanımı, ticari malların yanlış/hileli ölçümü (short weights) ve/veya hatalı derecelendirilmesi / sınıflandırılması (misgrading) yoluyla söz verilenden veyahut bedeli ödenen tutarın karşılığında az olması (short measures), vergi kaçakçılığı, iflas ve tasfiyelerde fonun yanlış kullanımı şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Sutherland, 1940: 140).

AB Üye Devletlerinin kolluk kuvvetleri için bir destek servisi olan EUROPOL' e (Avrupa Polis Teşkilatı) göre, beyaz yaka suçlar içeriden bilgi ticareti, zimmete para geçirme, Ponzi şemaları, ön ödeme dolandırıcılığı (419 dolandırıcılığı), sahte fatura dolandırıcılığı, romantizm dolandırıcılığı, kazan dairesi dolandırıcılığı, ekonomik yardımların kötüye kullanılması veya kara para aklama gibi birçok farklı biçimde ortaya çıkabilmektedir (EUROPOL, 2017).

Sutherland, sıralamış olduğu tüm bu suçları temel olarak iki başlık altında sınıflandırmaktadır. Bunlar: bir mesleğin icrası esnasında, çalışanın bireysel menfaati uğruna hukuk kurallarını çiğnemesiyle açığa çıkan mesleki suç davranışı (occupational criminal behavior) ve şirket çalışanı birey(ler) tarafından çalıştığı kurum adına menfaat ve/veya ekonomik fayda elde etmek amacıyla işlenen suçlar olan örgütsel suç davranışı (corporate/organizational criminal behavior)dır.

Literatürde, Sutherland'in (1940) yapmış olduğu beyaz yakalı suçlara ilişkin tanımın kapsadığı bireyler açısından yetersiz ve kısıtlı olduğunu savunan görüşler mevcuttur. Edelhertz'in savunduğu düşünceye göre beyaz yakalı suçları, sadece üst düzey kurumsal çalışanlarca işlenen suçları değil, aynı zamanda statüden bağımsız bir şekilde (daha alt sosyal sınıflarda yer alan muhasebeci, gişe görevlisi gibi) diğer beyaz yakalı çalışanlar tarafından gerçekleştirilen suç eylemlerini de göz önünde bulundurmalıdır (Jafarova, 2009:9).

Shapiro (1990) ise diğer bir taraftan, beyaz yakalı suç kavramını daha geçerli bir hale getirebilmek adına söz konusu kavramın tamamlayıcı bileşenlerinin açıklığa kavuşturulması gerektiğini savunmuştur. Bu doğrultuda Shapiro (1990:350) "güven normlarının ve tarafsızlığın manipülasyonu ve ihlalinin, beyaz yakalı suçların davranış tarzını oluşturduğunu" savunmakta ve böylelikle beyaz yakalı suçu güven olgusu

üzerinden yeniden kavramsallaştırmaktadır (Dearden, 2016:89).

Benson ve Simpson (2015), beyaz yaka suçları fırsat bakış açısı dahilinde ele almakta ve suç işleme fırsatına daha yüksek oranda sahip olan bireylerin, beyaz yaka suçlarına daha meyilli olduklarını vurgulamaktadır. Bu bağlamda söz konusu bu kişiler suç işlemek için gerekli kaynaklara daha rahat erişebilmekte ve organizasyon bünyesinde güçlü mesleki konumlarda yer almaktadır. Sutherland'in (1939,1949) beyaz yaka suç kavramına sadık kalarak, beyaz yaka suçun temelini oluşturan en önemli faktörün kişinin mesleki gücü ve bu gücün kişiye sağladığı fırsatlar olduğunu ortaya koyan çok sayıda çalışma mevcuttur (Leasure ve Zhang, 2017; Gottschalk ve Gunnesdal, 2018; Felson ve Boba, 2010; Langton ve Piquero, 2007).

Beyaz yakalı suçlarına ilişkin gerçekleşen vakaların hemen hemen hepsinde söz konusu bu suçların işlenmesi sırasında, suç teşkil eden fiili veya eylemi gerçekleştiren bireyin toplum nezdinde güvenilir ve saygın olarak görüldüğü ve beyaz yakalı suçu işlerken şiddete başvurmadığı görülmektedir. Beyaz yakalı çalışanlar tarafından işlenen bu tür suçların temelinde, suçlunun maddi kazanç elde etme amacı taşıdığı bilinmektedir. İdare Reformu Anlaşması (1979) beyaz yakalı suçlarını "zimetine para veya eşya geçirmek veyahut mesleki veya kişisel çıkar elde etmek amacıyla kanun dışı yol veya yollar izlenilerek, hile ve örtbasın da dahil olduğu suçlar" olarak ifade etmektedir (Şentürk ve Kasap, 2013:151).

Beyaz yakalı suçların mağdurları aslında suç nedeniyle oluşan hızlı (ani) zararın maddi boyutunun çok daha ötesinde sonuçlar doğurduğunu bilmektedir. Beyaz yakalı suçlarının neden olduğu duygusal çöküş, rakamlarla ifade edilen maddi zararın yanı sıra daha farklı zararlara katlanıldığını göstermektedir. Bu zararlardan en önemlisi ise organizasyonlar için de hayati önem taşıyan güvenin (Friedrichs, 2010; Gambetta, 1988) ve dolayısıyla da toplumsal güven ikliminin yok olmasıdır (Dearden, 2016:88). Güven hem beyaz yakalı suçlar açısından hem de yasal (meşru) ticari faaliyetlerin öncül fenomeni olarak değerlendirilmelidir (Cressey, 1980). Diğer bir ifadeyle beyaz yakalı suçlar maddi boyutlarının ötesinde, bu tür suçlardan mağdur olanlara fiziksel ve zihinsel kritik zararlara yol açabilmesi açısından da önem

verilmesi gereken suçlardır. Çoğunlukla beyaz yakalı suçların sonuçları sokak suçlarından daha büyük ölçekte olabilmekte ve toplumda bir güvensizlik ikliminin oluşmasına sebebiyet verebilmektedir (Moore ve Mills, 1990).

Beyaz yakalı suçlar şiddetlendikçe, etkileri de daha geniş olmakta ve durum toplumda ekonomik travma yaşanması gibi daha ciddi sonuçlara neden olabilmektedir. Beyaz yakalı suçların sonuçları toplumun her kesimi için maliyet oluşturmaktadır. Bu nedenle beyaz yakalı suçların kapsamlı bir şekilde ele alınıp incelenmesi gerekmektedir. Beyaz yakalı suçların kaçınılmaz olması ve sonuçlarının hem şirketler ve yatırımcılar hem de tüm toplum için çok maliyetli olması, söz konusu bu suçların özellikle muhasebe, kurumsal yönetim, hukuk ve adli bilimler alanlarında önemli bir araştırma akımı haline gelmesine yol açmıştır. Dolayısıyla birçok çalışmada (örn. Edelhertz, 1970; Sutherland ve diğ., 1983; Friedrichs, 2010), araştırmacılar beyaz yakalı suçların öneminden ve bu suçların önlenmesine yönelik çabalardan bahsetmektedir. Yapılan bu çalışmada ise durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde beyaz yaka suçları engellemeye yönelik önlemler değerlendirilmektedir.

5. DURUMSAL SUÇ ÖNLEME YAKLAŞIMI VE BEYAZ YAKA SUÇLARI

Durumsal suç önleme yaklaşımı, suçun meydana gelmesinde çevresel faktörlerin etkisi üzerinde durmakta olup, kontrol altında tutulması halinde suçun ortaya çıkmasına yol açan durumların ortadan kaldırılabilmesini ve dolayısıyla da suçun oluşumunun önüne geçilebileceğini savunmaktadır (Şeker, 2009:84). Durumsal suç önleme yaklaşımının temel hedefi, belirli suçların açığa çıkması için elzem olan durumların, fırsatların, risklerin ve zorlukların oluşumunun önüne geçerek suçtan elde edilecek faydanın engellenmesi veyahut azaltılmasıdır (Clarke, 1997). Bu doğrultuda İngiltere, İsveç ve Hollanda gibi çok sayıda gelişmiş ülkenin de suçların önüne geçilmesi konusunda durumsal suç önleme yaklaşımından yararlanmaktadır. 1997 yılında Clarke ve Homel tarafından literatüre kazandırılan yaklaşım, suçlu bireylerin suçun oluşturacağı maliyet ile suçtan elde edecekleri faydaya ilişkin kişisel tercihlerine dayanmaktadır. Bu doğrultuda, potansiyel suçlu suç işlemesi halinde elde edeceği faydanın katlanacağı

maliyetten büyük olması durumunda suç işleme tercihinde bulunabilmektedir. Clarke ve Homel (1997) durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde suçun işlenmesini güç hale getirmeye veya suç işleme zamanına kısıtlama getirmeye yarayan suç önleyici tedbirlerden bahsetmişlerdir (Şeker, 2009:86).

Durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde beyaz yaka suçlarının önlenmesi literatürde tartışılan bir konudur. Bunun temelinde yatan sebep ise durumsal suç önleme tekniklerinin sokak suçlarına rahatlıkla uygulanabilmelerine karşın, sokak suçlarına kıyasla daha karmaşık, iyi organize edilmiş, daha uzun soluklu ve daha yüksek getirilere sahip olan beyaz yaka suçlarına uygulanabilirliğinin sorgulanmasıdır (Weisburd ve diğ.,1991).

Durumsal suç önleme yaklaşımı, suça neden olan fırsat yapılarının değiştirilmesi yoluyla beyaz yaka suçlarının önlenmesini amaçlamaktadır. Bu sebeple durumsal suç önleme yaklaşımının uygulanabilmesi için beyaz yaka suçlara sebep olan suç fırsatları iyi bir biçimde anlaşılmış olmalıdır. Durumsal suç önleme yaklaşımı, çok sayıda farklı uygulama biçimleriyle (modus operandi) gerçekleştirilmiş olan aynı tür suç türleri için uygulanabildiğinden, bu bağlamda belirli suç türlerine odaklanılmalıdır (Benson ve Madensen, 2007:614). Örneğin bir hastanede (sağlık sektöründe) gerçekleştirilen beyaz yaka suçun bir doktor tarafından gerçekleştirilebileceği gibi bir hemşire, eczacı, psikiyatrist veyahut bir hastane yöneticisi tarafından da gerçekleştirilebilmesi söz konusudur (Geis ve diğ., 1985; Sparrow, 1996; Loyd, 2005; Payne, 2013). Bu durumda aynı suçun işlenmesine karşılık her bir aktörün suça erişim fırsatı farklı olmaktadır. Suç fırsatı suçun aktörü göz önünde bulundurularak değerlendirilmelidir.

Bunun yanı sıra beyaz yaka suçların özelliklerinin durumsal suç önleme tekniklerinin belirlenmesinde önemli bir role sahip olması sebebiyle durumsal suç önleme tekniklerinin beyaz yaka suçların özellikleri dikkate alınarak yeniden tasarlanması gerekmektedir. Suçun meydana gelme ihtimalini azaltmak için belirli yönetsel ve çevresel değişiklikler yapılması gerekliliğini vurgulayan durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde göz önünde bulundurulması gereken beyaz yaka suç özellikleri şunlardır (Benson ve Madensen, 2007):

1. Potansiyel beyaz yakalı suçluların genellikle mağdurlara ve hedeflere özel erişime sahip olması,
2. Suçlu kişinin, işlemiş olduğu suça ilişkin kanıtları saklamak için aldatma veya gizleme yolunu kullanması,
3. Suçlu kişi tarafından gerçekleştirilen eylemin, yasal (meşru) faaliyetlerden açık bir biçimde farklılık göstermemesi sebebiyle suçun dayandığı kasıt ve kötülüğü ortaya çıkarmanın genellikle zor olması ve
4. Failin, suçu işlediği sırada genellikle suçun mağdurundan fiziksel olarak ayrı ya da uzakta olmasıdır.

Durumsal suç önleme yaklaşımının beyaz yaka suçları önleme konusundaki rolünü tartışmak adına temel durumsal suç önleme ilkelerinin teker teker ele alınarak, bu ilkeler çerçevesinde uygulanacak tekniklerin belirlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda ilk olarak suç işlemeye yönelik çabaların artırılması değerlendirildiğinde, suça erişimin fiziksel anlamda kısıtlanması veyahut engellenmesi çoğunlukla mümkün olmamaktadır. Beyaz yaka suçlar genellikle kişilerin mesleki rolleri aracılığıyla özel erişime sahip olmalarından kaynaklanmaktadır. Örneğin içeriden bilgi ticareti gerçekleştiren bir üst düzey yöneticinin, beyaz yaka suç işlediği belirlenmeden önce şirket bilgilerine erişiminin engellenmesi söz konusu olmamaktadır. Kişinin şirket bilgilerine erişiminin engellenmesi, şirketin rutin faaliyetlerinin engellenmesine yol açabilmektedir.

Durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde kişinin hedefe fiziksel anlamda erişiminin engellenmesi beyaz yaka suçları açısından pek uygulanabilir olmasa da üst düzey yöneticinin şirket bilgilerine kontrollü bir biçimde erişimini sağlamak mümkündür. Bu doğrultuda şirket bünyesinde kurulan iyi işleyen bir iç denetim sistemiyle kişinin erişebileceği önemli bilgilerin kontrolü sağlanabilmektedir. İç denetim sistemleri, görünürde yasal olarak değerlendirilen eylemlerin gerçek doğasını belirtmeye, temelinde hukuka aykırı, hatalı ya da hileli olduğunu ortaya çıkarma açısından oldukça önemlidir. Ancak şirketler her ne kadar güçlü bir iç denetim sistemine sahip olsalar da şirket çalışanları zaman zaman gerçekleştirmiş oldukları gizli iş birlikleri ile bu iç denetim sistemlerini atatabilmektedir (KPMG, 2013:23). Belirli beyaz yaka suç türlerini

engelleyebilmek adına ruhsat, lisans ya da sertifika zorunluluğu getiren düzenlemeler, kişilerin suç hedefine ulaşmalarında gösterecekleri çabayı artırmaktadır. Şirketteki çalışma ortamını suçu engellemeye yönelik düzenlemek, şirket bünyesinde etik kuralları ve kodları belirlemek, şirket çalışanlarına destek sunmak adına özel destek programları oluşturmak ve şirket bünyesinde beyaz yaka suçlara karşı verilecek olan eğitimlerle, çalışanların bu suçlara karşı daha dikkatli ve bilinçli olmaları sağlanabilmektedir (Kaya, 2013). Söz konusu bu durum, potansiyel suçlu olan çalışanların suç işlemek adına daha çok çaba göstermesine neden olacaktır. Bunun yanı sıra, bağımsız denetim süreciyle birlikte potansiyel suçlunun hedefe erişimi de zorlaştırılabilmektedir. Potansiyel suçlunun suç eylemini gerçekleştirebilmek için daha çok çaba sarf etmek durumunda kalması, suç işleme fikrinden caymasıyla sonuçlanabilmektedir. Beyaz yaka suçların durumsal suç önleme yaklaşımı çerçevesinde önlenmesi adına şirket ofislerine giriş ve çıkışların kontrol altında tutulması (personel kartlarından yararlanılması), şirkette güvenlik görevlilerinin bulunması ve çeşitli kontrol araçlarından yararlanılması (şirketin gizli bilgilerine erişimin özel aşamalarla sağlanması) gibi önlemler de suça erişim çabalarını artırmak suretiyle beyaz yaka suçların önüne geçilebilmesine olanak tanımaktadır.

Durumsal suç önleme ilkelerinden bir diğeri olan risklerin artırılması, denetimlerin sıklaştırılması veya cezaların artırılması yoluyla sağlanabilmektedir. Risklerin artırılması adına şirkette gözetim görevini üstlenen yapılanmaların (yönetim kurulu, denetim komitesi, iç denetim sistemi vb.) görev alanları genişletilebilmektedir. Bunun yanı sıra, doğal gözetime yardımcı bulunma adına çalışanlara birbirlerini iş yerinde gözetme görevleri verilebilmektedir. Ayrıca şirkete ilişkin işlemlerin kişilere atanması, anonimliği azaltmak suretiyle potansiyel suçlular açısından risklerin artırılması anlamına gelmektedir. Diğer bir taraftan risklerin artırılması amacıyla beyaz yaka suçların caydırıcılığında cezaların şiddetinin arttırılması, suç eyleminin önüne geçilmesinde beklenen etkiyi vermemektedir. Yalnızca cezanın şiddetinin artırılması, suçların işlenmesi üzerinde tam anlamıyla caydırıcı olmamakta; suçla orantılı olacak şekilde suçun gerektirdiği cezanın kesin

olarak uygulanacağına bilinmesi ve kesinleşen cezanın zamanında infaz edilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla cezalar suçla orantılı olacak şekilde zamanında uygulanmalıdır. Bunun yanı sıra şirketler potansiyel beyaz yaka suçlara ilişkin riskleri artırmak adına şirket bünyesinde risk yönetim sistemleri ve şirket içi ihbar hatlarının oluşturabilmektedir. Personel istihdamında şirketin daha çok dürüst kişileri tercih etmesi, potansiyel suçlu bireyler için mevcut riskleri artırmaktadır. Ayrıca çalışanların suç işlemeleri durumunda cezalandırılacaklarının bilincinde olmalarını sağlamak, riskleri artırıcı bir diğer önlem olarak şirketler tarafından kullanılmaktadır (Kaya, 2013).

Sokak suçları gibi basit suçların aksine beyaz yaka suçlarda, suça zemin hazırlayan fırsatların belirlenmesi ve ortadan kaldırılması amacıyla risklerin artırılması daha zordur. Örneğin, basit hırsızlık suçuna karşı güvenlik kameraları kurmak, gözetimi sıkılaştırmak, daha çok bekçinin sokaklarda görev yapması, kapı kilitlerini sağlamlaştırmak potansiyel suçlunun hedefe yönelik erişimini engellemek için yeterlidir. Ancak suç önleyici bu çabalar beyaz yaka suçlara uygulandığında, fiziksel anlamda daha sıkı bir gözetim mekanizmasının oluşturulması potansiyel suçlularının suça erişimini sokak suçlarına kıyasla daha zor engelleyebilmektedir. Beyaz yaka suçlarına neden olan suç fırsatlarının azaltılması, alınacak fiziksel önlemlerden ziyade, iş insanlarının davranışlarının örgüt bünyesinde gerek yasal gerekse de etik standartlara uygunluğunu denetleyecek mekanizmaların geliştirilmesiyle sağlanabilmektedir (Benson ve Simpson, 2009).

Beyaz yaka suçların fırsat yapısını değiştirmenin diğer bir yolu, yasal olmayan faaliyetlerde bulunmanın getirdiği ödüllerin azaltılmasıdır. Yasadışı faaliyetlerden sağlanan ödüller, yasal olmayan piyasaların işleyişinin bozulması, suç teşkil eden eylemin doğuracağı faydaların tanınmaması veyahut reddi ile azaltılabilmektedir. Durumsal suç önleme yaklaşımının, hedeflerin gizlenmesi veyahut ortadan kaldırılması, eşyaların tescil edilmesi, piyasaların bozulması veya suça teşvik eden etmenlerin ortadan kaldırılması yoluyla bu amaca ulaşılabileceğine dair kabulünün beyaz yaka suçlarda sokak suçlarına kıyasla geçerliliği daha karmaşıktır. Beyaz yaka suçlarının önlenmesi amacıyla ödüllerin azaltılması, sokak suçlarına

göre gerçekleştirilmesi daha zordur. Hedeflerin gizlenmesi veyahut ortadan kaldırılması, eşyaların tescil edilmesi beyaz yaka suçlar açısından çoğunlukla etkisiz kalmaktadır. Beyaz yaka suçlarının caydırılmasında suça karışan bireyleri, kurum ve kuruluşları tespit etmek ve suç vakasını kovuşturmak üzere özel çalışmalar yürüten ve proaktif suç önleme tekniklerini uygulayan kurumlarla iş birliğine gidilmelidir. Kısaca özetlemek gerekirse beyaz yaka suçlarda ödüllerini azaltmanın en etkin yönetimi yasadışı piyasaların bozulması ve suça teşvik eden etmenlerin ortadan kaldırılmasıdır (Benson ve Madensen, 2007).

Suç tetikleyicilerinin diğer bir ifadeyle suç oluşumunu tetikleyen durumsal faktörlerin azaltılması, kişilerin suç teşkil eden eylemlerini cesaretlendiren suç fırsatlarının engellenmesi amacına hizmet etmektedir. Ancak beyaz yaka suçların basit sokak suçlarının aksine tutku odaklı suçlar olmaması, daha karmaşık bir yapıya sahip olması ve yine sokak suçlarına kıyasla daha rasyonel bir karar süreci sonucunda işlenmesi, failin uzun bir karar sürecinden geçtiğini göstermektedir. Bu nedenle sokak suçlarında etkili olan anlaşmazlıklardan kaçınma ve duygusal uyarılmanın azaltılması beyaz yaka suçlarda beklenen etkiyi vermemektedir. Ancak yine de bankacılık sektöründe büyük miktarlardaki paralarla işlem yapmakta olan bankacıların duygusal uyarılmalarının önüne geçebilmek için belirli bir limitin üstündeki fonlara çifte gözetim (dual custody) zorunluluğu getirilmektedir. Bunun yanı sıra sağlık sektöründeki beyaz yaka suçları engellemek için devlet ödemelerini dava edebilmek amacıyla oluşturulan mevcut sistemin oldukça kolay ve basit bir şekilde tasarlanması söz konusudur. Ayrıca sektörlere ilişkin profesyonelliğin sağlanması adına sürekli eğitim ve seminerler verilmektedir.

Profesyonelliği teşvik etmek amacıyla oluşturulan etik esaslar ve yönergeler, "tüm çalışanlar bunu zaten yapıyor" gerekçesini ortadan kaldırarak meslektaş baskısını etkisiz hale getirmeye hizmet edebilmektedir. Son olarak, beyaz yaka suç olaylarına karışmış olanlar tarafından kullanılan yöntemlerin kamuoyuna duyurulmasının önüne geçilmesi, taklitçiliğin azaltılması bakımından önemlidir. Başarılı bir şekilde gerçekleştirilen pek çok beyaz yaka suç vakalarına internette veya resmi belgelerde erişilebilmekteyken, bu suçların işlenmesi sırasında kişiler veya kuruluşlar

tarafından kullanılan yöntemler genellikle gizli tutulmaktadır (Benson ve Madense, 2007).

Durumsal suç önleme ilkelerinin sonuncu olan bahanelerin önlenmesi ilkesi, suçlu kişilerin suç işlerken sahip oldukları motivasyonları rasyonalize etmelerine dayanmaktadır. Faillerin suç eylemlerini dayandırdıkları sebeplere karşın şirket tarafından kuralların ve talimatların belirlenmiş olması, etik ve ahlaki kodların oluşturulması ve çalışanların bu düzenlemelere uymasının sağlanması, olası bahanelerin kullanılarak suç motivasyonunun rasyonalize edilmesinin önüne geçmektedir. Ayrıca kuralların sınırlarının belirlenmiş ve net olması suç fırsatlarının azaltılması açısından son derece önemlidir. Şirket kurallarındaki muallaklık çalışanların fırsatını bulduğu anda suiistimalde bulunmasına neden olabilmektedir (Clarke, 1997).

6. SONUÇ

Beyaz yaka suçların gerek yüksek maliyetli olması gerekse de hem mikro ölçüde (şirketler bazında) hem de makro ölçüde (tüm piyasalar ve toplum genelinde) yıkıcı sonuçlar doğurması, konunun sıklıkla çalışılan bir araştırma konusu haline gelmesine yol açmaktadır. Bu tür suçların henüz meydana gelmeden önlenmesi, suç sonucunda katlanılacak maliyetlerin azaltılması açısından hayati önem taşımaktadır. Literatürde bu amaç doğrultusunda gerçekleştirilmiş çok sayıda araştırma bulunmakla birlikte, bu araştırmaların dayandığı teorik temeller farklılaşabilmektedir. Beyaz yaka suçların karmaşık yapısı gereği, bu suçların en iyi şekilde kontrol altında tutulabilmesi için alınacak önlemler ve kullanılan tekniklerin belirlenmesi oldukça önemlidir. Çeşitli bakış açıları çerçevesinde belirlenen farklı yaklaşımların kendine özgü güçlü ve zayıf yönleri bulunmaktadır. Yapılan bu çalışmada beyaz yaka suçlarının önlenmesinde uygulamada sıklıkla faydalanılan durumsal suç önleme yaklaşımı temel alınmıştır. Bu bağlamda durumsal suç önleme yaklaşımının öngördüğü suç fırsatlarının, beyaz yaka suçların kontrolünde uygulanabilirliği ve bu tekniklerin beyaz yaka suçların kontrolünde ne ölçüde etkili olabildiği belirlenmektedir. Beş temel durumsal suç önleme ilkesinin ve bu ilkeler çerçevesinde uygulanacak olan suç önleme tekniklerinin, beyaz yaka suçlar konusundaki etkinliği değerlendirilmektedir. Durumsal suç önleme yaklaşımı dahilinde beyaz yaka suçların gerektirdiği cezaların artırılmasının, bu suçların

azaltılması konusunda oldukça etkisiz ve verimsiz bir kontrol yöntemi olduğu görülmektedir (Benson ve Madensen, 2007). Beyaz yaka suç vakalarının etkin bir biçimde kontrol altında tutulması, suçun işlenmesi sırasında veyahut suçun işlenmesinin hemen ardından suçlunun yakalanma riskinin artırılması yoluyla sağlanabilecektir (Pratt ve diğ., 2005).

Durumsal suç önleme yaklaşımı bakış açısından dikkat edilmesi gereken temel noktalar, potansiyel suçluların belirli bir suç fırsatı yapısına ilişkin maliyetleri ve faydaları nasıl değerlendirdikleri ve bu çeşitli risk ve ödül boyutlarını değiştirmek için hangi adımları attıklarının belirlenmesidir. Belirli bir suç fırsatı için durumsal suç önleme yaklaşımının önermiş olduğu 5 temel ilkede (çaba, risk, ödül, tetikleyiciler ve bahaneler) gerçekleştirilecek değişiklikler ve uygulanacak tekniklerin etkin bir biçimde gerçekleştirilmesi, suç önleme konusunda yaptırımların sertleştirilmesi ya da düzenleyici yenilikler getirilmesinden çok daha etkilidir.

Ancak her ne kadar beyaz yaka suçlarını kontrol altına almak için önerilen bu çabalar etkili olsalar da diğer tüm suç türlerinde olduğu gibi beyaz yaka suçların da tamamen önlenmesini mümkün kılmamaktadır. Durumsal suç önleme yaklaşımı bağlamında beyaz yaka suçlar belirli bir ölçüde önlenmektedir. Beyaz yakalı suç literatürünün ilk örneklerinde, beyaz yakalı suçların rasyonel bir karar verme süreci sonucunda işlendiğine dair genel bir inanış mevcuttur. Fakat günümüzde söz konusu bu algı değişerek, şirket çalışanlarının modern örgüt yapılanması çerçevesinde etik kurallara ve yasalara uyumlu olarak oluşturulan şirket etik çalışma kurallarına uyması ve üst kademe yöneticiler tarafından verilen görevleri yerine getirmeleri beklenmektedir. Bu durumun bir sonucu olarak, şirketin etik çalışma kuralları çerçevesinde sağlıklı bir şekilde faaliyet gösterdiği varsayımında bulunmaktadır. Ancak gerçekte olan durum, varsayımların çok ötesinde ve oldukça farklıdır. İnsan rasyonalitesini sınırlayan çok çeşitli mikro ve makro değişkenler söz konusu olup, suç işleme kararı tamamen rasyonel bir süreç değildir. Bireyler suç işleme kararı verirken en rasyonel olan seçenek yerine kendilerini en çok tatmin edecek diğer bir ifade ile kendileri için en optimal olduğunu düşündükleri seçeneğe yönelmektedirler. Daha açık bir ifadeyle, kişiler her koşul altında teorinin benimsemiş

olduğu gibi rasyonel saikler ışığında tercihlerde bulunmazlar. Bunun yanı sıra, her kişinin çaba, risk, ödül gibi değişkenlere ilişkin algısı birbirinden farklıdır. Bu nedenle durumsal suç önleme yaklaşımı beyaz yaka suçları tamamen ortadan kaldıramasa da kabul edilebilir ölçüde ve kontrol altında tutabilmeyi amaçlamaktadır. Durumsal önleme yaklaşımının bu amaca ulaşmak için son derece etkili bir çözüm sunması, uygulamada yaklaşımdan sıklıkla yararlanmasına yol açmaktadır.

Şirketlerin her bir çalışanı için suç işleme noktasında optimal seçeneği belirlemesinin mümkünatı yoktur. Bu sebepten ötürü, teker teker birey bazında suç önlemeye yönelik tedbirler alınması imkansızdır. Şirketler bu bağlamda, suç teşkil eden fiil ve eylemlerin meydana çıkmasında etkin rol oynayan diğer faktörleri belirleyerek, bu faktörleri denetimi altında tutmalıdır. Suçun meydana gelme olasılığını azaltmak için çeşitli suç önleyici tedbirler alarak beyaz yakalı suçların önlenmesi sağlanabilmektedir. Şirketlerin bünyelerinde durumsal suç önleme yaklaşımı uygulayabilmeleri için öncelikle belirli beyaz yakalı suç biçimlerinin fırsat yapıları hakkında ayrıntılı bir anlayış geliştirmeleri gerekmektedir. Daha sonra ise yaklaşım çerçevesinde kullanacakları tekniklerle, potansiyel suçluların erişebilecekleri fırsat yapılarını değiştirerek

beyaz yaka suçlarla mücadelede en uygulanabilir ve en uygun maliyetli yöntemi benimsemelidirler. Bu bağlamda şirketler beyaz yakalı suçlar henüz meydana gelmeden onları tespit etmek adına iç denetim sistemlerini güçlendirmeli, şirket içi ihbar hatları oluşturmalı, kapsamlı bir şirket anayasası oluşturarak çalışanların buna uyum göstermesini sağlamalı, etik kuralları net bir biçimde belirleyerek bu kuralların şirket bütünüde benimsenmesini sağlamalı ve bu doğrultuda eğitim faaliyetleri ve uygulamalar yürütmelidir. Beyaz yaka suçların önüne geçilebilmesi amacıyla suça zemin hazırlayan durumların engellenmesinin yanı sıra, çalışanların söz konusu bu suçlarla ilgili eğitilmesi ve bilinçlendirilmesi sağlanmalıdır. Ayrıca beyaz yakalı suçların kontrol altında tutulmasında sadece şirket düzeyinde bilinçlenmenin yeterli olmadığını göstermektedir. Makro ölçekte de toplum düzeyinde bu suçlara karşı farkındalık oluşturulmalıdır. Bu doğrultuda etik değerlere olan bağlılığın ve hukuka duyulan güvenin tam olması gerekmektedir. Hukuka güvenin tam anlamıyla sağlanabilmesinin yolu da suçluyu cezalandıran, suç mağdurunu koruyan etkili bir hukuk sisteminin kurulmasından geçmektedir. Yasaların öngördüğü cezalar, potansiyel suçluların suç eyleminden caydırılmasını sağlamalı ve mağduru tatmin edecek hız ve şiddette olmalıdır (Karakurt, 2015:67).

REFERANSLAR

AKERS, R.L. (1991). Self-control as a General Theory of Crime. *Journal of Quantitative Criminology*, 7(2), 201-211.

AKERS, R.L. (2013). *Criminological Theories: Introduction and Evaluation*. Routledge.

ANAYURT, Ö. (2001). *Hukuka Giriş Hukukun Temel Kavramları*, Ankara: Seçkin Yayınları.

ASLAN, M. (2017). *Suç Ekonomisi Türkiye’de Organize Suçlar ve Organize Suçlarla Mücadele. Siyasal Kitabevi*, Ankara. ISBN No:978-605-9221-52-8.

AYTAÇ, M., AYTAÇ, S., BAYRAM, N. (2007). Suç Türlerini Etkileyen Faktörlerin İstatistiksel Analizi. *Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya*.

BECKER, G. S. (1968). Crime and punishment: An economic approach içinde *The economic dimensions of crime* (13-68). Palgrave Macmillan, London.

BEIRNE, P. MESSERSCHMIDT, J. (1995). *Criminology*. Harcourt Brace College Publishers, For Worth, Second Edition.

BENSON, M. L. MADENSEN, T. D. (2007). *Situational crime prevention and white-collar crime*. In International handbook of white-collar and corporate crime (pp. 609-626). Springer, Boston, MA.

BENSON, M. L. SIMPSON, S.S. (2009). *White-Collar Crime: An Opportunity Perspective*. New York: Routledge.

BENSON, M. L. SIMPSON, S. S. (2015). *An Opportunity Perspective Understanding White-collar Crime*.

- BEŞE, E. (2006). Beyaz Yaka Suçları: Kavramsal ve Kriminolojik Yaklaşım", içinde *Süleyman Aydın (Ed.), Yolsuzluk: Nedenleri Etkileri Çözüm Yolları, Ankara: Turhan Kitabevi, 488-502.*
- BURKAY, S. (2008). Teorik çerçevede suç. *Ethos: Felsefe ve Toplumsal Bilimlerde Diyaloglar*, (2), 4.
- CLARKE, R.V.G. CORNISH, D.B. (1985). Modeling offenders' decisions: A framework for research and policy. *Crime and justice*, 6, 147-185.
- CLARKE, R.V.G. (1995). Situational crime prevention. *Crime and justice*, 19, 91-150.
- CLARKE, R.V.G. (Ed.). (1997). *Situational crime prevention* (225-256). Monsey, NY: Criminal Justice Press.
- CLARKE, R.V.G. (1997). A revised classification of situational crime prevention techniques. *Crime Prevention at a Crossroads. Cincinnati.*
- CLARKE, R. V. HOMEL, R. (1997). A revised classification of techniques of situational crime prevention. *Crime prevention at a crossroads. Cincinnati, Ohio: Anderson*, 21-35.
- COHEN, L. E. FELSON, M. (1979). Social change and crime rate trends: A routine activity approach. *American sociological review*, 588-608.
- COLEMAN, J. W. (1994). *The Criminal Elite: The Sociology of White-Collar Crime*, Third Edition. New York: St. Martin's Press.
- CORNISH, D. B. CLARKE R. V. (1986). Crime as Rational Choice, pp. 1-19 içinde *Derek B. Cornish Ronald V. Clarke (Eds.), The Reasoning Criminal, New York: Springer-Verlag.*
- CORNISH, D. B. CLARKE, R. V. (2003). Opportunities, precipitators and criminal decisions: A reply to Wortley's critique of situational crime prevention. *Crime prevention studies*, 16, 41-96.
- CRESSEY, D. R. (1980). Management fraud, controls, and criminological theory. *Management fraud: detection and deterrence*, 117-147.
- ÇAKMAK, C. (2015). Suçu Açıklayan Sosyo-Ekonomik Temelli Yaklaşımlar. *International Journal of Political Science Researches*, 1(1).
- DEARDEN, T.E. (2016). Trust: the unwritten cost of white-collar crime. *Journal of Financial Crime*, 23(1), 87-101.
- DOLU, O. (2009a). Rasyonel Bir Tercih Olarak Suç: Klasik Okul Düşüncelerinin Suçu Açıklama ve Önleme Kapasitesinin Değerlendirilmesi. *Polis Bilimleri Dergisi*, 11(4), 89-120.
- DOLU, O. (2009b). Bir fırsat olarak suç: suçun durumsal belirleyicileri, suç fırsatları ve rutin faaliyetler teorisi. *Polis Bilimleri Dergisi*, 11(2), 1-30.
- DOLU, O. BÜKER, H. (2009). Caydırıcılığın Sınırları: Caydırıcılık Eksenli Suç Önleme ve Mücadele Politikalarına Eleştirel Bir Yaklaşım. *Polis Bilimleri Dergisi*, 11(3), 1-22.
- DOLU, O., ULUDAĞ, Ş. DOĞUTAŞ, C. (2010). Suç Korkusu: Nedenleri, Sonuçları ve Güvenlik Politikaları İlişkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(01), 57-81.
- DURKHEİM, E. (1979). The Normal and the Pathological, pp.64-68 içinde *Joseph E. Jacoby (ed), Classics of Criminology, Oak Park, IL: Moore Publishing Company, Inc.*
- DURKHEİM, E. (1985). *Toplumbilimsel Yöntemin Kuralları, Çev: C. B. Akal, B/F/S Yayınları, İstanbul.*
- EDELHERTZ, H. (1970). *The nature, impact, and prosecution of white-collar crime* (Vol. 2). National Institute of Law Enforcement and Criminal Justice.
- EHRİCH, I. (1973). Participation in illegitimate activities: A theoretical and empirical investigation. *Journal of political Economy*, 81(3), 521-565.
- EŞİTLİ, E. A. (2013). Suçların ve cezaların kanuniliği ilkesi. *Türkiye Barolar Birliği Dergisi*, 104, 225-246.
- EUROPOL, <https://www.europol.europa.eu/>. Erişim tarihi: 17/12/2019
- FELSON, M. (1996). *Situational Crime Prevention*, In Cordella Peter and Siegel Larry, *Readings in Contemporary Criminological Theory*, Boston: Northeastern University Press, pp.23-25.
- FELSON, M. (2002). *Crime and Everyday Life*. Thousand Oaks, CA: Pine Forge Press.
- FELSON, M. BOBA, R. L. (Eds.). (2010). *Crime and everyday life*. Sage.
- FLEISHER, B. M. (1966). The effect of income on delinquency. *The American Economic Review*, 56(1/2), 118-137.
- FRIEDRICH, D.O. (2010). *Trusted Criminals: White Collar Crime in Contemporary Society* (4th ed.). Belmont, CA: Wadsworth Cengage Learning.

- FULLER, K. L. M. (2012). *Personality and crime: An examination of the influence of the Five Factor Model on offending and co-offending*.
- GAMBETTA, D. (1988). *Trust: making and breaking co-operative relations* Basil Blackwell. Inc. Cornwall, UK.
- GEIS, G., JESILOW, P., PONTELL, H. O'BRIEN, M. J. (1985). Fraud and abuse of government medical benefit programs by psychiatrists. *The American journal of psychiatry*.
- GLICK, L. (2005). *Criminology*, Boston, MA: Allyn & Bacon Incorporated.
- GOTTFREDSON, M. R., HIRSCHI, T. (1990). *A general theory of crime*. Stanford University Press.
- GOTTSCHALK, P., GUNNESDAL, L. (2018). White-Collar Crime Research. In *White-Collar Crime in the Shadow Economy* (pp. 1-14). Palgrave Pivot, Cham.
- GÖKULU, G. (2010). Kent güvenliği kentleşme ve suç ilişkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 24(1), 209-226.
- HIRSCHI, T. GOTTFREDSON, M. (1989). The significance of white-collar crime for a general theory of crime. *Criminology*, 27(2), 359-371.
- JAFAROVA, S. (2009). İşletmelerde Hile Yapmanın Nedenleri ve Sosyal Psikoloji Açısından Değerlendirilmesi. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.
- KARAKURT, H. (2015). Beyaz Yaka Suçları. *İstanbul Barosu Dergisi*, 89(2015/5), 63-67.
- KAYA, G. (2013). Muhasebe Hilelerinin Vergi Usul Kanunu ve Türk Ticaret Kanununa Göre Değerlendirilmesi ve Mali Analiz Etkileri. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul.
- KOÇAK, M., BATIGÜN, A. D. (2017). Şiddet İçeren ve İçermeyen Suç Davranışları Ölçeğinin (ŞİSDÖ) Türkçe formunun geçerlik ve güvenilirlik çalışması. *Klinik Psikoloji Dergisi*, 1(1), 1-11.
- KPMG. 2013. Bir Suistimalcinin Profili. <http://www.dt-audit.com/dosyalar/Bir%20Suistimalcinin%20Profili%202013.pdf> Erişim tarihi: 17/12/2019.
- LANGTON, L., PIQUERO, N. L. (2007). Can general strain theory explain white-collar crime? A preliminary investigation of the relationship between strain and select white-collar offenses. *Journal of criminal justice*, 35(1), 1-15.
- LEASURE, P. Zhang, G. (2017). *That's How They Taught Us to Do It: Learned Deviance and Inadequate Deterrents in Retail Banking*. Deviant Behavior. Published online 28 February. <https://doi.org/10.1080/01639625.2017.1286179>.
- LOYD, L. (2005). GlaxoSmithKline to pay \$150.8 million to Settle Justice Department Allegations. *Philadelphia Inquirer*. September 20, 2005.
- MALKOC, E. (2014). Adli Bilimler ve Duruma Dayalı Suç Önleme.
- MENĞİ, B.T. (2009). Beyaz yaka suçları ve bir uygulama. *Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İstanbul.
- MİLLER, J. M., SCHRECK, C. J. TEWKSURTY, R. (2006). *Criminological Theory: A Brief Introduction*. Boston, MA: Allyn & Bacon Incorporated.
- MONTALDO, C. (2017). *Find out What Constitutes a Crime*. ThoughtCo, Erişim Adresi: thoughtco.com/what-is-a-crime-970836.
- MOORE, E., MİLLS, M. (1990). The neglected victims and unexamined costs of white-collar crime. *Crime & Delinquency*, 36(3), 408-418.
- PAYNE, B. K. (2013). *White-Collar Crime*. SAGE Publications, Inc.
- PRATT, T.C., CULLEN, F.T., BLEVİNS, K.R., DAİGLE, L.E., MADENSEN, T.D. (2006). *The Empirical Status of Deterrence Theory: A MetaAnalysis*. pp. 367-395 In *Taking Stock: The Empirical Status of Criminological Theory—Advances in Criminological Theory*, Volume 15, Editors Francis T. Cullen, John Paul Wright, and Kristie R. Blevins. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- REURİNK, A. (2016). "White-Collar Crime": The concept and its potential for the analysis of financial crime. *European Journal of Sociology/Archives Européennes de Sociologie*, 57(3), 385-415.
- SCHMALLEGGER, F. (2004). *Criminology Today: An Integrative Introduction*, 3rd. Ed., *Upper Saddle River, NJ: Pearson-Prentice Hall*.
- SEYHAN, K. (2016). Klasik Okul Teorileri. *Kriminoloji (Editörler: M. Alper Sözer, Ercan Balcıoğlu)*. Nobel Yayıncılık, Ankara, pp. 38-47.

SHAPIRO, S. P. (1990). Collaring the crime, not the criminal: Reconsidering the concept of white-collar crime. *American sociological review*, 346-365.

SPARROW, M. K. (1996). License to Steal: Why Fraud Plagues America's Health Care System. Boulder, CO.: Westview Press.

SUTHERLAND, E. H. (1939). *Principles of criminology*. YB.

SUTHERLAND, E. H. (1940). White-collar criminality. *American Sociological Review*, 5, 1-12.

SUTHERLAND, E.H. (1949). *White Collar Crime*. New York: Dryden Press.

SUTHERLAND, E. H., GEIS, G., GOFF, C. (1983). *White collar crime: The uncut version* (Vol. 58). New Haven, CT: Yale University Press.

ŞEKER, G. (2009). Polisin Kent Güvenlik Uygulaması ve Yönetim Modeli. *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Kamu Yönetimi Anabilim Dalı Kamu Yönetimi Programı Yayınlanmamış Doktora Tezi*, İzmir.

<http://acikerisim.deu.edu.tr:8080/xmlui/bitstream/handle/20.500.12397/12263/231402.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Erişim tarihi: 17/12/2019

ŞENTÜRK, F., KASAP, M. (2013). Beyaz Yaka Suçları ve Finansal Yolsuzluklar. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 143-167.

ÖZKAN, M. (2016). Neoklasik Teoriler (49-58). *Kriminoloji (Editörler: M. Alper Sözer, Ercan Balcıoğlu)*, Nobel Yayıncılık, Ankara.

TZOUMAKIS, S., LUSSIER, P., BLANC, M. L., DAVIES, G. (2013). Onset, offending trajectories, and crime specialization in violence. *Youth violence and juvenile justice*, 11(2), 143-164.

WEBB, B. (1994). Steering column locks and motor vehicle theft: Evaluations from three countries. *Crime prevention studies*, 2, 71-89.

WEISBURD, D., WHEELER, S., WARING, E. BODE, N. (1991). *Crimes of the middle Classes: White-collar offenders in the federal courts*. Yale University Press.

WORTLEY, R. (2001). A classification of techniques for controlling situational precipitators of crime. *Security Journal*, 14(4), 63-82.

Predictive Ability of Investing Cash Flows

Melik ERTUĞRUL¹

Abstract

Prediction of cash flow from operating activities (CFO) is on the focus of most stakeholders of a firm since CFO is the major ingredient of the firm value and reveals liquidity of the firm. In our study, we examine the predictive ability of cash flow from investing activities (CFI). By employing a sample of Turkish listed firms between 2009 and 2018, we document that CFI does have a significant impact on neither one-year-ahead CFO nor two-years-ahead CFO while it significantly affects three-years-ahead CFO. In other words, today's cash investments are harvested three years after they take place.

Keywords: Cash flow from investments, investing, predictive ability

Jel Codes: G14, M21, M41

Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Nakit Akışlarının Tahmin Gücü

Özet

İşletme faaliyetlerinden nakit akışları (İFNA) firma değerini belirleyen önemli unsurlardan olduğu ve firmanın likiditesini gösterdiği için gelecek dönemki İFNA'nın tahmini birçok paydaşın odak noktasında yer almaktadır. Çalışmamızda, yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışlarının (YFKNA) İFNA'yı tahmin gücü incelenmektedir. 2009-2018 yılları arası Borsa İstanbul'a kote firmalar için yapılan analizler, YFKNA'nın bir yıl sonraki ve iki yıl sonraki İFNA'yı tahmin gücü bulunmasa da üç yıl sonraki İFNA'yı tahmin edebildiğini göstermektedir. Diğer bir deyişle, sonuçlarımız, bugünkü yatırımların meyvelerinin üç yıl sonrasında alınabildiğine işaret etmektedir.

Anahtar kelimeler: Yatırım faaliyetlerinden kaynaklanan nakit akışları, yatırım, tahmin gücü

Jel Kodu: G14, M21, M41

1. INTRODUCTION

The impact of investments on corporate performance has been studied in detail by the finance literature. The traditional financial research majorly focusses on the topic by considering components of investments, especially capital expenditures and R&D expenses. However, the literature has not paid sufficient attention to analyzing investments as a whole. In their illuminative study, Hertenstein and McKinnon (1997) draw attention to the cash flow statement and its puzzling nature. Among several factors, Hertenstein and McKinnon (1997) underline the following two hindering the use of the cash flow statement. First, compared to the old (and familiar) financial statements, which are the balance sheet and the income statement, the cash flow statement is relatively new. Second, the presentation of the cash flow from operating

activities (CFO) section of the cash flow statement is difficult to comprehend if CFO is presented by following the indirect method.

Another part of the cash flow statement is the cash flow from investing activities (CFI) section which provides cash transactions related to mainly purchases and sales of long-term or non-current assets. To simply say, those transactions are generally i) capital expenditures, ii) proceeds from sales of equipment/buildings/investments, and iii) investments in subsidiaries. All negative figures are cash outflows representing positive investments. However, similar to other parts of the cash flow statement, CFI does not reflect non-cash transactions which should be separately disclosed in annual reports (International Accounting Standards Board, 2017). This fact undermines the use of the cash flow statement to some degree, especially in

ATIF ÖNERİSİ (APA): Ertuğrul, M. (2020). Predictive ability of investing cash flows. *İzmir Journal of Economics*. 35(3). 611-622. Doi: 10.24988/ije.202035312

¹ Dr. Öğr. Üyesi, İstinye Üniversitesi, İktisadi, İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi, Zeytinburnu/İstanbul, **EMAIL:** melik.ertugrul@istinye.edu.tr **ORCID:** 0000-0003-2068-2080

countries like the United States (US) where a significant amount of corporate investments is financed with certain methods other than cash such as equity-financed takeovers. However, even in the United Kingdom (UK), where the stock market is a traditional financing preference for companies (La Porta et al., 1997), completely cash-financed takeover transactions have a share of 80% in total transactions (Faccio & Masulis, 2005). This percentage is reported as only 27% in the US takeover transactions (Andrade et al., 2001). Note that these figures are subjectively dependent on the analyzed period, different characteristics of different takeover waves, as well as other sampling restrictions of researchers; however, they provide us good insights regarding the convenience of using CFI as a total investment indicator. The statistics of Faccio and Masulis (2005) indicate that CFI seems to be useful even in the UK.

As CFO reveals the cash generation capacity of a firm from its business activities, CFO is on the focus of many stakeholders of a firm. From the perspective of shareholders, free cash flows, which are mainly generated by CFO-related activities, are the major driver of the firm value. Therefore, an improvement in the future CFO will result in an increase in today's firm value *ceteris paribus*. It may also be an indication of the dividend distribution capacity of the firm, which may be attractive for some (potential) individual investors and investment funds. Furthermore, the future promising CFO may allure potential corporate investors and may result in lucrative takeover transactions. From the perspective of creditors, the future CFO is the direct measure of meeting future financial obligations (Al-Attar & Hussein, 2004) and the financial stability of the firm. A firm should generate a sufficient amount of CFO to pay its debt back and meet other financial obligations in order not to be face to face with financial bottlenecks which may eventually trigger financial distress. Furthermore, the future CFO

is on the focus of the management of a firm because the management decides on critical business activities such as expanding the business in the existing market, entering into a new market and quitting the business, which are mostly dependent on cash. Overall, the future CFO is analyzed by several stakeholders in detail and accurately predicting future CFO has attracted the interest of practitioners and researchers.

The literature provides ample evidence for future CFO predictors by majorly focusing on the current CFO and net income figures.² From the perspective of the traditional accounting discussion on the superiority of cash-based accounting and accruals-based accounting, ample studies compare the superiority of these two determinants in the future CFO prediction to shed light on that discussion. For instance, on the one hand, by documenting evidence in favor of accruals-based accounting, Dechow et al. (1998) report that net income is superior to CFO in the future CFO prediction. On the other hand, by documenting evidence in favor of cash-based accounting, Finger (1994) finds the opposite outcome, especially for shorter horizons. All in all, that literature includes contentious arguments and very much evidence for more than three decades.

The predictive power of CFI has not sufficiently attracted the interest of the accounting research. In our study, we examine the impact of CFI on future CFO figures. To our knowledge, there is also one similar research to our study: Gómez-Rodríguez et al. (2012) measure the ability of CFI to predict future CFO figures. However, our study differs from Gómez-Rodríguez et al. (2012) in two significant ways. First, their period of analysis is between 1991-2004, which means that they provide findings before International Financial Reporting Standards (IFRS) adoption. In other words, their outcomes belong to local accounting standards-based reported accounting figures

² Throughout our study, we interchangeably use terms 'net income' and 'earnings'.

which have not been used since 2005.³ By covering the period between 2009-2018, we document evidence for IFRS-based reported accounting figures which have been a set of accounting standards in use since 2005. Furthermore, we depict a very recent picture of the topic by covering the latest available financial statements. Second, Gómez-Rodríguez et al. (2012) employ a sample of listed firms in the UK which has been extensively analyzed from different accounting quality perspectives by the literature in detail. Moreover, the UK is one of the members of the family of Common Law tradition. In our study, we present outcomes based on a sample of listed firms in an emerging economy and a Civil Law country, Turkey, which has not been analyzed by the accounting quality literature in detail. All in all, to our knowledge, our study is the first one documenting evidence for the predictive ability of IFRS-based reported CFI and our major motivation is filling this gap in the literature.

Based on a sample of Turkish listed firms over 2009-2018, we document that CFI does not have a statistically significant impact on both one-year-ahead CFO and two-years-ahead CFO figures while it negatively affects three-years-ahead CFO at conventional significance levels.⁴ Although our outcomes reveal that today's investments are expected to be harvested in the future, there is no significant harvesting effect in the upcoming two years. This effect becomes statistically apparent three years after investments take place. We confirm these findings by performing additional tests. Gómez-Rodríguez et al. (2012) find statistically significant associations between CFI and all three CFO figures, and statistically insignificant associations reported in our study are not in line with the outcomes of Gómez-Rodríguez et al. (2012).

The remainder of our study is structured as follows. Section 2 presents theoretical

discussion. Section 3 focusses on data, model & variables, as well as methodology. Section 4 discusses results and Section 5 provides concluding remarks.

2. THEORETICAL DISCUSSION

Finance research focusses on the association between corporate future performance and components of investments including capital expenditures, takeovers and divestitures. Studies (among all, see Gómez-Rodríguez et al. (2012), Majanga (2018), and Sharma et al. (2019)) analyzing the former component reveal that capital expenditures have a significantly positive impact on corporate performance measured by share returns or market capitalization. Apart from the discussion on the overinvestment problem, this positive association should be interpreted as good news about positive lucrative projects signaled by capital expenditures. Capital expenditures are also considered a kind of management's communication of private information related to future demand and costs (Kerstein & Kim, 1995).

The latter component has very rich body of research which majorly analyses takeover transactions from the perspectives of both acquirers (or bidders) and sellers (or targets) by considering their stock price reactions around the announcement date. In general, as graphically visualized and deeply illustrated by Martynova and Renneboog (2006), price movements of targets are significantly large and positive while price movements of acquirers are either significantly negative or statistically insignificant. Such price movements may spring from the overpayment by an acquirer which may be a result not only of information asymmetry but also of the Hubris Hypothesis (Roll, 1986) and the Managerialism Motive (Seth et al., 2002). In any case, takeovers create significant value to shareholders of targets while they do not

³ In the UK, IFRS adoption becomes mandatory in 2005, and early adoption is not allowed (De George et al., 2016).

⁴ This significantly negative association is not counterintuitive since negative CFI figures referring to cash outflows mean that the firm spends cash on investments.

increase the wealth of shareholders of acquirers. This research focusses on a very short-term impact of the takeover announcement by considering cumulative abnormal returns around the announcement date. Furthermore, certain studies investigate the long-term impact of takeover transactions on the corporate performance which are generally measured by traditional profitability measures (return on assets or equity). For example, Kyriazopoulos and Drymbetas (2015) reveal that takeovers deteriorate the corporate performance of acquirers in the first two years following the transaction for domestic takeovers in the banking industry between 1996 and 2010. A similar outcome is reported by Raciborski (2017) for a sample of firms in the pharmaceutical industry between 1998 and 2011. All in all, the empirical research concludes that takeovers do create value to shareholders of acquirers neither in the short-term nor long-term.

Instead of analyzing separate components of investments, very few studies explore the impact of total investments on corporate performance by considering the CFI section of the cash flow statement (Gómez-Rodríguez et al., 2012). Livnat and Zarowin (1990) document evidence for the significantly negative association between CFI and share returns. This is an unexpected outcome because a firm has to invest in new tangibles, intangibles, and/or financial assets (like subsidiaries) in order to expand its activities in its existing market and/or enter into a new market which are expected to yield high future performance. Cordis and Kirby (2017) underline that firms with higher investments have lower future share returns than firms with lower investments due to poor budgeting practices. The Hubris Hypothesis (Roll, 1986) and the Managerialism Motive (Seth et al., 2002) may be further explanations of the outcome reported by Cordis and Kirby (2017). As per the overinvestment problem, there is a non-linear relationship between investments and stock returns (Cordis & Kirby, 2017).

Although several studies (among all, see Dechow et al. (1998), Finger (1994), and Kim and Kross (2005)) test the (joint) impacts of current CFO and earnings on future CFO figures, there is only one study similar to our research to our knowledge: by employing a sample of listed firms in the UK over 1991-2004, Gómez Rodríguez et al. (2012) examine the ability of CFI to predict future CFO. Gómez-Rodríguez et al. (2012) conclude that CFI does have a significantly negative association with one-year ahead CFO, two-years-ahead CFO, and three-years-ahead CFO figures. In other words, they report that today's cash spent on investments has an immediate (or short-term) impact on CFO figures and this impact continues for all analyzed horizons.

All in all, the literature reveals that investments provide significant inputs for corporate financial performance. In order to expand its business in the future, a firm has to invest more today. Hence, in line with the findings documented by Gómez-Rodríguez et al. (2012), we hypothesize that today's CFI figures are expected to generate a significant amount of CFO figures in the future, and we put forward the following hypothesis: Today's CFI has a significant ability to predict future CFO.

3. DATA, MODEL & VARIABLES, METHODOLOGY

3.1. Data

The sample of listed firms on Borsa Istanbul is employed in our study. Market values data are provided by the database of Borsa Istanbul while all necessary financial statement information is manually collected from annual financial statements that are available on the Public Disclosure Platform. Since the Public Disclosure Platform provides financial statements as of 2009, our period of analysis begins from 2009 and covers the latest available financial reporting, 2018. By performing the following six filters, we shape and finalize our sample: i) financial institutions, as well as holdings and utilities, are excluded as their reporting behavior and regulations are different than the others, ii) watchlist

observations are excluded as they have restricted trading rules and intervals, iii) if there are multiple listed shares of a firm, only the share type with the highest liquidity is included, iv) to keep the reporting homogeneity, observations with the financial year-end of December are included, v) as per the going-concern principle, only positive book value of equity observations are included, and iv) if any necessary variable to perform analyses is missing for any observation, that observation is excluded.

After all these filters, we obtain the final sample with 293 firms and 2,293 firm-year observations. As regressions require one lag to three lags, the number of observations figures reported in our regression outcomes are expectedly lower than 2,293.

3.2. Model & Variables and Methodology

Dechow et al. (1998) jointly test the predictive abilities of CFO and earnings by employing Equation 0. In that setting, the objective is to compare the superiority between CFO and earnings in the future CFO prediction. As we aim to reveal whether CFI provides valuable inputs for the CFO prediction, we slightly modify Equation 0 by replacing earnings with CFI. Hence, Equation 1a (1b) [1c] shows regression models for one-year ahead (two-years-ahead) [three-years-ahead] CFO figures.

$$CFO_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times E_{i,t} \quad (0)$$

$$CFO_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} \quad (1a)$$

$$CFO_{i,t+2} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} \quad (1b)$$

$$CFO_{i,t+3} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} \quad (1c)$$

where i , t , CFO, E, and CFI respectively represent firm, year, cash flow from operating activities, bottom-line net income (or earnings), and cash flow from investing activities. Each variable is divided by the current sales figure to mitigate the scale effect problem. Our Hypothesis will be confirmed if β_2 coefficients are reported as statistically significant.

To control for possible data collection errors and the overinfluence of extreme values, each

variable in Equations 1a, 1b, and 1c is winsorized at the bottom and top 1 percentiles. Before analyses, just after running pooled OLS regressions, the Variance Inflation Factor (VIF) analyses are performed to detect the presence of multicollinearity. All individual and mean VIF values are so close to 1 which should be read as multicollinearity does not significantly influence regressions. Afterward, as highlighted by Ertuğrul and Demir (2018) and Onali et al. (2017), we determine the convenient regression method by performing the Hausman Test. For all Equations, the outcomes of the Hausman Test show the convenience of the use of the fixed effects method. Hence, we control for the firm-level unobserved heterogeneity by allowing the intercept to vary across firms. Furthermore, another dimension of unobserved heterogeneity may be at the year-level (Ertuğrul & Demir, 2018). Therefore, we also provide regression outcomes by employing year dummies in order to increase the robustness of our findings; however, we do not present regression coefficients of those dummies for brevity. Last, as suggested by Gow et al. (2010) and Petersen (2009), we use two-way clustered (at both firm level and year levels) standard errors to control for the cross-sectional correlation and serial correlation in our standard errors.

4. RESULTS

4.1. Descriptive Statistics and Correlation Matrices

Panel A of Table 1 shows descriptive statistics of our variables. First, both mean and median CFO figures are positive which means that firms generate cash inflows from their operating activities on average. Second, negative mean and median CFI values should be read as firms invest in their businesses on average.

Panel B of Table 1 reveals that 703 of the total observations record negative CFO figures. In other words, almost 30% of total observations cannot generate cash inflows from operations to cover necessary cash for investments and financing. As CFO shows the liquidity of a firm

that directly springs from core business activities, it may indicate significant defects in the firm's way of doing business. Panel B of Table 1 further presents the annual distribution of CFO figures based on their signs. The maximum [minimum] percentage (41.70%

[24.61%] of total observations) firms with negative CFO is observed in 2011 [2009]. After 2011, there is a declining trend in this percentage, the annual mean of which is 30.56%.

Table 1: Descriptive Statistics and Annual Distributions

PANEL A										
	N	MEAN	P10	P25	P50	P75	P90	SD	MIN	MAX
CFO	2,293	0.060	-0.137	-0.016	0.052	0.145	0.276	0.425	-2.260	2.506
CFI	2,293	-0.075	-0.218	-0.088	-0.032	-0.005	0.022	0.344	-2.223	1.581

	Yearly N	PANEL B				PANEL C			
		CFO (-)		CFO (+)		CFI (-)		CFI (+)	
		N	%	N	%	N	%	N	%
2009	191	47	24.61%	144	75.39%	160	83.77%	31	16.23%
2010	206	56	27.18%	150	72.82%	180	87.38%	26	12.62%
2011	223	93	41.70%	130	58.30%	188	84.30%	35	15.70%
2012	234	81	34.62%	153	65.38%	194	82.91%	40	17.09%
2013	239	84	35.15%	155	64.85%	193	80.75%	46	19.25%
2014	238	60	25.21%	178	74.79%	193	81.09%	45	18.91%
2015	248	77	31.05%	171	68.95%	207	83.47%	41	16.53%
2016	237	67	28.27%	170	71.73%	202	85.23%	35	14.77%
2017	239	72	30.13%	167	69.87%	196	82.01%	43	17.99%
2018	238	66	27.73%	172	72.27%	199	83.61%	39	16.39%
TOTAL	2,293	703	30.56%	1,590	69.44%	1,912	83.45%	381	16.55%

Notes: Panel A shows descriptive statistics. CFO and CFI respectively refer to cash flow from operating activities and cash flow from investing activities. Each variable is divided by sales. Panel B (C) reveals annual distribution of observations with negative and positive CFO (CFI) figures. N, MEAN, P10, P 25, P50, P75, P90 SD, MIN, and MAX refer to the total number of observations, mean, 10th percentile, 25th percentile, median, 75th percentile, 90th percentile, standard deviation, minimum, and maximum.

Panel C of Table 1 shows that 381 of total observations record positive CFI figures. It further presents the annual distribution of CFI figures based on their signs. The maximum [minimum] percentage (19.25% [12.62%] of total observations) firms with positive CFI are observed in 2013 [2010]. The annual mean of this percentage is 16.55%. In other words, 83.45% of firms annually invest in their business activities on average.

Panel A (B) [C] of Table 2 demonstrates the correlation matrix obtained for Equation 1a (1b) [1c]. One-year-ahead CFO has statistically significant and positive associations with both CFO and CFI. For two-years-ahead CFO, its association with CFO is statistically significant

and positive while its association with CFI is reported as statistically insignificant. For three-years-ahead CFO, its association with CFI is significantly negative while its association with CFO is reported as statistically insignificant. The significantly negative association between CFO and CFI is expected because CFO should ideally feed investing and financing parts of the cash flow statement. Last, these smaller correlation coefficients indicate no significant multicollinearity problem which must be statistically detected by performing the VIF analysis. As discussed in the previous section, all VIF figures are so close to 1 which means the multicollinearity problem does not influence regressions at conventional significance levels.

Table 2: Correlation Matrices

PANEL A	
----------------	--

	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t}	CFI _{i,t}
CFO _{i,t+1}	1		
CFO _{i,t}	0.0858*	1	
CFI _{i,t}	0.1248*	-0.3100*	1
PANEL B			
	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t}	CFI _{i,t}
CFO _{i,t+2}	1		
CFO _{i,t}	0.1302*	1	
CFI _{i,t}	0.0133	-0.3100*	1
PANEL C			
	CFO _{i,t+3}	CFO _{i,t}	CFI _{i,t}
CFO _{i,t+3}	1		
CFO _{i,t}	0.0463	1	
CFI _{i,t}	-0.0923*	-0.3100*	1

Notes: Panel A (B) [C] shows descriptive statistics. CFO, CFI, i and t respectively refer to cash flow from operating activities, cash flow from investing activities, firm and year. t+1, t+2, and t+3 stand for one-year-ahead, two-years-ahead, and three-years-ahead figures. Each variable is divided by sales. * indicates the significance level at 5%.

4.2. Multivariate Analyses

In Panel A of Table 3, fixed effects regression outcomes are reported by not taking year-fixed effects into account. The first (second) [third] column of this Panel shows regression outcomes with the dependent variable of one-year ahead (two-years-ahead) [three-years-ahead] CFO figures. The first column reveals that neither CFO nor CFI has a statistically significant impact on one-year-ahead CFO figures. The second column provides the same outcome for two-years-ahead CFO figures. In other words, today's CFI, as well as CFO, cannot predict either one-year-ahead CFO or two-years-ahead CFO. However, these insignificant associations turn to be significant as shown in the third column: the impact of CFI on three-years-ahead CFO is statistically significant and negative. To explain, today's cash investments (or outflows) are harvested (in forms of CFO inflows) three years after investment. All in all, CFI figures can predict three-years-ahead CFO. Our Hypothesis is confirmed by the third column while the first two columns do not provide evidence in line with our Hypothesis. In Panel B of Table 3, as a robustness check, fixed effects regression outcomes for each Equation are reported by also taking year-fixed effects into account. All these findings remain unchanged in this research setting.

Above-discussed outcomes are partially in line with Gómez-Rodríguez et al. (2012) who document significantly negative associations between CFI and all three future CFO figures. In other words, Gómez-Rodríguez et al. (2012) reveal that today's cash investments significantly contribute to the future CFO figure immediately, and this effect continues in all analyzed future horizons. However, we conclude that today's cash investments contribute to the CFO generation three years after investment. In our opinion, our outcomes for the impacts of CFI on one-year-ahead and two-years-ahead CFO figures may differ from Gómez-Rodríguez et al.'s (2012) outcomes due to two reasons. First, Gómez-Rodríguez et al. (2012) report outcomes for a Common-Law country which has a different investment environment. Second, Gómez-Rodríguez et al. (2012) provide evidence for a period before IFRS adoption. The local financial reporting regime in the UK is shareholder-based (Devalle et al., 2010), which may make the UK attractive for investments compared to its peers. Hence, it is reasonable to expect that investments immediately (or just after they take place) begin to generate higher future CFO figures in Gómez-Rodríguez et al.'s (2012) period of analysis.

Table 3: Regression Outcomes

	PANEL A			PANEL B		
	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}
CFO_{i,t}	-0.0568 (0.1098)	-0.0033 (0.0974)	-0.1534*** (0.0130)	-0.0679 (0.1085)	-0.0009 (0.0962)	-0.1498*** (0.0331)
CFI_{i,t}	0.2280 (0.1324)	0.0729 (0.1013)	-0.1136*** (0.0299)	0.2246 (0.1279)	0.0768 (0.0982)	-0.1062*** (0.0185)
Constant	0.0882*** (0.0198)	0.0718*** (0.0142)	0.0935*** (0.0120)	0.0886*** (0.0074)	0.0720*** (0.0045)	0.0938*** (0.0123)
Firm FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Year FE	NO	NO	NO	YES	YES	YES
# of Observations	2,005	1,727	1,460	2,005	1,727	1,460
R-squared	0.254	0.234	0.244	0.265	0.245	0.254

Notes: CFO, CFI, i and t respectively refer to cash flow from operating activities, cash flow from investing activities, firm and year. Each variable is divided by sales. The dependent variable of each regression is stated at the top of each column. FE stands for fixed effects. Two-way clustered (at both firm and year levels) standard errors are used. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Our outcomes for the predictive ability of CFO are not in line with the extant Turkish literature including Aktaş and Karğın (2012) and Temiz and Acar (2018). Based on a sample of Turkish listed firms between 2008 and 2010, Aktaş and Karğın (2012) find that today's CFO has a significantly positive impact on one-year-ahead CFO. Based on a sample of Turkish listed manufacturing firms between 2005 and 2016, Temiz and Acar (2018) report very similar outcomes to Aktaş and Karğın (2012). Our outcome for the ability of CFO to predict one-year-ahead CFO differs from Aktaş and Karğın (2012) and Temiz and Acar (2018) due to several reasons. First, our sample is different from those studies: i) Aktaş and Karğın's (2012) period of analysis covers only three years, and ii) although Temiz and Acar (2018) cover a longer period, their sample is restricted to only manufacturing firms. Second, our econometric concerns may be different than Aktaş and Karğın (2012) and Temiz and Acar (2018) because they do not clearly describe their methodologies in detail. As highlighted by Ertuğrul and Demir (2018) and Onali et al. (2017), incorrect regression methods are more likely to generate incorrect inferences; therefore, as per their suggestions and consistent with Gómez-Rodríguez et al. (2012), we obtain our outcomes by performing the fixed effects methodology. We present regression outcomes not only with firm-fixed

effects but also with firm-fixed and year-fixed effects. In any case, we highlight that Aktaş and Karğın (2012) and Temiz and Acar (2018) do not present and discuss their methodologies in detail. That's why we consider that our econometric concerns 'may' be different than these authors. As reported by Dechow et al. (1998), the predictive power of CFO on the future CFO is not always significant and positive for different horizons. For instance, Dechow et al. (1998) find that the impact of CFO on one-year-ahead CFO is significantly positive while its impacts on both two-years-ahead CFO and three-years-ahead CFO figures are significantly negative. In other words, CFO does not yield similar outcomes for the future CFO prediction in different horizons. Our outcomes for the predictive ability of CFO do confirm this interpretation.

4.3. Robustness Analyses

Unbiased estimators are very essential to underpin the validity of regression outcomes. In order to reduce the potential bias, we present our outcomes by taking firm-fixed effects into account. We further present our outcomes by taking year-fixed effects in addition to firm-fixed effects into account. Note that Panel B of Table 3 works as a simultaneous robustness mechanism. In order to reduce the potential bias in standard errors, we perform two-way clustering. In this section, further

robustness analyses are presented and discussed to strengthen our outcomes.

Losses carry more information than profits (Hayn, 1995); therefore, their differential valuation should be controlled (Chambers et al., 2007). Hence, we obtain Equations 2a, 2b, and 2c by adding a loss dummy, which takes the value 1 if net income is negative, to Equations 1a, 1b, and 1c. As net income is a significant ingredient of CFO, we define loss in the corresponding horizon of the dependent variable of each Equation. Then, we reperform all regressions and present the outcomes in Table 4. In Panel A (B) of Table 4, regression outcomes with firm-fixed (both firm-fixed and

year-fixed) effects are reported. Both Panels of Table 4 indicate that CFI significantly and negatively affects only three-years-ahead CFO figures while its impacts on one-year-ahead and two-years-ahead CFO figures are insignificant. The same outcome is reported for the predictive ability of CFO.

$$CFO_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} + \beta_3 \times Li_{t+1} \quad (2a)$$

$$CFO_{i,t+2} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} + \beta_3 \times Li_{t+1} \quad (2b)$$

$$CFO_{i,t+3} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times CFI_{i,t} + \beta_3 \times Li_{t+1} \quad (2c)$$

Table 4: Robustness Analyses-I

	PANEL A			PANEL B		
	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}
CFO_{i,t}	-0.0589 (0.1074)	-0.0056 (0.0954)	-0.1581*** (0.0154)	-0.0703 (0.1058)	-0.0025 (0.0940)	-0.1546*** (0.0017)
CFI_{i,t}	0.2283 (0.1325)	0.0759 (0.1009)	-0.1190*** (0.0296)	0.2239 (0.1280)	0.0802 (0.0979)	-0.1115*** (0.0296)
Li_{t+1}	0.0358 (0.0239)			0.0371 (0.0251)		
Li_{t+2}		0.0194 (0.0240)			0.0258 (0.0258)	
Li_{t+3}			0.0124 (0.0280)			0.0164 (0.0318)
Constant	0.0790*** (0.0156)	0.0681*** (0.0071)	0.0878*** (0.0061)	0.0790*** (0.0025)	0.0665*** (0.0038)	0.0871*** (0.0076)
Firm FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Year FE	NO	NO	NO	YES	YES	YES
# of Observations	1,990	1,710	1,442	1,990	1,710	1,442
R-squared	0.259	0.246	0.259	0.271	0.256	0.267

Notes: CFO, CFI, L, i and t respectively refer to cash flow from operating activities, cash flow from investing activities, loss dummy which is equal to one if net income is negative, firm and year. Each variable except the loss dummy is divided by sales. The dependent variable of each regression is stated at the top of each column. FE stands for fixed effects. Two-way clustered (at both firm and year levels) standard errors are used. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

As highlighted by Dechow et al. (1998), earnings are good predictors of future CFO figures. Hence, we obtain Equations 3a, 3b, and 3c by adding the current year's net income figure to Equations 1a, 1b, and 1c. In these Equations, E represents net income divided by sales. We reperform all regressions and present the outcomes in Table 5. In Panel A (B) of Table 5, regression outcomes with firm-fixed (both

firm-fixed and year-fixed) effects are reported. Both Panels of Table 5 indicate that both CFI and CFO significantly and negatively affect only three-years-ahead CFO figures. Net income has a significantly positive association only with one-year-ahead CFO while it has no significant association with one-year-ahead and two-years-ahead CFO figures.

$$CFO_{i,t+1} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times E_{i,t} + \beta_3 \times CFI_{i,t} \quad (3a)$$

$$CFO_{i,t+2} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times E_{i,t} + \beta_3 \times CFI_{i,t} \quad (3b)$$

$$CFO_{i,t+3} = \beta_0 + \beta_1 \times CFO_{i,t} + \beta_2 \times E_{i,t} + \beta_3 \times CFI_{i,t} \quad (3c)$$

All in all, our robustness analyses entirely confirm what we report in Table 3: today's cash investments significantly generate CFO three years after they take place while they do not have a significant predictive impact on one-year-ahead and two-years-ahead CFO figures.

5. CONCLUSION

The cash flow statement documents relatively new information compared to traditional financial statements (balance sheet and income statement). It shows the journey of cash during the financial reporting period by summarizing cash in three major categories: operating activities, investing activities, and financing activities. The former category provides invaluable inputs for almost every stakeholder of a firm, including (potential) investors, creditors, and the management since it reveals the cash generation capacity of a firm from its business activities. Therefore, the future CFO prediction plays a very significant role in the decision making of these stakeholders.

Table 5: Robustness Analyses-II

	PANEL A			PANEL B		
	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}	CFO _{i,t+1}	CFO _{i,t+2}	CFO _{i,t+3}
CFO_{i,t}	-0.0331 (0.1013)	-0.0032 (0.0965)	-0.1604*** (0.0347)	-0.0438 (0.0995)	-0.0008 (0.0950)	-0.1578*** (0.0265)
E_{i,t}	0.2271** (0.0702)	0.0036 (0.0984)	-0.0680 (0.0717)	0.2224** (0.0728)	0.0012 (0.0968)	-0.0728 (0.0729)
CFI_{i,t}	0.2186 (0.1338)	0.0726 (0.0999)	-0.1113** (0.0400)	0.2154 (0.1300)	0.0768 (0.0961)	-0.1037*** (0.0265)
Constant	0.0794*** (0.0184)	0.0716*** (0.0170)	0.0960*** (0.0128)	0.0799*** (0.0067)	0.0719*** (0.0031)	0.0966*** (0.0002)
Firm FE	YES	YES	YES	YES	YES	YES
Year FE	NO	NO	NO	YES	YES	YES
# of Observations	2,005	1,727	1,460	2,005	1,727	1,460
R-squared	0.286	0.234	0.246	0.296	0.245	0.255

Notes: CFO, CFI, E, i and t respectively refer to cash flow from operating activities, cash flow from investing activities, net income, firm and year. Each variable is divided by sales. The dependent variable of each regression is stated at the top of each column. FE stands for fixed effects. Two-way clustered (at both firm and year levels) standard errors are used. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

There is a rich body of research on the future CFO prediction, which dominantly analyses and compares the predictive powers of today's CFO and net income figures. In our study, different than the extant literature, we analyze the predictive power of CFI. Based on a sample of Turkish listed firms over 2009-2018, we document that CFI predicts neither one-year-ahead CFO nor two-years-ahead CFO figures while it predicts three-years-ahead CFO figures. To explain, today's investments generate CFO three years after they take place. We confirm

these outcomes by performing several robustness checks.

Our study contributes to the existing literature twofold. First, we provide outcomes for IFRS-based reported accounting figures. Albeit being very similar to our research Gómez-Rodríguez et al. (2012), document evidence for non-IFRS based accounting figures based on a sample of listed firms in the UK. Second, we present findings for an emerging economy and a civil law country, which has limited evidence in the accounting quality literature. Our study also

provides insights for equity investors using accounting-based forecasting models by revealing that CFI is a valuable input of three-years-ahead CFO prediction.

Additional issues are generated for future research. First, future research may document findings by covering a longer horizon. In our study, since the Public Disclosure Platform provides financial reporting information as of 2009, we cover a period of 10 years which limits our analyses to some degree. For instance, we are not able to present outcomes by considering eight-years-ahead CFO figures

as in Finger (1994). Second, our outcomes belong to a single country. Therefore, future research may employ samples including multiple countries to get more generalizable findings. Note that international data vendors, which are major data sources of almost all studies documenting evidence based on multi-country samples, may provide incomplete data and a limited number of observations (Ertuğrul, 2019). As underlined by Siekkinen (2016), the limited number of observations for each country may hinder the generalizability. We wishfully believe that our findings shed light on future research despite these caveats

REFERENCES

- AKTAŞ, R., KARĞIN, S. (2012), "Predictive Ability of Earnings and Cash Flows: Evidence from Turkish Firms' Cash Flow Statements that Prepared by IAS 7", *Journal of Money, Investment and Banking*, 25, 171-180.
- AL-ATTAR, A., HUSSEIN, S. (2004), "Corporate Data and Future Cash Flows", *Journal of Business Finance & Accounting*, 31(7-8), 861-903.
- ANDRADE, G., MITCHELL, M., STAFFORD, E. (2001), "New Evidence and Perspectives on Mergers", *Journal of Economic Perspectives*, 15(2), 103-120.
- CHAMBERS, D., LINSMEIER, T. J., SHAKESPEARE, C., SOUGIANNIS, T. (2007), "An Evaluation of SFAS No. 130 Comprehensive Income Disclosures", *Review of Accounting Studies*, 12, 557-593.
- CORDIS, A. S., KIRBY, C. (2017), "Capital Expenditures and Firm Performance: Evidence from a Cross-Sectional Analysis of Stock Returns", *Accounting and Finance*, 57(4), 1019-1042.
- DE GEORGE, E. T., LI, X., SHIVAKUMAR, L. (2016), "A Review of the IFRS Adoption Literature", *Review of Accounting Studies*, 21(3), 898-1004.
- DECHOW, P. M., KOTHARI, S. P., WATTS, R. L. (1998), "The Relation between Earnings and Cash Flows", *Journal of Accounting and Economics*, 25, 133-168.
- DEVALLE, A., ONALI, E., MAGARINI, R. (2010), "Assessing the Value Relevance of Accounting Data after IFRS Introduction in Europe", *Journal of International Financial Management and Accounting*, 21(2), 85-119.
- ERTUĞRUL, M. (2019), "KAP Verilerini Kullanmak: Değer İlişkisi Analizi", *16th International Conference on Accounting*, Aydın/Turkey: MÖDAV, 173-180.
- ERTUĞRUL, M., DEMİR, V. (2018), "How Does Unobserved Heterogeneity Affect Value Relevance?", *Australian Accounting Review*, 28(2), 288-301.
- FACCIO, M., MASULIS, R. W. (2005), "The Choice of Payment Method in European Mergers and Acquisitions", *Journal of Finance*, 60(3), 1345-1388.
- FINGER, C. A. (1994), "The Ability of Earnings to Predict Future Earnings and Cash Flow", *Journal of Accounting Research*, 32(2), 210.
- GÓMEZ-RODRÍGUEZ, L. M., MUIÑO, F., LAMAS, F. R. (2012), "Do Investing Cash Flows Help in Explaining Future Corporate Performance?",

- Spanish Journal of Finance and Accounting*, 41(154), 185–208.
- GOW, I. D., ORMAZABAL, G., TAYLOR, D. J. (2010), “Correcting for Cross-Sectional and Time-Series Dependence in Accounting Research”, *Accounting Review*, 85(2), 483–512.
- HAYN, C. (1995), “The Information Content of Losses”, *Journal of Accounting and Economics*, 20, 125–153.
- HERTENSTEIN, J. H., MCKINNON, S. M. (1997), “Solving the Puzzle of the Cash Flow Statement”, *Business Horizons*, 40(1), 69–77.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2017), *IAS 7: Cash Flow Statements*.
- KERSTEIN, J., KIM, S. (1995), “The Incremental Information Content of Capital Expenditures”, *The Accounting Review*, 70(3), 513–526.
- KIM, M., KROSS, W. (2005), “The Ability of Earnings to Predict Future Operating Cash Flows Has Been Increasing - Not Decreasing”, *Journal of Accounting Research*, 43(5), 753–780.
- KYRIAZOPOULOS, G., DRYMBETAS, E. (2015), “Long-term Performance of Acquirers Involved in Domestic Bank Ms&As in Europe”, *International Journal of Financial Research*, 6(1), 56–67.
- LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., ANDREI, S., VISHNY, R. W. (1997), “Legal Determinants of External Finance”, (NBER Working Paper Series No. 5879).
- LIVNAT, J., ZAROWIN, P. (1990), “The Incremental Information Content of Cash-Flow Components. *Journal of Accounting and Economics*, 13(1), 25–46.
- MAJANGA, B. B. (2018), “Corporate CAPEX and Market Capitalization of Firms on Malawi Stock Exchange: An Empirical Study”, *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 16(1), 108–119.
- MARTYNOVA, M., RENNEBOOG, L. (2006), “Mergers and Acquisitions in Europe”, (CentER Discussion Paper No. 2006–6).
- ONALI, E., GINESTI, G., VASILAKIS, C. (2017), “How Should We Estimate Value-Relevance Models? Insights from European Data”, *British Accounting Review*, 49(5), 460–473.
- PETERSEN, M. A. (2009), “Estimating Standard Errors in Finance Panel Data Sets: Comparing Approaches”, *Review of Financial Studies*, 22(1), 435–480.
- RACIBORSKI, M. (2017), “The Impact of Takeovers on the Acquiring Firms in the Pharmaceutical Market”, *Journal of Competitiveness*, 9(1), 89–102.
- ROLL, R. (1986), “The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers”, *Journal of Business*, 59(2), 197–216.
- SETH, A., SONG, K. P., RICHARDSON PETTIT, R. (2002), “Value Creation and Destruction in Cross-Border Acquisitions: An Empirical Analysis of Foreign Acquisitions of U.S. Firms”, *Strategic Management Journal*, 23(10), 921–940.
- SHARMA, S. S., NARAYAN, P. K., THURAISAMY, K., LAILA, N. (2019), “Is Indonesia’s Stock Market Different When It Comes to Predictability?”, *Emerging Markets Review*, 40, 1–11.
- SIEKKINEN, J. (2016), “Value Relevance of Fair Values in Different Investor Protection Environments”, *Accounting Forum*, 40(1), 1–15.
- TEMİZ, H., ACAR, M. (2018), “Gelecek Dönem Nakit Akışı Tahmininde Dönem Karı ve Nakit Akışı Karşılaştırması”, *Muhasebe ve Denetim Bakış*, 54, 113–124.

COVID-19 ve Küresel Finansal Krizi Finansal Risk Bağlantılığı: Frekans Bağlantılığı Yöntemi Uygulaması

Onur POLAT ¹

Özet

Bu çalışma, Finansal Araştırma Ofisi (Office of Financial Research) tarafından gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için oluşturulan finansal stres endeksleri arasındaki sistemik risk bağlantılığını spektral VAR modeline dayalı Frekans Bağlantılığı yöntemiyle 2000, Ocak ve 2020, Mart döneminde incelemektedir. Frekans Bağlantılığı yöntemiyle oluşturulan toplam yayılma endeksi incelenen dönemdeki bilinen politik/finansal stres olaylarına etkili bir şekilde tepki vermektedir. Ek olarak, 2007-09 Küresel Finansal Krizi ve 2020 Ocak-Mart dönemlerinde yönlü yayılımları tahmin etmek ve sonuç olarak iki dönemi karşılaştırmak için frekans bağlantılığı ağ topolojileri elde edilmiştir.

Anahtar kelimeler: Finansal Bulaşıcılık, Frekans Bağlantılığı, Spektral VAR, OFR FSI

Jel Kodu: C58, G17, F37

COVID-19 and the Global Financial Crisis Financial Risk Connectedness: A Frequency Connectedness Methodology Approach

Abstract

This study analyzes systemic risk contagion among financial stress indexes developed by the Office of Financial Research for emerging and advanced countries by implementing the spectral VAR based Frequency Connectedness methodology in the 2000, January and 2020, March period. The total spillover index obtained by the Frequency Connectedness creates proper signs to prominent political/financial stress events in the analyzed period. Additionally, frequency connectedness network topologies for the 2007-09 Global Financial Crisis and the 2020 January-March periods are constructed to estimate directional spillovers and, accordingly to compare two periods.

Keywords: Financial Contagion, Frequency Connectedness, Spectral VAR, OFR FSI

Jel Codes: C58, G17, F37

GİRİŞ

Küresel ekonomik sistem, 1929 Büyük Depresyonu'ndan bu yana çeşitli akut finansal krizlerle karşı karşıya kalmıştır. Bu finansal krizler arasında yer alan 2007-09 Küresel Finansal Krizi (Global Financial Crisis, GFC) ve 2010-12 Avrupa Borç Krizi (European Sovereign Debt Crisis, ESDC) dünya ekonomisini derinden ve yıkıcı bir şekilde etkilemiştir. GFC ve ESDC'nin üzerinden 10 yıldan fazla bir zaman geçmesine rağmen olumsuz etkileri hâlen devam etmektedir ve küresel ekonomik sistem hâlâ kırılgan durumdadır. Finansal krizlerin bulaşıcılığı, bu finansal krizlerden günümüze akademisyenler ve politika yapımcılar tarafından yoğun bir biçimde tartışılmaktadır.

“Finansal bulaşıcılık” kavramı üzerinde bir uzlaşma olmamasına rağmen araştırmacılar terimi niceliksel modellerle (Calvo ve Reinhart, 1996; Masson, 1999; Claessens vd., 2001; Schinasi ve Smith, 2001; Karolyi, 2003; Berben ve Jansen, 2005; Chiang vd., 2007; Syllignakis vd., 2011) ve niteliksel modellerle (Park, 1998; Calvo, 1999; Drazen, 1999; Calvo ve Mendoza, 2000; Bae vd., 2003; Salgado vd., 2000; Corsetti vd., 2001; Kodres ve Pritsker, 2002; Dungey vd., 2004; Rodriguez, 2007; Gardini ve Angelis, 2012) incelemiştir. Erken dönem bazı çalışmalar finansal bulaşıcılığı bir finansal kriz sırasında veya sonrasında varlık korelasyonlarındaki önemli bir artış ile ilişkilendirmiştir (Baig ve Goldfajn, 1998, Berg ve Pattillo, 1999). Buna karşın bazı araştırmacılar, finansal bulaşıcılığın kriz sonrası varlıkların birlikte hareketinin (co-movement) yükselmesi ile ilişkili olduğunu

ATIF ÖNERİSİ (APA): Polat, O. (2020). Sistemik Risk Bulaşıcılığı ve Ağ Analizi: Frekans Bağlantılılığı Yaklaşımı. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(1), 623-634. Doi: 10.24988/ije.202035313

¹ Dr. Öğrç Üyesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Maliye Bölümü, Bilecik, **EMAIL:** onur.polat@bilecik.edu.tr **ORCID:** 0000-0002-7170-4254

ifade etmiştir (Calvo ve Reinhart, 1996; Valdés, 1997; Frankel ve Schmukler, 1998).

Finansal bulaşıcılık, finansal sistemi oluşturan piyasalar (kredi, para, hisse senedi, tahvil, türev, döviz) arasındaki risk yayılımlarıyla (spillovers) ilişkilendirilmektedir. Elde edilen bulgular finansal karmaşa dönemlerinde piyasalar arasındaki korelasyonların ve birlikte hareketin yükseldiğini göstermekte ve bu durum da olası bir finansal krizin erken uyarı göstergesi (early warning indicator) olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla, finansal sistemi oluşturan piyasalar arasındaki sistemik risk bağlantılılık mekanizmasının incelenmesi, ekonomik sistemin olası bir finansal krizin yıkıcı etkilerinden korumak amacıyla önem taşımaktadır.

Yukarıda ifade edilen hususlardan hareketle çalışma, küresel finansal stresi ölçmek amacıyla Monin (2019)² tarafından logistik regresyon yöntemiyle gelişmiş ülkeler için geliştirilmiş olan finansal stres endeksi (OFR FSI), ABD için geliştirilmiş olan finansal stres endeksi (US FSI), gelişmekte olan ülkeler için geliştirilmiş olan finansal stres endeksi (EM FSI) ve diğer gelişmiş ülkeler için geliştirilmiş olan finansal stres endeksi (OAC FSI) arasındaki bağlantılılığı Baruník and Křehlík'in (2018) spectral VAR modeline dayalı frekans bağlantılılığı (frequency connectedness) yaklaşımı ile incelemektedir.

Çalışmanın beş bölüme ayrılmıştır. İkinci bölümde finansal bağlantılılık ve finansal bulaşıcılık kavramlarını inceleyen çalışmalar sunulmaktadır. Üçüncü bölüm çalışmanın veri kümesini ve yöntemini içermektedir. Çalışmanın ampirik sonuçları dördüncü bölümde elde edilmekte ve tartışılmaktadır. Beşinci ve son bölümde sonuç ve politika önerileri verilmektedir.

LİTERATÜR TARAMASI

1987 Kara Pazartesi'nin (Black Monday) bulaşıcı etkilerini araştıran Roll (1989) öncü çalışmasından bu yana, araştırmacılar finansal

bulaşıcılığı incelemiştir. Çalışmalardan bir bölümü finansal bulaşıcılığı finansal varlıklar arasındaki korelasyonların yükselmesi ile açıklamıştır (Baig ve Goldfajn, 1999; Masih ve Masih, 1997; Ghosh vd., 1999, Chiang vd., 2007; Syllignakis, 2011). Bazı araştırmacılar ise korelasyon yönteminin finansal bulaşıcılığı açıklamada yetersiz kaldığını vurgulamıştır. Bu çalışmalar arasında yer alan Forbes ve Rigobon (2002), finansal varlıklar arasındaki artan oynaklık nedeniyle korelasyonların finansal kriz dönemlerinde yukarı yönlü sapma gösterebileceğini savunmuştur (Forbes ve Rigobon, 2002). Benzer şekilde Billio ve Pelizzon (2003), heteroskedastisite ve ihmal edilmiş değişkenlerin yol açtığı sapmanın yanlı (biased) korelasyonlara neden olabileceğini belirtmiştir (Billio ve Pelizzon, 2003).

Diğer taraftan bazı çalışmalar finansal bulaşıcılığı finansal varlıklar arasındaki birlikte hareket ilişkisi ile açıklamıştır. Bu grupta yer alan çalışmalardan Connoly vd. (2000), 1985-1996 döneminde ABD, Birleşik Krallık ve Japonya hisse senedi getirileri arasındaki birlikte hareket ilişkisini incelemiş ve getiriler arası birlikte hareketin daha çok makroekonomik temel göstergelerle ilişkili olduğunu belirtmiştir (Connoly vd., 2000). Cifarelli ve Paladino (2004) ise 2001 Arjantin iflasının Latin Amerika ve Asya'daki gelişmekte olan 10 ülke hükümet bonolarının oynaklıklarının birlikte hareket ilişkisine etkilerini incelemiştir. Çalışmanın sonuçları Arjantin krizinin Latin Amerika ülkelerine etkisinin kalıcı olduğunu, buna karşın Asya ülkelerinin krizden daha az etkilendiklerini göstermektedir (Cifarelli ve Paladino, 2004). Haque ve Kouki (2010), gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler finansal piyasaları arasındaki birlikte hareket ilişkisini Temel Bileşen Analizi (PCA) uygulayarak incelemiştir (Haque ve Kouki, 2010). Tamakoshi ve Hamori (2016) üç Birleşik Krallık finansal sektör Kredi İflas Takası (Credit Default Swap, CDS) arasındaki

² OFR yöntem ve kullanılan veriler için bkz: <https://www.financialresearch.gov/financial-stress-index/>.

oyunluk yayılımlarının birlikte hareketini incelemiş ve Lehman şoku sonrası finansal bulaşıcılığın yükseldiğini tespit etmiştir (Tamakoshi ve Hamori, 2016). Antar ve Anahouel (2019), Dow Jones İslami Endekslerinin 31 Aralık 2008-29 Ağustos 2016 dönemindeki birlikte hareket ilişkisini VECM, Johansen Eş-Bütünleşme Testi ve MGARCH-DCC modelleri ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçları ABD, Kanada ve gelişmiş ülke endeksleri için çeşitlendirmeyi (diversification) önermektedir (Antar ve Anahouel, 2019). Kang vd. (2019), Bitcoin ve altın vadeli işlemleri (futures) arasındaki birlikte hareketi DCC-GARCH modeli ile incelemiştir. Wavelet analiz sonuçları 8-16 haftalık frekans bandında finansal varlıklar arası yüksek birlikte hareket ilişkisi olduğunu göstermektedir (Kang vd., 2019).

Finansal bulaşıcılık literatürde farklı ekonometrik yöntemler uygulanarak da incelenmektedir. Bu yöntemler arasında, çok değişkenli GARCH modelleri (Kearney ve Patton, 2000; Chiang vd. 2007; Hassan ve Malik, 2007; Celik, 2012, Hemche vd., 2016; Cho, 2019; Zhang vd., 2020), rejim değişim modelleri (Billio ve Caporin, 2005; Guo vd., 2011; Kenourgios vd., 2011; Dimitrou ve Kenourgios, 2013; BenSaïda, 2018; Gkillas vd., 2019), logit-probit modelleri (Luchtenberg ve Vu, 2015; Dungey ve Gajurel, 2015) ve VAR modelleri (Favero ve Giavazzi, 2002; Rigobon, 2003; Serwa ve Bohl, 2005; Longstaff, 2010; Le ve David, 2014; Guidolin vd., 2019) sayılabilir.

Finansal bulaşıcılık, yukarıda ifade edilen geleneksel yöntemlere ek olarak Diebold ve Yilmaz (2009) tarafından geliştirilen ve literatürde D-Y yöntemi olarak bilinen metodoloji ile de incelenmiştir. D-Y yöntemi, p. dereceden N değişkenli VAR modeli için H-adım-ileri-tahminlerin çapraz-varyans ağırlıklarının bulunmasına dayanmaktadır. Diebold ve Yilmaz (2009) bu yöntemi kullanarak 19 gelişmekte olan ve gelişmiş ülke için yayılma endeksini (spillover index) ve yayılma tablosunu (spillover table) oluşturmuştur. VAR modelindeki Cholesky

faktör ortogonalizasyonundan elde edilen sonuçların sıra-bağımlılığının (order-dependent) olması nedeniyle, Diebold and Yilmaz (2012), yönlü yayımları (directional spillovers) Koop vd. (1996) ve Pesaran ve Shin'in (1998) genelleştirilmiş (generalized) VAR modeli kullanarak oluşturmuştur. Diebold ve Yilmaz (2012), hisse senedi, tahvil, döviz ve emtia piyasaları arasındaki yönlü, net ve ikili oyunluk yayımlarını 1999 Ocak-2010 Ocak döneminde elde etmiştir. Diebold ve Yilmaz (2014), 12 ABD finansal kuruluşu arasındaki finansal bağlantılılığı 5-dakikalık verileri kullanarak 07/09/2008-17/09/2008 arasında tahmin etmektedir.

D-Y yöntemi bir çok araştırmacı tarafından finansal piyasalar arasındaki yayımları hesaplamak için kullanılmıştır. Bu çalışmalar arasında hisse senedi piyasaları arasındaki yayımları tahmin eden çalışmalar (Fujiwara ve Takahashi, 2012; Cipollini vd., 2013; Guimarães-Filho ve Hong, 2016; Polat, 2018), döviz piyasaları arasındaki yayımları hesaplayan çalışmalar (Bubák vd., 2011; Baruník vd., 2016); devlet kredi iflas takasları (SCDS) arasındaki yayımları hesaplayan çalışmalar (Bostancı ve Yilmaz, 2020) yer almaktadır.

D-Y metodolojisini uygulayan çalışmalara ek olarak son dönemde yapılan bir çalışma, finansal bağlantılılığı farklı frekans bantlarında (kısa, orta, uzun) spektral VAR yaklaşımı ile hesaplamaktadır (Baruník and Křehlík, 2018). Frekans Bağlantılılığı (Frequency Connectedness) olarak isimlendirilen bu metodolojinin standart D-Y ve finansal bağlantılılığı ölçen geleneksel yöntemlere göre bazı avantajları bulunmaktadır. İlk olarak, frekans bağlantılılığı yöntemi finansal varlıklar arasındaki bağlantılılığı farklı frekanslarda ölçmeye olanak tanımaktadır. İkinci olarak, frekans bağlantılılığı finansal varlıklar arasındaki çapraz-korelasyonların bağlantılılığı nasıl etkilediğini göstermektedir. Üçüncü olarak, frekans bağlantılılığı standart VAR Cholesky faktörizasyonundan farklı olarak sıra-bağımsızdır (order-independent) (Polat, 2019).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için geliştirilen finansal stres endeksleri (financial stress indexes, FSIs), finansal sistemi oluşturan piyasalardaki temel göstergeler kullanılarak, farklı ekonometrik yöntemlerle elde edilmektedir. Finansal stres endeksleri, finansal sistemdeki risk seviyesini yüksek (günlük) ve düşük frekanslarda (haftalık, aylık, çeyreklik, yıllık) ölçmekte ve olası finansal krizlerin erken uyarı göstergesi olarak kullanılmaktadır (Polat ve Ozkan, 2019:2-3).

Finansal çalkantı/kriz dönemlerinde finansal stres gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında hızla yayılmaktadır. Bu durum, araştırmacıları finansal stres endeksleri arasındaki risk yayılımlarını ölçmeye sevk etmiştir. Finansal bulaşıcılık literatüründe değerlendirilebilecek olan az sayıdaki çalışma farklı ülkeler için finansal stress endeksleri oluşturmuş ve bu endeksler arasındaki geçiş mekanizmasını incelemiştir. Bu çalışmalar arasında yer alan Balakrishan vd. (2011), finansal sistemi temsil eden 5 göstergeli kullanarak gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler için aylık finansal stress endekslerini (AE FSI ve EM FSI) oluşturmuştur. Çalışma, geliştirmiş oldukları finansal stress endeksleri arasındaki geçiş ilişkisini regresyon modeli ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, gelişmiş ülkeler için üretilen finansal stress endeksinden (AE-FSI), gelişmekte olan ülkeler için üretilmiş olan finansal stress endeksine (EM-FSI) doğru olan risk yayılımlarının global finansal krizin etkisiyle, 2008 3. çeyrekte önemli seviyede arttığına dikkat çekmektedir (Balakrishan vd., 2011). Tomáš, A. ve Benecká (2013), Çek Cumhuriyeti ve Avrupa Alanı için CISS (Composite Indicator of Systemic Stress) yöntemiyle üretilmiş olan finansal stress endeksleri arasındaki ilişkiyi zamanla değişen (time-varying) regresyon modeliyle 1 Ocak 1999 ve 31 Aralık 2011 döneminde incelemektedir. Çalışmanın sonuçları, Avrupa Borç Krizi'nin Çek finansal piyasalarına sınırlı etkisini tespit etmiştir. Ek olarak, Avrupa alanından Çek finansal sistemine doğru olan etkilerin zamana ve stres seviyesinin şiddetine

bağlı olduğu tespit edilmektedir (Tomáš, A. ve Benecká, 2013).

Apostolakis (2016), gelişmekte olan ülkeler için geliştirilmiş finansal stress endekslerini kullanarak, 5 Asya ülkesi (Çin, Güney Kore, Malezya, Tayland ve Filipinler) arasındaki finansal stress yayılma mekanizmasını 1997-2009 döneminde incelemiştir. Çalışmanın sonuçları beş ülke arasında Çin'in finansal stressi en fazla yayan ülke olduğunu göstermektedir (Apostolakis, 2016). MacDonald vd. (2018) 11 Avrupa Birliği ülkesi (Avusturya, Belçika, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Portekiz ve İspanya) için haftalık finansal stress endeksini 2001, Ocak ve 2013, Eylül arasında üretmiştir. Yazarlar, finansal stress endeksleri arasındaki geçiş ilişkisini çok-değişkenli GARCH modeli ile incelemiştir. Çalışmanın sonuçları, Avrupa Para Birliği (EMU) finansal piyasaları arasındaki güçlü oynaklık (volatility) ilişkisine dikkat çekmektedir (MacDonald vd., 2018).

Çalışmamızın finansal stress endekslerini inceleyen çalışmalara ek olarak yazına olan katkıları şu şekilde özetlenebilir: (i) Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkeler için logistik regresyon yöntemiyle oluşturulmuş olan ve finansal sistemin risk seviyesini etkili olarak temsil eden finansal stress endeksleri arasındaki 1-4 günlük kısa-dönemli (short-cycle) yayılımları ($\pi, \pi/4$) bandında etkili bir şekilde tahmin eden yeni bir metodoloji ile incelemektedir. Bilgimiz dahilinde, bu aktarım mekanizmasını frekans bağlantılığı ile inceleyen ilk çalışmadır. (ii) Finansal stress endeksleri arasındaki yönlü yayılmalar VAR modelindeki değişkenlerin sırasına bağlı olmadan (order-invariant) tahmin edilmektedir. (iii) Gelişmekte olan ve gelişmiş ülkelerin finansal stress endeksleri arasındaki yönlü yayılmaların ağ topolojisini 2007-09 global finansal krizi ve COVID-19 pandemi dönemlerinde incelemekte ve bu dönemleri karşılaştırmaktadır.

YÖNTEM

Baruník ve Křehlík (2018), finansal varlıklar arasındaki bağlantılılığı ölçmek için VAR

metodunun genelleştirilmiş hata varyans ayrıştırılmalarının spektral gösterimine (spectral representation) bağlı frekans bağlantılığını tanımlamıştır. Bu yöntemle göre, değişkenler arasındaki bağlantılık, p derecesine sahip N -değişkenli VAR modelinin varyans ayrıştırılmalarından elde edilmektedir. Bu yöntemle göre, N -değişkenli VAR modeli aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$x_t = \sum_{i=1}^p \Phi_i x_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

Eşitlik 1'de, x_t varlıkların $N \times 1$ vektörü, ε_t , $\varepsilon_t \sim N(0, \Omega)$ olmak üzere bağımsız özdeşçe dağılmış $N \times 1$ hata vektörüdür.

VAR modelinde her bir değişken kendisinin p gecikmesi ile ve sistemdeki her bir değişkenin p gecikmesiyle ilişkisi bulunmaktadır. Dolayısıyla, katsayı matrisleri değişkenler arasındaki tam bilgiyi göstermektedir.

VAR modelinin hareketli ortalama (MA) gösterimi Eşitlik 2'de verilmektedir:

$$x_t = \Psi(L)\varepsilon_t \quad (2)$$

Eşitlik 2'de, $\Psi(L)$, $\Phi(L) = [\Psi(L)]^{-1}$ 'den özyinelemeli (recursive) olarak elde edilebilen olarak elde edilebilen sonsuz gecikmeli polinom matrisidir.

Yukarıdaki tanımlar ışığında, frekans tepki fonksiyonu (frequency response function), Ψ_h katsayılarının Fourier dönüşümü olarak elde edilebilmekte ve $\Psi(e^{-iw}) = \sum_h e^{-iwh} \Psi_h$ şeklinde tanımlanmaktadır. Bu durumda, x_t 'nin w frekansındaki spektral dağılımı $MA(\infty)$ filtrelenmiş serinin Fourier dönüşümü olarak aşağıdaki gibi tanımlanmaktadır:

$$\begin{aligned} S_X(W) &= \sum_{h=-\infty}^{\infty} E(x_t x_{t-h}') e^{-iwh} \\ &= \Psi(e^{-iw}) \Omega \Psi'(e^{+iw}) \end{aligned} \quad (3)$$

$w \in (-\pi, \pi)$ frekansındaki genelleştirilmiş nedensellik spektrum (Generalized Causation Spectrum) Eşitlik 4'de tanımlanmaktadır:

$$\tau(w)_{j,k} = \frac{\sigma_{kk}^{-1} |\Psi(e^{-iw}) \Omega|_{j,k}^2}{(\Psi(e^{-iw}) \Omega \Psi'(e^{+iw}))_{jj}} \quad (4)$$

Eşitlik 4'de $\Psi(e^{-iw}) = \sum_h e^{-iwh} \Psi_h$, Ψ_h etki-tepki fonksiyonunun Fourier dönüşümüdür.

$d = (a, b)$: $a, b \in (-\pi, \pi)$, $a < b$ frekans bandındaki ölçekli genelleştirilmiş varyans ayrıştırılmaları $(\check{\theta}_d)_{j,k} = (\theta_d)_{j,k} / \sum_k (\theta_\infty)_{j,k}$ şeklinde verilmektedir.

d frekans bandındaki iç (within) bağlantılılığı aşağıdaki gibi ifade edilmektedir:

$$C_d^w = 100. \left(1 - \frac{Tr\{\check{\theta}_d\}}{\sum \check{\theta}_d} \right) \quad (5)$$

d bandındaki frekans bağlantılılığı ise Eşitlik 6'da tanımlanmaktadır:

$$C_d^f = 100. \left(\frac{\sum \check{\theta}_d}{\sum \check{\theta}_\infty} - \frac{Tr\{\check{\theta}_d\}}{\sum \check{\theta}_\infty} \right) = C_d^w \frac{\sum \check{\theta}_d}{\sum \check{\theta}_\infty} \quad (6)$$

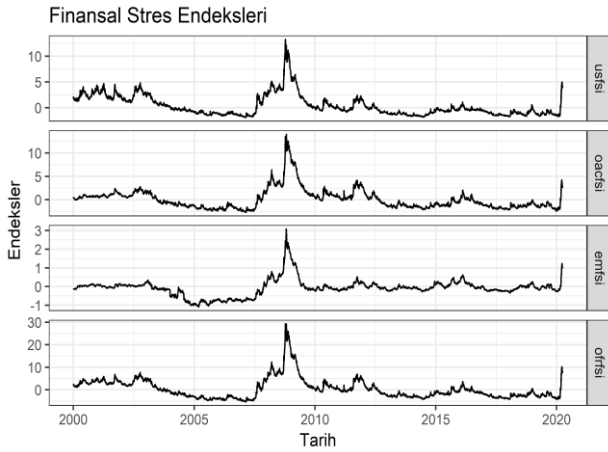
Eşitlik 6'da $Tr\{\cdot\}$ trace operatörü, $\sum \check{\theta}_d$, $\check{\theta}_d$ 'deki elemanların toplamıdır.

AMPİRİK BULGULAR

Çalışmada, 03/01/2000 ve 31/03/2020 tarihleri arasındaki gelişmiş ülkeler finansal koşullarını temsil eden yüksek frekanslı (günlük) OFR Finansal Stres Endeksi (OFR FSI), ABD Finansal Stres Endeksi (US FSI), Avro Bölgesi ve Japonya finansal koşullarını temsil eden Finansal Stres Endeksi (OAC FSI), gelişmekte olan ülkelerin finansal koşullarını temsil eden Finansal Stres Endeksi (EM FSI)³ kullanılmıştır⁴. Veri kümesi, Office of Financial Research'den elde edilmektedir. Şekil 1, 03/01/2000 ve 31/03/2020 arasındaki finansal stres endekslerini göstermektedir.

³ OFR Finansal Stres Endeksi detayları için bkz. <https://www.financialresearch.gov/financial-stress-index/>

⁴ Çalışmadaki ampirik bulgular R 3.5.1. versiyonu kullanılarak elde edilmiştir.



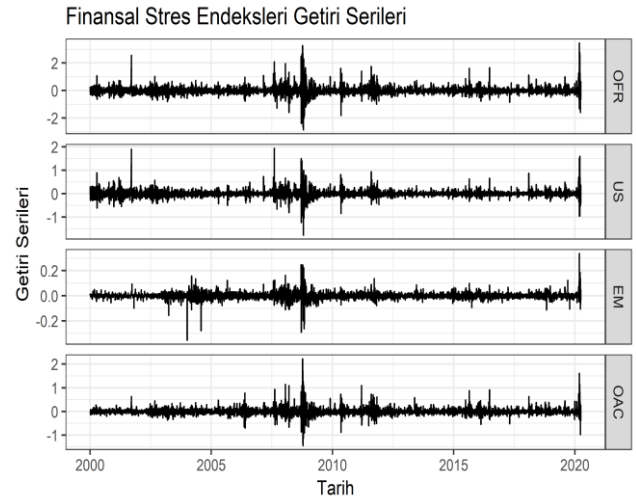
Şekil 1: Finansal Stres Endeksleri

Şekil 1'e göre tüm finansal stres endeksleri 2007-09 Küresel Finansal Krizi'nde tepe noktalarına ulaşmış ve Avrupa Borç Krizi'nde yüksek değerler almışlardır. Ek olarak, tüm endeksler 2020'nin başından itibaren önemli seviyede yükselmeye başlamıştır. Bu yükselme trendi, COVID-19 salgınının Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından küresel salgın (pandemi) ilan edildiği 11 Mart 2020 tarihinde hız kazanmıştır.

Şekil 2, US FSI, OAC FSI, EM FSI ve OFR FSI finansal stres endekslerinin 03/01/2000 ve 31/03/2020 dönemindeki getiri serilerini göstermektedir.

Şekil 2: Finansal Stres Endeksleri Getiri Serileri
Şekil 2, 2007-09 Küresel Finansal Krizi ve 2020 Mart dönemlerinde getiri serilerinde önemli oynaklıklara işaret etmektedir. 2020 Mart döneminde COVID-19 küresel salgınıyla

birlikte getiri serilerinde gözlemlenen oynaklık Küresel Finansal Kriz döneminde gerçekleşen oynaklığa yaklaşımıştır. Finansal karmaşa dönemlerinde finansal varlıkların birlikte hareketinin yükseldiği öngörüsüyle çalışma sonraki adımlarda finansal stres endeksleri ve piyasa stres göstergeleri arasındaki frekans bağlantılığını tahmin edecektir.



4.1 Finansal Bağlantılık ve Toplam Yayılma Endeksi

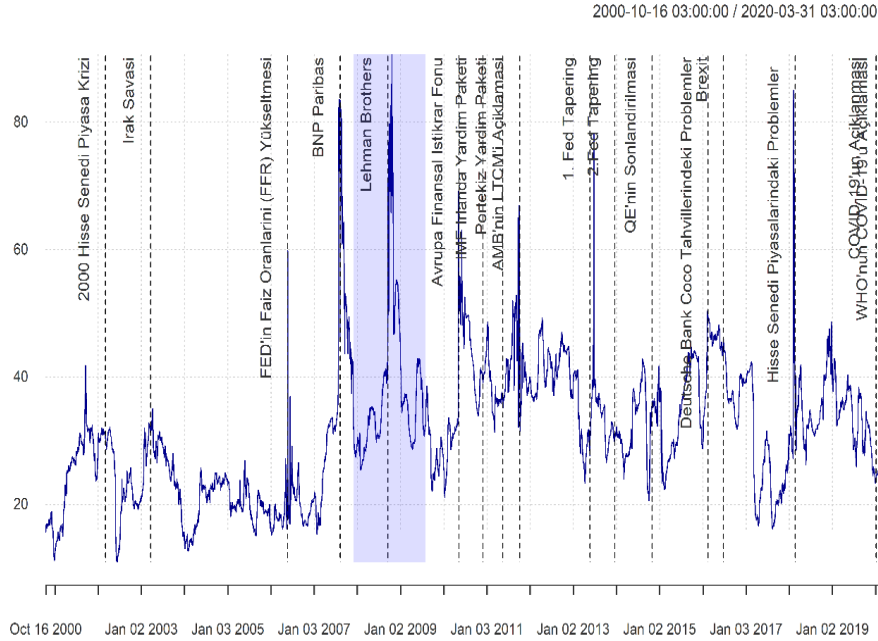
Finansal bağlantılık analizi öncesi, finansal stres endeksleri (US FSI, OAC FSI, EM FSI ve OFR FSI) için durağanlık analizi Augmented Dickey-Fuller (ADF), Phillips-Perron (PP) ve Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) testleri kullanılarak sınanmaktadır. Birim kök testlerinin sonuçları Tablo 1'de verilmektedir.

Tablo 1: Birim Kök Testleri Sonuçları

Değişkenler	ADF Testi		PP Testi		KPSS Testi	
	Seviye	Seviye + Trend	Seviye	Seviye + Trend	Seviye	Seviye + Trend
US FSI	-2,4706	-2,3648	-2,6303	-2,5977	6,8933***	0,7980***
OAC FSI	-2,6121*	-2,5904	-2,5624	-2,5339	3,0139***	1,4526***
EM FSI	-1,8344	-1,9654	-2,1765	-2,2971	1,7573***	0,9336***
OFR FSI	-2,3857	-2,2945	-2,4576	-2,3814	3,6934***	1,0396***
Birinci Farklar						
Değişkenler	ADF Testi		PP Testi		KPSS Testi	
	Seviye	Seviye + Trend	Seviye	Seviye + Trend	Seviye	Seviye + Trend
Δ US FSI	-50,233***	-50,327***	-71,965***	-71,965***	0,0756	0,044
Δ OAC FSI	-47,439***	-47,436**	-63,533***	-63,528***	0,0517	0,044
Δ EM FSI	-44,285***	-44,290***	-63,900***	-63,898***	0,0783	0,048
Δ OFR FSI	-46,879***	-46,881***	-63,423***	-63,423***	0,0693	0,049

Tüm birim kök testlerinin sonuçları FSI'ların %1 istatistiki anlam düzeyinde seviye düzeyinde I(1) olduklarını göstermektedir. Çalışmanın bir sonraki adımında Baruník ve Křehlík (2018) takip edilerek finansal stres endeksleri arasındaki frekans bağlantılığı FSI 1.

farklarından oluşan VAR⁵ modelindeki 100-gün ileri (ahead) tahminler kullanılarak $(\pi, \pi/4)$ bandında tahmin edilmiştir. Şekil 3, $(\pi, \pi/4)$ bandındaki toplam yayılma endeksini (overall spillover index) bilinen finansal stres olayları ile birlikte göstermektedir.



Şekil 3: 3.14-0.79 Bandındaki FSI Frekans Bağlantılığı

Şekil 3'ten görüleceği üzere toplam yayılma endeksi bilinen politik/finansal stres olaylarına etkili bir şekilde tepki vermektedir. Endeks maksimum değerine Lehman Brothers'ın iflasından hemen sonra 20 Ekim 2008 tarihinde (% 90.68) ulaşmaktadır. Endeks 2002 Mart Hisse Senedi Piyasa Krizi ve 2003 Mart Irak işgalini kapsayan dönemde % 20 - % 40 aralığında seyretmiş ve 2006 Mayıs-Haziran döneminde FED'in Federal fonlama faizini yükseltmeye başlaması ile önemli ölçüde yükselmiştir. Endeks 24 Mayıs 2006 tarihinde ilk tepe noktasına ulaşmıştır (% 59.88). BNP Paribas'ın 3 fonunu durdurduğu 9 Ağustos 2007 ve Lehman Brothers'ın iflasına önemli ölçüde tepki vermiş ve % 80 seviyelerinin üstüne çıkmıştır. Endeks küresel finansal

koşullardaki iyileşmeye bağlı olarak 2010 Ocak ayına kadar düşüş eğilimine girmiş, fakat Avrupa Borç Krizi'nin etkisiyle tekrar yükselmeye başlamıştır. Bu dönemde yaşanan finansal stres olayları sırayla; 9/5/2010 tarihinde Avrupa Finansal İstikrar Fonu'nun kurulması, 28/11/2010 tarihinde IMF'nin İrlanda'ya 85 milyar € yardım paketi açıklaması, 17/05/2011'de Avrupa Konseyi'nin Portekiz'e 78 milyar € yardım paketini kabul etmesi, 07/10/2011'de AB'nin Uzun Dönem Sermaye Yönetimi (Long-Term Capital Management, LTCM) açıklaması şeklindedir. Avrupa Borç Krizi sonrası endeks ortalama seviyelerine düşmüş, FED'in 1. Tapering'i (varlık azaltımı) sonrası önemli bir sıçrama yaparak % 80 seviyelerine yükselmiştir.

⁵ VAR modeli optimal derecesi, 50. dereceye kadar sorgulanarak AIC ve FPE kriterlerine göre 25 olarak seçilmiştir.

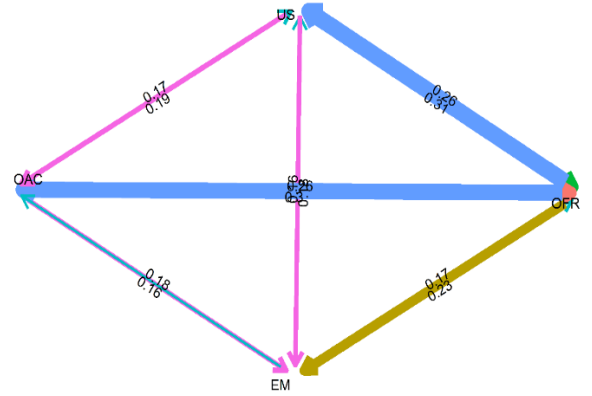
Endeks, FED'in 2. Tapering'i açıklaması ve Parasal Genişleme'yi (Quantitative Easing) sonlandırması sonrası kısmen yükselmiştir. Endeks son dönemde AB merkezinde yaşanan finansal/politik sorunlara (Deutsche Bank'ın Contingent Convertible Bono problemi, Brexit referandumu) dolayısıyla yüksek değerler almıştır. 2018 ilk çeyreğinde hisse senedi piyasalarında yaşanan düşüşün etkisiyle (FTSE 100'de %8.4, Nikkei'de %7.1, S&P 500'de yüzde 1.2) endeks % 80 seviyesini aşmıştır. Son olarak COVID-19 salgınının 7 Ocak 2020'de Çin tarafından açıklanması ve sonrasında Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) küresel salgın ilanı (11 Mart 2020) sonrası endeks 20/03/2020'de % 86.87 seviyesine ulaşmıştır.

Çalışmanın bir sonraki aşamasında 2007-09 Küresel Finansal Kriz ve 2020 Ocak-2020 Mart dönemlerinde finansal stres endeksleri arasındaki yönlü (directional) yayılmaların ağ topolojisi bu iki dönemi karşılaştırmak amacıyla elde edilecektir.

4.2. Frekans Bağlantılılığı Ağ Topolojisi

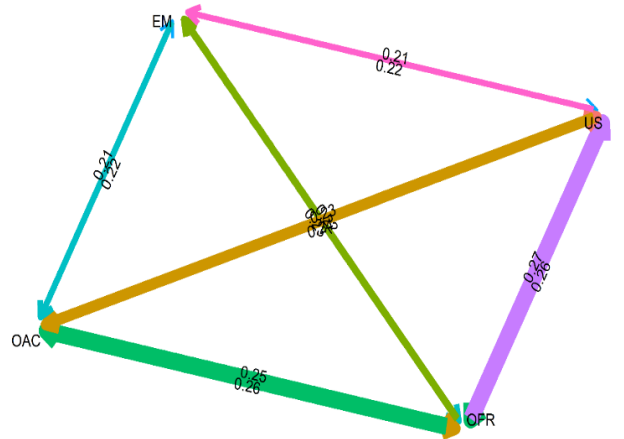
Bu bölümde 2007-09 Küresel Finansal Kriz ve 2020 Ocak-Mart dönemlerinde finansal stres endeksleri frekans bağlantılılığından elde edilen yönlü yayılmaların ağ topolojileri bu iki dönemi sistemik risk bulaşıcılığı bağlamında karşılaştırmak için kullanılacaktır. Küresel Finansal Kriz dönemi için Filardo vd. (2010) takip edilerek 01/08/2007-31/03/2009 tarihleri arası seçilmiştir. Son dönemde yaşanan COVID-19 salgınının küresel finansal sistemine etkisini incelemek için 01/01/2020-31/03/2020 dönemindeki frekans bağlantılılığı ağ topolojisi elde edilmiştir. Şekil 4 ve Şekil 5 sırasıyla Küresel Finansal Kriz ve 2020 Ocak-Mart dönemlerindeki frekans bağlantılılığı ağ topolojilerini göstermektedir⁶.

Küresel Finansal Krizi'nde FSI Frekans Bağlantılılığı
2007:08-2009:03



Şekil 4: Küresel Finansal Krizi'nde FSI Frekans Bağlantılılığı

COVID-19 FSI Frekans Bağlantılılığı
2020:01-2020:03



Şekil 5: COVID-19 FSI Frekans Bağlantılılığı

Frekans bağlantılılığı ağ topolojilerine göre 2007-09 Küresel Finansal Kriz ve 2020 Ocak-Mart döneminde en yüksek yönlü yayılmalar ABD finansal stres endeksi (US FSI), OFR finansal stres endeksi (OFR FSI) ve diğer gelişmiş ülkeler finansal stres endeksi (OAC FSI) arasında gerçekleşmektedir. Küresel Finansal Krizi'nde OFR FSI ve OAC FSI arasındaki yönlü yayılmalar 0.3 ve 0.26 seviyelerindeyken, 2020 Ocak-Mart döneminde 0.26 ve 0.25 değerlerini almışlardır. Benzer

⁶ Frekans bağlantılılığı analizinde kullanılan VAR modellerinde optimal dereceleri AIC ve FPE kriterlerine göre 3 olarak seçilmiştir.

şekilde Küresel Finansal Krizi'nde OFR FSI ve US FSI arasındaki yönlü yayılmalar 0.31 ve 0.26 iken, 2020 Ocak-Mart döneminde yönlü yayılmalar 0.27 ve 0.26 değerlerini almıştır. ABD ve diğer gelişmiş/gelişmekte olan ülkeler arasındaki yönlü yayılmalar ve OFR ile gelişmekte olan ülkeler finansal stres endeksleri arasındaki yönlü yayılmalar 2020 Ocak-Mart döneminde Küresel Finansal Kriz'e göre az da olsa artış göstermiştir. İki dönemin frekans bağlantılığı ağ topolojileri karşılaştırması 2020 Ocak-Mart döneminde küresel finansal risk seviyesinin önemli ölçüde yükseldiğini ve gerekli ekonomik/mali tedbirler alınmazsa olası bir küresel finansal krize dönüşme potansiyelinin olduğuna işaret etmektedir.

5. SONUÇ

Bu çalışma, Baruník and Křehlík'in (2018) spektral VAR modeline dayalı frekans bağlantılığı yöntemini kullanılarak Finansal Araştırma Ofisi (Office of Financial Research) tarafından oluşturulan yüksek frekanslı (günlük) finansal stres endeksleri arasındaki sistemik risk bağlantılığını incelemektedir. Frekans bağlantılığı yöntemiyle elde edilen toplam yayılma endeksi bilinen finansal/politik finansal stres olaylarına etkili bir şekilde tepki vermektedir. Endeks maksimum değerini Lehman Brothers'ın iflasından sonra % 90.68 değerine ulaşarak 20 Ekim 2008 tarihinde almaktadır. Endeks Avrupa Borç Krizi

döneminde yüksek değerler almaktadır. Son dönemde ise, COVID-19 küresel salgınının Dünya Sağlık Örgütü tarafından resmi olarak ilan edilmesine bağlı olarak endeks % 86.87 seviyesine ulaşmaktadır.

Çalışmanın son bölümünde, Küresel Finansal Kriz ve 2020 Ocak-Mart dönemleri için frekans bağlantılılığı ağ topolojileri elde edilmiştir. Bu iki farklı dönem için oluşturulan ağ topolojileri gelişmiş ülkelerin kendi aralarında ve gelişmekte olan ülkelerle olan yönlü sistemik risk yayılmalarının birbirine yakın seviyelerde olduğunu göstermektedir. 2020 Ocak-Mart dönemindeki yüksek sistemik risk bağlantılılığının elde edilmesi gerekli para/maliye politikalarının eşzamanlı olarak uygulanmazsa olası bir küresel finansal krizin oluşma potansiyeline işaret etmektedir.

Bu çalışmanın politika önermeleri şu şekildedir. Finansal çalkantı dönemlerinde finansal piyasalar arası yüksek finansal bağlantılığının olması ve bu dönemlerde finansal bulaşıcılığın artması, sistemik risk bağlantılığının düzenli olarak izlenmesinin önemine vurgu yapmaktadır. Bu bağlamda, bu çalışmada kullanılan yöntem ve modern risk ölçüm teknikleri faydalı olacaktır. Ek olarak, finansal stres endeksleri arasında elde edilen son dönemdeki yüksek yönlü yayılmalar küresel boyutta ve eş zamanlı maliye ve para politikalarının uygulanmasını zorunlu kılmaktadır.

REFERANSLAR

TOMÁŠ, A. BENECKÁ, S. (2013). Financial Stress Spillover and Financial Linkages between the Euro Area and the Czech Republic. *Finance a Uver: Czech Journal of Economics & Finance* 63(1), 1-20.

ANTAR, M., ALAHOUEL, F. (2019). Co-movements and diversification opportunities among Dow Jones Islamic indexes. *International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management*, 13(1), 94-115.

BAIG, T., GOLDFAJN, I. (1999). Financial market contagion in the Asian crisis. *IMF staff papers*, 46(2), 167-195.

BALAKRISHNAN, R., DANNINGER, S., ELEKDAG, S., TYTELL, I. (2011). The transmission of financial stress from advanced to emerging economies. *Emerging Markets Finance and Trade*, 47(sup2), 40-68.

BARUNÍK, J., KŘEHLÍK, T. (2018). Measuring the frequency dynamics of financial connectedness and systemic risk. *Journal of Financial Econometrics*, 16(2), 271-296.

- BENSAÏDA, A. (2018). The contagion effect in European sovereign debt markets: A regime-switching vine copula approach. *International Review of Financial Analysis*, 58, 153-165.
- BERBEN, R. P., JANSEN, W. J. (2005). Comovement in international equity markets: A sectoral view. *Journal of International Money and Finance*, 24(5), 832-857.
- BERG, A., PATTILLO, C. (1999). Are currency crises predictable? A test. *IMF Staff papers*, 46(2), 107-138.
- BILLIO, M., PELIZZON, L. (2003). Contagion and interdependence in stock markets: Have they been misdiagnosed?. *Journal of Economics and Business*, 55(5-6), 405-426.
- BOSTANCI, G., YILMAZ, K. (2020). How connected is the global sovereign credit risk network?. *Journal of Banking & Finance*, 105761.
- CALVO, G., MENDOZA, E. (2000). Rational contagion and the globalization of securities markets. *Journal of international economics*, 51(1), 79-113.
- CALVO, S. (1999). Capital flows to Latin America: is there evidence of contagion effects. *Policy Research Working Papers*, Washington DC.
- CALVO, S., REINHART, C.M. (1996). Capital flows to Latin America: is there evidence of contagion effects. *Private Capital Flows to Emerging Markets*, Institute for International Economics, G. G. Calvo (Ed.), Washington DC.
- CELİK, S. (2012). The more contagion effect on emerging markets: The evidence of DCC-GARCH model. *Economic Modelling*, 29(5), 1946-1959.
- CHIANG, T. C., JEON, B. N., LI, H. (2007). Dynamic correlation analysis of financial contagion: Evidence from Asian markets. *Journal of International Money and finance*, 26(7), 1206-1228.
- CHO, J. H. (2020). East Asian financial contagion under DCC-GARCH. *International Journal of Banking and Finance*, 6(1), 17-30.
- CIFARELLI, G., PALADINO, G. (2004). The impact of the Argentine default on volatility co-movements in emerging bond markets, *Emerging Markets Review*, 5(4), 427-446.
- CIPOLLINI, A., CASCIO, I. L., MUZZIOLI, S. (2015). Financial connectedness among European volatility risk premia. *Universita di Modena e Reggio Emilia, Dipartimento di Economia "Marco Biagi"*.
- CLAESSENS, S., FORBES, K. (2001). International financial contagion: An overview of the issues and the book. *International financial contagion* (ss. 3-17) içinde. Boston, MA: Springer.
- CONNOLLY, R. A., WANG, F. A. (2000). On stock market return co-movements: macroeconomic news, dispersion of beliefs, and contagion. *Dispersion of Beliefs, and Contagion*.
- CORSETTI, G., PERICOLI, M., SBRACIA, M. (2001). Correlation analysis of financial contagion: what one should know before running a test. *Yale Economic Growth Center Discussion Paper*, (822).
- DIEBOLD, F. X., YILMAZ, K. (2009). Measuring financial asset return and volatility spillovers, with application to global equity markets. *The Economic Journal*, 119(534), 158-171.
- DIEBOLD, F. X., YILMAZ, K. (2012). Better to give than to receive: Predictive directional measurement of volatility spillover. *International Journal of Forecasting*, 28(1), 57-66.
- DIEBOLD, F. X., YILMAZ, K. (2014). On the network topology of variance decompositions: Measuring the connectedness of financial firms. *Journal of Econometrics*, 182(1), 119-134.
- DIEBOLD, F. X., YILMAZ, K. (2015). Trans-Atlantic equity volatility connectedness: US and European financial institutions 2004-2014. *Journal of Financial Econometrics*, 14(1), 81-127.
- DIMITRIOU, D., KENOURGIOS, D. (2013). Financial crises and dynamic linkages among international currencies. *Journal of*

- International Financial Markets, Institutions and Money, 26, 319-332.
- DRAZEN, A. (2000). "Political contagion in currency crises" in P. Krugman (Ed.) *Currency Crises*, (pp. 47-67). Chicago: University of Chicago Press.
- DUNGEY, M., GAJUREL, D. (2015). Contagion and banking crisis-International evidence for 2007-2009. *Journal of Banking, Finance*, 60(C), 271-283.
- FAVERO, C. A., GIAVAZZI, F. (2002). Is the international propagation of financial shocks non-linear?: Evidence from the ERM. *Journal of International Economics*, 57(1), 231-246.
- FORBES, K. J., RIGOBON, R. (2002). No contagion, only interdependence: measuring stock market comovements. *The Journal of Finance*, 57(5), 2223-2261.
- FRANKEL, J., SCHMUKLER, S. (1998). "Crisis, Contagion, and Country Fund: Effects on East", In R. Glick (Ed.). *Managing Capital Flows and Exchange Rates: Perspectives*. New York: Cambridge University Press.
- FUJIWARA, I., TAKAHASHI, K. (2012). Asian Financial Linkage: Macro-Finance Dissonance. *Pacific Economic Review*, 17(1), 136-159.
- GARDINI, A., De ANGELIS, L. (2012). A statistical procedure for testing financial contagion. *Statistica*, 72(1), 37-61.
- GKILLAS, K., TSAGKANOS, A., VORTELINOS, D. I. (2019). Integration and risk contagion in financial crises: Evidence from international stock markets. *Journal of Business Research*, 104, 350-365.
- GUIDOLIN, M., HANSEN, E., PEDIO, M. (2019). Cross-asset contagion in the financial crisis: A Bayesian time-varying parameter approach. *Journal of Financial Markets*, 45, 83-114.
- GUIMARÃES-FILHO, R., HONG, G. H. (2016). Dynamic connectedness of Asian equity markets. Washington, D.C.: IMF.
- HAQUE, M., KOUKI, I. (2010). Comovements among the Developed and the Emerging Markets. *International Journal of Finance*, 22(4), 6612.
- HASSAN, S. A., MALİK, F. (2007). Multivariate GARCH modeling of sector volatility transmission. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 47(3), 470-480.
- HEMCHE, O., JAWADI, F., MALİKİ, S. B., CHEFFOU, A. I. (2016). On the study of contagion in the context of the subprime crisis: A dynamic conditional correlation-multivariate GARCH approach. *Economic Modelling*, 52, 292-299.
- KANG, S. H., MCIVER, R. P., HERNANDEZ, J. A. (2019). Co-movements between Bitcoin and Gold: A wavelet coherence analysis. *Physica A: Statistical Mechanics and its Applications*, 536, 120888.
- KEARNEY, C., PATTON, A. J. (2000). Multivariate GARCH modeling of exchange rate volatility transmission in the European monetary system. *Financial Review*, 35(1), 29-48.
- KENOURGIOS, D., SAMITAS, A., PALTALIDIS, N. (2011). Financial crises and stock market contagion in a multivariate time-varying asymmetric framework. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 21(1), 92-106.
- KOOP, G., PESARAN, M. H., Potter, S. M. (1996). Impulse response analysis in nonlinear multivariate models. *Journal of econometrics*, 74(1), 119-147.
- LE, C., DAVID, D. (2014). Asset price volatility and financial contagion: analysis using the MS-VAR framework. *Eurasian Economic Review*, 4(2), 133-162.
- LONGSTAFF, F. A. (2010). The subprime credit crisis and contagion in financial markets. *Journal of financial economics*, 97(3), 436-450.
- LUCHTENBERG, K. F., Vu, Q. V. (2015). The 2008 financial crisis: Stock market contagion and its determinants. *Research in International Business and Finance*, 33, 178-203.

- MACDONALD, R., SOGIAKAS, V., TSOPANAKIS, A. (2018). Volatility co-movements and spillover effects within the Eurozone economies: A multivariate GARCH approach using the financial stress index. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 52, 17-36.
- MASIH, A. M., MASIH, R. (1999). Are Asian stock market fluctuations due mainly to intra-regional contagion effects? Evidence based on Asian emerging stock markets. *Pacific-Basin Finance Journal*, 7(3-4), 251-282.
- MASSON, P. (1999). Contagion: macroeconomic models with multiple equilibria. *Journal of International Money and Finance*, 18(4), 587-602.
- MONIN, P. J. (2019). The OFR Financial Stress Index. *Risks*, 7(1), 25.
- PARK, Y. C. (1998). The Financial Crisis in Korea and Its Lessons for Reform of the International Financial System, J. J. Teunissen (Ed.) içinde, *Regulatory and Supervisory Challenges in a New Era*. The Hague: FONDAD.
- PESARAN, M. H., Shin, Y. (1998). An autoregressive distributed-lag modelling approach to cointegration analysis. *Econometric Society Monographs*, 31, 371-413.
- POLAT, O. (2018). Hisse Senedi Piyasalarında Finansal Bağlantılılık Analizi 1. *Politik Ekonomik Kuram*, 2(1), 73-86.
- POLAT, O. (2019). Systemic risk contagion in FX market: A frequency connectedness and network analysis. *Bulletin of Economic Research*, 71(4), 585-598.
- POLAT, O., OZKAN, I. (2019). Transmission mechanisms of financial stress into economic activity in Turkey. *Journal of Policy Modeling*, 41(2), 395-415.
- RİGOBON, R. (2003). On the measurement of the international propagation of shocks: is the transmission stable?. *Journal of International Economics*, 61(2), 261-283.
- RODRİGUEZ, J. C. (2007). Measuring financial contagion: A copula approach. *Journal of empirical finance*, 14(3), 401-423.
- ROLL, R. (1989). Price volatility, international market links, and their implications for regulatory policies", *Regulatory Reform of Stock and Futures Markets* (ss. 113-148) içinde Springer, Dordrecht.
- SCHINASI, G. J., SMITH, R. T. (2001). Portfolio diversification, leverage, and financial contagion, *International financial contagion* (ss. 187-221) içinde. Springer, Boston.
- SERWA, D., BOHL, M. T. (2005). Financial contagion vulnerability and resistance: A comparison of European stock markets. *Economic Systems*, 29(3), 344-362.
- SYLLIGNAKIS, M. N., KOURETAS, G. P. (2011). Dynamic correlation analysis of financial contagion: Evidence from the Central and Eastern European markets. *International Review of Economics , Finance*, 20(4), 717-732.
- TAMAKOSHI, G., HAMORI, S. (2016). Time-varying co-movements and volatility spillovers among financial sector CDS indexes in the UK. *Research in International Business and Finance*, 36, 288-296.
- VALDÉS, R. (1997). Emerging markets contagion: evidence and theory. SSRN. 69093
- ZHANG, W., ZHUANG, X., Lu, Y. (2020). Spatial spillover effects and risk contagion around G20 stock markets based on volatility network. *The North American Journal of Economics and Finance*, 51, 101064.

VIX Endeksinin Türkiye’de Portföy Yatırımları ve Döviz Kurlarıyla İlişkisi

Cebrail TELEK¹

Özet

Bu çalışmada amaç ABD’de hesaplanan ve korku endeksi olarak da bilinen VIX endeksinin Türkiye için portföy yatırımları ve döviz kurları üzerinde etkili olup olmadığını tespit etmektir. Bu amacı gerçekleştirmek için 2004:1-2019:4 dönemi üçer aylık verilerle değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin tespiti için ARDL Sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Elde edilen bulgularda VIX endeksi ile döviz kurları arasında herhangi bir eşbütünleşme ilişkisine rastlanmamıştır. VIX endeksi ile Türkiye’ye yapılan portföy yatırımları değişkenleri arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Kısa ve uzun dönem katsayıları incelendiğinde ise kısa dönemde değişkenler arasında anlamlı ve pozitif bir ilişkinin olduğu ancak uzun dönemde anlamlı bir ilişkinin olmadığı görülmektedir. ABD finansal piyasaları verileri yardımıyla hazırlanan VIX endeksi ile diğer ülke finansal piyasaları arasında ilişki bulunması, küreselleşme olgusunun ve onun getirdiği mali (finansal) entegrasyonun bir sonucu olduğu söylenebilir. Bu durum da politika yapıcılar ve uluslararası yatırımcılar açısından VIX endeksinin önemini ve takip edilmesi gereken önemli bir değişken olduğunu ortaya koymaktadır.

Anahtar kelimeler: VIX Endeksi, Portföy Yatırımları, Döviz Kuru, ARDL Sınır Testi

Jel Kodu: C01, F13, F43

Relationship Of VIX Index With Portfolio Investments And Exchange Rates In Turkey

Abstract

The aim of this study is to determine the effect of the VIX index, also known as the fear index, calculated in the U.S.A. on portfolio investments and foreign currency exchange rates for Turkey. In order to realize this aim, the ARDL Boundary test method was used to determine the cointegration relationship between the variables the three-month data in 2004:1-2019:4 period. No cointegration relation was found between VIX index and exchange rates in the obtained findings. It was determined that the VIX index is cointegration relationship between portfolio investments in Turkey. When the short and long term coefficients are analyzed, it is seen that there is a positive and significant relationship between the variables in the short term, but there is no significant relationship in the long term. It can be said that the relationship between the VIX index prepared with the help of the US financial markets data and the financial markets of other countries is the result of the globalization phenomenon and the financial integration it brings. This reveals the importance of the VIX index for policy makers and international investors and is an important variable to follow.

Keywords: VIX Index, Portfolio Investments, Exchange Rate, ARDL Bound Test

Jel Codes: C01, F13, F43

1. GİRİŞ

Dünyada özellikle 1980’li yılların sonlarından itibaren başlayan, günümüzde de yaygın olarak kullanılan bir kavram olan ve dünya ticaretini evrensel olarak serbestleştirme çabası olarak tanımlanan Küreselleşme (Globalization), sadece ekonomik etkisi olan bir kavram değil sosyal, siyasal ve kültürel yönleri de olan çok boyutlu bir gelişmedir. Küreselleşmenin ekonomik boyutu; ticari küreselleşme, mali

küreselleşme ve üretimin küreselleşmesi olarak üçe ayrılmaktadır. Ticari küreselleşme, GATT ve devamında kurulan WTO (Dünya Ticaret Örgütü) ile ülkeler arasındaki gümrük tarifeleri ve kotaların kaldırılarak ticaretin küresel boyutlarda serbestleştirilmesiyle başlatılmıştır. Bunun yanı sıra uluslararası düzenlemeleri, siyasi gelişmeler ve iletişim, haberleşme başta olmak üzere teknolojik gelişmeler de ticari küreselleşmeyi hızlandırmıştır. Üretimin küreselleşmesi ise

ATIF ÖNERİSİ (APA): Telek, C. (2020). VIX Endeksinin Türkiye’de Portföy Yatırımları ve Döviz Kurlarıyla İlişkisi. *İzmir İktisat Dergisi*, 35(3), 635-646. Doi: 10.24988/ije.202035314

¹Dr. Öğr. Üyesi, Kilis 7 Aralık Üniversitesi, Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu, KİLİS, cebrailtelek@kilis.edu.tr

ORCID:0000-0002-4541-3402

ulusal sınırların ötesinde üretimin yaygınlaşması anlamına gelmektedir. Günümüzde çok uluslu şirketler üretimin küreselleşmesini sağlamaktadırlar. Son olarak; mali (finansal) küreselleşme, ülkelerin kısa ve uzun vadeli sermaye akımları üzerindeki engel ve kısıtlamaları kaldırıp, ulusal piyasalarla dünya piyasalarının bütünleştirilmesi sonucu ortaya çıkmaktadır (Seyidoğlu, 2015: 229-230).

Küreselleşme kavramı daha çok mali (finansal) serbestleşme ile birlikte daha hızlı gelişmiştir. Finansal küreselleşmeyle birlikte finansal piyasaların bütünleşmesi günümüzde her geçen gün hızla artmaktadır. Artan finansal küreselleşme sonucunda engellerin ve sınırlamaların kaldırılması ulusal finansal piyasalar arasındaki sınırların ortadan kalkmasını, ülkelere uluslararası sermaye akımlarının artmasını, finansal piyasaların uluslararası rekabete açılmasını ve uluslararası finansal bütünleşmeyi sağlamaktadır.

Finansal bütünleşmeyle birlikte artık yatırımcılar yatırım kararı alırken sadece ulusal ülkenin piyasasını değil diğer ülke piyasalarındaki gelişmeleri de dikkate almak zorundadırlar. Bu durum ise uluslararası yatırımcıların risklerinin artmasına neden olmaktadır. Çünkü finansal piyasalar birçok makroekonomik değişkenden ve ülkedeki siyasi olaylardan fazlasıyla etkilenmekte olup bu değişimler finansal piyasalarda volatilitiyi ve riskleri artırmaktadır. Bu yüzden uluslararası finansal piyasalarda işlem yapan yatırımcılar yüksek getiri sağlamak, risklerini en aza indirmek için bu volatilitiyi ve uluslararası finansal piyasaları yakından takip etmek zorundadırlar.

Finansal varlıkların volatilitesi, yatırımcıların yatırım kararlarını etkileyen en önemli değişkenlerden biridir. Finansal piyasalarda volatilitenin yüksek olması yatırımcıların risklerinin artmasını ve yatırım yapma kararlarından vazgeçmelerine neden olmaktadır. Bununla birlikte finansal küreselleşme neticesinde yatırımcılar sadece ulusal piyasalardaki volatilitiyi değil

uluslararası piyasalardaki volatilitiyi de yakından takip etmek zorundadırlar. Çünkü küreselleşmeyle birlikte birbirleriyle bütünleşmiş olan finansal piyasaların herhangi birinde ortaya çıkan bir volatilitiyi diğer finansal piyasaları da önemli ölçüde etkilemektedir (Schmukler vd., 2003).

Finansal küreselleşme neticesinde, herhangi bir ülkede ortaya çıkan oynaklığın diğer ülkelere de sıçraması volatilitenin yayılmasına neden olmaktadır. Amerika'da ortaya çıkan fakat dünya geneline yayılan "Mortgage Krizi" de bu duruma verilebilecek güzel örneklerden birisidir. Bu nedenle uluslararası yatırımcılar yatırım kararlarında uluslararası finansal piyasalarda meydana gelen volatilitiyi de dikkate almak zorundadırlar. Bu açıdan bakıldığında uluslararası yatırımcılara yol gösteren önemli bir volatilitiyi göstergesi, tüm dünya finans piyasaları tarafından da yakından takip edilen ve korku endeksi olarak da bilinen VIX (Volatility Index-Volatilitiyi Endeksi) endeksidir.

Volatilitenin yayılması etkisiyle herhangi bir ülkede meydana gelen bir oynaklığın diğer ülke piyasalarına sıçrayarak o ülkenin bazı makroekonomik göstergelerini etkilediği görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında çalışmanın amacı, VIX endeksinin Türkiye'ye yapılan portföy yatırım miktarları ve döviz kurlarında meydana gelen oynaklıklar üzerinde herhangi bir etkisinin olup olmadığını araştırmaktır. Çalışmada 2004:1-2019:4 dönemi verileri kullanılarak değişkenler arasındaki ilişkiyi bulmak için ARDL Sınır testi yöntemi uygulanmıştır.

Bu çalışma, amacına uygun olarak VIX endeksi ve Türkiye'ye yapılan yabancı portföy yatırımları ile döviz kurları arasındaki ilişkinin tespit edilmesi durumunda politika yapıcılarına ve uluslararası yatırımcılara yol gösterebilmesi ve bu konuyla ilgili yapılacak diğer çalışmalara öncü olabilmesi bakımından alana önemli katkıları olacaktır. Çünkü literatür incelendiğinde VIX endeksinin portföy yatırımları ile ilişkisini inceleyen hiçbir çalışmaya rastlanmaması ve VIX endeksi ile

döviz kurları ilişkisinin inceleyen sayılı çalışmanın bulunması bu çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır.

2. KURAMSAL ÇERÇEVE VE LİTERATÜR TARAMASI

1987'de meydana gelen küresel borsa çöküşünden sonra borsayı dengelemek ve yatırımcıları korumak için 1990'da New York Borsası (New York Stock Exchange - NYSE) devre kesici mekanizmalar geliştirmiştir. Bu mekanizmalar hisse senedi fiyatları aşırı bir şekilde değiştiğinde işlemi geçici bir süre askıya alarak piyasadaki oynaklığı azaltmaya ve yatırımcının borsaya olan güvenini artırmaya yardımcı olmaktadır. Bu mekanizmaların ortaya çıkışı piyasadaki oynaklığın nasıl ölçülmesi gerektiğine dair birçok yeni görüşün oluşmasına neden olmuştur. Bu görüşlerden olan VIX endeksi (Volatility Index-Volatilité Endeksi), 1993 yılında Chicago Opsiyon Borsası (Chicago Board Options Exchange - CBOE) tarafından piyasadaki volatilitéyi ölçmek amacıyla hesaplanmaya başlanmıştır (Xin, 2011: 1).

CBOE tarafından ölçülen VIX endeksi, 2003 yılına kadar beklenen kâr paylarının zamanını ve miktarını dikkate alan binominal değerlendirme yöntemi doğrultusunda ve vadesine 30 gün (22 iş günü) kalmış olan S&P 100 endeksinin Amerikan tipi alım/satım opsiyonlarından hesaplanarak beklenen volatilitéyi ölçmek amacıyla oluşturulmuş bir endekstir. Bununla birlikte fiyat dalgalanmaları neticesinde meydana gelebilecek sorunların en aza indirilebilmesi için VIX endeksinde her bir opsiyonun fiyatı yakın zamanda işlem görmüş opsiyon fiyatlarının ortalaması alınarak hesaplanmaktadır. VIX endeksi 2003 yılından sonra ise S&P 500 endeksi için beklenen volatilitenin hesaplanmasında uzun vadeli Black-Sholes modelini dikkate alarak likiditesi yüksek S&P 500 opsiyonları için kullanılmaya başlanmıştır (Kaya, 2015: 2).

VIX endeksi, hisse senedi fiyatlarında meydana gelen volatilité ile yakından ilişkilidir. Çünkü bu endeks, hisse senedi alım-satımlarında ortaya çıkan fark dikkate alınarak hesaplanmaktadır.

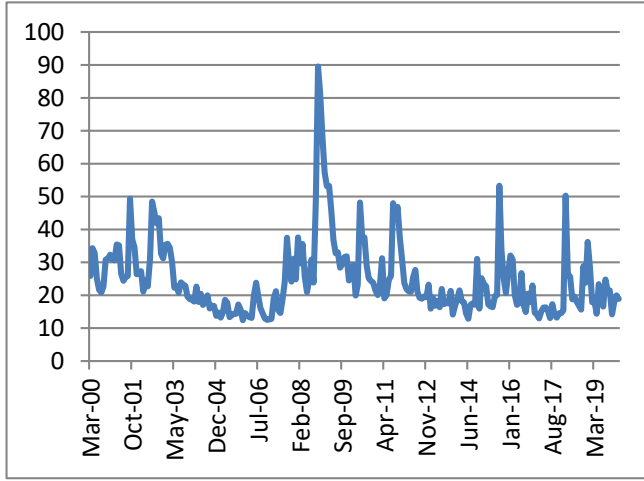
Eğer bu fark düşük ise volatilitenin düşük olacağı ve bununla birlikte VIX endeksinin de değerinin düşük olacağı beklenmektedir. Ancak alım-satım opsiyon fiyatları arasındaki fark yüksek ise volatilitenin yüksek olacağı ve VIX endeksinin de yüksek olacağı tahmin edilmektedir (Fountain vd., 2008: 469). Sonuç olarak, hisse senetleri alım-satım fiyatları arasındaki fark ile VIX endeksi arasında doğru yönlü ilişki olduğu söylenebilir.

Ancak VIX endeksi ile S&P 500 endeksi arasında genel itibariyle ters yönlü bir ilişkinin mevcut olduğu yapılan çalışmalarda görülmektedir. S&P 500 endeksinin düşmesi, hisse senetleri fiyatlarının düşmesi demektir. Bu durum ise hisse senedi piyasasında satış dalgalarının oluşmasına bununla birlikte yatırımcılar açısından değer kayıplarına yol açarak hisse sendi piyasasının daha riskli bir yatırım alanı haline gelmesine neden olmaktadır. Hisse senedi fiyatları düştüğünde yatırımcıların risk algısı ve kaygılarını artırmakta ve bu durum hisse senetleri alım-satım opsiyon fiyatları arasındaki farkın ve hisse senedi piyasasının volatilitésini ölçmeye yarayan VIX endeksinin yükselmesine neden olmaktadır. Yatırımcılarda meydana gelen kaygılardan ve risk algısının yarattığı gerginlikten yola çıkılarak VIX endeksi "Korku Endeksi (Fear Index)" olarak da adlandırılmaktadır (Öner vd., 2018: 111-112).

VIX endeksinin 2000-2020 tarihleri arasındaki aylık verilerle hazırlanmış genel seyri aşağıda Şekil 1'de izlenmektedir.

Şekil 1'de görüldüğü gibi VIX endeksinin değeri aşırı derecede bir risk algısının olmadığı dönemlerde 10 ile 30 baz puan arasında dalgalanma göstermektedir. Ancak riskin kısmen arttığı dönemlerde 30 baz puanında üzerine çıktığı görülmektedir. En keskin yükseliş ise 2008 yılında Amerika'da ortaya çıkan ve 2009 yılında da Dünyada etkisini ciddi bir şekilde gösteren Mortgage küresel krizi döneminde görülmektedir. Bu dönemde risk algısının artmasıyla birlikte geleceğe yönelik beklentilerde meydana gelen kötüleşmeler, VIX endeksinin değerinin yaklaşık 90 baz puana çıkmasına neden olmuştur. Kriz sonrası

dönemlerde ise günümüze kadar bazı ara dönemlerde kısmen yükseliş göstermiş olsa bile genel olarak düşük trende seyretmektedir.



Şekil 1: VIX Endeksi (2000-2020)

Amerikan ekonomisinin en önemli göstergelerinden biri olarak görülen VIX endeksi, Türkiye gibi özellikle gelişmekte olan ülkelerin finansal piyasaları tarafından oldukça yakından takip edilmektedir. Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın (TCMB) enflasyon raporlarında bu endekse yer verilmekte ve küresel finansal piyasalardaki belirsizliğin bir göstergesi olarak para politikası kararlarında dikkate alınmaktadır (Öner vd., 2018: 112).

Volatilite Endeksi (VIX) konusunda literatür taraması yapıldığında ulusal ve uluslararası birçok çalışmanın mevcut olduğu görülmektedir. Bazı çalışmalar VIX endeksinin ülkedeki borsalarda pay senedi endeksleri üzerindeki etkisini araştırmıştır (Öner vd., 2018; Başarır, 2018; Kaya, 2015; Korkmaz ve Çevik, 2009; Sakarya ve Akkuş, 2018; Kula ve Baykut, 2017; Bagchi, 2012; Neffelli ve Resta, 2018; Tsai, 2014; Sarwar, 2012). Bu çalışmalardan; Öner vd., 2012 Merval Endeksi dışında incelenen gelişmekte olan ülkelerin pay senedi ile VIX endeksi arasında kısa ve uzun vadede ilişki bulmuştur. Başarır, BIST Endeksi ile VIX endeksi arasında nedensellik ilişkisi bulamamıştır. Kaya, VIX endeksinin BIST-100 Endeksinden etkilendiği sonucuna ulaşmıştır. Korkmaz ve Çevik, Türkiye de dâhil gelişmekte olan 11 ülkede VIX endeksinin pay senedi

fiyatlarını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Sakarya ve Akkuş, VIX endeksinden BIST'te incelenen bazı endekslere doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşmıştır. Kula ve Baykut, VIX endeksi ile BIST Kurumsal Yönetim Endeksi arasında uzun dönemde anlamlı ilişki olduğunu tespit etmişlerdir. Bagchi, Hindistan'da portföy getirisi ile VIX endeksi arasında ilişki olduğu, bu anlamlı ilişkinin portföyün elde tutma süresinin 45 günü olduğunda daha yüksek olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Neffelli ve Resta, Brezilya, Çin, Hindistan ve Rusya'da VIX endeksinin ülkelerin sermaye piyasaları üzerinde etkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Tsai, VIX endeksi arttığında piyasada önemli bir korku, risk oluştuğunda ABD piyasalarında yayılma etkisinin güçlü olduğu, borsada yayılımının üretimin, olumlu bilgi aktarımının korkudan etkilenebileceği sonucuna ulaşmıştır. Sarwar'ın çalışmasında ise BRIC ülkelerinde ve ABD'de VIX endeksi ile borsa getirileri arasında negatif yönlü asimetric güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Ayrıca diğer bazı çalışmalarda VIX endeksi ile BIST değişkeninin yanı sıra CDS (Ulusoy ve Kendirli, 2019), Dolar Kuru (Saritaş ve Nazlıoğlu, 2019), Tüketici Güven Endeksi (Sadeghzadeh, 2018), Petrol fiyatları ve Döviz Kuru (Hatipoğlu ve Tekin, 2017), Dolar ve Euro Kurları, Gösterge Faiz Oranı, Bazı Finansal Göstergeler (Akdağ, 2019) arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Ulusoy ve Kendirli, terör saldırıları VIX, BIST-100 ve CDS' i de olumsuz etkilediği ve etkinin kısa zamanda görüldüğü sonucuna ulaşmışlardır. Saritaş ve Nazlıoğlu, VIX'ten gelen bir şoka BIST-100 Endeksinin negatif, dolar kurunun pozitif tepki verdiği, ne BIST'ten ne de dolar kurundan VIX'e doğru nedensellik olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Sadeghzadeh' in çalışmasında, VIX'teki ve Tüketici Güven Endeksindeki artışların borsayı kısa ve uzun vadede olumsuz etkilediği, BIST-100 Endeksinden ve VIX'ten Tüketici Güven Endeksinde tek yönlü nedensellik ilişkisi olduğu görülmüştür. Hatipoğlu ve Tekin, petrol fiyatlarının ve VIX endeksinin BIST Endeksi üzerinde etkili olmadığı sonucuna

ulaşmışlardır. Akdağ'ın çalışmasında ise, VIX'teki değişimin; BIST-100 endeksi, dolar ve euro kuru, seçilmiş finansal göstergelerdeki değişimlerin nedeni olduğu; VIX'ten BIST-100 endeksi, dolar ve euro kuru, seçilmiş finansal göstergelere doğru nedenselliğin olduğu görülmüştür.

Bazı çalışmalarda ise VIX endeksin ile literatürde yaygın olarak incelenen BIST değişkeni dışındaki değişkenlerle incelemeler yapılmıştır. Bazı çalışmalarda VIX ile Altın ve Petrol fiyatları, Euro/dolar paritesi, ABD tahvil faiz oranı (Öner, 2018), VIX ile Gümüş ve Altın Fiyatları, Ham Petrol Fiyatları, Dolar Kuru (Jubinski ve Lipton, 2013), VIX ile Global Altın Fiyatları (İlgin ve Sarı, 2018), VIX ile CDS (Yüksel ve Yüksel, 2017), VIX ile S&P-100 Endeksi, Yayılım Endeksi (Kanas, 2012) ve Hedging Fon Getirileri (Dash ve Moran, 2005) arasındaki ilişki incelenmiştir. Öner çalışmasında, altından petrole, altından kur paritesine, altından tahvil faiz oranına doğru tek yönlü; tahvil faiz oranı ile VIX ve VIX ile kur paritesi arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Jubinski ve Lipton' un çalışmasında ise, altın ve gümüş fiyatlarının VIX üzerinde olumlu pozitif, petrol fiyatlarının negatif etkisinin olduğu, yatırımcıların portföy çeşitlendirme yapmalarının volatilitenin önemini arttırdığı sonucuna ulaşılmıştır. İlgin ve Sarı, VIX korku endeksi ve Global Altın Piyasası arasında uzun vadede eş bütünleşik ilişki olduğu ancak bu değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Yüksel ve Yüksel, çalışmada incelenen 19 ülkenin 16'sında (Filipinler, Güney Kore ve Türkiye hariç bütün ülkelerde) VIX endeksi ile CDS primi arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Kanas, çalışma sonucunda S&P-100 Endeksi ile VIX Endeksi arasında pozitif anlamlı bir ilişki olduğu görülmüştür. Dash ve Moran çalışmasında ise, VIX endeksi ile Riskten Korunma Fonları Getirileri arasında pozitif ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Literatür taramasında görüldüğü üzere gerek VIX gerekse portföy yatırımları üzerine

yapılmış birçok çalışma görülmektedir. Fakat literatürde VIX endeksinin portföy yatırımları ile ilişkisini inceleyen nerdeyse hiçbir çalışma olmaması ve VIX endeksi ile döviz kurları ilişkisini inceleyen çok az çalışma bulunması bu çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır.

3. VIX ENDEKSİ, PORTFÖY YATIRIMLARI VE DÖVİZ KURLARI ARASINDAKİ İLİŞKİNİN AMPİRİK OLARAK İNCELENMESİ

3.1. Veri Seti ve Model

Bu çalışma, Türkiye'de 2004:1-2019:4 dönemleri arası üçer aylık zaman serisi verileri ile VIX endeksinin portföy yatırımları ve döviz kuru ile ilişkisini incelemeyi amaçlamaktadır. Ampirik analizlerde kullanılan değişkenler, verilerin elde edildiği kaynaklar Tablo 1'de gösterilmektedir.

Tablo 1. Analizlerde Kullanılan Değişkenler

	Değişken Adı	Kaynak
PFY	Portföy Yatırımları	TCMB Veri Tabanı
VIX	VIX Endeksi	Investing Yatırım web sitesi
DKU	Döviz Kuru	TCMB Veri Tabanı

Bu doğrultuda VIX endeksinin portföy yatırımları ve döviz kuru değişkenleri üzerindeki etkisi iki farklı modelle araştırılmıştır. Oluşturulan modeller;

$$\ln PFY_t = \beta_0 + \beta_1 \ln VIX_t + \varepsilon_t \quad (1)$$

$$\ln DKU_t = \delta_0 + \delta_1 \ln VIX_t + \mu_t \quad (2)$$

Model 1 ve Model 2'de yer alan değişkenlerden PFY değişkeni Türkiye'ye yapılan portföy yatırımlarını, DKU değişkeni dolar döviz kurunu ve VIX ise volatilité endeksinin göstermektedir. β_0 ve δ_0 modellerdeki sabit terimleri, β_1 ve δ_1 eğim katsayılarını, ε_t ve μ_t ise hata terimlerini ifade etmektedir.

3.2. Metodoloji ve Elde Edilen Bulgular

Çalışmada incelenen değişkenler arasındaki eşbütünleşme ilişkisinin açıklanabilmesi için

ARDL Sınır Testi yaklaşımı kullanılmıştır. Ancak öncesinde zaman serileriyle çalışıldığından serilerin birim kök taşıyıp taşımadıklarının tespiti için literatürde sıklıkla kullanılan ADF ve PP birim kök testleri ile serilerin durağanlığı test edilmiştir.

3.2.1. ADF (Augmented Dickey-Fuller) ve PP (Phillips-Perron) Birim Kök Testi

Model 1 ve Model 2 de yer alan değişkenlerin durağanlık sınaması geleneksel birim kök testleri olarak da bilinen Augmented Dickey Fuller (ADF) ve Phillips-Perron (PP) birim kök testleriyle yapılmıştır. Değişkenlere ilişkin ADF ve PP birim kök testi sonuçları aşağıdaki Tablo 2'de gösterilmektedir.

Tablo 2. ADF ve PP Birim Kök Test Sonuçları

Değişkenler		ADF		PP	
		Sabitli	Sabit ve Trendli	Sabitli	Sabit ve Trendli
VIX	Düzye Değeri	-2.908094 (0) [0.0500]	-2.997616 (0) [0.1411]	-2.778414 (3) [0.0671]	-2.872459 (3) [0.1783]
	Birinci Fark	-9.873820 (0) [0.0000]	-9.808300 (0) [0.0000]	-10.41539 (5) [0.0000]	-10.37058 (5) [0.0000]
PFY	Düzye Değeri	-5.208867 (0) [0.0000]	-5.332052 (0) [0.0002]	-5.208867 (0) [0.0000]	-5.332052 (8) [0.0002]
	Birinci Fark	-7.758865 (2) [0.0000]	-7.689177 (2) [0.0000]	-28.40010 (37) [0.0000]	-29.00235 (37) [0.0000]
DKU	Düzye Değeri	-1.595235 (0) [0.4791]	-3.068398 (0) [0.1228]	-1.595235 (0) [0.4791]	-3.068398 (0) [0.1228]
	Birinci Fark	-8.720438 (0) [0.0000]	-8.732503 (0) [0.0000]	-8.869041 (3) [0.0000]	-9.170911 (4) [0.0000]

Not: Parantez içindekiler () ADF için Schwarz Bilgi Kriterine (SIC)'ne göre belirlenmiş gecikme uzunluklarını ve PP için ise Bartlett Kernel kriteri kullanılarak Newey-West'e göre seçilmiş olan bant genişliklerini, [] içindeki değerler ise prob. (olasılık) değerlerini göstermektedir. ADF ve PP için Mac Kinnon (1996) kritik değerleri %1, %5 ve %10 anlam düzeyinde sabit terimli model için -3.54, -2.90, -2.59, sabit ve trendli model için ise -4.11, -3.48, -3.16 olarak kullanılmıştır.

ADF ve PP birim kök testi sonuçlarının gösterildiği Tablo 1'de VIX serisinin her iki testte de düzey seviyesinde sabitli modelde %10 anlamlılık düzeyinde durağan olduğu sabitli ve trendli modelde ise durağan olmadığı; birinci farklarda ise her iki modelde de %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağan olduğu görülmektedir. PFY serisinin her iki testte de düzey seviyesinde sabitli, sabitli ve trendli her iki modelde de tüm anlamlılık düzeylerinde durağan olduğu saptanmıştır. DKU serisi düzey seviyesinde her iki modelde de tüm anlamlılık düzeylerinde durağan olmadığı ancak serilerin birinci farklarında her

iki modelde de %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde durağan olduğu saptanmıştır. Test sonuçlarına göre PFY değişkeninin düzeyde $I(0)$, VIX değişkeni ve DKU değişkeninin ise birinci farkta $I(1)$ durağan olduğu tespit edilmiştir.

3.2.2. ARDL Sınır Testi

Bu çalışmada eşbütünleşme ilişkisinin araştırılmasında VIX endeksi, portföy yatırımları ve döviz kuru değişkenleri için ARDL Sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. Bu yaklaşım Pesaran ve Shin (1997) tarafından ilk olarak kullanılmış ve daha sonra Pesaran vd. (2001) tarafından geliştirilmiştir. Bu yaklaşım

diğer eşbütünleşme yöntemleriyle karşılaştırıldığında birçok avantajı bulunmaktadır. ARDL Sınır testi yöntemi, diğer eşbütünleşme yöntemlerinden farklı olarak incelenen tüm değişkenlerin durağanlık derecelerinin aynı olması gerektiği varsayımını gözardı etmektedir. Yani bu yaklaşım, incelenen değişkenlerin birinci farklarda [I(1)] ya da düzey seviyesinde [I(0)] birim kök taşıyıp taşımadığına bakılmaksızın uygulanabilir. Bir diğer avantajı ise diğer eşbütünleşme tekniklerinin bazılarında örneklem boyutu önemliken ARDL Sınır testi'nde örneklem boyutu küçük olsa dahi uygulanabilmektedir. Son avantaj olarak, geleneksel eşbütünleşme yöntemleri sistem denklemleri bağlamında uzun dönemli ilişkileri tahmin ederken ARDL Sınır testi yaklaşımında ise tek bir indirgenmiş form denklemi kullanılır (Oteng-Abayie & Frimpong, 2006).

Ampirik analizlerde kullanılacak iki denklemin ARDL formundaki gösterimi aşağıdaki gibidir:

$$\Delta \ln PFY_t = C_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{0,i} \Delta \ln PFY_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{1,i} \Delta \ln VIX_{t-i} +$$

$$\delta_0 \ln PFY_{t-1} + \delta_1 \ln VIX_{t-1} + \omega_t \quad (3)$$

$$\Delta \ln DKU_t = C_0 + \sum_{i=1}^n \beta_{0,i} \Delta \ln DKU_{t-i} + \sum_{i=0}^n \beta_{1,i} \Delta \ln VIX_{t-i} +$$

$$+\delta_0 \ln DKU_{t-1} + \delta_1 \ln VIX_{t-1} + \omega_t \quad (4)$$

Denklem 3 ve Denklem 4'de bulunan ifadelerden Δ , fark işlemi; n , gecikme sayısını; δ_1 ortak anlamlılık katsayısını temsil etmektedir. Elde edilecek katsayıların testi için alt ve üst sınırı saptayan F -istatistiği değerinin elde edilmesi gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur şeklinde kurulan

boş hipotez $H_0: \delta_0 = \delta_1 = 0$, alternatif hipoteze karşı $H_0: \delta_0 \neq \delta_1 \neq 0$ sınanmaktadır. Optimum gecikme uzunlukları ise Schwarz Bilgi Kriteri (SIC)'ne göre modelin tahmin aşamasında belirlenmektedir.

Çalışmada değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisini tespit edebilmek için ARDL Sınır testi yöntemi kullanılmıştır. Tablo 3, Model 1 için ve Tablo 4, Model 2 için ARDL sınır testi sonuçlarını göstermektedir.

Tablo 3. Model 1 ARDL(1,5) Sınır Testi Sonuçları

Tahmin Edilen Model	PFY _t = f(VIX _t)	
F-istatistiği	13.2352	
k	1	
Optimum Gecikme Uzunluğu	[1, 5]	
Anlamlılık Seviyeleri	Kritik Değerler	
	Alt Sınır (I ₀)	Üst Sınır (I ₁)
%1	6.1	6.73
%5	4.68	5.15
%10	4.05	4.49

Tablo 3'de Model 1'den elde edilen sonuçlara bakıldığında, lineer ve trendli ARDL(1,5) modeli için hesaplanan F-istatistik değeri (13.2352) %1, %5 ve %10 anlamlılık seviyelerinde kritik değerlerin üst sınırlarından (I₁) büyük olduğu görülmektedir. Bu nedenle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur biçiminde kurulan H₀ hipotezi reddedilmekte ve portföy yatırımları ile VIX serileri arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 4'de Model 2'den elde edilen sonuçlara bakıldığında, lineer ve trendli ARDL(1,0) modeli için hesaplanan F-istatistik değeri (3.5039) %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde kritik değerlerin alt sınırlarından (I₀) küçük olduğu görülmektedir. Bu nedenle değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi yoktur biçiminde kurulan H₀ hipotezi kabul edilmekte ve döviz kuru ile VIX serileri arasında

eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

Tablo 4. Model 2 ARDL(1,0) Sınır Testi Sonuçları

Tahmin Edilen Model	DKU _t = f(VIX _t)	
F-istatistiği	3.5039	
k	1	
Optimum Gecikme Uzunluğu	[1, 0]	
Anlamlılık Seviyeleri	Kritik Değerler	
	Alt Sınır (I ₀)	Üst Sınır (I ₁)
%1	6.1	6.73
%5	4.68	5.15
%10	4.05	4.49

Seriler arasında ARDL Sınır testi ile eşbütünleşmenin tespit edilmesi kısa ve uzun dönemli parametre tahmininde ilk aşamadır. Model 2'deki seriler arasında eşbütünleşme ilişkisi tespit edilemediği için değişkenler arasındaki kısa ve uzun dönem katsayılarına bakılmayacaktır. VIX endeksi ile portföy yatırımları arasında eşbütünleşme ilişkisinin olduğunu ifade eden Model 1 için kısa ve uzun dönem katsayılar bulunup yorumlanacaktır.

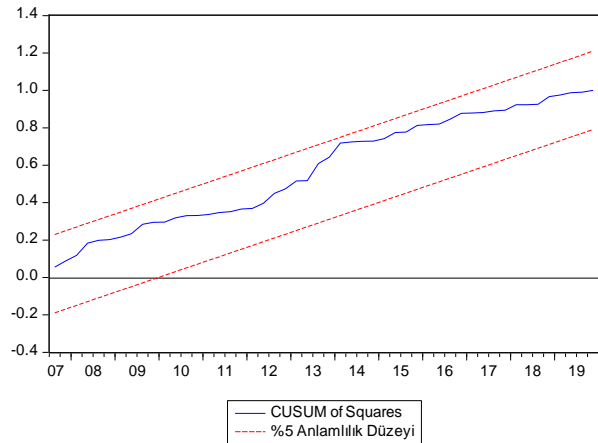
Kısa ve uzun dönem parametrelerin elde edilmesinden önce modelin güvenilirlik sınaması için ve doğru model olup olmadığının tespit edilebilmesi için tanısal testlerin yapılması gerekmektedir. Bu amaçla yapılan test sonuçları Tablo 5'de gösterilmektedir.

Tablo 5'e göre Brusch-Godfrey LM testi sonuçları oluşturulan model için otokorelasyon sorununun olmadığını, ARCH testi modelde değişen varyans sorununun bulunmadığını, Jarque-Bera Normallik testi modelin hata terimlerinin normal dağılıma sahip olduğunu ve son olarak Ramsey Reset testi model kurma hatasının bulunmadığını göstermektedir. ARDL modelinin kararlılığını araştırmak ve değişkenlere ilişkin yapısal kırılmanın olup olmadığını belirlemek için ise CUSUMSQ testi

yapılmıştır. Elde edilen sonuçlar Şekil 2'de gösterilmektedir.

Tablo 5. Tanısal Testler

Tanısal Testler	F-istatistikler	Olasılık
Brusch-Godfrey LM Testi	0.3147	0.5774
ARCH Testi	0.0013	0.9704
Jarque-Bera Normallik Testi	3.1840	0.2035
Ramsey Reset Testi	0.0990	0.7543
CUSUMSQ	İstikrarlı	



Şekil 2. CUSUMSQ Katsayı istikrar testi

Şekil 2'de görülen kırmızı kesik çizgiler kritik sınırları ve mavi çizgiler CUSUMSQ istatistiklerini ifade etmektedir. %5 anlamlılık düzeyinde CUSUMSQ istatistikleri kritik sınırların dışında yer almadığından ARDL modelinden elde edilen katsayıların istikrarlı olduğu söylenebilir.

Seriler arasında tespit edilen eş bütünleşme ilişkisinden sonraki aşama değişkenlere ait kısa ve uzun dönem katsayı parametrelerinin elde edilmesi aşamasıdır. Bu amaçla yapılan testler Tablo 6'te görülmektedir.

Tablo 6'te CointEq(-1) katsayısı eşbütünleşme katsayısını temsil etmektedir. Banerjee vd. (1998)'e göre CointEq(-1) katsayısının negatif işaretli olması ve istatistiki olarak anlamlı olması, modelde oluşacak herhangi bir dengesizliğin uzun dönemde ortadan kalkacağına ve tahmin edilen uzun dönemli ilişkinin istikrarlı olduğunu ifade etmektedir.

ARDL(1,5) modelinden elde edilen CointEq(-1) hata düzeltme teriminin katsayısı negatif (-0.853513) ve olasılık değeri (0.0000) 0.05'ten küçük olduğu için katsayının istatistiki olarak anlamlı olduğu söylenebilir. Bunun yanı sıra değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisinin de olduğunu göstermektedir. Hata düzeltme katsayısı, kısa dönemde meydana gelen bir şok veya dengesizliğin bir sonraki dönemde yaklaşık olarak %85 oranında düzeltileceğini ifade etmektedir.

Tablo 6. ARDL(1,5) Modeli Kısa ve Uzun Dönem Katsayı Tahminleri

Kısa Dönem Katsayılar				
Bağımsız Değişkenler	Katsayı	Std. Hata	t-istatistik	Olasılık
D(LNVIX)	2.93958	0.60936	4.82402	0.0000
CointEq(-1)	-0.85351	0.13282	-6.42603	0.0000
Uzun Dönem Katsayılar				
LNVIK	0.12162	0.61743	0.19698	0.8446
C	-1.44439	0.27011	-5.34736	0.0000

Kısa dönem katsayı sonuçlarına bakıldığında VIX değişkeninin portföy yatırımları üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkisinin olduğu görülmektedir. Elde edilen bulgulara göre VIX endeksinde meydana gelecek %1'lik bir artış portföy yatırımlarının yaklaşık %2.93 artmasına neden olmaktadır. Bu sonuç da Amerika piyasalarında meydana gelecek olan bir oynaklığın kısa dönemde Türkiye gibi gelişmekte olan ülke piyasalarına yapılan sermaye hareketlerinin artmasına ve portföy yatırımlarının artmasına neden olduğunu göstermektedir.

Tablo 6'de uzun dönem için elde edilen katsayılar da ise hesaplanan katsayıyı temsil eden VIX değişkeninin katsayısının anlamlı olmadığı görülmektedir. Elde edilen bu sonuç VIX endeksi ile portföy yatırımları arasında uzun dönemde bir eşbütünleşme ilişkisinin olmadığını göstermektedir.

4. GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Finansal varlıkların fiyatlarında meydana gelen oynaklıklar yatırımcıların yatırım kararlarını

etkileyen en önemli değişkenlerden birisidir. Çünkü bu durum, yatırımcıların risklerinin artmasına ve sonucunda yatırım kararlarından vazgeçmelerine sebep olmaktadır. Küreselleşmeyle birlikte birbirleriyle bütünleşmiş olan finansal piyasaların herhangi birinde ortaya çıkan bir volatilité diğer finansal piyasaları da önemli ölçüde etkilemektedir. Bu nedenle yatırımcılar sadece ulusal piyasalardaki oynaklığı değil uluslararası piyasalardaki oynaklığı da yakından takip etmek zorundadırlar. Bu açıdan bakıldığında uluslararası yatırımcılara yol gösteren önemli bir volatilité göstergesi, tüm dünya finans piyasaları tarafından da yakından takip edilen ve korku endeksi olarak da bilinen VIX (Volatility Index-Volatilité Endeksi) endeksidir.

Bu çalışmanın amacı, uluslararası volatilité göstergesi olan VIX endeksinin portföy yatırımları ve döviz kuru üzerinde etkisi olup olmadığını Türkiye ekonomisi için belirlemeye çalışmaktır. Bu amacı gerçekleştirmek için 2004:1-2019:4 dönemine ait üçer aylık VIX endeksi, Türkiye'ye yapılan portföy yatırımları miktarları ve dolar döviz kuru verilerinden faydalanılarak iki farklı model oluşturulmuştur. Çalışmada zaman serisi verileriyle çalışıldığı için öncelikli olarak değişkenlerin durağan olup olmadıkları geleneksel birim kök testlerinden ADF ve PP birim kök testleri ile test edilmiştir. Elde edilen sonuçlarda bazı değişkenlerin düzeyde [I(0)], bazılarının ise birinci farklarda [I(1)] birim kök taşımadığı, durağan olduğu tespit edilmiştir. Bu sonuçlara göre çalışma için serilerin aynı durağanlık mertebelerinde olma şartını dikkate almayan bir eşbütünleşme testi olan ARDL Sınır testi yaklaşımı tercih edilmiştir.

VIX endeksi ile portföy yatırımları arasındaki ilişkiyi belirlemek için Model 1 ve VIX endeksi ile döviz kuru arasındaki ilişkiyi belirlemek için Model 2 oluşturulmuştur. ARDL(1,5) modelinden (Model 1) elde edilen sonuçlarda portföy yatırımları ile VIX endeksi arasında eşbütünleşme ilişkisinin var olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Ancak ARDL(1,0) (Model 2) modelinden elde edilen sonuçlarda döviz kuru

ile VIX endeksi arasında eşbütünleşme ilişkisinin olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır.

ARDL(1,5) modelinden elde edilen kısa ve uzun dönem katsayı sonuçlarına bakıldığında ise kısa dönem katsayılarının anlamlı olduğu uzun dönem katsayıların ise anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönem için elde edilen bulgulara göre VIX endeksinde meydana gelecek %1'lik bir artış portföy yatırımlarının yaklaşık %2.93 artmasına neden olmaktadır. Hata düzeltme katsayısı incelendiğinde ise kısa dönemde meydana gelen bir şok veya dengesizliğin uzun dönemde yaklaşık olarak %85 oranında düzeltileceğini ifade etmektedir. Sonuç olarak; VIX endeksinde meydana gelecek bir değişiklik kısa dönemde Türkiye'ye yapılan portföy yatırımları üzerinde etkili olmaktadır.

ABD finansal piyasaları verileri yardımıyla hazırlanan VIX endeksi ile diğer ülke finansal piyasaları arasında ilişki bulunması, küreselleşme olgusunun ve onun getirdiği mali (finansal) entegrasyonun bir sonucu olduğu söylenebilir. Bu durum da politika yapıcılar açısından VIX endeksinin önemini ve takip edilmesi gereken önemli bir değişken olduğunu ortaya koymaktadır. Politika yapıcıların yanı

sıra yatırımcılar açısından da VIX endeksinde meydana gelecek oynaklıklar oldukça önemlidir. Endeks değerinin yükselmesi piyasalarda riskin artmasına neden olarak yatırımcıların daha ihtiyatlı davranmasına yol açabilmektedir.

Korku endeksi olarak da bilinen VIX endeksi, piyasalarda meydana gelebilecek olası ekonomik krizlerin öncü bir göstergesi olarak da bilinmektedir. Bu açıdan yatırımcılar endeksin durumunu izleyerek yatırımlarını daha az riskli ve güvenli buldukları ülke piyasalarına yönlendirebileceklerdir. Bu çalışmadan elde edilen sonuç da bu durumu desteklemektedir.

TCMB'nin uygulayacağı para politikası kararlarında bir belirsizlik göstergesi olarak VIX endeksini 2015 yılında kullanmaya başlaması da endeksin önemini ortaya koymaktadır (Saritaş ve Nazlıoğlu, 2019). Bu gibi nedenlerle bu çalışma hem politika yapıcılara hem de yatırımcılara önemli bilgiler sunmakta ve yol gösterici olabilmektedir.

REFERANSLAR

AKDAĞ, S. (2019). VIX Korku Endeksinin Finansal Göstergeler Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği, Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 12(1): 235-256.

BAGCHI, D. (2012). Cross-Sectional Analysis of Emerging Market Volatility Index (India VIX) With Portfolio Returns, International Journal of Emerging Markets, 7 (4): 383-396.

BANERJEE, A., Dolado, J., Mestre, R. (1998). Error-correction Mechanism Tests for Cointegration in A Single-Equation Framework. Journal of Time Series Analysis, 267-283.

BAŞARIR, Ç. (2018). Korku Endeksi (VIX) ile BIST-100 Arasındaki İlişki: Frekans Alanı Nedensellik Analizi, İşletme Fakültesi Dergisi, 19 (2): 177-191.

DASH, S. MORAN, M. T. (2005). VIX as a Companion for Hedge Fund Portfolios, The Journal of Alternative Investments, 8 (3): 75-80.

FOUNTAIN, R. L., HERMAN Jr, J. R., RUSTVOLD, D. L. (2008). An Application of Kendall Distributions and Alternative Dependence Measures: SPX vs. VIX. Insurance: Mathematics and economics, 42(2), 469-472.

HATİPOĞLU, M., TEKİN, B. (2017). VIX Endeksi, Döviz Kuru ve Petrol Fiyatlarının BIST 100 Endeksi Üzerindeki Etkileri: Bir Kuantil Regresyon Yaklaşımı, Ordu Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırmaları Dergisi, 7(3): 627-634.

ILGIN SAKA, K., SARI, S. S. (2018). VIX Korku Endeksi Global Altın Piyasaları Üzerinde Etkili midir?, 5. Uluslararası Politik, Ekonomik ve

Sosyal Araştırmalar Kongresi (ICPESS): 247-253.

JUBINSKI, D., LIPTON, A.F. (2013). VIX, Gold, Silver, and Oil: How do Commodities React to Financial Market Volatility?, *Journal of Accounting and Finance*, 13 (1): 70-88.

KANAS, A. (2012). Modelling The Risk-Return Relation For The S&P 100: The Role Of VIX, *Journal of Economic Modelling*, 29 (3): 795-809.

KAYA, E. (2015). Borsa İstanbul (BIST) 100 Endeksi ile Zımnı Volatilite (VIX) Endeksi Arasındaki Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik. *Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, 2015(1), 1-6.

KORKMAZ, T., ÇEVİK, İ.E. (2009). Zımnı Volatilite Endeksinden Gelişmekte Olan Piyasalara Yönelik Volatilite Yayılma Etkisi, *BDDK Bankacılık ve Finansal Piyasalar*, 3 (2): 87-105.

KULA, V., BAYKUT, E. (2017). Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksi (XKURY) ile Korku Endeksi (Chicago Board Options Exchange Volatility Index-VIX) Arasındaki İlişkinin Analizi, *Journal Of Economics & Administrative Sciences/Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 19 (2): 27-37.

NEFFELLI, M. RESTA, M. (2018). Is VIX Still The Investor Fear Gauge? Evidence For The US and BRIC Markets. *Arxiv Preprint Arxiv*: 1806.07556.

OTENG-ABAYIE, E. F., FRIMPONG, J. M. (2006). Bounds Testing Approach to Co-Integration: An Examination of Foreign Direct Investment Trade and Growth Relationships. *American Journal of Applied Sciences*, 2079-2085.

ÖNER, H. (2018). Altın, Petrol, Döviz Kuru, Faiz ve Korku Endeksi Arasındaki İlişki Üzerine Bir Çalışma, *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10 (19): 396-404.

ÖNER, H. (2019). Korku Endeksi İle Gelişmekte Olan Ülke Tahvil Piyasaları Arasındaki İlişkinin

Ampirik Analizi, *Muhasebe Bilim Dünyası Dergisi*, 21 (1): 140-154.

ÖNER, H., İÇELLİOĞLU, C. Ş., ÖNER, S. (2018). Volatilite Endeksi (VIX) ile Gelişmekte Olan Ülke Hisse Senedi Piyasası Endeksleri Arasındaki Engel-Granger Eşbütünleşme ve Granger Nedensellik Analizi, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 110-124.

PESARAN, M., SHIN, Y. (1997). An Autoregressive Distributed Lag Modelling Approach to Cointegration Analysis. *Cambridge Working Papers in Economics*.

PESARAN, M. H., SHIN, Y., SMITH, R. J. (2001). Bound Testing Approaches to the Analysis of Level Relationship. *Journal of Applied Econometrics*, 289-326.

SADEGHZADEH, K. (2018). Borsanın Psikolojik Faktörlere Duyarlılığı: Oynaklık Endeksi (VIX) Ve Tüketici Güven Endeksi (TGE) İle BIST-100 Endeksi Arasındaki İlişkiler, *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19 (2): 238-253.

SAKARYA, Ş. AKKUŞ, H.T. (2018). BIST-100 ve BIST Sektör Endeksleri İle VIX Endeksi Arasındaki İlişkinin Analizi, *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 21 (40): 351-373.

SARITAŞ, H. NAZLIOĞLU, E.H. (2019). Korku Endeksi, Hisse Senedi Piyasası ve Döviz Kuru İlişkisi: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz, *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 12 (4): 542-551.

SARWAR, G. (2012). Is VIX An Investor Fear Gauge In BRIC Equity Markets?, *Journal of Multinational Financial Management*, 22: 55-65.

SCHMUKLER, S. L., ZOIDO, P., & HALAC, M. (2003). Financial Globalization, Crises, and Contagion. *Globalization World Bank Policy Research Report*.

SEYİDOĞLU, H. (2015). *Uluslararası İktisat (Geliştirilmiş 20.Baskı)*. İstanbul: Güzem Can Yayınları, İstanbul.

C. TELEK

TSAL, I.C. (2014). Spillover of Fear: Evidence From The Stock Markets Of Five Developed Countries, *International Review of Financial Analysis*, 33: 281-288.

ULUSOY, T. ve KENDIRLI, S. (2019). Türkiye’de Gerçekleşen Terör Saldırıların Olay Analizi: VIX Korku Endeksi, BIST 100 ve Kredi Temerrüt Swapları Üzerine Etkileri, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 8 (2): 1125-1144.

XIN, M. (2011). The VIX Volatility Index. Department of Mathematics Uppsala Universitet, U.U.D.M. Project Report 2011:7.

YÜKSEL, A. YÜKSEL, A. (2017). Avrupa Borç Krizi Döneminde Global Risk Faktörleri ve Ülke Kredi Temerrüt Takası Primi İlişkisi: 19 Ülke Örneği, *Akdeniz Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17 (36): 1-18.

YEREL YÖNETİMLERİN TARIMSAL POLİTİKALARININ EKONOMİK KALKINMAYA ETKİSİ VE DİJİTAL TEKNOLOJİ DESTEKLİ BİR MODEL ÖNERİSİ

Sevkinaz GÜMÜŞOĞLU¹, Işıl KELLEVEZİR², Naz Hazal GÜMÜŞOĞLU³

Özet

Kaynakların iyi yönetimi ve bölgede yaşayan halkın yaşam kalitesinin artırılmasını da göz önüne alan "yerelde kalkınma" anlayışı kentlerin yaşanabilirliği ve kalkınması için mihenk taşıdır. Aralık 2012'de çıkarılan 6360 sayılı kanun ile büyükşehir belediyesi sayılabilmek için gerekli olan nüfus sayısı değiştirilmiş, yerel yönetimlerin kamu kişilikleri kaldırılmış veya düzenlenmiş ve aynı zamanda yeni izleme ve koordinasyon başkanlıklarının kurulmasının önü açılmıştır. 30 büyükşehir belediyesinde, kentsel alanlarla kırsal alanlar arasındaki iletişimi güçlendirecek "Büyükşehir Yönetimi" olarak tanımlanan yeni bir oluşum ortaya çıkmıştır. Yerel yönetimlerin başarısı küresel gelişmeleri de dikkate alarak kurumu geliştirebilmesi, yerelin uygulamalarını küresel ölçekte de tanıtabilmesi, sunabilmesi ve yenilikler getirebilmesine bağlıdır. Bu nedenle yerel yönetimler ekonomik kalkınma doğrultusunda verilerin doğru bilgilere dönüştürülmesi için çaba sarf ederek, örneğin İzmir Modeli kapsamında, Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi kapsamında da Yerelden Kırsal Kalkınma, Yenilikçi Ortak Kullanımlar, Yerellikte Yaraticılık, Çevre ve Atık Yönetiminde Doğa Asıllı Çözümler gibi politikalarla çalışmalarına yön vermişlerdir. Uygulamalarda küçük toprak sahiplerinin korunması ve yönlendirilmesi, tarımda verimliliğin artırılması ve pazarlama darboğazlarının giderilmesi için kooperatifler ve birlikler teşvik edilmiş, ekolojik sürdürülebilirlik konusunda yürütülen projeler aracılığıyla sürdürülebilirliğin diğer alt boyutu ekonomik sürdürülebilirlik konusu ivmelendirilmiştir. Çalışma; ekonomik ve teknolojik gelişmeleri temel alan, Türkiye'de ekonomik değişim, sosyal değişim ve çevresel değişimi bütünleştirmeye yönelik bu çabaları destekleyen politikalardan biri olan tarımsal politikaları Büyükşehir Belediyeleri süreçleri kapsamında ele almakta, kırsal kesim ile kent arasındaki iletişimi ve işbirliğini güçlendirmeye dayalı iyileştirme önerileri sunarak, yaşanan ve yaşanabilecek zorlukların giderilmesine yardımcı olacak bir model önerisi sunmaktadır.

Anahtar kelimeler: Sürdürülebilir Gelişme, Büyükşehir Yönetimi, Tarım Politikaları, Yerelde Kalkınma

Jel Kodu: Q01, Q13, R10

A MODEL PROPOSITION FOR APPLICATION AND EFFECTS OF AGRICULTURAL POLICIES TOWARDS ECONOMIC DEVELOPMENT IN LOCAL MUNICIPALITIES

Abstract

The "local development" approach, which includes good management of resources and increasing the quality of life of the people living in the region, is a cornerstone for the livability and development of cities. According to the Law 6360, founded on December 2012, the population requirement for ranked as a metropolitan municipality was altered, the legal personality of local managements is either changed or removed and new councils for monitoring and coordination were implemented. A new formation has emerged in 30 metropolitan municipalities, defined as the "Metropolitan Administration", which will strengthen communication between urban areas and rural areas. For economic development some policies -such as Local Development from Rural, Innovational Co-Communal Areas, Innovation in Locality and Natural Solutions for Waste and Environment Management within the scope of Rural Development and Allocation Strategy- were implemented by local governance with regarding the global developments in order to improve the institutions, marketing of local application in global level, and for offering new solutions and approaches to transform data into useful information. The cooperatives and associations were encouraged and trained for the protection and orientation of small-sized land own owners, the increase

ATIF ÖNERİSİ (APA): Gümüsoğlu, Ş., Kellevezir, I., Gümüsoğlu N. H. (2020). Yerel Yönetimlerin Tarımsal Politikalarının Ekonomik Kalkınmaya Etkisi ve Dijital Teknoloji Destekli Bir Model Önerisi. *İzmir İktisat Dergisi*. 35(1). 647-660.

Doi: 10.24988/ije.202035315

¹ Prof. Dr., Yaşar Üniversitesi, İşletme Fakültesi, Bornova / İZMİR, **EMAIL:** sevkinaz.gumusoglu@yasar.edu.tr

ORCID: 0000-0001-8442-8167

² Dr. Öğr. Üyesi, Yaşar Üniversitesi, Meslek Yüksekokulu, Bornova / İZMİR, **EMAIL:** isil.kellevezir@yasar.edu.tr

ORCID: 0000-0002-8817-9273

³ Yüksek Lisans Öğrencisi, Bilgi Üniversitesi, İstanbul, **EMAIL:** nazgumusoglu@gmail.com **ORCID:** 0000-0002-9517-3283

of agricultural efficiency, and removal of marketing obstacles. The sub-element of ecological sustainability; economic sustainability was enhanced by the implemented projects and policies. This study aims to focus on agricultural policies – that is one of the policy type, which based on economic and technological improvements, and has a purpose of integrating the economic, social and environmental changes- within the process observed in Metropolitan Municipality . This study; considering economic and technological changes and developments, evaluates agricultural policies within the scope of Metropolitan Municipalities processes and aims to strengthen the communication and cooperation between the rural and the city, and offers a model proposal to help eliminate existing and potential problems.

Keywords: Law 6360, Metro-City Municipality, Agricultural Policies, Development From Local

Jel Codes: Q01, Q13, R10

1. GİRİŞ

Kentlerin yaşanabilirliği kaynakların iyi yönetimine bağlı olduğundan, il ve ilçelerde yaşayan toplumun tüm bireylerinin kişisel mutluluklarını hedef alan yerel yönetimler, vatandaşların yaşadıkları yerlerdeki yaşam kalitesine yönelik "yerelde kalkınma" anlayışını bu kapsamda ele alırlar. Dolayısıyla "Büyükşehir Belediyeleri" sorumluluk sahasındaki tüm ilçelere sağladığı hizmetlerin verimli bir şekilde yerine getirilmesine öncelik vermelidirler. Büyük kentin yaşam biçimi, birlikte düşünme ve birlikte oluşturma üzerine kurulan katılımcı süreçlerle şekillenir ve tarım, ulaşım, çevre, kentsel tasarım ve dönüşüm politikaları açısından ilişkilerin sürdürülebilir olması önem taşır.

Bilindiği gibi 6360 sayılı kanunla 30 büyükşehir belediyesinde kentsel alanlarla kırsal alanları kapsayan ve "Büyükşehir Yönetimi" olarak tanımlanan yeni bir idari yapı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla yerel ve küresel ilişkiyi bütünleştiren, yaşanılanları kurumsallaştıran bir yönetim anlayışıyla hareket edilmesi için büyük verilerin yönetimi stratejik bir öncelik kazanmış ve yeniden yapılanma gereksinimi doğmuştur. Bu çerçevede büyükşehir belediyeleri, kentin başarıyla yönetimi için ilçe belediyeleri ile iletişimlerini, etik ilkeler, adil olma, rasyonellik ve diplomasi anlayışıyla;

- İlişki kalitesi
- Etkileşim kalitesi
- Olanakların değerlendirilme kalitesi
- Anlayış ve algı kalitesi

çerçevesinde ele almalı ve buna göre strateji belirlemelidir. Öyleyse tam ve kapsayıcı şehir

olma stratejisi çerçevesindeki ilişki biçimi kurgulanırken, çalışmalar kentin tümünde yaşayan vatandaşların yaşam kalitesini artırma çabalarıyla bütünleştirilmelidir.

Türkiye’de yerel yönetimlerin merkezi bir organizasyonel yapıya sahip olduğu, bu nedenle de kamu hizmetlerinin yerine getirilmesinde büyük etkinlik kaybı yaşandığı konusunda yaygın bir görüş birliği olduğu söylenebilir(Tekeli vd, 1976). Ancak literatürde ülkemizde zaman zaman yönetimin desantralize edilmesi ve yerel yönetimin güçlendirilmesi için adımlar atıldığı, zaman zaman bu adımlardan geriye dönülerek merkezin yerel yönetim üzerindeki kontrolünün artırıldığı ifade edilmektedir (Tekeli, 2018). Dolayısıyla geliştirilecek demokratik bir belediyeçilik modelinin ne tür niteliklere sahip olması gerektiği konusunda Türkiye’ nin de üyesi olduğu Avrupa Konseyi’nce “Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı” (1988), bu alandaki çalışmalara ışık tutabilir. Bu Şart 15 Ekim 1985’te imzaya açılmış, Türkiye’nin 21 Kasım 1988’ de imzasıyla, şarta konan bazı çekincelerle, Türkiye’ de 1 Nisan 1993’te yürürlüğe girmiştir.

Günümüzde belediyeler kentte yaşayanların neredeyse kişisel özellikleriyle örtüşen ihtiyaçlarını karşılamak, internet tabanlı mobil uygulamalarla ve diğer dijital teknolojilerle sundukları hizmetleri yaymak, hızlandırmak, kolaylaştırmak ve kentte yaşayanlar ile uzmanların görüş ve önerilerini alarak uygulamalarını iyileştirmek için çaba göstermektedir. Diğer yerel yönetimlerin ilçe belediyeleriyle ilişkilerini bu kapsamda şekillendiren önemli konulardan biri de tarımsal politikalarıdır. Bu amaçla tarım ve

imarın etkileşimine yeni bir bakış açısı kazandıran “Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi’ne” dayalı uygulamalarla küçük toprak sahiplerinin korunması ve yönlendirilmesi yoluna gidilmesi, tarımda verimliliğin artırılması ve pazarlama darboğazlarının giderilmesi için kooperatifler ve birliklerin teşvik edilmesi önem kazanmaktadır (Tekeli, 2018a). Tarımsal faaliyetlerin gerektirdiği alt yapı ve hizmetlerin sunulmasında sorumluluk üstlenen bir yerel yönetim, 6360 sayılı kanunun uygulamaya konulmasıyla, kent-kır karşıtlığının gerçek yaşamda dayanağını yitirmesini bir fırsat olarak görerek, bu konuya ilişkin strateji ve politikalar belirleyebilir. Böylece yörede yaşayanlara sosyal ve teknolojik destekler verilebilir ve onlara ekonomik olanaklar sunulmasının önü açılabilir. Dolayısıyla yerel ve küresel ilişkiyi bütünleştiren, yaşanılanları kurumsallaştıran bir yönetim anlayışıyla hareket edilmesi için geçmiş dönemleri yansıtan büyük verilerin yönetimi ve analitiği stratejik bir öncelik kazanacak ve yeniden yapılanmanın bu kapsamda ele alınması gereksinimi doğacaktır. Günümüz teknolojileri her konudaki büyük verinin toplanması, analizi ve değerlendirilmesini kolaylaştırdığından yönetsel açıdan, gerek kamu ve gerekse özel sektörde örgüt şemasında bu konuda çalışan bir birim kurmak zorunlu hale gelmiştir. Doğal olarak yerel yönetimlerin tüm birimlerinde süreçlerin dijital teknolojiler ile desteklenmesi topluma ve kuruma avantaj sağlayacağından, ilgili yazılım ve donanımı kullanabilme ve geliştirebilme yetkinliğinde insan gücü, başarının anahtarı olacaktır. Böyle bir yaklaşım dijital okuryazar niteliğinde gençlerin istihdamının da önünü açacak, zaman içinde toplumun yaşam kalitesinin yükselmesine destek verecektir.

2. TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİNDE YEREL YÖNETİMLER VE GELECEK ÖNGÖRÜLERİ

18. ve 19. Yüzyılda Avrupa’ da sanayi devrimi sonrası ekonomik ve toplumsal gelişmelerin sonucunda filizlenen yerel yönetim örgütlenme

hareketleri Osmanlı İmparatorluğu’nu da etkilemiş ve 1855 yılında İstanbul Şehremaneti kurulmuştur. Kimi araştırmacıların Meşrutiyet’ in ilanı ile ilişkilendirdiği belediyeçilik çalışmaları, Dersaâdet İdâre-i Belediye Nizâmnamesi (İstanbul Belediye İdaresi) Vilâyat Belediye Kanunu (İl Belediye Kanunu) ile şekillenmiştir. Esas olarak Meşrutiyet’in ilanı sonrasında kabul edilen Kanuni Esasi’nin 112. maddesi, İstanbul ve taşra belediyelerinin seçime oluşturulacak belediye meclisleri tarafından yönetilmelerine işaret etmekte, kuruluş ve görevleri ile meclis üyelerinin seçimi esaslarının özel yasa hükmü ile belirtilmesini öngörmektedir. Dolayısıyla Dersaadet İdare-i Belediye Nizamnamesi oluşturulmasıyla iki yapılanmanın birbiriyle etkileşiminin gerçekleştirilmiş olduğu görülmektedir. İlk büyük şehir yönetimi iki kademeli federal yapı oluşumunun temeli olan bu sistemde büyükşehir İstanbul’a bağlı 14 alt kademe belediye yönetiminin bulunduğu görülmektedir. Daha sonraki yıllarda İstanbul’ daki belediye yapılanması diğer şehirlere yayılmıştır. Cumhuriyet döneminde ise 1920 yılındaki niyet beyanı ile başlayan 1924 tarih, 442 sayılı Köy Kanunu, 1926 yılı Belediye Kanunu Layihaları ile sürdürülen belediyeçilik anlayışı 03.04.1930 tarihinde 14.04.1930 tarih 1474 sayılı resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 1580 sayılı kanunla uygulamaya konulmuştur.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında tüm dünyada olduğu gibi, 2.sanayi devriminin de etkisiyle sanayileşme çabasındaki Türkiye’de de özellikle köylerden kentlere göçle birlikte İstanbul, Ankara, İzmir gibi illerin nüfusu artmış, şehirlerin civarında yerleşimler oluşmaya başlamıştır. Yıllar içinde kentin nüfus ve yerleşim yapılanması gelişmiş, ilgili kanunlar doğrultusunda yürütülen belediyeçilik hizmetleri halka sunulmuştur. 1970’li yılların sonunda hızla büyüyen İstanbul ve İzmir gibi belediyelere bitişik gecekondular alanlarında çok sayıda yeni belediye kurulmuş olduğu görülmektedir. Bu tarihlerde İstanbul ve çevresinde 34, İzmir ve çevresinde 13 belediye ortaya çıkmıştır (Tekeli,2018c). Aynı

dönemde yürürlükte olan 1580 sayılı Belediyeler Yasası'nın olanakları içinde belediyeler bir araya gelerek planlama amaçlı belediye birlikleri kurmuşlardır. Ancak ilk birliklerin kurulmaya başlamasının ardından olumlu sonuçlar elde edilmesi yıllar almıştır. Böyle bir uygulamayla koordinasyon sorunu çözülmüş olsa da çözüm üretmede kentlerde yaşayanları yönetmek ve demokrasi konusunda beklentileri karşılamak zorluklar getirmiştir (Tekeli, 2018b; Tekeli vd., 1976). Bu yıllarda aynı zamanda üçüncü endüstri devrimi batıda ve uzak doğuda etkisini göstermiş, robot benzeri cihazlar yavaş yavaş insan gücünün yerini almaya başlamış, en önemlisi internetin yaygın kullanımıyla dijital çağa geçişin alt yapısı oluşmaya başlamıştır. Yeniçağdaki gelişmeler doğal olarak istihdam edilecek nitelik ve yetkinlikleri, meslekleri, eğitimin ve öğrenme yöntemlerinin biçimini, toplumun yaşamını değiştirmiştir.

1984 yerel yönetim seçimlerine gidilirken, halkın katılımına olanak veren, koordinasyonda sorun çıkarmayacak bir çözüm olarak *"İki kademeli bir belediye yapısı"* Anayasa'nın 127. Maddesindeki ilgili hükme dayanarak gündeme gelmiştir. Bunun için 1983 Kasımında çıkarılan 2972 sayılı yerel seçimlere ilişkin yasayla getirilen bir düzenleme, sınırları içinde birden çok ilçenin bulunduğu belediyelerin "Büyükşehir Belediyesi" haline gelmesinin yolunu açmıştır. Sözü edilen KHK'nın yerini 27 Haziran 1984'de çıkarılan 3030 sayılı Büyükşehir Belediye Kanunu almış, yerel yönetimleri güçlendirmenin yolu açılmak istenmiştir. Daha sonra belediyelerin kuruluşlarıyla ilgili olan ilk önemli değişiklik 10 Temmuz 2004'de 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Yasasının çıkarılması ile gerçekleşmiştir.

Dünyada ve Türkiye' de gözlenen değişimlerle 21. yüzyıl başlarında, yerel yönetimler kapsamında TBMM 5215 sayılı yasanın yerine 5272 sayılı yasa kabul etmiş, ancak bu yasa da Anayasa Mahkemesince iptal edilmiş, yeni bir düzenleme yapılarak 3 Temmuz 2005'te çıkarılan 5393 sayılı Belediyeler Yasası

uygulamaya konularak 5216 sayılı yasanın açıkları bu yasa getirilen hükümlerle giderilmiştir. 5393 sayılı yasa belediyelerin görev alanını genişletmiştir. 1580 sayılı yasa belediyenin görevleri listeleme yoluyla belirlenirken, yeni yasada "genel yetki" yaklaşımı kullanılarak, daha genel ifadelerle belirlenmeye başlanmıştır. 5393 sayılı yasanın 73'ncü maddesi uyarınca, kentsel dönüşüm ve gelişim projeleri geliştirilmesinin önü açılmıştır.

Sözü edilen düzenlemeyle 21. yüzyıla girilirken yerel hizmetlerin üretiminde bir yandan ölçek ekonomileri sağlanmasına, öte yandan bu hizmetlerin üretiminde köy standartlarından kent standartlarına geçilmesine çaba harcanmıştır. Bu dönemlerde internetin insanların hayatına girmesi sonrasındaki gelişmeler toplumlarda kendine özgü ve yeni bir "dijital dünya" ortamı yaratmış, disiplinler arası çalışmaların damgasını vurmakta olduğu yeni teknolojiler insan yaşamını etkilemiştir. 6360 sayılı yasanın uygulanmasıyla Türkiye'de büyükşehir belediyesi sayısı 16'dan 30'a, büyükşehir ilçe belediyesi sayısı 143'den 519'a çıkmıştır. Ülkedeki tüm belediyelerin sayısı 2950'den 1392'ye, köy sayısı 34283'den 17720'ye düşürülmüştür. İçişleri Bakanlığına göre, 2020 yılı itibariyle mevcut güncel veriler, 30 Büyükşehir Belediyesi, 51 il, 519 büyükşehir ilçe belediyesi, 1389 toplam belediye, 403 ilçe belediyesi ve 18292 köy olarak belirlenmiştir (İçişleri Bakanlığı, 2020). 6360 sayılı yasayla büyükşehir belediye sınırları içine büyük kırsal alanların alınması dolayısıyla 5216 sayılı yasaya bir ekleme yapılarak büyükşehir ve ilçe belediyelerine tarım ve hayvancılığı desteklemek amacıyla her türlü faaliyet ve hizmette bulunma yetkisi verilmiştir. Bu kapsamda büyükşehir belediyeleri ile ilçeler arasında koordinasyon ve işbirliği sağlamak daha da önem kazandığından, etkili iletişim kurma alt yapısı oluşturmak için büyükşehirlerde "Yerel Hizmet Birimleri", "Yerel Mali ve İdari Hizmet Birimi" kurma çalışmalarını desteklemek ve hızlandırmak gereklidir (Gümüsoğlu, 2017). Çünkü akıllı yenidünya olarak tanımlanan yeni süreçte,

fizyolojiden felsefeye, ekonomiden sosyolojiye ve pozitif bilimlere kadar tüm bilim alanları, yeni üretilen kavramlardan ve yöntemlerden yararlanarak, 21. yüzyıl düşünce dünyasının kavramsal alt yapısını oluşturmaktadır (Yalçın,2016:104). Bu ortamı hızla kabullenen toplumların teknoloji temelli bir yaşam düzenini benimseyerek, kültürler arası bir entegrasyon ile farklı bir dünyaya adapte olmaya başladıkları ve teknoloji olgusunun, toplumsal değişim ve gelişmenin öncüsü konumuna geldiği gözlenmektedir. Öyleyse artık internetin bir bilgi teknoloji sistemi haline geldiği ve insanların her geçen gün gittikçe artan bilgi üretme, üretilen bilgiyi saklama/paylaşma ve ona kolayca ulaşma isteklerine ucuz ve pratik cevap üretir hale geldiği görülmektedir. Tüm bu gelişmeleri dikkate alan bir yerel yönetim anlayışının, yeniçağa damgasını vuran dijital teknolojilerle insanların yaşamlarını şekillendirmesi, iş yapma biçimlerini değiştirmesi gerekir. Üçüncü sanayi devrimi ile hayata geçen akıllı fabrikaların teknolojik alt yapısı dijital teknolojilerle güçlenmiş, 2012 yılında Almanya'nın Endüstri 4.0 stratejisini dünyaya tanıtmayla, nesnelerin internetinin ve işleyişinin her iş kolunu nasıl yönlendireceği konuşulmaya başlamıştır. Tüm dünyada finans 4.0, lojistik 4.0, sağlık 4.0, tarım 4.0, eğitim 4.0 gibi söylemler konuşulmaya başlanmış, istihdam olanakları, yeni iş kolları ve meslekler, çağın yaşam biçimi benzeri konular gündeme oturmuştur. Dolayısıyla kentte yaşayanların yaşam kalitesini misyon edinen yerel yönetimler için kalkınma modelleri ve organizasyonel yapılanmaların bu kapsamda ele alınma zorunluluğu vardır.

2.1. Yerel Ekonomik Kalkınma ve Tarım Politikaları

Ülkelerin en önemli görevlerinden biri kalkınmayı sağlayan çözümler geliştirmek olduğundan ülke yönetimini şekillendirenlerin "sürdürülebilir kalkınma" kavramını ilgili kurumlarca önemli bir konu olarak ele alması gerekir. Brundtland Raporu(1987) olarak da bilinen "Our Common Future" (Ortak

Geleceğimiz) çalışmasının yayınlanmasıyla sözü edilen kavramın içeriği belirlenmiş ve konuya açıklık getirilmiştir. Çalışmalarda, dünyanın yönetim sisteminin işleyişi içinde geliştirilen sürdürülebilirlik stratejilerinin, nesiller arası hakçılık ile aynı nesil içindeki hakçılık arayışlarını bir araya getirememekte olduğu ifade edilmektedir. 21'inci yüzyıla girerken 2000 yılında toplanan Birleşmiş Milletler Binyıl Zirvesi'nde kabul edilen "Binyıl Kalkınma Hedefleri" sürdürülebilirlik konusunda yaşanan gelişmelerin yorumlanmasına katkı sağlamaktadır. Daha sonra açıklanan Birleşmiş Milletler 2030 Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları, bu hedefleri daha da ileri taşıyarak yoksulluğu ortadan kaldırmak, gezegeni korumak ve tüm insanların barış ve refah içerisinde yaşamasını sağlamak gibi evrensel eylem çağrılarını gündeme getirmiştir. Bu çerçevede büyükşehir ve ilçelerinde yaşayan toplumun tüm bireylerinin kişisel mutluluklarını hedef alan bir yönetim, vatandaşların yaşadıkları yerlerdeki yaşam kalitelerine yönelik olarak "yerelden kalkınma" anlayışıyla hareket etmelidir. Dolayısıyla sorumluluk sahasındaki ilçelere sağladığı büyükşehir hizmetlerinin verimli bir şekilde yerine getirilmesini önceliklendirmelidir. Büyükşehir belediyeleri ekonomik değişim, sosyal değişim ve çevresel değişimi bütünleştirmeye katkı sağlayan ortak projelerin yanı sıra, ilçe belediyelerinin bu amaca hizmet edecek projelerine de mali, teknik, operasyonel olarak gerekli desteği sağlamalıdır. Böylece insan haklarına dayalı işlevsel kapasitelerin çevre, sağlık, eğitim şeklinde olanakların onlara sunulması hedeflenir ve hedeflerin gerçekleşmesi doğal olarak toplumun bedensel, ruhsal, zihinsel, kültürel gelişimine destek verir. Öyleyse ilçelerle yapılan işbirliklerinde halkın gelirini artırıcı projelerin belediyelerin stratejik planı içinde yer alması önemlidir. Bu kapsamda Türkiye' de tarımsal gelişme ve yerleşme stratejisinin ekonomik kalkınma için sinerji sağlayan bir araç olduğunu belirtmek gerekir.

Büyükşehir yaşam kalitesinin destekleyici boyutları; yönetim ve katılımçılık, yenilikçilik

ve teknoloji kullanımı ile sürdürülebilirlik olarak ele alınabilir. İlçe belediyeleri sunduğu hizmetleri vaat edildiği gibi doğru ve kusursuz sunma hevesliliğinde olma, buna ilişkin bilgi ve yeteneklere sahip olduğu güvencesini verme, getirilen talep ve önerilerin ilgililere erişimini sağlayan teknolojik alt yapıya ve manevi olanaklara sahip olma şeklinde hizmet kalitesi yaklaşımlarıyla yaşam kalitesinin iyileşmesini desteklemelidir. Bu aşamada yaşam kalitesinin üçüncü boyutu olan yenilikçilik ve teknoloji kullanımı anlayışı hizmet kalitesi yaklaşımının tamamlayıcısı olacaktır.

Yenilik kavramının sosyal bilim literatürüne girişi ekonomi alanından başlamıştır. Bilimsel çalışmalara bakıldığında bu konudaki ilk katkıların Schumpeter tarafından yapıldığı görülmektedir. 1930'lu yıllarda Schumpeter tarafından ekonomik gelişmeye ilişkin fiyat rekabetini esas alan açıklamalar yerine, yeni teknolojilerin uygulanmasına dayanan bir açıklama geliştirilmiştir. Schumpeter(1934,1942) rekabet kapasitesini fiyatta aramak yerine, teknolojiye dayandırmak yoluna gitmiş, teknolojileri ise küçük değişimler yaratanlar ve köklü değişiklikler yaratanlar olarak ikiye ayırmış, temelde uzun erimli sonuçları olan köktenci teknolojik değişikliklerle ilgilenmiştir. Schumpeter'e göre büyük teknolojik yenilikler iki sonuca yol açmaktadır (Tekeli, 2018a). Bunlardan birincisi yaratıcı yıkıcılık olup, bir üretim alanında sağlanan büyük bir atılımla, eski teknolojiyle üretim yapanların ortadan kalkması ve eski üreticilerin büyük kayıplara uğramasıdır. İkincisi ise yaratıcı bir birikime yol açmasıdır ki bu yeni teknolojiyi uygulayanlar sektörlerde hızlı bir birikim sağlayarak, sektörün ve onunla bağlantılı olan sektörlerin dönüşümünü gerçekleştirebileceklerdir. Öyleyse yerelden kalkınma çabasındaki belediyelerde bu yolla ekonomilerin uzun erimli dönüşümlerinin kapısını, yeniçağın teknolojilerinden ve yeniliklerinden yararlanan tarımsal kalkınma modeli aralayacaktır.

2.2. Yerel Yönetimler İçin İlişki Bütünlüğüne Dayalı İş Geliştirme Modeli ve Tıbbi Aromatik Bitkiler İçin Bir Uygulama Önerisi

Yeniliğin, üretimin ve verimliliğin gelişmesinde merkezi bir önem oynadığı kabul edilince ekonomik gelişmeyi sağlayan bağımsız bir değişken olarak görülmeye başlanmıştır. Dolayısıyla ekonomik politikaların gözde bir değişkeni haline gelen yeniliğin, nasıl tanımlanacağı ve ölçüleceği özellikle uluslararası kuruluşların ilgi alanı olmuştur. Günümüzde OECD ve Eurostat'ın birlikte geliştirdiği Oslo Kılavuzu (2005), yenilik konusunda temel referans kitabı haline gelmiştir. 2005 yılında gelinen noktada "Bir yenilik, işletme içi uygulamalarda, iş yeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni ve önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet) veya süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir" şeklinde tanımlandığından kapsamı genişlemiştir. Artık günümüzde yenilikçi insan, bir ağın parçası olmakta ve bu sürecin değişik aşamaları için yenilikçilik ilişkileri yeniden kurulmaktadır. Bu nedenle tarımsal kalkınma modeli, dijital teknolojilerin desteklediği uygulamaların, nitelikli insan gücü ile gerçekleştirildiği ve tüm tedarik zincirini kapsadığı iş süreçlerine yer vermelidir.

Yerel yönetimlerde uygulanan yenilikler büyük ölçüde bilgisayar teknolojisinde ve kullanımındaki yaygınlaşmaya bağlı olarak aşama aşama iş süreçlerine gömülerek, yerelin gelişmesinde bağımsız bir değişken olmaktan bağımlı bir değişken olmaya doğru yol almıştır. Kişisel bilgisayar kullanımının henüz yaygınlaşmadığı 1980'ler öncesinde, yerelliğe yeni teknolojilerin ithal edilerek uygulanmaya çalışıldığı, bireylerden, organizasyonlara ve kent mekânlarına kadar doğrudan değiştirici ve dönüştürücü etki yaptığı görülmektedir. Öyleyse yerel kalkınma projelerinde farklı ürünler için tedarik zincirinin ilk kaynağını oluşturan yerel halktan başlayarak, tarımsal işletmelerin tamamının dijital teknolojilerle

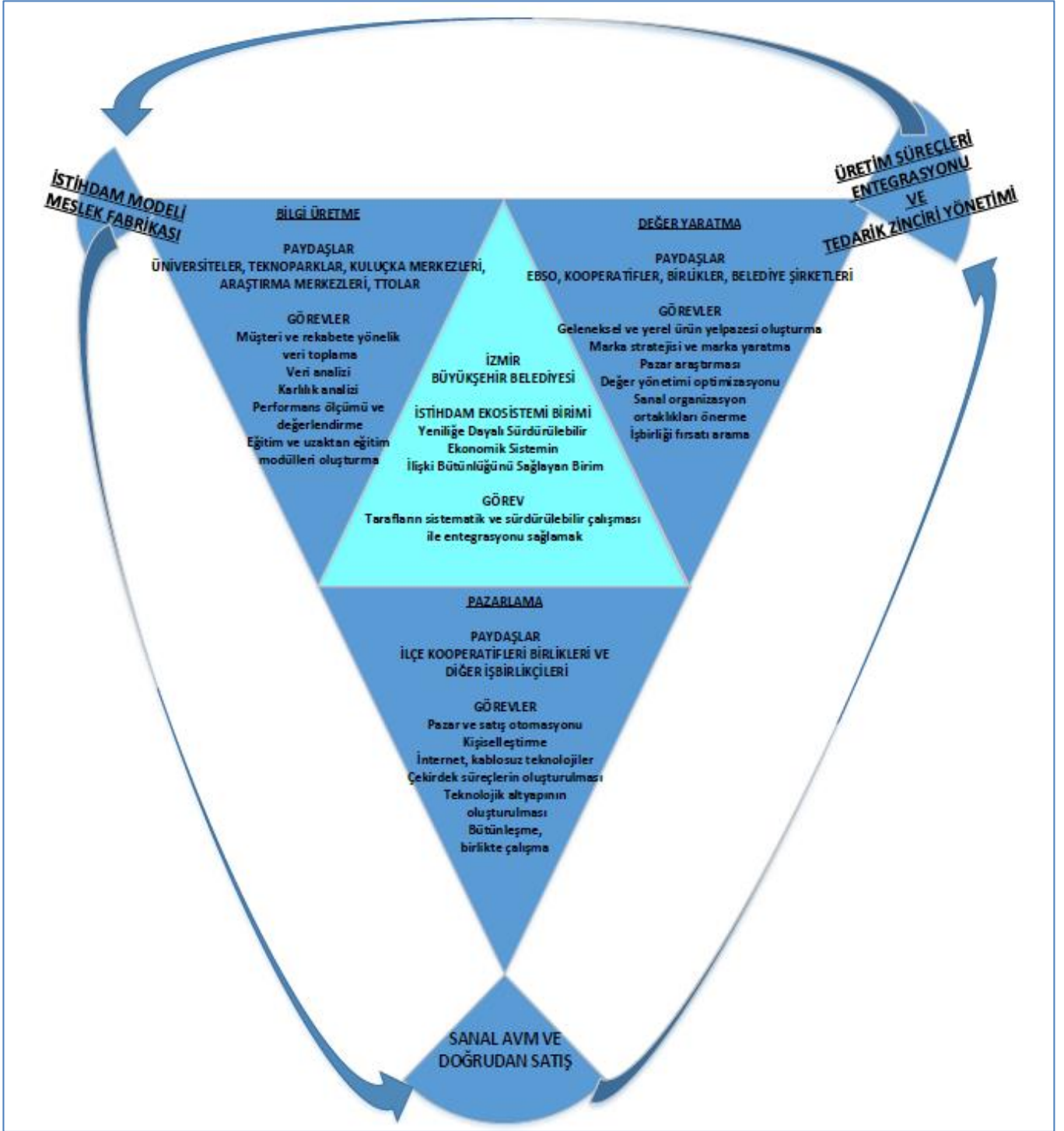
birbirine bağlanması önem taşıyacaktır. Böyle bir yaklaşım yerel ürünlerin küresel pazarlara sunulabilmesinin mihenk taşlarından biri olacaktır. Dolayısıyla Endüstri 4.0 stratejisinin tüm araçlarının ve destekleyicilerinin kalkınma modelleri üzerindeki etkisi ve katkıları doğru değerlendirilmelidir.

Doğal olarak yenilikçi yaklaşımlarla ve dijital çağın olanaklarından yararlanarak tüm kenti kapsayan ortak akıl oluşturma ve uzlaşma kültürü geliştirmek, uzlaşmaya dayalı kararlar almak, kent kaynaklarının etkin, verimli ve adil kullanımına katkı vermek kolaylaşacak, halkın memnuniyeti yüksek düzeyde sağlanabilecektir. Yönetişim ve katılımcılığa inanan, şeffaflığa önem veren üst yönetim, etik liderlik anlayışıyla ve akılcı yaklaşımlarla ilçelerde ve köylerde yaşayan halkın kaynaklara erişmeye eşit fırsatlarının olduğunu bilmelerini olanaklı hale getirecektir. Bu yolla ilçe belediyeleri, büyükşehir belediyeleri için çözüm üretmede etkili paydaş gruplarından biri olur ve tüm kentte olumlu yöndeki bu etkileşim kolay algılanır, fark edilir ve sağladığı sinerji halka yansır. Büyükşehir Belediyelerinin İlçe Belediyeleriyle uzlaşmaya, dayanışmaya ve yardımlaşmaya dayalı “Diplomasi Anlayışı”nın yarattığı olumlu hava, geniş paydaş grupları ile iletişimine de yansiyacaktır. Üst yönetimin karşılıklı saygı çerçevesinde onlarla olan ilişkilerini yürütmesi, tüm paydaşların çözüm süreçlerine katılma konusunda hevesli olması açısından önemlidir. Kentlerin yaşanabilirliği kaynakların iyi ve etkin yönetimine bağlı olduğundan, özellikle “Sosyal Hizmetler”, “Tarımsal Hizmetler”, “Kültürel Hizmetler”, “Sağlık Hizmetleri” ve “Eğitim Hizmetleri”nin bu misyon doğrultusunda daire başkanlıklarının işbirliğine dayalı projelerle şekillenmesi gerekir. Günümüz dünyasının işleyiş sistemini destekleyen kâr odaklı ekonomik sistem, kaynakların sınırsız olarak görüldüğü ve düşünüldüğü yıllarda gelişmiş, ancak zamanla bu anlayış yerini sürdürülebilirlik olgusuna bırakmıştır. Çalışmalarda özellikle “Tarımsal Hizmetlerin” “Daire Başkanlığı” düzeyinde koordine edilmesi, kırsalda yaşayanların özgürce

düşünme imkânı bularak düşüncelerini hayata geçirme olanağı sunabilir ve belediyenin sorunlarla başa çıkabilmesi için sistemler kurmalarında destek sağlayarak, paydaş kurumlarla işbirliği kurmanın alt yapısını oluşturur. Böylece ilgili daire başkanlıklarının misyonu ile insanın ayırt edici özelliği olan akıl, doğayı ve yaşamı koruması ile geliştirmesi amacıyla üst yönetime yeni araçlar sunacaktır. Bu nedenle büyükşehir belediyelerinin tarımsal politikalarını uygularken tüm kentin kurum ve kuruluşlarıyla, ilişki ve iletişimde bütünlük sağlaması önemlidir. Bu kapsamda Şekil 1. İzmir Büyükşehir Belediyesi için önerilen ilişki bütünlüğüne dayalı olarak yeniçağın istihdam gereksinimini de destekleyen bir iş geliştirme modelini göstermektedir. (Gümüsoğlu, 2017:94).

Büyükşehir belediyelerinin yönetiminin “ekonomik kalkınmanın sürdürülebilir” olmasına inancı ve ekonomik kalkınmanın konjonktürel krizler karşısındaki duyarlılığının azaltılabilmesi başarıyı tetikler. Kalkınma vizyonu doğrultusunda yönetim, dinamiğini yenilikçilik ve tasarım yapabilme kapasitesinden ve dış dünyayla bütünleşmesini geliştirmesinden almaya özen göstermelidir. Tabii ki böyle bir kalkınma, kentin dünya çapında da işbölümündeki yerini yükseltmesi anlamına gelecektir. Bu amaçla “Yerel Odaklı Kalkınmanın Canlandırılması” ve “Çok Yönlü Çevre Duyarlılığı ve Sorumluluğu” ile kalkınmayı “yerel dinamiklere” dayandırır ve bunu “yerel aktörler” eliyle gerçekleştirir. Modelde “yerelden kalkınmayı” sağlayacak yerel aktörlerin başında büyükşehir belediyesi gelmektedir. Tekeli (2018c), insan odaklı kalkınma, yerel yönetimler stratejisini üç başlıkta ele almaktadır;

- Yerelden Kalkınma İçin Tarım Alanında Yapılanlar,
- Yerelden Kalkınma için Tarım Dışı Alanda Yapılanlar,
- Varlık Temelli Havza Planlama Çalışmaları.



Şekil 1.İzmir Büyükşehir Belediyesi İlçelerdeki Kurum ve Kuruluşlarla İş Geliştirme Modeli (Kaynak: İzmir Modeli, Cilt 2. s.94)

Benzer anlayışla sürdürülebilirlik koşulunun yerine getirildiği, bozulmamış bir doğal çevreyle ilişki kurarak yaşamak, öncelikle onurlu yaşam hakkının bir parçasıdır. Çevre hakkının ise üçüncü nesil dayanışmacı

haklardan biri olduğu ifade edilebilir. Dolayısıyla yerel yönetimin yerelden kalkınma çalışmalarında karbon, ekolojik ve su ayak izinin, çevreyi koruma ve geliştirme yaklaşımı ekseninde ele alınması gerekir. “Sıfır çöpe

gidiş”, “Doğa asıllı çözümler” vb. araçlarla atık yönetimi uygulamaları desteklenmelidir (Erdem, 2018). Böylece dengesiz, eşitsiz ve ölçsüz kaynak kullanımının engellenmesi doğrultusunda “Sürdürülebilir Eylem Planı” uygulamaları, çevre ve atık yönetimi bir bütün olarak, “Dinamik Kent Yönetişimi” ve “Bütüncül Master Plan” doğrultusunda ele alınmaktadır. Ekolojik sürdürülebilirlik konusunda yürütülen projeler aracılığıyla sürdürülebilirliğin diğer alt boyutu olan ekonomik sürdürülebilirlik konusunda ivmelenme sağlanabilir. Bu amaçla tarım ve imarın etkileşimine yeni bir bakış açısı kazandıran “Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi’ne” dayalı uygulamalarda küçük toprak sahiplerinin yeni tarım uygulamaları, örtü altı tarım, tohumculuk ıslahı benzeri konularda bilinçlendirilmesi, yerel halkın tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkiler konusunda bilgilendirilmesi, tarımda verimliliğin artırılması ve pazarlama darboğazlarının giderilmesi için kooperatif ve birliklerin teşvik edilmesi önemlidir. Şekil 2, yerelden kalkınma stratejisi temelinde kurumlar arası işbirliğine dayalı iş geliştirme modeli kapsamında bio enerji, gıda, sağlık, kozmetik benzeri sektörler için üretilecek ürünlerin girdisi olan lavanta, ceviz, zeytin, susam gibi ürünler ve kekik, salep, safran gibi bazı tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkilerin toplanması/ yetiştirilmesi, korunarak çoğaltılması, işlenmesi, üretimi, dağıtım aşamalarını genel hatlarıyla göstermektedir.

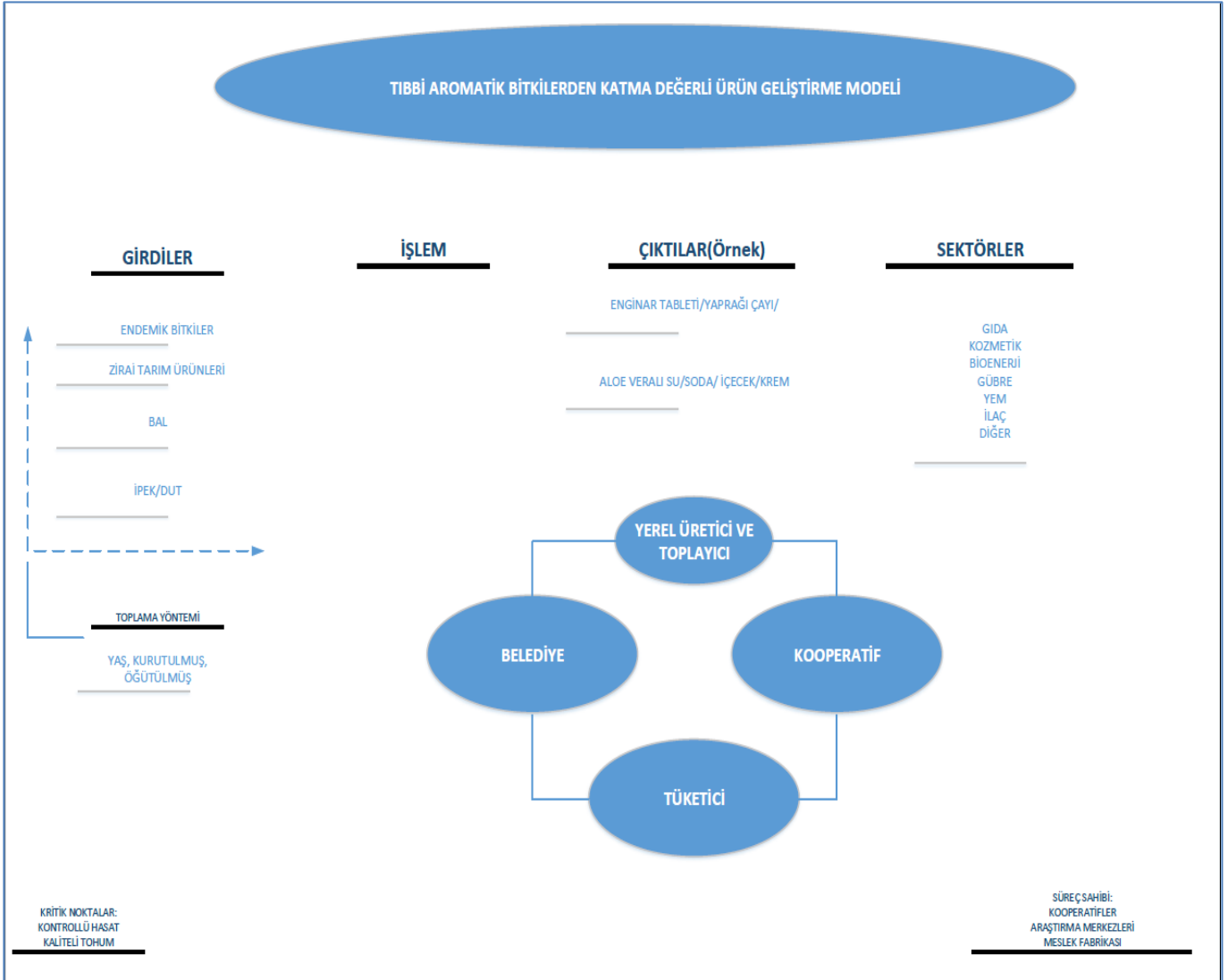
Türkiye, üç önemli floristik bölgenin kesiştiği alanda bulunması nedeniyle geniş bir bitki çeşitliliğine, farklı iklimlere ve geniş yüzölçümüne sahip olması bakımından tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkilerin üretilmesinde önemli bir ticari potansiyele sahiptir. Çünkü bu bitkiler, sağlığın sürdürülmesi ve hastalıkların iyileştirilmesi için ilaç olarak geleneksel ve modern tıpta kullanılırken, besin takviyeleri, bitkisel çay, tat, çeşni olarak beslenmede faydalanılmakta, vücut bakım ürünleri olarak parfümeri ve kozmetikte kullanılması başlıca akla geliveren alanlardır. Dünyada sadece tıpta on binlerce türün kullanıldığı WHO tarafından açıklanırken, bu kadar zengin bir kaynağa sahip

olan Türkiye’ de halen doğadan toplanan ve üretimi yapılan bitkilerin sayısı çok azdır. “Tıbbi ve Aromatik Bitkilerin Doğadan Sürdürülebilir Toplanması Uluslararası Standardı (ISSC-MAP)” 2007’ de oluşturulmuştur. Ülkemizde tarımsal ürünlerin, tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkilerin üretiminin artırılması, bu daldaki birçok sanayi kolunun gelişmesi amacıyla Tarım ve Orman Bakanlığı araştırma enstitüleri kurmuş, çeşitli destekler verme hazırlıkları yapmış, üretimin geliştirilmesi projesi kapsamında çalışmalar başlatılmıştır. Bu kapsamda valilik, yerel yönetimler, ticaret ve sanayi odaları, üniversiteler, birlikler, kooperatifler benzeri kurumların işbirliği ile gerçekleştirilecek bir yeşil tedarik zinciri bölgenin ekonomik kalkınmasında önemli rol oynayacaktır.

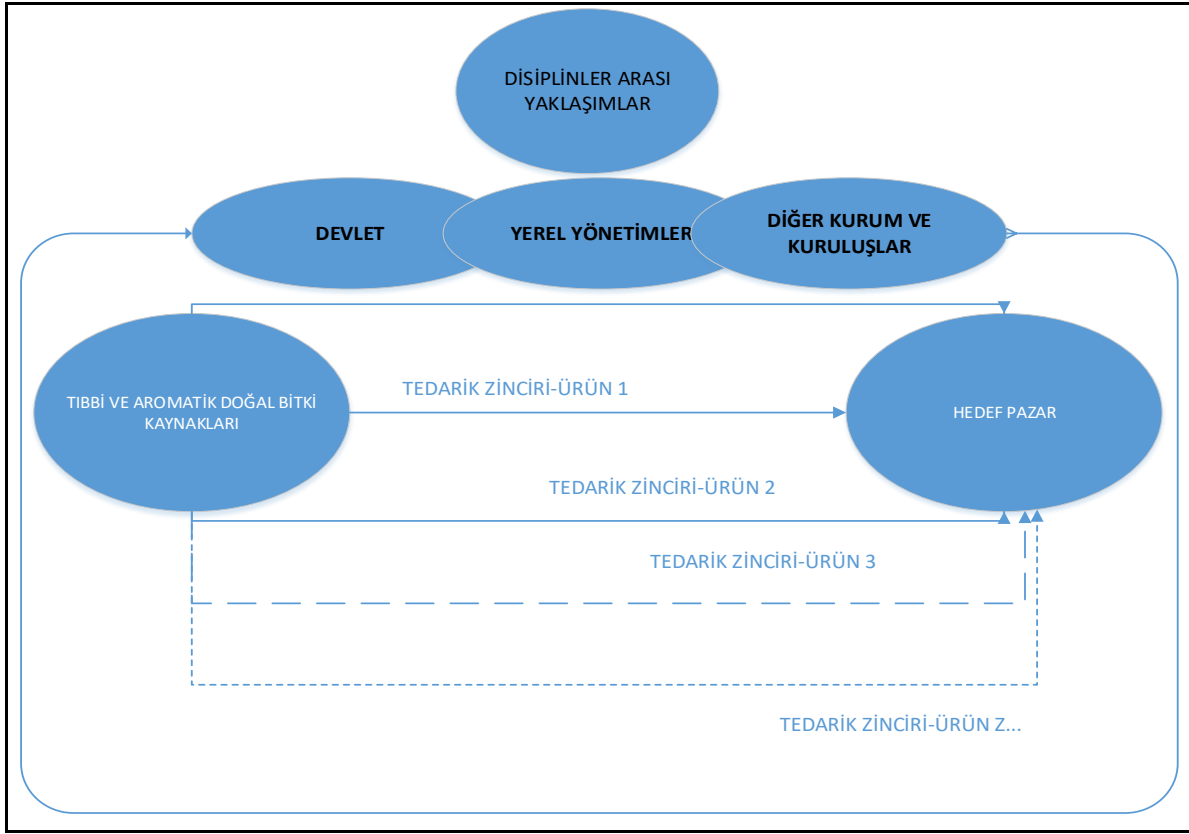
Bilindiği gibi yirminci yüzyılın son çeyreğinde fazla üreterek kar elde etmenin zorlaşmasıyla üretici firmalar iş süreçlerini basitleştirmenin yollarını aramış, tedarik zincirinin tüm süreçlerine doğaya saygılı olma, onu koruma düşüncesi entegre edilmiş, çevresel olarak sürdürülebilir bir tedarik zinciri amaçlanmış ve sonuç olarak yeşil tedarik zinciri kavramı ortaya çıkmıştır. Yeni dijital çağda bu alt yapının kurulmasının olanakları artmış, zincirin yönetilmesindeki yenilikler bu çerçevede ele alınmıştır. Başka bir deyişle, bir işletmenin çevresel performansının izlenmesi ve iyileştirilmesi için yeşil değer zinciri oluşturulması yani ürün tasarımı, teslimat, hammadde seçimi, atık yönetimi işlemlerinin çevresel konular dikkate alınarak entegrasyonun sağlanması önem kazanmıştır. Tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkilerin de yeşil tasarım temelinde ele alınarak toplama, depolama, üretim, pazarlama, lojistik, paketleme ve tersine lojistik işlemlerinin gerçekleştirilmesi hedeflenmelidir. Her gün artmakta olan çevresel farkındalık, yeşil mühendisliğin önündeki engelleri kaldırmakta, ekonomik, çevresel ve sosyal sürdürülebilirliği garanti altına alan yenilikçilik alt yapısı güçlü yaklaşımlar öne çıkmaktadır. Bu çerçevede yeşil tasarımlı ürünün tüm malzeme ve enerji

akışlarının çevreye duyarlı şekilde yönetilip, ürün çevre dışına çıkarıldıktan ve kullanıma sunulduktan sonra atıkların da geri dönüşüm

sürecine dâhil edilerek yeniden kazanımı sağlanmalıdır. Bu çerçevede sıfır atık anlayışının da temelidir.



Şekil 2. Tarımsal ve Doğal Bitki Girdilerinden Katma Değerli Ürün Geliştirme Modeli(Yazarlar tarafından geliştirilmiştir.)



Şekil 3: Tıbbi, Aromatik ve Endüstriyel Bitkiler İçin Tedarik Zinciri Ve Destekleyicileri (Yazarlar tarafından geliştirilmiştir.)

Şekil 3' te ise tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkiler için tedarik zinciri ve destekleyicileri gösterilmiştir. Doğal olarak yeni tarım uygulamaları kapsamında yeni teknolojik alt yapı ile ve cihaz tabanlı internet desteğiyle e-ticareti de kapsayan sürdürülebilir ekonomik döngünün kurulması halkın refahına katkı sağlanması açısından önemlidir. Örneğin; geçmişte ihracatı yapılan salep doğada hızla tükendiğinden toplanması ve yurt dışına çıkarılması kanunen yasaklanmış bir endemik bitki türüdür. Ülkede bir katma değer yaratabilmek ve yurt içi ve dışına satış olanağı yaratmak için laboratuvarlarda AR-GE çalışmalarına konu olabilir ve in vitro (laboratuvar ortamında) koşullarda çoğaltımı başlatılabilir. Çoğalan yumrulardan çiçek yetiştirilip distilasyonla özü alınabilir ve kozmetik sektörüne satışı yapılabilir, Yumrular toz haline getirilip gıda, sağlık, kozmetik gibi alanlara sunulabilir. Bu iki yan ürün diğer yan

ürünlerle birlikte farklı kozmetik ürünlerin üretiminde kullanılarak tüketiciye arz edilir. Doğal olarak bu beş aşama arasında yer alacak daha pek çok sektör de (endüstri 4.0 araçlarını temel alarak sektöre uygulayan) Tarım 4.0 uygulamalarıyla birbirine bağlanarak, katma değer yaratılmasında ve istihdam sağlanmasında rol oynayacaktır. Öyleyse tıbbi, aromatik ve endüstriyel bitkilerin, toplumumuz açısından ekonomik ve sağlıklı güzel bir yaşam için katma değeri yüksek ürüne dönüşmesi, konuya ilişkin bilgi ve hizmetlerin ortaya çıkmasının kapılarını açması açısından önemlidir.

3. SONUÇ

Büyükşehir belediyelerinin üst yönetimi, büyükşehir ilçe belediyeleriyle ve yerel halk ile ilişkilerini düzenlerken, sürdürülebilirliğe dayalı geniş ölçekli planlama politikalarının oluşturulması ve uygulanmasında imar bütünlüğü sağlanması, mali tıkanıklıkların

giderilerek parasal kaynakların etkin kullanımı, teknolojidен yararlanarak nitelikli insan gücünün performansının artırılması ve kentdaşların görüşlerinden yararlanılarak tüm kent olanaklarının hizmete sunulmasında akılcılığa öncelik vermelidir. Doğal olarak gerek birey, gerek toplum açısından, insangücü, israf edilmemesi ve oldukça iyi planlanması gereken en önemli kaynaktır. Bir kamu kurumu özelliği taşıyan büyükşehir belediyeleri de ilçe belediyelerle ortaklaşa geliştireceği iş geliştirme modeli ile işgücü piyasasında sektörel nitelikli işgücü beklentisini karşılayacak şekilde denge kurmalıdır. Endüstri 4.0 ile birlikte dünya insanlığının hayatına giren, cihaz tabanlı internet kullanımı yaygınlaşmıştır. Bu kapsamda büyükşehir belediye yönetimleri dijital çağın gerektirdiği Karma Gerçeklik Deneyim Tasarımcısı, Algoritma Teknisyeni, Etkileşimli Arayüz Tasarımcısı, Evrensel Hizmet Danışmanı, Kalite Mühendisi, Dijital Sürüm Mühendisi, Drone Eğitmeni ve Kullanıcısı, Robot Tamircisi gibi meslekler yetişmesine destek vermek üzere, ilgili alanlarda gereken yetkinlikleri belirleyerek eğitimler verecek organizasyonlar oluşturmalı ve yeni iş modellerine odaklanmalıdır. Covid-19 süreci ile karşılaşılan yeni sorunlar, yeni teknolojilerin ve dijitalizasyonun önemini açık bir şekilde ortaya koymuştur.

Yerel yönetimler, bugünün ve geleceğin sorunlarını çözerken, mali durumu dikkate alarak, kaynak yaratarak, planlama çalışmaları yaparak ve bölgeye belirli yatırımlar yaparak zorlukları aşabilir. Kentte yaşayanların hak ve özgürlüklerini güvence altına almak ve bu çerçevede bireylerin yönetime katkı vermelerini sağlamak önemlidir. Belediyeler, kentte yaşayanlarla dijital platformlarda bir araya gelerek yönetim konusunda fikir alış verişini bulabilir ve yenilik önermelerini sağlayacak ortamlar yaratabilir. Bu yönüyle bir okul niteliği taşırlar. Toplumun yaşam kalitesinin gelişmesinin nitelik ve niceliğini ve onlara sunulanlardan yararlanma biçimlerini ve düzeyini dikkate alan üst yönetimin, verimlilik, etkinlik ve kaynak tasarrufu

temelinde şekillenen bütünsellik anlayışı, ilçe belediyelerle ilişkilerine de yansır. Bu kapsamda yaşam kalitesini artırmaya yönelik katılımcılık ve yönetim, sürdürülebilirlik, yenilik ve teknoloji boyutlarında yapılan çalışmaların birbirini tamamlamasına özen gösterilmelidir. Sürdürülen çalışmalarda toplumcu bir yaklaşımla işlevler arasında dengeyi gözetilen bir anlayış benimsenmesi; bireyüstü topluluklarda dayanışma ve sadakate önem verilmesine dayalı toplumsal faydanın, bireysel faydadan önce geldiği göz önünde bulundurulması, bu yolda metanetli davranmaya özen göstererek cesaretli adımlar atılması gerekir.

İlçe belediyelerinde kooperatifler, birlikler gibi oluşumlarda edilen tüm ürünlerin kalitesi, çeşitlendirilmesi, pazarlama olanaklarının çoğaltılması için çalışmaların bir model kapsamında irdelenmesi uygun olacaktır. 21. yüzyılda bilginin üretildiği kurum ve kuruluşlar, değer yaratan oluşumlar ve pazarlama faaliyetleri arasında belediyede ilişki bütünlüğü sağlanmalıdır. Modelin merkezinde yer alan belediye, alt modülleri desteklemekte aralarındaki etkileşimi koordine etmektedir. Gelecekte yapılacak pilot çalışmalarla Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi, yeni politika ve araçlar üretmek yerelde kalkınmanın ve gelişmenin önünü açacaktır. Yukarıda verilen örnekte olduğu gibi ülkemizde farklı bölgelerde tükenmekte olan salep, safran v.b. endemik bitkilerin in vitro (laboratuvar ortamında) koşullarda çoğaltılmasıyla toplumda ekonomik fayda elde edilmesi sağlanabilir. Bu ürünlerin farklı sektörlerde kullanımının önünü açacak tedarik zincirleri kurulması ile yerel yönetimlerin önderliğinde farklı kurum ve kuruluşlar disiplinlerarası çalışmaları organize edebileceklerdir. Endüstri 4.0 uygulamalarının şekillendirdiği tarımsal hedeflerin kullanıldığı Tarım 4.0 politikaları tüm kaynakların etkin ve verimli kullanılmasını sağlar. Drone ve benzeri cihazlarla elde edilecek büyük verilerin analiz edilmesi sonucunda elde edilen bilgilerle kentlerin sürdürülebilir tarımı başarabilmesi olasılığı artar.

İnsanlığın tüm faaliyetlerinin ve onların sürekliliğini içeren hayat akışının, yerel hizmetlerin ilgi alanına girmesi nedeniyle, yönetimin kentdaşların iyiyi ortaya koyma konusundaki ortak çabalarını koordine etme gayreti önemlidir. Doğal olarak; 19. Yüzyıldan başlayarak 20. Yüzyılda gelişim gösteren ve 21. Yüzyıl başlarında şekillenen belediye kanunları, sosyal ve teknolojik gelişmeler çerçevesinde evrim geçiren modern kentlerin beklentilerini karşılayacak biçimde yeniden kurgulanabilir. İlgili yasa hazırlıklarında il, ilçe ve kırsallarda hayatını idame ettiren kentdaşların, dinamik yapılı kentlerin yaşam biçiminin şekillenmesine bürokratlarla birlikte

katkı koyabileceği bir ortam sağlanması uygun olacaktır. Böyle bir yaklaşım, değişim halindeki kentlerde alt yapıyı kuran, işleten, geliştiren organizasyonların önünü açacaktır. Üzerinde çalışılacak dijital destekli modeller, yetkilerin sorumlulukla birlikte kademeli olarak devredilmesine izin verecek farklı yerel dinamiklerin çoklu örgütlenmesinin önünü açacaktır. Yeni modeller farklı grupların ihtiyaçlarına cevap veren adil, ayırıcı olmayan, ilçe belediyeleri arasındaki dayanışmayı, dengeyi kuran birlikçi belediye anlayışı ile bölgesel kalkınmayı gerçekleştirecek altyapı birliklerini işletebilme yetkinliğinde bir sistem içeriği sunacaktır.

REFERANSLAR

ERDEM, Ü.,(2018) İzmir Modeli 3.Kitap, s.224-253.

GÖYMEN, K., 2018, İzmir Modeli, Ortak Kavramlar

GÜMÜŞOĞLU, Ş., (2017), "İzmir Büyükşehir Belediyesinin İlçe Belediyelerle İlişki Kurma Biçimi" ,s.63-97, İzmir Modeli Çalışmaları, Yönetim Stratejileri, Kitap 2. ISBN:978975180220-8.

GÜMÜSOĞLU, S., ÖZDAGOĞLU G., KELLEVEZİR I. (2017), "Redesigning Processes in Municipalities: A Case Study on Developing Process Architecture and Mapping Processes", Ege Akademik Bakış, 17(2), 229-242., Doi: 0.21121/eab.2017225201 (Yayın No: 3464276).

KOCAMAN Y., KARAÖZ B., DİZBAY İ. E., GÜMÜSOĞLU Ş., (2017), "Değişim Yönetiminde İş Gücü Planlama Yaklaşımı Bir Büyükşehir Belediyesi Uygulaması" , Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi, 515-526., Doi: 10.18092/ulikidince.323506 ,(Yayın No: 3743422).

İçişleri Bakanlığı. (2020, 07 07). Türkiye Mülki İdare Bölümleri Envanteri: <https://www.icisleri.gov.tr/Anasayfa/MulkiIdariBolumleri.aspx> adresinden alındı

İzmir' in Rakamları, İzmir Büyükşehir Belediyesi, İstatistik Bülteni, Mart 2017, İzmir.

Millennium Development Goals. (2000) Human Development Report,

MURATOĞLU, T., (2011), "Avrupa Yerel Yönetimler Özerklik Şartı ve Türk Hukuku", İstanbul Hukuk Fakültesi Mecmuası, Cilt.LXIX.Sayı.1-2, s.737-776.

Our Common Future, Brundtland Report, Oslo, 1987; <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf> adresinden alındı

Oslo Kılavuzu, OECD ve Eurostat ortak yayımı, Ekonomik ve Kalkınma Örgütü Avrupa Birliği İstatistik Ofisi, 2005, 3.baskı http://www.tubitak.gov.tr/tubitak_content_files/BTYPD/kilavuzlar/Oslo_3_TR.pdf

ÖZDEN, K., ZORLU, M., (2013), "Yerel Yönetimde Açılım: 1580 Sayılı Belediye Kanunu ile 5393 sayılı Belediye Kanunu Arasındaki Farklar", Tekman Post, sayı.36

SCHUMPETER, J.A., (1934), "The Theory of Economic Development", Harvard Economic Studies, Chambridge.Ma..

SCHUMPETER, J.A., (1942), "Capitalism, Socialism and Democracy" Harper's Books, New York,. Oslo Kılavuzu.

STANFORD, N. (1996), "GUIDE TO ORGANISATION DESIGN: Creating high-performing and adaptable enterprises", ISBN 978 1 86197 802 8, Forest Stewardship, Council A.C. (FSC).

TEKELİ, İ., GÜLÖKSÜZ, Y., (1976) "1970'lerin İkinci Yarısında Belediye Sorunları", Amme İdaresi Dergisi, Cilt.9, Sayı.2, Ankara.

TEKELİ, İ., (2018,a) "İzmir İli için Bir Tarımsal Gelişme ve Yerleşme Stratejisi", Dinç Ofset, İzmir.

TEKELİ, İ.,(2018,b) "İzmir Yönetişim Modelinin temel Değerleri", s.32-52, İzmir Modeli Çalışmaları, Ortak Kavramlar, ISBN:978975180240-8

TEKELİ, İ., (2018,c), "İzmir Modeli: İzmir için demokratik bir belediyeçilik modeli önerisi", KİTAP.II, ISBN:978975180242-2, İzmir.

TORTOP, N., AYKAÇ B., YAYMAN, H., ÖZER M.A., (2006), "Mahalli İdareler", Nobel Yayın, Ankara,s.214-231.

URAS, G., (2017), "Sanayileşcektik, Büyüyecektik ne Oldu Bize?", Doğan Kitap

UYŞAL, Y. (2018), "İzmir Modeli, Yerel Kalkınmaya Verilen Önem, Tarım, İzmir Modeli Çalışmaları, Çevre ve Alt Yapı", Kitap 3.,s.24-95, ISBN:978975180220-8, İzmir.

VELİOĞLU, K., (2018), "Havza Esaslı Çalışmalar, İzmir Modeli çalışmaları Yerel Kalkınma, Çevre ve Alt Yapı", Kitap 3,s165-184, ISBN:978975180220-8, İzmir.

World Commission on Environment and Development: Our Common Futures, Oxford University Press, Oxford, 1987.<http://rssstudies.com/Anasayfa.aspx>

YALÇIN, C., (2016): Kuantum, Akılçelen Kitaplar, ISBN:9786055069667, Ankara, 2016.

Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler, (OECD ve Eurostat Ortak Yayını.2005), TÜBİTAK, Şubat.2006.

Yerel Yönetimler Özerklik Şartı, 1988, http://www.tbb.gov.tr/mevzuat/kanunlar/Avrupa_Yerel_Yonetimler_ozerklik_Sarti.pdf