

*Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 38, Sayı 3, 2020*  
*Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences, Vol 38, Issue 3, 2020*

**Derginin Sahibi/Publisher:** Sunay İL, Dekan / Dean  
H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi adına /  
on behalf of H.U. Faculty of Economics and Administrative Sciences

**Yayın Kurulu Başkanı/Chief Editor :** A. Yasemin YALTA

**Yayın Kurulu Başkan Yardımcısı/Deputy Editor :** Uğur SADIOĞLU

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü/Editorial Manager :** Şerife GÜRAN

**Yayın Kurulu/Editorial Board:**

Selin Metin CAMGÖZ	Hacettepe Üniversitesi, TR
Tarkan ÇAVUŞOĞLU	Hacettepe Üniversitesi, TR
Andre DORSMAN	VU University, NL
Mine Pınar GÖZEN ERCAN	Hacettepe Üniversitesi, TR
Matthias FINGER	Ecole Poly. Federal de Lausanne, CH
Sunay İL	Hacettepe Üniversitesi, TR
Sıdıka KAYA	Hacettepe Üniversitesi, TR
Uğur SADIOĞLU	Hacettepe Üniversitesi, TR
Arzu ŞENER	Hacettepe Üniversitesi, TR
Tarık TUNCAY	Hacettepe Üniversitesi, TR
Wim WESTERMAN	Groningen University, NL
Yasemin YALTA	Hacettepe Üniversitesi, TR

*H.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* yılda dört defa online yayımlanan uluslararası, akademik hakemli bir dergidir.

Dergide yayımlanmak üzere gönderilen yazılar <http://dergipark.gov.tr/huniibf> adresinden yüklenmelidir. Diğer konularla ilgili yazışmalar aşağıdaki adrese yapılmalıdır:

Adres/Address:  
Şerife GÜRAN  
Hacettepe Üniversitesi, İİBF, İşletme Bölümü 06800, Beytepe, ANKARA  
e-posta/e-mail: [iibf\\_dergisi@hacettepe.edu.tr](mailto:iibf_dergisi@hacettepe.edu.tr)

Dergiye gönderilecek makaleler, Dergi web-sitesinde (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>) yer alan “Yazar Rehberi”ndeki kurallara uygun olmalıdır.

*H.U. Journal of Economics and Administrative Sciences* is a peer-reviewed online international, academic journal, published quarterly. Articles sent must conform to the requirements indicated on the Guide for Authors in the web-site (<http://dergipark.gov.tr/huniibf>).

**Yayının Türü/Product Type:** Uluslararası akademik internet üzerinden yayımlanan Dergi, yılda 4 sayı/  
International academic online journal, four issues per year.

**Basım Tarihi/Date of Issue:** September 2020 / Eylül 2020

**Yayının Yönetim Yeri/Editorial Office Contact Information:** Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Beytepe-ANKARA, Tel: (0312) 297 68 30/  
Hacettepe University Faculty of Economics and Administrative Sciences, Beytepe-ANKARA, Phone: +90 312 297 68 30

## Danışma Kurulu/Advisory Board

Aybala DEMİRCİ AKSOY	Gazi Üniversitesi, TR
Victor ASAL	State University of New York, US
Erhan ASLANOĞLU	Piri Reis Üniversitesi, TR
Doğan Yaşar AYHAN	Başkent Üniversitesi, TR
Kamil Ufuk BİLGİN	Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi, TR
Nurettin BİLİCİ	Çankaya Üniversitesi, TR
Geert BOUCKAERT	KU Leuven, BE
Dimitrios BUHALIS	University of Bournemouth, UK
Charles E. BUTTERWORTH	University of Maryland, US
Mitat ÇELİKPALA	Kadir Has Üniversitesi, TR
Wolfgang DIETRICH	University of Innsbruck, AT
Alan DOIG	Northumbria University, UK
Aylin ÖZMAN	TED Üniversitesi, TR
Korkut ERTÜRK	University of Utah, US
Halit GÖNENÇ	University of Groningen, NL
Michael S. GUTTER	University of Florida, US
Nguyen Thai Yen HUONG	Diplomatic Academy of Vietnam, VN
Peter M. JACKSON	Leicester Üniversitesi, UK
Aykut KİBRİTÇİOĞLU	Ankara Üniversitesi, TR
Ayşegül MENGİ	Ankara Üniversitesi, TR
Toshihiro MINOHARA	University of KOBE, JP
Ahmet Fazıl ÖZSOYLU	Adana Bilim ve Teknoloji Üniversitesi, TR
Erol TAYMAZ	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Süleyman TÜRKEL	Toros Üniversitesi, TR
Horst UNBEHAUN	Georg Simon Ohm TH, DE
Simon WIGLEY	Bilkent Üniversitesi, TR
Erinç YELDAN	Bilkent Üniversitesi, TR
A. Nuri YURDUSEV	Orta Doğu Teknik Üniversitesi, TR
Mary Ellen ZUCKERMAN	State University of New York, US

*Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 38, Sayı 3, 2020*  
*Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences, Volume 38, Issue 3, 2020*

## HAKEMLER/REFEREES

Mustafa AKKAYA	Ankara Üniversitesi
Aylin AKYOL	Adıyaman Üniversitesi
Barış ATICI	Hacettepe Üniversitesi
Sibel DİNÇ AYDEMİR	Gebze Teknik Üniversitesi
M. Devrim AYDIN	Hacettepe Üniversitesi
Ceren AYDOĞMUŞ	Bilkent Üniversitesi
Birdoğan BAKİ	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Pınar Yalçın BALÇIK	Hacettepe Üniversitesi
Alpaslan BAŞARAN	Hacettepe Üniversitesi
Yusuf ÇELİK	Hacettepe Üniversitesi
Yetkin ÇINAR	Ankara Üniversitesi
Elif ÇOLAKOĞLU	Jandarma Sahil Güvenlik Akademisi
Funda ÇONDUR	Adnan Menderes Üniversitesi
Azize ERGENELI	Hacettepe Üniversitesi
Serkan ERKAM	Hacettepe Üniversitesi
Hatice EROL	Adnan Menderes Üniversitesi
Cenker GOKER	Ankara Üniversitesi
Deniz İŞÇİOĞLU	Doğu Akdeniz Üniversitesi
Pelin VAROL İYİDOĞAN	Hacettepe Üniversitesi
Emine KAYA	Turgut Özal Üniversitesi
Cahit KORKU	Niğde Ömer Halisdemir Üniversitesi
Hülya KÜÇÜK	İstanbul Üniversitesi
Kemal ÖKTEM	Hacettepe Üniversitesi
Akın ÖZKAN	Alpaslan Üniversitesi
Burak PİRGAİP	Hacettepe Üniversitesi
Erdem SEÇİLMİŞ	Hacettepe Üniversitesi
Tezcan KAŞMER ŞAHİN	Sıtkı Koçman Üniversitesi
Emre YAKUT	Korkut Ata Üniversitesi
Yılmaz YILDIZ	Hacettepe Üniversitesi

Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisinin Cilt 38, Sayı 3, Eylül 2020'de yayınlanan makalelerini değerlendiren hakemlerimize teşekkürlerimizi sunarız.

We gratefully acknowledge the referees who kindly helped us to review the articles published in Volume 38, Issue 3, September 2020 of the Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences.

## İÇİNDEKİLER/CONTENTS

Şenol ARSLANTAŞ Düzgün ARSLANTAŞ	Almanya'da Popülist Alternatif: Die Linke Örneği .....415 <i>The Populist Alternative in Germany: The Case of Die Linke</i>
A. Doruk GÜNAYDIN	Exposure to Liquidity Risk and Equity Returns in Borsa İstanbul ..... 441 <i>Likidite Hassasiyetinin Borsa İstanbul'daki Pay Senetlerinin Getirileri Üzerine Etkisi</i>
Elif KAHRAMAN Semra BANK	Pay Getirilerinde Likidite Azlık Primi Etkisi: Borsa İstanbul Uygulaması .....465 <i>The Effect of Illiquidity Premium on Stock Returns: Evidence from Borsa İstanbul</i>
Suna ERSAVAŞ KAVANOZ Sevim BUDAK	“Yavaş Kent”in Otantiklik/Özgünlük Bağlamında Kent Pazarlama Stratejisi Olarak Okunması .....487 <i>The Evaluation of “Cittaslow” in Terms of City Marketing Authenticity/Originality</i>
Leyla Firuze ARDA ÖZALP	En Üst Gelir Payı-Büyüme İlişkisi: Aşağı Sızdırma Ekonomisi ..... 511 <i>The Top Income Share-Growth Nexus: Trickle Down Economics</i>
Havva SERİM Serkan KÜÇÜKŞENEL	Davranışsal İktisat ve Dürtme: Sağlık Politikaları Özelinde Bir İnceleme.....531 <i>Behavioral Economics and Nudge: A Study on Health Policies</i>
Oytun Boran SEZGİN Sedef Gülsüm AKSU	Liderin Destekleyici Sesi ile Yenilikçi İş Davranışı İlişkisinde Uzmanlık İkliminin Aracılık Rolü .....561 <i>The Mediator Role of the Mastery Climate in the Relationship Between the Promotive Voice of the Leader and Innovative Work Behavior</i>
Bengü ŞEKEROĞLU Hülya ÖZTOP	Ailelerin Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyetine Etki Eden Faktörlerin İncelenmesi.....585 <i>Impact on Families Housing and Environmental Quality Satisfaction Investigation of Affecting Factors</i>
Ayşe Nil TOSUN	Tax Exemptions for Religious Organizations: The United States, the European Union, and Turkey .....609 <i>Dini Organizasyonlar İçin Vergi Muafiyetleri: Amerika Birleşik Devletleri, Avrupa Birliği ve Türkiye</i>
Yazar Rehberi/Guide for Authors.....	629



# ALMANYA'DA POPÜLİST ALTERNATİF: DIE LINKE ÖRNEĞİ

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 415-439

## Şenol ARSLANTAŞ

Dr.Öğr.Üyesi, İstanbul Üniversitesi  
Siyasal Bilgiler Fakültesi  
Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler  
Bölümü  
senol.arslantas@istanbul.edu.tr

## Düzgün ARSLANTAŞ

Doktora Sonrası Araştırmacı, Köln  
Üniversitesi  
Karşılaştırmalı Siyaset Bölümü / Max  
Planck Enstitüsü Toplum Çalışmaları  
ad@mpifg.de

**Ö**z: 2007 – 2008 finansallaşmış kapitalist krizin patlak vermesinin ardından Avrupa’da ulusal hükümetlerin kemer sıkmaya yönelmesi, ağır sosyal sonuçlara yol açmıştır. Bu durum, birçok ülkede siyasi memnuniyetsizliği tetikleyerek güçlü radikal partilerin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır. Ne var ki kemer sıkma çağında radikal aktörlerin eş zamanlı yükselişine rağmen siyasi partiler çalışmalarında radikal sol partilerin atılımı büyük oranda göz ardı edilmektedir. Bu boşluğun doldurulması için makalede, Almanya’da Die Linke örneklemini üzerinden radikal solun evrimi, yapısal politik ekonomik ve politik kurumsal koşullar, toplumsal protesto dinamikleri ve toplumsal hareketlilik açısından analiz edilmektedir. Die Linke’nin yükselişinde ülkede sosyal adalet talebinin temel temsilcisi haline gelerek parti sisteminde SPD’nin geleneksel olarak işgal ettiği yere kaymasının kritik bir rol oynadığı savunulmaktadır. Bununla birlikte 2013 sonrasında radikal sağ AfD’nin kamusal söylemi ve parti rekabetini belirleyen konuları tayin etmesiyle birlikte radikal solun atılım dönemi sona ermiştir.

*Anahtar Sözcükler:* Die Linke, SPD, radikal sol partiler, sosyal demokrasi, popülizm, radikal sağ partiler.



**THE POPULIST  
ALTERNATIVE IN GERMANY:  
THE CASE OF THE DIE LINKE**

*Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 415-439*

**Şenol ARSLANTAŞ**

Assist.Prof.Dr., University of Istanbul  
Faculty of Political Sciences  
Department of Political Science and  
International Relations,  
senol.arslantas@istanbul.edu.tr.

**Düzgün ARSLANTAŞ**

Postdoctoral Researcher, University of  
Cologne  
Department of Comparative Politics /  
Max Planck Institute for the Study of  
Societies  
ad@mpifg.de



**Abstract:** Following the outbreak of the financialized capitalist crisis of 2007-2008, the adoption of the austerity by national governments in Europe has led to severe social consequences. This has also triggered political dissatisfaction in many countries, paving the way for the emergence of powerful radical actors. However, despite the simultaneous rise of radical actors in the age of austerity, the breakthrough of radical left parties has been largely ignored in political party studies. In order to fill this gap, the evolution of the German radical left through the case of the Die Linke has been analyzed with regard to structural political economic and political institutional conditions, social protest dynamics, and social mobilization. It is argued that the move of the Die Linke to the place that was traditionally occupied by the SPD through emerging as the main representative of the demand for social justice in the party system has played a critical role in the rise of this party. Nonetheless, following 2013, the radical right's successful determination of the public discourse and the issues that determined party competition have ended the breakthrough of the radical left.

**Keywords:** *Die Linke, SPD, radical left parties, social democracy, populism, radical right parties.*

## GİRİŞ

2007 - 2008 finansallaşmış kapitalist krizin patlak vermesinin ardından Avrupa siyasetinin geleneksel ayarlarında radikal değişimler gözlemlenmiştir. Siyasi değişimin tetikleyici unsuru ise ulusal hükümetlerin kriz yönetim stratejisi olarak daha eşitlikçi, dayanışmacı ve sosyal alternatiflere yönelmek yerine, kemer sıkmayı benimsemesi olmuştur. Özü itibarıyla özel çıkarların zararlarını kamusallaştırarak krizin maliyetini işçi sınıfı ve orta sınıfın alt tabakaları gibi yoksul gruplara yükleyen kemer sıkma, özellikle kırılğan ekonomilere sahip Güney Avrupa ülkelerinde sosyal yeniden üretimi dahi zorlaştırmıştır. Erken dönemlerinde ana akım kriz yönetim stratejisine yönelik tepki, toplumsal hareketliliğin artması ve kitlesel protestolar şeklinde cisimleşirken; devletlerin çeşitli müdahalelerinin ardından eylemliliklerin sona ermesiyle birlikte vatandaşların öfkesi siyasal alana kaymıştır.

Kemer sıkma çağında Avrupa'da yapılan seçimler, parti sistemlerinin geleneksel ayarlarını bozmuştur. Seçimlere katılımın düşmesi ve liberal demokratik kurumlara ve demokrasiye yönelik güvenin erozyona uğraması gibi birtakım ciddi semptomların yanında, söz konusu döneme ana akım aktörlerin düşüşüne paralel olarak kemer sıkma karşıtı (popülist) radikal partilerin başarıları damgasını vurmuştur. Vatandaşların geleneksel partilerden koparak farklı siyasi aktörler etrafında yeniden gruplaşma eğilimi içerisinde olduklarını kanıtlayan bu durum, aynı zamanda parti sistemlerinin yeniden yapılandırıldığı anlamına gelmektedir. Tüm bu hususlar bağlamında Avrupa'da bir siyasi paradigma değişikliğinden söz etmek mümkündür.

Avrupa parti sistemlerinde ana akım aktörlerin hegemonyasını ortadan kaldıran radikal aktörler, sağda ve solda eş zamanlı olarak belirmesine ve istatistiki (seçim sonuçları) açıdan benzer bir değere sahip olmasına rağmen siyasi partiler çalışmalarında radikal sola yönelik ilgi düşük düzeyde kalmıştır. Sola yönelik ilgisizliğin politik / normatif boyutları bulunmakla birlikte yalnızca kemer sıkmanın sosyal tahribatının en açık biçimde deneyimlendiği Yunanistan ve İspanya gibi çevre ülkelerde değil, aynı zamanda gelişmiş kapitalist ekonomilere sahip Almanya ve Fransa gibi ülkelerde de radikal solun atılım dönemine girmiş olması, detaylı biçimde anlamlandırılmayı hak eden bir araştırma sahasına dönüşmüştür.

Dile getirilen hususlar bağlamında bu çalışmada, Avrupa'nın iktisadi, siyasi ve demografik açıdan en güçlü ülkelerinin başında yer alan Almanya'da radikal sol Die Linke'nin parti sistemi üzerindeki değişen rolüne odaklanılmaktadır. Kayda değer biçimde kemer sıkma çağında ülkede Alman Sosyal Demokrat Partisi (SPD) ve Yeşil Parti (Yeşiller), karşılarında yükselişe geçen Die Linke'yi bulurken; Hristiyan Demokrat Partisi (CDU) / Hristiyan Sosyal Birliği (CSU) ile Hür Demokratik Parti (FDP) ise

radikal sağ (popülist) Almanya için Alternatif Partisi'yle (AfD) baş etmek durumunda kalmıştır.

Bu arka plan ekseninde, araştırmada, SPD'nin Alman solu üzerindeki hegemonyasını sona erdiren Die Linke'nin evrimi, yapısal politik ekonomik koşullar, politik kurumsal koşullar, toplumsal protesto dinamikleri ve toplumsal hareketlilik açısından ele alınmaktadır. Temel olarak SPD'nin geleneksel programına yabancılaşarak sağa kaymasının ardından parti sisteminde oluşan boşluğun sosyal adalet talebinin temsilciliğine soyunan Die Linke tarafından başarılı biçimde doldurulduğu; ancak popülist milliyetçi sağın yükselişiyle birlikte bu başarının önemli oranda sınırlandırıldığı savunulmaktadır.

Makalenin ilk bölümünde Alman solunun tarihsel evrimi, ikinci bölümünde erken kemer sıkma çağında (2007 – 2013), üçüncü bölümde ise geç kemer sıkma çağında (2014 – 2017) soldaki yeniden gruplaşma eğiliminin temel dinamikleri mercek altına alınmaktadır.

## 1. ALMAN SOLUNUN TARİHSEL EVRİMİ

19. yüzyılın ikinci yarısından itibaren Avrupa'da emek örgütlerinin oluşumuna ve işçi sınıfının partileşmesine öncülük eden Almanya'da 1875 yılında Gotha'da kurulan SPD, sendikalarla kurduğu organik ilişkiler sebebiyle seçimlerde işçi sınıfı oylarını domine ederek önemli seçim başarıları elde etmiştir (Çubukçu, 2013). Ne var ki gerek 1. Dünya Savaşı'nda ulusal burjuvazinin militarist eğilimine gerekse de 1917 yılında Rusya'da meydana gelen Bolşevik devrimine karşı alınacak pozisyon konusunda yoğunlaşan parti içi tartışmalar nedeniyle SPD bölünmüş ve Aralık 1918'de Marksizme bağlılığını sürdüren Rosa Luxemburg ve Karl Liebknecht gibi isimlerin öncülüğünde Alman Komünist Partisi (KPD) kurulmuştur. KPD'nin kurulmasıyla Avrupa solunda keskin bir bölünmeye işaret eden sosyal demokrat - komünist parti ikiliği, Almanya'da da somutlaşırken; söz konusu ayrılık nedeniyle 1933 Temmuz'unda ülkede faaliyet gösteren tüm partileri yasaklayan nasyonal sosyalist rejime direnecek bir sol cephe umudu da ortadan kalkmıştır.

Soykırımlara ve milyonlarca masum vatandaşın katledilmesine yol açan Nazi iktidarı, her ne kadar 2. Dünya Savaşı sırasında esasen düşman olan kapitalist ve komünist bloğun ittifakıyla yenilgiye uğratılmış olsa da; savaşın ardından başlayan Soğuk Savaş nedeniyle Almanya ikiye bölünmüştür. Soğuk Savaş'ın siyasi kutuplaşma mantığını özetleyecek biçimde SSCB'nin nüfuzu altındaki ülkenin doğusunda Alman Demokratik Cumhuriyeti (ya da Doğu Almanya); Amerikan, İngiliz ve Fransız devletlerinin nüfuzu altındaki ülkenin batısında ise Almanya Federal Cumhuriyeti (ya da Batı Almanya) kurulmuştur (Eisenberg, 1996).

İki devletli çözümün kurumsallaşmasını takiben Doğu Almanya'da sosyal demokrat parti, Batı Almanya'da ise komünist parti yasaklanmış ve böylece solun farklı unsurlarının birbirlerine karşı düşmanlaştığı bir iklim oluşmuştur (Major, 1997). Ağustos 1961'de yapımına başlanan ve Doğu'dan Batı'ya kaçışların engellenmesi için iki ülke halklarını ayırmak amacıyla inşa edilen Berlin Duvarı ise aynı dönemde ideolojik kamplaşmasının sembolü olmuştur.

İki ülkenin parti sistemleri birbirlerinden oldukça farklılaşmıştır. Batı Almanya'da çok partili siyasi yaşam; Doğu Almanya'da ise Almanya Sosyalist Birlik Partisi (SED) adı altında tek parti iktidarı kurumsallaşmıştır. Genel hatlarıyla Batı Alman parti sistemi, uzun yıllar boyunca CDU / CSU ve SPD'nin seçimlerde büyük başarılar elde ettiği, ancak koalisyonların daha çok FDP tarafından belirlendiği bir görünüm arz ederken; 1980'lerin başından itibaren bu partilere çevrecilik ve nükleer karşıtlığı gibi yeni talepleri başarılı biçimde politize eden Yeşiller katılmıştır (Mewes, 1983; Saalfeld, 1990).

Buna karşılık Doğu Almanya'da ise radikal biçimde değişen uluslararası konjonktürün etkisiyle 1980'lerin sonlarında oldukça çalkantılı bir dönem yaşanmıştır. 1989 yılında Berlin Duvarı'nın yıkıldığı ve komünist rejimin sona erdiği ülkede SED, yoluna ancak 4 Şubat 1990 tarihinde Demokratik Sosyalist Parti (PDS) adıyla komünist olmayan bir sol partiye evrilerek devam edebilmiştir (March, Mudde, 2005: 29).

Yapılan görüşmelerin ardından 3 Ekim 1990'da iki ülke Almanya Federal Cumhuriyeti çatısı altında yeniden birleşmiştir. Yeni dönemde PDS, bir yandan sorunlu gördüğü Stalinist geçmişiyle hesaplaşırken, diğer yandan ise SED'den devraldığı çeşitli örgütsel ve finansal kaynaklarla ve Alman birleşmesinin eşitsiz doğasını politize ederek hayatta kalmayı başarmıştır (Oppelland, 2012).

“Doğu Almanya'nın sosyal, iktisadi ve politik geçmişinden tamamen soyutlanarak tek taraflı olarak Batı Almanya'ya eklemlenmesi şeklinde gerçekleşen” yeniden birleşme süreci, ilkinde yüksek işsizlik ve yoksulluk, bilinçli sanayisizleştirme politikaları, cinsiyet eşitsizliklerinin derinleşmesi, yoğun göç ve komünist düzenin aksine zayıf sosyal devlet şeklinde cisimleşmiştir (Hudson, 2000). Böylece Doğu Almanya, Başbakan Helmut Kohl'un (CDU) tüm söylemlerinin aksine, birleşmenin kaybedeni olmuştur (Arzheimer, 2006: 792).

Buna rağmen Batı Alman partileri, bölgede yükselen sorunlara duyarsız kalmış ve bölge halkında federal kurumlara yönelik güveni erozyona uğratmıştır. Bu koşullar altında ve kullanışlı geçmişinden de faydalanmak suretiyle PDS, daha fazla sosyal adalet, eşitlik ve refah devleti talebinde bulunan Doğu halkının siyasi temsilciliğine yönelmiştir (Hough, Kob, 2009). Bununla birlikte seçimlerde Doğu eyaletlerine sıkışan

parti, Batı eyaletlerinde örgütlü sınıfların desteğini alan SPD'yle baş edemediği için parti sistemine ancak tali yönden eklenilebilmiştir.

Öte yandan 1990'larda Almanya'da yaşanan iktisadi daralma, düşük ücret artışı, yüksek işsizlik, sermayenin ucuz emeğin yaygın olduğu coğrafyalara yönelmesi ile toplumsal eşitsizliklerin artması gibi gelişmeler nedeniyle seçmenlerin siyaset kurumundan temel talebi, sosyal adaletin sağlanması olmuştur (Storm, Naastepad, 2015: 17). 1998 seçimlerinde Alman solunun zaferi, daha çok sosyal sorunlara sırt çeviren sağın cezalandırılmasıyla mümkün olmuştur. Ne var ki seçimlerin ardından kurulan SPD – Yeşiller hükümeti (1998 – 2005), Oskar Lafontaine gibi geleneğe bağlılığını sürdüren sol sosyal demokratlar dışında, sorunların kaynağını kurutmak için sağ partilerinin dahi siyasi maliyeti nedeniyle çekindikleri neoliberal emek piyasası ve refah devleti düzenlemelerine -bunlardan en ünlüsü 'Hartz IV reformları' olmak üzere- imza atmıştır (Kitschelt, Streeck, 2003).

Bu yaklaşımın teorik arka planında, İngiliz sosyolog Anthony Giddens'in İngiliz İşçi Partisi'ne önerdiği 'Üçüncü Yol' yaklaşımının benzeri olan ve neoliberal küreselleşmeyle uyumlu olacak biçimde geleneksel sosyal demokraside revizyon öngören 'Neue Mitte' (Yeni Merkez) yaklaşımı yer almaktadır. Almanya'nın politik ekonomisinin ve sosyal ayarlarının neoliberal yeniden yapılandırmaya uygun olarak dönüşmesini arzulayan bu yaklaşım, daha az sosyal koruma ve mini-işlerin (mini-jobs) yaygınlaşması gibi sosyal olarak geriletici sonuçlar doğurarak sosyal demokratların siyasi intiharıyla sonuçlanmıştır (Dingelday, 2007: 832).

Sosyal demokratların u dönüşü, aynı zamanda toplumsal protestoları ve hareketleri canlandırarak partiyi (ve sosyal demokrat sendikaları) içeriden bölmüştür. Yine Hartz reformlarına karşılık sosyal adalet temasını merkezine koyan Emek ve Sosyal Adalet – Seçim Alternatifi (WASG), bu bölünmenin bir sonucudur (Olsen, 2007: 207). İşçi sınıfının terk ettiği SPD'nin alternatif Alman solunu çökertmek için ürettiği stratejiler (seçimleri erkene alma gibi) ise Doğu (PDS) ve Batı (WASG) solunun 2005 seçimlerinde ortak listeyle (Linkspartei.PDS) yarışması sonucunu doğurmuştur (Patton, 2013: 220).

Parti sisteminde SPD'nin geleneksel olarak işgal ettiği yere kaymak için kampanya döneminde sosyal adalet, yoksullukla mücadele, yeniden dağıtım, adil vergilendirme, prekaryalaşmanın sona erdirilmesi ve devlet aktivizmi gibi temalara yoğunlaşan sol ittifak, Eylül 2005 federal seçimlerinde yüzde 8.7 oyla 54 temsilci kazanarak SPD'nin soldaki hegemonyasını sona erdirmiştir. Bu aşamadan sonra Alman solunda yeniden gruplaşma eğilimi, popülist milliyetçi sağın (ya da radikal sağın) yükselişine dek, görece güçlü biçimde hissedilmiştir. Artan siyasi memnuniyetsizlik,

son tahlilde Alman siyasetinde nadiren rastlanan bir unsur olarak CDU / CSU ve SPD'yi büyük koalisyonda bir araya getirmiştir (Proksch, Slapin, 2006).

## 2. RADİKAL SOLUNUN YENİDEN KURUMSALLAŞMASI: DIE LINKE

### 2.1. Solda İttifak Çabalarının Esasları

Yeniden birleşen Almanya'da ideolojik ve programatik talepleri itibarıyla sosyal demokratların solunda yer alan radikal solun tüm yok olacağı beklentisine rağmen seçim sonuçları açısından atılım dönemine girmesinde en etkili olan husus, CDU / CSU ve SPD gibi ulusal parti sistemini uzun yıllardır domine eden siyasi aktörlerin birleşme sürecinin yol açtığı iktisadi ve sosyal sorunlara yanıt verememesidir. Doğu eyaletlerinde kayda değer düzeyde bir siyasi memnuniyetsizliğin açığa çıkmasına neden olan bu durum, aynı zamanda Almanya'da uzun yıllar sonra ilk kez güçlü bir alternatif sol partinin ortaya çıkmasına zemin teşkil etmiştir.

Spesifik olarak, SPD'nin işçi sınıfı ve orta sınıfın alt tabakaları gibi gerek yeniden birleşmenin gerekse de küreselleşme ve Avrupa entegrasyonu gibi süreçlerin politik ekonomide meydana getirdiği yapısal değişimlerden olumsuz etkilenen grupları siyasi açıdan temsil etme iddiasından vazgeçmesi, Alman parti sisteminde dışlanma, güvencesizleştirme ve prekarya istihdam gibi kayda değer meseleleri politize edecek yeni bir sol partiye ihtiyacı belirgin hale getirmiştir (Nachtwey, Spier, 2007: 124). 2005 seçimlerinde WASG-PDS ortaklığı, ana akım aktörlerin atılığında bu ihtiyaca yanıt vermeye aday en önemli aktör olarak ön plana çıkmıştır. Radikal solun vatandaşların dile getirdiği taleplerin sözcülüğüne soyunması, ülkede politik söylemi de "asgari ücret, alt sınıflar ve sosyal adalet konularında sola kaydırarak ana akım partileri bir nevi sosyal demokratlaşmaya zorlamıştır" (Soltz, 2008: 17-18).

Öte yandan ağırlaşan koşullar altında vatandaşların daha fazla sosyal koruma ve devlet müdahalesi talebinde bulunması, parti rekabetinin temel dinamikleri üzerinde de belirleyici olmuştur. Her şeyden önce ana akım partilere yönelik genel memnuniyetsizlik, SSCB sonrası dönemde gözden düşen radikal sol için bulunmaz bir siyasi fırsat penceresi yaratmıştır. Söz konusu süreç, birleşmenin ardından birbirlerinden kopuk bir seyir izleyen Batı ve Doğu Alman solunu birbirlerine yakınlaştırmış ve tüm ideolojik, programatik ve stratejik farklılıklara rağmen solun yeni kurulması planlanan bir sol çatı partisi altında birleşme çabalarını hızlandırmıştır. Gerekli altyapı çalışmalarının ardından Die Linke (Sol Parti), 16 Haziran 2007 tarihinde kurulmuştur (Charalambous, 2011: 306).



## 2.2. Die Linke'nin Temel Politikaları

Alman solu içerisindeki farklı eğilimleri aynı şemsiye altında bir araya getirmeyi amaçlayan Die Linke'de reformist ve fundamentalist kanatlar arasında çekişmeler yaşanmıştır. Bu gruplardan ilki, geleneksel sosyal demokrat talepleri, SPD'yle koalisyonlara yeşil ışık yakılmasını ve Keynezyen korumacılığı; ikinci grup ise parlamento dışı bağların kuvvetlendirilmesini, SPD'yle ilişkilere mesafe konulmasını ve daha sol politikalar izlenmesini savunmuştur (Hough, 2010: 146). Parti kongrelerinde ikili arasındaki çekişmeyi reformistler kazanmış ve böylece partinin programatik açıdan geleneksel sosyal demokrat programı hatırlatan bir içerikle seçmenlerin karşısına çıkmasına zemin hazırlamıştır. Öte yandan solun tek çatı altında birleşmesini bariz biçimde kolaylaştıran güçlü parti içi demokrasi vurguları nedeniyle yazılması geciken parti programı, ancak Aralık 2011'de onaylanabilmiştir.

Genel hatlarıyla değerlendirildiğinde, Die Linke'nin parti programı, demokratik sosyalist / demokratik sol değerlere vurgu yapmaktadır. PDS'yi hatırlatacak biçimde Stalinizm karşıtı bir siyasal pozisyona sahip olan ve Marksizme ve Leninizme referans vermekten kaçınan Die Linke, liberal parlamenter sistemi benimsemektedir (Taylor, 2009). Bu minvalde solun teleolojisinde yer alan sosyal devrim düşüncesini ve onun siyasi kurumsallaşmasını (tek parti iktidarı gibi) reddeden partinin kapitalizme karşı pozisyonu ise belirsizdir.

Bu belirsizliğin nedenlerinden biri, yeni partinin Alman solunu bir araya getirmeyi amaçlayan bir şemsiye örgüt gibi hareket etme isteğinden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla kapitalizm eleştirisi açısından partide farklı görüşler mevcuttur. Örneğin sol aktivistler, “kapitalizm karşıtı yeni bir sosyal ve iktisadi düzene geçilmesini” savunurken; daha ılımlı bir rota izleyenler ise “sistem içerisinde çözümün mümkün olduğunu” iddia etmektedir (Hildebrandt, 2011: 107-108). Kararları etkileme kapasitesi açısından ise ikinci görüşü destekleyenler, kısa süre sonra parti yönetimine hâkim olarak radikal ajandanın terk edilmesi sonucunu doğurmuştur.

Anti-kapitalist bir parti olmamakla birlikte Die Linke, anti-neoliberal karakteristiklere sahiptir. Devletin iktisadi faaliyetlerini bir bakıma askıya alarak serbest piyasa mekanizmasının doğal sonuçlarına kutsallık atfeden neoliberalizme karşılık parti, üretim ve dağıtım ilişkileri açısından piyasa düzenlemelerinin demokratik, sosyal ve ekolojik çerçeveye ve kontrole tabi tutulmasını amaçlamaktadır. Parti programında ‘demokratik ekonomik düzen’ olarak tarif edilen kapitalizme yeni ilişkilene biçiminin asli unsurunu ise sosyal çıkarı gözetilen ve demokratik kontrole tabi bir mülkiyet anlayışı oluşturmaktadır.

Kapitalist aşırılıkları törpülemeye odaklanan parti, sosyo-ekonomik meselelerin yanında, ‘yeni politika’ alanlarına açılmayı da ihmal etmemiştir. Böylece kapitalizmin

doğayla kurduğu yıkıcı ilişkiye karşı çıkan ekolojistler başta olmak üzere post-materyalist değerlere sahip vatandaşlar da potansiyel seçmen kitlesine dahil edilmiştir (Parti Programı, 2011). Ne var ki parti sisteminde Yeşiller gibi temel olarak beyaz yakalı seçmenlerin taleplerini politize eden bir aktörün varlığı, radikal solu zorlaşmıştır.

Die Linke'nin temel hedefi, 1980'lerin başından itibaren sosyal demokratların sırt çevirdiği 'sosyal sorunu' yeniden gündeme taşımak olmuştur. Doğu eyaletlerinde daha keskin biçimde hissedilmekle birlikte acil biçimde çözüm bekleyen sosyal sorunun çözümü noktasında parti, güçlü refah devletinin kurumsallaşması, adil vergilendirme yoluyla yeniden dağıtımın zenginden yoksula olacak şekilde yeniden belirlenmesi, ücret eşitsizliklerinin giderilmesi, cinsiyet eşitsizliklerini derinleştiren uygulamalara son verilmesi, ücretsiz eğitim hakkı sağlanması, emek piyasasında prekaryalaşmaya neden olan düzenlemelerin iptal edilmesi, sendikal örgütlenmelerin desteklenmesi ve ekonomik kararlarda işverenlerin yanında işçilerin ve sendikaların da söz sahibi olması gibi politikalar önermiştir (Parti Programı, 2011).

Sosyal adalet talebini merkeze alan bir yaklaşımla daha insancıl bir kapitalizmin inşa edilmesine yönelik Die Linke, özellikle işçi sınıfı ve orta sınıfın alt tabakalarında etkili olmaya başlamıştır. Ayrıca partinin sosyal programı, popülist söylemin toplumu mobilize edici nitelikleriyle güçlendirilmiştir (Hough, Kob, 2009). Geleneksel sol siyasete hâkim olan sınıf dilinin aksine kendisini masum halkın savunusu fikrine dayandıran popülist söylem, (Batılı) seçkinlerin topluma ihanet ettiği iddiası ile büyük ve kötü işverenlere karşı mücadele edileceği gibi vaatlerle güç kazanmıştır. Bu itibarla Die Linke'nin soldaki boşluğu doldurmasında yalnızca diğer partilerin başarısız politikalarının değil, aynı zamanda "güçlü parti söylemi" de etkili olmuştur (Küçükali, 2014).

Kapitalizmin sosyal eleştirisinin yanında, liberal siyasi kurumların eksiklikleri de masaya yatırılmıştır. Bu bağlamda ön plana çıkan hususların başında, siyasi karar alma süreçlerinin demokrasi açığıyla malul olduğu düşüncesi yer almaktadır. Temsil düşüncesine gereğinden fazla vurgu yaparak doğrudan demokrasiden uzaklaşan mevcut siyasi-kurumsal sistemin yeniden ayağa kalkması için referandum kartının kullanılması gerektiği düşünülmektedir.

Masum halk - yozlaşmış yönetici sınıf ikiliği üzerinden tartışıldığı durumlarda zamanın ruhuna uygun bir popülist sol vaat olarak da düşünülebilecek olan referandumlar yoluyla vatandaşların yaşamlarını ilgilendiren meselelerin çözümünde doğrudan inisiyatif olarak halkın kararlara katılımının özendirilmesi amaçlanmaktadır. Aynı zamanda iktisadi, sosyal ve cinsiyet ilişkileri gibi insan yaşamının farklı alanlarının aynı anda demokratikleştirileceği ifade edilerek mevcut pratiklerin ötesinde

bir demokrasi anlayışının inşa edilmesi arzusu gündeme taşınmıştır (Parti Programı, 2011).

### **3. ERKEN KEMER SIKMA ÇAĞINDA ALMAN SİYASETİ (2007 - 2013): SOLDA YENİDEN GRUPLAŞMA EĞİLİMİNİN İZLERİ**

#### **3.1. Ekonomik Krizin Etkileri ve Kriz Politikaları**

Kapitalizmin yol açtığı sosyal sorunlara ve liberalizmin temsil krizine aynı anda yanıt vermeyi amaçlayan Die Linke'nin kuruluşu, 2007 – 2008 finansallaşmış kapitalist krizin etkilerinin Avrupa'da hissedildiği bir döneme rastlamaktadır. Bu nedenle söz konusu dönemin en önemli gündem başlığı, ekonomik krizle mücadele meselesi olmuştur. Esas itibarıyla parasal birliğe üyeliğin (1999) politik ekonomide meydana getirdiği değişikliklerin AB içerisinde merkez üyelere sağladığı çeşitli ayrıcalıklardan yararlanan Almanya, ihracat güdümlü sanayi ekonomisiyle pazar çeşitliliğini artırarak ve ileri teknolojilere yönelerek büyük ticaret fazlaları vermiş ve tüm bu nitelikleri itibarıyla AB'nin ağırlık merkezini oluşturmuştur (Dyson, 2008). Yine AMB'nin Frankfurt'ta bulunması, Almanya'nın AB içerisindeki içerisindeki hâkim rolünün dışavurumudur. Öte yandan ulusal ekonominin özellikle rekor düzeydeki ticaret fazlalarıyla somutlaşan başarılı performansı, Portekiz, Yunanistan ve İspanya gibi çevre ülkelere yapısal açık şeklinde yansiyarak periferide kırılabilirliği artırmıştır (McGiffen, 2011: 30-31).

Her ne kadar düşük faiz ve likidite bolluğu ortamında iktisadi açıdan eşitsiz ve dengesiz gelişme dinamiği gizlenmiş olsa da, krizin sarsıcı dalgalarının Avrupa kıyılarına ulaşmasıyla AB içerisindeki işbölümü belirgin hale gelmiştir. Birlik içerisindeki yapısal sorunları açığa çıkaran bu durum, aşamalar halinde gerçekleşmiştir. İlk etapta kriz, ABD'yle kurulan yakın iktisadi ve finansal ilişkiler nedeniyle Almanya gibi merkez ülkelerin ekonomilerinde ciddi bir durgunluğa yol açmıştır (Bieling, 2012: 259). Özellikle Almanya'nın ihracat güdümlü ekonomisi, iktisadi faaliyetlerin yavaşlaması, yatırımların düşmesi ve tüketimin azalması gibi nedenler sonucunda bocalama dönemine girmiştir. Ardından ulusal ekonomide kısa süreliğine de olsa bir daralma süreci yaşanmış; ancak birkaç çeyreklik küçülmeyi takip eden yıllarda söz konusu manzara kayda değer biçimde değişmiştir.

Erken iyileşmenin çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Her şeyden önce Almanya, 1980'lerden itibaren Avrupa'nın kapitalist ekonomilerinin temel gelişme dinamikleri içerisinde yer alan finansallaşma olgusundan diğer ülkelere kıyasla daha az etkilenmiştir. Güçlü sanayi ekonomisini koruyan ülkede finansallaşma düzeyinin düşük düzeyde kalması, bir avantaj olarak belirmiş ve krizin etkilerinin daha kolay biçimde çevrelenmesi sonucunu doğurmuştur (Bieling, 2014). Benzer biçimde Almanya, diğer pek çok ülkenin aksine emek gücünü uzun yıllar önce disipline ederek krizin maliyetini

azaltmıştır. Üretkenlik artışının altında kalan ücretlerin sendikalara kabul ettirilerek emek maliyetlerinin bilinçli biçimde düşürülmesi ve iç talebin baskılanması yoluyla ihracat odaklı ekonomik gelişme modelinin sürekliliğinin sağlanması gibi stratejiler, kriz ortamında devasa cari işlem fazlalıklarının korunması açısından da hayati rol oynamıştır.

Bununla birlikte hükümet, bir dizi tedbiri hayata geçirmek zorunda kalmıştır. Ekonomik canlandırma paketlerinin ilan edilmesi, şirketlerin üzerindeki yükü azaltmak amacıyla çalışanların iş sürelerinin kısaltılması, borçlanma maliyetlerinin düşürülmesi, krizden etkilenen şirketlere çeşitli destekler sağlanması ve Batı ekonomilerinde meydana gelen daralmaya karşılık Alman sermayesinin başka pazarlara açılmasının desteklenmesi gibi girişimler, bu yönde atılan adımlar arasında yer almaktadır (Wolf, 2015: 88-89; Akçay, Güngen, 2016: 156).

### 3.2. Radikal Solun Atılımı: 2009 Seçimleri

Her ne kadar söz konusu tedbirler, kısa sürede meyvelerini vermiş ve Almanya, AB'nin dinamosu olmayı sürdürmüştü de, yaklaşan 2009 Avrupa Parlamentosu ve federal seçimleri öncesinde yaşanan belirsizliklerin sürmesi ile daha dayanışmacı, eşitlikçi ve sosyal alternatif kriz stratejilerinin hükümet tarafından dışlanması nedeniyle kaygılar artmıştır.

CDU / CSU ve SPD tarafından izlenen kriz yönetim stratejisi, Die Linke tarafından ağır biçimde eleştirilmiştir. Radikal sol, hükümetin yürütmekte olduğu politikalarla krizin faturasını sosyal açıdan dezavantajlılara (işçi sınıfı ve orta sınıfın alt tabakaları gibi) yüklediğini belirterek kriz politikalarına karşı çıkmıştır. Buna karşılık savaş sonrası dönemde Avrupa'nın politik ekonomisinde yükselişe geçen 'sosyal demokrat uzlaşısı'nyı hatırlatacak biçimde Die Linke, bankaların millileştirilmesi, Keynezyen politikaların devreye sokulması yoluyla tam istihdamın sağlanması, kamu hizmetlerinin ve refah yardımlarının güçlendirilmesi yoluyla kapitalizmin sosyal krizinin sonlandırılması, asgari ücretin artırılarak vatandaşların yaşam standartlarının yükseltilmesi, finansal risklerin azaltılması için hedge fonlarının yasaklanması ve finansal piyasaların daha sıkı denetlenmesi gibi talepleri dile getirmiştir (Bowyer, Vail, 2011: 684; Bailey, 2016: 58).

Aynı zamanda parti, Alman hükümetinin izlediği politikaların AB içerisinde de büyük bir yıkıma yol açtığını iddia etmiştir. Bu itibarla Avrupa ekonomilerini sarsan kriz olgusunu ülkenin iç dinamikleriyle birlikte okuyan Die Linke, özellikle SPD – Yeşiller hükümetinin emek piyasasında ve refah devletinde neoliberal revizyon öngören 'Ajanda 2010' programını devreye sokarak diğer ülkeleri bütçe açığı vermeye zorladığını belirtmiştir. Yine Başbakan Angela Merkel'in (CDU) ülke içerisinde kemer

sıkmaya izin vermemesine karşılık, AB'nin kırılğan ekonomilerine kemer sıkmayı dayatması, ikircikli bir tavır olarak değerlendirilmiştir.

Bu itibarla Merkel'in Avrupa'da krizin en ağır biçimde vurduğu ülkelere mali destek sağlanması için Avrupa Merkez Bankası (AMB), Avrupa Komisyonu ve Uluslararası Para Fonu'ndan (IMF) müteşekkil Troyka'nin uygulanmasını dikte ettiği politikaları destekleyerek çevre ekonomilerde ağır bir sosyal yıkıma yol açtığı iddia edilmiştir. Radikal sol, krizden etkilenen ülkelerin sistemin mağduru olduğunu savunarak, bazı borçların silinmesi, yatırım programlarıyla borçlu ülkelere yardım edilmesi, parlamentoların işverenler ve sanayi lobilerine karşı korunması ve finansal sektörlerin gücünün azaltılması gibi önerileri gündeme taşımıştır (Bouma, 2016: 139). Her ne kadar enternasyonalist ve dayanışmacı izler taşıyan bu öneriler kararlara yansımaya da, Die Linke, sosyal adalet temelinde bir siyasi alternatifini yaratmayı başarak diğer partilerden farklılaşmıştır.

Bu arka plan ekseninde, 2009 Avrupa Parlamentosu (AP) ve federal seçimleri, radikal solun gerek parti rekabetini belirleyen konular gerekse de kamusal söylem üzerindeki artan etkisini kanıtlamaktadır. Bu minvalde 7 Haziran 2009 tarihinde yapılan AP seçimlerinde CDU yüzde 30.7 oyla 34, SPD yüzde 20.8 oyla 23, Yeşiller yüzde 12.1 oyla 14, FDP yüzde 11 oyla 12, Die Linke yüzde 7.5 ve CSU yüzde 7.2 oyla 8 sandalye kazanmıştır.

Önceki seçimlerle mukayese edildiğinde, AP seçimlerinin en çarpıcı sonucu, merkez aktörlerin oylarındaki ciddi düşüştür. Buna karşılık Die Linke ise derinleşen eşitsizliklere ve yoksulluğa, sıradan vatandaşın siyasi kararların dışında tutulması girişimine ve Doğu'daki kronik sorunlara karşı mücadele ederek parti sisteminde uzun yıllardır SPD'nin geleneksel olarak işgal ettiği yere kaymıştır. Bir başka deyişle SPD'nin sosyo-ekonomik meselelere bakışında gözlemlenen dönüşü, yani Keynezyen gelir ve refah adaletsizliklerini önleyen tedbirlerden neoliberal eşitsizliklerin meşrulaştırılmasına yapılan patinaj, solda dengeleri değiştirmiştir.

AP seçimlerinin ardından ülkede 27 Eylül 2009 tarihinde federal seçimler yapılmıştır. CDU, yüzde 27.3 oyla 194 sandalye kazanarak seçimleri ilk sırada tamamlarken, SPD yüzde 23 oyla 146 vekil çıkarmıştır. Seçimlerde FDP yüzde 14.6 oyla 93, Die Linke yüzde 11.9 oyla 76, Yeşiller yüzde 10.7 oyla 68 ve CSU yüzde 6.5 oyla 45 vekil elde etmiştir. Görüldüğü üzere, krizin patlak vermesinin ardından yapılan ilk seçimlerin, sosyal demokratlar olmuştur. Seçimlerde milyonlarca seçmenini diğer partilere kaptıran SPD, yine çok sayıda seçmenini oy vermeye ikna edemeyerek siyasetten soğutmuştur. Vatandaşların alternatif kriz ajandası oluşturamamakla eleştirdiği SPD, özellikle uzun yıllardır kendisine oy veren sadık işçi sınıfı seçmenlerini kaybederek savaş sonrası dönemdeki en kötü seçim performansına imza atmıştır.

Sosyal demokratlardan kopan vatandaşların soldaki adresi ise Die Linke olmuştur. Batı eyaletlerinde ortalama yüzde 8, Doğu eyaletlerinde ise yüzde 26 oy alan parti, parlamentoya 76 vekil göndermeye hak kazanarak büyük bir çıkış yakalamıştır. Partinin elde ettiği başarıda özel çıkarı sosyal çıkara önceleyen ana akım kriz politikaları, SPD'nin alternatif bir program yaratmaya yönelik isteksizliği ile izlenen politikalarda vatandaşların taleplerinin ve katılımının dikkate alınmaması gibi nedenler belirleyici olmuştur. Krize yönelik toplumsal tepkinin erken siyasi dışavurumu olan radika sol, bu sonuçla “merkez kapitalist ülkelerde neoliberalizmin çelişkilerinin ilk sol siyasal ifadesi olmuş” ve bir süreliğine de olsa, Almanya'nın “Fransa, Danimarka, Hollanda, Norveç ve İsviçre'nin ardından işçi sınıfını modern sağ popülizme ya da sağ aşırıcılığa kaptırmasını engellemiştir” (Soly, 2008: 2).

### 3.3. Radikal Solun Düşüşü ve 2013 Seçimleri

Seçimlerin ardından CDU / CSU – FDP hükümetinin kurulduğu ülkede iktidar pratiklerine yönelik toplumsal tepki, kendisini yalnızca 2009 federal seçim sonuçlarıyla cisimleştirmemiştir. Aynı zamanda seçimlerinin ardından ülkede toplumsal hareketlilik de yükselişe geçmiştir. Die Linke, bu süreçte protestocuların siyasi temsilciliğine soyunmak için önemli adımlar atmıştır. Bir yandan Euro Bölgesi'nde uygulanan kemer sıkma politikalarına karşı gerçekleştirilen gösterilere ve özellikle ‘Blockupy’ protestolarına destek veren parti (Neumayer *vd.*, 2016), diğer yandan ise sendikalar ve demokratik kitle örgütleriyle yakın ilişkiler kurarak çevresel bağlantılarını güçlendirmeye yönelmiştir. Bu sayede siyasi seçkinlere yönelik toplumsal tepkileri oya çevirmeyi amaçlayan parti, Alman sağında henüz güçlü bir popülist milliyetçi partinin bulunmaması gibi parti rekabetini ilgilendiren nedenlerin de etkisiyle siyasi tartışmalarda etkili bir taraf olarak ön plana çıkmıştır.

Ne var ki 2009 seçimlerinin ardından ortaya çıkan uygun siyasi iklime rağmen birtakım olumsuz gelişmeler de aynı dönemde baş göstermiştir. Bunların başında, radikal solun federal yönetimlerde yer aldığı Doğu Alman eyaletlerinde yaşadığı bir dizi sorun gelmektedir. Özellikle krizi bahane eden federal hükümetin eyaletlere ayırdığı bütçede kesintiye gitmesi ile emek piyasası ve sosyal devleti ilgilendiren konularda çeşitli reformlar yapması, Die Linke'nin içerisinde yer aldığı eyalet hükümetleri açısından da bağlayıcı sonuçlar doğurarak değişim umudu taşıyan kitleleri hayal kırıklığına uğratmıştır (Hough, 2010: 149).

Partinin sosyal adaletin temsilcisi olma iddiasına ağır darbe vuran bu gelişmelerin ardından radikal solun farklı bir düzen yaratma girişimi sekteye uğramıştır. Ardından radikal solun seçim atılımları sona ermiş ve eyalet seçimlerinden başlamak üzere seçimlerde gerileme dönemi başlamıştır. 18 Eylül 2011'de partinin Berlin seçimlerinde yaşadığı hezimet, diğer Doğu eyaletlerinde alınan yenilgiler izlemiş ve alternatif sol gözden düşmüştür (Mckay, 2012: 234).

Alman radikal solunun gerilemesi, Yunanistan'da kemer sıkma destekçisi Panhelenik Sosyalist Hareket'in (PASOK) 2012 parlamento seçimlerinden itibaren seçmenler tarafından ağır biçimde cezalandırılmasına paralel olarak yükselişe geçen ve Ocak 2015 seçimlerini kazanan popülist sol Syriza'nın kemer sıkmaya alternatif bir sosyal ve ekonomik düzen inşa edememesi sonrasında gözden düşmesiyle paralellik içermektedir. Tıpkı Syriza'nın alternatifi inşa edememesinin ardından yaşadığı gibi, Die Linke de Doğu eyaletlerinde ortaya çıkan sosyal sorunlara yanıt verememesinin ardından ivme kaybetmiştir. Dolayısıyla Avrupa'da kemer sıkma çağında ortaya çıkan uygun koşulların varlığına rağmen radikal sol, kemer sıkmanın yapısal sınırlıklarını aşacak alternatif bir iktisadi ve sosyal düzen yaratamamasının bedelini ağır biçimde ödemiştir.

Diğer yandan Alman hükümetinin kriz yönetim stratejisinin kısa sürede başarılı sonuçlar ortaya çıkarması da, radikal solun Yunanistan (Syriza'yla) ve İspanya'da (Podemos'la) gerçekleştirdiği büyük seçim atılımlarını engellemiştir. Açık biçimde 2009 seçimlerinin ardından kurulan Hristiyan demokrat - liberal hükümet, krizin etkilerini kısa süre içerisinde kontrol altına almayı başarmış ve böylece kriz olgusunu dışsallaştırarak Avrupa'da istisnai bir örnek teşkil etmiştir. Bu şaşırtıcı başarı, Alman tahvillerinin Avrupa'nın en güvenilir tahvilleri olmasıyla taçlandırılmıştır. Benzer biçimde, yalnızca kırılğan Güney Avrupa ülkelerinde değil, aynı zamanda Fransa gibi merkez ekonomilerinde de gözlemlenen yüksek işsizlik, Almanya'da gerçekleşmemiştir (Cahuc *vd.*, 2013). Diğer Avrupa ülkelerine benzemeyecek biçimde ülkenin istihdam rakamları kriz döneminde iyileşmiş ve işsizlik AB ortalamasının yarısına, yani yüzde 5'ler seviyesine gerilemiştir.

Aynı zamanda krizi ekonominin yapısal sorunlarını aşmasına yardımcı olan bir fırsata çeviren hükümet, -örneğin krizin vurduğu Polonya, Yunanistan, İtalya ve İspanya'dan gelen göçmenler sayesinde emek gücünü yenileyerek- radikal solun Güney Avrupa'da elde ettiği başarıya benzer bir sonuç elde etmesini engellemiştir. Yine CDU / CSU – FDP ortaklığı, emek piyasasına yönelik herhangi bir radikal reform programına izin vermeyerek kitlesel protestoların önünü almıştır (Akçay, Güngen, 2016: 156). 2011-2013 yılları arasında Avrupa geneline yayılan ve İspanya ve Yunanistan'da büyük siyasi etkileri olan hareketlerin doğmasına neden olan büyük toplumsal hareketlilik, bu nedenle Almanya'da gerçekleşmemiştir.

Kemer sıkmanın acı sosyal reçetesinin ülke içerisinde uygulanmasına izin vermeyen Alman hükümeti, diğer ülkelere ise kemer sıkmayı dayatarak ikircikli bir tavır geliştirmiştir. Genel hatlarıyla değerlendirildiğinde, gerek borç çevrimi sorunuyla karşılaşan ülkelere sağlanan yüz milyarlarca dolarlık banka kredileri gerekse de merkezi Frankfurt'ta bulunan AMB üzerindeki ezici otoritesi nedeniyle AB'de kriz yönetim stratejisini belirleyen temel aktör Almanya olmuştur. İhracat güdümlü ekonomik

gelişme modelinin sürdürülmesindeki eşsiz katkısı nedeniyle ülkenin kriz yönetim stratejisi açısından temel önceliği, Euro'nun ortak para birimi olarak sürdürülmesi olmuştur (Dyson, 2008: 132). Benzer şekilde, Yunanistan ve İtalya gibi çevre ülkelerin Euro'dan çıkış tartışmalarına en sert tepkiyi veren de, bunları sonlandıran da Berlin yönetimi olmuştur.

Parasal birliğe yönelik tartışmaların sonlandırılmasının ardından Alman ve Fransız siyasi karar alıcıları, kemer sıkma mantığına uygun biçimde neoliberal yeniden yapılandırma öngören uygulamalarla çevre ülkelere mali disipline geçilmesi, emek maliyetlerinin azaltılması ve emek piyasasında deregülasyona gidilmesi gibi konularda baskı yapmış ve Güney Avrupa ekonomilerini yapısal olarak dönüştürmüştür (Akçay, Güngen, 2016: 155; Storm, Naastepad, 2015: 12). Böylece daha homojen bir Avrupa ekonomisi inşa etmeye yönelen merkez ülkeler, AB'nin işbölümünün yol açtığı eşitsizlikleri yeniden üretmiştir.

Ana akım aktörlerin sosyal alternatifleri dışladığı, radikal solun ise yapısal sınırlılıklar nedeniyle farklı düzen taahhüdünün başarısızlığa uğradığı bir konjonktürde ülkede federal seçimlere gidilmiştir. Kampanya döneminde Die Linke, kendisini yine sosyal adaletin temsilcisi olarak tanımlayarak, 10 Euro'luk saatlik asgari ücret uygulamasına geçilmesi, neoliberal emek piyasası düzenleme aracı Hartz IV yasalarının ortadan kaldırılması, sosyal güvenlik ödemelerinde 500 Euro'luk artış sağlanması, emeklilik yaşının indirilmesi, geçici çalıştırma ile mücadele edilmesi ve kamu kurumlarının özelleştirilmesinin durdurulması gibi talepleri gündeme taşımıştır (Hildebrandt, 2013: 153-154). Ne var ki krizin etkilerinin kontrol altına alınması, söz konusu taleplere yönelik ilgiyi azaltmıştır.

Kamusal söylemi tayin etme noktasında vasat bir profil çizen radikal sola karşılık ve Alman parti sisteminin evrimi üzerinde doğrudan etkili olacak biçimde seçimler öncesinde yaşanan en kritik gelişme ise Nisan 2013'te 'Almanya için Alternatif Partisi'nin (AfD) kurulması olmuştur. Özü itibarıyla değerlendirildiğinde, uzun yıllardır Batı Avrupa'daki diğer ülkelerin aksine güçlü bir popülist milliyetçi sağ partinin ortaya çıkmadığı Almanya, atipik bir örnek teşkil etmiştir (Arzheimer, 2015). Bununla birlikte söz konusu aktörlerin politize edebileceği uygun koşullar özellikle son yıllarda olgunlaşmıştır.

Bir yandan ana akım aktörlere yönelik genel memnuniyetsizliğe rağmen CDU / CSU ve SPD arasındaki ideolojik ve programatik farklılıkların yok düzeyine inmesi ve böylece Hristiyan demokratlardan ve sosyal demokratlardan farklılaşan yeni bir partiye ihtiyaç duyulması (Soltz, 2008), diğer yandan ise çoğu kez Alman benmerkezciliğinin etkisi altında üretilen ve ırkçı izler de taşıyacak nitelikteki iddialarla birlikte hükümetin krizi dışsallaştırma yöntemi -örneğin çalışkan Alman halkından toplanan vergilerin



Güney Avrupa'nın tembel halklarının ve beceriksiz yönetimlerinin yol açtığı krizin sonlandırılması için sefer edildiğinin iddia edilmesi gibi- ile göçmen sayısındaki dramatik artış gibi unsurlar, Almanya'da politik rekabetin temel dinamiklerini popülist sağa yarayacak biçimde değiştirmiştir. Erken dönemlerinde daha çok AB ve Euro'ya yönelik eleştirilere ağırlık veren AfD'nin süreç içerisinde göçmen ve İslam karşıtlığı üzerinden yoksulluk ve işsizlik gibi sorunlardan doğrudan olumsuz biçimde etkilenen alt sınıfların kaygılarını politize etmeye yönelmesi (Berbuir *vd.*, 2015: 158), Alman parti sistemi üzerindeki popülist tazyiki somutlaştırmaktadır.

Bu arka plan ekseninde 22 Eylül 2013 tarihinde gerçekleştirilen federal seçimlerde CDU, yüzde 34.1 oyla 255 vekil elde ederek yarışı ilk sırada tamamlamıştır. Bu partiyi yüzde 25.7 oyla ve 193 vekille SPD, yüzde 8.6 oyla ve 64 vekille Die Linke, yüzde 8.4 oyla ve 63 vekille Yeşiller ve yüzde 7.4 oy ve 56 vekille CSU izlemiştir.

Seçimlerin kaybedeni, 1.4 milyon seçmenini başka partilere kaptıran radikal sol olmuştur. Bu sonucun çeşitli nedenleri bulunmaktadır. Her şeyden önce partinin toplumsal tabanını genişletmek için Batı eyaletlerine açılma ve sosyal demokratların çöküşünü hızlandırma stratejilerinin iflas etmesi, düşüşü hızlandırmıştır. İkinci olarak, AfD'nin Doğu eyaletlerinde elde ettiği başarılı sonuçlar, solun bölgedeki hâkim pozisyonunu sarsmıştır (Olsen, 2018). Böylece radikal sol açısından krizin yarattığı fırsat penceresi, kısa sürede kapanmıştır.

Seçim sonuçları açısından Alman solunu ilgilendiren diğer bir kritik gelişme ise SPD'nin savaş sonrası dönemin en kötü ikinci sonucuna imza atmasına rağmen bir önceki seçimle mukayese edildiğinde oylarını kısmen artırmasıdır. Bu nedenle Alman solunda yeniden gruplaşma eğilimi, kemer sıkma çağında, örneğin Yunan, İspanyol, Fransız ve Portekiz sosyalistlerinin karşılaştıkları hezimetler akılda tutulduğunda, zayıf düzeyde kalmıştır. Belirtilen hususlara ek olarak, sosyo-ekonomik önceliklerin oy verme davranışını yeniden etkilemeye başlamasıyla Yeşiller'in oylarında gerileme yaşanmıştır.

Diğer yandan seçimler, Alman sağı açısından önemli sonuçlar doğurmuştur. Bu bağlamda FDP, savaş sonrası dönemde ilk kez federal seçim barajının altında kalarak liberalizmi Bundestag'da temsilcisz bırakmıştır (Zur, 2017). Buna karşılık, AfD'nin özellikle Doğu eyaletlerinde ortaya çıkan sorunlara yönelik geliştirdiği yabancı düşmanı, ırkçı ve refah şövanisti politikalar, bölgede destek bulmaya başlamış ve dolayısıyla Alman sağı üzerindeki Hristiyan demokrat hegemonya sarsılmıştır. Siyasi rekabetin keskinleştiği ülkede CDU/CSU ve SPD, parlamentoya her zamankinden daha fazla aktörün girmesiyle bozulduğunu iddia ettikleri siyasi istikrar ortamını yeniden tesis edebilmek için güçlerini birleştirmeye karar vermiştir. Rakip partilere yönetim

şansı tanımak istemeyen ve sol koalisyona yeşil ışık yakmayan SPD yönetimi, Hristiyan demokratlarla yeniden büyük koalisyonda bir araya gelmiştir (Faas, 2015: 245).

#### **4. GEÇ KEMER SIKMA ÇAĞINDA ALMAN SİYASETİ (2014 - 2017): YENİ MEYDAN OKUMALARIN YÜKSELİŞİ**

##### **4.1. Krizin Dışsallaştırılması ve Göç: Popülist Sol Popülist Sağa Karşı**

Tarihsel açıdan değerlendirildiğinde, büyük krizlerin, savaşların ve sosyal çalkantıların ardından gündeme gelen büyük koalisyon olgusu, örneğin Yunanistan'da da aynı dönemde gözlemlendiği üzere, eskisi gibi yönetmenin zorlaştığı durumlarda ortaya çıkmaktadır. Solda Die Linke, sağda ise AfD'nin güç kazanmasıyla Alman parti sisteminin 2 kutuplu doğası, yani SPD ve Yeşiller'e karşılık CDU/CSU ve FDP ikilisinin oluşturduğu yapı, açık biçimde ortadan kalkmıştır. Artan siyasi rekabet, AP seçimlerinin sonuçlarına da yansımıştır.

Her şeyden önce ana akım partilerin söylemlerinin birbirlerine yaklaşması, sandığa yönelik ilgiyi azaltmıştır. Bunun yanında, kurumsal açıdan önemli bir gelişme olarak, seçimler öncesinde Anayasa Mahkemesi'nin AP seçimlerinde uygulanan yüzde 3'lük barajı anayasaya aykırı bularak kaldırması, vatandaşların parti sistemine tali yönden eklenen küçük partilere daha fazla yönelmesini teşvik etmiştir. Bu koşullar altında 25 Mayıs 2014 tarihinde yapılan AP seçimlerinde CDU yüzde 30 oyla 29, SPD yüzde 27.3 oyla 27, Yeşiller yüzde 10.7 oyla 11, Die Linke yüzde 7.4 ve AfD yüzde 7.1 oyla 7, CSU yüzde 5.3 oyla 5 ve FDP yüzde 3.4 oyla 3 vekil kazanmıştır.

Seçimlerin en çarpıcı sonucu, FDP'deki kan kaybının sürmesi ile özellikle Doğu eyaletlerinde yaşayan seçmenler üzerindeki etkisi her geçen artan AfD'nin güçlü meydan okuması karşısında radikal solun oylarında yaşanan düşüştür. Bu süreçte radikal aktörlerin daha çok birbirleriyle rekabete yönelmesi, ana akım aktörlerin bir süreliğine de olsa rahat nefes almasını sağlamıştır.

2014 AP seçimlerin ardından Alman siyasetinin temel gündem maddesini – radikal sağın da yadsınamaz katkısıyla- göçmen meselesi oluşturmuştur. Özellikle 2015 yazından itibaren ülkeye göç eden yabancıların sayısındaki ciddi orandaki artış, ülkede yeni tartışmalara yol açmıştır (Jackle, König, 2017). Bu durumun temel nedeni, iktidar partilerinin göçmenlerin güçlü Alman sanayisinin sürdürülmesindeki ve kozmopolit yapının korunmasındaki önemini vurgulamak yerine, herhangi bir siyasi maliyetle karşılaşmamak için göçmenlere yönelik alternatif bir söylem oluşturmamalarıdır.

Ana akım aktörlerin atılığında AfD ise artan göçmen sayısını, yeniden birleşmenin ardından beliren sorunlarla ilişkilendirerek toplumsal öfkenin kendilerinden olmayana, yani 'diğerlerine' yönelmesine sebebiyet vermiştir. Bu itibarla kısa süre

içerisinde yabancı karşıtı ve dışlayıcı söylem, özellikle alt sınıflar için cazip hale gelmiştir. Böylece yüksek işsizlik ve yoksulluk, siyasi ve ekonomik dışlanma ve çeşitli eşitsizliklerle karşı karşıya kalan Doğu eyaletlerinde radikal sağ ciddi bir taban bulmuştur.

Diğer taraftan solun Doğu eyaletlerindeki spesifik konumu da AfD olgusunu beslemiştir. Belirgin biçimde Almanya’da özellikle SPD’nin uzlaşmaz tavrı nedeniyle federal hükümetlerde yer alamayan Die Linke, yeniden birleşmenin ardından sola yönelik önyargıların kırılabilmesi için eyalet yönetimlerine katılmaya büyük önem göstermiştir. Bunun yanında, 1990 sonrası dönemde yerel yönetim yasaları ve modellerinde önemli değişikliklerin yaşandığı ve eyaletlere göre yerel yönetim yapılanmalarının değiştiği ülkede, eyalet yönetimlerinin ve yerel yönetimlerin sundukları kamu hizmetleri ve yerel hizmetler –örneğin kültür, eğitim ve kamu güvenliği gibi alanlarda- ağırlığını korumuştur (Sadioğlu, 2018: 31). Bu nedenle sol açısından eyalet deneyimlerinde başarılı olmak, aynı zamanda federal siyasette yükselmenin bir ön koşulu olarak düşünülmüştür.

Kamu politikası ve makro politikalar açısından hükümete katılarak daha demokratik, katılımcı, şeffaf, sosyal ve yeniden dağıtımcı bir düzenin inşa edilmesine yoğunlaşan sol aktör, özellikle “düşük gelirli, Hartz reformlarından etkilenen, işsizler, gençler ve devlet müdahalesi destekçileri” önceleyen bir programla seçmenlerin karşısına çıkmış ve başarılı seçim sonuçları elde ettiği Doğu eyaletleri arasında yer alan Berlin, Mecklenburg-Vorpommern ve Thüringiya’da çeşitli dönemlerde eyalet hükümetlerinde yer almıştır (McKay, 2012).

Hükümet deneyimleri sırasında partinin politika uygulamaları açısından ise farklı stratejiler izlediği görülmüştür. Bu minvalde, örneğin Berlin’de, oy artışının sağlanması gibi tamamen pragmatik bir stratejinin etkisi altında kalarak güven sağlamaya yönelik parti, federal hükümetin neoliberal reformlarının bölgesel uzantılarına karşı sessiz kalırken; Thüringiya’da ise işsizlik ve yoksulluk gibi sosyo-ekonomik problemleri çözmeye yönelerek federal uygulamalara karşı direnç göstermiştir (Hough *vd.*, 2007; Olsen, Hough, 2007).

Söz konusu tutarsızlığın temel nedeni, federal cumhuriyetin başkentinde uygulanacak bir radikal programın partiye yönelik önyargıları derinleştirerek alternatif solun federal hükümette yer alma planlarını suya düşürme ihtimali olmuştur. Bununla birlikte federal hükümetle uyumlu görüntünün sağlanması için Berlin’de verilen tavizler, özellikle gençlerin partiyi terk etmesi sonucunu doğurmuştur (McKay, 2012: 231). Diğer yandan kemer sıkma çağında federal Alman hükümetlerinin eyalet ve yerel düzeylerde yapılan harcamalarda izledikleri kemer sıkma politikaları–örneğin 2009’da yasalaşan bir kanunla Almanya’da borçların frenlenmesi için eyalet hükümetlerinin

harcamalarının sınırlandırılması gibi yasal düzenlemeler yoluyla (Potrafke *vd.*, 2016)-ve özellikle SPD'nin sert muhalefeti nedeniyle seçimlerde söz verilen sol politikaların uygulamaya sokulamaması gibi nedenler, sol programın uygulanmasını yapısal olarak imkânsız hale getirmiştir. Tüm bu nedenlerle Die Linke'nin Doğu'daki hükümet deneyimleri, vatandaşların beklentilerini karşılayamamıştır.

Öte yandan AfD'nin 'Doğu sorununu' politize ederek atılım dönemine girmesinde yabancı düşmanı ve İslam karşıtı 'Batı'nın İslamlaşmasına Karşı Vatandaşlar' (PEGIDA) örgütünün faaliyetleri de etkili olmuştur. Ekim 2014'te Naziler dönemine açık biçimde sempati duyan dazlakların güçlü olduğu Doğu Almanya'nın önemli merkezlerinden Dresden'de kurulan PEGIDA'nın öncülük ettiği toplumsal protestolar, bölgedeki genel memnuniyetsizliğin bir dışavurumudur (Dostal, 2015). Ülkedeki azımsanamayacak sayıdaki Türkiye göçmeni nüfusu da hesaba katarak Almanya'nın hızla Müslümanlaştırıldığını savunan örgüt, İslam karşıtlığını benimsemiştir.

Söz konusu yapının kurulmasına paralel olarak ülkede göçmenlere yönelik şiddet olayları hız kazanmıştır. Ne var ki siyasi kaygıların ön plana çıktığı iktidar kanadı, aşırı sağla mücadelede pasif kalmıştır (Wolf, 2015: 87). Büyüyen sosyal sorunlara düşük asgari ücretin yasalaştırılması gibi palyatif önlemlerle yanıt veren federal hükümet, kamusal söylemi belirleme noktasında da vasat bir performans sergilemiştir. Merkez partilerinin sessiz onayıyla siyasi rekabetin temel dinamiklerini belirleyen aktör konumuna yükselen AfD, son tahlilde toplumsal tabanını genişleterek ülkede savaş sonrası dönemde ilk kez CDU/CSU'nun sağında istikrarlı ve güçlü bir partinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır.

Siyasi açıdan değerlendirildiğinde, yeni politika alanlarına açılarak Alman parti sisteminin geleneksel ayarlarını kökünden sarsan AfD'yle mücadelede ön plana çıkan temel aktör Die Linke olmuştur. Göçmenlere yönelik öfkeli açıklamalar yerine dayanışmaya ve savaş karşıtlığına vurgu yapan parti, alternatif göçmen söylemini benimsemiştir. Örneğin, bu itibarla, "göçmen krizinin doğal kaynakların ve insan emeğinin sömürülmesine dayanan ekonomik sistemdeki eşitsizliklerin doğal bir ürünü olduğu, orta sınıfların sosyal istikrarsızlıkla tehdit edilerek korku toplumu yaratıldığı ve zenginler ve yoksullar arasındaki uçurumun düzenli biçimde artmasının göçmen karşıtı duyguları güçlendirdiği" iddia edilmiştir (Bouma, 2016).

Ne var ki göçmen meselesinde toplumsal algıyı ters yüz etmeyi amaçlayan radikal solun dayanışmacı söylemi, 2016'da Köln'deki yılbaşı kutlamaları sırasında meydana gelen taciz skandalları ve sığınmacı sayısının düzenli biçimde artmasını başarılı biçimde politize eden radikal sağ nedeniyle gözden düşmüştür. Bu nedenle

sosyal adalet, adil vergilendirme ve güçlü refah devleti gibi taleplere yönelik toplumsal ilgi, 2017 seçimleri öncesinde zayıflamıştır.

#### 4.2. Alman Siyasetinde Yeniden Gruplaşma Eğilimi ve 2017 Seçimleri

Bu koşullar altında 24 Eylül 2017 tarihinde gerçekleştirilen federal seçimleri yüzde 26.8 oyla 200 vekil elde eden CDU ilk sırada tamamlarken, SPD yüzde 20.5 oyla 153 vekilde kalmıştır. Bu partileri yüzde 12.6 oy ve 94 vekille AfD, yüzde 10.7 oy ve 80 vekille FDP, yüzde 9.2 oy ve 69 vekille Die Linke, yüzde 8.9 oy ve 67 vekille Yeşiller ve yüzde 6.2 oy ve 46 vekille CSU izlemiştir.

Federal seçimlerin en ilgi çekici sonucu, AfD'nin büyük bir sıçrayış gerçekleştirerek parlamentonun en büyük üçüncü partisi olmasıdır. Aynı zamanda bu sonuç, Almanya'da savaş sonrası dönemde CDU/CSU'nun sağında yer alan bir partinin elde ettiği en büyük başarı olarak kayıtlara geçmiştir. AfD'nin elde ettiği başarıya benzer biçimde son yıllarda gözden düşen FDP de yeniden ivme kazanarak Hristiyan demokratlara yönelik siyasi memnuniyetsizliğin kazananları arasında yer almıştır.

Solda ise seçimlerin kaybedeni, bir önceki seçime kıyasla yüzde 5'in üzerinde oy kaybeden SPD olmuştur. Kızıl – yeşil hükümet deneyiminin ardından ideolojik, programatik ve stratejik önceliklerini belirleme noktasında ciddi kafa karışıklıkları yaşayan sosyal demokratlar, seçmenlerin oy verme davranışının değişmesinde belirleyici olmuştur. Doğu'da AfD'nin meydan okumasına rağmen istikrarlı bir sonuç elde eden Die Linke ise her ne kadar sosyal demokratların düşüşünden yararlanan temel aktör olmayı başaramasa da, parti sistemindeki pozisyonunu sağlamlaştırmıştır.

AfD'nin varlığına rağmen ve 2019 Berlin eyalet seçimlerini Die Linke'nin kazanması örneğinde açık biçimde görüldüğü üzere, günümüzde radikal sola oy veren seçmenler, ağırlıklı olarak eski Doğu Alman eyaletlerinde yaşamayı sürdürmektedir. Bu durumun başlıca nedeni, yeniden birleşme öncesinde verilen sözlerin aksine, bölgenin günümüzde dahi Batı Alman ekonomisine ve sosyal yapısına tam olarak entegrasyonunun sağlanamamasıdır.

Çok erken ve çok hızlı biçimde gerçekleşen birleşme süreci nedeniyle Doğu'da beliren sorunlar, hala çözüm beklemektedir. Almanya'da uzun yıllara yayılan güçlü büyüme eğilimine karşılık, ortaya çıkan refahtan yeterince pay alamayan bölge vatandaşları, Batı Alman kurumlarına ve ordoliberal ekonomik düzene tepkiyle yaklaşarak solun sosyal adalet talebini desteklemeyi sürdürmektedir. Birleşmenin ardından ikinci sınıf vatandaş statüsüne düşen Doğu halkı, günümüzde bölgedeki güçlü sosyalist kültürden ve geçmişin dayanışma kültürüne, toplumsal yapısına ve cömert

refah devletine duyulan 'Ostalgie'den (nostalji) yararlanmaya devam etmektedir (Sierp, 2009).

Doğu'daki yadsınamaz etkisine rağmen radikal solun bölgedeki başarılarının geri döndürülemez olduğunu savunmak ise güçtür. Literatürde partinin bölgedeki geleceğine ilişkin olarak geliştirilen 2 hipotez mevcuttur. Bunlardan ilki olan yakınsama hipotezinde (convergence hypothesis), Doğu ve Batı Alman eyaletlerinin zamanla sosyo-yapısal açıdan birbirlerine benzeyeceği ve böylece iki bölge arasında eşitsizlik yaratan ekonomik, sosyal ve politik koşulların zamanla ortadan kalkacağı savunulmaktadır (Doerschler, 2015: 380). Bu durumun radikal solun oylarını gerileteceği iddia edilmektedir.

Buna karşılık ıraksama hipotezinde (*divergence hypothesis*) ise, Alman vatandaşlarının esas olarak iki farklı siyasal kültür altında sosyalleşmeleri ve süregiden bölgesel eşitsizlikler nedeniyle bölgeler arasındaki farklı siyasal davranışların süreceği öngörülmektedir (Doerschler, 2015: 380). Her ne kadar farklı sorunlar ve talepler üzerinden yeni aktörlerin parti sistemine eklenmesi mümkünse de, mevcut koşullar altında Doğu eyaletlerinin ekonomik gelişmişlik ve refah düzeyi açısından Batı'dakilerin oldukça gerisinde kalması ile ana akım siyasi aktörler marifetiyle Doğu sorununun çözümsüzlüğe terk edilmesi gibi nedenlerle Die Linke'nin bölgedeki 'Volkspartei' (halk partisi) konumunun sürmesi daha olası görünmektedir. Bununla birlikte son yıllarda AfD'nin bölgede güç kazanması ise radikal solun işinin eskisi kadar kolay olmadığını kanıtlamaktadır.

## SONUÇ

SPD'nin Alman toplumunda büyük kabul görmüş taleplerine (sosyal adalet, yeniden dağıtım, aktif sendikalar ve güçlü sosyal koruma gibi) yabancılaşarak neoliberal uzlaşya eklenmesine karşılık Die Linke, ulusal parti sisteminde sosyal demokratların terk ettiği alana kaymıştır. Kemer sıkma mantığına yapısal olarak karşı çıkan radikal sol, ana akım aktörlerden ayrılarak Alman hükümetlerinin izlediği politikalara karşı oluşan öfkeden siyasi olarak yararlanmayı başarmıştır. Böylece daha çok eski sosyal demokrat seçmenlerin desteğini alan parti, toplumsal tabanını genişletmiştir. Bu durum, Alman solunda yeniden gruplaşma eğiliminin sınırlı da olsa söz konusu olduğunu ortaya koymaktadır.

Buna karşılık, Alman sağında ise h AfD, toplumsal öfkenin ülkede sayıları hızla artan göçmenler ile beceriksiz yönetimlere ve tembel halklara ev sahipliği yaptığını iddia ettiği çevre ülkelere çevrilmesi sonucunu doğurmuştur. Siyasi kaygıları ön plana çıkan ana akım aktörlerin de benzer bir yaklaşımı benimsemesiyle AfD, gerek kamusal söylem gerekse de parti rekabetini belirleyen meseleler üzerinde etkili olmuştur.

Sonuç olarak, ulusal parti sisteminin hâkim aktörleri, kemer sıkma çağında (popülist) radikal solun ve sağın tazyiki altında kalarak gerileme dönemine girmiştir. Böylece Alman parti sistemi yeniden yapılandırılmış ve Güney Avrupa parti sistemlerinde gözlemlendiği kadar yıkıcı olmasa da, merkez ülkelerde de siyasi ayarların köklü değişimlere açık olduğu kanıtlanmıştır.

Günümüzde Doğu eyaletlerinde sağ popülizmin güçlü meydan okumasıyla karşı karşıya kalan radikal solun içerisinde bulunduğu siyasi tıkanıklığı aşmak için geliştirebileceği yöntemlerin başında, Batı eyaletlerine açılma stratejisi yer almaktadır. PDS – WASG birleşmesine rağmen günümüzde hala Batı eyaletlerindeki işçi sınıfı üzerinde ciddi bir etkiye sahip olmayan ve dolayısıyla bölgede yalnızca marjinal bir aktör konumunda bulunan Die Linke, her ne kadar son yıllarda Bremen (2019) ve Hamburg (2015) gibi eyaletlerde yapılan seçimlerde kısmi oy artışları sağlasa da, bölgedeki emekleme döneminin daha uzun yıllar süreceği ortadadır. Bu durumda Die Linke'nin parti sisteminde istikrarlı bir aktör olarak ön plana çıkmasının yanında, yeni bir atılım dönemine girmesi, kısa vadede pek de mümkün görünmemektedir.

Diğer yandan SPD'nin dümeni yeniden sola kırması halinde radikal solun memnuniyetsiz sosyal demokrat seçmenleri kaybetme riski bulunmaktadır. Ne var ki 2017 yılında SPD'nin liderliğine seçilen Martin Schulz'un birkaç gönülsüz girişiminin ardından parti ideolojisinin ve programının yeniden belirlenme çabasının başarısızlığa uğraması, sosyal demokratlarda belirsizlik ikliminin alternatif solu güçlendirecek biçimde sürmesinin daha olası olduğunu düşündürmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akçay, Ü., A.R. Güngen (2016), *Finansallaşma, Borç Krizi ve Çöküş: Küresel Kapitalizmin Geleceği*, Ankara: NotaBene Yayınları.
- Arzheimer, K. (2006), ““Dead Men Walking?” Party Identification in Germany, 1977-2002”, *Electoral Studies*, 25, 791-807.
- Arzheimer, K. (2015), “The AfD: Finally a Successful Right-Wing Populist Eurosceptic Party for Germany?”, *German Politics*, 38(3), 535-556.
- Bailey, D.J. (2016), “Capitalist Crisis or Crisis of Capitalism? How the Radical Left Conceptualises the Crisis”, in L. March, D. Keith (eds.), *Europe's Radical Left: From Marginality to the Mainstream?*, London and New York: Rowman & Littlefield, 51-70.
- Berbair, N., M. Lewandowsky, J. Siri (2015), “The AfD and its Sympathisers: Finally a Right-Wing Populist Movement in Germany?”, *German Politics*, 24(2), 154-178.
- Bieling, H.J. (2012), “European Governance: On the Relationship Between Democratic and Non-democratic Deliberation Within the European Multi-level System”, *World Political Science Review*, 8(1) 201-216.

- Bieling, H.J. (2014), "Shattered Expectations: The Defeat of European Ambitions of Global Financial Reform", *Journal of European Public Policy*, 21(3), 346-366.
- Bouma, A. (2016), "Ideological Confirmation and Party Consolidation: Germany's Die Linke and the Financial and Refugee Crises," in L. March, D. Keith (eds.), *Europe's Radical Left: From Marginality to the Mainstream?*, London and New York: Rowman & Littlefield, 133-154.
- Bowyer, B.T., M.I. Vail (2011), "Economic Insecurity, the Social Market Economy, and Support for the German Left", *West European Politics*, 34(4), 683-705.
- Cahuc, P., S. Carcillo, U. Rinne, K. F. Zimmermann (2013), "Youth Unemployment in Old Europe: The Polar Cases of France and Germany", *Journal of European Labor Studies*, 2(18), 1-23.
- Charalambous, G. (2011), "All the Shades of Red: Examining the Radical Left's Euroscepticism", *Contemporary Politics*, 17(3), 299-320.
- Çubukçu, S.U. (2013), "Sosyal Demokrasi: Melez Bir Politik Gelenek", in H. B.Örs (ed.), 19. *Yüzyıldan 20. Yüzyıla Modern Siyasal İdeolojiler*, İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 253-306.
- Die Linke Parti Programı (2011), [https://en.dielinke.de/fileadmin/download/english\\_pages/programme\\_of\\_the\\_die\\_linke\\_party\\_erfurt\\_2011.pdf](https://en.dielinke.de/fileadmin/download/english_pages/programme_of_the_die_linke_party_erfurt_2011.pdf), E.T.: 05.07.2019.
- Dingelday, I. (2007), "Between Workfare and Enablement – The Different Paths to Transformation of the Welfare State: A Comparative Analysis of Activating Labour Market Policies", *European Journal of Political Research*, 46, 823-851.
- Doerschler, P. (2015), "Die Linke: Still an Eastern Cultural Icon?", *German Politics*, 24(3), 377-401.
- Dostal, J.D. (2015), "The Pegida Movement and German Political Culture: Is Right-Wing Populism Here to Stay?", *The Political Quarterly*, 86(4), 523-531.
- Dyson, K. (2008), "A Crisis of Leadership in the Euro Area," *The Euro at 10: Europeanization, Power, and Convergence*, Ed. by. Kenneth Dyson, Oxford-New York, Oxford University Press, 2008, 132-164.
- Eisenberg, C.W. (1996), *Drawing the Line: The American Decision to Divide Germany, 1944-1949*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Faas, T. (2015), "The German Federal Election of 2013: Merkel's Triumph, the Disappearance of the Liberal Party, and Yet Another Grand Coalition", *West European Politics*, 38(1), 238-247.
- Hildebrandt, C. (2011), "The Left Party in Germany", in B. Daiber, C. Hildebrandt, A. Striethorst (eds.), *From Revolution to Coalition – Radical Left Parties in Europe*, Berlin: Rosa-Luxemburg Foundation, 93-113.
- Hildebrandt, C. (2013), "A Political Earthquake in Germany", *Transform*, 13, 149-154.
- Hough, D. (2010), "From Pariah to Prospective Partner? The German Left Party's Winding Path towards Government", in (J. Olsen, M. Kob, D. Hough (eds.), *Left Parties in National Governments*, London: Palgrave Macmillan, 138-154.



- Hough, D., M. Koß (2009), “Populism Personified or Reinvigorated Reformers? The German Left Party in 2009 and Beyond”, *German Politics and Society*, 27(2), 76-91.
- Hough, D., M. Koß, J. Olsen (2007), *The Left Party in Contemporary German Politics*, New York: Palgrave Macmillan.
- Hudson, K. (2000), *European Communism since 1989: Towards a New European Left?*, Basingstoke: Macmillan.
- Jackle, S., P.D. König (2017), “The Dark Side of the German ‘Welcome Culture’: Investigating the Causes behind Attacks on Refugees in 2015”, *West European Politics*, 40(2), 223-251.
- Kitschelt, H., W. Streeck (2003), “From Stability to Stagnation: Germany at the Beginning of the Twenty-first Century”, *West European Politics*, 26(4), 1-34.
- Küçükali, C. (2014), “The Perceptions, Attitudes and Political Strategies of ‘Die Linke’: A Political Discourse Analysis”, *GeTMA Working Paper Series*, 2, 1-72.
- Major, P. (1997), *The Death of the KPD: Communism and Anti-Communism in West Germany, 1945-1956*, New York: Oxford University Press.
- March, L., C. Mudde (2005), “What’s Left of the Radical Left? The European Radical Left After 1989: Decline and Mutation”, *Comparative European Politics*, 3, 23-49.
- McGiffen, S. (2011), “Bloodless Coup d’Etat: The European Union’s Response to the Eurozone Crisis”, *Socialism and Democracy*, 25(2), 25-43.
- McKay, J. (2017), “The Berlin Land Election 2011”, *German Politics*, 21(2), 228-238.
- Mewes, H. (1983), “The West German Green Party”, *New German Critique*, 28, 51-85.
- Nachtwey, O., T. Spier (2007), “Political Opportunity Structures and the Success of the German Left Party in 2005”, *Journal of Contemporary Central and Eastern Europe*, 15(2), 123-154.
- Neumayer, C. (2016), “Contested Hashtags: Blockupy Frankfurt in Social Media”, *International Journal of Communication*, 10, 5558-5579.
- Olsen, J. (2007), “The Merger of the PDS and WASG: From Eastern German Regional Party to National Radical Left Party?”, *German Politics*, 16(2), 205-221.
- Olsen, J. (2018), “The Left Party and the AfD: Populist Competitors in Eastern Germany?”, *German Politics and Society*, 36(1), 70-83.
- Olsen, J. (2007), “Don’t Think Twice, It’s Alright: SPD – Left Party / PDS Coalitions in the Eastern German Länder”, *German Politics and Society*, 25(3), 1-24.
- Oppelland, T. (2012), “Rituals of Commemoration – Identity and Conflict: The Case of Die Linke in Germany”, *German Politics*, 21(4), 429-443.
- Patton, D.F. (2013), “The Left Party at Six: The PDS – WASG Merger in Comparative Perspective”, *German Politics*, 22(3), 219-234.
- Potrafke, N., M. Riem, C. Schinke (2016), “Debt Brakes in the German States: Governments’ Rhetoric and Actions”, *German Economic Review*, 17(2), 253-275.
- Proksch, S - O., J.B. Slapin (2006), “Institutions and Coalition Formation: The German Election of 2005”, *German Politics*, 21(2), 540-559.

- Saalfed, T. (1990), "The West German Bundestag After 40 Years: The Role of Parliament in a 'Party Democracy'", *West European Politics*, 13(3), 68-89.
- Sadioğlu, U. (2018), *Türkiye ve Almanya'da Yaşanan Yerel Yönetimler Reformunun Karşılaştırılması: Yeni Bir Model Önerisi*, Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Sierp, A. (2009), "Nostalgia for Times Past. On the Uses and Abuses of the Ostalgie Phenomenon in Eastern Germany", *Contemporary European Studies*, 4(2), 47-60.
- Solty, I. (2008), "The Historic Significance of the New German Left Party", *Socialism and Democracy*, 22(1), 1-34.
- Storm, S., C.W.M. Naastepad (2015), "Crisis and Recovery in the German Economy: The Real Lessons", *Structural Change and Economic Dynamics*, 32, 11-24.
- Taylor, R. (2009), "Europe's Divided Left", *Dissent*, 56(2), 5-9.
- Wolf, F.O. (2015), "The Radical Left in Germany", *Socialism and Democracy*, 29(3), 81-92.
- Zur, Roi. (2017), "When Valence Crushes: Explaining the Electoral Failure of the German FDP in the 2013 Election", *German Politics*, 26(3), 380-397.

**EXPOSURE TO LIQUIDITY  
RISK AND EQUITY RETURNS  
IN BORSA ISTANBUL**

*Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 441-464*

**A. Doruk GUNAYDIN**

Assist.Prof.Dr., Sabancı University  
Sabancı Business School  
dorukgunaydin@sabanciuniv.edu

*This article is derived from the doctoral thesis  
accepted by Sabancı University Institute of  
Social Sciences, Department of Finance on  
09/06/2016.*

**A**bstract: This study investigates the equity exposure to liquidity risk factors in Borsa Istanbul between 1992-2015. Stock level cross-sectional regression and univariate portfolio analysis are utilized to examine the predictive ability of liquidity risk in Turkish markets. The widest range of illiquidity proxies are used to test this effect. Cross-sectional regression analyses show that illiquidity betas predict expected equity returns. This relation remains robust when well-known priced factors are controlled for. The univariate portfolio analysis documents that equities that are more sensitive to illiquidity shocks generate 5% higher annualized returns than those that are less sensitive to liquidity shocks. Hence, these findings show that liquidity exposure is indeed priced for equity returns in Borsa Istanbul.

**Keywords:** *Liquidity risk, emerging markets, equity returns, asset pricing.*

# LİKİDİTE HASSASİYETİNİN BORSA İSTANBUL'DAKİ PAY SENETLERİNİN GETİRİLERİ ÜZERİNE ETKİSİ

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 441-464

## A. Doruk GÜNAYDIN

Dr.Öğr.Üyesi, Sabancı Üniversitesi  
Yönetim Bilimleri Fakültesi  
dorukgunaydin@sabanciuniv.edu

*Bu çalışma, Sabancı Üniversitesi Sosyal Bilimler  
Enstitüsü Finans Anabilim Dalı tarafından  
09/06/2016 tarihinde kabul edilen doktora tezinden  
türetilmiştir.*

**Öz:** Bu makalede, likidite riskinin Borsa İstanbul'da işlem gören pay senetlerinin getirilerine olan hassasiyeti 1992–2015 yılları arası için incelenmiştir. Likidite riskinin Türkiye piyasalarında fiyatlanıp fiyatlanmadığını test edebilmek amacı ile kesitsel regresyon ve portföy analizleri yapılmıştır. Bu etkiyi test edebilmek amacı ile en kapsamlı likidite ölçütleri kullanılmıştır. Hisse bazında kesitsel regresyon sonuçları, likidite azlığı betası ve gelecek 1 aydan 6 aya kadar beklenen hisse senedi getirileri arasında istatistiksel olarak anlamlı pozitif bir ilişki olduğunu göstermektedir. Sonuçlar; piyasa, defter-piyasa değeri oranı ve momentum faktörleri kontrol edilerek desteklenmiştir. Tek değişkenli portföy analizi, likidite azlığına hassasiyeti yüksek hisse senetlerinin, likidite azlığına hassasiyeti düşük hisse senetlerine göre yıllık %5 daha fazla getiriye sahip olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlara bakarak, Borsa İstanbul'da likidite riskinin gerçekten de hisse senedi getirileri için fiyatlandığı gösterilmiştir.

**Anahtar Sözcükler:** likidite riski, gelişen piyasalar, pay senedi getirileri, varlık fiyatlama.

## INTRODUCTION

In finance, according to the arbitrage pricing theory (APT), which is explained by Ross (1976), securities that are more sensitive to systematic risk factors must compensate investors with higher returns. The sensitivity of each security with respect to each risk factor is shown by a factor-specific beta coefficient. Although APT allows for the use of several risk factors that explain security returns, it does not have the ability to specify the factors *ex ante*. Illiquidity proxies are good candidates for the mentioned risk factors since unexpected variations in liquidity can affect firms' cash flows and investment opportunities.

Several studies in the literature have been dedicated to investigating the link between illiquidity and equity returns. There are two different ways that liquidity can affect asset returns. The first way is that liquidity being a characteristic of the asset returns. Secondly, liquidity can be thought of as a different and distinct risk factor. (e.g Sadka, 2006; Lee, 2011). In this study, I consider liquidity as a separate risk factor. Acharya and Pedersen (2005) introduce a new asset pricing model which is adjusted for liquidity and claim that if an equity's illiquidity moves inversely either with the market return or with the market liquidity, then that stock will have a significantly lower average return. The reason behind this conjecture is that investors are ready to pay a higher price for equities which are easier and less costly to exit when liquidity dries up in the market. Lee (2011) examines liquidity as a stock-specific attribute and as a separate risk factor at the same time in international equity markets and finds a positive link between illiquidity risk and expected equity returns in these different countries. Moreover, Asparouhova *et al.* (2010) stress the importance of illiquidity measure selection by showing that the sensitivity of future equity returns to different measures of illiquidity is biased towards finding a premium. Although prior literature investigates stock's exposure to systematic liquidity risk in U.S. markets, the evidence in emerging markets, especially in Turkey, is still not complete.

This study aims to further understand the role of liquidity exposure in the Turkish stock market. I provide a better understanding of stocks' exposures to various illiquidity risk factors through estimated factor betas with respect to these illiquidity risk factors and investigate the role of these betas in predicting expected equity returns. Following Bali *et al.* (2011), I first estimate factor betas using monthly stock returns and then calculate the sensitivity of stock returns towards these factor betas. In other words, instead of the pricing capability of the factors, I test the pricing capability of the sensitivity coefficients on the factors. Therefore, if these financial factors indeed proxy for risk factors, stocks that are more sensitive to these factors ought to earn a compensation for risk in a risk-averse economy.

This paper has two main contributions to the literature. First, I prove that liquidity risk is priced in Turkish equities. Second, Liu (2006) and Subrahmanyam (2010) point out that results found in liquidity literature depend on the liquidity proxies used. Hence, to alleviate their concern, I gather an extended number of illiquidity metrics that can be utilized in Borsa Istanbul to fully comprehend the whole aspect of liquidity risk using daily data.

I find that the relationship between illiquidity betas and expected equity returns is significantly positive for different return horizons. The results are robust to the presence of size, value and momentum factor in regression analyses. Additionally, univariate portfolio level analysis documents that equities that are more sensitive to illiquidity generate higher returns than those that are low sensitive to illiquidity. Hence, I conclude that the sensitivity to illiquidity is actually priced in the Turkish stock market.

The article proceeds as follows. The second section details the methodology and data used in this study. The third section explains the findings. The fourth section concludes.

## 1. DATA AND METHODOLOGY

### 1.1. Illiquidity Variables

As in Amihud (2002), monthly illiquidity proxy,  $Illiq_{it}$ , is calculated as the monthly average of absolute daily equity return to the daily Turkish Lira trading volume for each equity. Specifically,  $Illiq_{it}$  is defined as:

$$Illiq_{it} = 1/D_{it} \sum_{d=1}^{D_{it}} \frac{|R_{idt}|}{VOL_{idt}} \quad (1)$$

where  $|R_{idt}|$  is the absolute daily return on equity  $i$  on day  $d$  of month  $t$ ,  $VOL_{idt}$  is the corresponding daily Turkish Lira trading volume and  $D_{it}$  is the number of non-missing return days for each equity. This ratio equals to the absolute price variation per local currency (Turkish Lira) of daily trading volume. This illiquidity proxy builds on the idea of price response when there is fluctuation in order flow.

Because illiquidity fluctuates dramatically over the sample period, the mean-adjusted equivalent of  $Illiq_{it}$  is computed and utilized in the analyses. First, average market illiquidity is computed across equities for each month as:

$$Avilliq_t = 1/N_t \sum_{i=1}^{N_t} Illiq_{it} \quad (2)$$

where  $N_t$  is the number of distinct equities in each month. Second, the mean-adjusted illiquidity proxy is computed as:

$$IlliMA_{it} = Illi_{it} / Avilli_{it} \quad (3)$$

The main benefit of this illiquidity proxy is that it captures the relative illiquidity of each equity with respect to other equities that are traded in the markets.

Following Ben-Rephael et al. (2010), inflation-adjusted version of Amihud illiquidity proxy is calculated to adjust for inflationary pressure as:

$$IlliRKW_{it} = 1/D_{it} \sum_{d=1}^{D_{it}} \frac{|R_{idt}|}{VOL_{idt} \cdot inf_t} \quad (4)$$

where  $inf_t$  is the adjustment factor for inflation.<sup>1</sup>

To minimize the effects of extreme observations, following Karolyi et al. (2012),  $KLV_{it}$  measure is calculated and used in the analyses as:

$$KLV_{it} = 1/D_{it} \sum_{d=1}^{D_{it}} \left\{ \ln \left( 1 + \frac{|R_{idt}|}{VOL_{idt}} \right) \right\} \quad (5)$$

Additionally, to eliminate the non-synchronous trading effect, Kang and Zhang (2014) proposed a modified Amihud measure by taking non-trading days into consideration as:

$$IlliZERO_{it} = \left[ \ln \left( \frac{1}{D_{it}} \sum_{d=1}^{D_{it}} \frac{|R_{idt}|}{VOL_{idt}} \right) \right] \times (1 + NT\%_{it}) \quad (6)$$

where  $NT\%$  is the ratio of non-trading days to the total number of days in each month. Emerging markets, like Turkey, sometimes suffer from thin and infrequent trading, therefore Amihud proxy may not work perfectly for equities that have an abundance of non-trading days. In other words,  $IlliZERO_{it}$  corrects for the biases associated with zero returns.

Lastly, Gamma measure is calculated using the following regression which is introduced by Pastor and Stambaugh (2003):

$$R_{i,d+1,t}^e = \theta_{it} + \phi_{it} R_{idt} + \gamma_{it} \text{sign}(R_{idt}^e) \times VOL_{idt} + \varepsilon_{i,d+1,t} \quad d=1, \dots, D \quad (7)$$

where  $R_{idt}^e$  is the equity return in excess of the market portfolio on each day  $d$ ,  $R_{i,d+1,t}^e$  is the equity  $i$ 's next day excess return, and  $VOL_{idt}$  is the trading volume. One-day-ahead excess stock return is used as the

predictive variable since the *Gamma* variable detects the effect of contemporaneous order flow fluctuations on future daily stock returns. To proxy for illiquidity, the slope coefficient *Gamma* ( $\gamma_{it}$ ) is multiplied by -1. This illiquidity proxy measures reciprocal of previous day's order flow impact. The absolute value of this illiquidity proxy moves in parallel with the implied price change. In other words, heavier volume-related return reversals are related to higher illiquidity.

## 1.2. Data and Empirical Methodology

All stock level information is provided by Stockground.<sup>2</sup> The sample is between January 1992 to December 2015. The sample includes all financial and non-financial firms in Borsa İstanbul. To avoid survivorship bias, I also keep all delisted stocks in the sample. Only common equities are retained in the sample. Stock level data, returns, prices and number of shares outstanding data are adjusted for stock splits, right offerings and dividend payments. I compound daily stock returns to calculate monthly returns. Widely used financial factors are constructed for Borsa İstanbul by using the non-parametric portfolio analysis. Market portfolio (*MKT*) is proxied by Borsa İstanbul-100 index. Fama and French (1993)'s size (*SMB*) and value (*HML*) factors are calculated by grouping equities into quintiles based on market capitalization and book-to-market ratios, respectively. Then, the monthly return spread between the extreme portfolios are calculated. Following Carhart (1997), the momentum factor (*UMD*) is estimated as the monthly return spread between 30 percent of equities with the highest past six-month cumulative returns (winders) and the 30 percent of equities with the lowest past six-month cumulative returns (losers). The portfolios are re-formed monthly.

The methodology of Fama and French (1992) is followed to match the accounting data with the return data. Specifically, monthly equity returns between July of each year and June of next year are matched with the accounting data from previous year ends to make sure that accounting information is revealed to the public before portfolios are formed. To be eligible for the tests in each year, I require that a stock must have a valid stock level information data as of December of the prior year. To calculate the sensitivity betas with respect to illiquidity proxies, I also require that an equity must contain at least 15 non-missing monthly returns during the past 24 months preceding July of each year. To eliminate the effect of outliers, illiquidity proxies are truncated at the 1% and 99% percentiles. Momentum is calculated as the cumulative past six-month stock return during months  $t-7$  to  $t-2$ . By calculating momentum effect, the prior month is excluded since monthly stock returns exhibit strong monthly autocorrelation.

This article aims to investigate the significance of illiquidity exposure on the cross-section of expected equity returns. This goal can be reached by parametric tests



and I conduct these analyses to investigate the predictive ability of liquidity betas. The test consists of two stages. In the first stage, I run univariate time-series monthly regression of equity returns on the risk factors using 24 months of data. In the second stage, future equity returns are regressed each month on factor betas found in first stage during the period 1994-2015. Put differently, from January 1992 to December 1993, I use the first two years of monthly equity returns to estimate the factor sensitivities for every individual stock during the sample period. I utilize a monthly rolling regression methodology with a 24 months of estimation window to estimate the monthly factor sensitivities using the following regression:

$$R_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_{i,t}^F \cdot F_t + \varepsilon_{i,t} \quad (8)$$

where  $R_{i,t}$  is the monthly excess equity return and  $F_t$  is one of the 10 well-known financial and illiquidity risk factors each month  $t$ .  $\alpha_{i,t}$  and  $\beta_{i,t}^F$  are the alpha and the risk factor  $F$ 's beta for each stock, respectively. In Eq. (8), I consider 10 variables as risk factors, including *MKT*, *SMB*, *HML*, *UMD*, *Illiq*, *IlliqRKW*, *IlliqMA*, *KLV*, *Illiqzero*, and *Gamma*. In other words, Eq. (8) consists of 10 separate univariate regression equations. In each regression, I use a different risk factor.

In the second stage, one-, three-, and six-month forward individual stock returns are cross-sectionally regressed on the univariate different factor sensitivities utilizing the Fama-MacBeth (1973) methodology:

$$R_{i,t+n} = \omega_t + \lambda_t \cdot \beta_{i,t}^F + \varepsilon_{i,t+n} \quad (9)$$

where  $R_{i,t+n}$  is the cumulated excess return on stock  $i$  from month  $t$  to month  $t+n$  and  $\beta_{i,t}^F$  is the risk factor  $F$ 's beta for stock  $i$  in each month  $t$  estimated using Eq. (8).  $\omega_t$  and  $\lambda_t$  are the monthly alpha and coefficients from the previous cross-sectional regressions, respectively. Eq. (9) is also a collection of 10 regressions where each regression is estimated using each financial risk factor beta independently. I also perform statistical significance tests following Newey-West (1987) correction.<sup>3</sup> This second set of regression begin in January 1994.

## 2. Empirical Results

### 2.1. Descriptive Statistics

Table 1 reports stock-level summary statistics of firm-level stock returns and risk factors that are utilized in this paper. Panel A reports summary statistics for stock returns quoted in Borsa Istanbul for one-, three- and six-months holding periods. The mean monthly stock return is 3.8%, surpassing the median return of 1.01%. The standard deviation of the equity return is 20.01%. The return distribution is positively

skewed and leptokurtic. Observe that similar patterns exist for 3- and 6-month return horizons. Panel A, Table 1 reveals that stock returns have non-normal distribution. Panel B of Table 1 reports the summary statistics for market, size, value and momentum factors as well as six illiquidity factors. I observe that the *SMB* and *HML* have positive means of 0.0086 and 0.0026, respectively echoing the results of Cakici et al. (2013) regarding the effect of size and value in international markets. *SMB* and *HML* exhibit slight negative skewness. *UMD* has a negative mean of -0.0085, revealing the existence of a reversal effect for equity returns in Borsa Istanbul. The Amihud illiquidity proxy (*Illiq*) and *KLV* measures have average values of 35.3603 and 35.4224, respectively. Both of the illiquidity proxies display highly leptokurtic characteristics. *IlliqRKW* has an average of 0.5282, implying that the average price variation per one million Turkish Lira trading volume equals to 53%. The mean-adjusted Amihud measure (*IlliqMA*) has an average of 0.8932. *Illiqzero* has a negative mean (-1.7013). *Gamma* has mean (median) values of 0.2972 (0.0006) and has a high kurtosis (37.7794).

## 2.2. Univariate Factor Betas in Cross-Sectional Regressions

Table 2 presents summary statistics for the factor betas estimated using the time-series univariate regressions of each factor on individual stock returns.  $\beta^{SMB}$  has a mean value of 0.1673 with a slightly positive skewness statistic of 0.3418. The mean value of  $\beta^{HML}$  is 0.4565 with a standard deviation of 0.9626.  $\beta^{UMD}$  has a negative mean of -0.8964,  $\beta^{MKT}$  has a mean of 0.8644 and both have almost symmetrical distributions since the mean and median values are close. This inverse momentum effect is in contrast with the U.S. studies which document that momentum is positively associated with stock returns. All univariate illiquidity factor betas have negative mean and median values with a negative skewness statistic.  $\beta^{Illiq}$ ,  $\beta^{IlliqRKW}$ ,  $\beta^{KLV}$  and  $\beta^{Illiqzero}$  have negative mean values with negative 25th and 75th percentiles, indicating a robust negative relationship between these illiquidity betas and contemporaneous stock excess returns. For  $\beta^{IlliqMA}$  and  $\beta^{Gamma}$ , 75th percentiles are slightly positive indicating that most of the values are still in the negative territory and therefore the negative relation between contemporaneous stock excess returns and *IlliqMA* together with *Gamma* betas still holds.

Table 3 reports average slope coefficients from Eq. (9) which uses the univariate factor betas as independent variables. In Panel A, the relationship between expected stock returns and four illiquidity betas are positive and significant when next month stock returns are used as the dependent variable, namely for  $\beta^{Illiq}$ ,  $\beta^{IlliqRKW}$ ,  $\beta^{IlliqMA}$ ,  $\beta^{KLV}$ . The average slope coefficients for these factor betas are 0.0542, 0.0007, 0.0011 and 0.0543 and the corresponding t-statistics are 1.73, 2.00, 2.25 and 1.73, respectively. This finding proves that the relationship between expected equity returns and illiquidity betas is positive and significant, independent of the illiquidity measure selection. Note

that the sensitivity of future stock returns to illiquidity betas is more pronounced when  $\beta^{IlliqRKW}$  and  $\beta^{IlliqMA}$  are used as explanatory variables.

In Table 3 Panel B, the significant relationship between illiquidity betas and future equity returns stays intact for four illiquidity proxies when the predicted variable is the three-month-forward stock returns. The slope coefficients of *Illiq* and *IlliqRKW* betas from these regressions are 0.2039 and 0.0024 with t-statistics of 2.02 and 2.18, respectively. Moreover, the average slope coefficient is significant at the 1% level when *IlliqMA* beta is used as the independent variable. Panel C of Table 3 shows the intercept terms and average slope coefficients from Eq. (9) using six-month ahead returns as the predicted variable. The results are consistent with the shorter time horizons. The average slope coefficients for the same four illiquidity betas (*Illiq*, *IlliqRKW*, *IlliqMA*, *KLV*) are positive and significant. The remaining six financial risk factor sensitivities, including *MKT*, *SMB* and *HML* do not have any explanatory ability over expected stock returns regardless of the return horizon.

### 2.3. Multivariate Factor Betas in Cross-Sectional Regressions

Previously, I document how strongly *Illiq*, *IlliqRKW*, *IlliqMA* and *KLV* betas predict the cross-sectional of future stock returns. Starting from this section, I exclude other insignificant illiquidity betas from my analysis and concentrate only on the significant ones and the widely used market, size, value and Carhart (1997)'s momentum factors.

In the first step, I again utilize a monthly rolling regression methodology with a fixed 24 months of estimation window to estimate the monthly multivariate factor sensitivities (betas) using the following regression:

$$R_{i,t} = \alpha_{i,t} + \beta_{i,t}^{MKT} \cdot MKT_t + \beta_{i,t}^{SMB} \cdot SMB_t + \beta_{i,t}^{HML} \cdot HML_t + \beta_{i,t}^{UMD} \cdot UMD_t + \beta_{i,t}^{ILLIQ} \cdot ILLIQ_t + \varepsilon_{i,t} \quad (10)$$

where  $R_{i,t}$  is the excess return on equity  $i$  in month  $t$ ,  $MKT_t$ ,  $SMB_t$ ,  $HML_t$ ,  $UMD_t$  and  $ILLIQ_t$  are the market, size, value, momentum factors and one of the four illiquidity proxies in month  $t$ , respectively.  $\alpha_{i,t}$  is the alpha for equity  $i$  in month  $t$  and  $\beta_{i,t}^{MKT}$ ,  $\beta_{i,t}^{SMB}$ ,  $\beta_{i,t}^{HML}$ ,  $\beta_{i,t}^{UMD}$  and  $\beta_{i,t}^{ILLIQ}$  are the market, size, value, momentum and illiquidity sensitivities for stock  $i$  in each month  $t$ , respectively.

In the second step, I run cross-sectional monthly regressions where the predicted variable is the future stock return and the explanatory variables are previously estimated factor betas for the following regression specification:

$$R_{i,t+n} = \omega_t + \theta_t^{MKT} \beta_{i,t}^{MKT} + \theta_t^{SMB} \beta_{i,t}^{SMB} + \theta_t^{HML} \beta_{i,t}^{HML} + \theta_t^{UMD} \beta_{i,t}^{UMD} + \theta_t^{ILLIQ} \beta_{i,t}^{ILLIQ} + \varepsilon_{i,t+n} \quad (11)$$

where  $R_{i,t+n}$  is the cumulative excess return on equity  $i$  from month  $t$  to month  $t+n$  and  $\beta_{i,t}^{MKT}$ ,  $\beta_{i,t}^{SMB}$ ,  $\beta_{i,t}^{HML}$ ,  $\beta_{i,t}^{UMD}$ ,  $\beta_{i,t}^{ILLIQ}$  are, respectively the market, size, value, momentum and illiquidity betas for equity  $i$  in each month estimated from Eq. (10).  $\theta_t^{MKT}$ ,  $\theta_t^{SMB}$ ,  $\theta_t^{HML}$ ,  $\theta_t^{UMD}$  and  $\theta_t^{ILLIQ}$  are the regression coefficients from the previous cross-sectional regressions.

Table 4 exhibits the time-series means of the regression slopes from the cross-sectional regression of future stock returns on four-factor model and one of the illiquidity betas. Controlling for other factors, I observe no significant relationship between  $\beta^{Illiq}$  and future equity returns.  $\beta^{Illiq^{RKW}}$  exhibits a statistically significant predictive power for three- and six-month return horizons. Note that, there is a statistically significant relationship between  $\beta^{Illiq^{MA}}$  and expected stock returns and this positive and significant link persists regardless of the return horizon. The coefficient of *IlliqMA* beta changes between 0.0029 and 0.0104. The corresponding t-statistics range from 2.57 to 3.28. The mean slope of *HML* beta is always positive; however, signs of the mean slope coefficients of *SMB* and *UMD* betas alternate depending on the return horizon and the illiquidity proxies used. Moreover, aside from the illiquidity betas, only *HML* beta shows any significant predictive power and only when predicted variable is the next month equity return. All in all, Fama-MacBeth cross-sectional regressions document a significant positive relationship between *IlliqMA* beta and expected equity returns after local market, size, value and momentum factors are controlled for.

#### 2.4. Univariate Portfolio Analysis of *IlliqMA* Beta

In the previous section, I show that the sensitivity of a stock's return towards mean-adjusted Amihud illiquidity proxy is a priced factor. An alternative method to test this significantly positive relation is to utilize univariate portfolio analyses. Stocks are grouped into terciles based on their illiquidity betas and next month portfolio returns are calculated each month to test whether the future return spread between extreme portfolios is statistically significant. More specifically, for each month between January 1994 and December 2015, equities are grouped into tercile portfolios based on their illiquidity beta, where low  $\beta^{Illiq^{MA}}$  portfolio contains equities with the lowest 30 percent illiquidity betas and high  $\beta^{Illiq^{MA}}$  portfolio contains equities with the highest 30 percent illiquidity betas. Next, I calculate next month's return for each tercile to examine whether the return spread between extreme terciles is statistically significant.

Table 5 reports average illiquidity betas and equal-weighted returns for each portfolio formed earlier. I should note that the average illiquidity beta of the low-beta portfolio is higher in absolute magnitude than the high-beta portfolio, yet it is considered as a low-beta portfolio due to its negative sign. I observe that the average

illiquidity beta is negative for both low- and medium-beta portfolios whereas the high-beta portfolio has a mean of 1.9897. The mean next month returns of stocks in the low-beta and high-beta portfolios are 0.0344 and 0.0387, respectively. The difference between these two extreme terciles is equal to 0.0043 with a t-statistics of 4.44. This finding is also economically significant. Stocks in the high-beta portfolio yield about 5.16% higher annualized returns than those in the low-beta portfolio. Therefore, the results in Table 5 strengthen the previous findings that the sensitivity towards illiquidity is a priced in Turkish stock market.

### CONCLUSION

This article investigates the predictive ability of liquidity risk in the Turkish stock market for the sample period January 1992 and December 2015 using univariate and multivariate estimates of factor sensitivities in univariate portfolio and regression analyses. This is the first study which investigates the impact of liquidity risk on future equity returns for the Turkish stock market.

I conduct two tests to study the effect of illiquidity factor loadings on future equity returns. First, I utilize a two-step methodology. In the first step, monthly factor sensitivities (betas) for each stock are computed using rolling time-series regressions of individual stock returns on 10 distinct risk factors (6 illiquidity factors). In the second step, parametric predictive cross-sectional regressions are estimated on the stock's univariate and multivariate factor sensitivities computed in the first step.

The univariate regression results reveal a robust and significant relationship between illiquidity betas and future equity returns when *Illiq*, *IlliqRKW*, *IlliqMA* and *KLV* are used as the illiquidity variables. Controlling for the betas associated with the market portfolio, size, value and momentum factors does not affect the explanatory ability of *IlliqMA* beta. Put differently, equities that are more sensitive to illiquidity shocks earn higher returns in the subsequent period. I also document that equities that are more susceptible to illiquidity, (i.e. that have high illiquidity beta), generate higher future returns than those that are less susceptible to illiquidity, (i.e. that have low illiquidity beta). I, therefore, conclude that the sensitivity to illiquidity is a priced risk factor in Borsa Istanbul.

**Table 1. Descriptive Statistics for Equity Returns and Financial Factors**

This table presents summary statistics for equity returns and risk factors used in the study. Panel A reports the mean, median, standard deviation, minimum, maximum, 25th and 75th percentile, skewness and kurtosis statistics for individual equity returns for periods of one, three and six months constructed with daily individual security data listed in Borsa İstanbul over the period from January 1992 to December 2015. Panel B reports the same statistics for different financial and illiquidity risk factors. Statistics are computed as the time-series averages of the cross-sectional means. *SMB* is the Fama-French (1993) size factor. *HML* is the Fama-French (1993) book-to-market factor. *UMD* is the Carhart (1997) momentum factor. *MKT* is the monthly excess return of BIST-100 index. *Illiq* is the average of the daily ratio of the absolute return to the trading volume. *IlliqRKW* is the average of the daily ratio of the absolute return to the trading volume adjusted for inflation. *IlliqMA* is the mean-adjusted value of the average of daily ratio of the absolute return to the trading volume. *KLV* is the natural logarithm of one plus the average of the daily ratio of the absolute return to the trading volume. *Illiqzero* is the natural logarithm of the average of the daily ratio of the absolute return to the trading volume adjusted for no-trading days in a month. *Gamma* is the return reversal coefficient estimated using daily returns and volume data in a month, as in Pastor and Stambaugh (2003).

**Panel A: Individual Equity Returns**

	Mean	Median	Std.Dev	Minimum	Maximum	25th Per	75th Per	Skewness	Kurtosis
1-month returns	0.0380	0.0101	0.2001	-0.4036	0.8214	-0.0755	0.1181	1.1495	5.7822
3-month returns	0.1273	0.0414	0.4180	-0.5714	1.9479	-0.1176	0.2649	1.7664	7.5710
6-month returns	0.2785	0.1010	0.7066	-0.6513	3.5500	-0.1380	0.4706	2.1738	9.1331

**Panel B: Financial Factors**

	Mean	Median	Std.Dev	Minimum	Maximum	25th Per	75th Per	Skewness	Kurtosis
SMB	0.0086	0.0079	0.0719	-0.2210	0.2157	-0.0316	0.0489	-0.0839	4.1547
HML	0.0026	0.0029	0.0606	-0.2069	0.1832	-0.0309	0.0346	-0.0661	4.7644
UMD	-0.0085	0.0012	0.0594	-0.2007	0.1272	-0.0346	0.0275	-0.8778	4.3893
MKT	0.0003	0.0072	0.1229	-0.3013	0.4445	-0.0828	0.0676	0.4280	4.6472
Illiq	35.3603	0.1120	209.0454	0.0005	1815.4210	0.0210	1.0788	7.4840	60.5323
IlliqRKW	0.5282	0.0350	2.1084	0.0003	16.5581	0.0100	0.1370	6.1358	42.8615
IlliqMA	0.8932	0.1412	2.4056	0.0006	16.8729	0.0304	0.6037	4.8658	28.8858
KLV	35.4224	0.1120	209.4906	0.0005	1820.7500	0.0210	1.0796	7.4892	60.6247
Illiqzero	-1.7013	-2.1921	3.1220	-7.5935	8.4309	-3.8638	0.0759	0.7854	3.7143
Gamma	0.2972	0.0006	6.9550	-35.1504	50.2308	-0.0073	0.0191	2.8200	37.7794

**Table 2. Descriptive Statistics for Univariate Factor Betas**

This table reports the mean, median, standard deviation, minimum, maximum, 25th and 75th percentile, skewness and kurtosis statistics for univariate monthly factor betas that are estimated using the univariate time-series regressions of individual equity returns on each financial factor for the sample period 1992-2015. The financial factors are described in Table 1.

	Mean	Median	Std.Dev	Minimum	Maximum	25th Per	75th Per	Skewness	Kurtosis
$\beta^{SMB}$	0.1673	0.1471	0.8349	-1.8544	2.8285	-0.3608	0.6440	0.3418	3.7261
$\beta^{HML}$	0.4565	0.4085	0.9626	-2.0729	3.2735	-0.1391	1.0100	0.2320	3.5344
$\beta^{UMD}$	-0.8964	-0.9124	1.1341	-3.9825	2.1718	-1.5799	-0.2015	-0.0023	3.3605
$\beta^{MKT}$	0.8644	0.8653	0.3818	-0.1472	1.8578	0.6275	1.1062	-0.0294	3.1840
$\beta^{Iliq}$	-2.6740	-0.1656	8.4253	-57.7780	5.3830	-1.2328	-0.0074	-4.7327	27.3956
$\beta^{IliqRKW}$	-5.2221	-0.6397	15.1934	-103.5519	10.5542	-3.0249	-0.0759	-4.6140	26.4758
$\beta^{IliqMA}$	-0.6287	-0.0348	3.1911	-22.6017	8.1018	-0.3041	0.0126	-4.4595	30.2739
$\beta^{KLV}$	-2.6634	-0.1656	8.3853	-57.4630	5.4728	-1.2325	-0.0074	-4.7234	27.3093
$\beta^{Iliqzero}$	-0.0599	-0.0558	0.0545	-0.2156	0.0930	-0.0919	-0.0257	-0.2180	3.5915
$\beta^{Gamma}$	-1.2872	-0.0357	16.5406	-96.0884	72.9145	-1.0679	0.2107	-1.5423	20.3107



**Table 3. Univariate Fama-MacBeth Regressions of Stock Returns on Factor Betas**

This table reports the time-series averages of the intercepts and slope coefficients from Fama and MacBeth (1973) cross-sectional regressions of future individual stock returns on univariate factor betas for the sample period 1992-2015. In the first stage, monthly factor betas are estimated for each stock over a 24-month rolling-window period. In the second stage, the cross-section of one-month as well as three- and six-month-ahead stocks' excess returns are regressed each month on univariate factor betas. Newey-West (1987) t-statistics are reported in parentheses. The financial factors are described in Table 1. Panels A, B and C present results for return horizons of one, three and six months, respectively.

Panel A: 1-month returns										
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Illiq}$	$\beta^{IlliqRKW}$	$\beta^{IlliqMA}$	$\beta^{KLV}$	$\beta^{Illiqzero}$	$\beta^{Gamma}$
0.0380 (4.07)	0.0061 (1.20)									
0.0427 (4.36)		0.0008 (0.32)								
0.0415 (4.24)			0.0026 (1.54)							
0.0422 (4.14)				-0.0007 (-0.42)						
0.0444 (4.35)					0.0542 (1.73)					
0.0445 (4.35)						0.0007 (2.00)				
0.0444 (4.29)							0.0011 (2.25)			
0.0444 (4.35)								0.0543 (1.73)		
0.0445 (4.31)									0.0123 (0.65)	
0.0431 (4.25)										-0.0057 (-0.35)

Panel B: 3-month returns										
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Iliq}$	$\beta^{IliqRKW}$	$\beta^{IliqMA}$	$\beta^{KLV}$	$\beta^{Iliqzero}$	$\beta^{Gamma}$
0.1267 (4.39)	0.0204 (1.34)									
0.1348 (4.22)		0.0044 (0.62)								
0.1323 (4.26)			0.0095 (1.44)							
0.1413 (4.30)				0.0003 (0.05)						
0.1485 (4.48)					0.2039 (2.02)					
0.1483 (4.46)						0.0024 (2.18)				
0.1478 (4.44)							0.0034 (2.50)			
0.1485 (4.47)								0.2032 (2.02)		
0.1500 (4.38)									0.0758 (1.13)	
0.1487 (4.44)										0.0546 (1.03)

Exposure to Liquidity Risk and Equity Returns in Borsa Istanbul | GÜNAYDIN

Panel C: 6-month returns										
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Illiq}$	$\beta^{IlliqRKW}$	$\beta^{IlliqMA}$	$\beta^{KLV}$	$\beta^{Illiqzero}$	$\beta^{Gamma}$
0.2664 (4.55)	0.0516 (1.53)									
0.2852 (4.25)		0.0068 (0.53)								
0.2878 (4.48)			0.0153 (1.00)							
0.3116 (4.54)				0.0063 (0.55)						
0.3222 (4.61)					0.4113 (2.06)					
0.3221 (4.59)						0.0048 (2.22)				
0.3221 (4.56)							0.0076 (2.58)			
0.2911 (4.27)								0.3325 (2.09)		
0.3275 (4.54)									0.1810 (1.25)	
0.3230 (4.57)										0.2223 (1.49)

**Table 4. Multivariate Regressions of Expected Stock Returns on Carhart's (1997) Four Factors and Illiquidity Betas**

This table reports the time-series averages of the intercepts and slope coefficients from Fama and MacBeth (1973) cross-sectional regressions of future individual stock returns on multivariate factor betas for the sample period 1992-2015. In the first stage, monthly factor betas are estimated for each stock from multivariate time-series regressions of stock returns on the selected factors. In the second stage, the cross-section of one-month as well as three- and six-month-ahead stocks' excess returns are regressed each month on the factor betas. Newey-West (1987) t-statistics are reported in parentheses. The factor betas are defined in Table 1. Panels A, B, C and D present results for  $\beta^{Illiq}$ ,  $\beta^{IlliqRKW}$ ,  $\beta^{IlliqMA}$ ,  $\beta^{KLV}$ , respectively.

**Panel A:**

1-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Illiq}$
0.0412 (4.46)	0.0030 (0.86)	-0.0010 (-0.47)	0.0026 (1.88)	0.0004 (0.25)	-0.0014 (-0.20)
3-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Illiq}$
0.1369 (4.68)	-0.0034 (-0.29)	0.0043 (0.59)	0.0063 (1.09)	-0.0008 (-0.17)	0.0123 (0.54)
6-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{Illiq}$
0.2849 (4.76)	0.0012 (0.06)	0.0068 (0.51)	0.0132 (0.89)	-0.0046 (-0.51)	0.1102 (1.47)

**Panel B:**

1-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqRKW}$
0.0463	0.0028	-0.0010	0.0027	0.0005	0.0001
(4.48)	(0.76)	(-0.47)	(1.98)	(0.38)	(0.34)
3-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqRKW}$
0.1363	-0.0023	0.0031	0.0093	-0.0013	0.0008
(4.57)	(-0.20)	(0.45)	(1.68)	(-0.29)	(1.67)
6-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqRKW}$
0.2875	-0.0010	0.0050	0.0210	-0.0048	0.0029
(4.64)	(-0.04)	(0.38)	(1.47)	(-0.53)	(2.28)

**Panel C:**

1-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqMA}$
0.0415	0.0041	-0.0022	0.0026	0.0005	0.0029
(4.29)	(0.97)	(-1.04)	(2.02)	(0.30)	(2.57)
3-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqMA}$
0.1299	0.0113	-0.0041	0.0074	-0.0017	0.0070
(4.54)	(0.92)	(-0.62)	(1.49)	(-0.35)	(3.28)
6-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{IlliqMA}$
0.2755	0.0249	-0.0080	0.0176	-0.0043	0.0104
(4.77)	(1.07)	(-0.67)	(1.31)	(-0.47)	(2.59)

**Panel D:**

1-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{KLV}$
0.0412	0.0031	-0.0010	0.0026	0.0003	-0.0018
(4.46)	(0.84)	(-0.47)	(1.89)	(0.22)	(-0.25)
3-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{KLV}$
0.1369	-0.0033	0.0042	0.0065	-0.0008	0.0105
(4.68)	(-0.29)	(0.58)	(1.12)	(-0.18)	(0.45)
6-month returns					
<i>Intercept</i>	$\beta^{MKT}$	$\beta^{SMB}$	$\beta^{HML}$	$\beta^{UMD}$	$\beta^{KLV}$
0.2849	0.0012	0.0067	0.0133	-0.0047	0.1107
(4.77)	(0.06)	(0.50)	(0.90)	(-0.52)	(1.48)

**Table 5. Univariate Portfolios of Stock Returns sorted by  $\beta^{IlliqMA}$** 

This table presents return comparisons between equity portfolios formed based on *IlliqMA* beta. The portfolios are formed in each month between January 1994 and December 2015. Low  $\beta^{IlliqMA}$  portfolio contains stocks with the lowest 30 percent *IlliqMA* betas and high  $\beta^{IlliqMA}$  portfolio contains stocks with the highest 30 percent *IlliqMA* betas. The last row shows the differences of monthly returns between the high-beta and low-beta portfolios. Newey-West (1987) adjusted t-statistics are presented in parenthesis.

Portfolios	$\beta^{IlliqMA}$	Next-month average returns
Low $\beta^{IlliqMA}$	-4.1352	0.0344
Medium $\beta^{IlliqMA}$	-0.0848	0.0410
High $\beta^{IlliqMA}$	1.9897	0.0387
High $\beta^{IlliqMA}$ - Low $\beta^{IlliqMA}$		0.0043 (4.44)



**NOTLAR**

---

<sup>1</sup> The average inflation has been high in Turkey between 1993-2002 as compared to period 2003-2015. The average inflation is around 70% for the former period, and around 9% for the latter period. The inflation adjusted illiquidity proxy is therefore needed to correct for this immense variation in inflation rates.

<sup>2</sup> StockGround is designed by Rasyonet Inc. and it is a financial and technical analysis software.

<sup>3</sup> Six lags are used to correct for standard errors using Newey-West methodology. The findings are quantitatively similar for different lag selection.

**REFERENCES**

- Acharya, V., L. Pedersen (2005), "Asset Pricing with Liquidity Risk", *Journal of Financial Economics*, 77(2), 375-410.
- Amihud, Y. (2002), "Illiquidity and Stock Returns: Cross-Section and Time Series Effects", *Journal of Financial Markets*, 5(1), 31-56.
- Asparouhova, E., H. Bessembinder, I. Kalcheva (2010), "Liquidity Biases in Asset Pricing Tests", *Journal of Financial Economics*, 96(2), 215-237.
- Bali, T. G., S.J. Brown, M.O. Caglayan (2011), "Do Hedge Funds' Exposures to Risk Factors Predict their Future Returns?", *Journal of Financial Economics*, 101(1), 36-68.
- Ben-Rephael, A., O. Kadan, A. Wohl (2015), "The Diminishing Liquidity Premium", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 50(1-2), 197-229.
- Cakici, N., F.J. Fabozzi, S. Tan (2013), "Size, Value, and Momentum in Emerging Market Stock Returns", *Emerging Markets Review*, 16, 46-65.
- Carhart, M. M. (1997), "On Persistence in Mutual Fund Performance", *Journal of Finance*, 52(1), 57-82.
- Fama, E., K. French (1992), "The Cross-Section of Expected Stock Returns", *Journal of Finance*, 47(2), 427-465.
- Fama, E., K. French (1993), "Common Risk Factors in the Returns on Stocks and Bonds", *Journal of Financial Economics*, 33, 3-56.
- Fama, E., J.D. MacBeth (1973), "Risk, Return, and Equilibrium: Empirical Tests", *Journal of Political Economy*, 81(3), 607-636.
- Jegadeesh, N., S. Titman (1993), "Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency", *Journal of Finance*, 48(1), 65-91.
- Kang, W., H. Zhang (2014), "Measuring Liquidity in Emerging Markets", *Pacific-Basin Finance Journal*, 27, 49-71.
- Karolyi, G.A., K.-H Lee, M.A. van Dijk (2012), "Understanding Commonality in Liquidity Around the World?", *Journal of Financial Economics*, 105(1), 82-112.
- Lee, K.-H. (2011), "The World Price of Liquidity Risk", *Journal of Financial Economics*, 99(1), 136-161.
- Liu, W. (2006), "A Liquidity-Augmented Capital Asset Pricing Model", *Journal of Financial Economics*, 82(3), 631-671.

- Newey, W.K., K.D. West (1987), "A Simple, Positive Semi-Definite, Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent Covariance Matrix", *Econometrica*, 55(3), 703-708.
- Pastor, L., R. Stambaugh (2003), "Liquidity Risk and Expected Stock Returns", *Journal of Political Economy*, 111(3), 642-685.
- Ross, S.A. (1976), "The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing", *Journal of Economic Theory*, 13, 341-360.
- Sadka, R. (2006), "Momentum and Post-Earnings-Announcement Drift Anomalies: The Role of Liquidity Risk", *Journal of Financial Economics*, 80(2), 309-349.
- Subrahmanyam, A. (2010), "The Cross-Section of Expected Stock Returns: What have we Learned from the Past Twenty-Five Years of Research?", *European Financial Management*, 16(1), 27-42.

# PAY GETİRİLERİNDE LİKİDİTE AZLIK PRİMİ ETKİSİ: BORSA İSTANBUL UYGULAMASI

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 465-486

## Elif KAHRAMAN

Karadeniz Teknik Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme Bölümü  
elif--kahraman@hotmail.com

## Semra BANK

Dr. Öğr. Üyesi, Karadeniz Teknik  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme Bölümü  
sbank@ktu.edu.tr

*Bu çalışma, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde, 2019 yılında, Dr. Öğr. Üy. Semra Bank danışmanlığında yürütülmüş ve Elif Kahraman tarafından yazılmış olan "Likidite Azlık Priminin Likidite Ayarlı Finansal Varlık Fiyatlandırma Modeli Üzerinden Araştırılması" adlı yüksek lisans tezinden türetilmiştir.*

**Ö**z: Bu çalışmanın amacı, likidite azlık priminin mevcudiyetinin Borsa İstanbul (BIST) Pay Piyasası'nda araştırılmasıdır. Bu amaç kapsamında, likidite azlık primi, Ocak 2002-Eylül 2018 dönem aralığında, sıfır getirili ölçüt ve likidite azlık ölçütü (ILLIQ) aracılığıyla, Acharya ve Pedersen (2005) Likidite Ayarlı Finansal Varlık Fiyatlandırma Modeli (LFVFM) üzerinden regresyon analizi ile test edilmiştir. Likidite azlık göstergelerine göre oluşturulan 20 adet portföyden elde edilen analiz sonuçları BIST Pay Piyasası'nda ilgili dönem aralığında likidite azlık priminin beklenen getiri oranı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını ortaya koymuştur. Diğer bir ifadeyle, elde edilen bulgular, yatırımcı kararları ile likidite azlık primi arasında bir ilişki olmadığı yönündedir.

**Anahtar Sözcükler:** Likidite, likidite azlık primi, LFVFM, pay getirisi.

# THE EFFECT OF ILLIQUIDITY PREMIUM ON STOCK RETURNS: EVIDENCE FROM BORSA ISTANBUL

Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 465-486

## Elif KAHRAMAN

Karadeniz Technical University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
elif--kahraman@hotmail.com

## Semra BANK

Dr.Öğr.Üyesi, Karadeniz Technical  
University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Business Administration  
sbank@ktu.edu.tr

*This paper is adapted from the master thesis titled as "Investigating of Illiquidity Premium through Liquidity Adjusted Capital Asset Pricing Model" which is conducted by Elif Kahraman under the supervision of Assist. Prof.Dr. Semra Bank and accepted by Karadeniz Technical University Institute of Social Sciences in 2019.*

# A

**Abstract:** The aim of this study is to investigate the existence of illiquidity premium in the Borsa Istanbul (BIST). Within the scope of this objective, the illiquidity premium is investigated using zero return measure and ILLIQ criterion with regression analysis over Liquidity Adjusted Capital Asset Pricing Model (LCAPM) for the period of January 2002-September 2018. The results of the analysis obtained from 20 portfolios based on illiquidity indicators revealed that the illiquidity risk premium did not have a significant effect on the expected rate of return in the BIST in the related time period. In other words, the findings show that there is no relationship between investor decisions and illiquidity premium.

**Keywords:** Liquidity, liquidity premium, LCAPM, equity return.



## GİRİŞ

Likidite, büyük miktarlarda kolaylıkla, düşük maliyetle ve fiyat etkisi olmadan işlem yapabilme kabiliyeti olarak tanımlanan, geniş ve anlaşılması zor bir kavramdır (Pastor, Stambaugh, 2003: 644). Likit bir varlık, borsada hızlı bir şekilde alınıp satılabilmekte ve bu varlıklara yatırım yapan yatırımcılar likidite riskine maruz kalmamaktadırlar (Urhan, 2010: 23). Özellikle, dünya genelinde büyük kurumsal yatırımcıların, piyasa likiditesine dikkat ederek yatırım yapıyor olmaları ve yatırımcı davranışları ile gelecekteki nakit akışlarını etkileyen bir risk faktörü olması likiditenin önemini oldukça arttırmaktadır (Yeşiladağ, 2008: 24; Amihud, 2002: 33). Bu kapsamda, yatırımcılar, varlıklarını nakde çevirirken herhangi bir değer kaybı yaşamamak ve alım satım marjından kaynaklanan risklerden kaçınmak için, yatırım yapacakları varlıkların likidite ve getiri ilişkisini dikkate almaktadırlar (Amihud, 2002: 33). Diğer taraftan, finansal varlığın likit olmaması durumunda, likidite riski ortaya çıkmakta ve varlığın likit olmama olasılığı ne kadar yüksek ise, likidite riski de o derece yüksek olmaktadır. Bir varlığın likit olmadığı durumda ise, likidite riski en üst seviyeye ulaşmakta ve likidite azlığı gerçekleşmektedir (Nikolaou, 2009: 15-16). Nihayetinde, likidite azlığı ile karşılaşan yatırımcılar, ellerinde bulundurdukları likiditesi düşük riskli varlıklar için likidite azlık primi olarak adlandırılan ilave bir getiri talep etmektedir (Amihud, 2002: 32).

Likidite ve getiri ilişkisinin tespitine yönelik literatürde likidite azlık priminin varlığını teyit edici bulgular elde edildiği dikkat çekmektedir (Amihud, Mendelson (1986); Brennan ve Subrahmanyam (1996); Amihud (2002); Akbaş *vd.* (2011) gibi). Bununla birlikte, söz konusu çalışmalarda çoğunlukla Sharpe (1964), Lintner (1965) ve Mossin (1966) tarafından geliştirilen Finansal Varlık Fiyatlandırma Modeli (FVFM)'nin kullanılmış olması likidite azlık primine ilişkin bulguların geçerliliğine de gölge düşürmektedir. Çünkü, FVFM beklenen getiri oranını sistematik riski tanımlayan beta katsayıları ile açıklamakta ve likidite riskini bağımsız olarak hesaplamamaktadır. Dolayısıyla, likidite azlık priminin mevcudiyetinin ortaya koyulabilmesi için likidite riskini dikkate alan bir varlık fiyatlandırma modeli ile test edilmesi ihtiyacı doğmaktadır.

Acharya ve Pedersen (2005) tarafından geliştirilen Likidite Ayarlı Finansal Varlık Fiyatlandırma Modeli (LFVFM), FVFM'ye yönelik geliştirilen alternatif modellerden biri olarak literatürde yer almakta ve bu modelde likidite riski, sistematik olmayan risk faktörü olarak tanıtılmaktadır. Modelde payın beklenen getiri oranı ile piyasa portföyünün likidite azlığı arasındaki kovaryans, payın likidite azlığı ile piyasa portföyünün likidite azlığı arasındaki kovaryans ve payın likidite azlığı ile piyasa portföyünün getiri oranı arasındaki kovaryans şeklinde üç yeni risk faktörü ilave edilmekte ve bu faktörlerin varlık fiyatları üzerindeki etkileri incelenmektedir (Acharya, Pedersen, 2005: 380-382). Söz konusu risk faktörleri aracılığıyla model, likidite riskini bağımsız bir değişken olarak

hesaplamakta ve böylelikle likidite azlık priminin mevcudiyetine yönelik bir araştırma için daha güçlü bir varlık fiyatlandırma modeli alternatifi teşkil etmektedir.

Likidite azlık primine ilişkin literatür incelendiğinde, Acharya ve Pedersen (2005), Lee (2011) ve Papavassiliou (2013) gibi kısıtlı sayıda çalışmanın LFVFM aracılığıyla likidite azlık priminin mevcudiyetini teyit ettiği görülmektedir. Bununla birlikte, mevcut çalışmaların ve genel olarak ilgili literatürün birtakım eksiklikler ihtiva ettiği dikkat çekmektedir. İlk olarak, likiditenin direkt olarak gözlenemeyen ve tek bir ölçüyle tespit edilemeyen bir nitelik arz etmesi (Amihud, 2002: 33) nedeniyle, söz konusu çalışmalarda likidite temsiline kullanılan ölçütler (alım-satım marjı, devir hızı oranı, sıfır getiri ölçütü gibi) farklılaştığında (Eleswarapu, Reinganum 1993; Chordia *vd.*, 2001; Amihud, 2002) gibi elde edilen bulgular da farklılaşmaktadır (Akar, 2015: 32). Bu durum, bulguların güvenilirliği açısından ve likiditenin daha iyi temsil edilebilmesi açısından likidite ölçütlerinin çeşitlendirilmesi ve likidite azlık priminin farklı likidite ölçütleri altında araştırılması gereğini ortaya çıkarmaktadır. İkinci olarak, likidite azlık priminin Türk sermaye piyasası açısından oldukça az sayıda çalışmaya konu olduğu, bu çalışmalarda LFVFM yerine FVFM ve Fama ve French Üç Faktörlü Model'lerinin tercih edildiği ve likidite azlık priminden ziyade daha çok pay getirileri ve likidite arasındaki ilişkiye odaklanıldığı gözlenmektedir. Altay ve Çalgıcı (2019), ilgili çalışmalar arasında LFVFM'yi kullanan bir çalışma olarak öne çıkmaktadır ancak bu çalışmanın likidite ölçütü olarak yalnızca Amihud (2002)'un ILLIQ ölçütünü kullanmış olması, ölçüt tercihinde değişiklik yapılması halinde elde edilecek bulguların farklılaşması ihtimalini ortaya çıkarmakta dolayısıyla likidite azlık priminin BIST'deki mevcudiyetinin henüz netleşmediği sonucuna varılmaktadır.

Bu çalışma, yukarıdaki açıklamalar paralelinde, ilgili literatüre katkı sağlamak amacıyla likidite azlık priminin mevcudiyetini Ocak 2002-Eylül 2018 dönem aralığında, BIST Pay Piyasası'nda işlem gören firmalara ait paylar için LFVFM aracılığı ile araştırmayı amaçlamaktadır. Söz konusu ilişkinin tespitinde ise, uzun zaman serilerini destekleyen, mikroyapı piyasa verisi gerektirmeyen ve genel olarak her piyasadan elde edilebilecek nitelikte olan Amihud (2002)'un mutlak pay getirisinin işlem hacmine oranı olan ILLIQ ölçütü ile Lesmond *vd.* (1999)'nin sıfır getiri ölçütü kullanılmıştır. Bu kapsamda, ilgili analizlerden elde edilen bulgular Ocak 2002-Eylül 2018 dönem aralığında BIST Pay Piyasası'nda likidite azlık göstergelerine göre oluşturulan 20 adet portföyün likidite azlık priminin beklenen getiri oranı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını ortaya koymuştur.

Mevcut çalışma, likidite azlık priminin mevcudiyetini LFVFM ile araştırması yönüyle konu ile ilgili kısıtlı sayıda çalışma içeren uluslararası literatüre; likidite azlık priminin mevcudiyetini BIST'de ilk kez farklı likidite ölçütleri ile araştırması ve kıyaslaması dolayısıyla ulusal literatüre önemli katkılar sağlamaktadır. Bu kapsamda,

çalışmanın takip eden ikinci bölümünde ilgili literatür özetlenmekte; üçüncü bölümünde likidite ve getiri ilişkisinin tespitinde esas alınan LFVFM açıklanmaktadır. Dördüncü bölüm, çalışmanın veri seti ve yöntemine ait olup, beşinci bölümde ampirik bulgulara yer verilmektedir. Son bölümde ise, elde edilen bulgular değerlendirilmektedir.

## 1. LİTERATÜR İNCELENMESİ

Literatürde likidite azlık primi ve pay piyasasındaki çeşitli değişkenler arasındaki ilişkiyi inceleyen çok sayıda çalışma mevcut olup, bu çalışmaların bazı hususlar nedeniyle çelişkili bulgular elde ettikleri gözlenmektedir. İlk olarak, ilgili literatürde likidite ölçümü hususunda ortak bir yaklaşım takip edilmediği, bu kapsamda birçok çalışmanın, Amihud ve Mendelson (1986) modelini takiben, likiditenin direkt gözlenemeyen değişken olması sorununu aşmak için, likidite azlığının, çeşitli likidite ölçütleri ile varlık fiyatlamasındaki mevcudiyetine dair testler yaptığı dikkat çekmektedir. Söz konusu çalışmalarda farklı likidite ölçütü kullanımlarının, likidite azlığı belirleyicilerinin kapsamının geniş olmasına ve tek bir likidite ölçütünün tüm belirleyicileri yakalayamamasına dayandırıldığı, nihayetinde ölçüt farklılığı ile en iyi likidite ölçütü konusunda literatürde bir fikir birliğinin oluşmadığı ve ölçüt farklılığından kaynaklanan tutarsız ampirik bulguların ortaya çıktığı görülmektedir (Emrah, 2015: 18). İkinci olarak, ilgili çalışmaların örnek kitlesine dahil ettikleri ülkelerin gelişmişlik düzeylerinin de ampirik bulgular üzerinde etkili olduğu tespit edilmiştir. Buna göre; likidite azlık primi kapsamında, bir payın likidite azlığında bir artış ortaya çıktığında bu payın beklenen getirisinde de bir artışın oluşması beklenmektedir; ancak ülkelerin gelişmişlik düzeylerindeki farklılığın bu artışa engel olduğu ve literatürdeki ampirik çalışmaların çelişkili bulgularına yol açtığı gözlenmektedir.

Amihud ve Mendelson (1986) likidite ve getiri ilişkisinin tespitine yönelik literatürdeki ilk çalışma olup, bu çalışmada 1961-1980 dönemine ait New York Borsası (New York Stock Exchange (NYSE)) verileri kullanılarak, varlık fiyatları üzerinde likidite azlığının bir ölçütü olan, alım-satım marjının etkileri araştırılmıştır. Çalışmada elde edilen bulgular, likiditesi düşük paylar için bir likidite azlık primi talep edildiği yönünde olmuştur. Eleswarapu ve Reinganum (1993), 1961-1990 dönem aralığında NYSE’de işlem gören paylar üzerinde alım-satım marjını kullanarak, varlık fiyatlandırmasında, likidite azlık primini araştırılan dönem aralığında yalnızca Ocak ayı boyunca güvenilir bir şekilde pozitif bulmuştur. Takibinde, Datar *vd.* (1998), 1962-1991 dönemine ait NYSE verileri üzerinde devir hızı oranını kullanarak, likidite etkisinin yalnızca Ocak ayı ile sınırlı olmadığını, yıl boyunca yaygın olduğunu ortaya koymuştur. Amihud (2002), 1964-1997 dönem aralığında NYSE’de kayıtlı paylar üzerinde yapılan çalışmada, mutlak pay getirisinin işlem hacmine oranı olan ILLIQ ölçüsünü tanımlamış ve piyasa likidite azlığının, likidite azlık primini temsil eden pay artık getiri oranını pozitif yönde etkilediğini tespit etmiştir. Chen ve Sherif (2016), 1990-2012 dönem



aralığında Londra Menkul Kıymetler Borsası (*Financial Times Stock Exchange* (FTSE))’nda işlem gören paylar üzerinde 7 farklı likidite azlık ölçütünü<sup>1</sup> kullandığı çalışmada, likidite azlık faktörünün, FTSE pay getirilerindeki yatay kesitsel değişimi açıklamada önemli bir rol oynadığını göstermiştir. Leirvik vd. (2017), 1983-2015 dönem aralığında, 4 farklı likidite ölçütü aracılığıyla<sup>2</sup> Norveç Borsası’nda işlem gören payların getirileri ve likiditeleri arasında bir ilişki olmadığını göstermiştir.

Gelişmekte olan piyasalar üzerinde yapılan çalışmalar incelendiğinde ise, likidite ve getiri arasında net bir anlamlı ilişkinin tespit edilemediği gözlenmektedir. Rouwenhorst (1999), 1997 Nisan ayını dikkate alarak, Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 20 gelişmekte olan ülke piyasası üzerinde devir hızı oranını kullandığı çalışmada, likidite ile getiri arasında bir ilişki olmadığı sonucuna ulaşmıştır. Jun vd. (2003), 1992-1999 dönem aralığında Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 27 gelişmekte olan ülke piyasasında, devir hızı oranı, işlem değeri ve devir hızı-volatilite ölçütlerini kullanarak, likidite azlığı ile pay getirisi arasında negatif yönlü ilişki olduğunu tespit etmiştir. Chan ve Faff (2005), 1990-1998 dönem aralığında, ABD dışı piyasalardaki borsa verileri için likidite ölçütü olarak devir hızı oranını kullandığı çalışmada, likidite faktörünün, verilerin yetersiz olduğu piyasalarda çok daha zayıf piyasa faaliyeti nedeniyle daha önemli olabileceği sonucuna varmıştır. Lesmond (2005) literatürde yaygın olan 5 likidite ölçütünü<sup>3</sup> kullanarak, 31 gelişmekte olan ülke piyasasında, likidite maliyetlerinin piyasa yapılarına göre değişiklik gösterdiği sonucuna varmıştır. Brana ve Prat (2016), 1995-2011 dönem aralığında Türkiye’nin de aralarında bulunduğu 17 gelişmekte olan ülke piyasasında, gayri safi milli hasılanın likidite ölçütü olarak kullanılmasıyla, yüksek risk ortamında, likidite ile varlık fiyatları arasında pozitif yönlü ilişkinin bulunduğunu tespit etmiştir. Hassani ve Nabizadeh (2017), işlem devir hızı ve sermaye getirisi oranlarını likidite ölçütü olarak kullanmış ve Tahran Borsası’nda 2010-2014 döneminde işlem gören paylar için likiditedeki değişim ve beklenen getiri oranının pozitif ilişkili olduğu sonucuna ulaşmıştır. Ernawati ve Herlambang (2020), 2013-2017 dönem aralığında, Amihud (2002)’un ILLIQ ölçütünü kullanarak likidite azlığının Endonezya Borsası’nda işlem gören pay getirilerini negatif etkilediğini ortaya koymuştur.

Yukarıdaki çalışmalardan farklı olarak ulusal literatür incelendiğinde, likidite ve getiri ilişkisinin kısıtlı sayıda çalışmaya konu olduğu dikkat çekmektedir. Söz konusu çalışmalardan Kuzu (2011), 2009 yılında Avrasya ekonomileri üzerinde Amihud (2002) ölçütü ile likidite azlık priminin menkul kıymet getirileri üzerindeki etkisini, standart varlık fiyatlama modeli aracılığı ile incelediği çalışmada menkul kıymet getirisi ve likidite azlığı arasında pozitif bir ilişki olduğunu tespit etmiştir. Çalışmada, ayrıca, likidite azlık primi değişkenlerinin kısa, orta ve uzun vadede birbirinden farklılık gösterdiği vurgulanmıştır. Emrah (2015), 2002-2014 yılları arasında BIST’de işlem gören pay getirileri üzerinde likiditenin etkisini incelediği çalışmada, likidite ölçütü olarak devir hızı oranını kullanmış ve devir hızının pay getirisi üzerinde negatif ve anlamlı bir etkisi

olduğunu tespit etmiştir. Diğer bir ifadeyle, çalışma yatırımcıların devir hızı düşük varlıklar için likidite azlık primi talep ettiği sonucuna ulaşmıştır. Atılğan *vd.* (2016), 1999-2012 dönem aralığında BIST’de işlem gören paylar için Fama ve MacBeth (1973) modelini kullanarak, Amihud (2002), Pastor ve Stambaugh (2003), Karolyi *vd.* (2012), Kang ve Zhang (2014), Ben-Rephael *vd.* (2015) ölçütleri ile likidite ve varlık fiyatları arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Çalışmada elde edilen sonuçlar likidite azlık priminin, küçük paylar için daha güçlü olduğu yönünde olmuştur. Gümrah ve Çobanoğlu (2018), 2002-2017 dönem aralığında Amihud (2002), alım-satım marjı ve Corwin-Schultz (2012) ölçütlerini kullanarak BIST pay piyasasında, likidite değişkeni ilave edilmiş Sharpe-Lintner FVFM aracılığı ile likiditenin getiri üzerindeki etkisini incelemiştir. Çalışmada, Amihud (2002) ölçütünün dışındaki diğer ölçütler için negatif etkinin, daha küçük şirketlerde daha güçlü olduğu sonucuna varılmıştır. Son olarak, Altay ve Çalgıcı (2019), 1997-2018 dönem aralığında BIST’de işlem gören firmaların pay getirileri üzerinde likidite riskinin etkisini araştırmak amacıyla LFVFM üzerinden Amihud (2002)’un ILLIQ ölçütünden yararlanmış ve söz konusu dönem aralığında likidite riskinin bulunduğu sonuca ulaşmıştır.

## 2. LİKİDİTE AYARLI FİNANSAL VARLIK FİYATLANDIRMA MODELİ

Literatürde likiditenin elimine edilemeyen sistematik bir risk faktörü olduğundan yola çıkarak, menkul kıymet getirileri ve likidite arasındaki ilişkiyi ortaya koyan birçok çalışma yapılmıştır (Amihud, Mendelson, 1986; Chalmers, Kadlec, 1998; Chordia *vd.* 2001; Amihud, 2002; Pastor, Stambaugh, 2003). Ancak, söz konusu ilişkiye ait güçlü bulgulara rağmen, varlık fiyatları üzerinde likidite riskinin etkisinin bağımsız şekilde hesaplandığı bir varlık fiyatlandırma modeli yakın zamana kadar ortaya koyulmamıştır. Bu soruna çözüm olarak, Acharya ve Pedersen (2005), Sharpe-Lintner tarafından geliştirilen FVFM’ye likidite riskinin de dahil edildiği LFVFM’yi tanımlamıştır (Acharya, Pedersen, 2005: 378-379).

LFVFM’de likidite riski, sistematik olmayan risk faktörü olarak tanımlanmış ve modele üç yeni risk faktörü eklenerek varlık fiyatları üzerindeki etkileri incelenmiştir. Diğer bir ifadeyle, Sharpe-Lintner FVFM’de bir varlığa ilişkin beklenen getiri oranı ile payın getiri oranı ve piyasa getiri oranı arasındaki kovaryans (piyasa betası) ilişkisi incelenirken; LFVFM’de, bir payın işlem maliyetlerini temsil eden likidite azlık maliyetine bağlı olarak, payın beklenen getiri oranı, piyasa getiri oranı ve piyasa likidite azlık maliyetleri arasındaki ilişki incelenmektedir (Acharya, Pedersen, 2005: 380).

LFVFM, brüt getiriler (işlem maliyetinden arındırılmamış) açısından 1 no’lu eşitlikteki gibi tanımlanmaktadır (Acharya, Pedersen, 2005: 381; Lee, 2011: 138):

$$E(R_{i,t}) = R_f + E(C_{i,t}) + \lambda\beta_1 + \lambda\beta_2 - \lambda\beta_3 - \lambda\beta_4 \quad (1)$$

$$\beta_1 = \frac{\text{Cov}(R_{i,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$$

$$\beta_2 = \frac{\text{Cov}(C_{i,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$$

$$\beta_3 = \frac{\text{Cov}(R_{i,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$$

$$\beta_4 = \frac{\text{Cov}(C_{i,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$$

Yukarıda formüle edilen her bir betanın ayrı bir ekonomik yorumu bulunmaktadır.  $\beta_1$ , paydadaki işlem maliyetleri ile ilişkili olan değişkenler hariç tutulduğunda Sharpe-Lintner FVFM'nin piyasa betası ile benzerlik taşımaktadır ve pay getiri oranı ile piyasa getiri oranı arasındaki kovaryansı ifade eden piyasa riskini göstermektedir.  $\beta_2$ , piyasa likidite azlığı ile payın likidite azlığının kovaryansından kaynaklanan likidite riskidir ve beklenen getiri oranı ile pozitif bir ilişki içinde olması beklenmektedir. Diğer bir ifadeyle, piyasanın likiditesi azaldığında, payın likiditesinin de azalması beklenmektedir. Bunun sebebi, yatırımcıların, piyasanın likiditesi azaldığı zaman, likiditesi azalan paylar için bir karşılık (likidite azlık primi) beklemeleridir.  $\beta_3$ , pay getiri oranı ile piyasa likidite azlığının kovaryansından kaynaklanan likidite riskini göstermektedir ve beklenen getiri oranı ile negatif ilişki içerisinde olması beklenmektedir. Bunun sebebi, yatırımcıların, piyasanın likit olmadığı durumda, beklenen getiri oranı yüksek paylar için daha düşük getiriyi kabul etmeye razı olmalarıdır.  $\beta_4$  ise, payın likidite azlık maliyetleri ile piyasa getiri oranı arasındaki kovaryansı ifade etmektedir ve beklenen getiri oranı ile negatif ilişki içerisindedir. Bu durum, düşme trendindeki bir piyasada daha likit hale gelen payların, yatırımcılar tarafından tercih edilmesi ve böylece, bir primle işlem görmesinden kaynaklanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, yatırımcıların bu tür payları daha düşük getiriler ile kabul etmeye gönüllü olmalarını gösterdiği için negatif işaret almaktadır (Lee, 2011: 139).

### 3. VERİ VE YÖNTEM

#### 3.1. Veri

Likidite azlık priminin mevcudiyetinin BIST Pay Piyasası'nda araştırılmasını amaçlayan bu çalışmada, Ocak 2002-Eylül 2018 dönem aralığında BIST'de işlem gören paylara ait, kapanış fiyatı ve işlem hacmi verileri kullanılmıştır. Uygulamanın analiz bölümünde yararlanılan ölçütlerle oluşturulan portföyler kapsamında, bir önceki yıla ait göstergelerin ortalaması kullanılacağı için, örnekleme yer alan paylara ait Ocak 2001-Eylül 2018 dönem aralığındaki veriler kullanılmıştır. Piyasa portföyünü temsilen BIST

100 getiri endeksi kullanılmış olup, getiri endeksine ait günlük kapanış fiyatı ve işlem hacmi verileri, örnekleme yer alan paylara ait günlük kapanış fiyatı ve günlük işlem hacmi verileri ile risksiz faiz oranı için kullanılan “Devlet İç Borçlanma Senetleri-91 Gün Endeksi” verileri Borsa İstanbul DataStore’den temin edilmiştir.<sup>4</sup>

LFVFM kapsamında ilk olarak payların kapanış fiyat verileri üzerinden günlük getiri oranları hesaplanmıştır. Daha sonra, hesaplanan günlük getiri oranları ile günlük likidite azlık ölçütleri elde edilmiştir. Takip eden kısımda, analizde yer alacak portföyleri belirlemek amacıyla, bir önceki yıla ait günlük likidite azlık göstergelerinin ortalaması alınarak yıllık likidite azlık göstergeleri hesaplanmıştır. Bir önceki yılda en az 100 günlük getiri oranı ve işlem hacmi verisine sahip olmayan, bir günden daha uzun süre işleme ara veren ve işlem sırası kapanan paylar veri setinden çıkarılmıştır. Bununla birlikte, aylık likidite azlık göstergeleri hesaplanamayan paylar, söz konusu ay için analiz dışı bırakılmıştır. Bu kısıtlamalara göre, toplam 130 adet pay analize dahil edilmiştir.

### 3.2. Yöntem

Mevcut çalışmada pay getirileri ile likidite ilişkisi Acharya ve Pedersen (2005) LFVFM üzerinden en küçük kareler yöntemi (EKKY) yatay kesit regresyon analizi aracılığıyla araştırılmıştır. EKKY ile parametreleri tahmin edilen modeller aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır:

$$\text{Model 1: } E(R_p^*) = \alpha + \lambda_1 \beta_{1,p} + \varepsilon_p$$

$$\text{Model 2: } E(R_p^*) - E(C_p) = \alpha + \lambda_1 \beta_{1,p} + \lambda_2 \beta_{2,p} + \lambda_3 \beta_{3,p} + \lambda_4 \beta_{4,p} + \varepsilon_p$$

$$\text{Model 3: } E(R_p^*) - E(C_p) = \alpha + \lambda_1 \beta_{1,p} + \lambda_4 \beta_{4,p} + \varepsilon_p$$

$$\text{Model 4: } E(R_p^*) - E(C_p) = \alpha + \lambda_1 \beta_{1,p} + \lambda_2 \beta_{2,p} + \lambda_3 \beta_{3,p} + \varepsilon_p$$

$$\text{Model 5: } E(R_p^*) - E(C_p) = \alpha + \lambda \beta_{\text{net}} + \varepsilon_p$$

$$\beta_{\text{net}} = \beta_1 + \beta_2 - \beta_3 - \beta_4 = \text{toplam risk}$$

1, 2, 3, 4 ve 5 no’lu modellerin oluşumunu takiben yıllık ve aylık likidite azlık göstergeleri ile beta katsayılarının hesaplanması için üç aşamalı bir süreç takip edilmiştir.

### 3.2.1. Birinci Aşama: Yıllık Likidite Azlık Göstergelerinin Hesaplanması

Yıllık likidite azlık göstergelerinin hesaplanması için ilk olarak, günlük kapanış fiyat verileri üzerinden her bir payın ve BIST 100 endeksine ait günlük getiri oranının hesaplanmasında 2 no'lu eşitlikten yararlanılmıştır:

$$R_{i,t} = \frac{P_{i,t} - P_{i,t-1}}{P_{i,t-1}} \quad (2)$$

2 no'lu denklemdaki günlük getiri oranı, "i" payının/endeksinin "t" günü kapanış fiyatı ile "t-1" günü kapanış fiyatının farkının "t-1" günündeki kapanış fiyatına bölünmesiyle elde edilmiştir.

Gün sonu kapanış fiyatı verilerindeki bir günlük boşluklar, bir önceki ve bir sonraki günün kapanış fiyatının aritmetik ortalaması alınarak doldurulmuştur. Günlük getiri oranları hesaplandıktan sonra, günlük kapanış fiyatı ve günlük işlem hacmi verileri kullanılarak, her bir pay ve BIST 100 endeksinin günlük likidite azlık göstergesi, Amihud (2002) ile Lesmond *vd.* (1999) tarafından tanımlanan iki likidite ölçütüne göre de hesaplanmıştır.

Amihud (2002)'un ILLIQ ölçütüne göre, günlük likidite azlık göstergesinin hesaplanmasında 3 no'lu eşitlikten yararlanılmıştır:

$$ILLIQ_{i,t,d} = \frac{|R_{i,t,d}|}{VOL_{i,t,d}} \cdot 10^6 \quad (3)$$

3 no'lu denklemda  $VOL_{i,t,d}$ , "i" payının/endeksinin "t" ayının "d" günündeki TL cinsinden işlem hacmini,  $R_{i,t,d}$ , "i" payının/endeksinin "t" ayının "d" günündeki getiri oranını göstermektedir.

Bir diğer ölçüt olan, Lesmond *vd.* (1999)'nin tanımladığı sıfır getirili likidite azlık göstergesi 4 no'lu eşitlikteki gibi hesaplanmıştır:

$$ZR_{i,t} = \frac{N_{i,t}}{T_t} \quad (4)$$

4 no'lu eşitlikte  $T_t$ , "t" ayındaki işlem günün sayısını,  $N_{i,t}$ , "i" payının/endeksinin "t" ayındaki sıfır getirili gün sayısını göstermektedir.

Analizde yer alacak portföyleri belirlemek için, bir önceki yıla ait günlük likidite azlık göstergelerinin ortalaması alınarak yıllık likidite azlık göstergeleri hesaplanmıştır. Her yıl için en likit olan dolayısıyla likidite azlığı en düşük olan paylar 1. portföyde,

likiditesi en az olan paylar, diğer bir ifadeyle likidite azlığı en yüksek olan paylar, son portföyde olacak şekilde toplam 20 adet portföy oluşturulmuştur ve her bir portföyde 6-7 adet pay yer almıştır.

### 3.2.2. İkinci Aşama: Aylık Likidite Azlık Göstergelerinin Hesaplanması

Aylık likidite azlık göstergelerinin hesaplanması için ilk olarak, her bir yıl için portföylerde yer alacak paylar sıralanmış ve sonrasında, her bir payın ve BIST 100 endeksinin, ay sonu kapanış fiyat verileri üzerinden aylık getiri oranı hesaplanmıştır. Söz konusu oranın hesaplanmasında 5 no'lu eşitlikten yararlanılmıştır:

$$R_{i,t} = \frac{P_{i,t} - P_{i,t-1}}{P_{i,t-1}} \quad (5)$$

5 no'lu denklemdaki aylık getiri oranı, “i” payının/endeksinin “t” ayındaki kapanış fiyatı ile “t-1” ayındaki kapanış fiyatının farkının “t-1” ayındaki kapanış fiyatına bölünmesiyle elde edilmiştir.

Ay sonu kapanış fiyat verilerindeki boşluklar, bir önceki ay sonu kapanış fiyatı ile bir sonraki ay sonu kapanış fiyatının aritmetik ortalaması alınarak doldurulmuştur. İlk aşamada hesaplanan yıllık likidite azlık göstergelerine göre, yıllık olarak düzenlenen portföylere ait aylık getiri oranları, ilgili dönemde portföyde bulunan payların aylık getiri oranlarının eşit ağırlıklı ortalaması alınarak hesaplanmıştır ve böylece tahmin edilecek modeller için analizde kullanılacak aylık portföy getiri oranları elde edilmiştir. Aylık getiri oranları, ilerleyen aşamada analizde yer alacak beta katsayılarının hesaplanmasında kullanılmıştır.

Getiri oranlarının hesaplanmasını takiben, analiz için, her bir payın ve piyasa portföyünün, aylık getiri oranı ve aylık işlem hacmi verileri kullanılarak, aylık likidite azlık göstergeleri hesaplanmıştır.

Sıfır getiri likidite azlık ölçütü, belirli bir aydaki sıfır getirili gün sayısının, o aydaki işlem günü sayısına bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Elde edilen sonuç ile aylık likidite azlık göstergelerine ulaşılmaktadır. Ancak, ILLIQ ölçütünde, elde edilen günlük verilerin, aylık verilere dönüştürülmesiyle oluşturulan aylık likidite azlık göstergesini elde edebilmek için 6 no'lu eşitlikten yararlanılmıştır:

$$ILLIQ_{i,t} = \frac{1}{G_{i,t}} \cdot \sum_{d=1}^{G_{i,t}} ILLIQ_{i,t,d} \quad (6)$$

6 no'lu denklemda  $ILLIQ_{i,t,d}$ , “i” payının/endeksinin “t” ayının “d” günündeki likidite azlık ölçütünü,  $G_{i,t}$ , “i” payının/endeksinin t ayındaki alım-satım gün sayısını göstermektedir.

3 ve 4 no'lu denklemlerde hesaplanan yıllık likidite azlık göstergelerine göre yıllık olarak düzenlenen portföylere ait aylık likidite azlık göstergeleri, her ay portföyde bulunan payların likidite azlık göstergelerinin eşit ağırlıklı ortalaması alınarak hesaplanmış ve aylık likidite azlık göstergeleri elde edilmiştir.

İki ölçüt için de, her aya ilişkin tüm portföylerin likidite azlık primlerini temsil eden getiri oranı 7 no'lu eşitlikte gösterildiği şekilde hesaplanmıştır:

$$R_{p,t}^* = R_{p,t} - R_{f,t} \quad (7)$$

7 no'lu eşitlikte  $R_{p,t}$ , "p" portföyünün "t" ayındaki getiri oranını,  $R_{f,t}$ , "t" ayındaki risksiz getiri oranını göstermektedir.

### 3.2.3. Beta Katsayılarının Hesaplanması

LFVFM modelinde, Sharpe-Lintner FVFM'den farklı olarak portföylerin beklenen getiri oranlarını açıklayacak üç yeni risk unsuru, diğer bir ifadeyle, beta katsayıları hesaplanmaktadır. Modelde yer alan beta katsayıları 8 no'lu eşitlikteki gibi hesaplanmaktadır:

$$\begin{aligned} \beta_1 &= \frac{\text{cov}(R_{p,t}, R_{m,t})}{\text{var}(R_{m,t}, C_{m,t})} \\ \beta_2 &= \frac{\text{cov}(C_{p,t}, C_{m,t})}{\text{var}(R_{m,t}, C_{m,t})} \\ \beta_3 &= \frac{\text{cov}(R_{p,t}, C_{m,t})}{\text{var}(R_{m,t}, C_{m,t})} \\ \beta_4 &= \frac{\text{cov}(C_{p,t}, R_{m,t})}{\text{var}(R_{m,t}, C_{m,t})} \end{aligned} \quad (8)$$

8 no'lu denklemde,  $R_{p,t}$ , portföyün "t" ayındaki getiri oranını,  $R_{m,t}$ , piyasa portföyünün "t" ayındaki getiri oranını,  $C_{p,t}$ , portföyün "t" ayındaki likidite azlık göstergesini,  $C_{m,t}$ , piyasa portföyünün "t" ayındaki likidite azlık göstergesini,  $\text{cov}(R_{p,t}, R_{m,t})$ , portföyün t ayındaki getiri oranı ile piyasa portföyünün t ayındaki getiri oranı arasındaki kovaryansı,  $\text{cov}(C_{p,t}, C_{m,t})$ , portföyün t zamanındaki düşük likidite göstergesi ile piyasa portföyünün t zamanındaki likidite azlık göstergesi arasındaki kovaryansı,  $\text{cov}(R_{p,t}, C_{m,t})$ , portföyün t ayındaki getiri oranı ile piyasa portföyünün t ayındaki likidite azlık göstergesi arasındaki kovaryansı,  $\text{cov}(C_{p,t}, R_{m,t})$ , portföyün t ayındaki likidite azlık göstergesi ile piyasa portföyünün t ayındaki getiri oranı arasındaki

kovaryansı,  $\text{var}(R_{m,t}, C_{m,t})$ , piyasa portföyünün t ayındaki getiri oranı ile t ayındaki likidite azlık göstergesi arasındaki farkın varyansını göstermektedir.

Beta katsayılarının hesaplanmasını takiben, karşılaştırma yapabilmek amacıyla beklenen getiri oranları ile piyasa ve likidite risk primleri arasındaki ilişki incelenmiştir. Diğer bir ifadeyle, risk primleri ile betaları arasındaki ilişkiyi inceleyen LFVFM yatay kesit modeliyle tahmin edilmiştir. Bununla birlikte, piyasa ve likidite risklerinin, beklenen getiri oranları üzerindeki toplam etkisini gösteren bir model daha kurulup, parametreleri tahmin edilmiştir.

#### 4. BULGULAR

İki aşamadan oluşan çalışmanın ilk kısmında, beta katsayıları hesaplanmış, ikinci kısmında ise beklenen getiri oranları ile beta katsayıları yatay kesit regresyona tabi tutularak, parametreleri tahmin edilmiş, anlamlılıkları sınanmış ve yorumlanmıştır. Bu kapsamda, iki ölçüte göre oluşturulan portföyler için hesaplanan beta katsayıları Tablo 1 ve Tablo 2’de gösterilmektedir.

**Tablo 1. ILLIQ Ölçütüne Göre Oluşturulan Portföylerin Beta Katsayıları**

Portföy	$\beta_1 = \frac{\text{Cov}(R_{p,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_2 = \frac{\text{Cov}(C_{p,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_3 = \frac{\text{Cov}(R_{p,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_4 = \frac{\text{Cov}(C_{p,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$
P <sub>1</sub>	0.90782	0.00001	-0.00004	-0.00496
P <sub>2</sub>	0.83108	0.00001	-0.00005	-0.02164
P <sub>3</sub>	0.73232	0.00002	-0.00003	-0.03031
P <sub>4</sub>	0.79303	0.00010	-0.00004	-0.18464
P <sub>5</sub>	0.75083	0.00009	-0.00003	-0.12041
P <sub>6</sub>	0.73239	0.00011	-0.00003	-0.15815
P <sub>7</sub>	0.67468	0.00016	-0.00004	-0.16645
P <sub>8</sub>	0.78114	0.00017	-0.00003	-0.27862
P <sub>9</sub>	0.63626	0.00033	-0.00005	-0.28882
P <sub>10</sub>	0.70359	0.00026	-0.00005	-0.23769
P <sub>11</sub>	0.65645	0.00037	-0.00003	-0.39869
P <sub>12</sub>	0.67806	0.00152	-0.00004	-1.59345
P <sub>13</sub>	0.71998	0.00060	-0.00005	-0.65466
P <sub>14</sub>	0.68890	0.00053	-0.00002	-0.87021
P <sub>15</sub>	0.70616	0.00059	-0.00002	-1.07455
P <sub>16</sub>	0.63665	0.00093	-0.00004	-1.03604
P <sub>17</sub>	0.60389	0.00181	-0.00003	-1.30383
P <sub>18</sub>	0.57815	0.00529	-0.00002	-6.93568
P <sub>19</sub>	0.61539	0.01279	-0.00003	-17.32439
P <sub>20</sub>	0.47370	0.01541	-0.00003	2.03812



**Tablo 2. Sıfır Getiri Ölçütüne Göre Oluşturulan Portföylerin Beta Katsayıları**

Portföy	$\beta_1 = \frac{\text{Cov}(R_{p,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_2 = \frac{\text{Cov}(C_{p,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_3 = \frac{\text{Cov}(R_{p,t}, C_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$	$\beta_4 = \frac{\text{Cov}(C_{p,t}, R_{m,t})}{\text{Var}(R_{m,t}, C_{m,t})}$
P <sub>1</sub>	0.64954	0.01882	0.04597	0.05522
P <sub>2</sub>	0.59464	0.01845	0.03792	0.05701
P <sub>3</sub>	0.52397	0.01121	0.05582	0.047630
P <sub>4</sub>	0.56742	0.03742	0.03351	0.07111
P <sub>5</sub>	0.53722	0.02418	0.02303	0.05418
P <sub>6</sub>	0.52403	0.03834	0.04630	0.05325
P <sub>7</sub>	0.48273	0.03853	0.10473	0.05039
P <sub>8</sub>	0.55891	0.01416	0.03662	0.03798
P <sub>9</sub>	0.45525	0.04520	0.04665	0.03707
P <sub>10</sub>	0.50342	0.03133	0.02047	0.04498
P <sub>11</sub>	0.46969	0.06846	0.02495	0.07184
P <sub>12</sub>	0.48515	0.04589	0.04023	0.01436
P <sub>13</sub>	0.51514	0.03159	0.05584	0.08694
P <sub>14</sub>	0.49291	0.04258	0.04292	0.03928
P <sub>15</sub>	0.50526	0.01480	0.04293	0.07821
P <sub>16</sub>	0.45553	0.04396	0.03786	0.04306
P <sub>17</sub>	0.43208	0.06589	0.07496	0.04581
P <sub>18</sub>	0.41367	0.04904	0.03901	0.03682
P <sub>19</sub>	0.44030	0.05064	0.05829	0.04037
P <sub>20</sub>	0.33893	0.03316	0.02330	0.10555

Beta katsayılarının hesaplanmasından sonra, portföylere ait beklenen getiri oranları ile beta katsayıları arasındaki ilişki yukarıda tanımlanan 5 farklı modelin parametreleri EKKY ile yatay kesit regresyon modeliyle tahmin edilmiştir. Amihud (2002) ölçütüyle oluşturulan portföylere göre kurulan modelde elde edilen bulgular Tablo 3'te; Lesmond *vd.* (1999) tarafından tanımlanan ölçütüyle oluşturulan portföylere göre kurulan modelde elde edilen bulgular ise Tablo 4'te raporlanmaktadır.

**Tablo 3. ILLIQ Ölçütüne Göre Kurulan Regresyon Modelleri**

	$\alpha$	$\beta_{1,P}$	$\beta_{2,P}$	$\beta_{3,P}$	$\beta_{4,P}$	$\beta_{net}$	F istatistiği	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>
<b>Model 1</b>	0.018*** (0.005)	-0.028*** (0.003)	-	-	-	-	11.652*** (0.003)	0.3592
<b>Model 2</b>	0.024** (0.011)	-0.036*** (0.004)	-0.414 (0.157)	-16.679 (0.863)	-0.0003 (0.132)	-	3.787** (0.025)	0.3698
<b>Model 3</b>	0.016** (0.014)	-0.025*** (0.007)	-	-	-0.0002 (0.344)	-	6.283*** (0.009)	0.3574
<b>Model 4</b>	0.022** (0.019)	-0.034*** (0.008)	-0.203 (0.439)	-15.182 (0.881)	-	-	3.835** (0.030)	0.4183
<b>Model 5</b>	-0.002* (0.086)	-	-	-	-	0.0003 (0.167)	2.071 (0.167)	0.0534

• Parantez içerisinde gösterilen değerler olasılık (p) değerleridir.

\*%10 düzeyinde anlamlı, \*\*%5 düzeyinde anlamlı, \*\*\*%1 düzeyinde anlamlı

**Tablo 4. Sıfır Getiri Ölçütüne Göre Kurulan Regresyon Modelleri**

	$\alpha$	$\beta_{1,P}$	$\beta_{2,P}$	$\beta_{3,P}$	$\beta_{4,P}$	$\beta_{net}$	F istatistiği	Düzeltilmiş R <sup>2</sup>
<b>Model 1</b>	0.018*** (0.005)	-0.038*** (0.003)	-	-	-	-	11.652*** (0.003)	0.359
<b>Model 2</b>	-0.377*** (0.000)	0.429*** (0.000)	0.227 (0.553)	0.105 (0.673)	-0.212 (0.394)	-	9.224*** (0.000)	0.634
<b>Model 3</b>	-0.344*** (0.000)	-0.394*** (0.000)	-	-	-0.274 (0.226)	-	19.765*** (0.000)	0.664
<b>Model 4</b>	-0.403*** (0.000)	-0.449*** (0.000)	0.318 (0.384)	0.138 (0.573)	-	-	12.219*** (0.000)	0.639
<b>Model 5</b>	-0.329*** (0.000)	-	-	-	-	0.382*** (0.000)	28.927*** (0.000)	0.595

• Parantez içerisinde gösterilen değerler olasılık (p) değerleridir.

\*%10 düzeyinde anlamlı, \*\*%5 düzeyinde anlamlı, \*\*\*%1 düzeyinde anlamlı

Tablo 3 ve Tablo 4'teki veriler aynı modellere dayanmakta olup; Model 1, Sharpe-Lintner FVFM'de tanımlanan portföy beklenen getiri oranı ile piyasa riski arasındaki bağlantıyı ifade etmektedir. Model 2, beklenen getiri oranını piyasa riski ile likidite riskleriyle birlikte açıklayan ve bu çalışmanın esas konusunu oluşturan LFVFM'yi göstermektedir. Model 3 ve Model 4, kurulan LFVFM modelinde anlamsız olan

parametrelerin model dışı bırakılmasıyla oluşturulmuştur. Model 5 ise, portföy beklenen getiri oranları üzerinde piyasa ve likidite risklerinin toplam etkisini ifade etmektedir.

EKKY ile tahmin edilen modellerde, p değerleri 0.05'ten küçük olan parametreler istatistiksel olarak anlamlı kabul edilmektedir. Buna göre, Tablo 3 ve 4'te tahmin edilen ilk model incelendiğinde,  $\beta_1$  ile ifade edilen piyasa riski katsayısının negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir. Tahmin edilen ikinci modelde,  $\beta_1$ 'in, Tablo 3 için negatif ve istatistiksel olarak anlamlı olduğu, Tablo 4 için kurulan modelde ise,  $\beta_1$ 'in pozitif ve istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmekte iken;  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  ve  $\beta_4$  ile ifade edilen likidite risk primlerinin her iki tablo modeli için de anlamsız olduğu görülmektedir. Dolayısıyla beklenen getiri oranını piyasa riski ve likidite riskleriyle birlikte açıklayan LFVFM'yi gösteren Model 2'den elde edilen sonuçlar likidite azlık primi ve pay getirileri arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermiştir. Bu bağlamda,  $\beta_2$  ve  $\beta_3$  değişkenlerinin model dışı bırakıldığı ve sonraki modelde ise  $\beta_4$  değişkeninin model dışı bırakılıp,  $\beta_2$  ve  $\beta_3$  değişkenlerinin modele dahil edildiği iki yeni model tahmin edilmiş ve geçerlilikleri sınanmıştır. Ancak kurulan modeller, yukarıdaki iki tablo için de incelendiğinde, istatistiksel olarak anlamsız olduğu sonucuna varılmış ve elde edilen bulgularda bir farklılık gözlenmemiştir. Son modelde ise, likidite ve piyasa risk primlerinin toplam etkisini gösteren  $\beta_{net}$  katsayısının Tablo 3 için istatistiksel olarak anlamsız, ancak Tablo 4'te pozitif ve istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmektedir.

Parametrelerin anlamlılığı sılandıktan sonra, F testi ile modelin bir bütün olarak anlamlı olup olmadığına bakılmaktadır ve hesaplanan F istatistiğinin p değerinin 0.05'ten küçük olması modelin bir bütün olarak anlamlı olduğunu göstermektedir. Tablo 3'te tahmin edilen Model 5 dışında, iki tablo içinde tahmin edilen modellerin tümünde F istatistiğinin p değerine bakıldığında, kurulan modellerin başarılı olduğu görülmektedir ancak istatistiki açıdan anlamsız olan betaların, bağımsız değişken olan beklenen getiri oranı üzerinde bir etkisi bulunmamaktadır.

Kurulan ekonometrik modelin başarılı olup olmadığını anlamak için, bağımlı değişkendeki varyansın, bağımsız değişken üzerinden açıklanabilirliğini gösteren düzeltilmiş  $R^2$ 'leri incelenmiştir. Tablo 3'te, LFVFM'yi gösteren ve 0.36 oranına sahip olan ikinci modelin daha iyi bir performansa sahip olduğu; Tablo 4'te ise 0.66 oranına sahip üçüncü modelin değişimi açıklayıcılık gücünün, ikinci modele göre daha fazla olduğu görülmektedir.

Tablo 3'te tahmin edilen ilk modelde, portföy getiri oranında meydana gelen değişimin 0.36'sı piyasa risk primini gösteren  $\beta_1$  tarafından; ikinci modeldeki değişimin 0.37'si likidite risk primlerini gösteren beta katsayıları tarafından ve son modeldeki değişimin 0.05'i ise,  $\beta_{net}$ 'i ifade eden piyasa ve likidite risk primlerinin toplam etkisi tarafından açıklanmaktadır. Diğer taraftan, Tablo 4'te tahmin edilen ilk modelde, portföy

getiri oranında meydana gelen değişimin 0.36'sı  $\beta_1$  tarafından; ikinci modeldeki değişimin 0.63'ü beta katsayıları tarafından; son modelde meydana gelen değişimin 0.59'u ise  $\beta_{net}$  tarafından açıklanmaktadır.

Regresyon analizlerinde, modellerin anlamlı sonuçlar vermesi için sağlanması gereken birtakım varsayımlar bulunmaktadır. Söz konusu varsayımların sağlanmaması halinde, regresyon tahmini hatalı sonuçlar vermekte ve gerçeği yansıtmamaktadır. Bu varsayımlardan biri olan çoklu doğrusal bağlantı varsayımı, iki veya daha fazla bağımsız değişkenin doğrusal bir ilişki içerisinde olmasına dayanmaktadır ve regresyon analizinde istenmeyen durumu göstermektedir (Büyükuysal, Öz, 2016: 110). Bu bağlamda, literatürde, söz konusu bağlantının saptanması için birkaç yaklaşım bulunmaktadır. Çalışmada bu yaklaşımlardan biri olan varyans artırıcı faktör (VIF) kullanılmaktadır. VIF'in 10'a eşit veya daha büyük olduğu durumda, çoklu doğrusal bağlantı probleminden söz edilmektedir (Albayrak, 2005: 109-110).

Tablo 5 ve Tablo 6'da ILLIQ ve Sıfır Getiri ölçütüne göre oluşturulan tüm modeller için çoklu doğrusal varsayımı test edilmiştir.

**Tablo 5. ILLIQ Ölçütü Çoklu Doğrusal Bağlantı Varsayımı Sonuçları**

		$\beta_{1,P}$	$\beta_{2,P}$	$\beta_{3,P}$	$\beta_{4,P}$	$\beta_{net}$
<b>Model 1</b>	Katsayı	0.000	-	-	-	-
	VIF	1.000	-	-	-	-
<b>Model 2</b>	Katsayı	0.0001	0.0773	9112.1	0.000	-
	VIF	1.9071	2.4087	1.1151	1.3914	-
<b>Model 3</b>	Katsayı	0.000	-	-	0.000	-
	VIF	1.071	-	-	1.0706	-
<b>Model 4</b>	Katsayı	0.000	0.0655	9986.6	-	-
	VIF	1.8679	1.8627	1.1151	-	-
<b>Model 5</b>	Katsayı	-	-	-	-	0.000
	VIF	-	-	-	-	1.000

Tablo 5 ve Tablo 6'da kurulan modellerin VIF değerleri incelendiğinde; ILLIQ ve Sıfır Getiri ölçütüne göre kurulan tüm modeller için, VIF değerlerinin 10'dan küçük olması, çoklu doğrusal bağlantı problemine rastlanmadığını ve regresyon analizinin gerçeği yansıttığını gösterir niteliktedir.

**Tablo 6. Sıfır Getiri Ölçütü Çoklu Doğrusal Bağlantı Varsayımı Sonuçları**

		$\beta_{1,P}$	$\beta_{2,P}$	$\beta_{3,P}$	$\beta_{4,P}$	$\beta_{net}$
<b>Model 1</b>	Katsayı	0.000	-	-	-	-
	VIF	1.000	-	-	-	-
<b>Model 2</b>	Katsayı	0.0075	0.1393	0.0605	0.0586	-
	VIF	1.6126	1.6606	1.0475	1.1374	-
<b>Model 3</b>	Katsayı	0.0043	-	-	0.0479	-
	VIF	1.0118	-	-	1.0119	-
<b>Model 4</b>	Katsayı	0.0069	0.1266	0.0583	-	-
	VIF	1.5031	1.5309	1.0227	-	-
<b>Model 5</b>	Katsayı	-	-	-	-	0.0050
	VIF	-	-	-	-	1.000

Sonuç olarak, iki farklı likidite azlık ölçütü ile oluşturulan portföylerle yapılan regresyon analizinde, çalışmanın esas konusunu oluşturan LFVFM'nin tahmin edildiği Tablo 3 ve Tablo 4'te yer alan ikinci modeller incelendiğinde, piyasa ve likidite risk primlerinin, portföy getiri oranı üzerindeki değişimi açıklama gücünün yüksek seviyede olduğu ve kurulan modelin bir bütün olarak başarılı olduğu ortaya koymaktadır. Ancak, piyasa risk primi olarak ifade edilen  $\beta_1$ 'in istatistiksel açıdan anlamlı olduğu görülmekteyken;  $\beta_2$ ,  $\beta_3$  ve  $\beta_4$  ile ifade edilen likidite risk primlerinin, portföy beklenen getiri oranları üzerinde anlamsız bir etkiye sahip olduğu gözlemlenmektedir. Bu nedenle, ilgili dönem boyunca, BIST'de işlem gören paylar için LFVFM üzerinden test edilen likidite azlık priminin, beklenen getiri oranı üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığı düşünülmektedir.

### SONUÇ

Likidite azlık primi artan likidite riski ile ortaya çıkan likidite azlığı dolayısıyla yatırımcılar tarafından talep edilen bir getiri olup (Nikolaou, 2009:10-15; Amihud, 2002: 32), ilgili literatürde (Amihud, Mendelson, 1986; Eleswarapu, Reinganum, 1993; Chen, Sherif, 2016; Lesmond, 2005) gibi çok sayıda araştırmaya konu olmuştur. Bununla birlikte, söz konusu çalışmaların çoğunlukla likidite riskinin temsilinde farklı ölçütler kullanışı ve likidite riskini bağımsız olarak hesaplayan bir varlık fiyatlandırma modeli kullanmayışı likidite azlık primi ile ilgili bulguların netleşmemesine yol açmıştır. Bu kapsamda, Acharya ve Pedersen (2005)'in geliştirmiş olduğu LFVFM likidite riskini bağımsız bir değişken olarak dikkate alması nedeniyle geleneksel FVFM'den farklılaşmakta ve literatürde likidite azlık priminin mevcudiyetinin tespitinde daha cazip bir model olarak belirlemektedir.

Acharya ve Pedersen (2005), Lee (2011) ve Papavassiliou (2013) gibi çalışmalar Acharya ve Pedersen (2005) LFVFM aracılığıyla likidite azlık priminin mevcudiyetini araştıran ve teyit eden öncü çalışmalar olarak ilgili literatürde yer almaktadır. İlgili çalışmaların gelişmiş ülke piyasaların yönelik elde ettiği bulgulara dayanarak mevcut çalışma likidite azlık priminin mevcudiyetini söz konusu model ile gelişmekte olan bir piyasa niteliğindeki BIST’de araştırmaktadır. Çalışmada Ocak 2002-Eylül 2018 dönem aralığında BIST Pay Piyasası’nda işlem gören paylar için Lesmond *vd.* (1999)’nin tanımladığı sıfır getiri ölçütü ile Amihud (2002)’un ortaya koyduğu ILLIQ ölçütü kullanılarak 20 adet portföy oluşturulmuş ve bu portföyler üzerinden sıfır getiri ve ILLIQ ölçütleri için ayrı ayrı oluşturulan 5 farklı model EKKY yatay kesit regresyon analizi ile tahmin edilmiştir. Bu kapsamda, Sharpe-Lintner FVFM’de tanımlanan, portföy beklenen getiri oranı ile piyasa riski arasındaki ilişkiyi gösteren Model 1’den elde edilen pozitif ve anlamlı sonuçlar likidite azlık priminin varlığına işaret ederken; beklenen getiri oranını piyasa riski ve likidite riskleriyle birlikte açıklayan LFVFM’yi gösteren Model 2’den elde edilen sonuçlar likidite azlık primi ve pay getirileri arasında anlamlı bir ilişki olmadığını göstermiştir. Diğer taraftan, LFVFM modelinde anlamsız olan parametrelerin model dışı bırakılmasıyla oluşturulan Model 3 ve 4’ten elde edilen sonuçlar, Model 2’yi destekler nitelikteyken; portföy beklenen getiri oranları üzerinde piyasa ve likidite risklerinin toplam etkisini belirten Model 5’ten elde edilen sonuçlar iki tablo için farklılaşmakta olup, toplam risk için kesin ve anlamlı bir sonuca ulaşılmadığını ortaya koymuştur.

Nihai olarak, kullanılan iki likidite azlık ölçütüyle kurulan modellerde elde edilen sonuçların uyumlu olması, likidite azlık primiyle beklenen getiri arasında anlamlı bir ilişkinin bulunmayışını teyit etmektedir. Bu durum, pay getirilerinin likidite azlık priminden etkilenmediğini göstermektedir. Buna göre, yatırımcının elde bulundurduğu finansal varlığın likiditesinde yaşanacak bir değişikliğin, beklenen getirileri üzerinde bir etkiye sahip olmadığı sonucuna varılmaktadır

Genel itibarıyla değerlendirildiğinde, çalışmadan elde edilen bulgular Acharya ve Pedersen (2005), Lee (2011) ve Papavassiliou (2013) gibi çalışmalardan farklı; ancak, konuyu geliştirmekte olan piyasalar açısından ele alan Rouwenhorst (1999) ve Lischewski ve Voronkova (2012) ile uyumlu olarak bulunmuştur. Söz konusu bulgunun farklı modeller kullanan Constantinides (1986), Chen ve Kan (1995) ve Leirvik *vd.* (2017) gibi çalışmaların bulgularıyla uyumlu olmakla birlikte, BIST’de bir kısım paylarda likidite ile pay getirisi ya da volatilitesi arasında istatistiksel olarak anlamsız bir ilişki olduğunu tespit eden Yeşildağ (2008), Akar (2015) ve Gümrah ve Çobanoğlu (2018) ile de örtüşür nitelikte olduğu dikkat çekmektedir. Bununla birlikte, çalışma bulguları Emrah (2015), Atılgan *vd.* (2016) ve Altay ve Çalgıcı (2019) ile çelişkili sonuçlar ortaya çıkarmıştır. Bu çalışmalar arasından LFVFM’yi kullanması nedeniyle Altay ve Çalgıcı (2019) ile daha uyumlu sonuçlar elde etmesi beklenen mevcut çalışmanın beklenen bulguları tespit edemeyişinin en büyük olası nedeninin ise örnek döneminin ve dolayısıyla örnek

kitlesinin farklılaşması olduğu gözlenmektedir. İlave olarak, Altay ve Çalgıcı (2019)'dan farklı olarak, çalışmada kullanılan sıfır getiri ve ILLIQ ölçütleriyle elde edilen sonuçların aynı yönde oluşu, likidite azlık primiyle ilgili bulguları destekler niteliktedir. Dolayısıyla, bu çalışmayı takiben likidite azlık primi üzerine araştırmalar yapacak gelecek çalışmaların, söz konusu etkiyi farklı dönem aralıkları ve farklı kısıtlar altında yeniden incelemesi, mevcut çalışmaların aksine sonuçlar ortaya çıkarabilir ve daha net değerlendirmelere ulaştırabilir. Ayrıca, likidite azlık priminin LFVFM ile farklı likidite ölçütleri kullanılarak ya da diğer gelişmekte olan piyasalar açısından kıyaslamalı bir şekilde araştırılmasının bulguların geçerliliği yönünde önemli bir teyit teşkil edebileceği düşünülmektedir.

## NOTLAR

<sup>1</sup> Çalışmada kullanılan likidite azlık ölçütleri Roll (1984)'un alım-satım marjı, Lesmond vd. (1999)'nin sıfır getiri ölçütü, Amihud (2002)'un ILLIQ ölçütü, Stambaugh (2003)'un ters getiri ölçütü, Liu (2006)'nun ayarlanmış sıfır getiri ölçütü, Goyenko vd. (2009)'nin efektif ölçütü ve Corwin, Schultz (2012)'un alım-satım marjıdır.

<sup>2</sup> Çalışmada kullanılan ölçütler Amihud ve Mendelson (1987) alım-satım marjı, en yüksek-en düşük oran, Corwin, Schultz (2012) alım-satım marjı ve devir hızı oranıdır.

<sup>3</sup> Çalışmada kullanılan ölçütler alım-satım marjı, hacim oranı, Roll (1984)'un alım-satım marjı, Lesmond (1965)'un LOT ölçütü ve Amihud (2002)'un ILLIQ ölçütüdür.

<sup>4</sup> 01.01.2001-28.11.2008 dönem aralığındaki endekse ait işlem hacmi verilerinin temini, geçici bir süreliğine Borsa İstanbul'dan sağlanamadığı için, söz konusu aralıktaki işlem hacmi verileri, <https://www.finnet2000.com/f2000plus/EndeksAnaliz/Endeks/GecmiseDonukKapanislar/XU100> sitesinden alınmıştır.

## KAYNAKÇA

- Acharya, V.V., L.H. Pedersen (2005), "Asset Pricing with Liquidity Risk", *Journal of Financial Economics*, 77(2), 375-410.
- Akar, C. (2015), "Türkiye Hisse Senedi Piyasasında Likidite Ölçülerinin Karşılaştırılması ve Likidite Volatilitesi Hisse Senedi Getiri Arasındaki İlişki", *Yönetim ve Ekonomi*, 22(1), 31-48.
- Akbaş, F. vd. (2011), *The Volatility of Liquidity and Expected Stock Returns*, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Texas A&M University.
- Albayrak, A.S. (2005), "Çoklu Doğrusal Bağlantı Halinde En küçük Kareler Alternatifi Yanlı Tahmin Teknikleri ve Bir Uygulama", *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(1), 105-126.
- Altay, E., S. Çalgıcı (2019), Liquidity Adjusted Capital Asset Pricing Model in an Emerging Market: Liquidity Risk in Borsa İstanbul, *Borsa İstanbul Review*, 19(4), 297-309.
- Amihud, Y., H. Mendelson (1986), "Asset Pricing and the Bid-Ask Spread", *Journal of Financial Economics*, 17(2), 223-249.

- Amihud, Y. (2002), "Illiquidity and Stock Returns: Cross-Section and Time-Series Effects", *Journal of Financial Markets*, 5(1), 31-56.
- Atılğan, Y. vd. (2016), "Liquidity and Equity Returns in Borsa İstanbul", *Applied Economics*, 48(52), 5075-5092.
- Ben-Rephael, A. vd. (2015), "The Diminishing Liquidity Premium", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 50(1-2), 197-229.
- Brana, S., S. Prat (2016), "The Effects of Global Excess Liquidity on Emerging Stock Market Returns: Evidence from a Panel Threshold Model", *Economic Modelling*, 52, 26-34.
- Brennan, M.J., A. Subrahmanyam (1996), "Market Microstructure and Asset Pricing: On the Compensation for Illiquidity in Stock Returns", *Journal of Financial Economics*, 49(3), 345-373.
- Büyükuysal, M.Ç., İ.İ. Öz (2016), "Çoklu Doğrusal Bağını Varlığında En Küçük Karelere Alternatif Yaklaşım: Ridge Regresyon", *Düzce Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü Dergisi*, 6(2), 110-114.
- Chan, H.W., R.W. Faff (2005), "Asset Pricing and the Illiquidity Premium", *Financial Review*, 40(4), 429-458.
- Chen, J., S. Mohammed (2016), "Illiquidity Premium and Expected Stock Returns in the UK: A New Approach", *Physica A*, 458, 52-66.
- Chen, N.F., R. Kan (1995), "Expected Return and The Bid-Ask Spread", *CRSP Working Paper No: 265*, University of Chicago.
- Chordia, T. vd. (2001), "Trading Activity and Expected Stock Returns", *Journal of Financial Economics*, 59(1), 3-32.
- Constantinides, G.M. (1986), "Capital Market Equilibrium with Transaction Costs", *The Journal of Political Economy*, 94(4), 842-862.
- Corwin, S.A., P. Schultz (2012), "A Simple Way to Estimate Bid-Ask Spreads from Daily High and Low Prices", *The Journal of Finance*, 67(2), 719-760.
- Datar, V.T. vd. (1998), "Liquidity and Stock Returns: An Alternative Test", *Journal of Financial Markets*, 1(2), 203-219.
- Eleswarapu, V.R., M. R. Reinganum (1993), "The Seasonal Behavior of the Liquidity Premium in Asset Pricing", *Journal of Financial Economics*, 34(3), 373-386.
- Emrah, N. (2015), Impact of Liquidity on Stock Returns Listed in Borsa İstanbul, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Bilkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Üniversitesi.
- Ernawati, E., A. Herlambang (2020), "The Effect of Illiquidity on Stock Return on the Indonesia Stock Exchange", *17th International Symposium on Management (INSYMA 2020)*, 115, 239-243.
- Gümrah, Ü., C. Çobanoğlu (2018), "Türkiye Hisse Senedi Piyasasında Likidite ve Getiri İlişkisi", *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 11(2), 203-216.
- Jun S.G. vd. (2003), "Liquidity and Stock Returns in Emerging Equity Markets", *Emerging Markets Review*, 4(1), 1-24.



- Hassani M., N. Nabizadeh (2017), "Analyzing the Effect of Capital Gains and Stock Liquidity on Stock Expected Return", *International Journal of Management, Accounting and Economics*, 4(7), 702-719.
- Kang, W., Z. Huiping (2014), "Measuring Liquidity in Emerging Markets", *Pacific Basin Finance Journal*, 27, 49-71.
- Karolyi, G.A. vd. (2012), "Understanding Commonality in Liquidity Around The World", *Journal of Financial Economics*, 105(1), 82-112.
- Kuzu, S. (2011), "Likidite Azlığı Priminin Menkul Kıymet Getirileri Üzerinde Etkileri ve Avrasya İçin Önemi", *International Conference on Eurasian Economies*, 130-137.
- Lee, K. (2011), "The World Price of Liquidity Risk", *Journal of Financial Economics*, 99(1), 136-161.
- Leirvik, T. vd. (2017), "Market Liquidity and Stock Returns in the Norwegian Stock Market", *Finance Research Letters*, 21, 272-276.
- Lesmond, D.A. vd. (1999), "A New Estimate of Transaction Costs", *The Review of Financial Studies*, 12(5), 1113-1141.
- Lesmond, D.A. (2005), "Liquidity of Emerging Markets", *Journal of Financial Economics*, 77(2), 411-452.
- Lintner, J. (1965), "The Valuation of Risk Assets and The Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets", *The Review of Economics and Statistics*, 47(1), 13-37.
- Lischewski, J., S. Voronkova (2012), "Size, Value and Liquidity. Do They Really Matter on an Emerging Stock Market?", *Emerging Markets Review*, 13(1), 8-25.
- Mossin, J. (1966), "Equilibrium in a Capital Asset Market", *Econometrica*, 34(4), 768-783.
- Nikolaou, K. (2009), "Liquidity (Risk) Concepts: Definitions and Interactions", *ECB Working Paper Series*, 1008, 4-68.
- Papavassiliou, V.G. (2013), "A New Method for Estimating Liquidity Risk: Insights from a Liquidity-Adjusted CAPM Framework", *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 24(1), 184-197.
- Pastor, L., R.F. Stambaugh (2003), "Liquidity Risk and Expected Stock Returns", *Journal of Political Economy*, 111(3), 642-685.
- Rouwenhorst, G.K. (1999), "Local Return Factors and Turnover in Emerging Stock Markets", *The Journal of Finance*, 54(4), 1439-1464.
- Sharpe, W.F. (1964), "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk", *The Journal of Finance*, 19(3), 425-442.
- Urhan, O. (2010), Nicel Tekniklerin Optimal Portföy Seçiminde Uygulanabilirliği, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yeşildağ, E. (2008), Likidite ile Hisse Senedi Getirisi Arasındaki İlişkinin Ölçülmesi: İMKB Uygulaması, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.

# “YAVAŞ KENT”İN OTANTİKLİK/ ÖZGÜNLÜK BAĞLAMINDA KENT PAZARLAMA STRATEJİSİ OLARAK OKUNMASI

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 487-509

**Suna ERSAVAŞ KAVANOZ**  
Dr.Öğr.Üyesi, Karadeniz Teknik  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Kamu Yönetimi Bölümü  
suna.ersavaskavanoz@ktu.edu.tr

**Sevim BUDAK**  
Doç.Dr., İstanbul Üniversitesi  
Siyasal Bilimler Fakültesi  
Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi  
Bölümü  
sebudak@istanbul.edu.tr

Ö

**z:** Bu çalışmanın amacı yavaş kent hareketinin küreselleşme söylemi ile uyumlu bir kent pazarlama stratejisi olarak görülüp görülemeyeceğini anlamaya çalışmaktır. Yavaş kent hareketinin, küreselleşme sürecinde kent pazarlama stratejileri ve söz konusu stratejilerin küçük yerleşimler için ağırlıklı olarak turizm üzerinden yürütülmesi bağlamında değerlendirilmesi çalışmanın önemini oluşturmaktadır. Otantiklik/ özgünlük kavramı modern seyahatleri motive eden kültürel olarak kabul edilmiş bir ilke konumuna gelmiştir. Kentlerin kendi özgün karakterinin sürdürülebileceği ve aynı zamanda sakinlerinin yaşamaktan zevk alabileceği daha iyi bir çevreye sahip olacağı kentler yaratmak amacıyla 1999 yılında kurulan Yavaş Kentler Birliği'nin üyesi kentler bugün de sahip oldukları özgün kaynakları ile cazibe merkezi haline gelmişlerdir. Yerel kalkınma stratejilerinin çehresi 1970 sonrası dönemde değişmiştir. Bu değişiklik çerçevesinde kentler için kolaylık sağlayacak ara çözümlerden biri olarak bir ağa (*city network*) üye olmak ve bu çerçevede kentin tanınırlığını artırarak pazarlamak bir yöntem olarak belirlenmiştir. Bu çalışmada yavaş kent ağlarının bu amaçla oluşturulmamış olsa bile, bu ağa dâhil olan birçok kentin, bu ağı cazibe merkezi olmalarını sağlamanın yöntemlerinden biri ve marka değeri taşıyan bir etiket olarak görmeye ve kullanmaya çalıştıkları sonucuna ulaşılmıştır. Kent yönetimleri de bu ağı kent pazarlama stratejilerinin bir parçası olarak kullanmaktadırlar. Kentler farklılıklarını bir tanınma nesnesi haline getirerek kendilerini özgün/otantik kılan değerlerini piyasalaştırmaktadırlar.

**Anahtar Sözcükler:** Otantiklik/özgünlük, yavaş kent, kent pazarlama, kent imajı, kent markası.

**THE EVALUATION OF  
“CITTASLOW” IN TERMS OF CITY  
MARKETING AUTHENTICITY/  
ORIGINALITY**

*Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 487-509*

**Suna ERSAVAŞ KAVANOZ**

Assist.Prof.Dr., Karadeniz Technical  
University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Public Administration  
suna.ersavaskavanoz@ktu.edu.tr

**Sevim BUDAK**

Assoc.Prof.Dr., İstanbul University  
Faculty of Political Science  
Department of Political Science and  
Public Administration  
sebudak@istanbul.edu.tr

**A**bstract: The aim of this study is to see whether the cittaslow movement can be seen as a city marketing strategy in line with the discourse of globalization. Cittaslow movement, city marketing strategies in the process of globalization and the evaluation of these strategies in the context of tourism are the main discussion topics of this paper. The concept of authenticity/originality became a culturally accepted principle which motivates modern travels. The cities of Cittaslow movement, which were established in 1999 to create cities where the original characters of the cities could be sustained, have become centers of attraction with their original resources.

The local development strategies have changed in the post -1970 period. Within the framework of new strategies, becoming a member of city network in order to increase recognition of cities for marketing has become one of the main goals of city administrations. It is concluded that even though the Cittaslow network was not created for this purpose, most of the cities joined in the network consider it as a marketing strategy. The city administrations use the network to market their cities and make them center of attraction. City administrations use this network as part of their city marketing strategies. Cities all around the world try to market their own differences as a tool of recognition.

**Keywords:** *Authenticity/originality, cittaslow, city marketing, city image, city brand.*



## GİRİŞ

Modern dünya ile ilgili eleştirilerin başında gündelik hayatın hızı/koşuşturması içinde insanın kendine yabancılaşması, kimliğini kaybetmesi, kendine verili olan işlerin içinde kaybolması eleştirileri başta gelmektedir. İnsanlar hep koşuşturma, bir yerlere yetişme telaşındadır. Bu da insanların hayatın zevklerini tatmadan yaşamalarına neden olmaktadır. İnsanların bir durup kendilerine bakmaları, hayatı zevk alacakları bir hızda yaşamaları gerekliliği ile birlikte küreselleşmenin, gündelik hayat üzerinde yarattığı aynılaştırıcı, hızlandırıcı etkisine tepki göstermek, farklı bir alternatif yaratmak felsefesi üzerine kurulu “yavaş akımı” ortaya çıkmıştır. Bu akım çerçevesinde hareket eden yavaş kent (*cittaslow*) de, küreselleşmenin şehirlerin dokusunu, sakinlerini ve yaşam tarzını standartlaştırmasını ve yerel özelliklerini ortadan kaldırmasını engellemek için yavaş yemek (*slow food*) hareketinin kentlere uyarlanması ile ortaya çıkmış bir belediyeler birliği olarak kendisini tanıtmaktadır (Cittasloew Türkiye).

Yavaş kentlerin, geleneklerin dönüşünün söz konusu olduğu, nostalji paradigmasının öne çıktığı ve kitle turizminden kültür turizmine doğru talebin genişlediği daha geniş tarihsel bağlam içerisinde değerlendirilmesi gerekmektedir. Küreselleşmenin kentler söz konusu olduğunda aynılaştırma etkisi büyük kentler/metropoller için söz konusu iken küçük yerleşimler için ise küreselleşme fırsatlar yaratarak kendi farklılıkları ile küresel sahada görünür kılınmalarına ortam sağlamaktadır. Yavaş kentler, kentlerin hangi alanlarda özel ve önemli olduklarını düşünmelerini ve bu özelliklerini korumak için kent yönetimlerinin strateji geliştirmelerini içermektedir. Bu durum yavaş kentlerin kendi farklılıklarını, otantikliklerini temsil eden özelliklerini, ürünlerini pazarlama aracı olarak kullanmalarına neden olmaktadır. Eş zamanlı olarak da otantiklik/özgünlük, nostalji güdüsüyle desteklenen turizmin de en önemli sektörlerden biri haline gelmesi bu pazarlama sürecini desteklemektedir.

Hâkim politik ekonomi içerisinde turizmin yere özgü değerlerin öne çıkarılması üzerinden değerlendirilmesi yavaş kentlerin pazarlama stratejisi olarak turizmi bir araç olarak kullanmalarını açıklayabilecek bir çerçeve oluşturması açısından önemlidir. Küreselleşme ve kentlerin kendilerini görünür kılmasına imkan verdiği alan ve yine 1970’lerin sonundan itibaren kentler arası rekabet anlayışının hâkim olmaya başlamasıyla birlikte kent pazarlama stratejilerinin ön plana çıktığı bir döneme girilmiştir. Bu bağlamda çalışmada, yavaş kent hareketi kentlerin otantik/özgün değerlerinin kent markası ve imajı yaratmada bir pazarlama stratejisi olarak kullanılması çerçevesinde ele alınmaktadır.

Yavaş kent hareketinin kent pazarlama stratejisi olarak değerlendirilebilmesi aynı zamanda, bir koruma hareketi olarak doğan hareketler bu şekilde devam edebilecek

midir yoksa kapitalizmin kendisine karşı olan meydan okumaları ve hareketleri piyasalaştırarak kendisini güçlendirmesinde bir araç işlevi mi görecektir? sorusuna verilebilecek yanıt arayışlarının da bir parçasını oluşturmaktadır.

## 1. YAVAŞ KENT HAREKETİ VE YAVAŞ YEMEK

Yavaş yemek hareketi, 1986 yılında İtalyan yemek yazarı Carlo Petrini tarafından Roma'nın merkezinde Piazza di Spagna'nın yanında bir McDonald's restoranı açılmasına tepki olarak başlamıştır. 3 Kasım 1989'da “Yavaş Yemek Manifestosu” imzalanarak resmen kurulmuştur. Hareketin amacı, unutulmaya başlanan geleneksel yemek ürünlerini korumak yoluyla “tatma hakkı”nı (*right to taste*) korumak, paylaşılan bir yemeğin toplumsal yönünü de içerecek şekilde yemek yemenin keyfi konusundaki farkındalığı artırmak, diğer girişimler arasından geleneksel tarım yöntemlerine ve tekniklerine ağırlık verenlere daha fazla yer vermek şeklinde özetlenebilir (Mayer, Knox, 2006: 326). Grubun bildirisinde vurgulandığı gibi bu, sadece yemek ile ilgili bir hareket değildir: “Hızlı yaşamın evrensel saçmalığına karşı gelmenin tek yolu, sakın bedeninin keyfini sonuna kadar savunmak, savunmamız yavaş yemek ile sofrada başlamalı.” Yavaşlık akımını her yönüyle inceleyen çalışmasında Honore (2008), bu felsefenin denge kelimesiyle tanımlanabileceğini vurgulamaktadır.

Yavaş yemek hareketi, yavaş kent hareketinin arkasındaki felsefedir. Yavaş yemek hareketi, yemekler, yerel çiftlikler ve toplumsal sürdürülebilirlik için geleneksel mutfağı birleştirmektedir. Bu hareket, dünya çapında yerel bölgelerdeki yerel yemekleri tanıtmaya ve desteklemeye çalışmaktadır. Yavaş kent ve yavaş yemek hareketinin bağlantı noktasını da yerel ürünleri desteklemek ve tanıtmak amacıyla daha fazla kentsel alan yaratmak ve insanları geleneksel, bölgesel yemeklerin önemi hakkında eğitmek oluşturmaktadır. Her iki harekette de yerel kimliği temsil eden yerel yemek ürünleri ile ilgili endüstrilerin güçlenmesine odaklanılmaktadır (Radstrom, 2011: 93, 105).

Harvey (2010: 334-335)'e göre mekânın zaman aracılığıyla yok edilmesi ile birlikte küresel kapitalizm günlük yeniden üretime giren meta bileşimini köklü biçimde değiştirerek ve sayısız yerel yiyecek sistemini küresel meta dolaşımıyla bütünleştirerek yeniden organize etmektedir. Eskiden egzotik olarak görülen yiyecekler sıradanlaşmakta buna karşılık pek de pahalı olmayan özel yerel yiyeceklerin fiyatı uzun mesafe ticaret şebekesine katıldıkça yükselmektedir. Kentlerin kendi kültürlerinin, mutfak mirasının keyif ve kâr amacıyla yeniden canlandırılabilirliğini fark eden kent yönetimleri ise bu yönde çalışmalara başlamıştır. Bunun sonucunda dünya mutfakları da -yavaş yemek hareketinin kurulma gayesini bertaraf edecek şekilde- bir “pazaryeri” haline gelmiştir. Bu eleştiriye rağmen, yavaş kent hareketi yavaş yemek felsefesinin kentlerin tasarım ve planlanmasında kullanılmasını amaçlayan küresel bir ağ olarak

kurulmuştur. Yavaş kentler, bu felsefeye uygun düşecek şekilde modern ve tarihi binalardan oluşan bir tacı üzerinde taşıyan turuncu renkli bir salyangozu logo olarak seçmiştir. Yavaş kentler, hareketini özetle anlatan İtalyancası “*Cittaslow Rete Internazionale Delle Città Del Buon Vivere*”, İngilizcesi “*International Network of Towns Where Quality of Life is Important*”, Türkçe kullanımı ise “Cittaslow Birliği: Yaşamın Niteliğinin Önemli Olduğu Kentlerin Uluslararası Ağı” sloganını resmi olarak kullanmaktadır (Cittaslow Türkiye)

Yavaş kent hareketi, 1999 yılında İtalya’da Greve-in-Chianti Belediye Başkanı Paolo Saturnini ile birlikte Orvieto Belediye Başkanı Stefano Cimicchi, Bra Belediye Başkanı Francesca Guida, Positano Belediye Başkanı Domenico Marrone ve Yavaş Yemek Hareketi’nin öncüsü ve başkanı Carlo Petrini tarafından kurulmuştur (Radstrom, 2011; 90; Cittaslow Türkiye). İtalyanca *citta* (şehir) ve İngilizce *slow* (yavaş) kelimelerinden oluşan *cittaslow* kavramı, yavaş şehir olarak kullanılmaktadır. Fakat bu yavaşlığın farklı/geri kalmışlık gibi negatif algılara yol açabileceği endişesiyle bunun yerine “sakin şehir” kavramı daha sıklıkla kullanılmaktadır. “Yavaş kent, tamlamasındaki yavaşlık geç kalmak anlamına gelmemektedir. Bunun aksine, bu terim küçük yerleşimleri ve kentleri yaşanabilir kılmak adına yeni teknolojilerin kullanılması anlamını içermektedir” (Orvieto Belediye Başkanı, Cimicchi’den akt. Miele, 2008:142).

Yavaş kentin amacı, kentin kendi özgün karakterini sürdürebileceği ve aynı zamanda sakinlerinin yaşamaktan zevk alabileceği daha iyi bir çevreye sahip olacağı kentler yaratmak olarak özetlenmektedir (Cittaslow Türkiye). Yavaş kentlerin yönetimleri, kentin yaşanabilirliğini ve kentin sakinlerinin ve ziyaretçilerinin yaşam kalitesini artırmaya yönelik bir takım amaçları gerçekleştirmeye yönelik çalışmalar yürütmekte ve bunlara temel olan düşünceleri, uygulamaları ve bilgiyi ulusal ve uluslararası yavaş kent ağında paylaşmaktadırlar.

1999 yılında İtalya’nın Greve in Chianti kentinde kurulan Yavaş Kent Birliği, nüfusu 50.000 altında olan kentlerin üye olabildiği uluslararası bir belediyeler birliğidir. Birliğe üye olmak, birliğin belirlediği kriterleri gerçekleştirmek için projeler geliştirmek ve uygulamak gerekmektedir. Kentlerin kriterler çerçevesinde yaptığı çalışmalar puanlanmakta ve bir kentin üye olması için 50 ve üzerinde puan alması gerekmektedir (Cittaslow Türkiye).

Yavaş kentler, yerel kimliği korumak amacıyla yola çıkmıştır ve başlangıçta yavaş kent kriterleri de yerel kimlik öğelerini güçlendirmek üzerine inşa edilmiştir. İlk kurulan yavaş kentlerden biri olan İtalya’daki Greve-in-Chianti, bölgede iş imkânlarının azlığı yüzünden dışarıya göç veren bir kent iken; göçü durdurmanın bir yolu olarak büyük sanayi bölgelerini getirmiş, yıllar sonra ise bu kararlarından pişmanlık duymuştur. Alınan bu kararlar, kentin/yerleşimin yerel alanları ve yerellikleri üzerinde olumsuz

sonuçlar doğurmuş, tarımsal üretimin ve geleneksel alanların azalmasına yol açmıştır. Bahsi geçen bu kent, sanayinin bölgeye gelmesi ile yaşanan değişimler sonucu mekân duygusunu yitirmiş, yerel kimliğini kaybetmiştir. Saturnini'nin ifadesiyle bu, kendisi ve bu bölge için bir “uyaniş çılgılığı” olmuştur (Radstrom, 2011: 101).

Yavaş kent hareketi küreselleşme bağlamında yerel farklılıkları vurgulamakta ve yerel yaşam kalitesini yerel yönetim için küresel olarak yaygın bir model haline getirmeyi amaçlamaktadır. Yavaş kent hareketinin ana vurgusu yerel çevrenin ve gastronomik kaynakların korunmasıdır. Bu bağlamda “iyi yaşam”, “yerel yaşam kalitesi”ni artırmak ve “ortak iyi” için yeni teknolojilerin kullanımı öne çıkan üç öğedir. Bu hareket, tüketim kültürünü eleştiren ve sürdürülebilir kalkınmanın bir formunu destekleyen kentsel bir ağ örneği olarak görülmektedir. Dolayısıyla, yavaş kentler ağı, küreselleşmenin yarattığı homojen mekânlardan biri olmak istemeyen, yerel kimliğini ve özelliklerini koruyarak dünya sahnesinde yer almak isteyen kasabaların ve kentlerin katıldığı bir birlik şeklinde tanıtılmaktadır.

### 1.1. “Yavaş Kent”e Yönelik Algılar

Tüketim odaklı hayatın insanlara mutluluk ve huzur getirmediği anlayışının neticesinde görülüyor ki insanların farklı bir yaşam biçimi aramaları kentsel boyutta yavaş kent hareketini ortaya çıkarmıştır. Yavaş kent hareketi, insanların birbirleriyle iletişim kurabilecekleri, sosyalleşebilecekleri, kendine yeten, sürdürülebilir, el sanatlarına, doğasına, gelenek ve göreneklerine sahip çıkan ama aynı zamanda alt yapı sorunları olmayan, yenilenebilir enerji kaynakları kullanan, teknolojinin kolaylıklarından yararlanan kentlerin gerçekçi bir alternatif olacağı hedefiyle yola çıkmıştır.

Yavaş kentler, kent halkının ve kent yönetimlerinin yerel tarihe önem verdiği ve sürdürülebilir bir yöntemle gelişmek adına farklı yerel bağlamları kullanan yerler olarak görülmektedir. Daha genel anlamda bu hareket, yerel farklılıklar üzerine odaklanmakta ve aynı zamanda açık bir şekilde sürdürülebilir gelişmenin üç “E” si olarak görülen ekonomi (*economy*), çevre (*environment*) ve eşitlik (*equality*) arasındaki bağlılığa uygun bir çizgi izlemektedir. Yavaş kent fikrini sürdürülebilirlikten ayıran temel nokta ise yerel ürünler üzerine odaklanmasıdır. Sürdürülebilirlik, büyük ölçüde kaynakların kullanım ve tüketimi konuları etrafında hareket alanı sağlarken, yavaş kentler ve yavaş yemek hareketi yerel ürünleri; yerel ekonomik, toplumsal ve kültürel farklılıklar ve bu ilginin yalnızca bir parçası olarak çevresel kalite ve kaynaklar açısından sürdürülebilirlik ile arasında bir uzlaştırıcı olarak kullanılmaktadır (Mayer, Knox, 2006: 322, 328).



Yavaş kent hareketi toplumsal hareketler, yönetim, modernite, sürdürülebilirlik, yerel kalkınma, koruma hareketleri, yerel çevre kalitesi bakımından iyi yaşam, kentsel yaşam kalitesi, kent pazarlama üzerinden ağırlıklı olarak değerlendirilmektedir. Kentlerin küreselleşme karşısı harekete geçmelerinde “isyan” özelliği taşıyan hareketler daha önemli sonuçlar doğurabilmektedir. Temeli yavaş yemek hareketinin kentlere uyarlaması olan yavaş kent hareketinin farklı kentlerde farklı amaçları da içinde barındıracağı ortadadır.

Yavaş yemek hareketi, kent yönetimleri tarafından yerel ekonomik kalkınma için bir araç olarak kullanılmaktadır. Bu hareket ile yerel küçük çiftçilik ve yerel iş sahipliği desteklenmek suretiyle farkında bir tüketici kitlesi yaratılmaya çalışılmaktadır. Yerel kalkınma bağlamında yavaş kent hareketi üzerine yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak ekonomik kalkınma, sürdürülebilir çevre ve toplumsal eşitlik sağlamak için belirli amaçlar arasındaki karmaşık bağlilik ilişkilerine saygılı ve duyarlı alternatif bir yerel kalkınma modeli olduğu üzerinedir (Mayer, Knox, 2006: 321).

Yavaş kent ile ilgili çalışmalarda, yoğun olarak tüketim kültürü eleştirisi ve sürdürülebilir gelişmenin bir biçimini destekleyici olma özelliği üzerinde durulmakta ve buna uygun yaklaşımlar gerçekleştirilmektedir (Mayer, Knox, 2006; Knox, 2005; Pink, 2008). Yavaş yemek hareketi ve sonrasında bu hareketten beslenen ve kentlere uyarlanması ile kurulan yavaş kent hareketi, küresel tüketim kültürü ile ilgili günlük algısal tecrübelerle alternatif sağlayarak örnek olmayı amaçlayan bir hareket olarak görülmektedir.

Yavaş kent hareketinin kurucu belediyelerinden olan Greve in Chianti'nin Belediye Başkanı Paolo Saturnini, Nisan 2007'de düzenlenen “ Yavaş Kent, Ütopik Bir Kent Projesi” (*Cittaslow, Project for a Utopian City*) adlı Kongre'deki konuşmasında şu şekilde bir tanım yapmaktadır:

*“Yavaş kentler bir koruma hareketinden ziyade modernleşen ve küreselleşen bir dünyada kentlerin ruhlarını kaybetmeden nasıl dönüşebileceğini sorgulayan bir harekettir.”*(akt. Miele, 2008: 136).

Yavaş kent hareketi, Birliğin ana sayfasında üç başlık altında özetlenmektedir:

- 1) Geçmişin değerlerini, zenginliklerini, lezzetlerini korumak ve bugünle buluşturmak,
- 2) Bilimi ve teknolojiyi kent hayatında insanların yaşam kalitesini artırmada kullanmak,
- 3) Bunları yaparken doğayı korumak.

Yavaş kent hareketi, küçük kentlerin var olan özelliklerinin daha görünür hale getirilmesine yönelik politikaların uygulanmasına da imkân tanımaktadır. Son 30 yıllık süreçte yerin özgünlüğü ve kimliği ile ilgilenen kent hareketinde bir yükseliş olduğu gözlenmektedir. Kentin ürünlerinin özgünlüğünün ve gelenekselliğinin korunması ve bunun küresel sahada görünür kılınması değerini artıracak ve kente ekonomik gelir sağlayacaktır. Dolayısıyla yavaş kentlere üye olmak isteyen kentlerin ana motivasyonu, öncesinde sürdürülebilir, kendi değerlerine sahip bir kent yaratmak ve bu yaratılan kenti yerel kalkınmayı gerçekleştirmek için araç olarak kullanmak olarak görülebilir. Bununla birlikte, bu hareketin tamamen bir kent pazarlama özelliğini taşıdığını söylemek doğru bir yaklaşım olmayacaktır. Bu hareket içinde kentte kadın emeğinin ön plana çıkması, yerel kalkınma aracılığıyla kentin dışına göç eden kentli nüfusun sayısındaki azalma ve yerel üretimin teşvik edilerek artırılması, önemli gelişmeler olarak görülebilir.

Yerel ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi için birçok farklı yöntemden biri olarak da kenti sürdürülebilirlik kavramı etrafında şekillendirerek kenti pazarlamak son dönem giderek popülerliği artan bir yaklaşımdır. Yerel politikaların yürütülmesinde turizm, konferans ve kültür gibi ziyaretçilere bağlı sektörlerin üretiminin ön plana çıktığı dönemde (Eisenschitz, 2010: 81) yavaş kentler de özgün, otantik, farklı ürünlere olan talebe cevaben girişimci politikalar izleyerek kent pazarlama stratejilerini uygulamaktadır.

## 2. KENT PAZARLAMA STRATEJİLERİ

Literatürde kenti pazarlama süreci, son dönem popülerliği giderek artan kavramlarla açıklanmaktadır. Bunlar, “mekân pazarlama (*place marketing*)”, “kâr getirmeyen pazarlama (*non-profit marketing*)”, “sosyal pazarlama (*social marketing*)”, “imaj pazarlama (*image marketing*)”, “marka mekân (*place branding*)”, “destinasyon pazarlaması (*destination marketing*)”, “destinasyon markası (*destination branding*)” gibi farklı yaklaşımları içermektedir.

Kent pazarlamada, kent imajı ve kentin markalaşması çalışmaları içiçe ve birbirini tamamlayan anlamlara sahiptir. Kent pazarlama ve marka kent üzerine yapılan çalışmalarda “kent girişimciliği”, “kent turizmi”, “kentlerdeki çevre”, “iç yatırımların artırılmasında kentsel çevrenin önemi”, önemli vurgular olarak belirginleşmektedir. Marka kent, kent pazarlama stratejilerinin bir parçası olarak farklı iletişim kanalları ile birlikte ortaya çıkan kentsel ağlar çerçevesinde kullanılmaktadır. Bunun nedeni ise, bir kentin markalaşması için kent yönetimlerinin tek başına politikalar geliştirmesinin yanında dışarıdan bu markanın tanınması ve onanması için bir ağa üye olmak ya da bir yapı içerisinde yer almanın gerekli olmasıdır (Hernandez, Jones, 2005’den akt. Skinner, 2008: 920). Bununla birlikte kent ile ilgili konularda “marka” kavramı sadece tanıtım faaliyetlerinden ibaret olması yönüyle eleştirilmektedir. Özellikle tanıtım faaliyetlerine

ağırlık verilerek bir “marka kent” yaratma arzusu ile gerçekleştirilecek kentsel politikaların kentsel mekânda yapacağı değişikliklerin toplumsal yapıdaki yansımaları tartışılmaya açık hale gelecektir.

Kent pazarlaması fiziksel yapılı çevre, iletişim ve kent imajının yönetimine bağlıdır. Kent ile kentsel alanı kullananlar arasındaki karşılaşmaların oluşturacağı algı dikkate alındığında kent imajının önemi daha da belirginleşmektedir. İnsanların kafalarında bir mekân duygusu ve mekân algısı ilk olarak, kentsel planlama ile gerçekleştirilen kent tasarımı ile oluşmaktadır. İkinci olarak, kentsel mekânı temsil eden özel mekânlar; üçüncü olarak ise, mekânın farklı şekillerdeki temsilleri vasıtasıyla (filmler, romanlar, resimler vb.) mekân algısı oluşmaktadır. Mekânlar ile olan iletişim, mekânı deneyimlemek suretiyle edinilen kazanımlar, çevre ile olan haberleşme veya dolaylı yoldan medya aracılığıyla gerçekleşmektedir (Kavaratzis, Asworth, 2005: 507).

Kentlerin fiziksel mekânlardan ibaret olmadığı, aynı zamanda toplumsal bir yapı olduğu gerçeğinden hareket edildiğinde kent pazarlamada bir imaja sahip olmak için yeterli değildir. Bunun yanı sıra kentin toplumsal yapısını temsil eden özgünlükleri vurgulayarak küresel alanda görünürlük kazanmak da önemli bir hale gelmiştir. Bunun sonucunda kentin markalaşmasında imaj inşa etme ve imaj iletişimi de önem kazanmıştır. Bununla birlikte, kentlerin pazarlanması söz konusu olduğunda mekânı bir ürün olarak ele almanın ve bu doğrultuda imaj iletişiminin içerdiği yöntemleri kullanmanın ortaya çıkaracağı sonuç, kentin içerdiği anlamları doğru bir şekilde yansıtmayabilir. Her kent içinde yaşayan insanlar ve bu insanların gündelik yaşamlarındaki anlamlar ile birlikte bir kimliğe sahiptir. Kent ürün olarak ele alındığında ise bu anlamların ve kimliklerin dışarıda kalacağı açıktır.

Kenti markalaştırmak, kent imajı yaratmak suretiyle kenti pazarlamak, yatırımı ve turizm gelirlerini artırmak için yarışmacı avantajlar kazanmak için önemlidir. Bunun yanında yerel kimliği sağlamlaştırmaya yönelik girişimler, kentleri ile vatandaşlara bir kimlik kazandırmak ve sosyal dışlanma ve kargaşadan kaçınmak için tüm toplumsal güçleri harekete geçirmek şeklinde bir amacı da içermektedir. Yerel kalkınma stratejisi olarak yerel kimlik öğelerini markalaştırmada ağırlıklı olarak kullanarak yarışmacı avantajlar içermeye doğrultusunda uygulamalara gidildiği görülmektedir.

Yavaş kentler yerel kimliklerini ve mekân duygusunu her bir kenti güçlendirmek için kullanırken küreselleşmeyi de giderek kendi avantajları doğrultusunda kullanmaya başlamışlardır. Yavaş kentler özellikle başvuru sürecinde farklılıklarını dolayısıyla yöreye özgü/otantik olanı vurgulaması ile yerel kimliklerinin yatırım ve turizm için görünür kılındığı bir alan yaratmak suretiyle bir kent pazarlama stratejisi izlemektedir.

## 2.1. Kent Pazarlama Aracı Olarak Yavaş Kent

Yerel olarak üretilen malların pazarlanabilmesi, zorunlu olarak küresel bağlantıları gerektirmektedir. Birçok yerel ürüne talep yaratmak küresel bir pazarda görünür kılınmayı zorunlu hale getirmektedir. Bunun “erdemli küreselleşme” olarak adlandırılması küresel pazarda en büyük önceliğin yerelliklere verilmesi, yerel mekânlar üzerine odaklanılmasından kaynaklanmaktadır. Eğer küreselleşmeye doğru bir eğilim yerel kimlikleri sürdürülebilmek ve desteklemek şeklinde kullanılacaksa her bir kent bu bağlantıdan faydalanmalıdır. Bunun için “yerel kimliği muhafaza etmek kentlerin çıkarına olacaktır mantığı” yavaş kent üyesi olmak isteyen kent yönetimleri için motivasyon kaynağı oluşturmaktadır (Radstrom, 2011: 105).

Almanya’da iki yavaş kent olan Hersbruck ve Waldkirch, daha büyük olan Nuremberg ve Freiburg kentleri için eğlence ve tarımsal hinterlandın bir parçasını oluşturmaktadır. Bu kentler ile ilgili yapılan bir çalışmada, yavaş kent olarak onaylanma sürecine girmeden önce yerel kalkınma stratejilerini hayata geçirmeye yönelik birçok uygulamanın gerçekleştirildiği belirtilmektedir. Bu çalışma çerçevesinde yapılan görüşmelerde, belediye başkanı ve planlama personelinin, her iki yerleşimde de, yavaş kent uygulamalarının yerleşimlerinde zaten mevcut olan program ve politikaların bir karışımını sergilediklerini ve bu programlar olmasaydı muhtemelen yavaş kent olamayacaklarını ifade etmektedirler. Bu çalışmanın değerlendirilmesinde yazarların ulaştığı sonuç, yavaş kentin her iki yerleşim için de güçlü bir pazarlama etkisine sahip bir etiket sağladığı yönündedir. Bu yerleşimler yavaş kent üyeliklerini, turistler ve iş sahipleri gibi dışarıdaki izleyicilere reklam yapmak için kullanmaktadırlar (Mayer, Knox, 2006).

Türkiye’de yavaş kent üzerine yapılan alan çalışmalarına bakıldığında, yavaş kent olmanın kentin ulusal ve uluslararası alanda tanınmasına katkı sağladığı (Aksu, Görman, 2019; Doğan vd., 2014), yavaş kentin amaçlarından *destinasyonun sürdürülebilir olarak pazarlanmasının* kent yöneticileri tarafından birinci derecede önemli görüldüğü (Ekincek, 2014), yerel halkın kendilerine sadece turist sayısı ve getirisiyle doğru orantılı bir etkisinin olacağı anlayışına sahip oldukları (Şengün, 2018) sonuçlarına ulaşılması kent yönetimlerinin ve kent halkının yavaş kente pazarlama etkisi üzerinden bakış açılarını yansıtması bakımından önemlidir. Yine Özmen ve Can (2018) eleştirel bir bakış açısıyla yavaş kentleri değerlendirdikleri çalışmalarında, turizm odaklı ekonomik gelişme modeline göre yerel niteliklerin uluslararası pazara sunma aracına dönüşmesi riskini vurgulamaktadırlar.

Yavaş kentlerin ilgili basın ve yayın organlarında çıkan haberlerin artışına paralel olarak popülerliğinin artması ile marka değeri taşıyan yeni bir ağ ortaya çıkmıştır. Hareket başlangıçta yola çıktığı küreselleşmenin aynılaştırıcı etkisinden

uzaklaşmanın yerine koyduğu otantiklik/özgünlük ve farklılık politikaları ve bunları temsil eden ürünleri ile günümüzde bir marka değeri taşımakta ve bu ağa üye olmak isteyen kentler de bu marka değerinden kentlerinin faydalanmasını ummaktadır.

## 2.2. Yavaş Kent Markası

Marka kavramı ile ilgili tartışmalarda, marka kavramının geleneksel pazarlamada oynadığı rollerden, post-modern yaklaşımdaki “şirket olarak markalaşmak” ve “politika olarak markalaşmak” yaklaşımlarına geçiş önemli rol oynamaktadır (Kerr, 2006: 276). Bir marka, rekabet ortamı içinde pozisyon alan ve sembolik değerler ile fonksiyonel özelliklerin bir birleşiminden oluşan kimliğiyle farklılık yaratan bir ürün veya hizmettir. Ürünler gibi kentler de son yıllarda küresel rekabet ortamı içerisinde yer almaktadırlar ve böyle bir rekabet ortamı içinde kentler de öne çıkabilmek, yarışmacı avantajlar elde edebilmek adına kentlerini farklılıklarıyla bir marka değeri taşıyan özelliğe kavuşturmak adına politikalar geliştirmektedir.

Kentlerin markalaşması, kent pazarlama stratejilerinin sonucunda ulaşılan noktayı göstermektedir (Saran, 2005’den akt. Zeren, 2012). Kent markalaşmasını Zeren (2012), “ürün veya hizmetlere ait markalaşma stratejilerinin kent üzerinde tatbikiyle, kente ve kentliye dair her tür çıktıya değer katmak suretiyle insanların zihninde olumlu bir algı oluşumunun yolunu açmayı amaçlayan, mevcut ya da potansiyel misafirleri / müşterileri için çekim merkezi haline gelmek iddiasında olan kentler tarafından yapılan faaliyetlerin göstergesi” olarak tanımlamaktadır.

Kentlerin içinde buldukları rekabet ortamı içinde bir pozisyon alabilmeleri bir marka değeri taşımalarını zorunlu kılmaktadır. Bunun içinse kentlerin kendi kimlikleri ile bir farklılık yaratmaları gerekmektedir. Ancak marka olabilmek dışarıdan tanımlanan bir süreçtir. Yani bir kentin markalaştırılması için kent yönetimlerinin çabalarının ya da gerçekleştirdikleri adımların somutlaştırılması, etiketlenmesi gerekmektedir. Bunun en kolay yöntemlerinden biri olarak ise bir küresel ağa dâhil olmak ön plana çıkmaktadır. Bu ağ üzerinden takip edilmek ve tercih edilmek kentin markalaştırılmasındaki amacı gerçekleştirmeyi kolaylaştırmaktadır.

Markalaş(tır)mada başarının anahtarı olarak ürün ile tüketici arasında bir ilişki kurabilmenin önemi açıktır. Tüketicinin kendi fiziki ve psikolojik ihtiyaçları ile markanın fonksiyonel özellikleri ve sembolik değerleri arasında yakın bir ilişki vardır. Markaların veya markalaşmanın bu tanımı, kent pazarlama literatüründe bir kimlik inşa etmede kent yönetiminin amaçlarının belirlenmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Markalar gibi kentler de sembolik, fonksiyonel ve duygusal ihtiyaçlara cevap vermektedir ve kentler pazarlama amacıyla değerlendirilmeye başlandığında tüketicinin

ihtiyaçları önem kazanmaktadır (Kavaratzis, 2004: 65, 66; Kavaratzis, Ashworth, 2005: 507).

Yavaş kentler, başlangıçta dört İtalyan kent yönetiminin bir araya gelmesi ile oluşmuşken günümüzde 252 kentin dâhil olduğu bir ağa sahiptir (Cittaslow Türkiye). Bu ağın web sitesinde ortak vurguların göz önüne alındığı, her bir kentin kendisini fotoğraflarla ve kısa filmlerle tanıttığı görülmektedir. Bu ağda gerçekleştirilmiş ve gerçekleştirilecek olan etkinliklerle ilgili bilgiler sürekli olarak güncellenmektedir.

Türkiye’deki yavaş kentler üzerine yapılan alan çalışmalarına bakıldığında; yavaş kent olmanın kentte yarattığı en önemli katkılardan birinin söz konusu kentlerin marka değeri taşıyan bir özellik kazanması olduğu görülmektedir (Akman, 2018). Dündar ve Sert (2018) yavaş kentleri, doğal ve yerel değerlere sahip çıkarak farklılaşmayı ve bu sayede markalaşmayı amaç edinen sürdürülebilir bir kalkınma modeli ve kentsel yaşam kalitesini artırıcı bir felsefe olarak nitelendirmektedir. Kent markası konumlandırmasında yavaş kent hareketinin önemli bir marka konumlandırma aracı olduğu ve kent markalaşmasının temelini oluşturan kent iletişimi kapsamında birincil, ikincil ve üçüncül iletişimin gerektirdiği projelerin gerçekleştirildiği (Yalım, 2017), başarılı tanıtım çalışmaları sonucunda elde edilen marka şehir olma ve yöre ekonomisinin canlanmasının gerçekleştirildiği (Coşar, 2014), sonuçlarına ulaşılması da yavaş kent üyeliğinin kentlere marka değeri taşıyan bir özellik kazandırdığını göstermesi bakımından önem taşımaktadır.

Yavaş kent, küreselleşmenin aynılaştırıcı etkisinden kurtulmak isteyen kent yönetimlerinin oluşturduğu bir birlik olarak yola çıkmış olsa bile kent pazarlamanın ana yöntemlerinden biri olan “marka değeri” haline gelmiştir. Bunun temel amaç ya da amaçlardan biri olup olmaması ise kent yönetimlerinin vizyonları ve algıları ile ilgili bir konudur. Kentler arası rekabetin ve kentsel girişimciliğin ön planda olduğu bir dönemde kentin marka değeri taşıyabilecek bir imaja sahip olması büyük önem taşımaktadır.

### 2.3. Yavaş Kent İmajı

Kent pazarlamada kent için gerçekleştirilmesi gereken amaçlar yere özgü bir özelliğin markalaştırılması ile gerçekleştirilmektedir. Aynı şekilde kent imajı da planlama, yönetilme ve pazarlanma için tek parça bir çerçevede sağlanması uygulamayı kolaylaştıran bir unsur olacaktır (Kavaratzis, 2004: 63, 64, 66 ).

Kent yönetimlerinin öncelikli hedefleri arasında kent imajı yaratmak önemli bir yere sahiptir. Söz konusu hedefe yönelik olarak kent yönetimleri imaj iletişimini gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Yavaş kentler imaj iletişiminin uçayağını da gerek kriterleri gerçekleştirme sürecinde gerekse yavaş kent olduktan sonraki süreçte yerine

getirmektedirler. İmaj iletişiminin birinci ayağını oluşturan peyzaj stratejileri; altyapı projelerinin kent tasarımı, tarihi ve kültürel miras planlamasını, kentin ulaşım kabiliyetinin artırılmasını gerektirmektedir. Bunlar, yavaş kent kriterlerinin ana başlıklarında da birçoğu zorunlu olmak üzere yer almaktadır. Bu ayakta yer alan yönetim yapısı ile kentin tutumu da yavaş kentlerin gerçekleştirmeye çalıştıkları kriterler arasındadır. Yavaş kentler kendilerine ait felsefelerini yansıtan logo kullanımı ve basında öne çıkan tanıtım amaçlı belgeseller yoluyla imaj iletişiminin ikinci ayağını oluşturan resmi ve tasarlanmış iletişimi de gerçekleştirmektedirler. Yavaş kentlerle ilgili tanıtım filmlerinin yanı sıra kendi sayfalarında her bir kentin tarihi ve kültürel mirasının, yerel ürünlerinin ve doğasının ön plana çıkarıldığı fotoğraflar yazılı anlatım ile birlikte görsel bir etki yaratmak üzere yerini almaktadır. Hem imaj iletişimi gerçekleştirmek hem de kentin markalaştırılması amacına ulaşmak için tanıtımın önemi ortadadır. Yavaş kentler, imaj iletişiminin üçüncü ayağını oluşturan medya ayağını da etkin bir şekilde kullanmaktadır. Yavaş kentlerin yöneticilerinin medyada sık sık yer alması ile bu iletişim de gerçekleştirilmiş olmaktadır.

Bu iletişim ayakları sadece yavaş kentler için değil günümüzde kentlerinin pazarlanması amacıyla yola çıktıklarında tüm kent yönetimlerinin kullandıkları araçlardır. Ancak bu ayakları gerçekleştirmek günümüzdeki rekabet ortamı ve kentlerin sayısındaki fazlalık ve her kentin kendine özgü değerlerinin olması dolayısıyla çok kolay gerçekleştirilmemektedir. Bu anlamda yavaş kentler, bir ağa sahip olmanın getirdiği avantajları ile imaj oluşturma ve bu imajın tanıtılmasında ön plana çıkmaktadır. Kent yönetimlerinin birçoğunun gerçekleştirmeye çalıştıkları hedefler birbirine benzemektedir. Bir imaj yaratmak ve bu imaja uygun marka değeri taşıyan bir ağa üye olarak kenti pazarlamak ya da bir marka değeri taşıyan ağa üye olabilmek adına kendini yeniden imajlandırmaya çalışmak sadece metropol kentlere değil giderek yavaş kentlere de sirayet etmektedir. Bu amaçla kent yönetimlerinin kullandıkları öğeler olarak öne çıkan festivaller, kültürel ve tarihi miras, yöreye özgü yemekler ve tatlar, kentin yaşam standardı ve kentteki yatırımlar ve kent yönetimlerinin politikaları yavaş kentlerin tanıtımında merkezde yer alan öğeler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bir yerin ziyaret edilmesinde son dönem giderek popülerliği artan yörenin yemek kültürü, yöreye özgü yemek ve içecekler kent imajı ve buna dair aktiviteler, seyahat öncesi ve seyahat esnasında etkin bir yere sahiptir (Bessiere, Tibere, 2013: 3420). Yavaş kent hareketinin ortaya çıkışına da temel oluşturan yavaş yemek hareketi ve kentlerin de yöreye özgü tatları korumayı temel hedefleri arasına alması kent imajı yaratılmasında önemli bir yere sahiptir.

Ekonominin kültür üzerine kurulu olduğu günümüzde yavaş kentler de metropoller gibi sahip oldukları yerel kültürel değerler aracılığıyla yeni bir imaj ve kent kimliği yaratmaya çalışmaktadırlar. Yerel tarihsel ve kültürel mirası korumaya yönelik

bu girişimlerin yerel kalkınma adına olumlu yanları olmakla beraber, yavaş kentlerin özgün kimlikleri ile küresel sahnede kendilerini sergiledikleri gerçeği de göz ardı edilmemelidir. Bu otantiklikler/özgünlükler ile yeni bir kent imajı yaratılması ya da var olan kent imajının zamanla güçlendirilerek ilgili ağlar üzerinden küresel sahaya çıkılması, kent yönetimlerinin rekabet gücünü artıran ve yerel kalkınmayı güçlendiren bir araçtır. Ancak söz konusu ağların sayısındaki artış, bu özgünlüğü ifade tarzının benzeşmeye başladığına da işaret etmektedir. Metropoller kendi özgünlükleri ile insanları ve yatırımları kendine çekerken, yavaş kentler de aynı yol ve yöntemi izlemektedir. Bu nedenle eskiden yavaş olan kentler giderek hızlı kentlere dönüşme riski taşımaktadırlar.

Küreselleşme karşısında yerelliklerin kendi kimliklerinin önemli hale gelmesi, yerelliklerin kendi kültürel varlıklarını ekonomik kalkınma sağlamak, insan ve yatırım çekmek için kullanması, küreselleşen dünyada yerelin daha otantik olarak görülmesinin ortaya çıkardığı kültür turizmine doğru olan talepteki artış ile birlikte (Karabağ vd., 2012: 67) kent imajı yaratmada yavaş kentlerin özgünlüğü/otantikliği temsil eden değerlerini pazarlama stratejisi olarak araçsallaştırdığı görülmektedir.

### **3. OTANTİKLİK/ÖZGÜNLÜĞÜN PAZARLAMA STRATEJİSİ OLARAK KULLANIMI BAĞLAMINDA YAVAŞ KENT**

Küreselleşme çağında turizmin öne çıkan motifi otantiklik/özgünlüktür. Otantiklik/özgünlük, teknokratik hayatın yabancılaştırıcı etkilerine verilen doğrudan tepkilerden doğmuş modern bir terim olarak kabul edilmektedir. Otantiklik/özgünlük, metalaşmanın olamaması anlamına geldiği gibi benlik, toplum ve bir bütünlük hissi ya da hayata gerçeklik veren şeyler arasındaki birlikle alakalı olarak ele alınmaktadır (Trilling'den akt. Heath, Potter, 2012: 274).

Turizm üzerine sosyolojik araştırmalar, modernleşme ve turizm arasındaki ilişkinin sorgulanması noktasından başlamaktadır. MacCannell (1999) modern dönem insanının 1970'lerde gezi turlarındaki yolculuklarının, kendi yabancılaşmış sahte dünyalarında kaybettikleri otantiklik/özgünlük için bir araştırma özelliği taşıdığını belirtmektedir. Bu nedenle otantiklik/özgünlük kavramı, modern seyahatleri motive eden kültürel olarak kabul edilmiş bir ilke konumuna gelmiştir. Günümüzde turistler, günlük olağan hayatlarından kaçmak için otantikliği bulmaya çalışmaktadırlar. Gerçek hayat ve otantiklik/özgünlük başka yerlerde, başka tarihi zamanlarda ve başka kültürlerde saf bir şekilde daha basit yaşam biçimlerinde mevcuttur (MacCannell, 1999). Buna karşın Cohen (2008: 331), otantiklik/özgünlük arayışının turizm alanındaki gelişmelerle birlikte eskisi kadar ilgi gösterilmeyen bir konu olduğunu belirtmektedir. Bunun en açık nedeninin ise modern dünyada batıların baskın olduğu turist sistemine



hızla artan batı-dışı turistler tarafından meydan okunması ile açıklanabileceğini ileri sürmektedir. Dolayısıyla farklı bir otantiklik/özgünlük arayışı gündeme gelmektedir.

### 3.1. Otantiklik/Özgünlük Tartışmaları

Otantiklik/özgünlük tartışmalarında öne çıkan dört yaklaşım vardır: Özcü yaklaşım, yapısalcı yaklaşım, uzlaşmacı yaklaşım, varoluşçu yaklaşım. Özcü yaklaşımda kültürel süreklilik, etnik topluluklar tarafından yerel olarak addedilen otantiklik/özgünlük, yaratıcılık ve eskiye ait olan (saf olan) savunulmaktadır. Bu yaklaşımda otantiklik/özgünlük, miras kültürünün ruhunda işlemektedir. Yapısalcı yaklaşım otantikliğin var olan piyasa güçleri ve çevreleri tarafından etkilendiği düşüncesine dayanmaktadır. Bu düşünce okulu, otantikliğin turistlerin perspektifi tarafından belirlendiği talep bazlı çağrışımları desteklemektedir. Yapısalcılar, otantikliğin tamamen metalaştırılmış versiyonlarını vurgulamaktadır. Bu bakış açısında otantiklik/özgünlük talebe uygun bir şekilde uyarlanmaktadır ve kapitalist bir yaklaşım devam etmektedir. Uzlaşmacı yaklaşımda otantiklik/özgünlük, tüketiciler ve üreticiler arasında birlikte inşa edilen bir süreç olarak değerlendirilmektedir. Özcü/yapısalcı müzakere perspektifi, otantikliğin piyasa gerekliliklerine uyum sağladığında sürdürülebileceğini ve dikkatli bir şekilde metalaştırılırsa onlara atfedilen değer veya üretilen talep ile geleneklerin korunabileceğini ileri sürmektedir. Metalaştırma, hizmet vermede önemli bir araç olarak görülmektedir. Varoluşçu teoride, gerçek ve imaj arasında süregelen sınırlar kapatılıp ve sadece öznel ideoloji savunulurken otantik tecrübeyi belirleyen anlamların öznel müzakereler olduğu ileri sürülmektedir. Bu görüşü belirleyen kavramlar, “kendini keşfetme” ve “kendin için doğru olanı yapma”dır. Varoluşçu duruş, tecrübeyi ve heyecanı optimize etmeyi savunmaktadır. Bunun uzlaşmacı versiyonunda fiziksel nesnelere ile sosyal ve kültürel anlamlar bütünleştirilmekte ve dolayısıyla da varoluşçu ideoloji ile uzlaşma amaçlanmaktadır (Chhabra, 2010: 794-795).

Turizm çerçevesinde otantiklik/özgünlük somut bir varlıktan ziyade gözlemler tarafından belirlenen değerler ve düşünceler etrafında şekillenen bir anlama sahiptir. Bu açıdan bakıldığında yapısalcı yaklaşım objektif bir otantiklik/özgünlük kavramının olmadığını ileri sürmektedir. Homojen bir turist profili olmadığından otantiklik/özgünlük konusundaki yaklaşımlar da farklı olacaktır. Wang (1999) tarafından bu görüş “varoluşçu” olarak adlandırılmaktadır. Varoluşçu görüşe göre, otantikliğin öznel doğası üzerine vurgu yapmakta ve özgünlüğün kişinin kendi gerçekliklerinin bir koşulu olduğundan özgünlüğün özcülük çağrışımlarına sahip olduğunu belirtmektedir. Dolayısıyla otantiklik/özgünlük, tur programları veya nesneden ziyade kişinin özneliğiyle iç içedir. Bu görüş, her bir insan için farklı otantiklik/özgünlük kavramları ve anlamları olabileceğini doğrulamaktadır (Chhabra, 2010: 794; Sims, 2009: 324; Wang, 1999).

Otantiklik/özgünlük konusu ile ilgili olarak gündelik hayat ile turizm arasındaki farkların giderek azalmasından ve gündelik hayat ile turizm amaçlı ziyaretlerin giderek farksızlaşmasından hareketle otantikliğin artık evde video izlerken veya alışveriş merkezlerinde simüle edilen mekânlarda tecrübe edilmektedir. Turist tipindeki değişim ile turistler günümüzde sübjektifliğe kaymakta, öncesinde bir kenti ziyaret ettiğinde verili otantikliği (müze, sanat evleri vb.) alırken günümüzde kendisine sunulanın dışında bir otantiklik/özgünlük arayışına girmekte ve bu da sübjektifliği beraberinde getirmektedir. Bu yaklaşıma göre, turistin bir objeden ne anladığına bağlı olarak özellikle miras turizminde bireyin öznel görüşü ve davranışları önemli hale gelmiştir. Farklı kişiler, kendi kültürel birikimlerine ve geçmişlerine göre miras alanlarını farklı şekilde görmekte ve anlamlandırmaktadırlar. Bu bir nevi kişinin kendisini anlamlandırmasıdır (Uriely, 2005: 206-208). Tüm kültürlerin değişime uğradığı fikrinin getirdiği sonuç, otantikliğin toplumsal bir yapı olarak görülmesi gerektiğidir (Sims, 2009: 324). Wang’a göre, varoluşçu otantik/özgünlük yaklaşımı çerçevesinde yalnızca ziyaret edilen yerin otantikliği değil ziyaretçilerin kendilerinin otantikliklerini aramaları, hizmetlerin, ürünlerin bu anlayışla ortaya çıkışını getirmektedir (Sims, 2009: 324-325; Wang, 1999).

Belhassen, otantiklik/özgünlük kavramına dair tartışmaları genişleterek bu tecrübeleri anlatan “theoplacity” kavramını ortaya koymuştur. “Theoplacity”, özcülük ile varoluşçuluk arasında müzakere edilen bir yaklaşımdır. Tecrübe edilen otantiklik/özgünlük için gerekli addedilen, sübjektifliğin birbirine bağlı üç ögesini - inançlar, mekân (fiziksel çevre), etkinlikler- vurgulayarak bütüncül bir analiz kurmaya çalışmıştır. Belhassen’e göre varoluşsal ideoloji terk edilemez, aksine kavramın içerdiği sosyal olarak inşa edilmiş anlamlar ve onun akışındaki güçler ve mekân fikrinin reddi terkedilmelidir. (Belhassen’den akt. Chhabra, 2010: 794).

Tüm bu otantiklik/özgünlük tartışmalarında, turistlerin motivasyonlarını anlamaya çalışmak, turistlerin kendi bakış açılarından anladıkları otantiklik/özgünlük kavramı üzerine odaklanmak gerektiğini belirten Cohen, çağdaş turistlerin tatillerinde hem sübjektifliği hem de varoluşsal otantikliği aradıklarını belirtmektedir. Turistlerden bazıları daha fazla harcama yaparken, daha fazla seyahat ederken ve dokunulmayan çevre ve kültürler ile karşılaşmayı tecrübe edebilmek adına daha fazla sıkıntı yaşarken, diğerleri yalnızca rahatlamaktan, iyi vakit geçirmekten ve kendileri olabilmekten gelen varoluşsal otantikliği deneyimlemek ile mutlu olmaktadır (Cohen, 2008). Bu çerçevede otantik seyahat yapmak, farklılık arayışı ile birlikte güdülendiği için rekabetçi tüketim konusu haline gelebilmektedir. Otantik seyahat deneyimi ise birçok insan elde edince değerini kaybedebilmektedir. Otantik özelliklere sahip kente ilk gelenler bu otantikliği yaşayabilmektedir. Fakat bu ilk gelenlerle birlikte yerel halkın talepleri, daha fazla turist çekmek için kentte ve altyapıda meydana getirilecek değişiklikler kenti daha

az otantik yani küresel turizm piyasası ile uyum içinde bir otantiklik/özgünlük özelliğine kavuşturacaktır.

### 3.2. Otantiklik/Özgünlüğün Pazarlanması Bağlamında Yavaş Kent

Kent yönetimleri yerel kalkınma stratejilerini belirlerken genel kabullere uygun olarak üretim, bölüşüm ve dağıtım mekanizmasında büyük rolü olan firmaların yani özel sektörün çıkarlarını dikkate almak zorunda bırakılmaktadır. Artan rekabet ortamı ve küresel çevrede bir konum alma mücadelesi de bu bağımlılığı artırmaktadır. Son dönemlerde bu bağımlılığı azaltmaya yönelik yeni yerel kalkınma stratejileri geliştirilmeye çalışılmaktadır. Bu stratejiler belirlenirken daha eşitlikçi, daha demokratik ve sürdürülebilir olmak gibi amaçlar göz önüne alınmaktadır. Fakat geliştirilen alternatif yaklaşımların özel sektör ile çakışması halinde uygulamada sağlıklı bir işlerlik kazanmamakta ya da uygulamaya geçirilirken birtakım yön değişiklikleri gerçekleştirilebilmektedir.

Türkiye’de ilk yavaş kent olan Seferihisar özelinde bakıldığında yavaş kent olduktan sonraki süreçte Seferihisar’ın turizm potansiyelinin artması ile bu kente yerleşmek ve yatırım yapmak isteyen insanların sayısında artış olmuştur. Bu artışın yansımaları ise yavaş kent kriterleri çerçevesinde gerçekleştirilen projelerin gerçekleştirilme amaçları ile uyumsuz bir tablo ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Yerel yaşam kalitesinin artırılması, yerel üreticiyi korumaya yönelik politikalar uygulamada farklı sonuçlar doğurmaktadır. Bu projeler ile ilgili planlamanın doğru bir şekilde yapılmaması ya da planlamanın sonuçlarının doğru bir şekilde hesaplanamaması yerel halkın gelirinin arttığı ancak yaşam geleneğinin bozulduğu bir Seferihisar ortaya çıkarma tehlikesine sahiptir (Ersavaş Kavanoz, 2015:133).

Üretimin ağırlıklı olarak bilgi teknolojilerine dayandığı günümüzde kent yönetimleri kalkınma stratejilerini kültürel politikalarıyla eklemeyerek gerçekleştirmeye çalışmaktadırlar. Kent yönetimlerinin bilgiye, yaratıcılığa ve girişimciliğe giderek ağırlık vermesi, bilginin ve anlamları temsil eden sembollerin üretim ve pazarlanmasını gerektirmiştir. Kent yönetimleri, küresel tasarımlar ve markaların bir parçası olabilmek adına kentlerini yeniden tasarlamaya ya da kentlerinin mevcut kaynaklarını yeniden odaklarına almaya başlamışlardır. Son dönem yenileme ve koruma çalışmalarına verilen ağırlık bu çerçeveden de değerlendirilebilir. Yavaş kent hareketine üyeliğin kamusal mekanlara etkisine yönelik Türkiye üzerine değerlendirme yapan Yavuzçehre ve Donat (2017) da kamusal mekanların kent sakinlerinin yararına en kolay ve erişilebilir bir biçimde kullanımına dönük düzenlemenin önemine değinerek yavaş kentlerde kamusal mekanların kullanımının turistlerin talepleri ya da rant amaçlı değerlendirilmemesi gerektiğini belirtmektedirler.

Yavaş kent hareketinin amacı, yerleşimlerin hangi alanlarda önemli ve özel olduklarını düşünmeleri ve bu özelliklerini korumak için stratejiler geliştirmeleri yolu ile yerel kalkınmayı sağlamaktır. Temel amacın yaşanabilir yerleşimler yaratmak olduğu bu hareket, küreselleşmenin yarattığı kaotik yaşam tarzından uzaklaşmak isteyen insanlar için kaçış mekânları olmaktadır. Yerel üreticilerin korunarak yerel üretimin desteklendiği bu ağda kadın emeği ön plana çıkarılmakta ve kitle turizmi yerini ev pansiyonculuğuna, alternatif turizme bırakmaktadır. Yavaş kent yönetimleri, vatandaşlarını var olan miras ile kesiştirmekte ve bu yolla kültür turizminin de önünü açmaktadır. Kent yönetimleri, hizmet sektörüne doğru evrilen küresel ekonomide yüksek eğitilmiş ve yüksek gelirli kişilerin sayısındaki artışı ve bu kişilerin tüketim zevklerinin karşılanmasına yönelik politikaları hayata geçirmeye çalışmaktadır. Bu kişilerin tüketim zevkleri küresel pazarla birleşince kentler için kültürel üretim ve imgelerin üretimi bir politika aracı haline gelmiştir. Ekonomi, kültürel imgeler üzerinden canlanırken, kültür de metalaştırılmaktadır.

Yavaş kentlerin turizmin gelişmesindeki önemi büyük ölçüde kırsal karakteri ile ilişkilidir. Kırsal bağlamda, turizmdeki gastronomi yönündeki gelişme, nüfusun azalması ve tarımdaki işsizlik gibi genel kırsal gelişme problemleri ile baş etmek için bir çözüm olarak görülmektedir. Kırsal turizmde gastronomi mirası, turizm harcamalarını artırarak küçük üreticileri ve girişimcileri daha fazla ekonomik ve toplumsal olarak sürdürülebilir kılmaların araçlarından biridir. Bu yolla, turist sezonu dışında da yerel girişimcilik ve ağlar desteklenerek yerel kimlik güçlendirilmektedir. Yavaş kentler de açıkça ifade edilmese bile kriterleri ve kentlerde yapılan çalışmalar göz önüne alındığında yerel kalkınma projelerinin bir parçası olarak gastronomik turizmi kullanmaktadırlar. Üç yavaş kent olan Bra, Abbiategrosso ve Levanto’da yapılan çalışma bu yorumları desteklemektedir. Bu çalışmada Bra’nın yavaş yemek hareketinin merkezi olması dolayısıyla yavaş kent logosunu pazarlama süreçlerinde kullanmadığı belirtilmektedir. Yavaş yemek hareketinde ev sahibi olmanın Bra’ya pazarda güçlü bir pozisyon vermesi ve yavaş kent ile ilgili çalışmaların uzun süreli olması böyle bir tercihin nedeni olarak görülmektedir (Nilsson *vd.*, 2011: 382). Yavaş kente katılım süreci, kriterleri ve sürdürülebilirlik konusundaki değişimleri bağlamında “Sürdürülebilir Kentler İçin On Melbourne Prensipleri” üzerinden Vize (Kırklareli) ve Bra (İtalya) kentlerini karşılaştıran çalışmalarında Akpınar *vd.* (2019), kentin özgün değerlerinin korunup sürdürülmesine yönelik gerçekleştirdikleri projeler ve çalışmalar ile Bra kentini, yavaş kent hareketini tam anlamıyla uygulamaya geçiren bir örnek kent olarak tespit etmektedirler.

Yavaş kentlerde istenen hiçbir zaman kitle turizmi olmamıştır. Bu kentler ilgili turistleri, aileleri, küçük grupları ve çocukları daha çok cezbetme amacıyla yola çıkmaktadır. Bu ilgili turist grubunu ise ağırlıklı olarak gastronomi ile ilgili insanlar oluşturmaktadır. Bu insanların daha fazla para harcama eğilimi olan,

otantiklik/özgünlük arayışının peşine düşen turistlerden oluşması beklenmektedir. Yerel üreticiyi ve yerel işleri desteklemek bu kentlerin önceliği olarak alındığında fiyatların yüksek olması kaçınılmazdır. Bu nedenle de bu kentlerin düşük gelirli gruba hitap etmediğine dair yorumlar yapılmaktadır. Ziyaretçilerin sosyal farklılıkları ve bölünmelerinin kent kaynaklarının ve özgünlüğünün kaybedilmesi tehlikesine yol açacağı öne sürülmektedir (Nilsson *vd.*, 2011: 383). Bu iddialar yapılan alan çalışmalarındaki yorumlara dayanmaktadır. Ancak turizm sektörü düşünüldüğünde üst sınıfların kendilerine ait lüks tatil anlayışları olduğu, yat sahipliği, vb. bu kentlerin onlar için yeterli olmayacağı açıktır. Bunun yerine bu kentlerin hedeflediği turist kitlesi orta sınıflardır. Bu orta sınıfların ise daha entelektüel birikime sahip, farklı arayışlar içinde olan, özgünlüğün peşine düşen kimseler olması doğal bir sonuçtur. Çünkü bu kentlerin ortaya çıkardığı özellikleri turizm amaçlı bile olsa kendi farklılıkları, kendi tarihsel ve kültürel miraslarıdır. Deniz turizmi vurgusu, tüm yavaş kentler göz önüne alındığında çok sık olarak kullanılmamaktadır. Asıl vurgu, yavaş yemek hareketi ile de bağlantılı olarak yöreye özgü tatlar, doğa, el sanatları ve tarihsel miras üzerinedir. Ancak yavaş kent olduktan sonraki süreçte yavaş kent yönetimlerinin öne çıkardığı özellikler ile kent için yaratılan talep bu vurgunun yönünü birlikte belirleyebilme ve değiştirebilme potansiyeli taşımaktadır. Aynı zamanda kent halkının yavaş kent ağına üye olunduktan sonraki-ağa dâhil olma kararının da birlikte verilmesi gerekliliği ile birlikte- süreçteki rolü önemlidir. Ak (2017), Türkiye’de yavaş kentleri değerlendirdiği çalışmasında, Seferihisar dışındaki diğer yavaş kentlerin ünvanı aldıktan sonra devamlılık konusunda sorunlar yaşadığını ve sorunların temelini yeterli tecrübe sahibi olunmaması, hareketin halk tarafından sahiplenilmemesi olduğunu belirtmektedir.

Ergüven (2011) temelde turizmden çok yerli halkın yaşam kalitesinin yükseltilmesi ekseninde yavaş kenti değerlendirdiği çalışmasında, turizmin teşvikine doğru bir gidişin kentlerde olumsuz etkiler yaratabileceğini, başlangıçtaki doğuş amacından farklılaşarak “sürdürülebilirlik” konseptiyle altı doldurulan “yeni şehir yaşam” tarzına dönüşebileceğini belirtmektedir. Türkiye’de yavaş kentlerde yapılan alan çalışmalarında da trafik sıkışıklığı, kentleşme ve gürültü problemleri, kirlilik, imar sınırlarının genişlemesi, yapılaşmanın artması, büyük otellerin yapılması, doğal yaşamın özelliğini kaybetmesi (Doğan *vd.*, 2014; Aksu, Görman, 2019, Coşar, 2014; Dünder, Sert, 2018) gibi kentlere özgü sorunların üyeliğin kente olumsuz etkileri olarak tespit edilmesi de bu fikri desteklemektedir

Pazarın ve tüketicilerin zevklerinin sürekli ve hızlı değiştiği anlayışı üzerine kurulu olan küresel ekonomide, yatırımın risklerinden uzaklaşmanın temel yöntemi kültürel tüketimin ön plana çıkarılmasıdır. Bu da sermayenin bu alana daha fazla ilgi duymasına ve yatırım yapmasına ve kent yönetimlerinin de kendi kültürel üretimlerine ağırlık vermesine yol açmaktadır. Bu kültürel ürünler üzerinden kent kimliği

oluşturulurken, bunun dışarıdakiler (orta sınıf turistler) için pazarlanması yavaş kenti dönüştürme riski taşımaktadır.

## SONUÇ

İnsanlarda metropol kentlere duyulan nefretin bir karşı yansıması olarak kır yaşamının sakinliğine, kıra özgü uğraşlara ve yerel yemeklere duyulan ilgi belki de çok safiyane biçimde gelişen yavaş kent hareketinin neoliberalizmin tuzağına çekilmesine yol açmaktadır. Kıra duyulan özlemin beslediği “köy atmosferi” taşıyan yeşil alanlar ile çevrili, yürünebilir alanları taşıtlara ayrılan alanlardan daha fazla olan, küçük dükkânların olduğu kentler insanlara hem yaşamak hem de ziyaret etmek için cazip geldiğinde aynı küresel kentlerde olduğu gibi bu sefer de yarışan yerellikler karşımıza çıkabilmektedir. Şehre kır havası vermenin (arsa fiyatları ve kentsel rant nedeniyle) kapitalizm ve mekân ilişkisinin günümüzde aldığı şekil dolayısıyla zorlaştığı 21.yüzyılda çözüm, kıra kent havası vermek için girişilen çabalara dönüştüğünde yavaş kentler de cazibesini yitirecek, otantiklik ve özgünlüğü zedelenecektir. Aslında yavaşlık, modern hayatın getirdiği sorumluluklardan, süreçten, kaotik yaşamdan bir kaçışı ifade etmekteyken hayatı yavaşlatmak yerine, yeni yol ve yöntemlerle yavaş akan kırsal alanları hızlandırıyorsa hayatlar yine hızlı olarak yaşanmaya devam edecektir.

Kent yönetimlerinin önündeki seçenekler fazla değildir. Birçok kent, kendini yeniden imajlandırarak küresel pazarda var olma mücadelesi verecektir. Kent yönetimlerinin amacı, kentin gelişmesini kent halkına ekonomik manada pozitif etki edecek şekilde gerçekleştirmek olarak alındığında, kentin tamamen yeniden yaratılmasından ziyade, kentin sürdürülebilirliğini ve kimliğini koruyarak **“yeni bir pazarlama stratejisi”** belirlemek bir seçenek olarak çıkacaktır. Buradaki asıl nokta, kentin yavaşlığını korumak ya da sürdürülebilirliğini sağlamak adına o kente özgü olan ürünleri/malları ya da yaşam biçimini belirgin kıldığınızda yani yavaş kentinizi küresel sahada görünür kıldığınızda küresel pazara çıkmanın yani piyasalaşmanın kaçınılmaz olup olmadığıdır. Yavaş kentler; yavaş yemek hareketi ile bağlantısı da gözönüne alındığında kentlerin ekonomik sürdürülebilirliğini artırmak amacıyla gastronomik turizmi geliştirerek ve değişen turist profilini de dikkate alarak ziyaretçiler için-açıkça ticari olmadıklarını düşünseler de- destinasyonlar yaratarak turizm için kendilerini dönüştürmekte ve çokça eleştirdikleri küresel pazara çıkmaktadırlar.

Esas itibarıyla yerel kalkınma stratejilerinin çehresi 1970 sonrası dönemde değişmiştir. Bu değişiklik çerçevesinde kentler için kolaylık sağlayacak ara çözümlerden biri olarak bir ağa (*city network*) üye olmak ve bu çerçevede kentin tanınırlığını artırarak pazarlamak bir yöntem olarak belirginleşmiştir. Yavaş kent ağları bu zihniyetle oluşturulmamış olsa bile, bu ağa dâhil olan birçok kent, bu ağı kent pazarlama yöntemlerinden biri ve marka değeri taşıyan bir etiket olarak görmeye ve

kullanmaya çalışmaktadır. Pazara çıkma bu kentler için yerel halkın gelirinin artması, kente gelen ziyaretçilerin sayısının artması ve sonuçta kente gelen yatırımların artması gibi “olumlu” olarak nitelendirilebilecek katkılar sağladığı düşünülebilirse de, bu kentler gelecekte geleneklerin korunmadığı, dönüştüğü ya da kaybolduğu birer yerleşime dönüşebilme tehlikesi taşımaktadırlar. Yavaş kentin hedeflediği bir modeli gerçekleştirmek için bir ağa dâhil olmak zorunlu değildir. Bunlar kent yönetimleri ve kent halkının birlikte atacağı adımlarla gerçekleştirilebilecek gelişmelerdir. Bir ağa üye olmak bu gelişmeleri hızlandırmak ve gözler önüne sermeyi sağlayarak kentin ve sahip olduğu ürünlerin turizm piyasasına ve ticari pazara girmesini kolaylaştırmaktan ibarettir.

Yavaş kent söyleminde ve metinlerinde sıkça vurgulanan cümle “kent halkının yaşam standardının artırılması”dır. Oysa yavaşlık aslında ilk yavaş kent stratejilerinde ve ilkelerinde de belirtildiği gibi zaten yaşam standardının yüksekliğine işaret eden bir kavramdır. Yaşam hızlandıkça kalitesi ve standardının düştüğü ortadadır. Keza, hangi ülkelerde yavaş kentte yaşayan kent halklarının yaşam standartlarının yükseldiği hangilerinde düştüğü de incelenmeye muhtaçtır. Söz konusu incelemeler ülkelerin gelenekleri, tarihsel geçmişleri, sermaye ve sınıfsal yapıları ve aynı zamanda merkez-yerel ilişkileri çerçevesinde değerlendirildiğinde ortaya çıkacak sonuçlar daha anlamlı hale gelecektir. Bu soruların cevaplarını aramak yavaş kentlerle ilgili yapılacak olan bundan sonraki çalışmalar için önem arz etmektedir.

#### KAYNAKÇA

- Ak, D. (2017), “Yavaş Kent (Cittaslow) Hareketi ve Türkiye Örnekleri Üzerine Bir Değerlendirme”, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(52), 884-903.
- Akman, E. (2018), “Türkiye’deki Yavaş Şehirlerin Politika Uygulamaları Üzerinden Bir Analiz”, *EKEV Akademi Dergisi*, 22(76), Güz 2018, 79-107.
- Akpınar, E.A., M.K. Öktem, H. Küçük (2019), “Bra ve Vize Yavaş Şehirlerinin Melbourne İlkeleri Bağlamında Karşılaştırılması”, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, 1836, 275-307.
- Aksu, M., N. Görman (2019), “Yerel Halkın Cittaslow Hareketi Bağlamında Turizm Algısı: Seferihisar ve Gökçeada’da Bir Araştırma”, *Karabük Üniversitesi SBE Dergisi*, 9(2), 435-456.
- Bessiere, J., L. Tibere (2013), “Traditional Food and Tourism: French Tourist Experience and Food Heritage In Rural Spaces”, *J Sci Food Agric*, 98, 3420-3425.
- Cittaslow Türkiye, [www.cittaslowturkiye.org](http://www.cittaslowturkiye.org)
- Chhabra, D. (2010), “Branding Authenticity”, *Tourism Analysis*, 15(6), 735-740.
- Cohen, E. (2008), “The Changing Faces of Contemporary Tourism”, *Soc, Symposium: Touring The World*, 45, 330-333.
- Coşar, Y. (2014), “Yavaş Şehir Olgusunun Kentsel Yaşam Kalitesi Üzerinde Algılanan Etkisi”, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 25(2), 226-240.

- Doğan, M., M. Aksu, Ö. Çelik, H. Kaymak (2014), “Cittaslow Markasının Turizme Etkisi: Seferihisar’daki Konaklama İşletmeleri Yöneticileri Üzerine Bir Araştırma”, *Uluslararası Sosyal ve Ekonomik Bilimler Dergisi*, 4(2), 6-11.
- Donat, N., P. Savaş Yavuzçehre (2016), “Sakin Kent Üyeliğinin Kamusal Mekânlara Etkisi”, *Selçuk Üniversitesi SBE Dergisi*, 35, 115-126.
- Dündar, Y., A.N. Sert (2018), “Yerel Halkın Yavaş (Sakin) Şehir Hakkındaki Algıları: Seferihisar’da Nitel Bir Araştırma”, *Türk Turizm Araştırmaları Dergisi*, 2(4), 74-91.
- Eisenschitz, A. (2010), “Neo-liberalism and The Future of Place Marketing”, *Place Branding and Public Diplomacy*, 6(2), 79-86.
- Ekincek, S. (2014), *Sakin Şehir (Cittaslow) Yöneticilerinin Sakin Şehir Hareketine ve Sürdürülebilirliğe Yönelik Değerlendirmeleri*, Eskişehir: Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Ergüven, M.H. (2011), “Cittaslow-Yaşamaya Değer Şehirlerin Uluslararası Birliği: Vize Örneği”, *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 201-210.
- Ersavaş Kavanoz, S. (2015), *Cazibe Merkezleri Yaratma Stratejisi Olarak Yavaş Kentler*, (Yayınlanmamış Doktora Tezi), İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Harvey, D. (2010), *Postmodernliğin Durumu: Kültürel Değişimin Kökenleri*, Çev. Sungur Savran, İstanbul: Metis.
- Heath, J., A.Potter (2012), *İsyen Pazarlanıyor*, Çev. Tamer Tosun, İstanbul: Ayrıntı.
- Honore, C. (2008), *Hız Çılgınlığına Başkaldıran Yavaşlık Hareketi: Yavaş*, Çev. Esen Gür, İstanbul: Alfa Yayınları.
- Karabağ, Ö., F. Yücel, M.E. İnal (2012), “Cittaslow Movement: An Opportunity for Branding Small Towns and Economic Development in Turkey”, *Int.J. Eco. Res.(IJER)*, 3(3), 64-75.
- Kavaratzis, M. (2004), “From City Marketing to City Branding: Towards a Theoretical Framework for Developing City Brands”, *Place Branding*, 1(1), 58-73.
- Kavaratzis, M., G.J. Ashworth (2005), “City Branding: An Effective Assertion of Identity or A Transitory Marketing Trick”, *Tijdschrift Voor Economische en Sociale Geografie*, 96(5), 506-514.
- Kerr, G. (2006), “From Destination Brand to Location Brand”, *Brand Management*, 13(4/5), 276-283.
- Knox, P. (2005), “Creating Ordinary Places: Slow Cities in a Fast World”, *Journal of Urban Design*, 10(1), 1-11.
- MacCannell, D. (1999), *The Tourist: A New Theory of The Leisure Class*, London: University of California Press.
- Mayer, H., P. Knox (2006), “Slow Cities: Sustainable Places in A Fast World”, *Journal of Urban Affairs*, 28(4), 321-334.
- Miele, M. (2008), “Cittaslow: Producing Slowness against the Fast Life”, *Space and Polity*, 12(1), 135-156.



- Özmen, A., M.C. Can (2018), “Cittaslow Hareketine Eleştirel Bir Bakış”, *Planlama*, 28(2), 91-101.
- Pink, S. (2008), “Sense and Sustainability: The Case of the Slow City Movement”, *Local Environment*, 13(2), 95-106.
- Radstrom, S. (2011), “A Place-Sustaining Framework for Local Urban Identity: an Introduction and History of Cittaslow”, *Italian Journal of Planning Practice*, 1(1), 90-113.
- Skinner, H.(2008), “The Emergence and Development of Place Marketing’s Confused Identity”, *Journal of Marketing Management*, 24(9-10), 915-928.
- Şengün, H. (2018), “Yavaş Şehir (Cittaslow) Hareketi, Farklı Bir Markalaşma: Şavşat Örneği”, iç A. Mengi ve D. İşçioğlu (ed.), *Kentsel Politikalar*, Ankara: Palme, 207-221.
- Uriely, N. (2005), “The Tourist Experience”, *Annals of Tourism Research*, 32(1), 199-216.
- Wang, N. (1999), “Rethinking Authenticity in Tourism Experience”, *Annals of Tourism Research*, 26(2), 349-370.
- Yalım, F. (2017), “Yavaş Şehir (Cittaslow) Hareketi Ekseninde Kent Markalaşması ve Kent İletişimi: Kırklareli “Vize” Yavaş Şehir Örneği”, *Trakya Üniversitesi İİBF Dergisi*, 6(2), 1-28.
- Zeren, H.E. (2012), “Kent Markalaşması Sürecinde İç Girişimcilik Faktörü”, *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(1), 95-104.

# EN ÜST GELİR PAYI- BÜYÜME İLİŞKİSİ: AŞAĞI SIZDIRMA EKONOMİSİ

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 511-530

**Leyla Firuze ARDA ÖZALP**  
Dr.Öğr.Üyesi, Amasya Üniversitesi  
Merzifon İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi  
İktisat Bölümü  
leyla.ozalp@amasya.edu.tr

**Öz:** Aşağı sızdırma ekonomisinde, yüksek eşitsizlik seviyelerinin daha fazla ekonomik büyümeye yol açacağı iddia edilir. Bu görüşe göre, üst gelir gruplarına yönelik daha fazla gelir akışının daha fazla ekonomik büyümeye yol açacağı ve bu nedenle “eşitsizlik”in toplumdaki herkes için faydalı olacağı ifade edilmektedir. Bununla birlikte, Stiglitz (2014), pastadan zengin sınıfa daha fazla pay verilmesinin pastayı büyütmediğini, aksine ekonomik büyümenin eşitsizliğin arttığı dönemlerde yavaşladığını belirtmiştir. Bu çalışmada eşitsizliğin alternatif bir ifadesi olan üst gelir kesiminin gelir içindeki payı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmek istenmiştir. Bu amaçla, 1980-2016 dönemini kapsayan 17 yüksek gelirli ülke veri seti ile panel veri analizi kullanılmıştır. Ampirik sonuçlar; (1) eşitsizlik ile ekonomik büyüme arasında uzun dönemli bir ilişki olduğunu ve (2) ekonomik büyümenin üst gelir diliminde biriken daha fazla gelir nedeniyle zarara uğradığını göstermektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Eşitsizlik, ekonomik büyüme, aşağı sızdırma ekonomisi, panel veri analizi.



# THE TOP INCOME SHARE- GROWTH NEXUS: TRICKLE DOWN ECONOMICS

Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 511-530

**Leyla Firuze ARDA ÖZALP**

Assist.Prof.Dr., Amasya University  
Merzifon Faculty of Economics and  
Administrative Sciences  
Department of Economics  
leyla.ozalp@amasya.edu.tr

**A**

**Abstract:** In trickle-down economics, it is claimed that high inequality levels would lead to further economic growth. According to this view, it is expressed that more income flow towards upper-income groups will lead to more economic growth and therefore "inequality" will be beneficial for everyone in society. However, Stiglitz (2014) states that giving a greater share from the pie to the wealthiest class does not enlarge the cake, on the contrary, economic growth slowed down during periods of increasing inequality. In this study, it is aimed to analyze the relationship between the top income share, which is an alternative expression of inequality, and economic growth. To this end, this study employs panel data analysis covering the period 1980-2016 with a data set of 17 high-income countries. Empirical results show that (1) there is a long-term relationship between inequality and economic growth and (2) economic growth is damaged due to more income accumulated in the top income share.

**Keywords:** *Inequality, economic growth, trickle down economics, panel data analysis.*

## GİRİŞ

“Yükselen bir gelgit, tüm tekneleri kaldırır!” ifadesi John F. Kennedy’ye atfedilir ve bu metafor ile ekonomik büyüme nedeniyle daha fazla kazananlar olsa da sonuçta yaratılan ekonomik refahın tüm gelir gruplarına belirli derecelerde ulaşacağı ifade edilir. Bu düşünce neo-liberalizmin, üst gelir gruplarına daha fazla para vermenin ekonomik büyüme yaratarak herkesin yararına dönüşeceği şeklindeki açık bir vaadine dönüşmüştür.

Neo-liberal teori, eşitsizliklerin ekonomik büyümeyi artırdığını ve zengin kesimde biriken daha fazla gelirin alt gelir gruplarına da sızarak sonuçta onların da yararına olduğunu iddia eder. Eşit olmayan kazanımlar hem beşerî hem de fiziksel sermayeye yatırım için daha fazla teşvik yaratır. Bazıları diğerlerinden daha fazla kazansa bile ortaya çıkan gelir artışı, herkesin yararınadır. Neo-liberal teori, sermaye birikiminin teşvik edilmesi için eşitsizliklerin gerekli olduğunu ve eşitsizliğin negatif etkilerinin ise vergi yapısı ve kamu malları ile telafi edilebileceğini öngörmüştür. Ekonomik büyüme de üst gelir dilimindekilerin ekonomik kazanımlarını başkalarıyla paylaşmasını kolaylaştırmaktadır. Ayrıca bu yolla ortaya çıkan ekonomik büyüme, eşitsizliğin birçok olumsuz etkisini iyileştiren kamusal mal ve hizmetleri sunmak için kullanılabilir daha fazla kaynak yaratır. Neo-liberal görüş, gelir eşitsizliklerini ekonomik büyümeyi artırdığı gerekçesiyle kabul edilebilir görmektedir (Greenwood, Holt, 2010: 403-404). “Aşağı sızdırma ekonomisi” (*Trickle Down Economics*) olarak bilinen eşitsizlik ve ekonomik büyüme arasında olduğu iddia edilen bu etkileşim, üst gelir gruplarına doğru gerçekleşecek daha fazla para akışının daha fazla ekonomik büyümeye yol açmasından dolayı eşitsizliğin toplumdaki herkesin yararına olacağını ifade eder.

Aşağı sızdırma, zenginden fakire doğru kendiliğinden gerçekleşen dikey bir akımı (gelir) ifade eder (Arndt, 1983: 3). Buradaki dikey akım ile ifade edilen, gelir dağılımının geri kalanına göre gelir dağılımının tepesindekilere tahsis edilen daha büyük gelir payının, ekonomik büyümeye yol açacağı görüşüdür. Aşağı sızdırma ekonomisinin arkasındaki temel fikir, çoğunlukla en üst gelir dilimindekileri etkileyen vergi indirimlerinin toplumun geri kalanına dolaylı olarak fayda sağlayacağıdır. Çünkü, en üst gelir diliminde olanların daha büyük yatırımları, gelir dağılımının alt kısmındaki insanlar için daha fazla iş yaratacak ve böylece büyümeyi teşvik edecektir. Zenginlerin artan servetinin bir kısmı fakirlere doğru sızacaktır veya damlayacaktır (Aghion, Bolton, 1997: 151; Herzer, Vollmer, 2013: 504-505). Bu bağlamda toplumun zengin kesiminde biriken servetin fakirler için de iyi bir şey olduğu fikri, yaygın bir şekilde kabul edilir.

Aşağı sızdırma ekonomisi çerçevesinde yüksek seviyede eşitsizlik oranlarının daha fazla ekonomik büyümeye yol açacağı iddia edilir. Yani bu görüşe göre, pastadan

zenginlere daha büyük bir dilim vermek tüm pastayı büyütecek, alt ve orta sınıf daha küçük pay alsalar da elde ettikleri dilim büyümüş olacaktır (Stiglitz, 2014: 49). Ancak Stiglitz (2014), gerçekte bunun böyle olmadığını ve zenginlere pastadan daha fazla pay vermenin pastayı büyütmediğini, aksine eşitsizliğin arttığı dönemlerde ekonomik büyümenin yavaşladığını ifade etmiştir. Bu çalışmada da bu noktadan hareketle eşitsizliğin alternatif bir ifadesi olan üst gelir kesiminin gelir içindeki payı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki analiz edilmektedir. Gelir eşitsizliği kapsamında aşağı sızdırma ekonomisi çalışmalarında çoğunlukla, Deininger ve Squire (1996) tarafından oluşturulan ve sonrasında Dünya Gelir Eşitsizliği Veri tabanının (*World Income Inequality Database-WIID*) bir parçası haline gelmesiyle kapsamı genişleyen Gini katsayısı verileri ve Lüksemburg Gelir İstatistikleri (LIS) veri tabanının sunduğu gelir dağılımı istatistikleri kullanılmaktadır (Leigh, 2007: 620). Son yıllarda ise Piketty'nin (2001) Fransa'nın üst gelirlerin dağılımı üzerine yaptığı çalışması ile birçok ülke için en üst gelir payı verileri elde edilmeye başlanmıştır. Bunun neticesinde Dünya Eşitsizlik Veri Tabanı, dünyadaki gelir ve zenginlik dağılımının tarihsel gelişimi hakkında birçok ülke için veri sağlamaya başlamıştır. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada Piketty'nin (2001) öncü çalışmasını takiben kurulan Dünya Eşitsizlik Veri Tabanı'nın sunmuş olduğu üst gelir payı istatistikleri kullanılmıştır.

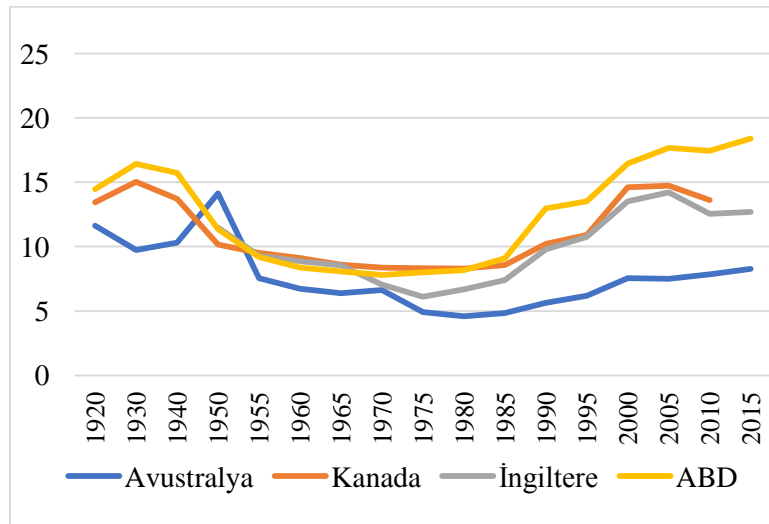
Çalışmanın içeriği şu adımları takip etmektedir. Öncelikle, en üst gelir payının 1920'lerden günümüze kadar izlediği gidişat, yükseliş ve düşüşte olduğu dönemler çerçevesinde ele alınmış, sonrasında ise ekonomik büyüme ve eşitsizliği analiz eden çalışmalar değerlendirilmiştir. Literatür araştırmasını takiben, verilerin ve çalışmada kullanılan metodolojinin tanıtıldığı ve nihayetinde çalışmanın analizinin gerçekleştirildiği kısım gelmektedir. Sonuç kısmında ise genel bir değerlendirmenin ardından çalışmanın ana bulgusu vurgulanmaktadır.

## 1. EN ÜST GELİR PAYININ (*TOP INCOME SHARE*) TARİHSEL SEYRİ

20.yüzyıl ekonomik ve toplumsal eşitsizliklerin önceki dönemlere göre iyileştiği bir dönemdir. Milanoviç (2018), 20.yüzyılda eşitsizliklerin azalmasını iyicil (ekonomik ve demografik güçlerin etkisi ile) ve kötücül (savaş, devrim, depresyon) olmak üzere iki mekanizmanın karşılıklı etkileşimi ile açıklamaktadır. Ancak Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra eşitsizliği azaltan güçler (kötücül mekanizma), 1980'lere geldiğinde etkisini yitirmeye başlamıştır. 1980'lerden itibaren en üst gelir kesimindekilerin toplam gelirden aldığı pay -küreselleşmenin ekonomik refahı dünya geneline yayarak eşitsizliği azaltacağı düşüncesine rağmen- batılı ülkeler başta olmak üzere birçok ülkede artmış ve ülkeler arası eşitsizliğin azaldığına dair tatmin edici bir kanaat oluşmamıştır. Küreselleşme süreci hem ülkeler arası eşitsizliğin arttığı hem de birçok ülkenin kendi vatandaşları arasındaki gelir gelir dağılımının bozulduğu bir döneme tekabül etmiştir.

Grafik 1, 1920’li yıllardan günümüze kadar Anglo-Sakson ülkelerdeki en üst %1’lik kesimin gelir payını göstermektedir. Milanoviç (2018)’in “iyicil ve kötücül iki mekanizma” tezini doğrular nitelikte, savaş yıllarından 1980’lere kadar en zengin %1’lik kesime ait gelir payının göreceli olarak -eşitsizlik seviyelerinin yüksek olduğu Amerika, İngiltere gibi ülkelerde dahi- düştüğü görülmektedir. Ancak 1980’li yıllardan itibaren bu yönelim tersine dönmüş ve bu ülkelerin hepsinde %1’lik en zengin kesimin gelir payı artmaya başlamıştır

**Grafik 1. Anglosakson Ülkelerde En Üst %1’lik Kesimin Gelir Payı**

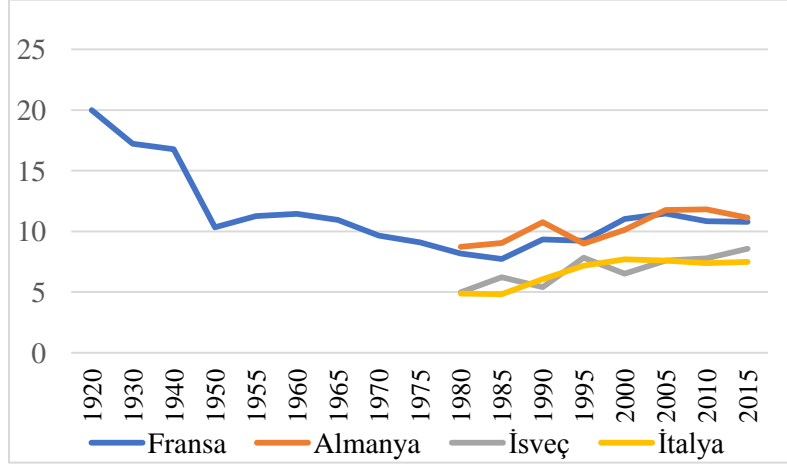


**Kaynak:** World Inequality Database (WID), <https://wid.world/data/>

Grafik 2 ise, eşitsizlik seviyelerinin görece ılımlı olduğu çeşitli Avrupa ülkelerindeki en üst %1’lik kesimin gelir payını göstermektedir. Eşitsizliğin daha ılımlı olduğu İsveç, Fransa gibi ülkelerde dahi 1980 sonrasında artışlar yaşanmıştır. Kuznets hipotezi, ülkelerin tarımdan endüstriyel topluma geçiş sürecinde ortalama gelirleri arttıkça eşitsizliğin önce artacağını daha sonra ise daha fazla işçi yüksek verimli sektörlere girdikçe azalacağını ve sonuç olarak eşitsizliğin ters U şeklinde hareket edeceğini ifade etmektedir. Kuznets hipotezinde ifade edildiği gibi sanayileşme sürecinde artan eşitsizlikler, 1980’li yıllara gelinceye kadar azalmıştır. Ancak, 1980’lerden itibaren Kuznets hipotezinin aşağı inen kısmı (zengin ülkelerde gelir arttıkça eşitsizliğin azalması beklenen kısım) aşağı inmek yerine yukarı çıkmaya başlamıştır. Zamanımızın kapitalist iktisadi düzeni tıpkı Birinci Dünya Savaşı öncesinde olduğu gibi eşitsizliğin arttığı bir dönem yaşamaktadır ve 1970’lerden itibaren önceki ters U eğrisinin yeni bir versiyonu gerçekleşmektedir. Bu dönem, sanayi sonrası

toplumlar için ikinci Kuznets eğrisinin başlangıcı olarak kabul edilmiştir. Yeni bir sanayi devrimi yaşanmış ki bu da eşitsizlik artışına yol açmıştır. 1980 sonrası artan eşitsizlikler genellikle, beceri yanlı teknolojik değişim, uluslararası ticaret ve kurumsal değişime (sendikaların önemini yitirmesi) atfedilir (Milanoviç, 2018: 50-59; Piketty, Saez, 2001: 1).

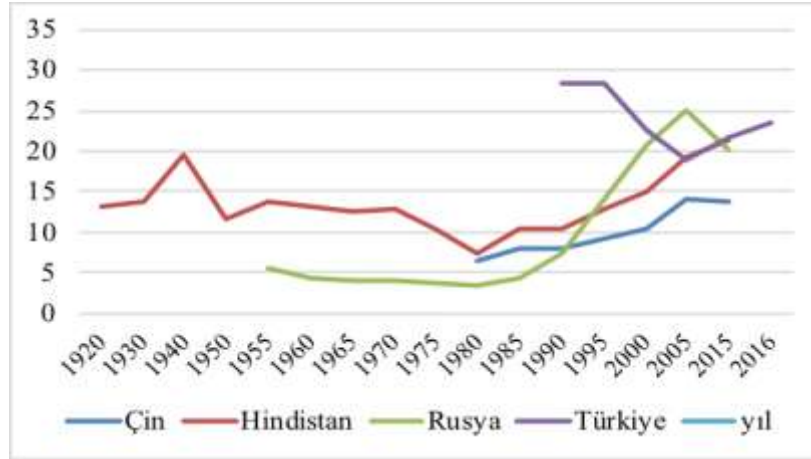
**Grafik 2. Kıta Avrupası Ülkelerinde En Üst %1'lik Kesimin Gelir Payı**



**Kaynak:** World Inequality Database (WID), <https://wid.world/data/>

Grafik 3, 1920'li yıllardan günümüze kadar yükselen ekonomilerde en üst %1'lik kesimin gelir payını göstermektedir. Yükselen ekonomilerde eşitsizlik değerleri, görece ılımlı Avrupa ülkelerinden oldukça yüksek bir seyir izlemektedir. Ayrıca, gelirin en üst dilimde kutuplaşması bakımından özellikle 2000'ler itibariyle ABD gibi yüksek seviyede eşitsizlik değerlerine sahip bir ülkeye yakınsamış ve kimi zaman da onun önüne geçmişlerdir. Milanoviç (2018)'in ifade ettiği gibi 1980'lerden itibaren en üst gelir kesimindekilerin toplam gelirden aldığı pay, küreselleşmenin ekonomik refahı dünya geneline yayarak eşitsizliği azaltacağı düşüncesine rağmen batı ülkeleri başta olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde artmıştır. Bu artıştan en yüksek payı ise yüksek gelirli olmamakla birlikte hızlı büyüyen ve Türkiye'nin de dahil olduğu yükselen ekonomiler almıştır.



**Grafik 3. Yükselen Ekonomilerde En Üst %1'lik Kesimin Gelir Payı**

**Kaynak:** World Inequality Database (WID), <https://wid.world/data/>

## 2. İLGİLİ LİTERATÜR

Literatürde eşitsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalar birbirinden farklı yaklaşımlar ve sonuçlar içermektedir. Alesina ve Rodrik (1994), Persson ve Tabellini (1994) veya Herzer ve Vollmer (2013) bu ilişkiyi negatif yani eşitsizliğin öngörülmediği şekilde ekonomik büyümeyi teşvik etmediği ve hatta olumsuz etkilediği şeklinde ortaya koyarken; Forbes (2000) ise eşitsizliklerin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ileri sürerek eşitsizliğin büyüme için zararlı olduğu görüşüne kendi deyimiyle meydan okumuştur. Alesina ve Rodrik (1994), rejim türlerini de göz önünde bulundurarak, büyüme ve servet dağılımı ilişkisini incelemiştir. Analiz sonuçları, eşit olmayan servet dağılımına sahip olan demokratik ülkelerin kaynakların daha eşit dağıldığı demokratik ülkelere göre daha düşük ekonomik büyümeye sahip olduklarını göstermiştir. Çalışmalarından elde ettikleri sonuçlar, eşitsizliklerin görece düşük olduğu demokrasilerin daha hızlı büyüdüğü görüşünü desteklemektedir. Persson ve Tabellini (1994), eşitsizliğin büyüme için zararlı olup olmadığını araştırdıkları çalışmalarında bu soruya zararlı olduğu cevabını vererek analizlerini teorik bir model çerçevesinde temellendirmişlerdir. Modelin uygulamasında ise dokuz yüksek gelirli ülke için eşitsizlik ve ekonomik büyüme arasındaki anlamlı ve negatif ilişki ortaya konulmuş ve bu ilişkinin yalnızca demokrasilerde geçerli olduğu eklenmiştir. Aghion ve Bolton (1997), aksak sermaye piyasası varlığında "büyüme ve eşitsizlik modeli" geliştirerek sermaye birikiminin aşağı sızdırma etkisini analiz etmişlerdir. Bu modelden üç temel sonuç elde edilmiştir. Öncelikle sermaye birikim oranı yeterince yüksek olduğunda ekonomi, değişmez bir servet dağılımına yaklaşıyor. İkincisi, aşağı-sızdırma mekanizması laissez-faire politikaları altında eşsiz bir durgun durum dağılımına (*steady-state distribution*) yol açsa da özellikle borç veren zenginlerden fakirlere ve orta

sınıf borçlulara servetin yeniden dağılımı konusunda devlet müdahalesi gerekmektedir. Çünkü bu, ekonominin üretim verimliliğini artırmaktadır. Böylelikle hem daha fazla fırsat eşitliği sağlanmakta hem de aşağı sızdırma süreci hızlandırılmaktadır. Üçüncü sonuç ise, Kuznet eğrisine benzer şekilde sermaye birikim sürecinin başlangıçta eşitsizlikleri artırma etkisine sahip olduğuncak sonraki aşamalarda azalmaya başladığıdır. Galor ve Moav (2004), kalkınma sürecinde eşitsizliğin etkilerini inceledikleri çalışmalarında sanayileşmenin ilk aşamalarında eşitsizliğin ekonomik büyümeyi teşvik ettiğini ortaya koymuşlardır. Fiziksel sermaye birikimi bir ekonomik büyüme kaynağı olduğu için, eşitsizlik, kaynakları marjinal tasarruf eğilimi yüksek olan sermaye sahiplerine yönlendirerek gelişme sürecini artırır. Ancak bununla birlikte kalkınmanın sonraki aşamalarında ise ekonomik büyümeyi yavaşlatır. Forbes (2000), gelir eşitsizliğinin ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği görüşüne meydan okuduğu çalışmasında hem kısa hem de orta vadede ülkenin gelir eşitsizliği düzeyinde meydana gelen bir artışın ekonomik büyüme üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu ortaya koymuştur. Herzer ve Vollmer (2013), en üst gelir payı ve ekonomik büyüme arasındaki uzun dönemli ilişkiyi araştırdıkları çalışmalarında dokuz yüksek gelirli ülkenin 1961-1996 dönemini analiz etmişlerdir. Analiz sonuçları, en üst gelir payındaki artışın büyümeyi azalttığını göstermiştir. Çalışmalarında, Leigh (2007) tarafından hazırlanan en üst gelir payı istatistikleri kullanılmıştır. Akıncı (2014), 1995-2011 dönemini kapsayan çalışmasında 65 ülke ekonomisi için aşağı sızdırma ekonomisinin geçerliliğini analiz etmiştir. Analiz sonuçları, zengin kesimdeki gelir artışının fakir kesimin gelirini artırdığını ortaya koymuştur. Ancak Akıncı (2014), şunu da eklemiştir ki 'ekonomik büyüme süreci, yoksullara belirli bir miktar kadar sızsa da zenginler bu süreçten daha fazla yararlanmaktadır'. Tablo 1'de aşağı-sızdırma mekanizmasını konu alan çalışmalara dair genel bir özet sunulmaktadır. Literatürdeki çalışmalardan farklı olarak bu çalışmada ise aşağı sızdırma mekanizması, Dünya Eşitsizlik Veri Tabanı'nın (World Inequality Database) dünya gelir ve servet dağılımının tarihsel gelişimine dair sunmuş olduğu 'üst gelir payı' istatistikleri kullanılarak analiz edilmiştir.

Tablo 1. Literatür Özeti

Yazar	Dönem	Ülke	Sonuç
Alesina, Rodrik (1994)	1960-1985 ve 1956-1964	67 ülke (Demokratik-Demokratik Olmayan Ülkeler Ayrımı)	Negatif
Persson, Tabellini (1994)	1830-1850 ve 1970-1985	9 Batılı Ülke	Negatif
Aghion, Bolton (1997)	Teorik		Kuznet eğrisine benzer bir eğilim
Galor, Moav (2004)	Teorik		Önce pozitif sonra negatif
Forbes (2000)	1966-1995	45 ülke	Pozitif
Herzer, Vollmer (2013)	1961-1996	9 Batılı Ülke	Negatif
Akinci (2014)	1995-2011	65 ülke	Pozitif

### 3. VERİ, ANALİZ VE BULGULAR

Greenwood ve Holt (2010), aşağı-sızdırma ekonomisinin Amerika'da ücret, gelir ve servetin daha eşit dağılmış olduğu 1950'lerden 1970'lerin ortalarına kadar geçerliliği olduğunu ifade etmişlerdir. O dönemde yoksulluğun hızla azaldığı da gözlemlenmiştir. Ancak, 1980'lerden itibaren bu gidişat hızla değişmiştir. Gelir kazanımları, üst gelir kesiminde ve hatta bu gelir kesiminin de tepe noktasında yoğunlaşmıştır. Buna karşılık alt gelir gruplarındakiler ise gelirlerinde mutlak kayıp yaşamışlardır. Greenwood ve Holt (2010), ücret, gelir ve servetin daha eşit dağılmış olduğu 1950'li yıllarda eşitsizliklerin olumlu etkilerini, “pozitif aşağı sızdırma etkisi” diye adlandırırken, 1980'den sonra ortaya çıkan alt gelir gruplarında gelir azalışlarına yol açan etkisini ise “negatif aşağı sızdırma etkisi” olarak adlandırmıştır. Genel olarak aşağı sızdırma ekonomisi ise “toplumun geri kalanına göre en üst gelir grubuna tahsis edilecek daha büyük gelir payının ekonomik büyümeye neden olacağı” anlamına gelmektedir. Bu çalışmada ise en üst gelir grubunun sahip olduğu gelir payı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki gözlemlenerek, eşitsizliğin Greenwood ve Holt (2010)'un tanımladığı şekliyle pozitif aşağı sızdırma veya negatif aşağı sızdırma etkilerinden hangisine sahip olduğu analiz edilmeye çalışılmıştır.

#### 3.1. Veriler

En üst gelir payı (*top income share*), nüfusun küçük bir payını ancak toplam gelirin çok büyük bir payını temsil etmektedir. Gini katsayısı, yaygın kullanılan toplam eşitsizlik ölçөгüdür. Ancak en üst gelir payı da Gini ile ölçümlenen toplam eşitsizliğı maddi olarak etkilemektedir (Atkinson vd., 2009: 7). Bu etki Atkinson, Piketty, Saez (2009)'in çalışmasında şu örnek ile somutlaştırılmıştır; eğer toplumun geri kalanı için Gini katsayısı %40 ise en üst gelir payında %14'lük bir artış gerçekleşirse bu genel Gini Katsayısının %8,4 puan yükselmesine neden olmaktadır. Piketty (2001)'nin Fransa'da en

üst gelirlerin dağılımı hakkındaki çalışmasını takiben birçok ülkeye ait üst gelir dağılımı veri setleri elde edilmeye başlanmış ve birçok ülkeyi kapsayan seriler artık mevcut hale gelmiştir (Leigh, 2007: 621). Leigh (2007), en üst gelir payı ölçeğinin diğer eşitsizlik ölçekleri ile arasındaki ilişkiyi değerlendirdiği çalışmasında gelir dağılımı eşitsizliklerinde en üst gelir paylarının anlamlı bir gösterge olup olmadığını araştırmış ve sonuç olarak teorik düzeyde makul bir gösterge olduğunu ve diğer ölçeklerle arasında güçlü pozitif ilişki olduğunu ortaya koymuştur.

Bu makalede en zengin kesimin sahip olduğu gelir payını ifade eden en üst %1'lik kesimin gelir payı, aşağı sızdırma ekonomisinde öngörüldüğü gibi ekonomik büyümeyi etkilemesi muhtemel açıklayıcı değişken olarak analize dahil edilmiştir. Ekonomik büyümeyi temsilen reel GSYH'nin logaritması (2010 sabit fiyatları, ABD\$) alınarak analize bağımlı değişken olarak dahil edilmiştir. Tablo 2, analizde kullanılan değişkenlere ait bilgilere yer vermektedir. Çalışmada 1980-2016 dönemi esas alınmış ve zaman boyutunu koruyabilmek için verilerinde kesintiler olan ülkeler analize dahil edilmemiştir. Analizde kullanılan 17 ülke (Avustralya, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Hollanda, Yeni Zelanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç, İsviçre, İngiltere, Amerika) bu zaman periyodunda düzenli veriye sahip ülkeler arasından seçilmiştir. Tablo 3 ise değişkenlere ait verilerin özet istatistiklerini sunmaktadır. Ekonomik büyümeyi temsil eden logaritması alınmış GSYH değişkeni, 24.8 ile 30.4 arasında yer alırken en üst %1'in gelir payını temsil eden eşitsizlik değişkeni verileri ise 0.03 ile 0.23 arasında değişmektedir.

**Tablo 2. Veri Seti**

Değişken	İçeriği	Kaynak	Dönem
<b>Ekonomik Büyüme</b>	GSYH'nin Logaritması (2010 sabit fiyatları, ABD\$)	Dünya Bankası (World Bank)	1980-2016
<b>Eşitsizlik</b>	En Üst %1'lik Gelir Payı (Vergi öncesi milli gelir)	Dünya Eşitsizlik Veri tabanı (World Inequality Database)	

**Tablo 3. Tanımlayıcı İstatistik**

Değişken	Gözlem	Orta.	St. Sap.	Min.	Max
Ekonomik Büyüme	629	27.136	1.25931	24.815	30.464
Eşitsizlik	629	0.0843	0.02875	0.0325	0.23

### 3.2. Metodoloji

Bu çalışmada, en üst gelir grubunun sahip olduğu gelir payı ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki aşağı sızdırma ekonomisi çerçevesinde gözlemlenerek, gelir eşitsizliğinin ekonomik büyüme üzerindeki etkisi, panel veri metodolojisi kullanılarak analiz edilmiştir. Panel veriler için oluşturulan (1) herhangi bir değişkenin zaman içerisindeki değişimini ifade eden zaman serileri ve herhangi bir değişkenin birimlere göre değişimini ifade eden (2) yatay kesit verilerini bir arada bulandıran panel regresyon modeli şu şekilde oluşturulur (Baltagi, 2008: 154);

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X'_{it} + \varepsilon_{it} , i = 1, 2, \dots, N, \quad t = 1, 2, \dots, N \quad (1)$$

Burada  $i = 1, \dots, N$ , hane halkı, birey, firma veya ülkeleri temsil eden yatay kesit boyutu gösterirken  $t = 1, 2, \dots, N$  ise zaman serisi boyutunu göstermektedir.  $\varepsilon_{it}$  ise  $i$ 'inci ekonomik birimin  $t$  dönemine ait hata terimini ifade etmektedir.

$$\ln GDP_{it} = \beta_0 + \beta_1 Top1_{it} + \varepsilon_{it} , \quad (2)$$

Yukarıdaki 2 numaralı modelin analizi için panel veri analiz yöntemlerinden panel eşbütünleşme yaklaşımı benimsenmiştir. Çalışmada kullanılan modele ait tahmin süreci; "(1) yatay kesit bağımlılığı testleri; (2) analizde kullanılan değişkenlerin "CADF panel birim kök testi" ile birim kök analizlerinin gerçekleştirilmesi, (3) eşbütünleşme katsayılarının homojenliğinin "Pesaran ve Yagamata (2008) Delta testi" ile analizi; (3) değişkenler arasındaki ilişkinin "Westerlund & Edgerton panel eşbütünleşme" yaklaşımı ile analiz edilmesi, (4) değişkenler arasındaki eşbütünleşik ilişkinin DOLSMG yaklaşımı ile tahmin edilmesi ve son olarak ise (5) "Dumitrescu ve Hurlin panel nedensellik analizi" adımlarını takip etmektedir.

Panel veri analizinde yatay kesit bağımlılığının analize dahil edilmesi, günümüzün bütünleşmiş ve karşılıklı bağımlılığı yüksek ülkeler arası ekonomik ilişkileri hesaba katıldığında çok daha gerçekçi bir yaklaşımdır. Dolayısıyla her bir değişkenin birim kök testlerini sınamadan önce, yatay kesit bağımlılığın kontrol edilmesi gerekmektedir. Değişkenlerin kesit bağımlılığı varsa, birinci nesil birim kök testleri kullanılamaz. Bu durumda ikinci nesil birim kök testlerinin kullanılması gerekmektedir.

Yatay kesit bağımlılığını sınanan panel veri analiz yaklaşımlarında yatay kesit bağımlılığını sınamak için birden çok analiz yöntemi olmakla birlikte bu çalışmada Breusch-Pagan (1980), Pesaran (2004)  $CD_{LM2}$  ve Pesaran (2004)  $CD_{LM}$  testleri kullanılmıştır. Birim kök analizinden hemen önce uygulanan testlerden Breusch Pagan (1980)  $CD_{LM1}$  testi, yatay kesit bağımlılığını test etmek için bir lagrange çarpanı (LM)

istatistiği önermiştir. LM istatistiği ile aşağıdaki hipotezlerin sınanması öngörülmüştür (Breusch ve Pagan, 2010);

$H_0$ : Yatay Kesit Bağımlılığı Yoktur.

$H_1$ : Yatay Kesit Bağımlılığı Vardır.

Breusch-Pagan (1980),  $T \rightarrow \infty$  ve  $N$  sabit olduğu durumda ( $T > N$ ) iken “ $H_0$ =Yatay Kesit Bağımlılığı Yoktur” hipotezini aşağıdaki (3) numaralı denklem aracılığıyla analiz eder;

$$CD_{LM1} = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (3)$$

$\hat{\rho}_{ij}^2$ , kalıntıların ikili korelasyonunun örnek tahminidir.

Yatay kesit bağımlılığını analiz eden bir diğer test ise Pesaran (2004)  $CD_{LM2}$  testidir.  $N$  ve  $T$ 'nin büyük olduğu durumlarda ( $N \rightarrow \infty$  ve  $T \rightarrow \infty$ ) yatay kesit bağımlılığını analiz eden  $CD_{LM2}$  testi, asimptotik olarak dağılıma sahiptir ve aşağıdaki denklem aracılığıyla analiz edilir;

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{1}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N (T \rho_{ij}^2 - 1) \quad (4)$$

Analize konu olan bir diğer test ise yine Pesaran (2004) tarafından geliştirilen  $T$  boyutunun küçük ve  $N$  boyutunun ise büyük olduğu durumlarda ( $N > T$ ) geçerli olan  $CD_{LM}$  testidir ve 5 numaralı denklemden hareketle hesaplanır;

$$CD = \sqrt{\frac{2T}{N(N-1)}} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij} \quad (5)$$

Yatay kesit bağımlılığı analiz edildikten sonra eğer değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerdiği anlaşılırsa birinci nesil birim kök testleri kullanılamaz ve analize ikinci nesil testler ile devam etmek gerekir. Bu kapsamda çalışmada birim kök testleri kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil testlerden “Yatay Kesit Genişletilmiş Im, Pesaran ve Shin (CIPS) testi” ile analiz edilmiştir.

Pesaran (2007) yatay kesit genişletilmiş DF(CADF) regresyon aşağıdaki modelin sınanmasına dayanmaktadır;

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + b_i Y_{i,t-1} + c_i \bar{Y}_{t-1} + d_i \Delta \bar{Y}_t + e_{it} \quad (6)$$

Birim kök hipotezleri;

$$H_0: \beta_i = 0, \text{ tüm } i\text{'ler için}$$

$$H_0: \beta_i < 0, i=1,2,\dots,N_1 \quad \beta_i = 0, i=N_1+1, N_1+2,\dots,N$$

IPS testlerinin yatay kesit genişletilmiş hali ise şu şekilde yazılabilir;

$$CIPS(N, T) = t\text{-bar} = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i(N, T) \quad (7)$$

veya

$$CIPS = N^{-1} \sum_{i=1}^N CADF_i \quad (8)$$

$t_i(N, T)$ ;  $i$ 'inci yatay kesit birimi için yatay kesit genişletilmiş Dickey-Fuller istatistiğidir. Panel birim kök testinin kesikli versiyonu ise şu şekilde yazılır;

$$CIPS^*(N, T) = N^{-1} \sum_{i=1}^N t_i^*(N, T) \quad (9)$$

Eşbütünleşme modelindeki eğim katsayılarının birimlere göre homojen olup olmaması analizde kullanılacak eşbütünleşme ve tahmin yöntemlerinin seçilmesinde belirleyici olmaktadır. Eşbütünleşme testinden hemen önce homojenlik testlerinin yapılması, doğru tekniklerin kullanılması açısından önemlidir. Çalışmada Pesaran ve Yamagata (2008) tarafından geliştirilen Delta testine yer verilmiştir. Delta testi bu konudaki ilk çalışmalardan olan Swamy'nin (1970) çalışmasına dayanmaktadır ve bu testte 10 numaralı denklemde  $\beta_i$  eğim katsayılarının, tüm yatay kesit birimleri için geçerli olup olmadığı test edilmektedir.

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i' X_{it} + \varepsilon_{i,t}, \quad i=1,\dots,N \quad t=1,\dots,T \quad (10)$$

$H_0: \beta_i = \beta$ , tüm  $i$ 'ler için; "Eğim katsayıları homojendir" sıfır hipotezine karşılık,

$H_0: \beta_i \neq \beta_j$ , "Eğim katsayıları homojen değildir" alternatif hipotezini analiz etmektedir.

Hipotezleri test edebilmek için ise büyük önmeler ( $\hat{\Delta}$ ) ve küçük önmeler ( $\hat{\Delta}_{adj}$ ) için iki farklı test istatistiği sunulmuştur;

$$\hat{\Delta} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} S^{-k}}{2k} \right) \quad (11)$$

$$\hat{\Delta}_{adj} = \sqrt{N} \left( \frac{N^{-1} \hat{S} - E(\hat{z}_{iT})}{\sqrt{\text{var}(\hat{z}_{iT})}} \right) \quad (12)$$

Çalışmada değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişki, birim kök testlerinde yatay kesit bağımlılığı olması nedeniyle ikinci nesil testlerden Westerlund ve Edgerton (2007) panel eşbütünleşme yöntemi ile analiz edilmiştir. McCoskey ve Kao'nun (1998) Lagrange çarpan testine dayanan Westerlund ve Edgerton (2007) panel eşbütünleşme testi, bootstrap tekniklerini kullanarak hem yatay kesit birimleri arasında hem de birimlerin içinde bağımlılığa izin vermektedir. Küçük örneklerde bile iyi sonuç veren bu test, eşbütünleşme sıfır hipotezine karşılık eşbütünleşme yoktur alternatif hipotezi aşağıdaki denklemden hareketle test etmektedir;

$$LM_N^+ = \frac{1}{NT^2} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \omega_i^{-2} S_{it}^2 \quad (13)$$

$$H_0 = \sigma_i^2 = 0 \text{ "tüm } i \text{'ler için seriler arasında eşbütünleşme vardır"}$$

$$H_1 = \sigma_i^2 > 0 \text{ "bazı } i \text{'ler için seriler arasında eşbütünleşme yoktur"}$$

Eşbütünleşme modelinin kalıntılarında birimler arası korelasyon varsa, birinci kuşak tahminciler sapmalıdır ve ikinci kuşak tahmincilerin kullanılması gerekir. Yatay kesit ortalamasından farkı alınmış değişkenler ile eşbütünleşme modeli tahmin edilebilmektedir. Bu kapsamda seriler arasındaki uzun dönem ilişki katsayıları eş bütünleşme modelindeki tüm parametrelerin heterojen olduğu modele izin veren Pedroni'nin (2001) Ortalama Grup Dinamik En Küçük Kareler (DOLSMG) tahmincisi aracılığıyla hesaplanmıştır. Pedroni (2001)'ye ait DOLSMG tahmincisinde aşağıdaki modelden hareket edilmektedir (Tatoğlu, 2017: 223-237);

$$Y_{it} = \mu_i + \beta_i X_{it} + u_{it} \quad i = 1, 2, \dots, N, \quad t = 1, 2, \dots, N \quad (14)$$

Her birim için 14 numaralı modelde verilen eşbütünleşme modeli öncül değerlerin ve gecikmelerin ilavesi ile dinamik en küçük kareler (DOLS) ile tahmin edilmekte ve sonuçlar tüm panel için birleştirilmektedir

Heterojenliğin dikkate alınmasına olanak tanıyan Dumitrescu-Hurlin (2012) panel nedensellik testi, yatay kesit birimleri arasındaki bireysel wald istatistikleri ortalamasına dayanmaktadır. Panelin yatay kesit birimlerinin herhangi birinde homojen nedensellik ilişkisinin olmadığı sıfır hipotezine karşılık olarak, en az bir yatay kesitte nedensellik ilişkisinin olduğu alternatif hipotezi sunulmuştur ve alternatif hipotezde değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin heterojenliği vurgulanmıştır. Dumitrescu-



Hurlin nedensellik testinde sıfır ve alternatif hipotez aşağıdaki şekilde kurulur (Dumitrescu, Hurlin, 2012: 1450-1453; Tatoğlu, 2017: 154-160);

$$\begin{aligned}
 H_0 &= \beta_i = 0 & i=1, \dots, N \\
 H_1 &= \beta_i = 0 & i=1, \dots, N_i \\
 & \beta_i \neq 0 & i=N_1+1, N_2+2, \dots, N
 \end{aligned}$$

Dumitrescu ve Hurlin nedensellik analizinde, X ve Y olmak üzere iki durağan değişkenin N sayıda birey ve T zaman aralığı boyunca gözlemlendiği varsayılarak aşağıdaki doğrusal model temel alınarak bir analiz oluşturulmuştur;

$$Y_{i,t} = \alpha_i + \sum_{k=1}^K \gamma_i^{(k)} Y_{i,t-k} + \sum_{k=1}^K \beta_i^{(k)} X_{i,t-k} + \varepsilon_{i,t} \quad (15)$$

Denklemden  $\alpha_i$  yani bireysel etkiler zaman boyutunda sabit ve panelin tüm yatay kesit birimlerinde k gecikme uzunluğunun aynı olduğu varsayılmaktadır.

### 3.3. Bulgular

Çalışmanın bu aşamasında çalışmada kullanılan modele ait tahmin sürecine ilişkin bulgulara yer verilecektir. Değişkenlerin birim kök testlerini sınamadan önce, yatay kesit bağımlılığı kontrol edilmiştir. Tablo 4, değişkenlere ve modele ait yatay kesit bağımlılığı test sonuçlarını göstermektedir. Breusch ve Pagan 1980, Pesaran 2004 CDIM ve Pesaran 2004 CD olmak üzere her üç test sonucunda p-olasılık değerleri dikkate alındığında hem eşbütünleşme modelinin hem de değişkenlerin yatay kesit bağımlılığı içerdiği görülmektedir. Dolayısıyla bu aşamadan sonra, birim kök analizi, eşbütünleşme testi ve eşbütünleşme katsayılarının tahmininde yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil testler tercih edilecektir.

**Tablo 4. Yatay Kesit Bağımlılığı Test Sonuçları**

	<b>Cd<sub>BP</sub></b>	<b>cd<sub>LM2</sub></b>	<b>cd<sub>LM</sub></b>
<b>Ekonomik Büyüme</b>	920.611 (0.000)	47.574 (0.000)	22.472 (0.000)
<b>Eşitsizlik</b>	193.794 (0.001)	3.504 (0.000)	-2.747 (0.003)
<b>Model</b>	626.880 (0.000)	29.764 (0.000)	18.404 (0.000)

Parantez içerisindeki değerler p-olasılık değerlerini göstermektedir.

Yatay kesit bağımlılığı analiz sonuçları doğrultusunda ve eşbütünleşme analizine geçilmeden değişkenlerin durağanlık seviyeleri analiz edilmiştir. Tablo 5, değişkenlere ait serilerinin düzey değerlerindeki durağanlık sınamalarını göstermektedir. Değişkenlere ait Pesaran CIPS panel birim kök analiz sonuçlarına göre %90 (cv10), %95 (cv5), %99 (cv1) anlamlılık seviyelerinde CIPS (t-bar) istatistiği kritik seviyelerden düşüktür (ekonomik büyüme -2.059; eşitsizlik -1.871). P-olasılık değerlerine göre sıfır hipotezi reddedilemez (ekonomik büyüme 0.103; eşitsizlik 0.330) ve dolayısıyla her iki değişkenin düzey değerlerinde durağan olmadığı kabul edilmelidir. Diğer taraftan her iki değişken birinci farkları alındığında durağan hale gelmektedir.

**Tablo 5. Birim Kök Testi**

<b>Düzye</b>				
<b>Büyüme</b>				
<b>t-bar</b>	<b>%10</b>	<b>%5</b>	<b>%1</b>	<b>P-değeri</b>
<b>-2.059</b>	2.110	-2.200	-2.360	0.103
<b>Eşitsizlik</b>				
<b>-1.871</b>	-2.110	-2.200	-2.360	0.330
<b>Birinci Fark</b>				
<b>Büyüme</b>				
<b>-3.444</b>	-2.110	-2.200	-2.360	0.000
<b>Eşitsizlik</b>				
<b>-4.372</b>	-2.110	-2.200	-2.360	0.000

Eşbütünleşme denklemindeki eğim katsayılarının homojenliğini yani yatay kesitlerin geneli için geçerliliğini sınanan Delta Testi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir. Delta test sonuçlarına göre olasılık değerleri 0.05'ten küçük olduğu için "Eğim parametreleri homojendir" sıfır hipotezi %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeylerinde reddedilmektedir.

**Tablo 6. Homojenlik Testi**

<b>Test</b>	<b>Test İstatistiği</b>	<b>P-değeri</b>
$\hat{\Delta}$	17.049	0.000
$\hat{\Delta}_{adj}$	17.765	0.000

Tablo 7'da Westerlund ve Edgerton (2007) eşbütünleşme testi analiz sonuçlarına yer verilmiştir. Elde edilen LM istatistiği ile modelde eşbütünleşmenin varlığı, sıfır hipotezi çerçevesinde sınanmaktadır. Yatay kesit bağımlılığının varlığı durumunda Bootstrap olasılık değerlerinin dikkate alınması gerekmektedir. Analizde kullanılan modelin yatay kesit bağımlılığı içerdiği bilinmektedir. Yatay kesit bağımlılığı içeren bu modelin Bootstrap olasılık değerleri ise "eşbütünleşme vardır" sıfır hipotezinin

reddedilmemesini öngörmektedir. Dolayısıyla “Ekonomik Büyüme” değişkeni bağımsız değişken olarak ele alındığında modele ait değişkenler arasında eşbütünleşme ilişkisi olduğu görülmektedir.

**Tablo 7. Westerlund ve Edgerton Panel Eşbütünleşme Testi**

Bağımsız Değişken	İstatistik	Asimptotik p-değeri	Bootstrap p-değeri
Ekonomik Büyüme	11.366	0.000	0.730
Eşitsizlik	4.329	0.000	0.270

Eşbütünleşme analizi ile ekonomik büyüme ve en üst kesimin gelir payı arasında uzun dönemli bir ilişki olduğu saptanmıştır. Eşbütünleşme modelinin kalıntılarında birimler arası korelasyon varsa, ikinci nesil tahmincilerin kullanılması gerekmektedir. İkinci nesil tahmincilerden ise panelin heterojen olmasını dikkate alan tahmincinin tercih edilmesi bu analizdeki modellere daha uygun olacaktır. Modele ait eşbütünleşik değişkenlerin arasındaki uzun dönemli ilişkinin heterojen tahmincilerden DOLSMG ile analiz sonuçları, Tablo 8’de gösterilmektedir. Tüm panel için uzun dönem parametresinin t istatistiği anlamlıdır. DOLSMG sonuçlarına göre uzun dönemde en üst gelir dilimdekilerin gelir payı, ekonomik büyümeyi etkilemektedir. Bu sonuçlara göre eşitsizliğin alternatif bir ölçeği olan en üst kesimin gelirden aldığı paydaki %1’lik bir artış, ekonomik büyümeyi %0,34 oranında azaltmaktadır. Dolayısıyla aşağı sızdırma ekonomisinde ifade edildiği gibi üst gelir grubuna verilen daha fazla gelirin en azından ele alınan dönemde ekonomik büyüme yaratmadığı ve hatta ekonomik büyümeye zarar verdiği ortaya koyulmuştur. Birim bazındaki sonuçlara bakıldığında ise uzun dönem parametresinin Almanya, Hollanda, Portekiz, İspanya ve Amerika dışında anlamlı olmadığı görülmektedir. Parametrenin anlamlı olduğu ülkelerden Portekiz dışında tüm ülkelerde incelenen dönemde ekonomik büyümenin en üst gelir diliminde biriken daha fazla gelir nedeniyle hasara uğradığı görülmektedir. Analiz sonuçları, Greenwood ve Holt (2010) ’un tanımladığı şekliyle pozitif aşağı sızdırma veya negatif aşağı sızdırma etkilerinden ele alınan dönemde “negatif-aşağı sızdırma etkisinin” olduğunu ortaya koymuştur.

**Tablo 8. DOLSMG Tahmincisi**

İstatistik	Katsayı	t-değeri
<b>Panel</b>	<b>-0.3437</b>	<b>- 3.397</b>
Avustralya	0.176	1.49
Danimarka	-0.5888	-1.865
Finlandiya	0.9908	0.4129
Fransa	0.2398	-1.805
Almanya	<b>-0.4699</b>	<b>-2.132</b>
Yunanistan	-0.1038	-0.1313
İrlanda	-0.3693	-0.9006
İtalya	-0.4574	-1.14
Hollanda	<b>-2.211</b>	<b>-3.201</b>
Yeni Zelanda	0.355	1.314
Norveç	-0.2849	-1.698
Portekiz	<b>1.617</b>	<b>2.162</b>
İspanya	<b>-3.09</b>	<b>-2.285</b>
İsveç	-0.08839	-0.1789
İsviçre	0.3091	1.118
İngiltere	-0.2359	-1.455
Amerika	<b>-0.2592</b>	<b>-3.71</b>

Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi, Granger nedensellik testinin heterojen panellerde kullanılmasına olanak tanıyan Dumitrescu ve Hurlin panel nedensellik testi ile araştırılmıştır. Tablo 9, nedensellik analizi sonuçlarını vermektedir. Analiz sonuçlarına göre değişkenler arasında nedensellik olmadığını ifade eden  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Alternatif hipotezin kabul edildiği sonuçlar; (1) ekonomik büyümenin eşitsizliğin nedeni olduğunu ve aynı zamanda (2) eşitsizliğin ekonomik büyümenin nedeni olduğunu göstererek değişkenler arasında karşılıklı nedensellik ilişkisini ortaya koymuştur.

**Tablo 9. Dumitrescu Hurlin Panel Nedensellik Analizi**

	W-İst.	Zbar-İst.	Olasılık
“Ekonomik Büyüme, Eşitsizliğin Nedeni Değildir”	6.00002	6.86441	0.000
“Eşitsizlik, Ekonomik Büyümenin Nedeni Değildir”	4.85741	4.82816	0.000

\*Gecikme uzunluğu 1 olarak alınmıştır. Gecikme uzunluğu 2 veya 3 alındığında da olasılık değerleri sabit kalmıştır.

## SONUÇ

En üst gelir kesiminin (%1) gelirden aldığı pay ile ekonomik büyüme arasındaki etkileşim panel veri analizi kullanılarak 17 ülke ekonomisi için 1980-2016 yılları arasında analiz edilmiştir. Stiglitz (2014)'in “zenginlere pastadan daha fazla pay vermenin pastayı büyütmediğini aksine eşitsizliğin arttığı dönemlerde ekonomik büyümenin yavaşladığını” ifade ettiği görüşüne atfen analiz sonuçları en azından ele

alınan dönemde üst gelir kesiminde biriken daha fazla paranın ekonomik büyümeyi artırmadığını ve aynı zamanda ekonomik büyümenin eşitsizlik tarafından hasara uğradığını göstermektedir. Çalışma sonuçları, ele alınan dönemin Greenwood ve Holt (2010)'un tanımlamış olduğu “pozitif aşağı sızdırma veya negatif aşağı sızdırma etkilerinden” negatif aşağı sızdırmanın varlığına işaret etmektedir.

Neo-liberal teori tarafından eşitsizlikler, “zengin kesimde biriken daha fazla gelirin alt gelir gruplarına da sızarak sonuçta onların da yararına olacağı” iddia edilerek rasyonelize edilir. Bu görüşe göre, bazıları diğerlerinden daha fazla kazansa bile ortaya çıkan gelir artışı, herkesin yararına olacaktır. Stiglitz (2008) ise aşağı sızdırma ekonomisini "Wall Street'e atılan paranın Main Street'e doğru sızması" şeklinde tanımlamış ve bu teorinin neredeyse hiçbir zaman işe yaramadığını da eklemiştir. Roubini (2017) de Wall Street ile Main Street yani sokaktaki insan arasındaki artan gelir farkına dikkat çekerek zenginlerin yararına olan ekonomik politikaların, toplumun geri kalanının ekonomik refahı artışına duysuz kaldığını ifade etmiştir.

İçinde bulunduğumuz süreç, hem küreselleşmenin ülkeler arası eşitsizliği azaltmada yetersiz kaldığı hem de neo-liberal politikalar çerçevesinde uygulanan üst gelir kesiminden yana ekonomik politikaların alt ve orta gelir kesiminin yani “çoğunluğun” faydasına dönüşme konusunda tatmin edici sonuçlar yaratmadığını göstermektedir. Çünkü üst gelir grubuna verilen ekonomik ayrıcalıklar öngörüldüğü şekilde daima yeni yatırımlara veya istihdama dönüşmemiş sanılanın aksine birçok ülkede servet birikiminin yoğunlaşmasına yol açmıştır. Üst gelir kesimdekilerin servetlerinin, alt kesimdekilerin yoksullaşması pahasına büyümesi ise aşağı sızdırma mekanizmasının işleyişine karşı, büyük bir engel teşkil etmiştir. Bu nedenle sosyal refah devleti politikaları çerçevesinde üst kesimde biriken ve ekonomik organizma açısından faydasız olan servetin artan oranlı vergiler ile sınırlandırılması, bu sürece katkı sağlayacak ve ekonomik büyümenin nimetlerinden daha çok sayıda insanın yani “çoğunluğun” faydalanması sağlanabilecektir.

## KAYNAKÇA

- Aghion, P., B. Patrick (1997), "A Theory Of Trickle-Down Growth And Development", *The Review of Economic Studies*, 64(2), 151-172.
- Akinci, M. (2018), "Inequality and Economic Growth: Trickle- Down Effect Revisited", *Development Policy Review*, 36, O1-O24.
- Alesina, A., D. Rodrik (1994), "Distributive Politics And Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, 109.2, 465-490.
- Arndt, H.W. (1983), "The "Trickle-Down" Myth", *Economic Development and Cultural Change*, 32(1), 1-10.
- Atkinson, A.B., T. Piketty, E. Saez (2011), “Top Incomes In The Long Run of History”, *Journal of Economic Literature*, 49(1), 3-71.

- Baltagi, B.H. (2008), "Forecasting with Panel Data", *Journal of Forecasting*, 27, 153–173.
- Breusch, T., A. Pagan (1980), "The Lagrange Multiplier Test and its Applications to Model Specification in Econometrics", *The Review of Economic Studies*, 47(1), 239-253.
- Dumitrescu, E.I., C. Hurlin (2012), "Testing for Granger non-Causality in Heterogeneous Panels", *Economic Modelling*, 29(4), 1450–1460.
- Forbes, K.J. (2000), "A Reassessment of The Relationship Between Inequality And Growth", *American Economic Review*, 90(4), 869-887.
- Galor, O., O. Moav (2004), "From Physical To Human Capital Accumulation: Inequality and The Process of Development", *The Review of Economic Studies*, 71(4), 1001-1026.
- Greenwood, D.T., R. PF. Holt (2010), "Growth, Inequality And Negative Trickle Down", *Journal of Economic Issues*, 44(2), 403-410.
- Herzer, D., V. Sebastian (2013), "Rising Top Incomes Do Not Raise The Tide", *Journal of Policy Modeling*, 35(4), 504-519.
- Leigh, A. (2007), "How Closely Do Top Income Shares Track Other Measures of Inequality?", *The Economic Journal*, 117(524), F619-F633.
- Milanoviç, B. (2018), *Küresel Eşitsizlik: Küreselleşme Çağı için Yeni Bir Yaklaşım*, Ankara: Efil Yayınevi.
- Persson, T., G. Tabellini (1994), "Is Inequality Harmful For Growth?", *The American Economic Review*, ?, 600-621.
- Pesaran, M.H. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", *Cambridge Working Papers in Economics*, no. 435., ?.
- Pesaran, M.H. (2007), "A Simple Panel Unit Root Test in the Presence of Cross Section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*, 22(2), 265-312.
- Pesaran, M.H., T. Yamagata (2008), "Testing Slope Homogeneity in Large Panels", *J. Econometrics*, 142, 50–93.
- Piketty, T., E. Saez (2003), "Income Inequality in the United States, 1913–1998", *The Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 1-41.
- Roubini, N. (2017), "Wall Street-Main Street Farkı Açılıyor, Piyasalarda Düzeltme Kaçınılmaz" <https://www.dunya.com/kose-yazisi/wall-street-main-street-farki-aciliyor-piyasalarda-duzeltme-kacinilmaz/376627>, (Erişim Tarihi: 10.09.2019)
- Stiglitz, J.E. (2008), Bail-out Blues, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2008/sep/30/marketturmoil.wallstreet>, (Erişim Tarihi: 10.09.2019)
- Stiglitz, J.E. (2014), *Eşitsizliğin Bedeli: Bugünün Bölünmüş Toplumu Geleceğimizi Nasıl Tehlikeye Atıyor?*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Tatoğlu, F.Y. (2017), *Panel Zaman Serileri Analizi*, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Westerlund, J., D.L. Edgerton, (2007), "A Panel Bootstrap Cointegration Test", *Economics Letters*, 97(3), 185-190.
- World Inequality Database (WID), <https://wid.world/data/>
- World Bank, World Bank Data, <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/>

# DAVRANIŞSAL İKTİSAT VE DÜRTME: SAĞLIK POLİTİKALARI ÖZELİNDE BİR İNCELEME

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 531-559

## Havva SERİM

Araş.Gör.Dr., Ankara Hacı Bayram Veli  
Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İktisat Bölümü  
havva.serim@hbv.edu.tr

## Serkan KÜÇÜKŞENEL

Doç.Dr., Orta Doğu Teknik Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İktisat Bölümü  
kuserkan@metu.edu.tr

**Ö**z: Bu çalışma, temel davranışsal iktisat dürtme yöntemlerinin sağlıklı yaşam biçimi davranışlarının geliştirilmesi için kullanılabileceğini göstermektedir. Bu amaçla öncelikle insanların sıklıkla sınırlı rasyonalite, sınırlı otokontrol veya sınırlı bencilliğe tabi olduğunu ortaya koyan davranışsal iktisat çalışmaları incelenmiştir. Daha sonra bu tarz rasyonel davranış varsayımından sapmaların sağlık davranışları üzerindeki etkileri belirlenmiştir. Son olarak, eğitsel müdahale ve ikna etme, ortamı yeniden yapılandırma ve taahhüt mekanizmaları oluşturma gibi dürtme yöntemlerinin obezite hastalığının önlenmesinde kullanılabileceği gösterilmiştir.

**Anahtar Sözcükler:** Davranışsal iktisat, dürtme, sağlık politikaları.

# BEHAVIORAL ECONOMICS AND NUDGE: A STUDY ON HEALTH POLICIES

Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 531-559

## Havva SERİM

Res.Assist.Dr., Ankara Hacı Bayram Veli  
University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Economics  
havva.serim@hbv.edu.tr

## Serkan KÜÇÜKŞENEL

Doç.Dr., Middle East Technical  
University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Economics  
kuserkan@metu.edu.tr

**A**bstract: This study shows that basic behavioral economics nudging methods can be used to develop healthy lifestyle behaviors. For this purpose, first, behavioral economics studies revealing that people are often subject to bounded rationality, bounded self-control or bounded self-interest are examined. Second, the effects of these biases on health behavior are identified. Finally, we show that nudging methods such as educational intervention and persuasion, restructuring the environment and creating commitment mechanisms can be used in the prevention of obesity disease.

**Keywords:** Behavioral economics, nudges, health policies.





## GİRİŞ

Günümüzde birçok insan fazla kiloya sahip. Bazı insanlar aşırı alkol tüketmekte, bazıları tütün, bazıları da yasa dışı keyif verici madde kullanmakta. Birçok insan ihtiyacı olmadığı halde tıbbi tedavi peşinde koşmakta, diğerleri ise kronik rahatsızlıkları olmasına rağmen gereken ilaçları almamakta. Çok az insan sağlık planları, hastaneler veya doktorlar hakkında bilgi sağlayan mevcut kaynaklardan tam anlamıyla yararlanmakta. Başka bir ifadeyle, çoğu insan zaman zaman kendi yararına olmayacak bir biçimde davranabilmektedir. Oysa ki, neoklasik iktisat teorisi bireylerin ilgili tüm bilgileri dikkate alarak rasyonel bir biçimde davrandığını; kendileri için en iyi olanı seçtiklerini ve dolayısıyla yönlendirmelerden etkilenmediklerini varsaymaktadır. Bu doğrultuda da insanların davranışlarını geliştirmek için sunduğu araçlar sınırlı kalmaktadır. Diğer yandan, sağlıkla ilgili konuların öneminin giderek arttığı günümüzde, sağlık politikalarını yeniden düşünmek gerekmektedir. Gerek sağlık hizmeti talep eden gerekse arz edenlerin davranışlarıysa bu konunun kalbinde yatmaktadır. Sağlık hizmeti talep edenlerin davranışları sağlıklarının ana belirleyicisi iken, sağlık hizmeti arz edenlerin davranışları en iyi ve en uygun hizmetin sağlanıp sağlanmadığının temel belirleyicisidir. Ancak, iki grubun da davranışlarının çoğunlukla *optimal*den uzak olduğu görülmektedir.

Davranışsal iktisat ise *optimal*den uzak davranışı hedef aldığı politika önerileriyle, son yıllarda dikkat çekmektedir. Davranışsal iktisat, başta psikoloji olmak üzere diğer sosyal bilimlerle işbirliği içinde hareket ederek, insanların neden kendileri için gerekli bilgiyi araştırmadıklarını, bu bilgiyi gereği gibi kullanmadıklarını veya kendi faydalarına aykırı bir biçimde davrandıklarını ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, davranışları “olması gerektiği” gibi değil “oldukları” gibi inceleyerek, onları geliştirmeye dönük politikalar tasarlamaktadır. Böylece neoklasik iktisat çerçevesinde sunulan önerilerden farklı olarak, kişilerin otokontrol problemi olduğu, gelecekteki hallerinden çok bugünkü keyiflerini daha çok önemsedikleri veya yeni ve daha makul bir bilgi edinmelerine rağmen *mevcut durumu* korudukları gibi kabuller temelinde tasarladığı politikalarla, iktisadın alet kutusunu zenginleştirmektedir. Nitekim, İngiltere’de “davranışsal aksiyon takımı” (*nudge unit*), Obama yönetimindeki ABD’de “sosyal ve davranış bilimleri ekibi” (*social and behavioral sciences team*) ve Avrupa Komisyonu kapsamında birçok “davranışsal içgörü ekibinin” (*behavioral insights team*) kurulduğu görülmektedir. Türkiye’de ise Ekonomi Bakanlığı bünyesinde 2017 yılında kurulan Davranışsal Kamu Politikaları Birimi mevcut iktisadi ve sosyal sorunlara davranışsal yaklaşımlar geliştirmektedir. Geliştirilen bu politikalarda davranışsal yaklaşımların sağlık alanında nasıl kullanılabileceğini incelemek ise bu çalışmanın temel motivasyonunu oluşturmaktadır.

Davranışsal iktisat bakış açısıyla politika geliştirmenin yolu, davranışsal iktisadın teorik dayanaklarını incelemekten geçmektedir. Bu doğrultuda, ikinci bölümde davranışsal iktisadın neoklasik iktisadın yaklaşımından farklılaşan bulguları ele alınmaktadır. Ayrıca, bu bölümde davranışın yeniden betimlenmesi temelinde oluşturulan *dürtmeler*, yerleşik politika yaklaşımıyla kıyaslanarak tanıtılmaktadır. Üçüncü bölümde, dürtmelerin sağlık alanındaki başlıca uygulamaları, incelenen yazın doğrultusunda ikna edici eğitsel müdahaleler, ortamı yeniden yapılandıran müdahaleler ve taahhüt mekanizmaları sınıflandırması altında verilmektedir. Bu inceleme yapılırken, dürtmelerin hangi davranışsal içgörülere dayandırılarak geliştirildiği de ortaya konulmaktadır. Mevcut tüm politikaların uygulama sürecini ele almak bu çalışmanın kapsamını aşacağından, dördüncü bölümde davranışsal yaklaşımla politika oluşturma süreci obezite örneği üzerinden anlatılmaktadır. Böylece, dürtmelerin konuya özgü bir biçimde nasıl tasarlandığı detaylandırılmaya çalışılmaktadır. Çalışma, konuya ilişkin genel bir değerlendirme ile son bulmaktadır.

## 1. DAVRANIŞSAL İKTİSAT YAKLAŞIMI

### 1.1. Davranışsal iktisat Nedir?

*“İnsan davranışını ampirik olarak daha iyi temellendiren alternatifler itibarıyla, neoklasik iktisadın çekirdek özelliklerinden herhangi birini yenisiyle değiştiren/üzerinde değişiklik yapan herhangi bir yanlışlanabilir teori, eğer sıkı ampirik testlerden geçebilirse, davranışsal iktisat teorileri sınıfının potansiyel üyesidir”* (Dhami, 2016:2).

Bu tanımlama davranışsal iktisadın neoklasik iktisat üzerinden okunduğunu, daha açık bir ifadeyle, davranışsal iktisadın analizlerinde neoklasik çerçeveyi referans aldığını ve onu geliştirmeye çalıştığını vurgulamaktadır. Böyle bir tanımlama, her ne kadar davranışsal iktisadın geçmişini göz ardı etmesi bakımından eksik olsa da<sup>1</sup>, günümüz davranışsal iktisat araştırmalarının yaklaşımını göstermesi bakımından doğrudur. Öyleyse davranışsal iktisatı tanımlamanın yolu, neoklasik iktisada hangi açılardan itiraz ettiğini anlamaktan geçmektedir.

Bilindiği üzere neoklasik iktisat, insanı rasyonel, tutarlı, her zaman kendisi için en iyi kararı alan ve optimizasyon yapan *homo economicus* özelinde betimlemektedir. Davranışsal iktisat ise insanın çoğu zaman bilişsel ve sosyal kısıtlara tabi olması nedeniyle *homo economicus* gibi davran(a)madığını öne sürmektedir (Rabin, 2002). Bunun başlıca nedeni olarak zihnin “ikili düşünme biçimini” göstermektedir: *Sistem 1* ile temsil edilen düşünme biçimi hızlı, sezgisel, duygusal ve dolayısıyla otomatik iken, *Sistem 2* ile temsil edilen düşünme biçimi yavaş, tedbirli, analitik ve dolayısıyla bilinçlidir (Stanovich, West, 2000:658-659). *Sistem 1* daha hızlı karar almayı sağladığı için zihin daha çok onu kullanmakta ve dolayısıyla insanın tercih ve davranışı büyük oranda otomatik bir biçimde gerçekleşmektedir. Otomatik tercih ve davranışlarsa

neoklasik iktisadın rasyonelite varsayımı ile çelişen “hatalara” neden olmaktadır. Bu bağlamda davranışsal iktisat, söz konusu hataları psikoloji, sosyoloji, nöroloji ve antropoloji gibi disiplinlerden yararlanarak bulguladığı, içgörülerle açıklamaktadır. Bu açıklamaları, Mullainathan ve Thaler’ın (2001) sınırlı rasyonelite (*bounded rationality*), sınırlı otokontrol (*bounded self-control*) ve sınırlı bencillik (*bounded self-interest*) sınıflandırmasını temel alarak, sağlıkla ilgili davranışlardan örneklerle aktarmak mümkündür.

### *Sınırlı Rasyonelite*

Sınırlı rasyonelite Herbert Simon’un, iktisadi birimleri gerçek hayatta neoklasik iktisadın tahmin ettiği gibi davranmalarından alıkoyan kısıtları göstermek üzere geliştirdiği bir kavramdır (Simon, 1955; 1957; 1987). Daha açık bir ifadeyle, insanın ancak sınırsız bilişsel hesaplama yetisine sahip ve çevre ile basit ve önceden belirli (veri) etkileşimlere tabi olması durumunda, neoklasik iktisadın varsaydığı gibi bir rasyonelite ile davranması mümkün olmaktadır. Ancak kişiler, tercihlerin alternatifleri önceden verili olmadığında, bilgiyi araştırmak ve değerlendirmek zorunda kalmakta; bu süreçte belirsiz koşullara ve belirli bilişsel kısıtlara tabi oldukları için de bilişsel kestirme yöntemler kullanmaktadır. Söz konusu yöntemler, bazı durumlarda rasyonel seçim modelinden sapma anlamında sistematik hatalara yol açabilmektedir (Tversky ve Kahneman, 1974). Rasyonel seçim modelinden sapmalar, muhakeme ya da inançlardaki yanlışlıklardan kaynaklanabildiği gibi, karar probleminin sunum çerçevesi nedeniyle de oluşabilmektedir. Sınırlı rasyoneliteden sorumlu başlıca olgular ise aşırı özgüven etkisi, bulunabilirlik kısayolu, çıpalama yanlılığı, ön-hazırlama etkisi, çerçeveleme etkisi, kayıptan kaçınma ve statüko yanlılığıdır.

Kişilerin sübjektif inançlara sahip olmasının nedenlerinden biri, kendi yetilerini sahip olduklarından daha fazla algılamalarını ifade eden aşırı özgüven (*overconfidence*) etkisidir (DellaVigna, 2009: 341-342). Bu etki, kişilerin riskli sağlık davranışları sergilemelerine neden olabilmektedir. Örneğin, kişiler tütün kullanımı ile kanser riski arasındaki ilişkiyi bilseler de tütün kullanmalarına rağmen kansere yakalanma risklerinin diğer tütün kullanıcılarına göre daha az olacağına inanabilmektedirler (Khwaja vd., 2009).

Bulunabilirlik kısayolu (*availability heuristics*), kişilerin bir olayın olasılığını, olayın gerçek sıklığından ziyade akıllarına kolayca gelen örnekler üzerinden tahmin ettikleri hipotezinden kaynaklanmaktadır. Başka bir ifadeyle, kişiler akıllarındaki bilgilere güvenme eğilimindedir (Kahneman, Tversky, 1972). Dolayısıyla, kişilerin (medya aracılığıyla) sıklıkla maruz kaldıkları bilgiler, akıllarına daha kolay geldiği için yanlış tahminlerde bulunmalarına yol açabilmektedir: Akla ölüm nedenlerinin başında ilk olarak terörist saldırıları gelirken, diyabetin daha az gelmesi bu kısa yolla açıklanmaktadır. Benzer bir durum ön-hazırlama etkisinden (*priming effect*)

kaynaklanmaktadır. Ön-hazırlama etkisi görünürde alakasız ve önemsiz detayların, kişiler farkında olmadan, onların düşünce ve davranışlarını etkilediği durumu ifade etmektedir. Örneğin, en son SAĞLIK kelimesini duyan/okuyan bir kişinin S\_B\_N ifadesindeki boş harfleri SABUN olarak doldurması, en son TARIM kelimesini duyan/okuyan bir kişinin ise SABAN olarak doldurması daha olasıdır (Kahneman, 2011; Luoto, Carman, 2014:10-11).<sup>2</sup> Ön-hazırlama etkisi, çıpalama (*anchoring*) yanılığında da görülmektedir. Kişiler, konuya ilişkin fikirlerinin olmadığı bazı karar durumlarında, onlara rastgele sunulan başlangıç değerlerini referans noktası alıp, o noktaya göre bir karara varabilmekte ya da tahminde bulunabilmekte, bu da yanlış tahminlere yol açabilmektedir (Tversky, Kahneman, 1974). Bu nedenle önceden verili bir değer/referans noktasının kişilerin karar veya eylemlerini etkileyebildiği görülmektedir. Beslenmeye ilişkin araştırmalarda gözlemlendiği gibi, tabağın boyutu büyüdükçe, kişiler dışsal bir nesneyi (tabağı) referans aldıkları için, daha çok yemek tüketmektedirler (Wansink *vd.*, 2005).

Çerçeveleme etkisi (*framing effect*), aynı karar probleminin sunum biçiminin değiştirilmesinin, kişilerin kararlarını nasıl değiştirdiğini açıklamaktadır (Kahneman, Tversky, 1979). Örneğin, bir sosise için kullanılan “%90 yağsızdır” veya “%10 yağlıdır” ifadeleri aslında aynı iken, bu iki ifadenin kişilerde uyandırdığı etki aynı olmamaktadır çünkü sosise %90 yağsızdır biçimindeki ifadesi pozitif bir çerçeve iken, %10 yağlıdır ifadesi negatif bir çerçevedir ve bu çerçeve kişilerde diğerine göre daha fazla hoşnutsuzluk yaratmaktadır (Levin *vd.*, 1998).

Kayıptan kaçınma (*loss aversion*) kişilerin kayıplardan duydukları hoşnutsuzluğun, eşdeğerdeki kazançlardan duydukları hoşnutluktan daha fazla olduğunu belirtmektedir (Kahneman, Tversky, 1979). Başka bir ifadeyle, 100 TL’yi kaybetmemek 100 TL kazanmaktan daha iyi olarak algılanmakta, kişilerin aldıkları kararlarda kaybetme korkusu daha baskın gelmektedir. Örneğin, sağlıklı beslenmenin teşvik edilmesinin hedeflendiği bir araştırmada, sağlıksız besinlere vergi konulmasının, sağlıklı besinlerde indirim yapılmasından daha etkili olduğu bulgulanmaktadır. Bu örnekte kişiler sağlıklı besinlerdeki indirime (kazanca), sağlıksız besine konulan vergiden (kayıptan) daha az değer verdikleri için kayıptan kaçınma davranışı ile uyumlu bir biçimde hareket etmektedirler (Cawley, 2011).

Statüko yanlılığı (*status quo bias*) bir şey yapma ya da yapmama seçeneklerinin ikisi de mevcutken, kişilerin bir şey yapmamayı seçme eğiliminde olduklarını ifade etmektedir (Samuelson, Zeckhauser, 1988). Statüko yanlılığı önemsememe, atalet, erteleme ya da kayıptan kaçınma davranışından kaynaklanabilmektedir.

### *Sınırlı Otokontrol*

İnsanların çoğu zaman “bugün fayda sağlamak yarın bedel ödemek veya bugün bedel ödemek yarın fayda sağlamak” arasında tercih yapmaları gerekmektedir. Örneğin, yapılması gereken bir işi ertelemek şimdiki faydayı ertelenmiş bedele tercih etme anlamına gelirken, egzersiz yapmak şimdiki zaman/para maliyetine katlanırken yararları sonradan görülecek bir eylemdir. En basit haliyle, gelecek zamanın gelip gelmeyeceğinin belirsizliği kişilerin, bugünkü tercih ve eylemlerinin yararları ya da zararlarını tam öngörememelerine neden olmakta ve sonuç olarak fırından yeni çıkmış bir kurabiye nin cazibesine kapılarak diyetlerin bozulması sıklıkla görülen bir durum haline gelmektedir. Bu durum sağlık ekonomisi yazınındaki sağlıklı yaşam biçimi davranışları araştırmalarında da “sağlık sorumluluğu” gibi ölçeklerden izlenmekte ve kişilerin gelecekteki hallerine gerektiği kadar yatırım yapmamaları özellikle fiziksel aktivite gibi konular üzerinden tartışılmaktadır (Tuğut, Bekar, 2008; Özcan, Bozhüyük, 2016; Kjaer *vd.*, 2019). Davranışsal iktisatta ise söz konusu zaman tutarsız tercihler, şimdiki zaman yanlılığı ve otokontrol eksikliği kapsamında mercek altına alınmaktadır.

Neoklasik iktisatta zamanlararası tercih analizlerinde kişilerin tercihlerinin zamansal olarak tutarlı olduğu varsayılmaktadır. Buna göre, bir kişi bugünkü bir elmayı yarın iki elmaya tercih ediyorsa, bir yıl sonraki bir elmayı bir yıl bir gün sonraki iki elmaya tercih etmelidir (Streich, Levy, 2007: 200-203; Dhami, 2016: 37). Oysa ki, araştırmalarda tercihlerin yalnızca zamanın geçişinden etkilenecek tersine döndüğü bulgulanmaktadır. Yine elma örneği üzerinden açıklanacak olursa, birçok insan bir yıl ve bir gün sonra verilecek iki elmayı, bir yıl sonra verilecek bir elmaya tercih etmekte ancak bugünkü bir elma ile yarın iki elma arasındaki seçimde çoğu bugünkü bir elmayı tercih etmektedir (Thaler, 1981:202). Örnekteki iki durumdaki zaman aralığı da aynı (bir gün) olmasına rağmen kişilerin kararları, birinci durumdaki uzun dönemli ödünleşme (365 gün veya 366 gün sonra) ve kısa dönemli ödünleşme (bugün ya da yarın) için farklılaşmaktadır. Çünkü kişiler kısa dönemli ödünleşmelerde, uzun dönemli ödünleşmelere göre daha sabırsız davranmaktadır. Başka bir deyişle, kişiler *şimdiki zaman yanlılığı* (*present bias*) göstermektedirler: Yakın zamandaki daha küçük ödüllere gelecekteki daha büyük ödüllere göre daha fazla değer atfetme eğilimindedirler (O'Donoghue, Rabin, 2001). Dolayısıyla, kişiler uzak gelecekteki durumları düşündüklerinde daha sabırlı olmakta; egzersiz yapmayı, sigarayı bırakmayı veya doktora gitmeyi planlamaktadır. Ancak “o gelecek zaman” kapıyı çalıp şimdiki zaman olduğunda, kişiler televizyon izlemekte, bir tane daha “son” sigaralarını yakmakta veya doktor randevularını ertelemektedir.

Ertelemenin varlığı, potansiyel bir otokontrol sorununa işaret etmektedir. Otokontrolün sorun olarak ele alınması, anlık hazdan kaçınmanın zor olduğu örtük varsayımını içermektedir. Bu çerçevede davranış yalnızca maruz kalınan cezbedici unsurların yoğunluğuna göre değil, aynı zamanda bu dürtüsellığe karşı koyma yetisince

de belirlenmektedir. Kısa ve uzun dönem hedefleri arasında çatışma olduğunda otokontrol, kişilerin tutarsızca davranmaya karşı koymak için gösterdikleri çabalar bütününe veya uzun dönemli hedeflere ulaşmak uğruna şu anda ödenecek bedeli bilinçli olarak kabul etme tercihlerini göstermektedir (Strotz, 1956; Nyhus, Webley, 2006:306). Dolayısıyla, otokontrol sorunundan kaynaklanan zamansal tutarsız tercihlerin sonuçları, kişilerin bu tercihlere sahip olduklarının farkında olup olmadıklarına göre değişmektedir. Kişilerin otokontrol sorunlarının tamamen farkında olduklarında sofistike (*sophisticated*), hiç farkında olmadıkları durumda tamamen naif (*naive*) ve otokontrol sorunlarının farkında ancak bunun boyutunu hafife aldıkları durumda kısmi naif davranış sergiledikleri varsayılmaktadır (O'Donoghue, Rabin, 2001; Dhami 2016: 647). Tamamen naif davranış sergileyen kişiler gelecekteki tercihlerinin şimdiki tercihleri ile aynı olacağına inanırken, sofistike davranış sergileyen kişiler, gelecekte tercihlerinin nasıl değişeceğini tamamen doğru tahmin etmektedir.

Davranışsal iktisat yazınında sınırlı otokontrolün nedenlerine ilişkin birçok farklı açıklama mevcuttur. Örneğin, Loewenstein (1996)'a göre açlık, duygu, tutku ve fiziki acı gibi içgüdüsel faktörlerin (*visceral factors*) dikkate alınması önemli iken, Thaler ve Shefrin (1981), Freud'un id ve ego analizine benzer bir biçimde kişinin kendi içindeki çatışmasını ön plana almaktadır. Otokontrol problemi ya da şimdiki haz ile uzun dönemli fayda arasındaki ödünleşme, beyaz gömlek veya mavi gömlek gibi bir tercihte mevcut olmayacak bir içsel çatışmaya yol açmaktadır. Yazarlar, içsel çatışmanın arka planını, kişilerde aynı anda var olan ve birinin uzun dönemli değerinin kısa dönemli fayda peşinde koştuğu ikili tercih yapısı varsayımı üzerinden açıklamaktadır. Buna göre, planlayan (*planner*) uzun dönemli faydayı ençoklaştırmaya çalışır iken, yapan (*doer*) kısa dönemli faydayı ençoklaştırmaya çalışmaktadır. Otokontrolün sağlanması, planlayanın yapana kurallar koyabilmesi ve bunun uygulanabilmesi anlamına gelmektedir.

#### *Sınırlı Bencillik*

Neoklasik iktisatta bireyin yalnızca kendi çıkarı peşinde koştuğu varsayımı yapılmakta, diğer motivasyonlar reddedilmese de analiz dışında bırakılmaktadır. Ancak özellikle laboratuvar ortamında diktatör ve ultimatoy oyunlarından elde edilen bulgular, bu varsayımların sorgulanmasına neden olmaktadır. Diktatör oyununda katılımcılardan birine belirli bir miktar para verilmekte ve deneydeki diğer anonim katılımcıya söz konusu paradan ne kadarını vermek istediği sorulmaktadır. Katılımcıların %60'ı ile %80'ninin, anonim kişiye pozitif miktarları vermeyi seçtiği ve paranın yarısından fazlasının hiçbir zaman teklif edilmediği bulgulanmaktadır (Forsythe *vd.*, 1994; Andreoni, Miller, 2002). Ültimatoy oyununda ise diktatör oyunundan farklı olarak anonim katılımcının ona teklif edilen miktarı kabul edip etmeme hakkı bulunmakta ve teklifi kabul etmeme durumunda iki taraf da sıfır kazançla oyundan ayrılmaktadır. Oyunlarda paranın çoğunlukla %40 ile %50'sinin teklif edildiği ve diğer anonim

katılımcının düşük miktardaki teklifleri hiçbir şey kazanmama pahasına genellikle reddettiği görülmektedir (Güth *vd.*, 1982; Roth, 1995; Fehr, Schmidt, 1999). Söz konusu gözlemlerle insanların, kişisel çıkarıcılığın yanı sıra, *diğerkâmlık (altruism)*, *hakkaniyet (fairness)* ve *karşılıklılık (reciprocity)* motivasyonlarıyla da hareket ettiği ortaya konulmaktadır. Bunun nedeni insanın sosyal bir varlık olarak, tercihlerinde içinde bulunduğu sosyal bağlamdan etkilenmesidir. Nitekim, *sosyal ağ ve normların* sağlık davranışlarındaki etkisi de yadsınamayacak kadar büyüktür. Örneğin, Christakis ve Fowler'ın (2007) 12.000 kişi üzerinde otuz yıl boyunca yaptıkları araştırmada, arkadaşının obez olmasının bir kişinin obez olma olasılığını %57 oranında artırdığı bulgulanmaktadır.

## 1.2. Dürtme

Sınırlı rasyonalite, sınırlı otokontrol ve sınırlı bencillik sınıflandırması altında listelenen bulgular, davranışsal iktisadın, psikoloji, bilişsel bilimler ve diğer sosyal bilimlerden yararlanarak bir araya getirdiği başlıca içgörülerdir. Davranışsal iktisadın politikaları, başka bir deyişle, dürtmeleri (*nudges*) bu içgörülere dayanan müdahaleler bütünüdür. Bir davranışın ardında onu açıklayan birçok içgörünün aynı anda var olması, karar ortamının ve bağlamın araştırma özelinde değişmesi ve bunun davranış değişikliği için uygulanacak müdahale tasarımı karmaşıklığı gibi nedenler, dürtmenin tam olarak neyi ifade ettiği konusunda görüş birliğine varılmasını zorlaştırmaktadır. Yine de Thaler ve Sunstein'in (2008: 6) tanımı dürtmeye ilişkin genel bir çerçeve çizmektedir: Dürtme, hiçbir seçeneği yasaklamadan veya iktisadi teşvikleri belirgin oranda değiştirmeden kişilerin davranışlarını tahmin edilebilir bir biçimde değiştirmeyi amaçlayan seçim mimarisinin (*choice architecture*) herhangi bir yönlendirmesidir. Bu bakış açısıyla dürtmelerin, neoklasik iktisadın yalnızca piyasa başarısızlıklarına müdahale eden önerilerinden farklı olarak, doğrudan kişilerin karar alma mekanizmalarını hedef aldığı anlaşılmaktadır. Çünkü çoğu zaman piyasa başarısızlıkları giderilse bile arzu edilmeyen davranışlar kalıcı olabilmektedir (Galizzi, 2014: 27).

Son yıllarda, birçok iktisadi alanda başarıyla uygulanan dürtmelerin etkili olmasının nedeni temelde, daha önce bahsedilen, zihnin zaman ve enerjiden tasarruf etmek amacıyla Sistem 1'i kullanması sonucu, tercih ve davranışların çoğu zaman üzerinde düşünülmeden otomatik olarak gerçekleşmesidir. Bu durumun da sıklıkla optimal olmaktan uzak "hatalara" yol açmasıdır. Başka bir ifadeyle, dürtmeler davranışın iki sistemin etkileşimi sonucu ama daha çok Sistem 1 ile gerçekleştiğini dikkate alarak tasarlandığı için başarılı olmaktadır (Galizzi, 2014: 26-28). Dürtmelerde kullanılan söz konusu yaklaşımı daha da somutlaştırmak için yerleşik politikaları da incelemek gerekmektedir. Yerleşik politikalar, bireyin yalnızca Sistem 2 ile hareket ettiği; her zaman rasyonel ve optimal davranarak kendisi için en iyi kararı aldığı kabulüyle yapılmaktadır. Dolayısıyla, buradaki yaklaşım şöyledir: Bireyler kendileri için en iyi kararı alamıyorlarsa ya o konudaki bilgileri eksiktir ya dışsallıklar söz



konusudur ya da teşvik/caydırıcılar yeterli değildir ve dolayısıyla buna uygun politikalar geliştirilmelidir. Bu doğrultudaki yerleşik politikalar ise bilgilendirme, yasalar, vergiler ve sübvansiyonlar temelinde şekillenmektedir (Luoto, Carman, 2014: 22-24):

*Bilgilendirme amaçlı müdahaleler:* Kişilerin kendileri için en iyi kararı alamamalarının veya davranışı gösterememelerinin nedeni eksik bilgi olabilir. Eksik bilgi ile hareket eden bireyler fayda-maliyet analizlerini eksiksiz bir biçimde gerçekleştiremez. Bu nedenle broşür dağıtma, kamu spotu veya eğitim yoluyla bireylere gerekli bilgilerin aktarılması, onların sağlığa ilişkin daha iyi kararlar almalarını sağlar.

*Vergiler ve sübvansiyonlar:* Vergiler ya da sübvansiyonlar ile görece fiyatlar değiştirilerek, bireylerde arzu edilen davranış değişikliği özendirilir.

*Yasalar:* Tüketilmesinin sağlığa sakıncalı olduğu düşünülen belirli ürünlere sınırlı erişim konulması veya yasaklanması bireylerin o ürünlerden uzak kalmasını sağlar.

Bu politikalar davranışa dolaylı olarak müdahale etmektedir ve herkesi kapsamaktadır. Dürtmeler ise doğrudan davranış değişikliğini hedef almakta ve kişilere seçim özgürlüğü tanımaktadır. Şüphesiz, söz konusu politikaların özellikle sağlık gibi hassas bir konuda gerekli olmadığı anlamına gelmemektedir. Dolayısıyla, dürtmeler tamamlayıcı politikalar olarak düşünülmelidir. Örneğin, davranışsal iktisat müdahaleleri de çoğunlukla bilgilendirme temelinde tasarlanmakta ancak bunu bilgiyi yalnızca sunarak değil, daha ikna edici hale getirerek yapmaktadır.

## 2. DAVRANIŞSAL İKTİSAT BAKIŞ AÇISIYLA SAĞLIK POLİTİKALARI

Davranışa dair ampirik temelli bir yaklaşım izleyen davranışsal iktisat, sağlık alanındaki kişilerin davranışlarına ilişkin belirli ön varsayımlarda bulunmadan, onu “bulduğu haliyle” çalışmaktadır. Böylece öngörülebilir ve sistematik ancak optimal olmayan davranışları ortaya koyarak, kişilerin sağlık hizmeti alır veya sunarken daha iyi kararlar almasına yardımcı olan politikalar tasarlanmaktadır. Davranışsal iktisadın bu alandaki politikalarını Dolan *vd.* (2010), Michie *vd.* (2011) ve Perry *vd.*'nin (2015) çalışmalarında çizilen çerçeveden hareketle *eğitsel müdahaleler ve ikna, ortamı yeniden yapılandırma ve taahhüt mekanizmaları* altında sınıflandırmak mümkündür.

### *Eğitsel Müdahaleler ve İkna Etme*

Eğitsel müdahaleler, sigara paketlerinin üzerindeki “sigara içmek öldürür” ve yiyeceklerin etiketlerindeki “besin/kalori değerleri” vb. gibi bilgilendirmelerle, kişilerin

bilgilerini ve kavrayışlarını artırarak, onların daha iyi kararlar almalarını sağlamak amacıyla yapılmaktadır. Gerek sağlık hizmeti sunanlara gerekse sağlık hizmeti talep edenlere dönük basılı, görsel veya dijital medya yoluyla, bireysel ya da kitlesel bir biçimde sunulan tavsiye niteliğindeki söz konusu eğitsel müdahaleler, kişilerin teşhis, tedavi, ilaç seçimi ve kullanımı, sağlıklı yaşam gibi konularda daha çok bilgi sahibi olmalarını sağlamaktadır. Öyleyse, kişilerin daha çok bilgiye sahip olması onların kararlarında etkili olmakta mıdır? Davranışsal iktisat araştırmaları, kişilere yalnızca bilgi sunmanın genellikle farkındalık yaratmakta etkili olduğunu ancak bu farkındalığın belirgin ve kalıcı bir davranış değişikliğine yol açmadığını; hatta bazı durumlarda aksi yönde bir sonuca neden olduğunu öne sürmektedir (Galizzi, 2014:13). Örneğin, Wansinck, Chandon (2006) “az yağlı” olduğu bilgilendirilmesinin yapıldığı atıştırmalıkların, bilgilendirme yapılmayan duruma göre %50 daha fazla tüketildiğini; bunun nedeninin de kişilerin daha az suçlu hissetmeleri olduğunu ortaya koymaktadır. Dolayısıyla, kalıcı bir davranış değişikliği için davranışsal iktisadın içgörülerinden yararlanılarak tasarlanan *ikna edici eğitsel müdahaleler* önerilmektedir. Bu müdahaleler başlıca çerçeveleme etkisi, sosyal norm ve karşılaştırmalar ile bilgi tasarımı gözetilerek yapılmaktadır.

Sağlık alanında bilgilendirme amaçlı kullanılacak mesajların vurgusu çerçeveleme etkisi nedeniyle çok farklı olabilmektedir: Bir doktorun kanser teşhisi koyduğu hastası ile iletişimde kazanç-çerçeveleli “X tedavisini uygularsanız %60 olasılıkla kanserden kurtulacaksınız” ifadesi yerine kayıp-çerçeveleli “X tedavisini uygulamazsanız %40 olasılıkla kanserden öleceksiniz” ifadesini kullanması, sonuç aynı olsa da hastanın tedaviye bakış açısını etkileyebilir. Bu nedenle, mesajların hangi durumda nasıl çerçevleneceğinin anlaşılması gerekmektedir. Rothman ve Salovey (1997) ve Rothman *vd.* (1999) kayıp ve kazanç çerçeveleli mesajların etkilerini araştırdıkları çalışmalarında, kayıp-çerçeveleli mesajların, yapılmadığı takdirde oluşacak riskin vurgulanmasının önemli olması sebebiyle, erken teşhis için gerekli taramaların yapılması davranışlarında; kazanç-çerçeveleli mesajların ise sağlıklı beslenme veya egzersiz gibi sağlıklı-olumlayıcı koruyucu önlemleri alma davranışlarında daha etkili olduğunu belirtmektedir. Diğer yandan, Adonis *vd.* (2017) Güney Afrika’da 748 kadınlı gerçekleştirdikleri araştırmalarında, kadınların rahim ağzı kanserinin erken teşhisinde önemli olan Pap smear testini yaptırmalarını teşvik etmek için kullandıkları e-posta mesajlarında kayıp ya da kazanç çerçeveleli mesajlar arasında bir fark olmadığını; testi yaptıranların oranlarının müdahaleden sonra da düşük kaldığını bulgulamaktadır. Farklı durumlar için benzer bulgulara sahip bu araştırmalar (Consedine *vd.*, 2007; O’Keefe, Jensen, 2009) çerçeveleme etkisinin hedeflenen kitleye özgü durumlara göre detaylıca tasarlanmasının önemli olduğunu altını çizmektedir. Nitekim, Wansink ve Pope (2014: 6) sağlık alanındaki mesajlarda çerçevelemenin Tablo 1’deki kişisel özellikler gözetilerek kullanılmasını önermektedir. Yazarlar, davranış değişikliğinin hedeflendiği kitlenin konuya müdahil olma düzeyi, davranışın sonucunda elde edilecek çıktının

kesinliğine ilişkin inançları, risk tercihleri ve bilgiyi nasıl işledikleri saptandığı takdirde çerçeveleme etkisinden yararlanan mesajların daha etkin bir biçimde tasarlanabileceğini ortaya koymaktadır.

**Tablo 1. Çerçevenmiş Mesajların Etkisini Belirleyen Nitelikler  
(Wansink, Pope, 2014)**

Kişisel Özellikler	Kazanç-çerçevesel mesajların daha etkili olduğu durumlar	Kayıp-çerçevesel mesajların daha etkili olduğu durumlar
Konuya müdahil olma düzeyi <i>Konu hakkında daha çok bilgisi olan kişilerde korku tetiklenmesi nedeniyle kayıptan kaçınma etkili olurken, konu hakkında özel bilgisi olmayan kişilerde olumlu yönlendirmeler etkili olmaktadır.</i>	Düşük müdahillik: örn. Kamuya sağlıklı beslenme konusunda yapılan bilgilendirmeler “Brokoli yemezseniz erken yaşlanırsınız” yerine “Brokoli yemek cildinizin daha genç görünmesine yardımcı olur”	Yüksek müdahillik: örn. Yüksek risk grubundaki kişilere meme kanseri taraması
Sonucun kesinliğine ilişkin algı <i>Belirli davranışların olası sağlık kazanımları ile ilişkisinin nasıl algılandığı etkili olmaktadır.</i>	Sonuç kesinse: örn. HIV aşısı yaptırmamanın HIV kapmayı önleyeceği inancı varsa kişiler aşı yaptırmaktadır.	Sonuç belirsizse: örn. kendi kendine meme muayenesi Kadınların kendi kendilerine meme muayenesi yapmaları, erken teşhisi garantilemediği için şu mesaj kullanılmaktadır: “Araştırmalar kendi kendine meme muayenesi yapmayan kadınların tümörü, tedavi olasılığı daha yüksek olan erken aşamada tespit etme şansını azalttığını göstermektedir”.
Risk Tercihleri <i>Beklenti teorisine göre kişiler kazançlar belirli ve kesinse riskten kaçınan, kayıplar söz konusu olduğundaysa risk-peşinde davranışlar sergilemektedir.</i>	Riskten kaçınma davranışı: örn. Güneş kremi kullanma “Güneş kremi kullanarak cildinizi deri kanserinden koruyun”	Risk-peşinde davranış: kendi kendine meme muayenesi “Eğer kendi kendine meme muayenesi yapma riskini almazsanız, hayatınızı kurtaramayacak kadar geç olana dek meme kanserini tespit edemeyebilirsiniz”
Biliş ihtiyacı (bilgiyi işleme biçimi) <i>Detaylı düşünmekten kaçınarak bilgiyi daha sezgisel olarak işleyen kişiler, mesajın genel özellikleri ile ilgilenirken, biliş ihtiyacı daha yüksek kişilerde mesajın detayları daha etkili olmaktadır.</i>	Bilgiyi sezgisel işleme: örn. Halkı egzersiz yapmaya teşvik etme	Bilgiyi analitik işleme: örn. Diyetisyenlerin sağlıklı beslenmeyi teşvik etmesi

Sağlıkla ilgili davranış değişikliğinin arzu edildiği hedef kitlenin kişisel özellikleri önemli olduğu kadar, içinde bulunduğu topluluğun özellikleri, başka bir deyişle sosyal normlar da önemlidir. Sosyal normlar genel olarak i) davranış örüntüleri, ii) ortak tutumlar ve iii) kişilerin diğerlerinin davranış ve tutumlarına dair inançları biçiminde tanımlanmaktadır (Young, 2015; Cislighi, Heise, 2019). Sağlık alanındaki güncel araştırmalarda daha çok kişilerin i) diğerlerinin ne yaptığını, ii) diğerlerinin neyi onayladığına ya da onaylamadığına dair inançlarına odaklanılmaktadır. İlki, çoğunluğun ne yaptığını belirten (örn. çevremdekilerin çoğu sigara içmez) betimleyici sosyal normları (*descriptive social norms*) oluşturur iken, ikincisi çoğunluğun neyi onayladığını belirten (örn. çevremdekilerin çoğu sigara içmenin kötü olduğunu düşünür) buyruksal normları (*injunctive norms*) oluşturmaktadır (Cialdini vd., 2006). Betimleyici ve buyruksal sosyal normlar içinde bulunulan topluluğa riayet, topluluğa dahil edilme veya topluluğun dışında bırakılma anlamında önemli olduğu ve bu nedenle ödül ve ceza mekanizması üzerinden işlediği için sağlıkla ilgili davranışları değiştirmede etkili olmaktadır (Elster, 2007; Cislighi, Heise, 2019). Özellikle aşırı alkol tüketimi gibi olumsuz alışkanlıkları değiştirmede “diğerlerinin ne yaptığını” önemli olduğu bulgulanmaktadır. Örneğin, Neighbors vd. (2006) alkol tüketimi fazla olan 217 üniversite öğrencisi ile gerçekleştirdikleri araştırmalarında, bu öğrencilere diğer öğrencilerin alkol tüketim sıklığı ve miktarına ilişkin geri bildirimde bulunmuş, böylece kendi alkol tüketimleri ile diğerlerinin betimleyici alkol tüketme normlarını karşılaştırma şansı bulan öğrencilerin, iki ay sonunda alkol tüketimlerini azalttığını ortaya koymuşlardır. Çünkü özellikle üniversite öğrencileri, kendi alkol tüketimlerinin ortalamadan daha az olduğunu veya aşırı alkol tüketiminin “normal” olduğunu düşünmektedirler. Benzer bir biçimde akranlarının ne kadar alkol tüketimini onayladığının, diğer bir ifadeyle, bu konudaki buyruksal normların bilgilendirilmesinin yapıldığı üniversite öğrencilerinin de alkol tüketiminin azaldığı görülmüştür (Prince, Carey, 2010). Sosyal norm ve karşılaştırmalardan yararlanan müdahalelerin etkili olması için ise kişilerin sunulan normlar ile kendilerini özdeşleştirebilmelerine (bilgi kimin hakkında), normların grup fikir ve davranışlarını temsil etmedeki inandırıcılığına (bilgi ne kadar güvenilir), bireylerin kişisel görüşlerinin normlara benzerliğine (kişisel görüşler normlarla ne kadar uyumlu), normların geniş çapta bilinirliğine (bu bilgiyi başka kimler biliyor), normların bağlamla uyumuna (bilgi problemin doğal karşılanmasını sağlıyor mu) dikkat edilmesi önerilmektedir (Tankard, Paluck, 2016).

Sağlıkla ilgili eğitsel müdahalelerin daha ikna edici olması için ayrıca sunulan bilginin doğrudan, yalın ve anlaşılır olması gerekmektedir. Çünkü sağlıkla ilgili konuların karmaşıklığı, dikkat edilmesi gereken noktaların fazla olması ve konunun hassasiyeti gibi nedenler bilgilendirmelerin tasarımı konusunu ön plana çıkarmaktadır. Özellikle hastanelerin, sağlık merkezlerinin veya polikliniklerin kılavuzlarındaki bilgilerin anlaşılır olması, sağlık hizmeti talep edenlerin önerileri takip etmelerini kolaylaştırmaktadır. Örneğin, Michie ve Lester (2005) National Institute for Clinical

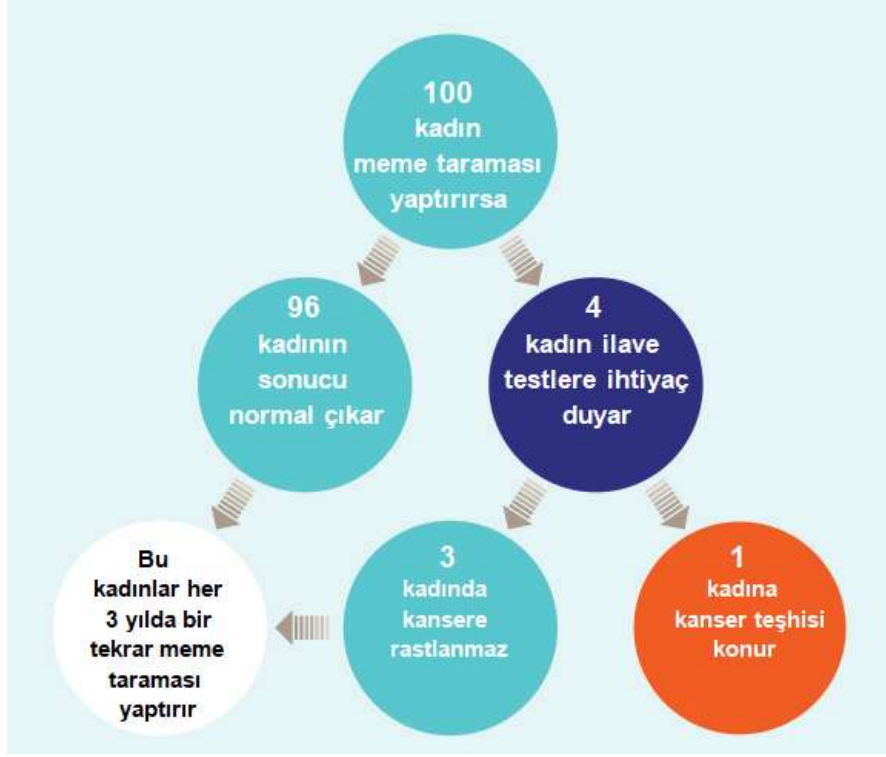
Excellence (NICE) için psikolojik ve farmakolojik destek kılavuzunu Tablo 2’de görüldüğü gibi daha basit bir dille yeniden tasarlamışlardır:

**Tablo 2. Klinik Kılavuzların Daha Basit Bir Dille Tasarlanmasına İlişkin Örnek (Michie, Lester, 2005)**

Orijinal Metin	Yalın Dille Yeniden Tasarlanmış Metin
“Ayrıca psikolojik destek isterseniz, aynı zamanda antipsikotik ilaçlara ihtiyaç duyacaksınız. Unutmayın ki, hangi ilacı kullanmanın sizin için en iyisi olacağına ilişkin kararı, siz ve doktorunuz birlikte vereceksiniz”.	“Ayrıca psikolojik destek isterseniz, bu ilaçları almaya ihtiyacınız olacak. Hangi ilacın sizin için en iyisi olduğuna, doktorunuzla birlikte karar vermelisiniz”.

Örnekteki gibi davranışın odağa alındığı basit dille yazılmış bilgilendirmelerin, önerileri uygulama konusunda daha teşvik edici olduğu ve kişilerin önerilere karşı daha pozitif bir tutum geliştirdiği görülmüştür. Daha basit bir dil kullanmanın, önemli olduğu bir diğer konu, hastalık ve tedavinin riskleri konusunda yapılan bilgilendirmelerdir. Bu kapsamda İngiltere’deki Hasta Bilgilendirme Forumu risklerin görece yerine mutlak, yüzdeler yerine sayılarla, hem pozitif hem de negatif çerçeveli ve rakamlarla resimlerin birlikte kullanıldığı görsellerle anlatılmasını önermektedir (Perry *vd.*, 2015:24). İngiltere Ulusal Sağlık Hizmetleri’nin (NHS) meme kanseri taraması için hazırladığı broşür, bu konuda örnek teşkil etmektedir. Şekil 1’den izleneceği üzere, broşürde meme kanseri taraması yaptıran her 100 kadının karşılaşılabileceği risk ve durumlar basit bir dil ve görsellerle anlatılmıştır (NHS, 2018:7):

**Şekil 1. Meme Kanseri Taraması Yaptıran Her 100 Kadının Karşılaşabileceği Olasılıkların Görsel Özeti (NHS, 2018)**



Verilmek istenen mesajın, basit görsellerle anlatılmasının yanı sıra, sembol, renk veya uyarıcılar kullanılarak ön plana çıkarılması da etkisini artırmaktadır. Bu noktada önemli olan, hedef kitledeki herkes tarafından aynı biçimde algılanacak; belirli standartlarda bir tasarımın yapılmasıdır. Örneğin, trafik ışıklarından esinlenerek gıdaların yeşil (sağlıklı), sarı (az sağlıklı) ve kırmızı (sağlıksız) olarak etiketlenmesi beslenme alanındaki başarılı müdahalelerin başında gelmektedir. Böylece kişilerin daha sağlıklı gıdalara yöneldiği gözlemlenmektedir (Thorndike vd., 2014). Özetle, davranışsal iktisat araştırmaları sağlıkla ilgili mesajlarda temel noktaların ön plana çıkarılmasının, dilin basit tutulmasının, tavsiye edilen eylemlerin kesin ve açık olmasının, yalnızca arzu edilen davranışla doğrudan ilgisi olan bilgilerin sunulmasının ve karmaşık hedeflerin basit ve kolay eylemlere bölünmesinin daha etkili olacağını ortaya koymaktadır (Service vd., 2014).

#### *Ortamı Yeniden Yapılandırma*

Kişilerin davranışları çoğunlukla otomatik olduğu için bilinçsizce gerçekleşmekte ve kişiler içinde buldukları ortamın, zamanın ya da sürecin farkında

olmadan hareket edebilmektedirler. Bu nedenle fiziki ya da sosyal ortamda yapılan değişikliklerle gerçekleştirilen ortamı yeniden yapılandıran (*enviromental restructuring*) müdahaleler, kişilerin farkındalığını artırmaya ya da onları daha iyi seçimler yapmaya teşvik edecek bir biçimde düzenlenmektedir. Söz konusu müdahalelerde sağlık alanında çoğunlukla davranışsal iktisadın içgörülerini gözetilerek tasarlanan anımsatıcılar, menü ve kafeterya tasarımları ve öntanımlı seçenekler (*default options*) kullanılmaktadır (Michie *vd.*, 2011; Perry *vd.*, 2015).

Belirli bir davranışı telkin etmek amacıyla sözlü, yazılı veya elektronik ortamda sunulan anımsatıcılar gerek sağlık hizmeti arzında gerekse talebinde kullanılan basit ve düşük maliyetli müdahalelerin başında gelmektedir. Örneğin, sağlık çalışanlarının el hijyeninin hastalıkların yayılmasını önlemedeki etkisi düşünülerek tasarlanmış bir araştırmada, sağlık çalışanlarına “Ellerinizi yıkamanız hastaları hastalıklara yakalanmaktan korur” biçiminde yapılan anımsatıcıların, çalışanların el hijyenini belirgin oranda artırdığı bulgulanmaktadır (Grant, Hofmann, 2011). Doktorların hastalardan tahlil isteme davranışının değiştirilmesinin hedeflendiği bir başka araştırmada, doktorlara testlerin maliyetlerine ilişkin sunulan anımsatıcıların, söz konusu taleplerini büyük oranda azalttığı görülmektedir (Fogarty *vd.*, 2013). Sağlık hizmeti talep edenlere ise hastane randevularından önce gönderilen SMS’lerin kaçırılan randevu sayısını %25-%28 oranında azalttığı bulgulanmakta (Sims *vd.*, 2012), hatta “Sizi (X) kliniğinde (X) saatinde bekliyoruz. Randevuya gelmemeniz sağlık sistemine yaklaşık (X) kadar maliyete neden olmaktadır” biçimindeki maliyeti vurgulayan SMS’lerin, yalnızca randevuyu anımsatan mesajlara göre randevuyu kaçırma oranlarını yaklaşık %3 daha fazla azalttığı ortaya konulmaktadır (Hallsworth *vd.*, 2015).

Ortamı yeniden yapılandırmanın bir diğer yolu, kişilerin fiziki çevrelerini değiştirmekten geçmektedir. Bu bağlamda, kafeterya, menü veya tabakların yeniden tasarlanması, sağlıklı beslenme davranışını pekiştirmek için sıklıkla kullanılmaktadır. Göze çarpma etkisinden (*saliency effect*) yararlanan bu müdahalelerin başlıca örneği, okul kafeteryalarında sebze ve meyvelerin yerinin daha görünür olacak biçimde değiştirilmesidir. Kasa yanı gibi daha göz önündeki yerlere konumlandırılan sebze ve meyvelerin, böylece %25 daha fazla tüketildiği gözlemlenmektedir (Hanks *vd.*, 2012; 2013). Paket veya tabak boyutunun küçültülmesi, menülerde yemeklerin kalori değerlerine göre sıralanması (Wansink, 2004; Downs *vd.*, 2009) gibi küçük müdahalelerle ortamın yeniden tasarlanması da sağlıklı beslenme tercihlerinde etkili olmaktadır.

Davranışsal iktisadın alet kutusundaki başlıca araçlardan olan öntanımlı seçenekler ise aslında günlük hayatta bilgisayar yazılımlarından dergi aboneliğine kadar her ortamda görülen, çoğunlukla kişilerin hayatını kolaylaştırmak için sunulan seçeneklerdir. Seçim mimarları tarafından önceden tasarlanmış bu seçenekler, karar

vericilerin, atalet (*inertia*), statüko yanlılığı, erteleme ya da prosedürlerin karmaşık olması gibi nedenlerle, belirli bir tercih yap(a)madığı durumlarda, “halihazırda orada bulunarak” yol gösterici olmaktadır (Thaler, Sunstein, 2008: 81-87). Tercih yapmaktan kaçınan kişiler için ortamı önceden yapılandırılan öntanımlı seçeneklerin, sağlıkla ilgili tercihlerde en dikkat çekici örneği ise organ bağışı davranışında görülmektedir. Organ bağışına katılım, çoğu kişinin organlarını bağışlamak istediğini belirtmesine rağmen, düşük oranlarda seyretmektedir. Bu niyet ve eylem arasındaki açığın fark edilmesi sonucunda Avusturya, Fransa, Belçika, Polonya, İsveç, Portekiz ve Macaristan, öntanımlı seçeneği organ bağışçısı olmak biçiminde değiştirmişlerdir: Kişiler organlarını bağışlamak istemedikleri yönünde kayıt yaptırmadıkları sürece organ bağışçısı olarak kabul edilmiş ve söz konusu ülkelerdeki kişilerin büyük çoğunluğu organ bağışçısı olarak kayıtlı kalmıştır. Diğer yandan Hollanda, Birleşik Krallık, Almanya, Danimarka gibi organ bağışı programına aktif olarak kayıt yaptırmamanın gerektiği ülkelerde gönüllülük oranları sırasıyla yaklaşık olarak yüzde 28, 17, 12 ve 4 oranlarında düşük seyretmiştir (Johnson, Goldstein, 2003). Anlaşıldığı üzere, birbirine komşu ülkelerin organ bağışı davranışları arasındaki büyük fark (örn: gönüllü olma oranları Avusturya’da neredeyse %100 iken, Almanya’da %12), bağış tercihlerinin öntanımlı seçenekler aracılığı ile yeniden yapılandırılmasından kaynaklanmaktadır. Bu müdahale yoluyla kişilerin rutin kontrol veya aşı yaptırma davranışları da değiştirilebilmektedir. Örneğin, grip aşısı için önceden belirlenmiş randevu sisteminde olanların, grip aşısı olmak için ayrıca randevu almaları gerekenlere göre daha fazla aşı yaptırdığı görülmektedir (Chapman *vd.*, 2010). Hastanelerdeki öntanımlı durumlar ise hasta veya doktorlar aksini talep etmedikleri sürece son zamanlarda HIV testi yaptırmamış hastalara rutin HIV testi yapılması, ayakta tedavi gören hastalara bazı ilaçların otomatik olarak reçetelendirilmesi, tüm sağlık çalışanlarına grip aşısı yaptırılması, yatarak tedavi gören hastalarda idrar sondasının 72 saat sonunda çıkarılması ve tüm yatak başlarının 30-45 derece aralığında kalkık olacak biçimde ayarlanması gibi örneklerde görülmektedir (Halpern *vd.*, 2007). Böylece kişilerin daha fazla bilişsel ya da fiziksel çaba harcamalarına gerek kalmadan daha iyi kararlar almaları sağlanabilmektedir. Öte yandan, öntanımlı ayar ve seçeneklerin sağlıkla ilgili davranışlarda etkisinin bu kadar fazla olması, onların dikkatlice tasarlanmasını gerektirmektedir. Bu noktada öntanımlı seçeneklerden etkilenecek hedef kitlenin tercihlerinin çok fazla heterojen olmaması ve seçeneklerin söz konusu kitlenin niyetlerini yansıtırması gibi hususlar önem arz etmektedir (Sunstein, 2017).

#### *Taahhüt Mekanizmaları Oluşturma*

Kişiler çoğunlukla zaman-tutarsız tercihlere sahiptir ve bu nedenle zaman ufku değiştikçe kişilerin tercihleri tersine dönebilmektedir. Kişilerin içinde buldukları zamana daha fazla önem atfederek şimdiki zaman yanlılığı göstermeleri, erteleme davranışı sergilemeleri ve dolayısıyla otokontrol problemine sahip olmaları, daha önce aldıkları kararları uygulamalarını zorlaştırmaktadır. Bu bakımdan kişilerin gelecekteki



davranışlarına veya tercihlerine kısıt koyan taahhüt mekanizmaları, söz konusu tutarsızlıkların üstesinden gelinmesine yardımcı olmaktadır. Özellikle, zaman-tutarsız tercihlere ya da otokontrol problemlerine sahip olduğunun farkında olan sofistike kişiler, gelecekteki (sabırsız/iradesiz) hallerine kısıt koymayı istemekte ve sağlıkla ilgili davranışlarında taahhüt mekanizmalarından yararlanarak davranışlarını değiştirme şansı bulmaktadırlar.<sup>3</sup> Ödül veya ceza beklentisi yaratılması üzerinden tasarlanan taahhüt mekanizmalarının, katı taahhütler (*hard commitments*) ve hafif taahhütler (*soft commitments*) biçiminde uygulandığı görülmektedir. Genel hatlarıyla, katı taahhüt araçları yükümlülükleri yerine getirmeme halinde uygulanacak mali cezaları veya aksi durumdaki mali ödülleri kullanırken, hafif taahhüt araçları daha çok psikolojik getiri veya cezalardan yararlanmaktadır (Bryan *vd.*, 2010).

Katı taahhüt mekanizmalarının başında *finansal mikro teşvikler* gelmektedir. Belirli bir davranış değişikliğinin gerçekleşmesi şartıyla sağlanan finansal mikro teşvikler<sup>4</sup>, nakit para, kupon, hediye, ikramiye veya günlük gezi ya da dışarıda yemek gibi sosyal deneyimler biçiminde tasarlanmaktadır. Finansal mikro teşviklerden daha çok sigarayı bırakma, kilo verme veya egzersiz yapma gibi sağlığı geliştirici ve koruyucu davranışlarda yararlanıldığı görülmektedir (Giles *vd.*, 2014). Bu araştırmalarda kişilerin kişisel başarıları söz konusu olduğunda aşırı özgüvenli/iyimser olma, kayıptan kaçınma, hemen dönüt almayı sevme ve geçmişte yapılmayan eylemlerden dolayı pişmanlık duyma gibi yanlılıkları göz önüne alınmaktadır. Şöyle ki, kişiler paralarını depozito olarak yatırmaları istenildiğinde çoğunlukla paralarını geri alacakları inancına sahip oldukları için bunu kabul etmektedir. Davranış değişikliği gerçekleşmediği takdirde hesaptaki depozito ve karşılıkların kesileceği şartı katılımcıların kaybetme korkusuna hitap etmektedir. Katılımcılara ödül veya cezalarına ilişkin anında, kişiselleştirilmiş ve zamanında gönderilen geri bildirimler ve arzu edilen davranıştan uzaklaşıldığında eğer aksi yönde davranmış olsalardı kazanmış olacakları paraya ilişkin bilgilendirmelerse farkındalıklarını artırmaktadır. Böylece davranışsal içgörülerin dahil edildiği taahhüte dayalı müdahalelerin, başarı şansı da artırılmaktadır. Örneğin, Volpp *vd.* (2008) yılında gerçekleştirdikleri bir araştırmada yaşları 30 ile 70 arasında değişen 57 obez kişinin, 16 hafta boyunca kilo verme süreçlerini izlemişlerdir. Haftada yaklaşık yarım kilo verme hedefinde olan katılımcılar rastgele üç gruba ayrılmıştır: herhangi bir müdahaleye tabi olmayan kontrol grubu her sabah kilosunu tartıp araştırmacılara bildirmiş, ikinci gruba kura çekimi teşvik programı uygulanmış, üçüncü gruba ise karşılık yatırılan depozito sözleşmesi yapılmıştır. İkinci gruptakiler her gün eğer hedefledikleri kiloda veya altındalarsa çoğunlukla 10\$'lık, nadiren de 100\$'lık kura çekilişine katılmaya hak kazanmışlardır. Üçüncü gruptakilerin günlük 0.01 ile 3\$ arasında depozito yatırmaları istenmiştir. Öte yandan, günlük sabit 3\$'ın yanı sıra, yatırdıkları depozito miktarı kadar hesaplarına ek para yatırılacağı belirtilmiştir. Böylece katılımcıların ayda 252\$'a kadar para kazanma imkânı sunulmuştur. Katılımcıların depozitolarını ve kazandıkları parayı almaları, ay sonunda

hedefledikleri kiloya ulaşmaları şartına bağlanmıştır. Bunun yanı sıra, katılımcılara günlük olarak atılan mesajlarla, hedeflerine ulaşmaları halinde kazanacakları para miktarı veya ulaşamamaları halinde ne kadar para kaybetmiş olacakları bilgisi iletilmiştir. 16 haftanın sonunda müdahalede bulunan grupların, kontrol grubuna göre çok daha fazla kilo kaybettiği bulgulanmıştır: Kontrol grubuna göre ortalama kilo kaybı ikinci grupta 6, üçüncü grupta ise 6,5 kilo daha fazla gerçekleşmiştir. Ayrıca, iki grubun da yaklaşık yarısının ancak kontrol grubunun yalnızca %10,5'inin hedefledikleri kiloya ulaştıkları görülmüştür. Bu araştırmalar, 32 haftalık bir süreç için gerçekleştirildiğinde de benzer sonuçlara ulaşılmıştır (John *vd.*, 2011; 2012). Diğer yandan, finansal mikro teşvikler ortadan kaldırıldığında arzu edilen davranışın kalıcı olup olmayacağı devam eden bir sorgulamadır. Bu nedenle, depozitonun karşılıklarının tek seferde yatırılması yerine zamanla artırılarak yatırılması veya teşviklerin programın sonunda birden kesilmesi yerine zamanla gitgide azaltılması önerilmektedir (Galizzi, 2014: 22).

Finansal teşvikler, ödüller ve depozito hesapları gibi katı taahhüt mekanizmalarının yanı sıra, herhangi bir sözleşme ya da ceza içermeyen hafif taahhüt mekanizmaları da başarıyla uygulanmaktadır. Örneğin, Meeker *vd.* (2014) akut üst solunum yolu enfeksiyonlarında akılcı antibiyotik kullanımını teşvik etmeyi amaçladıkları müdahalede “kamuya açık taahhüdün” etkisini araştırmıştır. Bu kapsamda, muayene odalarına 12 hafta boyunca, doktorların akut üst solunum yolu hastalıklarında gereksiz antibiyotik reçetelendirmesi yapmayacaklarına dair imzalı taahhütlerinin bulunduğu posterler asılmıştır. Müdahale sonunda, gereksiz antibiyotik reçetelerinde %19,7 azalma olduğu görülmüştür. Bu doğrultuda, uygun olan alanlarda daha az maliyetli olması bakımından öncelikle hafif taahhüt mekanizmaları önerilmektedir.

Katı ya da hafif, taahhüt mekanizmalarının etkinliği en çok kişilerin davranışlarının farkında olmasına bağlıdır. Davranışsal iktisadın da vurguladığı üzere özellikle tercihlerinde sofistike olan kişiler, gelecekte farklı bir tercihte bulunma olasılıklarının farkında olarak, bugünden kendilerine kısıt koymayı istemektedirler. Dolayısıyla, söz konusu kişilerde herhangi bir dışsal taahhüt altına girmeden kendi kendilerine planlama davranışı da sıklıkla görülebilmektedir. Örneğin, kişiler sağlık hizmeti sunanlardan aldıkları bilgiler doğrultusunda “eğer X ortaya çıkarsa, Y davranışımı gerçekleştireceğim” biçimindeki şartlı planları (*conditional plans*) uygulayarak, (eğer kan şekeri 4 mmol/L'nin altına düşerse, kana hızla karışan 15 gramlık glikoz tableti almalıyım veya kahvaltımı yaptıktan sonra insülin almalıyım gibi) doğru ilaç kullanımından düzenli kontrol yaptırmaya kadar birçok önemli konuda akılcı davranmaktadırlar. Ayrıca, bazı şartlı plan uygulamalarında (test kitlerinin kullanımı gibi) neyin, ne zaman, nerede ve nasıl yapılacağına detaylıca anlatılması da kişilerin kontrollerini kolaylıkla yapmalarını sağlamaktadır (Squires *vd.*, 2013; Neter *vd.*, 2014).

Özetle, şartlı plan uygulamaları kişiler belirli bir davranışı gerçekleştirmeye niyetli olduklarında oldukça etkili olmaktadır.

### 3. DÜRTME NASIL GELİŞTİRİLİR: OBEZİTE ÖRNEĞİ

Davranışsal iktisat müdahalelerinin, diğer bir ifadeyle, dürtmelerin başarısı, onları tasarlayanların davranışı doğru tahmin etmesine bağlıdır. Dolayısıyla, kişilerin “nasıl davranması gerektiğinden” ziyade “gerçekte nasıl davrandıklarını” saptayabilmek ve bu saptamaları psikolojik içgörülerle açıklayabilmek, davranışın arzu edilen yönde değiştirilmesi yolunda atılması gereken ilk ve en önemli adımların başında gelmektedir. Bu doğrultuda, Datta ve Mullainathan (2014) davranışsal iktisat bakış açısıyla politika tasarlamının dört aşamasına dikkat çekmektedir: İlgili problemi tanımlamak, mevcut probleme neden olan davranışsal engelleri tespit etmek, buna göre uygun çözüm geliştirmek ve önerilen çözümü test etmek. Problem tanımlanırken, olası bütün davranışlar dikkate alınmaktadır. Örneğin, problem sağlıksız beslenme ise alt problemler; sağlıklı besinlerin pahalı olması veya sağlıklı besinlere erişimin kısıtlı olması, kişilerin sağlıklı beslenmenin onlar için faydalı olduğunun farkında olmaması, farkındaysalar sağlıklı beslenmeye niyetlerinin olmaması, niyetleri varsa dahi bunu gerçekleştirmek için gerekli iradeyi ortaya koyamamaları olabilir. Çünkü çoğu zaman belirli bir ürün ya da hizmetin yalnızca erişimini kolaylaştırmak davranış değişikliğini garanti etmemekte; ilgili politikanın başarısızlığı da problemi böyle dar bir çerçevede tanımlamaktan kaynaklanabilmektedir. Problem tanımlandıktan sonra ikinci aşamada anketler veya odak grup görüşmeleri yoluyla sahadan toplanan verilerle problem teşhis edilmekte; ilgili probleme neden olan davranışsal engeller ortaya konulmaktadır. Bu aşama “davranışsal haritalama” (*behavioral mapping*) olarak isimlendirilmektedir. Yine sağlıksız beslenme örneğinden açıklanacak olursa, kişiler bunun ne kadar önemli olduğunun farkında olmalarına rağmen konuya eğilmiyorlarsa dikkatsizlik, unutkanlık ya da kısıtlı zamanları davranışsal engeller olarak düşünülebilir. Krummel *vd.* (2002)'nin kalp damar hastalıklarından korunmada kadınların beslenme biçimlerine ilişkin algılarını ve davranışlarını odak grup çalışmasıyla araştırdıkları bir çalışmada, çalışan ve çocuklu kadın bir katılımcının “Her zaman acelesi olan bir insan olarak, 0.99\$'lık hamburgeri almak çok daha kolay; bu benim için zamandan tasarruf etme bakımından çok daha ekonomik” beyanında olduğu gibi, farklı grupların farklı davranışsal engelleri olabilir. Ya da kişiler sağlıklı beslenme niyetinde olsalar dahi, eylemlerini sürekli “yarınlara” öteleyerek zaman-tutarsız tercihler sergilediklerinde önlerindeki davranışsal engel sınırlı otokontrol olabilir. Bu noktada, engellerin tabiatı gereği yapısal olarak mı, yoksa gerçekten davranışsal iktisat çerçevesinde çözümlenebilecek bir biçimde mi ortaya çıktığının, yapılacak araştırmalarla doğru bir biçimde ortaya konulması önem arz etmektedir. Üçüncü aşamada, teşhis edilen probleme uygun müdahale tasarlanmaktadır. Her ne kadar davranışsal iktisadın araç kutusunda her bir probleme uygun doğrudan, kesin ve mutlak çözüm önerileri olmasa

da Datta ve Mullainathan (2014) önerileri, Davranışsal Tasarım İlkeleri (*Behavioral Design Principles*) adı altında sınıflandırmanın mümkün olduğunu belirtmektedir. Birinci ve ikinci ilkeler yaygın olarak görülen otokontrole bağlı problemlerin aşılması, üçüncü ilke statüko yanlılığının yenilmesi, dördüncü ilke finansal mikro teşvikler, beşinci ilke dikkatin sınırlı olması, altıncı ilke tasarlanacak müdahaleyi daha etkin kılmak için tüm davranışsal iktisat bulgularının göz önünde bulundurulması ve yedinci ilke karar alma sürecinin nasıl olduğunun anlaşılması ile ilgilidir. Son aşamada, tasarlanan ilkeler genellikle randomize kontrollü çalışmalarla test edilmektedir. Bu çalışmalarda katılımcılar rastgele iki gruba bölünmekte; müdahale uygulanan grubun davranışları kontrol grubundakilerin davranışları ile karşılaştırılarak, müdahalenin salt etkisi gözlemlenmektedir. Müdahale sonucunda istenilen bulgular elde edilirse çalışma ölçeklendirilerek, daha geniş kitleler için uygulanmaktadır.

İncelenen davranışsal iktisat bakış açısıyla politika geliştirme sürecini, birçok ülkede önde gelen sağlık sorunlarından biri olan obeziteyle mücadele üzerinden örneklendirmek mümkündür. Obezite ile mücadelede hem mevcut obezite hastalarını iyileştirmek hem de kişileri obeziteden korumak önem arz etmektedir. Bu durumda da gerçekleştirilmesi planlanan obezite müdahalelerini hedef kitleye göre ayrı ayrı tasarlamak ve müdahalenin (beslenme, diyet veya egzersiz gibi) hangi davranışa odaklanacağını iyi seçmek gerekmektedir.

**Tablo 3. Obezite ile İlgili Müdahale Tasarımı ve Olası Öneriler (Luoto, Carman, 2014)**

Hedef Kitle	Hedeflenen Davranış	Uygulama Araçları
Obez veya aşırı kilolular	Artan fiziksel egzersiz (ara davranış)	Sağlık klinikleri
Herkes	Sağlıklı beslenme (ara davranış)	Restoranlar
Çocuklar	Kilo kaybı (nihai sonuç)	Marketler
		Spor salonları, parklar, rekreasyon alanları
		Okul ve işyeri kafeteryaları
		Besin destek programları

Öncelikle Tablo 3'teki gibi olası davranışlar, uygulama araçları ve hedef kitle seçilerek problemin kapsamı tanımlanmaktadır. Söz konusu obezite olduğunda birçok farklı davranışsal içgörü davranışın açıklayıcı olabilir (Luoto, Carman, 2014: 59-61):

*“Davranışsal engel: Aşırı yemeye neden olan çıpalama etkisi*

*Olası Çözüm: Hazır yemek sektöründe standardize edilmiş porsiyon büyüklükleri”*

Çıpalama etkisi nedeniyle, yemeğin servis edildiği kap boyutunun ne kadar yiyecek tüketileceğini etkileyebilmekte; daha küçük porsiyonların daha az yemeyi sağladığı bilinmektedir.

*“Davranışsal engel: Göze çarpma etkisi, statüko yanlılığı ve karar verme yorgunluğu*

*Olası Çözüm: Dürtülere oynayan pazarlama tekniklerine kısıtlama getirme”*

Birçok ülkede tuzlu atıştırmalıklar, şekerler veya unlu mamuller bir pazarlama taktiği olarak daha gözle görülür ve dikkat çeken yerlere konumlandırılmaktadır. Öyle ki, ABD’de eczane, benzin istasyonu, kitapçı ve hırdavatçılar gibi doğrudan gıda işletmesi olmayan yerlerin çoğunda bile bahsedilen yiyecekler kasa yakınına yerleştirilmiş durumdadır. Obezite araştırmalarına göre bu durum kişilerin sağlıksız yiyeceklerle karşı koymasının önüne geçerek daha çok gıda tüketmelerine neden olmaktadır. Bu doğrultuda sağlıksız yiyeceklerin gıda işletmeleri dışında satışına kısıt getirilmesi ve göz önündeki yerlere yalnızca sağlıklı yiyeceklerin konulmasına izin verilmesi gibi çözüm önerileri kullanılmaktadır.

*“Davranışsal engel: Sağlıksız tercihlere neden olan sınırlı dikkat*

*Olası Çözüm: Karşı reklam”*

Kamu spotu gibi araçlarla yapılacak karşı reklamlarda (kişilerin sağlıklı besinleri tercih etmezlerse neleri riske attıkları vurgulanarak) çerçeveleme etkisi ve kayıptan kaçınmadan yararlanılarak, sağlıksız besinlerin kötü etkilerine dikkat çekmek mümkündür. Ayrıca, yine bir karşı reklam örneği olarak; sağlıksız besinlerin üzerine belirli hastalıklara yol açtığına dair uyarı etiketlerinin konulması da kişilerin bu konudaki dikkat eksikliğini azaltabilmektedir.

*“Davranışsal engel: İşyerinde obeziteye neden olan ortam*

*Olası Çözüm: İşyeri müdahaleleri”*

İşyerlerinde zorunlu egzersiz veya yürüme molaları vermek, çalışanların bilgisayarlarına egzersiz yapmaları için basit hatırlatıcılar koymak veya atıştırmalıklara erişimi kısıtlamak için yiyecek/içecek satış makinelerini her kata koymamak gibi

önlemler çalışanlara daha az cezbedici bir ortam sağlayarak, daha sağlıklı kararlar almalarına yardımcı olabilmektedir. (Luoto, Carman, 2014: 59-61).

## SONUÇ

Son yıllarda sunduğu düşük maliyetli ve etkili politika önerileriyle politika yapıcılarının gündeminde olan davranışsal iktisat, başta psikoloji olmak üzere diğer sosyal disiplinlerle işbirliği içinde hareket ederek kişilerin karar verme mekanizmalarını detaylı bir biçimde ortaya koymaktadır. Bunu ilk olarak, insanın tercih ve davranışlarının bilişsel ve sosyal kısıtlara tabi olduğu argümanından hareketle, neoklasik iktisadın *homo economicus* varsayımını reddederek yapmaktadır. Bunun yerine sınırlı rasyonelite, sınırlı otokontrol ve sınırlı bencillik ile hareket eden insanı betimlemektedir. Homo economicus'un yapmayacağı *hataları* yapan bu insanın davranışının ardındaki süreçleri teşhis ederek de duruma uygun *dürtmeler* tasarlanmaktadır.

Dürtmeler, sezgisel, duygusal ve dolayısıyla otomatik davranışları da hedef alacak biçimde tasarlanmaları bakımından, yalnızca analitik, itinalı ve dolayısıyla rasyonel bilişsel süreç ile düşünen bireye hitap eden önerilerde bulunan, yerleşik politikardan farklılaşmaktadır. Çünkü davranışsal iktisada göre insan davranışının çoğu otomatik olarak gerçekleşmekte ve insanların çoğu böylece otomatik olarak gerçekleştirdikleri hataların farkında olmamaktadır. Bu durum, birçok iktisadi davranışta olduğu gibi sağlıkla ilgili davranışlarda da gözlemlenmektedir. Şöyle ki, kişiler sıklıkla sağlıksız beslenmekte, doktora gitmeyi ertelemekte veya sağlıkla ilgili prosedürleri takip etmemektedirler. Dolayısıyla sağlık gibi önemli bir konuda kendileri için en iyi kararı al(a)mamaktadırlar. Bu doğrultuda davranışsal iktisat bakış açısıyla sağlık politikaları, kişilerin daha iyi karar almalarına yardımcı olacak ancak tercihlerini kısıtlamayacak bir biçimde tasarlanmaktadır.

Sağlıkla ilgili arzu edilen davranış değişikliğini sağlamak amacıyla tasarlanan dürtmelerin daha çok ikna edici eğitsel müdahaleler, ortamı yeniden yapılandıran müdahaleler ve taahhüt mekanizmaları temelinde şekillendiği görülmektedir. İkna edici eğitsel müdahalelerde, bilgi sunmanın farkındalık yaratmakta etkili olduğu ancak bunun her zaman davranışa yansımadağı argümanından hareket edilerek, çerçeveleme etkisi, sosyal normlar ve bilgi tasarımı ile ilgili içgörülerden yararlanılmaktadır. Bu kapsamda kişilerin, sağlıkla ilgili davranışlarının sonucu elde edecekleri kazanımlar ya da katlanacakları riskler vurgulanmakta, yakın çevrelerindeki insanların konuya ilişkin inanç ve davranışlarına dair bilgilendirme yapılarak sosyal karşılaştırma yapımları sağlanmakta ve kişilere bilgi sunumu doğrudan, yalın ve anlaşılır olacak bir biçimde yapılmaktadır. Ortamı yeniden yapılandıran müdahaleler, otomatik davranışın sıklıkla görüldüğü durumlarda yapılması gerekenleri hatırlatmak ve kişilerin niyetleri ile uyumlu tercih ve davranışlarda bulunmalarını sağlamak hedefiyle tasarlanmaktadır. Anımsatıcılar ve

fiziki çevrenin yeniden düzenlenmesi gibi basit ve düşük maliyetli müdahalelerle, kişiler daha sağlıklı davranışları yönünde telkin edilmektedir. Öntanımlı seçeneklerle de kişilerin organ bağışında bulunma veya düzenli kontrol ve aşılarını yaptırma gibi eylemleri ertelememeleri sağlanarak niyet-eylem açığı azaltılmaktadır. Taahhüt mekanizmaları ise otokontrol problemi gibi nedenlerle hedeflerine ulaşmakta zorluk çeken ancak bunun farkında olan kişilerin, gelecekteki hallerine kısıt koymayı istedikleri bulgusundan hareketle tasarlanmaktadır. Özellikle kilo verme veya sigarayı bırakma gibi irade gücü gerektiren davranışlarda etkili olan bu mekanizmalar, belirli bir planlama dahilinde mali ya da psikolojik ödül ve ceza mekanizmalarını kullanmaktadır.

Davranışsal iktisat bakış açısıyla tasarlanan sağlıkla ilgili müdahalelerin nasıl etkili olduğunun gözden geçirildiği bu çalışmada, politika tasarım süreci obezite örneği üzerinden aktarılmıştır. Söz konusu politika tasarım sürecinden de anlaşılacağı üzere politikanın başarısı, sağlık hizmeti talep ve arz edenlerin karar mekanizmalarının anlaşılmasına; hedef kitlenin davranış örüntülerinin saptanmasına ve buna uygun müdahalelerde bulunulmasına bağlıdır. Kuşkusuz, davranışsal iktisadın dürtmeleri sağlık alanındaki tüm sorunları çözecek güçte değildir ancak sorunun yapısal değil davranışa özgü olduğu durumlar için ümit vadettiği açıktır.

## NOTLAR

---

<sup>1</sup> Davranışsal iktisadın, disiplin haline geliş süreci incelendiğinde, yöntem ve retorik yönünden farklı aşamalardan geçtiği görülmektedir. Erken ve modern davranışsal iktisat olarak sınıflandırılabilir bu iki disiplin arasındaki temel fark, modern davranışsal iktisadın erken davranışsal iktisadın aksine analizlerinde neoklasik iktisadın yapı taşları olan optimizasyon, denge ve etkinlik kavramsallaştırmalarını -tamamen reddetmeden, kısmen değiştirerek- kullanmasıdır. Bu nedenle “davranışsal iktisat” ifadesinin modern davranışsal iktisadın işaret ettiği vurgulanması ihtiyacı doğmaktadır. Davranışsal iktisadın geçirdiği dönüşümler Sent (2004), Tomer (2007), Kao, Veluppillai (2015)’nin çalışmalarından incelenebilir.

<sup>2</sup> Burada kullanılan orijinal örnek EAT (yemek) kelimesine maruz kalındığında S-P ifadesinin SOUP (çorba), WASH kelimesine maruz kalındığında ise SOAP (sabun) biçiminde doldurulacağı biçimindedir.

<sup>3</sup> Taahhüt mekanizmaları kişilerin bilinçli tercihlerine dönük müdahaleler olmaları bakımından, daha çok otomatik davranışlara odaklanan diğer dürtmelerden farklıdır.

<sup>4</sup> Finansal mikro teşviklerin, teşvikle ilgili diğer iktisadi politikalarla farkı davranışın gerçekleşmesi şartına bağlı olmasıdır. Örneğin, devlet destekleri ve vergiler aracılığı ile de davranış değişikliği hedeflenmesine rağmen, söz konusu politikalar kişilerin eylemlerinden bağımsız bir biçimde piyasa fiyatlarını etkilemekte; özelde davranış değişikliğini garantilememektedir. Diğer yandan, finansal mikro teşvikler piyasa fiyatlarına değil, doğrudan kişilerin davranışlarına müdahale etmektedir (Galizzi, 2014: 18).

## KAYNAKÇA

- Adonis, L., J. Paramanund, D. Basu, J. Luiz (2017), “Framing Preventive Care Messaging and Cervical Cancer Screening in a Health-Insured Population in South Africa: Implications for Population-Based Communication?”, *Journal of Health Psychology*, 22(11), 1365-1375.
- Andreoni J., J.H. Miller (2002), “Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism”, *Econometrica*, 70, 737–753.
- Bryan, G., D. Karlan, S. Nelson (2010), “Commitment Devices”, *Annual Review of Economics*, 2(1), 671-698.
- Cawley, J.H. (2011), *The Oxford Handbook of the Social Science of Obesity*. New York, United States: Oxford University Press.
- Chapman, G.B., M. Li, H. Colby, H. Yoon (2010), “Opting In vs Opting Out of Influenza Vaccination”, *Jama*, 304(1), 43-44.
- Christakis, N.A., J.H. Fowler (2007), “The Spread of Obesity in a Large Social Network Over 32 Years”, *New England Journal of Medicine*, 357(4), 370-379.
- Cialdini, R.B., L.J. Demaine, B.J. Sagarin, D.W. Barrett, K. Rhoads, P.L. Winter (2006), “Managing Social Norms for Persuasive Impact”, *Social influence*, 1(1), 3-15.
- Cislaghi, B., L. Heise (2019), “Using Social Norms Theory for Health Promotion in Low-Income Countries”, *Health Promotion International*, 34, 616-623.
- Consedine, N.S., D. Horton, C. Magai, R. Kukafka (2007), “Breast Screening in Response to Gain, Loss, and Empowerment Framed Messages Among Diverse, Low-Income Women”, *Journal of Health Care for the Poor and Underserved*, 18(3), 550-566.
- Datta, S., S. Mullainathan (2014), “Behavioral Design: A New Approach to Development Policy”, *Review of Income and Wealth*, 60(1), 7-35.
- DellaVigna, S. (2009), “Psychology and Economics: Evidence From the Field”, *Journal of Economic Literature*, 47(2), 315-372.
- Dhami, S. (2016), *The Foundations of Behavioral Economic Analysis*, New York: Oxford University Press.
- Dolan, P., M. Hallsworth, D. Halpern, D. King, I. Vlaev (2010), MINDSPACE: Influencing Behaviour for Public Policy, Institute for Government Report for the Cabinet Office, UK.
- Downs, J.S., G. Loewenstein, J. Wisdom (2009), “Strategies for Promoting Healthier Food choices”, *American Economic Review*, 99(2), 159-164.
- Elster, J. (2007), *Explaining Social Behavior: More Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge University Press: Cambridge.
- Fehr, E., K.M. Schmidt (1999), A Theory of Fairness, Competition and Cooperation. *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), 817–868.
- Fogarty, A.W., N. Sturrock, K. Premji, P. Prinsloo (2013), “Hospital Clinicians’ Responsiveness to Assay Cost Feedback: A Prospective Blinded Controlled Intervention Study”, *JAMA Internal Medicine*, 173(17), 1654-1655.



- Forsythe, R., J.L. Horowitz, J.L., N.E. Savin, M. Sefton (1994), "Fairness in Simple Bargaining Experiments", *Games and Economic Behavior*, 6(3), 347-69.
- Galizzi, M.M. (2014), "What is Really Behavioral in Behavioral Health Policy? And Does It Work?", *Applied Economic Perspectives and Policy*, 36(1), 25-60.
- Giles, E.L., S. Robalino, E. McColl, F.F. Sniechotta, J. Adams (2014), "The Effectiveness of Financial Incentives for Health Behaviour Change: Systematic Review and Meta-Analysis", *PloS One*, 9(3), 1-16.
- Grant, A.M., D.A. Hofmann (2011), "It's Not All About Me: Motivating Hand Hygiene Among Health Care Professionals by Focusing on Patients", *Psychological Science*, 22(12), 1494-1499.
- Güth W., R. Schmittberger, B. Schwarze (1982), "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3(4), 367-388.
- Hallsworth, M., D. Berry, M. Sanders, A. Sallis, D. King, I. Vlaev, A. Darzi (2015), "Stating Appointment Costs in SMS Reminders Reduces Missed Hospital Appointments: Findings From Two Randomised Controlled Trials", *PloS One*, 10(9), 1-14.
- Halpern, S.D., P.A. Ubel, D.A. Asch (2007), "Harnessing the Power of Default Options to Improve Health Care", *The New England Journal of Medicine*, 357, 1340-44.
- Hanks A.S., D.R. Just, L.E. Smith, B. Wansink (2012), "Healthy Convenience: Nudging Students Toward Healthier Choices in the Lunchroom", *Journal of Public Health*, 34(3), 370-376.
- Hanks, A.S., D.R. Just, B. Wansink (2013), "Smarter lunchrooms can address new school lunchroom guidelines and childhood obesity", *The Journal of Pediatrics*, 162(4), 867-869.
- John L., G. Loewenstein, A. Troxel, L. Norton, J. Fassbender, K. Volpp (2011), "Financial Incentives for Extended Weight Loss: a Randomized, Controlled Trial", *Journal of General Internal Medicine*, 621-626.
- John L., G. Loewenstein, K.G. Volpp (2012), "Empirical Observations on Longer-Term Use of Incentives for Weight Loss", *Preventive Medicine*, 55(1), 68-74.
- Johnson, E.J., D.G. Goldstein (2003), "Do Defaults Save Lives?", *Science*, 302, 1338-1339.
- Kahneman, D. (2011), *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Strauss, Giroux: New York.
- Kahneman, D., A. Tversky (1972), "Subjective Probability: A Judgment of Representativeness", *Cognitive Psychology*, 3, 430-454.
- Kahneman, D., A. Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk", *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kao, Y.F., K.V. Velupillai (2015), "Behavioral Economics: Classical and Modern", *The European Journal of the History of Economic Thought*, 22(2), 236-271.
- Khawaja, A., D. Silverman, F. Sloan, Y. Wang (2009), "Are Mature Smokers Misinformed?", *Journal of Health Economics*, 28(2), 385-397.

- Kjær, T., B. Højgaard, D. Gyrd-Hansen (2019), “Physical Exercise Versus Shorter Life Expectancy? An Investigation into Preferences for Physical Activity Using a Stated Preference Approach”, *Health Policy*, 123(8), 790-796.
- Krummel, D.A., D. Humphries, I. Tessaro (2002), “Focus Groups on Cardiovascular Health in Rural Women: Implications for Practice”, *Journal of Nutrition Education and Behavior*, 34(1), 38-46.
- Levin, I.P., S.L. Schneider, G.J. Gaeth (1998), “All Frames are not Created Equal: A Typology and Critical Analysis of Framing Effects”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76(2), 149-188.
- Loewenstein, G. (1996), “Out of Control: Visceral Influences on Behavior”, *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65, 272-292.
- Luoto, J., K.G. Carman (2014), *Behavioral economics guidelines with applications for health interventions*, Inter-American Development Bank. Technical Note: No. IDB-TN-665.
- Meeker, D., T.K. Knight, M.W. Friedberg, J.A. Linder, N.J. Goldstein, C.R. Fox, A. Rothfield, G. Diaz, J.N. Doctor (2014), “Nudging guideline-concordant antibiotic prescribing: a randomized clinical trial”, *JAMA Internal Medicine*, 174(3), 425-431.
- Michie, S., K. Lester (2005), “Words Matter: Increasing the Implementation of Clinical Guidelines”, *Quality and Safety in Health Care*, 14(5), 367-370.
- Michie, S., M.M. Van Stralen, R. West (2011), “The Behaviour Change Wheel: a New Method for Characterising and Designing Behaviour Change Interventions”, *Implementation Science*, 6(1), 42.
- Mullainathan, S., R.H. Thaler (2001), "Behavioral Economics", Smelser N., P. Bates (Ed.), *International Encyclopedia of Social*, Pergamon Press, 1094-1100.
- Neighbors, C., M.A. Lewis, R.L. Bergstrom, M.E. Larimer (2006), “Being Controlled by Normative Influences: Self-Determination as a Moderator of a Normative Feedback Alcohol Intervention”, *Health Psychology*, 25(5), 571-579.
- Neter, E., N. Stein, O. Barnett-Griness, G. Rennert, L. Hagoel (2014), “From the Bench to Public Health: Population-Level Implementation Intentions in Colorectal Cancer Screening”, *American Journal of Preventive Medicine*, 46(3), 273-280.
- NHS (2018), Breast Screening. Helping You Decide Leaflet. Erişim adresi: <https://www.uhs.nhs.uk/Media/SUHTInternet/Services/BreastImagingUnit/NHS-Breast-Screening---helping-you-decide.pdf>, E.T.: 19.11.2019
- Nyhus, E.K., P. Webley (2006), “Discounting, Self-control, and Saving”, M. Altman (Ed.), *Handbook of Contemporary Behavioral Economics: Foundations and Developments*, M.E. Sharpe: New York, 297-325.
- O’Keefe, D.J., J.D. Jensen (2009), “The Relative Persuasiveness of Gain-Framed and Loss-Framed Messages for Encouraging Disease Detection Behaviors: A Meta-Analytic Review”, *Journal of Communication*, 59(2), 296-316.
- O’Donoghue, T., M. Rabin (2001), “Choice and Procrastination”, *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121-160.

- Özcan, S., A. Bozhüyük (2016), “Çukurova Üniversitesi Sağlık Bilimleri Öğrencilerinin Sağlıklı Yaşam Davranışları”, *Çukurova Medical Journal*, 41(4), 664-674.
- Perry, C., K. Chhatralia, D. Damesick, S. Hobden, L. Volpe (2015), “Behavioural Insights in Health Care: Nudging to Reduce Inefficiency and Waste”, London: The Health Foundation.
- Prince, M.A., K.B. Carey (2010), “The Malleability of Injunctive Norms Among College Students”, *Addictive Behaviors*, 35, 940-7.
- Rabin, M. (2002), “A Perspective on Psychology and Economics”, *European Economic Review*, 46(4-5): 657-85.
- Roth, A.E. (1995), “Introduction to Experimental Economics”, Kagel, J.H., A.E. Roth (Ed.), *The Handbook of Experimental Economics*, Princeton University Press: Princeton, NJ, 3-110.
- Rothman, A.J., P. Salovey (1997), “Shaping Perceptions to Motivate Healthy Behavior: the Role of Message Framing”, *Psychological Bulletin*, 121(1), 3.
- Rothman, A.J., S.C. Martino, B.T. Bedell, J.B. Detweiler, P. Salovey (1999), “The Systematic Influence of Gain-and Loss-Framed Messages on Interest in and Use of Different Types of Health Behavior”, *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(11), 1355-1369.
- Samuelson, W., R. Zeckhauser (1988), “Status Quo Bias in Decision Making”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7-59.
- Sent, E.M. (2004), “Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics”, *History of Political Economy*, 36(4), 735-760.
- Service, O., M. Hallsworth, D. Halpern, F. Algate, R. Gallagher, S. Nguyen, S. Ruda, M. Sanders (2014), “EAST: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights”, *The Behavioural Insights Team Publications, Cabinet Office*.
- Simon, H.A. (1955), “A Behavioral Model of Rational Choice”, *Quarterly Journal of Economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H.A. (1956), “Rational Choice and the Structure of the Environment”, *Psychological Review*, 63(2), 129-138.
- Simon, H.A. (1987), “Bounded Rationality”, *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Eatwell, J., M. Milgate, P. Newman (Ed.), Palgrave Macmillan: UK., 472-474.
- Sims, H., H. Sanghara, D. Hayes, S. Wandiembe, M. Finch, H. Jakobsen, E. Tsakanikos, C.I. Okocha, E. Kravariti (2012), “Text Message Reminders of Appointments: a Pilot Intervention at Four Community Mental Health Clinics in London”, *Psychiatric Services*, 63(2), 161-168.
- Squires, J., J. Pesseau, J. Francis, C.M. Bond, C. Fraser, A. Patey, T. Porteous, B. Vachon, M. Tonelli, C.H. Yu, J. Grimshaw (2013), “Self- Formulated Conditional Plans for Changing Health Behaviour Among Healthcare Consumers and Health Professionals”, *Cochrane Database of Systematic Reviews*, (12), 1-17.
- Stanovich, K.E., R.F. West (2000), “Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate?”, *Behavioral and Brain Sciences*, 23(5), 645-665.

- Stock, C., L. Vallerntin-Holbech, B.M. Rasmussen (2016), “The GOOD Life: Study Protocol for a Social Norms Intervention to Reduce Alcohol and Other Drug Use Among Danish Adolescents”, *BMC Public Health*, 16(1), 704-712.
- Streich, P., J.S. Levy (2007), “Time Horizons, Discounting, and Intertemporal Choice”, *Journal of Conflict Resolution*, 51(2), 199–226.
- Strotz, R.H. (1956), “Myopia and Inconsistency in Dynamic Utility Maximization”, *Review of Economic Studies*, 23(3), 165-180.
- Sunstein, C.R. (2017), “Default Rules are Better Than Active Choosing (Often)”, *Trends in Cognitive Sciences*, 21(8), 600-606.
- Tankard, M.E., E.L. Paluck (2016), “Norm Perception as a Vehicle for Social Change”, *Social Issues and Policy Review*, 10(1), 181-211.
- Thaler, R.H. (1981), “Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency”, *Economics Letters*, 8(3), 201-207.
- Thaler, R.H., H.M. Shefrin (1981), “An Economic Theory of Self-Control”, *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.
- Thaler, R.H., C.R. Sunstein (2008), *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Yale University Press: USA.
- Thorndike, A.N., J. Riis, L.M. Sonnenberg, D.E. Levy (2014), “Traffic-Light Labels and Choice Architecture: Promoting Healthy Food Choices”, *American Journal of Preventive Medicine*, 46(2), 143-149.
- Tomer, J.F. (2007), “What is Behavioral Economics?” *Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463-479.
- Tuğut, N., M. Bekar (2008), “Üniversite Öğrencilerinin Sağlık Algılama Durumları İle Sağlıklı Yaşam Biçimi Davranışları Arasındaki İlişki”, *Anadolu Hemşirelik ve Sağlık Bilimleri Dergisi*, 11(3), 17-26.
- Tversky, A., D. Kahneman (1974), “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases”, *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Volpp, K.G., L.K. John, A.B. Troxel, L. Norton, J. Fassbender, G. Loewenstein (2008), “Financial Incentive-Based Approaches for Weight Loss: A Randomized Trial”, *Jama*, 300(22), 2631-2637.
- Wansink, B. (2004), “Environmental Factors that Increase the Food Intake and Consumption Volume of Unknowing Consumers”, *Annual Review of Nutrition*, 24, 455–479.
- Wansink B., P. Chandon (2006), “Can “Low-Fat” Nutritional Labels Lead to Obesity?”, *Journal of Marketing Research*, 43(4), 605-617.
- Wansink, B., J.E. Painter, J. North (2005), “Bottomless Bowls: Why Visual Cues of Portion Size May Influence Intake”, *Obesity Research*, 13(1), 93-100.
- Wansink, B., L. Pope (2014), “When Do Gain-Framed Health Messages Work Better Than Fear Appeals?”, *Nutrition Reviews*, 73(1), 4-11.
- Young, H.P. (2015), “The Evolution of Social Norms”, *Annual Review of Economics*, 7(1), 359-387.

# LİDERİN DESTEKLEYİCİ SESİ İLE YENİLİKÇİ İŞ DAVRANIŞI İLİŞKİSİNDE UZMANLIK İKLİMİNİN ARACILIK ROLÜ

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 561-584

## Oytun Boran SEZGİN

Dr.Öğr.Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme Bölümü  
boran.sezgin@deu.edu.tr

## Sedef Gülsüm AKSU

Arş.Gör., Dokuz Eylül Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
İşletme Bölümü  
sedef.aksu@deu.edu.tr

**Ö**z: Bu çalışmanın amacı, liderin destekleyici sesi ve yenilikçi iş davranışı ilişkisinde uzmanlık ikliminin aracılık rolünü belirlemektir. Nicel olarak tasarlanan çalışmada, alan araştırması yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın veri toplama tekniği ise yazılı soru sormadır. Çalışma, İzmir ilindeki özel sektörde çeşitli pozisyonlardan 154 çalışan ile gerçekleştirilmiştir. Yapılan faktör, regresyon, korelasyon ve yapısal eşitlik modeli analizlerine göre liderin destekleyici sesi ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde uzmanlık ikliminin tam aracılık rolü tespit edilmiştir. Söz konusu değişkenler ile aracılık testi yapılması, yazındaki boşluğu doldurması açısından, çalışmanın özgünlüğünü ortaya koymaktadır. Elde edilen bulgular doğrultusunda, yöneticilerin astlarını teşvik etmeleri ve astlarının harekete geçebilmeleri için çaba göstermeleri gerektiği düşünülmektedir. Söz konusu tutumlar uzmanlık iklimi algısını geliştirerek, çalışanların yenilikçi davranışlar göstermelerini artıracaktır. Bu bağlamda, çalışmanın sonuçlarının politika yapıcılara ve uygulamacılara fayda sağlaması beklenmektedir.

**Anahtar Sözcükler:** Liderin destekleyici sesi, uzmanlık iklimi, yenilikçi iş davranışı.



**THE MEDIATOR ROLE OF THE  
MASTERY CLIMATE IN THE  
RELATIONSHIP BETWEEN THE  
PROMOTIVE VOICE OF THE LEADER  
AND INNOVATIVE WORK BEHAVIOR**

*Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 561-584*

**Oytun Boran SEZGİN**

Assist.Prof.Dr. Dokuz Eylül University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Business Administration  
boran.sezgin@deu.edu.tr

**Sedef Gülsüm AKSU**

Res.Assist., Dokuz Eylül University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Business Administration  
sedef.aksu@deu.edu.tr

**A****bstract:** The aim of this study is to determine the mediating role of the mastery climate in the relationship between promotive voice of the leader and innovative work behavior. In the quantitatively designed study, field research was used as a research method. The data collection technique was questionnaire. The study was carried out by 154 employees from various positions in the private sector in İzmir. According to the analysis of the factor, regression, correlation and structural equation model, the full mediating role of the climate of expertise has been determined in the relationship between the supportive voice of the leader and innovative business behavior. Conducting mediation testing with the mentioned variables reveals the originality of the study in terms of filling the gap in the literature. According to findings, it is thought that managers should encourage their subordinates and make efforts to enable their subordinates to take action. These attitudes will increase the employees' innovative behaviors by improving the perception of mastery climate. In this context, the results of the study are expected to support policy makers and practitioners.

**Keywords:** *Promotive voice of leader, mastery climate, innovative work behaviour.*

## GİRİŞ

Schumpeter'e (1934) göre rekabet avantajı elde edebilmek için örgütler açısından yaratıcılık ve inovasyon en önemli seçenektir (Aktaran: Gisbert-Lopez *vd.*, 2014: 47) çünkü teknolojinin hızlı değişimi ve küresel rekabet koşullarından ötürü, örgütler başarılı olabilmek için pazarlara yenilikçi ürünler sunabilme becerilerine daha da fazla gereksinim duymaktadırlar (Mumford, 2000: 313). Özellikle iş hayatının bilgi temelli dönüşümü ve işteki katılığın azalması; çalışanların fikir üretmek ve bu fikirlerini daha yeni ya da daha iyi ürün, hizmet veya süreçlere dönüştürerek, işletme performansına doğrudan katkıda bulunmalarına olanak yaratmaktadır (De Jong, Den Hartog, 2007: 41).

Bireylerde yenilikçiliğin ortaya çıkmasının temelinde, iklim gibi bağlamsal veya liderlik gibi kişisel olgular bulunmaktadır (Khalili, 2016: 2278). Örgütler sosyo-politik yapısıyla çalışanlarının yenilikçi faaliyetlerini düzenlemektedirler (Janssen, 2005: 574). Yenilikçi faaliyetlerin geliştirilmesi için örgütte yaratılan esnek ve risk almayı teşvik eden atmosferin (De Jong, Den Hartog, 2007: 58) oluşumunda en önemli faktörlerden biri yöneticinin çalışanlara yönelik tutumlarıdır (Kozlowski, Doherty, 1989: 546; Sanders *vd.*, 2010: 60).

Bu çalışma, çalışanların yenilikçi davranışları üzerinde liderler ve liderlerin yarattıkları iklim ile iklimin etkilerine odaklanmaktadır. Bu bağlamda, liderin destekleyici sesi ile çalışanların yenilikçi davranışları ilişkisinde uzmanlık ikliminin aracılık rolü incelenmektedir. Yazında, bu değişkenlerin bu ilişkiler çerçevesinde araştırıldığı bir çalışmaya rastlanmamıştır. Çalışmanın ilk bölümü, çalışmanın değişkenlerinin tartışıldığı kavramsal çerçevedir. Kavramsal çerçevenin alt başlığında ise, liderin destekleyici sesi, uzmanlık iklimi ve yenilikçi iş davranışı değişkenlerinin birbirleri ile ilişkilerinin tartışıldığı kuramsal çerçeve ve araştırma modeli bulunmaktadır. Son kısımda ise, araştırma yöntemi, sonuç ve değerlendirme sunulmaktadır.

## 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

### 1.1. Destekleyici Ses

Yapılan çalışmalarda, sosyal mübadele bakış açısıyla, eş düzeylerinden duygusal ve araçsal destek alan bireylerin yapıcı öneri ve fikirlerde bulunarak hem örgütlerine hem de eş düzeylerine katkı sağlama olasılıklarının daha yüksek olduğunu ortaya konmaktadır (Bacharach *vd.*, 2000; Zhou, George, 2001).

İlgili yazın, ses kavramının çeşitli bakış açılarıyla kavramsallaştırıldığını göstermektedir (Hirschman, 1970; Van Dyne, Lepine, 1998; Morrison, 2011; Liang *vd.*,



2012). Çalışan sesi ilk olarak, çalışanların kuruluşlardaki tatmin edici olmayan koşullara verdikleri bir yanıt şekli olarak tanımlanmaktadır (Hirschman, 1970). Hirschman (1970)'a göre ses, çalışanların kendilerinin ve/veya örgütlerinin refahını iyileştirme noktasında bir takım memnuniyetsizlik veya fırsat kaynaklarını farketmesi fikrinden ötürü ortaya çıkmaktadır. Ancak bazı araştırmacılar, sesi memnuniyetsizliği gidermeye yönelik bir yaklaşımdan ziyade, çoğunlukla bir sosyal davranış biçimi olarak algıladıklarını öne sürmektedirler (Van Dyne, Lepine, 1998: 109). Bunun yanı sıra Van Dyne *vd.* (2003) tarafından ortaya konan ses tanımları, endişelerin dile getirilmesine ek olarak önerilerin de geliştirilmesini içermektedir. Van Dyne *vd.* (2003) tarafından ses tanımının genişletilmesi, yazında sesin hem yapıcı değişimler başlatmaya yönelik girişimleri hem de farklı yönlerini inceleme ihtiyacını ve merakını artırmıştır (Maynes, Podsakoff, 2014).

Van Dyne ve LePine'nin (1998) orijinal ses kavramsallaştırmasıyla benzer olarak, Liang *vd.* (2012) destekleyici sesi çalışanların iş birimlerinin veya işletmelerinin genel işleyişini geliştirmek adına yeni fikirlerin veya önerilerin ifadesi olarak tanımlamaktadırlar. Destekleyici ses, çalışanların örgütsel statükoyu iyileştirmeyi amaçlayan yeni öneriler ve çözümler geliştirme çabalarına atıfta bulunmaktadır (Liang *vd.*, 2012: 74). Destekleyici ses, iş uygulamalarını ve prosedürlerini iyileştirmek üzerine yapılan konuşmalardır. Her ne kadar destekleyici ses, statükoyu değiştirmenin yollarını önerdiği için zorlayıcı olarak görülse de, yöneticilere endişelendikleri meselelere yönelik çözümler sunduğu için aslında doğası gereği yapıcıdır (Cheung, 2014: 5).

Ses yazını incelendiğinde konunun daha çok çalışan sesi üzerinden ele alındığı farkedilmiştir. Bu çalışmada ise, çalışanların değil liderlerin destekleyici sesi ele alınmıştır. Çünkü çalışanlar, algıladıkları örgütsel destek oranında çaba sarf etmektedirler ve destek algısını yaratan faktörlerden birisi de çalışanın yöneticisidir (Eisenberger *vd.*, 1986: 501). Yöneticiler, çalışanlarına iş ile ilgili öneriler sundukça yönetici rolleri ile çalışanların destek algılarını geliştirebilmektedir (Sawang, 2010: 248). Bu bağlamda, liderin destekleyici sesi, örgütlerine daha fazla katkı sağlamaları konusunda astlarını cesaretlendirmektedir. Çünkü çalışanlar yöneticilerinden aldıkları destekle birlikte örgütlerine daha fazla katkı sunmaya başlayacaklardır (Kanten, Ülker, 2012:1017).

## 1.2. Uzmanlık İklimi

Başarı hedefi teorisine göre, bireyler başarmak istedikleri hedeflere ya da amaçlara göre davranışlarını şekillendirmektedir (Maehr, Zusho, 2009: 77-78). Başarı davranışı olarak adlandırılan bu kavram, diğer bireylerin ya da bireyin kendi koyduğu standartlar doğrultusunda yüksek beceri ile hedefe ulaşmayı ya da düşük beceri algısı yaratmamayı amaçlayan davranışlar olarak tanımlanmaktadır (Nicholls, 1984: 328). Örgüt bağlamında başarı hedefi teorisi, çalışanların iş yerinde motivasyonel iklimi nasıl

algıladıklarını ve başarı davranışlarının oluşumunu araştırmaktadır (Nerstad *vd.*, 2013: 2232).

Başarı hedefleri; bireylerin başarılı faaliyetlerinin ortaya çıkmasına olanak veren davranışların özündeki inançlar, özellikler ve etkiler ile şekillenmektedir (Ames, 1992: 261). Bireyler; içinde buldukları rekabetçi, işbirlikçi ya da rekabetçi olmayan yapılara göre başarıya ulaşabilmek için çeşitli motivasyon biçimleri geliştirmektedir (Ames, Ames, 1984: 40). Rekabetçi yapılardaki bireyler performanslarının, sosyal karşılaştırma ile değerlendirilmesinden ötürü bireysel başarıyla ilişkili davranışlara yönelik (Nicholls, 1979: 95-98) egoistik motivasyonu geliştirmektedir (Ames, Ames, 1984: 40). Diğer yandan rekabetçi olmayan iş birliği yapılarındaki bireyler için sorumluluk duygusu ve paylaşılan çaba önem kazanırken, bireyselleştirilmiş yapıdaki bireyler ise uzmanlık yönelimini geliştirmektedir (Ames, Ames, 1984: 40-41).

Performans amaçlı yönelimde, yeteneği yargılanan/değerlendirilen bireyler; başarılı olmak, diğerlerinden daha iyi olmak ya da az bir çaba ile sonuca ulaşmak yoluyla yeteneklerini gösterme kaygısı taşımaktadır (Ames, Archer, 1988: 260). Kısacası performans hedefi, yeteneklerin değerlendirilmesi ve normatif yüksek çıktıları yansıtan davranış kalıplarının oluşumunu desteklemektedir (Ames, Archer, 1988: 260). Buna bağlı olarak performans hedefleri, doğrudan sonucun başarısı ile ilgilendiği için bireylerin özdenetimli stratejileri kullanmalarına ya da zorlayıcı görevleri üstlenmelerine engel olmaktadır (Ames, 1992: 263).

Öte yandan uzmanlık hedefli yönelimde, yeni yetenekler kazanılması önem kazandığı için öğrenme sürecinin kendisi değerli hale gelmekle birlikte, başarı çabaya göre değerlendirilmektedir (Ames, Archer, 1988: 260). Uzmanlık hedefleri bireylerin; yeni yetenekler ortaya çıkarmalarına, işlerini anlamaya çalışmalarına, yetkinliklerini geliştirmelerine veya kendi standartlarını oluşturmalarına olanak sağlamaktadır (Ames, 1992: 262). Ames ve Archer (1988)'e göre, uzmanlık ve performans yönelimli yapılar; başarının kriterleri, değerler, ilgi odağı gibi boyutlar açısından farklılıklar göstermektedir (bknz. Tablo 1).

Motivasyonel iklimin iki türü olarak adlandırılan uzmanlık ve performans iklimleri üzerine yapılan çalışmalar, eğitim ve spor bilimlerinde yoğunlaşmaktadır. Fakat iş yerinde, eğitimdeki ve spordaki yetkinliklerin ve çıktılarının kriterleri farklı olsa da, motivasyonel süreçler birbirine çok yakındır (Nerstad *vd.*, 2013: 2232). Son zamanlarda, örgütsel davranış alanında da motivasyon süreçlerine odaklanan motivasyonel iklim kavramı üzerine araştırmaların (Nerstad *vd.*, 2013; Cerne *vd.*, 2014; Cerne *vd.*, 2017; Skerlavaj *vd.*, 2017) arttığı gözlenmektedir.

**Tablo 1. Grup İklimine Göre Başarı Hedefi Analizi**

<b>İklim Boyutları</b>	<b>Uzmanlık Hedefi</b>	<b>Performans Hedefi</b>
<b>Başarı</b>	Gelişme, Süreç	Yüksek Notlar, Yüksek Normatif Performans
<b>Değerler</b>	Çaba/Öğrenme	Normatif Yüksek Beceri
<b>Tatmin Nedenleri</b>	Çalışkanlık, Meydan Okuma	Diğerlerinden Daha İyi Yapmak
<b>Öğretmen Yönelimi</b>	Nasıl Öğrenildiği	Nasıl Performans Gösterildiği
<b>Hatalara Bakış Açısı</b>	Öğrenmenin Parçası	Kaygıları Ortaya Çıkarma
<b>İlgi Odağı</b>	Öğrenmenin Süreci	Diğerlerine Göre Performans
<b>Çabanın Nedeni</b>	Yeni Bir Şey Öğrenme	Yüksek Notlar, Diğerlerinden Daha İyi Olma
<b>Değerlendirme Kriteri</b>	Mutlak, Süreç	Normatif

**Kaynak:** Ames, Archer (1988: 261).

Performans iklimi; düşük performans, performans kaygısı, düşük istikrar, kontrollü motivasyon ve işten ayrılma niyeti gibi birçok olumsuz sonuca neden olmaktadır (Solmon, 1996; Ntoumanis, Biddle, 1999; Abrahamsen *vd.*, 2008; Cerne *vd.*, 2014). Diğer taraftan iş yerindeki uzmanlık iklimi; çalışanların eşitliğini, çabalarını, öğrenmelerini, görev uzmanlıklarını, bireysel gelişmeyi ve iş birliğini cesaretlendirme ve ödüllendirmeyi kapsamaktadır (Nerstad *vd.*, 2013: 2233). Bu özellikleri ile uzmanlık iklimi; yüksek performans, iş bağlılığı, ek çaba, yaratıcılık ve zorluklara karşı direnç gibi olumlu davranışların ortaya çıkmasını güçlendirmektedir (Ntoumanis, Biddle, 1999; Roberts, 2012; Nerstad *vd.*, 2013; Cerne *vd.*, 2014).

### 1.3. Yenilikçi İş Davranışı

1980'lerden sonra örgütlerin yenilikçilikten uzak bir anlayışla değerlendirilmesi mümkün değildir (Amabile, 1988: 124). Örgütler, günümüz dünyasında başarılı olmak için yenilikçi özellikleri ile çevrelerine uyum sağlamalı ve rekabet avantajı elde etmelidirler (Kuratko, Hodgetts, 1988: 55; Ellonen *vd.*, 2008: 161). Örgütsel yenilikçilik, yaratıcı fikirlerin örgütte başarılı bir şekilde geliştirilerek uygulanmasıdır (Amabile, 1988: 126). Yenilikçiliğin temelinde yaratıcı fikir olduğuna göre (Amabile, 1988: 126; Van de Ven, 1986: 592) fikirleri geliştiren ve uygulayan bireyler, örgütsel yenilikçiliğin öznesidir (Van de Ven, 1986: 591-592). Kısacası, örgütlerin yenilikçi özelliklerini ortaya çıkarabilmeleri; örgüt üyelerinin fikir geliştirmelerine, gelişmelere tepki vermelerine ve değişimden kendilerini sorumlu tutmalarına bağlıdır (Scott, Bruce, 1994: 581-582; Bysted, Hansen, 2015: 699).

Yenilikçilik kavramı Van de Ven (1986)'e göre kurumsal bir görev ile zaman içinde diğerleri ile karşılıklı işlemler gerçekleştiren bireylerin yeni fikirler geliştirmeleri

ve bu fikirleri uygulamalarıdır. Tanımdan görüldüğü üzere; bireysel yaratıcılık, örgütsel yenilikçilik açısından kaçınılmaz bir gerçektir fakat tek başına yeterli değildir (Amabile, 1988: 124). Yaratıcılık, fikrin üretilmesiyle ya da bireyin kendi memnuniyeti ile sınırlıyken (Anderson *vd.*, 2004:148) yenilikçilik kavramı yaratıcılıktan çok daha geniş bir davranış biçimidir (Parzefall *vd.*, 2008: 167). Yaratıcı fikirler, yenilikçi davranış sürecinin başlangıcını oluşturmaktadır fakat yenilikçilik aynı zamanda fikirlerin desteklenmesi ve uygulanması sürecini de içinde barındırmaktadır (Scott, Bruce, 1994; Janssen, 2000; De Jong, Den Hartog, 2007; De Jong, Wennekers, 2008; De Jong, Den Hartog, 2010). De Jong, Wennekers (2008: 20) bireysel yenilikçiliği; bireylerin yeni ve kullanışlı fikirleri, süreçleri, ürünleri veya prosedürleri başlatmak ve bilinçli bir şekilde uygulamaya geçirmek için gösterilen davranışlar olarak tanımlamaktadırlar. Bu bağlamda çalışanların yenilikçi davranışı, örgütsel yenilikçilik sürecine katkıda bulunan çok boyutlu bir kavramdır (De Jong, Den Hartog, 2007: 43).

Bireysel yenilikçilik; problemin tanımlanması ve geliştirilen fikirler ile çözümlerin duruma uyumlaştırılmasıyla başlamaktadır (Scott, Bruce, 1994: 581). Fakat herhangi bir destekleyicilik faaliyeti olmadan yenilikçi bir fikrin başarılı olması mümkün değildir, bireyler zaman içinde sosyo-politik bir süreç yoluyla fikirlerini sunmakta ve kabul görmesi için çaba harcamaktadır (Van de Ven, 1986: 592). Dolayısıyla yenilikçi fikir yaratılmasından sonraki aşamada, bireyler üretilen yenilikçi fikirler için destek aramaktadırlar (Scott, Bruce, 1994: 582). Bireysel yenilikçilik sürecinin son aşaması ise fikrin uygulamaya geçişi, yani prototipinin üretilmesi ya da tüm örgütte/birimde iş rollerine uygulanarak deneyimlenmesidir (Janssen, 2000: 288).

Örgütlerin yenilikçilik özelliği, bireylerin yenilikçilik becerilerinden faydalanılarak geliştirilmektedir (De Jong, Den Hartog, 2007: 57). Bu anlamda örgütünde bireysel yenilikçilik davranışları sergileyen çalışanlar, örgütlerine fayda sağlamaya ve görevlerini daha etkin bir biçimde yerine getirmeye yatkındırlar (Ramamoorthy *vd.*, 2005: 143). Bireysel yaratıcılığın herhangi bir anda ortaya çıkmasında ise, bireyin dâhil olduğu örgütün özellikleri önemli bir belirleyicisidir (Amabile, 1988: 124). Kısacası; yenilikçilik sürecinin sosyo-politik doğası çerçevesinde, çalışanların yenilikçi faaliyetleri gösterme isteği örgütleriyle ilişkilidir (Janssen, 2005: 574).

#### **1.4. Değişkenler Arası İlişkiler**

Olumlu ve güvenli bir atmosfer yaratılması, esneklik ve risk alma konusunda çalışanları cesaretlendirirken, daha yenilikçi davranışlar sergilemelerinin önünü açmaktadır (De Jong, Den Hartog, 2007: 58). Örgütlerde bu tip bir atmosfer yaratılması konusunda önemli bir etkisi olan ve çalışanların davranışlarını yönlendiren yöneticiler ve liderler olmaktadır (Kozlowski, Doherty, 1989: 546). Yöneticilerin, nasıl

uygulamaları tercih ettikleri, nasıl karar aldıkları ya da nasıl davrandıkları çalışanların tutumlarının ve davranışlarının temelini oluşturmaktadır (Sanders *vd.*, 2010: 60). Çalışanlar yöneticilerinin yenilikçiliğini desteklediği inancına sahip değillerse, yenilikçi fikirlerinin desteklenmesi için çaba göstermelerinin anlamsız olacağını düşünebilmektedirler (Janssen, 2005: 574). Ek olarak, yöneticinin astlardan gelen yenilikçi fikirlerin daha üst seviyelere aktarılması konusunda aracı olması, bu yaratıcı fikirlerin kaderini belirlemektedir. Janssen'e (2000: 300-301) göre yöneticilerin çalışanların çabalarına dair teşvikleri daha fazla yenilikçi davranış sergilemelerinin önünü açmaktadır.

Yöneticiler koordinasyonu sağlayarak, çalışanların yaratıcı çalışmalarında önemli bir etkide bulunmaktadır (Amabile, Gryskiewicz, 1987: 23). Çalışanlara daha çok danışan, yetki devrederek çalışanların kendi görevlerini nasıl yapacakları konusunda karar vermelerini sağlayan ve çalışanların girişimleri ile yenilikçi çabalarını fark edip destekleyen liderler, izleyicilerinin yenilikçi davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir (De Jong, Den Hartog, 2007: 58). Yapısal olarak güçlendirme olarak da ifade edilebilecek bu durum; çalışana gelişme ve ilerleme fırsatları vermeyi, görevlerini gerçekleştirirken gereksinim duyduğu bilgiye ulaşmasını sağlamayı, gerekli kaynakları sunmayı ve onu desteklemeyi içermektedir (Knol, Van Linge, 2009: 360). Yapısal olarak güçlendirilmiş çalışanlar, yenilikçi davranışları daha fazla olarak sergilemektedirler (Knol, Van Linge, 2009: 367).

Bütün bu bilgiler ışığında, liderin destekleyici yönünün bireysel yenilikçiliği geliştirdiği görülmektedir. Buna göre;

*H1: Liderin destekleyici sesi, yenilikçi iş davranışını olumlu yönde etkilemektedir.*

Liderlik araştırmacıları, örgütsel iklimin en önemli durumsal kısıtlayıcıları arasında liderliği göstermektedir (Kozlowski, Doherty, 1989: 546). Örgütün kuruluş aşamasında, kurucuların ve diğer üst düzey yöneticilerin kararları örgütün gelişmesinde çok önemli bir etkide bulunurken aynı zamanda stratejilerin, yapının, iklimin ve kültürün yaratılmasına da öncülük etmektedir (Schein, 2004: 225-243). Hatta ilerleyen süreçte de liderler; astlarıyla sözlü ya da sözsüz etkileşimleriyle, benimsedikleri politika ve uygulamalarıyla doğru ve yanlış davranışları betimleyerek örgüt iklimini şekillendirmektedirler (Wimbush, Shepard, 1994: 642-643). Bu bağlamda çalışanlar için; örgütlerdeki yönetim anlayışının, faaliyetlerinin, politikalarının ve prosedürlerinin en somut ve belirgin temsilcisi, çalışanın ilk yöneticisidir (Kozlowski, Doherty, 1989: 547).

Liderlik biçimleri farklılaştıkça, örgüt çalışanlarının algıladıkları örgütsel iklimde de farklılıklar yaşanmaktadır. İşçi *vd.* (2015: 132-133), gerçekleştirdikleri meta analiz çalışması ile liderliğin örgüt iklimi üzerinde önemli bir etkisi olduğunu ortaya koymaktadırlar. Özellikle çalışanların bilgi, veri ve materyal paylaşma isteğini artıran açık iklim (Louis *vd.*, 2007:323) ile liderlik arasında anlamlı ilişkiler tespit edilmiştir (İşçi *vd.*, 2015: 130-131). Bunun da ötesinde liderlik sadece örgütsel iklim algılarının oluşmasına değil, devamlılığına da katkı sağlamaktadır (Kozlowski, Doherty, 1989: 547).

Diğer iklimlerde olduğu gibi motivasyonel iklimin en belirgin öncülünün, liderlik davranışları olduğu açıktır (Nerstad *vd.*, 2013: 2232). Özellikle izleyicilerin fikirlerinin dikkate alındığı ve değer gördüğü algılarını geliştirebilen katılımcı yönetimi ortaya çıkaracak liderlik tarzları, bireylerin süreç boyunca çabalamalarının bir karşılığı olduğu ve dolayısıyla gelişimlerine dikkat edildiği düşüncesini geliştirecektir. Nitekim demokratik liderlik tarzı ile uzmanlık iklimi arasında anlamlı bir ilişki bulunmaktadır (Bekiarı, 2016: 96-97). Bütün bu bilgiler ışığında, yöneticinin/liderin bir politika ve uygulama olarak destekleyici ses davranışlarını benimsemesi, algılanan uzmanlık iklimini geliştirdiği düşünülmektedir. Bu doğrultuda;

*H2: Liderin destekleyici sesi, algılanan uzmanlık iklimini olumlu yönde etkilemektedir.*

İklim, kişi ve çevre arasındaki temel işlevsel bir bağ olarak ortaya çıkmaktadır (Kozlowski, Doherty, 1989: 546) ve bu anlamda iklim, çalışanların motivasyonlarının ve davranışlarının önemli bir belirleyicisidir (Dieterly, Schneider, 1972: 4). Kısacası çalışanın örgüt iklimi algıları, çalışanın davranışları şekillendirmesi noktasında bir temel oluşturarak, kritik bir rol oynamaktadır (Schneider, 1981: 3). Çünkü bireylerin davranışları hem içsel hem de bulunduğu çevreden etkilenecek şekilde dışsal bir biçimde şekillenmektedir (Schneider, 1982: 17).

Örgüt üyelerinin davranışlarını, tutumlarını, duygularını şekillendiren iklim; durgun ve yaratıcı örgütler arasındaki farkı belirleyebilmektedir (Ekvall, 1996: 122). Özellikle örgüt iklimi, örgüt üyelerinin yenilik temelli normları ve değerlerini kabul etmelerini kolaylaştırarak yenilikçi davranışları motive eden kritik bir rol oynayabilmektedir (Hartmann, 2006:159).

Bu bağlamda; örgüt iklim türlerinden biri olarak kabul edilen uzmanlık iklimi de, yeni fikir geliştirmeyi desteklemektedir (Skervlavaj *vd.*, 2017). Çünkü, uzmanlık iklimindeki çalışanlar kendilerini psikolojik olarak daha güvende ve özgüvenli hissettikleri için, yenilikçi iş davranışları sergilemeye daha istekli davranmaktadırlar (Baer, Frese, 2003: 57-62; Cerne *vd.*, 2017: 289). Bütün bu bilgiler ışığında:

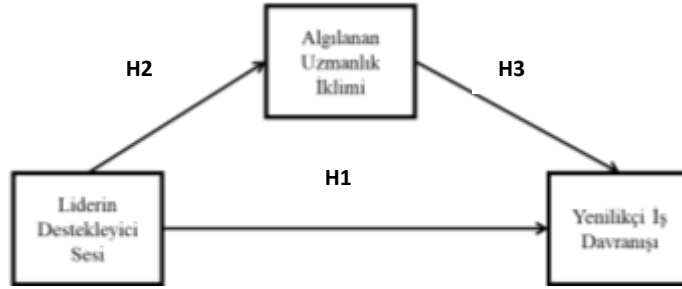
H3: *Algılanan uzmanlık iklimi, yenilikçi iş davranışını olumlu yönde etkilemektedir.*

Beugre (2010: 291) bir örgütteki çalışanların, örgüt içindeki olay ya da olgulara bağlı olarak bilişsel veya duyuşsal bir uyarılma yaşadıklarını ve bu uyarılma sonucunda çalışanların örgütlerine yönelik davranışlarını düzenlediklerini iddia etmektedir. Dolayısıyla yöneticilerin davranış kalıpları, çalışanların davranışlarını yarattıkları bilişsel ve duyuşsal öğeler üzerinden etkilemektedir. Nitekim, yazında yapılan birçok çalışma (Pirola-Merlo *vd.*, 2002; Aarons, Sommerfeld, 2012; Sarros *vd.*, 2008; Si, Wei, 2012; Chen, Hou, 2016), çeşitli lider davranışlarının/stillerinin yarattıkları iklim üzerinden yenilikçi iş davranışını etkilediğini göstermektedir. Bu bağlamda, yöneticilerin astlarını öneriler ve fikirleri ile desteklemesinin, çalışanların uzmanlık iklimi algılarını güçlendireceği ve bu algıya bağlı olarak yenilikçi iş davranışını sergileyecekleri düşünülmektedir. Bu doğrultuda:

H4: *Liderin destekleyici sesi ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde algılanan uzmanlık iklimi aracılık rolü oynamaktadır.*

Geliştirilen hipotezler doğrultusunda araştırmanın modeli Şekil 1’de gösterilmektedir.

**Şekil 1. Araştırma Modeli**



## 2. YÖNTEM

Veriler, İzmir ilinde özel sektör çalışanlarından toplanmıştır. Hazırlanan anket çevrimiçi seçeneklerden Google Form aracılığıyla çalışanlara ulaştırılmıştır. Kolayda örnekleme yönteminden faydalanılmıştır. Toplam 155 geribildirim alınmış, 1 anket eksik bilgidен ötürü analiz dışında bırakılmıştır. Veriler 2018 yılı Kasım ve Aralık ayları içinde 2 aylık dönemde toplanmıştır.

Nesnelci bakış açısıyla “açıklayıcı” olarak tasarlanan bu çalışmada, tarama yöntemi tercih edilmiştir. Veri toplama aracı olarak anket kullanılmıştır. Oluşturulan anket iki bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm, anketi yanıtlayan katılımcılarla ilgili demografik değişkenlere ilişkin sorulardan oluşmaktadır. İkinci bölümde ise, “liderin destekleyici sesi”, “algılanan uzmanlık iklimi” ve “yenilikçi iş davranışı” değişkenlerine ilişkin maddeler yer almaktadır. Ölçek maddeleri Türkçe’ye çevrilmiş ve iki uzman tarafından kontrol edilmiştir. Bütün maddeler, 5’li Likert ölçeği (1= Kesinlikle Katılmıyorum, 2= Katılmıyorum, 3= Ne Katılıyorum Ne Katılmıyorum, 4= Katılıyorum, 5= Kesinlikle Katılıyorum) ile numaralandırılmıştır.

**Liderin Destekleyici Sesi Ölçeği (LDS):** 5 madde ile ölçülmüştür. Ölçeğin orijinali Liang vd.’nin (2012) çalışmasına aittir. Fakat orijinal ölçek soruları, çalışanın destekleyici sesini ölçmeye yönelik geliştirilmiştir. Bu çalışma özelinde, maddeler yöneticiye özgü olarak uyarlanmıştır. Yöneticinin destekleyici sesini ölçen maddeler: “Yöneticim astlarını etkileyebilecek konular hususunda önceden önlemler alarak (proaktif davranarak) öneriler geliştirir ve sunar.”, “Yöneticim önceden önlemler alarak (proaktif davranarak), astlarına faydalı yeni projeler önerir.”, “Yöneticim çalışma usullerinin iyileştirilmesi hususunda astların öneride bulunmalarını teşvik eder.”, “Yöneticim astlarının hedeflerine ulaşmasına yardımcı olan yapıcı önerilerini dile getirir.”, “Yöneticim astlarının çalışmasını iyileştirmek için yapıcı önerilerde bulunur.” olarak düzenlenmiştir.

**Algılanan Uzmanlık İklimi Ölçeği (AUI):** 6 maddeden oluşmaktadır. Ölçme aracı olarak Nerstad vd.’nin (2013) geliştirdiği ölçek kullanılmıştır. Ölçekte, “Bölüm/Çalışma grubumda çalışanlar karşılıklı olarak iş birliğine ve fikir alışverişinde bulunmaya teşvik edilmektedir.” yer alan ifadelerden birisidir.

**Yenilikçi İş Davranışı Ölçeği (YİD):** 8 maddeden oluşmaktadır. Sezgin’in (2015) çalışmasında uyarladığı iç girişimci ölçeğinin yenilikçi iş davranışıyla ilgili maddelerinden faydalanılmıştır. Sezgin (2015: 93) çalışmasında, ölçek geliştirme ön testi aşamasında iç girişimcinin 5 boyutlu tasarımından yola çıkarak madde havuzu oluşturulmuştur. Bu noktada yenilikçilik ile ilgili destek aldığı ölçeklerden (Janssen, 2000; Scott, Bruce,1994; Bysted, Hansen, 2015; Stull, 2005; Hughes, Morgan, 2007) 10 madde uyarlanmıştır (Sezgin, 2015: 94-95). Janssen (2000) yenilikçi iş davranışının üç özelliği barındırdığını belirtmektedir: Fikir üretme, fikir promosyonu (destekleyicilik) ve fikir uygulama. Fakat Sezgin’in (2015) çalışmasının ön test ve model testi sürecinde gerçekleştirilen açımlayıcı ve doğrulayıcı faktör analizleri sonuçlarına göre söz konusu maddelerin yenilikçilik ve destekleyicilik olarak 2 ayrı boyuta dağıldığı görülmektedir (Sezgin, 2015: 104-131). Bu çalışmada ise yenilikçi iş davranışının, destekleyicilik ögesini de ihmal etmemek için ilgili 3 madde çalışmaya dâhil edilmiştir. Ölçekte yer



alan ifadelerden birisi de “Yenilikçi iş fikirlerimi iş arkadaşlarımla paylaşıyorum.” ifadesidir.

Araştırmaya 71 erkek, 83 kadın olmak üzere toplam 154 kişi katılmıştır. Katılımcıların büyük bir kısmı üniversite eğitimini (%97) tamamlamış, lisansüstü eğitimini tamamlamış 40 kişi (%26) bulunmaktadır. Araştırmaya katılım gösterenlerin demografik bilgileri Tablo 2’de gösterilmektedir.

**Tablo 2. Katılımcıların Demografik Özellikleri**

Cinsiyet		Kurumundaki Çalışma Süresi (Yıl)	
<i>Kadın</i>	83 (% 53.9)	<i>5 Yıldan Az</i>	112 (%72.7)
<i>Erkek</i>	71 (% 46.1)	<i>6-10</i>	19 (% 12.3)
Eğitim		<i>11-15</i>	12 (% 7.8)
<i>Lise ve Dengi</i>	4 (% 2.6)	<i>16-20</i>	2 (% 1.3)
<i>Üniversite</i>	110(% 71.4)	<i>20'den fazla</i>	7 (% 4.6)
<i>Lisansüstü</i>	40 (% 26.0)	<i>Belirtmeyen</i>	2 (% 1.3)
Yaş (Yıl)		Pozisyon	
<i>20-30</i>	87 (% 56.5)	<i>Alt Düzey Yönetici</i>	86 (% 55.9)
<i>31-40</i>	56 (% 36.4)	<i>Orta Düzey Yönetici</i>	49 (% 31.8)
<i>41-50</i>	10 (% 6.5)	<i>Üst Düzey Yönetici</i>	15 (% 9.7)
<i>50 ve Üzeri</i>	1 (% 0.6)	<i>Belirtmemiş</i>	4 (% 2.6)

Araştırmanın amacı doğrultusunda öncelikle verilerin iç tutarlılıkları ve faktöriyel yapısını belirlemek üzere veriler güvenilirlik ve açımlayıcı faktör analizine tabi tutulmuş, daha sonra oluşturulan araştırma modeli ve hipotezleri test etmek üzere tanımlayıcı istatistikler (ortalama, standart sapma), korelasyon analizi ve yapısal eşitliklerin çözümlenmesi için yol (path) analizi uygulanmıştır. Bu analizlerin uygulanmasında SPSS 24 ve Lisrel 8.1 paket programlarından faydalanılmıştır.

Tablo 3’de görüldüğü üzere Keiser Mayer Olkin (KMO) değerleri (>0,60) ve Bartlett testleri ( $p<0,05$ ) anlamlı olduğu için veri setinin faktör analizi için uygun olduğu görülmektedir. Açımlayıcı faktör analizine göre, yenilikçi iş davranışı ölçeği tek faktörden oluştuğu ve faktör yapısının toplam varyanstaki değişimin %70,677’sini açıkladığı görülmektedir. Liderin destekleyici sesi, tek faktörden oluşmakta ve faktör yapısı toplam varyanstaki değişimin %78,298’ini açıklamaktadır. Son değişken olan algılanan uzmanlık iklimi maddelerinin de tek faktörden toplandığı ve faktör yapısının toplam varyanstaki değişimin %68,310’nu açıkladığı tespit edilmiştir.

Ölçeklerin iç tutarlılıklarını değerlendirmek üzere güvenilirlik analizi uygulanmıştır. Güvenilirlik analizi sonuçlarına göre, tüm verilerin Cronbach Alpha

değeri .943 olarak belirlenmiştir. Liderin destekleyici sesi ( $\alpha=.930$ ), algılanan uzmanlık iklimi ( $\alpha=.907$ ) ve yenilikçi iş davranışı ( $\alpha=.941$ ) ölçeklerinin Cronbach Alpha değerleri .700 değerinin üzerindedir (Nunnally, 1978: 245).

**Tablo 3. Açımlayıcı Faktör Analizleri Sonuçları**

Maddeler	Bileşenler			KMO	Toplam Varyansı Açıklama Oranı
	Faktör 1	Faktör 2	Faktör 3		
Y1	.879				
Y2	.856				
Y7	.848				
Y6	.845				
Y4	.838			.920	% 70.677
Y5	.837				
Y3	.811				
Y8	.809				
<b>Cronbach Alpha: ,941 ; Bartlett: 984,425 ; df: 28 ; p: 0,000</b>					
DS2		.920			
DS5		.903			
DS4		.887		.814	% 78.298
DS3		.869			
DS1		.844			
<b>Cronbach Alpha: ,930 ; Bartlett: 722,760 ; df: 10 ; p: 0,000</b>					
Uİ5			.864		
Uİ3			.848		
Uİ6			.842		
Uİ4			.829	.866	% 68.310
Uİ2			.792		
Uİ1			.781		
<b>Cronbach Alpha: ,907 ; Bartlett: 574,563 ; df: 15 ; p: 0,000</b>					

**Not:**  $p<0.05$  Y: Yenilikçi İş Davranışı; DS: Liderin Destekleyici Sesi; Uİ: Algılanan Uzmanlık İklimi

Açımlayıcı faktör analizi sonrasında her bir ölçek için doğrulayıcı faktör analizi yapılmıştır. Tablo 4’de araştırmada kullanılan ölçeklere ilişkin doğrulayıcı faktör analizi sonuçları verilmektedir.<sup>1</sup>

Sonuçlar incelendiğinde liderin destekleyici sesi ve algılanan uzmanlık iklimi RMSEA indisleri kabul edilebilir, diğer bütün uyum iyiliği istatistiklerinin ise, iyi uyum gösterdiği belirlenmiştir.

**Tablo 4. Doğrulayıcı Faktör Analizleri Sonuçları**

	Liderin Destekleyici Sesi	Uzmanlık İklimi	Yenilikçi İş Davranışı
<b>X<sup>2</sup>/df</b>	4,37/3 = 1,46	11,31/6 = 1,89	18,47/15 = 1,23
<b>NFI</b>	0,99	0,99	0,99
<b>NNFI</b>	0,99	0,98	1
<b>CFI</b>	1	0,99	1
<b>IFI</b>	1	0,99	1
<b>AGFI</b>	0,94	0,92	0,93
<b>GFI</b>	0,99	0,98	0,97
<b>RMSEA</b>	0,055	0,076	0,040
<b>RMR</b>	0,017	0,025	0,023

Gerçekleştirilen tanımlayıcı istatistiklere göre yenilikçi iş davranışının ortalaması 3.77 ile en yüksek ortalamaya sahiptir. Bütün değişkenlerin ortalaması, ölçek ortalamasının üzerinde tespit edilmiştir. Bu bağlamda, örnekleme oluşturan çalışanların liderlerinin destekleyici bir ses ile astlarına yaklaştıklarını, çalışma ortamlarında uzmanlık iklimini algıladıklarını ve yenilikçi iş davranışı sergiledikleri söylenebilir. Gerçekleştirilen regresyon analizi sonucunda, söz konusu değişkenlerin aralarında 0.01 hata düzeyinde pozitif yönde anlamlı ilişkilerinin olduğu Tablo 5’de görülmektedir.

**Tablo 5. Boyutların Ortalamaları, Standart Sapmaları ve Korelasyonları**

Boyutlar	Ort.	S.S.	1	2	3
1.Liderin Destek. Sesi	3.4506	1.0243	-		
2. Algı. Uzmanlık İklimi	3.5996	0.8631	.632(**)	-	
3. Yenilikçi İş Davranışı	3.7719	0.8400	.414(**)	.571(**)	-

**Not:** \*\*0.01 hata düzeyinde korelasyonlar anlamlı (2-tailed). Ort. =Ortalama, S.S.= Standart Sapma.

Baron ve Kenny’e göre (1986: 1176) aracılık etkisinden bahsedebilmek için (a) bağımsız değişken (LDS) ile aracı olduğu varsayılan değişken (AUİ) arasında anlamlı bir ilişki, (b) aracı olduğu düşünülen değişken ile bağımlı değişken (YİD) arasında anlamlı bir ilişki ve (c) aracı olduğu düşünülen değişken (AUİ) ile bağımsız değişkenin (LDS) aynı anda modele girdiğinde bağımsız (LDS) ve bağımlı değişken (YİD) arasındaki ilişkinin anlamlı olmadığı koşullarının sağlanması gereklidir. Bu doğrultuda, regresyon analizleri gerçekleştirilmiştir.

Gerçekleştirilen regresyon analizleri Tablo 6’da gösterilmektedir. Analiz sonuçlarına göre liderin destekleyici sesinin düzeyi yenilikçi iş davranışı üzerinde %17.1 oranında anlamlı bir belirleyicidir. Bu doğrultuda, **H1** kabul edilmiştir.

Model 2’de bağımsız değişken (LDS) ile aracı değişken (AUI) arasındaki ilişki analiz edilmiştir. Liderin destekleyici sesi, algılanan uzmanlık iklimi toplam varyansının % 39,9’unu açıklamaktadır. Dolayısıyla, **H2** kabul edilmiştir.

Aracı değişken (AUI) ile bağımlı değişken (YİD) arasında gerçekleştirilen regresyon analizine göre (Model 3), algılanan uzmanlık iklimi, yenilikçi iş davranışını % 32,6 düzeyinde belirlemektedir. Bu sonuçlara göre, **H3** kabul edilmiştir.

Aracılık testi için son koşul için liderin destekleyici sesi ile algılanan uzmanlık iklimi birlikte yenilikçi iş davranışı üzerindeki etkileri Model 4’te incelenmektedir. Regresyon analizi sonuçlarına göre; liderin destekleyici sesinin, yenilikçi iş davranışı üzerindeki etkisi kaybolmakta ve model anlamlılığını sürdürmektedir. Bu sonuçlar, liderin destekleyici sesi ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde uzmanlık ikliminin aracılık rolü üstlendiğine dair görüşü güçlendirmektedir.

**Tablo 6. Liderin Destekleyici Sesi ile Yenilikçi İş Davranışı Arasındaki İlişkide Uzmanlık İkliminin Aracı Etkisine İlişkin Regresyon Analizleri**

	Değişken	B	Std. Hata	Beta	t	p
<b>Model 1</b>	Sabit	2,601	,218		11,935	,000
	Destekleyici Ses	,339	,061	,414	5,604	,000
	R = 0,414 ; R <sup>2</sup> = 0,171 ; Adj. R = 0,166 ; F = 31,406 p = 0,000 Yenilikçi İş Davranışı = 2,601 + 0,339*Liderin Destekleyici Sesi					
<b>Model 2</b>	Sabit	1,763	,191		9,246	,000
	Destekleyici Ses	,532	,053	,632	10,049	,000
	R = 0,632 ; R <sup>2</sup> = 0,399 ; Adj. R = 0,395 ; F = 100,979 p = 0,000 Uzmanlık İklimi = 1,763 + 0,532*Liderin Destekleyici Sesi					
<b>Model 3</b>	Sabit	1,770	,240		7,383	,000
	Uzmanlık İklimi	,556	,065	,571	8,581	,000
	R = 0,571 ; R <sup>2</sup> = 0,326 ; Adj. R = 0,322 ; F = 73,636 p = 0,000 Yenilikçi İş Davranışı = 1,770 + 0,240*Uzmanlık İklimi					
<b>Model 4</b>	Sabit	1,716	,246		6,989	,000
	Uzmanlık İklimi	,502	,084	,516	6,005	,000
	Destekleyici Ses	,072	,070	,088	1,025	,307
	R = 0,575 ; R <sup>2</sup> = 0,331 ; Adj. R = 0,322 ; F = 37,356 p = 0,000					

**Not: p<0.05**

Çalışmanın amacı ve regresyon analizlerinin sonuçları doğrultusunda Şekil 1’deki varsayımlanan yapısal eşitlik modeli test etmek üzere verilere yol (path) analizi uygulanmıştır. Elde edilen ilk modelin ki kare/serbestlik (chi square/degrees of freedom) oranı 472.98/150=3.1522 olarak belirlenmiştir. Programın önerisi ile

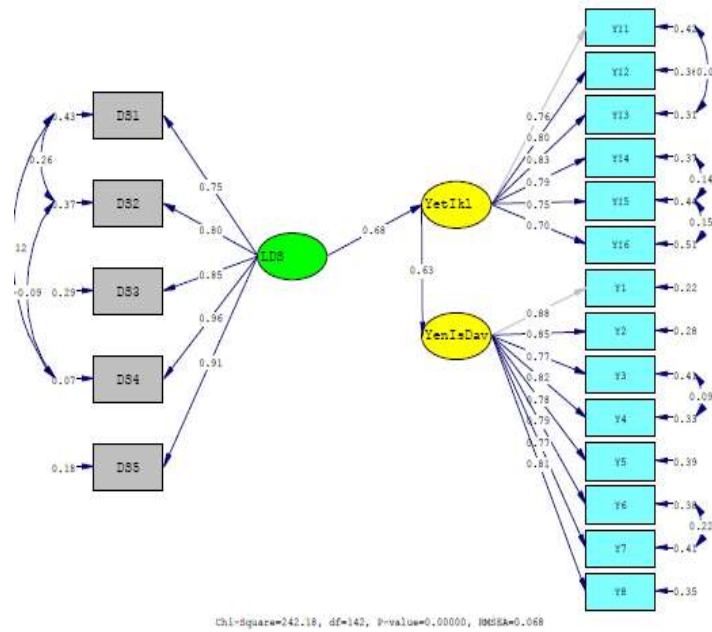
gerçekleştirilen hata modifikasyonları sonrasında son olarak elde edilen 4. modelin ki kare/serbestlik oranı  $259.64/142=1.8285$ 'e düşmüştür. Gerçekleştirilen hata modifikasyonları sonucunda Ki kare/serbestlik oranındaki iyileşmeler Tablo 7.'de gösterilmektedir.

**Tablo 7. Yapısal Eşitlik Modelinin Model İyileştirmeleri Sonucundaki Ki Kare/Serbestlik Dereceleri**

Model	Ki Kare Değeri	Serbestlik Değeri	Ki Kare/Serbestlik Değeri
Model1	472.98	150	3.1522
İyileştirme 1	319.11	147	2.1708
İyileştirme 2	277.16	143	1.9382
İyileştirme 3	259.64	142	1.8285

Gerçekleştirilen üç iyileştirme sonrası elde edilen yapısal eşitlik modeli ve anlamlılık değerleri Grafik 1'de gösterilmektedir. Modeli oluşturan bütün maddelerin değişkenler ile ilgili  $R^2$  değerleri 0.25 değerinin üzerindedir. Değişkenler ile korelasyonları 0.50'nin üzerinde ve bütün T değerlerinin 1.96'dan daha büyük olması, yapısal eşitlik modelinin anlamlı olduğunu göstermektedir.

**Grafik 1. Yapısal Eşitlik Modeli**



Yapısal eşitlik modeli analizi sonucunda elde edilen modelin uyum iyiliği indisleri de kabul edilebilir ve iyi uyum olduğu gözlenmektedir. Tablo 8.'de elde edilen modelinin uyum indisleri gösterilmektedir.

**Tablo 8. Yapısal Eşitlik Modeli Uyum İndisleri**

İndis	Değer	Olmaması Gereken	Sonuç
X <sup>2</sup> /df	259.64/142=1.83	>2	İyi Uyum
NFI	0.96	>0.90	İyi Uyum
NNFI	0.98	>0.90	İyi Uyum
CFI	0.98	>0.90	İyi Uyum
IFI	0.98	>0.90	İyi Uyum
AGFI	0.81	>0.90	Kabul Edilebilir Uyum
GFI	0.86	>0.90	Kabul Edilebilir Uyum
RMSEA	0.068	>0.05	Kabul Edilebilir Uyum
RMR	0.052	>0.05	Kabul Edilebilir Uyum

Bütün bu bilgiler ışığında, liderin destekleyici sesi ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde uzmanlık iklimi tam aracılık rolü üstlenmektedir. **H4** kabul edilmiştir.

### SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, liderin destekleyici sesi ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde algılanan uzmanlık ikliminin rolünü araştırmaktır. Gerçekleştirilen analizler doğrultusunda, liderin destekleyici sesi ile çalışanların yenilikçi iş davranışlarını etkilediği bulgusu yazın ile tutarlıdır. Fakat alanyazında ses ile ilgili çalışmalar, yenilikçi davranışlar ile çalışan sesi arasındaki ilişkiyi (Gambiarotto, Cammazzo, 2010; Ng, Feldman, 2012) değerlendirmektedir. Çalışma özelinde liderin desteği, liderin destekleyici sesi çerçevesinde değerlendirilmekte ve söz konusu desteğin yenilikçi davranışlara etkisi tartışılmaktadır.

Çalışmada elde edilen bir diğer sonuç, liderin destekleyici sesinin, uzmanlık iklimini etkilediğidir. Politika ve uygulamalarıyla ortaya koydukları yönetim anlayışı ile örgütün iklimini şekillendirenler liderler olmaktadır. Bu bağlamda, elde edilen bulgu Nerstad *vd.* (2013) ve Bekiari'nin (2016) çalışmaları ile aynı yöndedir.

Örgüt iklimleri ise çalışanların davranışlarına yol gösterici bir rehber rolündedir. Dolayısıyla, çalışanın yenilikçi değerleri kabul edip bu anlamda bir tutum benimsemesi ve yenilikçi iş davranışları sergilemesi, uzmanlık iklimi ile yakından ilişkilidir. Bu çalışmada, bu doğrultuda elde edilmiş bulgu ile yazın benzer sonuçlara ulaşmıştır (Cerne *vd.*, 2017; Skerlavaj *vd.*, 2017).

Çalışmada son olarak tespit edilen bulgu, destekleyici lider sesinin, uzmanlık iklimi oluşturarak çalışanların yenilikçi davranışlarını geliştirmesidir. Yazındaki bir çok çalışma gibi (Pirola-Merlo *vd.*, 2002; Aarons, Sommerfeld, 2012; Sarros *vd.*, 2008; Si, Wei, 2012; Chen, Hou, 2016) liderlik davranışı ile yenilikçi iş davranışı ilişkisinde örgüt iklimi aracılık rolü oynamaktadır.

Bir örgüt üyesinin örgütteki davranışlarının önemli bir belirleyicisi ise, söz konusu örgütte hangi davranışların doğru ve uygun olduğunu gösteren kurallar, normlar ya da biçimler ile örgüt iklimi ve bu iklimin oluşmasında önemli rolü bulunan yöneticilerdir. Bu bağlamda, bir çalışanın yenilikçi davranışı, yöneticilerin/liderlerin davranışları ile şekillenen örgüt iklimi ile ilişkilidir. Özellikle yenilikçi bir iş davranışı, kendi içinde hataları da barındırmaktadır. Dolayısı ile çalışanlar, söz konusu riskli davranışlarını sergileyebilmek için, kendilerinin bu anlamda desteklenmesine ve sonuç odaklı yerine süreç odaklı değerlendirildiklerine yönelik bir algıya ihtiyaç vardır. Öğrenmeyi, gelişmeyi ve çabayı değerlendiren uzmanlık iklimi algısı da ancak yöneticilerin çalışanları bu anlamda desteklediğini ifade ettikleri söylemler ile ortaya çıkmaktadır.

Analizler sonucu ortaya çıkan bulgular ışığında, yöneticiler proaktif şekilde işyeri koşullarını iyileştirici öneriler ve yeni projeler geliştirmelidir. Örneğin; yöneticiler deneyimlerine dayanarak çalışanlarının gelecekte problem yaşayabileceği iş yapma biçimleri konusunda onlara mentorluk yapabilir. Ek olarak çalışanların iş birliğini artırmak ve empati yeteneklerini geliştirmek amacıyla, rol oynama yöntemi veya yönetim oyunları gibi görev dışı eğitim projelerinden faydalanabilirler. İş yeri barışını artırmak amacıyla ise, çalışanların hep birlikte katılım göstereceği sosyal aktiviteleri destekleyebilir. Kendi kendini yönetebilen takımlar oluşturmak amacıyla, takımlar yöneticileri tarafından yetkilendirilebilirler. Bunun yanı sıra, astlarını önerilerde bulunmaya teşvik etmeli ve astlarının hedeflerine ulaşmaları konusunda tavsiyelerde bulunmalıdırlar. Uygulamacılar (yöneticiler, danışmanlar, eğitmenler) sadece sonuç odaklı performans değerlendirme yöntemi yerine, çabayı önemseyen ve öğrenmeyi dikkate alan süreç odaklı performans değerlendirme yöntemlerini tercih etmelidirler.

Araştırmanın çeşitli kısıtları bulunmaktadır. Araştırma, sadece İzmir ilindeki özel sektör çalışanlarını kapsamaktadır. Ulusal, bölgesel ya da sektörel sonuçlar için diğer görüşlere de ulaşılması gereklidir. İkinci kısıt, araştırma sorularının katılımcılar tarafından dikkatlice okunarak cevaplandırıldığı kabulüdür. Ölçekteki bazı kavramların da (proaktif vb.) farklı algılanabilme olasılığının bir kısıt olabileceği düşünülmektedir. Ayrıca, katılımcılara internet aracılığıyla ulaşılması, söz konusu mecrayı tercih etmeyen veya kullanmayan çalışanlar yüzünden bir diğer kısıt oluşturmaktadır.

Araştırmacılara ise sadece çalışan/ast odaklı ses çalışmalara yoğunlaşmanın yanı sıra, özellikle alt ve orta düzey yöneticilerin seslerini dikkate alarak yeni araştırma

tasarımlarında bulunmaları ve bunları farklı örneklemeler üzerinde sınamaları önerilmektedir. Araştırmanın örnekleminin beyaz yakalı çalışanlar olduğu görülmektedir. Bu noktada, mavi yakalı çalışanları inceleyecek başka bir çalışma yapılabilir. İlerleyen çalışmalarda, diğer liderlik tarzlarının uzmanlık iklimi üzerinden yenilikçi iş davranışlarına etkisi incelenebileceği gibi, liderin destekleyici sesinin uzmanlık iklimi üzerinden diğer önemli sonuç değişkenlere etkileri de (örgütsel bağlılık, performans, iş tatmini vb.) irdelenebilir. Ek olarak, Bekiari (2016) makyevelist özellikleri barındıran izleyicilere göre sonuçların farklılaşabildiğini belirtmektedir. Çalışmadaki değişkenlerle birlikte, çalışanların kişilik özelliklerini de dikkate alan yeni çalışmaların, alana yönelik katkıyı artıracakı düşünölmektedir.

Sonuç olarak, yaratıcı olan ve yenilikçi iş davranışları sergileyen çalışanlar sorunların çözümüne katkı sağlayarak, işletmeler daha başarılı olmasına katkı sağlamaktadır. Bu doğrultuda, yöneticiler yapıcı öneriler geliştirerek ve teşvik ederek çalışanlarının uzmanlık iklimi algılarını geliştirebilir ve yenilikçi iş davranışlarını arttırabilirler.

## NOTLAR

<sup>i</sup> Yapısal eşitlik modellerinin kabul edilmesi için modelin uyum iyiliği istatistikleri kontrol edilmektedir. (Şimşek, 2007: 13-14). Alanyazın incelendiğinde çok sayıda uyum istatistiğinin kontrol edildiği çünkü tek bir uyum istatistiği modelin belli bir yönden değerlendirdiğinden dolayı tek başına yeterli kalmamaktadır (Erkorkmaz vd., 2013: 213). Uyum iyiliği ile ilgili indislerin olması gereken değerler konusunda farklı görüşler mevcuttur (Gefen vd., 2000:49). Fakat ortak görüş CFI, NFI, NNFI, GFI, AGFI, IFI değerleri 1'e doğru yaklaştıkça mükemmel uyum elde edilmektedir (Schumacker, Lomax, 2010: 76). Söz konusu indisler, 0,90 ve üzeri olduğunda iyi uyum olarak kabul edilmektedir (Schumacker, Lomax: 2010: 76) Kabul edilebilir değerler ise özellikle GFI ve AGFI indislerinde 0,80 olmaktadır (Erkorkmaz vd., 2013: 210; Çevik vd., 2018: 255). Bir diğer indis olan Ki kare ve serbestlik derecesi oranının 2 ve altında olması iyi uyumu göstermektedir (Şimşek, 2007: 14). RMSEA ve RMR değerlerinin de 0,05 ve altındaki değerleri alması iyi uyum göstergesidir (Şimşek, 2007: 14; Schumacker, Lomax, 2010: 76).

## KAYNAKÇA

- Aarons, G.A., D.H. Sommerfeld (2012), "Leadership, Innovation Climate, and Attitudes Toward Evidence-Based Practice During A Statewide Implementation", *Journal of the American Academy of Child & Adolescent Psychiatry*, 51(4), 423-431.
- Abrahamsen, F.E., G.C., Roberts, A.M. Pensgaard (2008), "Achievement Goals and Gender Effects on Multidimensional Anxiety in National Elite Sport", *Psychology of Sport and Exercise*, 9(4), 449-464.
- Amabile, T.M. (1988), "A Model of Creativity and Innovation in Organizations", *Research in Organizational Behavior*, 10(1), 123-167.
- Amabile, T., S.S. Gryskiewicz (1987), "Creativity in the R&D Laboratory", *Center for Creative Leadership*.



- Ames, C. (1992), "Classrooms: Goals, Structures, and Student Motivation", *Journal of Educational Psychology*, 84(3), 261-271.
- Ames, C., R. Ames (1984), "Goal Structures and Motivation", *The Elementary School Journal*, 85(1), 39-52.
- Ames, C., J. Archer (1988), "Achievement Goals in the Classroom: Students' Learning Strategies and Motivation Processes", *Journal of Educational Psychology*, 80(3), 260-267.
- Anderson, N., C.K. De Dreu, B.A. Nijstad (2004), "The Routinization of Innovation Research: A Constructively Critical Review of the State-of-the-Science", *Journal of Organizational Behavior*, 25(2), 147-173.
- Bacharach, S.B., P. Bamberger, V. McKinney (2000), "Boundary Management Tactics and Logics of Action: The Case of Peer-Support Providers", *Administrative Science Quarterly*, 45(4), 704-736.
- Baer, M., M. Frese (2003), "Innovation is not Enough: Climates for Initiative and Psychological Safety, Process Innovations, and Firm Performance", *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 24(1), 45-68.
- Baron, R.M., D.A. Kenny (1986), "The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Bekiari, A. (2016), "Insights into Instructors' Verbal Aggressiveness and Students' Machiavellianism Through Leadership Style and Motivational Climate", *European Scientific Journal*, 12(25), 90-110.
- Beugré, C.D. (2010), "Brain and Human Behavior in Organizations: A Field Of Neuro-Organizational Behavior", *Neuroeconomics and The Firm*, 289-301, Ed. Stanton A. A., Day, M., Welpel M.I. Edward Elgar Publishing: Massachusetts.
- Bysted, R., J.R. Hansen (2015), "Comparing Public and Private Sector Employees' Innovative Behaviour: Understanding the Role of Job and Organizational Characteristics, Job Types, and Subsectors", *Public Management Review*, 17(5), 698-717.
- Černe, M., T. Hernaus, A. Dysvik, M. Škerlavaj (2017), "The Role of Multilevel Synergistic Interplay among Team Mastery Climate, Knowledge Hiding, and Job Characteristics in Stimulating Innovative Work Behavior", *Human Resource Management Journal*, 27(2), 281-299.
- Černe, M., C.G. Nerstad, A. Dysvik, M. Škerlavaj (2014), "What Goes Around Comes Around: Knowledge Hiding, Perceived Motivational Climate, and Creativity", *Academy of Management Journal*, 57(1), 172-192.
- Chen, A.S.Y., Y.H. Hou (2016), "The Effects of Ethical Leadership, Voice Behavior and Climates For Innovation on Creativity: A Moderated Mediation Examination", *The Leadership Quarterly*, 27(1), 1-13.
- Cheung, H.K. (2014), "How Should We Speak: Comparing Effectiveness of Promotive and Prohibitive Voices", *Undergraduate Journal of Psychology*, 27(1), Erişim Adresi: <https://journals.uncc.edu/ujop/article/view/274> (Erişim Tarihi: 15.02.2019).

- Çevik, H., K.Y., Şimşek, A.O., Mercanoğlu, A. Bayram (2018), “Spor Etkinlik Kişiliği Ölçeğinin Geçerlik ve Güvenirliği”, *SPORMETRE Beden Eğitimi ve Spor Bilimleri Dergisi*, 16(2), 245- 258.
- De Jong, J.P., D.N. Den Hartog (2007), “How Leaders Influence Employees' Innovative Behaviour”, *European Journal of Innovation Management*, 10(1), 41-64.
- De Jong, J., D. Den Hartog (2010), “Measuring Innovative Work Behaviour”, *Creativity and Innovation Management*, 19(1), 23-36.
- De Jong, J., S. Wennekers (2008), “*Conceptualizing Entrepreneurial Employee Behaviour*”, EIM-SCALES (Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs)”, <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.460.5106&rep=rep1&type=pdf> (Erişim Tarihi: 15.02.2019).
- Dieterly, D.L., B. Schneider (1972), *The Effect of Organizational Environment on Perceived Power and Climate: A Laboratory Study*, <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED069960.pdf> (Erişim Tarihi: 02.08.2019).
- Eisenberger, R., R. Huntington, S. Hutchison, D. Sowa (1986), “Perceived Organizational Support”, *Journal of Applied Psychology*, 71(3), 500-507.
- Ekvall, G. (1996), “Organizational Climate for Creativity and Innovation”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(1), 105-123.
- Ellonen, R., K. Blomqvist, K. Puumalainen (2008), “The Role of Trust in Organisational Innovativeness”, *European Journal of Innovation Management*, 11(2), 160-181.
- Erkorkmaz, Ü., İ. Etikan, O. Demir, K., Özdamar, S.Y. Sanisoğlu (2013), “Doğrulayıcı Faktör Analizi ve Uyum İndeksleri”, *Türkiye Klinikleri Journal of Medical Sciences*, 33(1), 210-223.
- Gambarotto, F., A. Cammazzo (2010), “Dreams of Silence: Employee Voice and Innovation in a Public Sector Community of Practice”, *Innovation*, 12(2), 166-179
- Gefen, D., D. Straub, M.C. Boudreau (2000), “Structural Equation Modeling and Regression: Guidelines for Research Practice”, *Communications of the Association for Information Systems*, 4(7), 1-77.
- Gisbert-Lopez, M.C., A.J. Verdu-Jover, J.M. Gomez-Gras (2014), “The Moderating Effect of Relationship Conflict on the Creative Climate–Innovation Association: The Case of Traditional Sectors in Spain”, *The International Journal of Human Resource Management*, 25(1), 47-67.
- Hartmann, A. (2006), “The Role of Organizational Culture in Motivating Innovative Behaviour in Construction Firms”, *Construction innovation*, 6(3), 159-172.
- Hirschman, A.O. (1970), *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hughes, M., R.E. Morgan (2007), “Deconstructing the Relationship between Entrepreneurial Orientation and Business Performance at the Embryonic Stage of Firm Growth”, *Industrial Marketing Management*, 36(5), 651-661..
- İşçi S., E. Çakmak, E. Karadağ (2015), *The Effect of Leadership on Organizational Climate*. In: Karadağ E. (Ed.) *Leadership and Organizational Outcomes*. Springer, Cham

- Janssen, O. (2000), "Job Demands, Perceptions of Effort Reward Fairness and Innovative Work Behaviour", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 73(3), 287-302.
- Janssen, O. (2005), "The Joint Impact of Perceived Influence and Supervisor Supportiveness on Employee Innovative Behaviour", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 78(4), 573-579.
- Kanten, P., F.E. Ulker (2012), "A Relational Approach among Perceived Organizational Support, Proactive Personality and Voice Behaviour", *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 62, 1016-1022.
- Khalili, A. (2016), "Linking Transformational Leadership, Creativity, Innovation, and Innovation-Supportive Climate", *Management Decision*, 54(9), 2277-2293.
- Knol, J., R. Van Linge (2009), "Innovative Behaviour: The Effect of Structural and Psychological Empowerment on Nurses", *Journal of Advanced Nursing*, 65(2), 359-370.
- Kozlowski, S.W., M.L. Doherty (1989), "Integration of Climate and Leadership: Examination of a Neglected Issue", *Journal of Applied Psychology*, 74(4), 546-553
- Kuratko D.F., R.M. Hodgetts (1988), *Entrepreneurship*. Orlando: The Dreyden Pres.
- Liang, J., C.I. Farh, J.L. Farh (2012), "Psychological Antecedents of Promotive and Prohibitive Voice: A Two-Wave Examination", *Academy of Management Journal*, 55(1), 71-92.
- Louis, K.S., J.M. Holdsworth, M.S. Anderson, E.G. Campbell (2007), "Becoming a Scientist: The Effects of Work-Group Size and Organizational Climate", *The Journal of Higher Education*, 78(3), 311-336.
- Maehr, M.L., A. Zusho (2009), "Achievement Goal Theory", *Handbook of Motivation at School*, 77-104.
- Maynes, T.D., P.M. Podsakoff (2014), "Speaking More Broadly: An Examination of the Nature, Antecedents, and Consequences of an Expanded Set of Employee Voice Behaviors", *Journal of Applied Psychology*, 99(1), 87-112.
- Morrison, E.W. (2011), "Employee Voice Behavior: Integration and Directions for Future Research", *Academy of Management Annals*, 5(1), 373-412.
- Mumford, M.D. (2000), "Managing Creative People: Strategies and Tactics for Innovation", *Human Resource Management Review*, 10(3), 313-351.
- Nerstad, C.G.L., G.C., Roberts, A.M. Richardsen (2013), "Achieving Success at Work: Development and Validation of The Motivational Climate at Work Questionnaire (MCWQ)", *Journal of Applied Social Psychology*, 43: 11, 2231-2250.
- Ng, T.W., D.C. Feldman (2012), "Employee Voice Behavior: A Meta-Analytic Test of The Conservation of Resources Framework", *Journal of Organizational Behavior*, 33(2), 216-234.
- Nicholls, J.G. (1979), "Development of Perception of Own Attainment and Causal Attributions for Success and Failure in Reading", *Journal of Educational Psychology*, 71(1), 94-99.
- Nicholls, J.G. (1984), "Achievement Motivation: Conceptions of Ability, Subjective Experience, Task Choice, and Performance", *Psychological Review*, 91, 328-346.
- Ntoumanis, N., S.J. Biddle (1999), "A Review of Motivational Climate in Physical Activity", *Journal of Sports Sciences*, 17(8), 643-665.

- Nunnally, J.C. (1978), “*Psychometric Theory*”, (Second ed.), New York: McGraw-Hill.
- Parzefall, M.R., H. Seeck, A. Leppänen (2008), “Employee Innovativeness in Organizations: A Review of the Antecedents”, *Finnish Journal of Business Economics*, 2(08), 165-182.
- Pirola-Merlo, A., C. Härtel, L. Mann, G. Hirst (2002), “How Leaders Influence the Impact of Affective Events on Team Climate and Performance in R&D Teams”, *The Leadership Quarterly*, 13(5), 561-581.
- Ramamoorthy, N., P.C. Flood, T. Slattery, R. Sardesai (2005), “Determinants of Innovative Work Behaviour: Development and Test of an Integrated Model”, *Creativity and Innovation Management*, 14(2), 142-150.
- Roberts, G.C. (2012), *Motivation and Achievement Goals: After 25 Years, Where Are We, Where Are We Going?*  
<https://digitalisdsp.uc.pt/jspui/bitstream/10316.2/32262/1/16%20sport%20and%20education%20tribute.pdf?ln=en> (Erişim Tarihi:05.04.2019).
- Sanders, K., M. Moorkamp, N. Torka, S. Groeneveld, C. Groeneveld (2010), “How to Support Innovative Behaviour? The Role of LMX and Satisfaction with HR Practices”, *Technology and Investment*, 1(01), 59-68.
- Sarros, J.C., B.K. Cooper, J.C. Santora (2008), “Building a Climate for Innovation through Transformational Leadership and Organizational Culture”, *Journal of Leadership & Organizational Studies*, 15(2), 145-158.
- Sawang, S. (2010), “Moderation or Mediation? An Examination of the Role Perceived Managerial Support Has on Job Satisfaction and Psychological Strain”, *Current Psychology*, 29(3), 247-256.
- Schein, E.H. (2004), “*Organizational Culture and Leadership*” (Third Edition). New Jersey: John Wiley & Sons.
- Schneider, B. (1981), “*Work Climates. An Interactionist Perspective.*”  
<https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a100414.pdf> (Erişim Tarihi: 04.07.2019).
- Schneider, B. (1982), “*Interactional Psychology and Organizational Behavior.*”  
<https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a113432.pdf> (Erişim Tarihi: 04.07.2019).
- Schumacker R.E., R.G. Lomax (2010), “*A Beginner’s Guide to Structural Equation Modeling*”, 3rd Edition, New York: Taylor and Francis Group.
- Scott, S.G., R.A. Bruce (1994), “Determinants of Innovative Behavior: A Path Model of Individual Innovation in the Workplace”, *Academy of Management Journal*, 37(3), 580-607.
- Sezgin, O.B. (2015), “*Algılanan Örgütsel Destek İle İçgirişimci Davranışı İlişkisinde Örgütsel Güvenin Rolü*”, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir.
- Si, S., F. Wei (2012), “Transformational and Transactional Leaderships, Empowerment Climate, and Innovation Performance: A Multilevel Analysis in the Chinese Context”, *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 21(2), 299-320.

- Skerlavaj, M., M. Černe, A. Dysvik, C.G., Nerstad, C. Su, (2017), “Riding Two Horses at Once: The Combined Roles of Mastery and Performance Climates in Implementing Creative Ideas”, *European Management Review*.  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/emre.12151> (Erişim Tarihi: 05.04.2019).
- Solmon, M.A. (1996), “Impact of Motivational Climate on Students' Behaviors and Perceptions in a Physical Education Setting”, *Journal of Educational Psychology*, 88(4), 731-738.
- Stull, M. (2005), “Intrapreneurship in Nonprofit Organizations Examining The Factors that Facilitate Entrepreneurial Behaviour among Employees”, Erişim Adresi [https://www.researchgate.net/profile/Mike\\_Stull/publication/228383477\\_Intrapreneurship\\_in\\_nonprofit\\_organizations\\_Examining\\_the\\_factors\\_that\\_facilitate\\_entrepreneurial\\_behavior\\_among\\_employees/links/00b4952d465f9dc171000000.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Mike_Stull/publication/228383477_Intrapreneurship_in_nonprofit_organizations_Examining_the_factors_that_facilitate_entrepreneurial_behavior_among_employees/links/00b4952d465f9dc171000000.pdf). (Erişim Tarihi: 05.04.2019).
- Şimşek, Ö.F. (2007), “Yapısal Eşitlik Modellemesine Giriş”, Ankara: Ekinoks Eğitim Danışmanlık.
- Van de Ven, A.H. (1986), “Central Problems in the Management of Innovation”, *Management Science*, 32(5), 590-607.
- Van Dyne, L.V., S. Ang, I.C. Botero (2003), “Conceptualizing Employee Silence and Employee Voice as Multidimensional Constructs”, *Journal of Management Studies*, 40(6), 1359-1392.
- Van Dyne, L., J.A. LePine (1998), “Helping and Voice Extra-Role Behaviors: Evidence of Construct and Predictive Validity”, *Academy of Management Journal*, 41(1), 108-119.
- Wimbush, J.C., J.M. Shepard (1994), “Toward an Understanding of Ethical Climate: Its Relationship to Ethical Behavior and Supervisory Influence”, *Journal of Business Ethics*, 13(8), 637-647.
- Zhou, J., J.M. George (2001), “When Job Dissatisfaction Leads to Creativity: Encouraging the Expression of Voice”, *Academy of Management Journal*, 44(4), 682-696.

# AİLELERİN KONUT VE ÇEVRESEL KALİTE MEMNUNİYETİNE ETKİ EDEN FAKTÖRLERİN İNCELENMESİ

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 585-608

## Bengü ŞEKEROĞLU

Öğr.Gör., Muş Alpaslan Üniversitesi  
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu  
b.sekeroglu@alparslan.edu.tr

## Hülya ÖZTOP

Prof.Dr., Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Aile ve Tüketici Bilimleri Bölümü  
hoztop@hacettepe.edu.tr

*Bu çalışma, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Aile ve Tüketici Bilimleri Anabilim Dalı tarafından 12.12.2016 tarihinde kabul edilen "Ailelerin Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyetine Etki Eden Faktörlerin İncelenmesi" isimli yüksek lisans tezinden türetilmiştir.*

**Ö**z: Bu araştırma; ailelerin konut ve çevresine ilişkin özelliklerden duydukları memnuniyet düzeyinin belirlenmesi, konut ve çevresine ilişkin memnuniyetlerine etki eden faktörlerin incelenmesi ve gelecekte planlanacak konutlara ilişkin memnuniyetin artırılması için ilgili kurum ve kuruluşlara geçerli önerilerde bulunmak amacıyla planlanmış ve yürütülmüştür. Araştırmanın örneklemini çalışmaya katılmayı gönüllü olarak kabul eden ve tabakalı örneklem yöntemi ile seçilen 420 birey oluşmaktadır. Çalışmada konut ve çevresine ilişkin memnuniyeti ölçmek için araştırmacı tarafından geliştirilen "Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği" kullanılmıştır. Ölçek fiziksel memnuniyet, çevresel memnuniyet ve erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutlarından oluşmaktadır. Fiziksel memnuniyet alt boyutunda en önemli değişkenin "mutfağın büyüklüğü", çevresel memnuniyet alt boyutunda "yangın yönetmeliğine uygunluk" ve erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda en önemli değişkenin "sağlık olanaklarına yakınlık durumu" olduğu saptanmıştır. Bununla birlikte gelir durumu ile fiziksel memnuniyet, çocuk sahibi olma ile erişilebilirlik memnuniyeti arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu, konut büyüklüğü ile fiziksel, çevresel ve erişilebilirlik memnuniyeti arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir.

**Anahtar Sözcükler:** Konut, konut memnuniyeti, konut ve çevresel kalite memnuniyeti.

# IMPACT ON FAMILIES HOUSING AND ENVIRONMENTAL QUALITY SATISFACTION INVESTIGATION OF AFFECTING FACTORS

Hacettepe University  
Journal of Economics and  
Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 585-608

## Bengü ŞEKEROĞLU

Lecturer, Muş Alpaslan University  
Sosyal Bilimler Meslek Yüksekokulu  
b.sekeroglu@alparslan.edu.tr

## Hülya ÖZTOP

Prof.Dr., Hacettepe University  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
The Department of Family and Consumer  
Sciences  
hoztop@hacettepe.edu.tr

*This study is derived from the master's thesis  
titled "Impact on Families Housing and  
Environmental Quality Satisfaction  
Investigation of Affecting Factors" accepted  
by Hacettepe University Institute of Social  
Sciences Department of Family and Consumer  
Sciences on 12.12.2016*

**A**bstract: This research was carried out to determine the satisfaction level of the families with respect to the properties of the house and the environment to examine the factors affecting their satisfaction with the house and the environment and to make valid recommendations to the relevant institutions and organizations to increase the satisfaction of the houses to be planned in the future. The sample of the study consists of 420 individuals who voluntarily agreed to participate in the study and were selected by stratified sampling method. In this study, Housing and Environmental Quality Satisfaction Scale developed by the researcher was used to measure the satisfaction of the house and its environment. The scale consists of physical satisfaction, environmental satisfaction and accessibility satisfaction sub-dimensions. The most important variable in the physical satisfaction subdimension was the size of the kitchen, compliance with fire regulations unda in the environmental satisfaction sub-dimension, and proximity to health facilities was the most important variable in the accessibility satisfaction sub-dimension. However it was found that the average difference between income status and physical satisfaction, having children and accessibility satisfaction was statistically significant, and the average difference between housing size, physical, environmental, accessibility satisfaction was statistically significant.

**Keywords:** Housing, housing satisfaction, housing and environmental quality satisfaction.





## GİRİŞ

İnsanlığın varoluşundan bu yana en temel ihtiyaçlarından biri barınmadır. Konut ise bu gereksinmeyi karşılayan temel yapı türü olarak, bireylerin gündelik yaşamdaki sığınağı, sosyo-ekonomik yapıdaki statüsü ve yaşadıkları çevreyle olan duygusal ilişkilerinin yaşandığı bir yerdir. Tüm dünyada ve özellikle ülkemizde değişen yaşam koşulları, kentlerde yaşayan ailelerin yapısında meydana gelen değişim yaşam biçimlerini etkilemekte, ailelerin kullandıkları konuta ve konut çevresine ilişkin beklentilerini değiştirerek, bireylerin konuta verdikleri önemin artmasına neden olmaktadır (Francescato, 1998; Gülmez, 2007; Öncü, 1999). Günümüzde toplumun değişik sosyo-ekonomik katmanlarına, ailelerin yaşam döngüsündeki değişimlere, ailenin yapısına ve ihtiyaçlarına hitap edebilecek konutların tasarlanması ve yapılması, tasarım aşamasına konut kullanıcılarının katılımlarının sağlanması, konut ve çevresinden duyulan memnuniyeti etkileyen faktörlerin tespit edilerek dikkate alınması artık zorunluluk haline gelmiştir (Gülmez, 2007).

Bireylerin ve ailelerin fiziksel, psikolojik ve sosyo-ekonomik refahları için gereksinim duydukları hizmetleri ve kolaylıkları sağlayan fiziksel yapı olarak konut, farklı disiplinler açısından tanımlanan çok boyutlu ve kompleks sistemler bütünüdür (İmamoğlu, İmamoğlu, 1996; Tekeli, 2010; Arpacı, 2011). Artık günümüzde barınak olmaktan çok öte anlamlar taşıyan konut; bireysel ve sosyal bakımdan işlevleri olan, aileler ve bireyler açısından mahremiyetin sağlandığı yer olarak da ifade edilmektedir. Konut, içinde bulunduğu toplumsal çevrenin özelliklerini, konutu kullanan ailelerin ve bireylerin yaşam biçimini, davranış kurallarını, çevresel tercih ve sosyal statülerini yansıtır. Dolayısıyla konut, sadece barınma ihtiyacını karşılayan bir yapı değil toplumsal, sosyal, ekonomik birçok alanla ilişkilidir. Bu nedenle genel olarak konutun barınak olması, üretilen mal olması, tüketim malı olması, yatırım malı olması, kültürel göstergelerden biri olması, toplumsal ilişkilerde araç olması, güvence sağlaması gibi işlevleri bulunmaktadır (Tekeli, 1991).

Konut çevresi hem konutu hem toplumsal çevreyi kapsayan bir kavramdır. Konut çevresi; konutun iç tasarımından, konut içi donatılardan başlayarak konutu sarmalayan komşuluk, kent çevresi, coğrafi bölge, ülke ve bunların tümünü kapsayan sosyal bir yapıdır. Aynı zamanda kültür örüntüsüyle de bir bütün oluşturmaktadır. Konut çevresi ve bireylerin ilişkileri sürekli bir etkileşim içinde bulunmaktadır (Türkoğlu, 1993; Tiftik, 1995).

Yapılan pek çok çalışmada konut çevresinde bulunan imkanların ve konut çevresinin güzel olarak algılanmasının konut memnuniyetini etkilediği görülmüştür. Konut ve konut çevresinin fiziksel özellikleri yaşam kalitesinin önemli göstergelerinden biri olarak kabul edilmektedir. Çevresi iyi düzenlenmiş bir konut hem yaşam kalitesini

artırmakta hem de ailelerin komşuluk ilişkileri açısından etkileşim halinde olmalarına ve bu sayede toplumsal bütünleşme sağlanmalarına da olanak sunmaktadır (Amerigo, Aragones, 1997; Kellekci, 2005; Berköz, 2008; James, 2008; Bayraktar, Girgin, 2010).

Konut çevresinin kalitesi, o çevrede yaşayan konut kullanıcılarının memnuniyetlerine bakılarak değerlendirilebilir. Fakat bir yerin veya çevrenin kalitesinin veya memnuniyetin tek bir ölçüyle belirlenmesi mümkün değildir. Bu ancak yerleşim yerine ait pek çok niteliğin ölçülmesi ile mümkün olmaktadır. Çevresel kalite, çevrenin çok çeşitli özelliklerini kapsamakla birlikte; çevre kalitesinin en önemli göstergesi konut çevresini kullananların yaşam biçimleri, beklentileri ve ihtiyaçlarına cevap vermesi olarak kabul edilmektedir. Bu nedenle kent planının yapılması ve uygulanmasında çevresel kalite kriterlerinin dikkate alınması ve ailelerin konut çevresine ilişkin beklentilerinin yerine getirilmesi gerekmektedir (Türkoğlu, 1993; Häußermann, Siebel, 2000; Marans, 2003).

Konut memnuniyeti bireylerin konut ve çevresi için hissettikleri ile yaşadıkları çevreyle ne oranda iç içe olduklarını göstererek çevreye olan bakış açılarını yansıtmaktadır (Francescato, 1998; Ogu, 2002). Son yıllarda konut ve konut çevresine ilişkin yapılan memnuniyet araştırmaları incelendiğinde ailelerin yaş, cinsiyet (Varady, Preiser, 1998; Varady *vd.*, 2001; Baker, 2003), medeni durum (Baker, 2003), aile büyüklüğü, çocuk sayısı ve çocukların yaşları (Lawrence, 1987), sosyoekonomik durum (gelir, eğitim, meslek vb.) (Lawrence, 1987; Baker, 2003), konutta oturma süresi (Theodori, 2001), konuta sahip olma durumu (Lu, 1999), aile yapısı ve yaşam dönemi gibi bireysel özelliklerinin konut memnuniyetinin oluşmasında belirleyici olduğu saptanmıştır (Baker, 2003; Lu, 1999).

Konutun fiziksel özelliklerinden konut memnuniyetini etkileyen ve çalışmalarda öne çıkan faktörler; konut alanlarının yeterliliği ve kullanılabilirliği (Loo, 1986; Lu, 1999; Türkoğlu, 1997), konut büyüklüğü ve oda sayısı (Clark, Onaka, 1983, Özgür, 2009), konut tipi (Tognoli, 1987), aydınlatma ve havalandırma, yalıtım ve ısınma durumudur (Hasan ve diğerleri, 2005). Mutfak, depo alanları, mutfaktaki çalışma alanlarının uygunluğu, dolapların boyutları da aileler için önemli konut özelliklerindedir (Hazer-Bilgin, 1995; Yıldırım *vd.*, 2007). Konut memnuniyeti kişiden kişiye farklılık göstermesine rağmen, mevcut konut ve istenilen konut arasındaki uyumsuzluktan oluşan memnuniyetsizliğin temelinde de genel anlamda ortak nedenler bulunmaktadır (Lu, 1999).

Konut ve çevresel kalite memnuniyetinde, çeşitli faaliyet alanlarına (alışveriş merkezleri, rekreasyon alanları, kent merkezine ve bireylerin iş yerlerine v.b.) erişimin birey ve ailelerin konut ve çevresinden duydukları memnuniyette önemli bir faktör olduğu belirtilmektedir (Braubach, 2007). Erişilebilirlik, bireylerin buldukları çevre

içerisinde çeşitli hizmetlere, faaliyetlere ve gidilecek yerlere ulaşabilme yeteneğidir (Özgür, 2009). Konut ve çevresinin memnuniyetini ölçmede etkisi olan faktörler arasında sağlık tesisi ve olanaklarına, toplu taşıma noktalarına erişilebilirlik de bulunmaktadır (Loo, 1986; Bender, vd. 1997).

Yaşanılan konut ve çevresinin güvenli olması ve kişilerin kendilerini ve ailelerini güvende hissetmesi, konutun bireylerin mahremiyetini sağlaması, konut kullanıcılarının huzurlu olmasını sağlayarak memnuniyeti de artırmaktadır (Baker, 2003). Ayrıca sosyal donatının yeterliliği ve bunlardan faydalanan kişiler arasında kurulabilecek sosyal ilişkiler, sosyal bütünleşmenin sağlanması, konut çevresindeki komşuluk ve komşuluk bağlarının konut memnuniyetinde etkili olabildiği belirtilmektedir (Amerigo, Aragonés, 1990; Türkoğlu, 1997; Fernandez, vd. 2003).

Konut sektörünün pek çok alt sektörü içermesi, konut üretimi aşamasında ülke ve aile ekonomisi açısından tüm kaynakların verimli ve etkin bir şekilde kullanılmasını gerektirmektedir. Bu öncelikle aile yapısının, bireylerin ihtiyaç ve beklentilerinin dikkate alınarak, konutun çevresiyle birlikte tasarlanması, tasarım aşamasında konut kullanıcılarının görüşlerinin de dikkate alınması oldukça önem taşımaktadır. Bu nedenle bu araştırma ailelerin; konut ve çevresinden duydukları memnuniyet düzeylerinin belirlenmesi, konut ve çevresel kalite memnuniyetlerine etki eden faktörlerin incelenmesi, gelecekte planlanacak konutlara ilişkin memnuniyetin artırılması için ilgili kurum ve kuruluşlara geçerli önerilerde bulunmak amacıyla planlanmış ve yürütülmüştür.

## 1. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

Araştırma bölgesi olarak; Ankara ili, Çankaya İlçesine bağlı Yaşamkent mahallesi alınmıştır. Ankara, TÜİK konut satış istatistiklerine göre, ülke genelinde konut satışlarında ikinci sırada yer almaktadır. Kamu ve özel kesimdeki yatırımlar kente göçü hızlandırmış ve Ankara'daki nitelikli konut ihtiyacını artırmıştır. Ankara'da konut sektörü açısından en yoğun yapılaşma bölgesi Ankara'nın güneybatısı yani Eskişehir yoludur. Eskişehir yolunun en önemli özelliklerinden biri topoğrafik yapı olarak uygun ve nitelikli bir yapılaşmaya elverişli olmasıdır (Yıldırım, 2012).

Araştırmanın evrenini Ankara İli, Çankaya İlçesi, Yaşamkent Mahallesi ikamet eden aileler oluşturmaktadır. Araştırmanın örneklemini ise araştırmaya katılmayı gönüllü olarak kabul eden ve tabakalı örnekleme yöntemi ile seçilen 420 birey oluşturmaktadır. Yaşamkent mahallesinde bulunan konutların sayısı, konutların bulunduğu sokak ve caddelerin numaraları TÜİK'den istenmiştir. İstenilen veriler TÜİK tarafından T.C. İçişleri Bakanlığı Nüfus Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü Ulusal Adres Veri tabanından alınmıştır. Elde edilen verilere göre; sokak ve caddeler, müstakil

konutların yoğun olduğu yerler ve apartmanların yoğun olduğu yerler dikkate alınarak 2 tabakaya ayrılmıştır. Tabakalı örnekleme yöntemi temsil yeteneğini artırmak ve olası örnekleme hatasını azaltmak amacıyla kullanılmıştır. Toplumu homojen alt gruplar şeklinde organize ederek ve uygun sayıda eleman seçmeye olanak verdiği için bu yöntem, rastgele örnekleme yöntemine göre, belirli sayıdaki değişkeni daha fazla temsil etmektedir (Babbie, 1989). İlk aşamada 1. ve 2. tabakada bulunan sokak ve caddeler büyüklüğe orantılı olasılıklı seçim (BOOS) yöntemi ile belirlenmiştir. Bu yöntem kümelemeli örneklemin, birçok büyük ölçekli inceleme araştırmalarında örnekleme seçimi için kullanılan daha gelişmiş bir şeklidir. Bu yöntemle belirli bir heterojenlik yakalanarak hata payı azaltılabilir (Babbie, 1989). İkinci aşamada büyüklüğe orantılı olasılıklı seçim (BOOS) ile konutlar seçilmiş, sokak ve caddelerde görüşülecek konut sayısı orantılı bir şekilde sokak ve caddelere dağıtılmıştır. Ailelerle görüşüleceği için cevapsızlık oranı olarak 1,1 alınarak n= 420 olarak belirlenmiştir.

### 1.1. Veri Toplama Yöntem ve Araçları

Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyeti Ölçeğinin geliştirilmesi sürecinde öncelikle denemelik madde havuzu oluşturulmuştur. Bu amaçla literatürde konut memnuniyeti üzerine yapılan çalışmalar incelenmiştir (Akarsu, 1999; Songur, 2001; Kellekci, 2005; Mohit, Azim, 2012; Kalelioğlu, 2013; Kwon, Beamish, 2013). Bu incelemelerin ardından 69 maddelik havuz oluşturulmuştur. Yazılan maddelerin dil ve anlam özellikleri, alanında uzman kişiler tarafından incelenmiştir. Denemelik madde havuzunda yer alan sorularla pilot çalışma gerçekleştirilmiştir. Pilot çalışma 150 kişi ile gerçekleştirilmiştir. Ölçekte 5’li Likert tipi derecelendirme kullanılmıştır. “Çok Memnunum (4)”, “Memnunum (3)”, “Ne Memnunum Ne Memnun Değilim (2)”, “Memnun Değilim (1)” ve “Hiç Memnun Değilim (0)”. Denemelik madde havuzunda yer alan soruların hepsi aynı yönlü ifadelerden oluşmaktadır.

Ölçeğin faktör yapısını belirlemek amacıyla Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA), yapı geçerliliğini test etmek için ise Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır. Kaiser-Meyer-Olkin test sonucuna göre örnekleme hacminin yeterli olduğu (KMO=0,887), Bartlett küresellik test sonucuna göre de AFA’nın uygulanabilirliğine karar verilmiştir ( $p=0,000<0.05$ ). AFA’da faktör yük değeri için alt kesim noktası 0.40 olarak belirlenmiştir. Herhangi bir maddenin faktör yükü, o maddedeki toplam değişiminin ne kadarının açıklanıp açıklanmadığını veya ilgili maddenin faktörün varyans açıklama gücüne olan katkısını göstermektedir. Faktör yük değeri 0,40’ın altında olan maddeler ölçekten çıkarılmıştır. İlgili çıkarma işlemleri yapıldıktan sonra ölçek 23 maddeye düşürülmüştür. 23 maddelik ölçeğe tekrar açıklayıcı faktör analizi (AFA) uygulanmıştır. AFA sonuçlarına göre öz değeri 1’den büyük olan 3 faktör elde edilmiştir. Birinci faktör grubu fiziksel memnuniyettir ve 11 maddeden oluşmaktadır. Bu faktörün varyans açıklama oranı %45,23 olarak elde edilmiştir. İkinci faktör grubu

erişilebilirlik memnuniyetidir ve 5 maddeden oluşmaktadır. İkinci faktörün varyans açıklama oranı %15,99'tür. Üçüncü faktör grubu ise çevresel memnuniyettir ve 7 maddeden oluşmaktadır. Bu faktörün varyans açıklama oranı ise %10,28 olarak elde edilmiş olup üç faktörün birlikte varyans açıklama oranı ise %71,50 olarak elde edilmiştir. Maddelerin korelasyon değerlerinin 0,72 ile 0,88 arasında değiştiği görülmektedir. Faktörlerde yer alan maddelerin yüksek madde-test korelasyon değerlerine sahip oldukları görülmektedir. Elde edilen sonuçlara göre ki-kare değeri 7349,38 ve  $p=0,00<0,05$  olarak elde edilmiş olup AFA'da elde edilen faktör yapısının geçerli olduğunu göstermektedir. Uyum iyiliği indeksi (*Goodness of Fit Index*) 40 değeri ise 0,85, RMSEA (*Root Mean Square Error of Approximation*) 0,124 olarak elde edilmiş olup iyi uyumu göstermektedir.

Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyeti Ölçeğinin güvenilirliğini belirlemek amacıyla Güvenirlik Analizi yapılmış ve Cronbach's Alpha değerinden yararlanılmıştır. Alt boyutların güvenilirlik katsayıları 0,918 ile 0,952 arasında değişmekte olup genel ölçek için güvenilirlik katsayısı 0,953 olarak elde edilmiştir. Güvenirlik analizi sonucuna göre ölçeğin yüksek güvenirlkte olduğu söylenebilir. Elde edilen sonuçlar doğrultusunda Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyeti Ölçeği'nin güvenilir ve geçerli bir ölçek olduğu sonucuna varılmıştır.

## 1.2. Anket Formunun Hazırlanması

Bireylerin konut ve çevresine ilişkin memnuniyetlerini ölçmek için oluşturulan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Anket formunun ilk bölümü kişisel bilgilerden, ikinci bölümü konutun çevresindeki komşuluk ilişkileri ile konutun genel olarak fiziksel ve çevresel özellikleri sorularından, üçüncü bölümü ise ailelerin konutun çeşitli fiziksel ve çevresel özelliklerinden duydukları memnuniyeti ölçmek amacıyla araştırmacılar tarafından geliştirilen "Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyeti Ölçeğinden" oluşmaktadır.

## 1.3. Verilerin Değerlendirilmesi ve Analizi

Verilerin analizi SPSS 20 ve Lisrel 8.7 paket programları kullanılarak gerçekleştirilmiştir. Ölçeğin faktör yapısını belirlemek amacıyla Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA), yapı geçerliliğini test etmek için ise Doğrulayıcı Faktör Analizi (DFA) kullanılmıştır. Kaiser-Meyer-Olkin test sonucuna göre örneklem hacminin yeterli olduğu, Bartlett küresellik test sonucuna göre de AFA'nın uygulanabilirliğine karar verilmiştir. DFA'da amaç, AFA'da belirlenen faktör yapısının doğruluğunun test edilmesidir. AFA'da belirlenen 3 faktörlü yapı birinci düzey DFA ile analiz edilmiştir. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyeti Ölçeğinin güvenilirliğini belirlemek amacıyla Güvenirlik Analizi yapılmış ve Cronbach's Alpha değerinden yararlanılmıştır. Ayrıca,

çoklu karşılaştırma için “eşit örneklem sayısı” gerektirmeyen Bonferroni metodu da kullanılmıştır. Verilerin normalliği Kolmogorow-Smirnov testi ile incelenmiştir. Normallik varsayımının sağlandığı durumlarda bağımsız iki grubun karşılaştırılmasında t testi, ikiden çok grubun karşılaştırılmasında ise varyans analizi (ANOVA) kullanılmıştır.

## 2. BULGULAR

### 2.1. Katılımcılar Hakkındaki Genel Bilgiler

Katılımcıların sosyo-ekonomik ve demografik özelliklerine göre dağılımları Tablo 1.’de gösterilmiştir. Tablo 1. incelendiğinde; aileyi temsilen araştırma kapsamına alınan katılımcıların %51,7’si kadın, %48,3’ü erkektir. Katılımcılar arasında %43,6 ile 36-50 yaş aralığında olanlar ilk sırada yer almaktadır. Bu bireylere ilişkin ortalama yaş  $43,34 \pm 10,37$  olarak elde edilmiştir. Araştırma kapsamına alınan ailelerin %80,0’ninin çocuk sahibi olduğu görülmektedir. Ailelerin %42,9’u genişleme, %35,0’i daralma ve %22,1’i başlangıç döneminde bulunmaktadır. Katılımcıların öğrenim durumları incelendiğinde, lisans derecesine sahip olanların (%41,2) ilk sırada olduğu belirlenmiştir. Araştırma kapsamına alınan aileler arasında, 9000 TL ve üzeri gelire sahip olanlar (%39,5) önde gelmektedir. Ailelerin ortalama geliri  $9212,64 \pm 2845,38$  olarak hesaplanmıştır. Katılımcıların yarıdan fazlasının ev sahibi (%62,9) olduğu bulunmuştur. Kiracı olanların oranının (%37,1) ise düşük olduğu görülmüştür. Araştırma kapsamına alınan aileler mevcut konutlarında oturma süresinin  $5,06 \pm 3,03$  yıl olduğunu belirtmişlerdir.

**Tablo 1. Katılımcıların Sosyo-Ekonomik ve Demografik Özelliklerine Göre Dağılımları**

	Değişkenler	n	%
Cinsiyet	Kadın	217	51,7
	Erkek	203	48,3
Yaş	35 yaş ve altı	110	26,2
	36-50 yaş	183	43,6
	51 yaş ve üstü	127	30,2
Çocuk Sahipliği	Var	336	80,0
	Yok	84	20,0
Aile Yaşam Dönemleri	Başlangıç Dönemi	93	22,1
	Genişleme Dönemi	180	42,9
	Daralma Dönemi	147	35,0
Öğrenim Durumu	Lise ve altı	30	7,1
	Önlisans	74	17,6
	Lisans	173	41,2
	Yüksek Lisans	98	23,3
	Doktora	45	10,8
Gelir	7500 TL altı	141	33,6
	7500TL- 9000TL	113	26,9
	9000TL üzeri	166	39,5
Konuta Sahip Olma Durumu	Ev sahibi	264	62,9
	Kiracı	156	37,1

## 2.2. Katılımcıların Mevcut Konutlarına İlişkin Bilgiler

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların mevcut konutlarının özelliklerine ilişkin dağılımlar Tablo 2.'de gösterilmiştir. Bu bölümde katılımcıların, konutta birlikte yaşadıkları kişiler, ikamet ettikleri konut tipi ve konutun büyüklüğü, mevcut konutlarındaki yerli depo alanları ile yerli depo alanlarının bulunduğu yer, konutun içinde değişiklik yapma durumları, konutun mahremiyeti sağlama, sosyal donatı ve rekreasyon alanlarının yeterlilik durumu, konutun çevresindeki komşuluk ilişkilerinin yeterlilik durumu ile genel olarak konutun fiziksel ve çevresel özelliklerine ilişkin memnuniyet durumları incelenmiştir. Tablo 2 incelendiğinde katılımcıların yaklaşık yarısının (%51,4) sadece eşiyile, yarıya yakınının (%44,8) konutta eşi ve çocuklarıyla birlikte yaşadığı görülmektedir. Konutunda sadece çocuklarıyla yaşayanların oranı ise %3,8'dir. Araştırma kapsamına alınan katılımcıların çoğunluğunun (%81,4) apartman dairesinde yaşadıkları belirlenmiştir. Konut kullanıcılarının yarıdan fazlası, birbirine yakın oranlarla 81-120 m<sup>2</sup> (%35,2) ile 121-160 m<sup>2</sup> (%33,1) alana sahip konutlarda yaşamaktadırlar. Katılımcıların çoğunluğunun (%85,5) ikamet ettikleri konutta yerli depo alanı bulunduğu saptanmıştır. İkamet edilen konuttaki depo alanının ortalama m<sup>2</sup>'si 5,87 ± 4,95'dir. Konutunda yerli depo alanı bulunan katılımcılara (n=359), depo alanının bulunduğu yer sorulduğunda %43,8'i yatak odasında, %33,3'ü antrede, %22,9'u ise depo alanlarının mutfakta olduğunu belirtmiştir. Araştırma kapsamına

alınan konut kullanıcılarının %58,8'i konutlarında değişiklik yaptıklarını ifade etmişlerdir. Katılımcıların % 72,6'sının ikamet ettikleri konutun mahremiyetlerini sağladığını düşündüğü görülmektedir. Konut kullanıcılarından, ikamet ettikleri konutun sosyal donatı ve rekreasyon alanlarının yeterli olduğunu belirtenlerin (%61,7) oranı, sosyal donatı ve rekreasyon alanlarının yetersiz olduğunu belirtenlerden (%38,3) daha yüksektir. Katılımcıların yarıdan fazlası (%52,0) komşuluk ilişkilerini yeterli bulmadığını ifade etmişlerdir.

**Tablo 2. Katılımcıların Mevcut Konutlarına İlişkin Bilgiler**

	<b>Değişkenler</b>	<b>n</b>	<b>%</b>
<b>Konutta birlikte yaşanan kişiler</b>	Sadece eş ile birlikte	216	51,4
	Sadece çocuklarla birlikte	16	3,8
	Eş ve çocuklar birlikte	188	44,8
<b>Konut tipi</b>	Apartman dairesi	342	81,4
	Müstakil konut	78	18,6
<b>Konut büyüklüğü</b>	81-120 m <sup>2</sup>	148	35,2
	121-160 m <sup>2</sup>	139	33,1
	161- 200 m <sup>2</sup>	104	24,8
	201 m <sup>2</sup> ve üstü	29	6,9
<b>Konutta yerli depo alanı bulunma durumu</b>	Evet	359	85,5
	Hayır	61	14,5
<b>Yerli depo alanının bulunduğu yer</b>	Mutfak	99	22,9
	Yatak Odası	189	43,8
	Giriş (antre)	144	33,3
<b>Konutun içinde herhangi bir değişiklik yapma durumu</b>	Evet	247	58,8
	Hayır	173	41,2
<b>Konutun mahremiyeti sağlama durumu</b>	Evet	305	72,6
	Hayır	115	27,4
<b>Konutun sosyal donatı ve rekreasyon alanlarının yeterliliği</b>	Evet	259	61,7
	Hayır	161	38,3
<b>Konutun çevresindeki komşuluk ilişkilerinin yeterliliği</b>	Evet	202	48,0
	Hayır	218	52,0

### 2.3. Konutun Fiziksel ve Çevresel Özelliklerine İlişkin Memnuniyet Durumu

Araştırma kapsamına alınan konut kullanıcılarının, konutun fiziksel ve çevresel özelliklerinden genel olarak duydukları memnuniyet incelendiğinde, katılımcıların %57,6'sının konutun fiziksel özelliklerinden, yarıdan fazlasının (%53,8) konutun genel olarak çevresel özelliklerinden memnun oldukları görülmektedir.

### 2.4. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeğine İlişkin Bilgiler

Tablo 3'de Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği'nin Açıklayıcı Faktör Analizi (AFA) sonuçlarına yer verilmiştir. Kaiser-Meyer-Olkin değeri 0,933 olarak elde



edilmiş olup örneklem hacminin AFA için mükemmel derecede yeterli olduğunu göstermektedir. Bartlett küresellik testi sonucuna göre,  $p=0,000<0,05$  olarak elde edilmiş olup AFA'nın uygulanabilirliğini göstermektedir. AFA sonuçlarına göre öz değeri 1'den büyük olan 3 faktör bulunmuştur. Bu faktörlerin sırasıyla varyans açıklama oranları, %54,26, %12,68 ve %10,40'dır. 3 faktörün birlikte varyans açıklama oranı ise %77,34 olarak elde edilmiştir. 23 sorudan oluşan ölçek 3 alt boyut altında toplanmaktadır. Bu alt boyutlar; "Fiziksel Memnuniyet", "Erişilebilirlik Memnuniyeti" ve "Çevresel Memnuniyettir". Her bir faktörde yer alan sorulara ilişkin faktör yükleri Tablo 4'de verilmiştir. Faktör yükleri 0,70 ile 0,91 arasında değerler almaktadır. Fiziksel memnuniyet alt boyutunda katılımcıların yaklaşık %41,9'u girişin (antre) şeklinden yani kullanışlı olmasından memnun olduklarını belirtmiştir. %5,7'si ise mutfağın şeklinden (mutfak tipi, kapı ve pencerelerin yeri) hiç memnun olmadıklarını ifade etmiştir. Fiziksel memnuniyet alt boyutunda en önemli değişkenin 0,85 faktör yüküyle "Mutfağın büyüklüğü ( $m^2$ )" olduğu saptanmıştır. Fiziksel memnuniyet alt boyutunda konutun banyo sayısı (0,70) ve banyonun büyüklüğünün ( $m^2$ ) (0,70) eşit faktör yükleriyle, etkisi en az olan değişkenler olduğu görülmektedir. Erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda katılımcıların yaklaşık olarak %33,6'sı yaşadıkları konutun kent merkezine yakınlık durumundan memnun olduklarını, %4,5'i konutun eğitim kurumlarına yakınlık durumundan hiç memnun olmadıklarını ifade etmiştir. Erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda en önemli değişkenin 0,91 faktör yüküyle sağlık olanaklarına yakınlık durumu olduğu saptanmıştır. Erişilebilirlik memnuniyetinde, iş yerine yakınlık durumunun 0,73 ile en düşük faktör yüküne sahip olduğu görülmektedir. Çevresel memnuniyet alt boyutunda ise trafik kazalarına karşı alınan önlemlerden katılımcıların %35,7'si memnun olduklarını, %3,1'i ise araştırma bölgesinin trafik yoğunluğundan hiç memnun olmadıklarını ifade etmiştir. Çevresel memnuniyet alt boyutunda en önemli değişken 0,91 faktör yüküyle "Yangın yönetmeliğine uygunluk" olarak belirlenmiştir (Tablo 4). Yaşlı ve engelliler için gerekli düzenlemelerin uygunluğu değişkeninin, çevresel memnuniyet alt boyutunda (0,70) en düşük faktör yükünde olduğu belirlenmiştir.

Alt faktörlerin güvenilirlik katsayıları 0,932 ile 0,964 arasında değişmekte olup ölçek için güvenilirlik katsayısı 0,961 olarak elde edilmiştir. Güvenirlik Analizi sonucuna göre ölçeğin yüksek güvenilirlikte olduğu söylenebilir.

**Tablo 3. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği'nin Açıklayıcı Faktör Analizi**

Maddeler		I	II	III	IV	V	Faktör Yükleri
Fiziksel Memnuniyet	Girişin ( antre) büyüklüğü (m <sup>2</sup> olarak)	7,1	16,7	17,1	39,8	19,3	0,84
	Girişin ( antre) şekli (kullanışlılık)	7,1	16,7	16,7	41,9	17,6	0,84
	Salonun büyüklüğü (m <sup>2</sup> olarak)	6,9	16,4	16,9	31,0	28,8	0,82
	Salonun şekli (kullanışlılık, Kare, L, dikdörtgen)	7,4	13,8	17,4	36,2	25,2	0,84
	Yatak odalarının büyüklüğü (m <sup>2</sup> olarak)	7,1	17,4	13,3	36,9	25,2	0,83
	Yatak odalarının şekli (kullanışlılık)	6,4	16,9	14,3	37,9	24,5	0,80
	Mutfağın büyüklüğü (m <sup>2</sup> olarak)	6,2	16,0	22,1	30,0	25,7	0,85
	Mutfağın şekli (mutfak tipi, kapı ve pencerelerin yeri)	5,7	15,7	25,2	29,0	24,3	0,81
	Mutfaktaki çalışma merkezlerinin kullanışlılığı ( hazırlama, temizleme, pişirme, taksim)	7,4	19,0	19,3	29,3	25,0	0,82
	Konutun banyo sayısı	6,4	23,3	15,7	26,9	27,6	0,70
	Banyonun büyüklüğü (m <sup>2</sup> olarak)	6,0	27,1	16,2	34,5	16,2	0,70
Erişilebilirlik Memnuniyeti	Kent merkezine yakınlık durumu	8,6	17,1	18,8	33,6	21,9	0,83
	Alışveriş alanlarına yakınlık durumu	6,4	20,2	21,2	28,3	23,8	0,90
	Sağlık olanaklarına yakınlık durumu	7,1	19,0	19,5	30,2	24,0	0,91
	Eğitim kurumlarına yakınlık durumu	4,5	15,7	27,4	30,5	21,9	0,81
	İşyerine yakınlık durumu	4,8	15,2	20,5	27,9	31,7	0,73
Çevresel Memnuniyet	Yaşlı ve engelli bireyler için gerekli düzenlemelerin uygunluğu	5,5	20,0	23,8	27,1	23,6	0,70
	Yaya yollarının uygunluğu	4,3	18,3	20,5	30,2	26,7	0,77
	Trafik yoğunluğunun durumu	3,1	21,0	17,9	31,0	27,1	0,81
	Konut çevresindeki yapı yoğunluğu	4,5	21,2	18,1	33,8	22,4	0,82
	Depreme dayanıklılık durumu	5,5	15,5	22,1	32,6	24,3	0,89
	Yangın yönetmeliğine uygunluk	7,4	12,6	22,6	32,4	25,0	0,91
	Trafik kazalarına karşı alınan önlemler	6,2	15,2	17,9	35,7	25,0	0,90

#### 2.4.1. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği'nin Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Analizi

Tablo 4'de Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeğinin alt boyutlar arasındaki korelasyon değerleri verilmiştir. Fiziksel memnuniyet ile çevresel memnuniyet arasında aynı yönlü %57,5'lik istatistiksel olarak önemli bir ilişki vardır.

**Tablo 4. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği'nin Alt Boyutları Arasındaki Korelasyon Değerleri**

Alt Boyutlar		Fiziksel Memnuniyet	Erişilebilirlik Memnuniyeti	Çevresel Memnuniyet
<b>Fiziksel Memnuniyet</b>	Korelasyon	1,000	0,560	0,575
	p değeri	-	<0,001	<0,001
<b>Erişilebilirlik Memnuniyeti</b>	Korelasyon	0,560	1,00	0,433
	p değeri	<0,001	-	<0,001
<b>Çevresel Memnuniyet</b>	Korelasyon	0,575	0,433	1,000
	p değeri	<0,001	<0,001	-

### 2.4.2. Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyet Ölçeği'nin Alt Boyutları Arasındaki Çoklu İlişki

Çoklu regresyon analizi, bir bağımlı değişken ile birden çok bağımsız değişken arasındaki ilişkinin belirlenmesi için kullanılmıştır. Tablo 5'de görüldüğü gibi, fiziksel memnuniyet değişkeni bağımlı, çevresel memnuniyet ve erişilebilirlik memnuniyeti ise bağımsız değişkenler olarak alınmış, çoklu regresyon analizi uygulanmıştır. Kurulan regresyon modeli istatistiksel olarak anlamlı olup gerekli varsayımları sağlamaktadır ( $p < 0,05$ ). Fiziksel memnuniyetteki toplam değişimin %45'i çevresel memnuniyet ve erişilebilirlik memnuniyeti ile açıklanabilmektedir. Bu durumda çevresel memnuniyet ile erişilebilirlik memnuniyetinin artmasının fiziksel memnuniyetin de artmasını sağladığı görülmektedir. Ayrıca çevresel memnuniyetin fiziksel memnuniyet üzerindeki etkisi, erişilebilirlik memnuniyetinin etkisine göre daha yüksektir.

**Tablo 5. Çoklu Regresyon Modeli İle Fiziksel Memnuniyet, Çevresel Memnuniyet ve Erişilebilirlik Memnuniyeti Alt Boyutları Arasındaki İlişkinin İncelenmesi**

Fiziksel Memnuniyet* Değişkenler	$\beta$	Standart Hata	t	p
Sabit	5,891	1,240	4,749	$p < 0,001$
Çevresel Memnuniyet	0,820	0,086	9,479	$p < 0,001$
Erişilebilirlik Memnuniyeti	0,640	0,063	10,170	$p < 0,001$
<b>R=0,671, R2=0,450, F=170,343, p&lt;0,001</b>				

\*Bağımlı Değişken

### 2.4.3. Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Konut ve Çevresine İlişkin Memnuniyet Düzeyine Etkisi İle İlgili Bilgiler

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların konut ve çevresel kalite memnuniyetine ilişkin ortalama puanları cinsiyete göre incelendiğinde; kadınların fiziksel memnuniyete ilişkin ortalama puanı (27,89), erkeklerin fiziksel memnuniyete ilişkin ortalama puanından (26,99) yüksektir. Kadınların (12,53) ve erkeklerin (12,40) konutun erişilebilirlik özelliklerine ilişkin memnuniyet ortalamalarının birbirine yakın olduğu, çevresel memnuniyette ise kadınların ortalama puanının (18,03) erkeklerin ortalama puanından (17,43) yüksek olduğu bulunmuştur. Katılımcıların cinsiyetine göre fiziksel ( $p > 0,05$ ), çevresel ( $p > 0,05$ ), ve erişilebilirliğe ( $p > 0,05$ ) ilişkin memnuniyetleri arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı saptanmıştır.

Yaş grubu arttıkça (35 yaş ve altı: 28,25, 36-50 yaş: 27,81, 51 yaş ve üzeri: 26,25) konutun fiziksel memnuniyet düzeyine ilişkin ortalama puanların azaldığı görülmektedir. Ancak, yaş grupları ile fiziksel memnuniyet arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı bulunmuştur ( $p > 0,05$ ). Konutun erişilebilirlik

özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyinde de, 35 yaş ve altı yaş grubunda olan katılımcıların ortalama puanı (13,10), 36 - 50 yaş grubu (12,54) ile 51 yaş ve üzerinde olan katılımcıların ortalama puanından (11,82) yüksektir. 35 yaş ve altı yaş grubunda olan katılımcıların çevresel memnuniyet düzeyi ortalama puanı 18,85'dir. 36 - 50 yaş grubu (17,47) ile 51 yaş ve üzerinde olanların (17,16) konutun çevresel özelliklerine ilişkin ortalama puanlarının birbirine yakın olduğu saptanmıştır. Bireylerin yaş gruplarına göre, erişilebilirlik memnuniyeti ( $p>0,05$ ) ve çevresel memnuniyet ( $p>0,05$ ) arasındaki ortalama farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir.

Konutun fiziksel özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyi ortalamasının en yüksek 9000 TL ve üzeri gelir grubunda (29,21) bulunan katılımcılara ait olduğu saptanmıştır. Bunu sırasıyla, 7500 TL altı (27,18) ve 7500 TL - 9000 TL arasında gelire sahip olan katılımcıların ortalama puanları (25,23) izlemektedir. Tüm gelir gruplarında (7500 TL altı: 12,84, 7500 TL-9000 TL: 12,35, 9000 TL üzeri: 12,24) erişilebilirlik memnuniyeti ortalama puanlarının birbirine yakın olduğu bulunmuştur. Konutun çevresel özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyinde, 9000 TL üzeri gelire sahip olan katılımcıların çevresel memnuniyet ortalama puanı (18,59), 7500 TL ve altı (17,62) ile 7500- 9000 TL arasında gelire sahip katılımcıların ortalama puanlarından (16,64) daha yüksektir. Gelir grubuna göre erişilebilirlik ve çevresel memnuniyetteki ortalama farklılık istatistiksel olarak anlamlı değilken ( $p>0,05$ ), fiziksel memnuniyetteki farklılık istatistiksel olarak anlamlıdır ( $p<0,05$ ). Bonferroni test sonucuna göre, 9000 TL ve üzeri gelir grubunda yer alan bireylerde, diğer gelir gruplarında yer alan bireylere göre fiziksel memnuniyetin daha yüksek olduğu saptanmıştır ( $p<0,05$ ).

Konu çocuk sahibi olma durumuna göre incelendiğinde; çocuk sahibi olmayan ailelerin konutun fiziksel özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyi ortalama puanın (28,05), çocuk sahibi olan ailelerin (27,31) ortalama puanından yüksektir. Çevresel memnuniyet düzeyindeki ortalama puanlar incelendiğinde, çocuk sahibi olan aileler (17,72) ile olmayan ailelerin (17,81) ortalama puanları birbirine yakındır. Çocuk sahibi olma durumuna göre fiziksel ve çevresel memnuniyetteki ortalamalar arası farklılık istatistiksel olarak da anlamlı bulunmamıştır ( $p>0,05$ ). Çocuk sahibi olan ailelerin, konutun erişilebilirlik memnuniyet düzeyi ortalama puanı 12,21 iken, çocuk sahibi olmayanların ortalama puanı 13,50 olarak bulunmuştur. Çocuk sahibi olma durumu ile erişilebilirlik memnuniyetine ilişkin ortalamalar arasındaki farklılık istatistiksel olarak da anlamlıdır ( $p<0,05$ ). Dolayısıyla çocuk sahibi olan ailelerin, olmayan ailelere göre erişilebilirlik memnuniyeti daha düşüktür.

Araştırma kapsamına alınan konut sahibi ailelerin fiziksel memnuniyete ilişkin ortalama puanı (27,96), kiracı olanlara göre (26,59) yüksektir. Erişilebilirlik memnuniyeti açısından ev sahibi (12,34) ve kiracı (12,68) olanların ortalama puanları birbirine yakın bulunmuştur. Çevresel özelliklere ilişkin memnuniyet düzeyi

incelendiğinde ise, ev sahibi olan katılımcıların ortalama puanı 18,16, kiracı olanların ise 17,03'dür. Ailelerin konut sahibi olma durumuna göre fiziksel memnuniyet ( $p>0,05$ ), çevresel memnuniyet ( $p>0,05$ ) ve erişilebilirlik memnuniyetleri ( $p>0,05$ ) arasındaki ortalama farklılık istatistiksel olarak da anlamlı bulunmamıştır.

Katılımcıların mevcut konutlarının büyüklüğü incelendiğinde; 201 m<sup>2</sup> ve üstü olan konutlarda fiziksel özelliklere ilişkin memnuniyet ortalama puanının (36,52) en yüksek olduğu saptanmıştır. Bunu sırasıyla 121-160 m<sup>2</sup> (27,87), 120 m<sup>2</sup> ve altı (26,21) ve 161- 200 m<sup>2</sup> (26,14) alana sahip olan konutlarda oturan ailelerin ortalaması izlemektedir. Erişilebilirlik memnuniyetinde konut büyüklüklerine ilişkin ortalama puanların (120 m<sup>2</sup> ve altı: 12,32, 121-160 m<sup>2</sup>: 12,45, 161- 200 m<sup>2</sup>:11,34, 201 m<sup>2</sup> ve üstü: 12,55) birbirine yakın olduğu saptanmıştır. Konutun çevresel özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyinde ise en yüksek ortalama puanın 201 m<sup>2</sup> ve üstü (23,24) büyüklüğe sahip olan konutlara sahip olan ailelere ait olduğu saptanmıştır. Çevresel memnuniyet ortalama puanı; 120 m<sup>2</sup> ve altındaki konutlarda 16,90, 121-160 m<sup>2</sup> olanlarda 17,31, 161- 200 m<sup>2</sup> konutlarda ise 17,97'dir. Konut büyüklüğüne göre fiziksel memnuniyet, erişilebilirlik ve çevresel memnuniyet arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu saptanmıştır ( $p< 0,05$ ). Bonferroni test sonucuna göre, 201 m<sup>2</sup> ve üzeri büyüklükte konuta sahip olan ailelerin fiziksel ve çevresel memnuniyetleri daha küçük konutta oturan ailelere göre yüksektir. 121-160 m<sup>2</sup> büyüklükteki konutta oturan ailelerin erişilebilirlik memnuniyeti ise 161-200 m<sup>2</sup> büyüklükteki konutta oturanlara göre daha yüksektir.

### 3. TARTIŞMA

#### 3.1. Katılımcıların Mevcut Konutlarına İlişkin Bilgiler

Araştırma kapsamına alınan katılımcıların konutlarında değişiklik yapma oranı %58,8'dir. Katılımcıların yarıdan fazlasının konutlarında değişiklik yapmış olması, konutların ailelerin ihtiyaç ve beklentilerine göre üretilmemiş olmasından kaynaklandığını düşündürmektedir. Geçer'in (2013) orta ve üst gelir grubuna sahip ailelerin konutlarına ilişkin çalışmasında da kullanıcıların %40'ının farklı nedenlerden dolayı konutlarında değişiklik yaptıkları ve bu değişikliklerle konutların kalitesinin arttığı saptanmıştır. Araştırma kapsamına alınan ailelerin konutlarının mahremiyeti sağlama durumları incelendiğinde; katılımcıların çoğunluğu (%72,6) tarafından mevcut konutlarının mahremiyetlerini sağladığı belirtilmiştir. Songur'un (2001) çalışmasında da benzer sonuçlar elde edilmiştir. Bu durum; son yıllarda yapılan konut projelerinin çoğunlukla korunaklı site şeklinde, dışa kapalı olması ve konutların çoğunda ses izolasyonu bulunmasından kaynaklanıyor olabilir. Araştırma kapsamına alınan katılımcıların %61,7'si konutlarının sosyal donatı ve rekreasyon alanlarının yeterli olduğunu belirtmiştir. Erol (2011) tarafından yürütülen çalışmada da konut kullanıcılarının çoğunluğu, çocukların sosyalleşmesini sağlayan sosyal donatı ve

rekreasyon alanlarının ihtiyacı karşıladığını ve yeterli olduğunu belirtmişlerdir. Yine Yıldız'ın (2011) kullanıcı memnuniyetini incelediği çalışmasında da katılımcıların çoğunun konut çevresinde bulunan yeşil alanlarla birlikte rekreasyon alanlarını yeterli buldukları saptanmıştır. Yürütülen bu çalışmanın sonucunun diğer çalışmaların sonuçları ile benzerlik göstermesinin nedeni, araştırma kapsamına alınan ailelerin gelir düzeyinin yüksek olması ve bu gruba yönelik olarak tasarlanmış konut çevrelerinde sosyal donatı ve rekreasyon alanlarına verilen önemin daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır. Konut memnuniyeti belirleyicilerinin incelendiği araştırmalarda komşuluğun, komşularla ilişkilerin, komşuların sosyal özelliklerinin konut ve çevresine ilişkin memnuniyetin önemli bir belirleyicisi olduğu saptanmıştır (Amerigo, Aragonés, 1990; Kellekci, 2005). Ancak araştırma kapsamına alınan konut kullanıcılarının yarıdan fazlası (%52,0) komşuluk ilişkilerini yeterli bulmadığını ifade etmişlerdir. Sönmez'in (2010) çalışmasında da nitelikli konutlarda yaşayan üst gelir grubunda olan katılımcıların çoğunluğu komşularını hiç tanımadıklarını ve komşuluk ilişkilerinden memnun olmadıklarını belirtmişlerdir. Bu durum değişen toplumsal değerlerin ve algıların komşuluk kavramına olumsuz yansımından, değişen yaşam koşulları ile çalışma yaşamının aileye ve sosyal çevreye etkilerinden kaynaklanıyor olabilir. Araştırma bulgularına göre, katılımcıların %57,6'sının konutun fiziksel özelliklerinden memnun oldukları, yarıdan fazlasının (%53,8) ise konutun genel olarak çevresel özelliklerinden memnun oldukları görülmektedir. Oturdukları konutun genel olarak çevresel özelliklerinden memnun olmayanların (%3,6) oranının oldukça düşük olması dikkat çekicidir. Bu durum araştırma kapsamına alınan konut kullanıcılarının gelir düzeyi yüksek ve yaşadıkları konut çevresi kent merkezi dışında olup yeni konut projelerinin yoğun olduğu bir bölge olmasından kaynaklanıyor olabilir. Genel olarak son yıllarda sosyo-ekonomik düzeyi yüksek olan konut kullanıcılarının sahip oldukları kolaylıklar nedeniyle ve yeni planlanan konut alanlarında yaşayanların, kent merkezinde yaşayan konut kullanıcılarına göre konut memnuniyetlerinin daha yüksek düzeyde olduğu belirtilmektedir (Türkoğlu, 1997). Yıldız'ın (2011) üst gelir grubuna yönelik olan üretilmiş konutlarda yaptığı memnuniyet çalışmasında konut kullanıcılarının konutun fiziksel ve çevresel özelliklerinden genel memnuniyet düzeylerinin yüksek olduğu belirlenmiştir. Erol'un (2011) çalışmasında da orta ve üst gelir grubunda bulunan ve dışa kapalı sitelerde yaşayan katılımcıların genelinde konut memnuniyetlerinin yüksek olduğu belirtilmiştir. Çalışmalardan çıkan bu sonuçlar orta-üst ve üst gelir düzeyine sahip olan bireylerin konutlarının ve çevresinin nitelik olarak daha kaliteli olduğunu düşündürmekte ve bu bireylerin konutlarını sosyal konumlarına ve aile yapılarına göre belirleme olanaklarının olduğunu da ortaya koymaktadır.

### 3.2. Ailelerin Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyetine İlişkin Bilgiler

Ailelerin konut ve çevresine ilişkin memnuniyetini belirlemek amacı ile geliştirilen ölçeğin açıklayıcı faktör analizi sonuçlarına göre öz değeri 1'den büyük olan 3 alt grup elde edilmiştir. Bunlar; fiziksel memnuniyet, erişilebilirlik memnuniyeti ve

çevresel memnuniyettir. Konu ile ilgili yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde; konut ve çevresine ilişkin memnuniyetinin belirlendiği araştırmalarda da faktör grupları değişmekle birlikte benzer alt boyutların olduğu görülmektedir (Kim, 1997; Oh, 1999; Kalelioğlu, 2013). Fiziksel memnuniyet alt boyutunda katılımcıların yaklaşık %41,9’u girişin (antre) kullanışlı olmasından memnun olduklarını belirtmiştir. Fiziksel memnuniyet alt boyutunda en önemli değişkenin 0,85 faktör yüküyle “mutfağın büyüklüğü (m<sup>2</sup>)” olduğu saptanmıştır. Songur (2001) çalışmasında da girişin (antre) kullanışlılığı (konumu) ve mutfağın büyüklüğünün konut memnuniyetini etkileyen faktörler arasında olduğu belirtilmiştir. Yeşilkavak (2007) çalışmasında da benzer bulgulara rastlanmış ve kullanıcıların %83’ünün mutfağın büyüklüğünden memnun oldukları saptanmıştır. Erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda katılımcıların yaklaşık olarak %33,6’sının yaşadıkları konutun “kent merkezine yakınlık durumundan” memnun olduklarını, %21,9’unun da çok memnun oldukları görülmüştür. Araştırmanın uygulandığı bölge kent merkezine uzak olmasına rağmen, kent merkezine yakınlık durumundan memnun ve çok memnun olunmasının (%55,5) nedeni; mesafeye rağmen katılımcıların kent merkezinde ulaşmayı düşündükleri her şeye bu bölgede erişebilmelerinin ve toplumsal hizmetlerin (sağlık kurumları, alışveriş merkezleri vb.) sağlanmış olmasına bağlanabilir. Nitekim erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda en önemli değişkenin 0,91 faktör yüküyle “sağlık olanaklarına yakınlık durumu” olduğu saptanmıştır. Bu durum araştırmanın uygulandığı bölgede sağlık hizmetlerine kolay erişilebildiğini de ortaya koymaktadır. Sağlık, çevre kalitesinin oluşumunda temel yapı taşlarından biridir (Canter, Rees, 1982). Türkoğlu’nun (1997) çalışmasında da hastaneye erişilebilirlik konut memnuniyetini ölçen faktörler arasında yer almaktadır. Araştırmanın uygulandığı Yaşamkent bölgesinin hem kent merkezinin sağladığı kolaylıklara sahip olması hem de kent karmaşasından uzak olması nedeniyle katılımcıların yarıdan fazlasının erişilebilirlik memnuniyetini olumsuz etkilemediği söylenebilir. Çevresel memnuniyet alt boyutunda “trafik kazalarına karşı alınan önlemlerden” katılımcıların %35,7’si memnun olduklarını ifade etmiştir. Çevresel Memnuniyet alt boyutunda en önemli değişken 0,91 faktör yüküyle “yangın yönetmeliğine uygunluk” olarak belirlenmiştir. Bu durum, araştırma bölgesindeki binaların nispeten yeni yapılar olması nedeniyle yönetmeliklere uygun olarak yapılmasından kaynaklanıyor olabilir. Konut kullanıcılarının konut ve çevresine dair güvenlik algıları (yangın, deprem, trafik kazaları, çeşitli suçlara karşı alınan önlemler) memnuniyet üzerinde pozitif bir etkiye sahiptir (Loo, 1986; Amerigo ve Aragonés, 1997; Braubach, 2007). Galster *vd.* (1981) konut çevresinde itfaiye bulunması ve yangın önlemlerinin alınmış olmasının konut memnuniyetini etkileyen bir faktör olduğunu ifade etmişlerdir. Husin *vd.* (2015), konut sakinlerinin memnuniyet seviyesinin konutun güvenlik performansına bağlı olduğunu ve yangın önlemlerinin konut memnuniyetini etkileyen bir faktör olduğunu belirtmiştir. Amerigo ve Aragonés de (1997) konut çevresindeki araç trafiğinin konut memnuniyetini etkileyen unsurlardan biri olduğunu belirtmiştir. Araştırma sonuçlarına göre çevresel memnuniyet ile erişilebilirlik

memnuniyetinin artmasının fiziksel memnuniyeti de artırdığı belirlenmiştir. Çevresel memnuniyetin fiziksel memnuniyet üzerindeki etkisinin, erişilebilirlik memnuniyetinin etkisine göre yüksek olduğu belirlenmiştir. Konu ile ilgili yapılan çalışmalar incelendiğinde de konutun fiziksel (salon, yatak odaları, mutfak banyo büyüklüğü ve kullanışlılığı vb.) çevresel (konut çevresinin güvenliği, yaya yollarının uygunluğu vb.) ve erişilebilirliğe (çeşitli hizmet ve olanaklara yakınlık durumu) ilişkin özellikleri arasında anlamlı ilişki olduğu ve bu faktörlerin genel olarak konut memnuniyeti üzerinde etkili olduğu görülmektedir (Francescato, 1998; Kellekci, 2005; Kalelioğlu, 2013).

### 3.3. Sosyo-Ekonomik ve Demografik Faktörlerin Konut ve Çevresine İlişkin Memnuniyet Düzeyine Etkisi İle İlgili Bilgiler

Bu çalışmada cinsiyet, yaş, gelir, çocuk sahibi olma, konut sahibi olma, konut büyüklüğü değişkenlerinin konut ve çevresine ilişkin memnuniyete etkisi incelenmiştir. Araştırma kapsamına alınan katılımcılar arasında kadınların fiziksel memnuniyete ilişkin ortalama puanının (27,89), erkeklerin fiziksel memnuniyete ilişkin ortalama puanından (26,99) yüksek olmasına rağmen, farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir ( $p>0,05$ ). Kadınların (12,53) ve erkeklerin (12,40) konutun erişilebilirlik özelliklerine ilişkin memnuniyet ortalamalarının birbirine yakın olduğu, çevresel memnuniyete ise kadınların ortalama puanının (18,03) erkeklerin ortalama puanından (17,43) yüksek olduğu bulunmuştur. Ancak konutun çevresel özellikleri ve erişilebilirlik özelliklerine ilişkin ortalama farklılıklarının istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir ( $p>0,05$ ). Konu ile ilgili bazı çalışmalar incelendiğinde de konut memnuniyetini etkileyen faktörler ile cinsiyet arasındaki ilişki anlamlı bulunmamıştır (Çerçi, 1997; Kalelioğlu, 2013; Oral, 2014). Ancak, bazı çalışmalarda da (Lu, 1999; Baker, 2003) cinsiyetin konut ve çevresinden duyulan memnuniyet üzerinde etkili olduğu belirlenmiştir. Araştırma bulguları arasındaki farklılık araştırmanın uygulandığı bölgelerin sosyo-ekonomik düzeyinin farklı olmasından, bireylerin beklentilerinin farklı olmasından kaynaklanmış olabilir. Ayrıca bu durum, kadının çalışma yaşamına girmesi ailede rol ve sorumluluk dağılımı açısından daha eşitlikçi bir iş bölümüne gidilmesini dolayısıyla, erkeklerin de konutta yürütülen faaliyetlerle ilgili olarak konut ve çevresine ilişkin beklentilerinin artmasına bağlanabilir. Katılımcıların yaş gruplarına göre konutun fiziksel, çevresel ve erişilebilirlik özelliklerine ilişkin ortalama puanlarında farklılık görülmesine rağmen, istatistiksel olarak yaş grupları ile fiziksel memnuniyet ( $p>0,05$ ), erişilebilirlik memnuniyeti ( $p>0,05$ ) ve çevresel memnuniyet ( $p>0,05$ ) arasındaki ortalama farklılık anlamlı bulunmamıştır. Kalelioğlu'nun (2013) çalışmasında da katılımcıların yaşının konutun fiziksel ve çevresel özelliklerine ilişkin memnuniyetleri üzerinde etkili olmadığı tespit edilmiştir. Bununla birlikte, bireylerin yaşının konut memnuniyeti üzerinde etkili olduğunu belirten çalışmalar da bulunmaktadır (Varady vd., 2001; Baker, 2003). Araştırmalarda ortaya çıkan farklı bulguların, çalışmaların yürütüldüğü konut yerleşimlerinin fiziksel ve çevresel özellikler açısından yeterlilik



durumundan kaynaklandığı düşünülebilir. Gelir grubuna göre erişilebilirlik ve çevresel özelliklere ilişkin memnuniyetteki farklılık istatistiksel olarak anlamlı değildir ( $p>0,05$ ). Konu ile ilgili yapılan diğer çalışmalar incelendiğinde yüksek gelire sahip olan bireylerin konutun çeşitli özelliklerinden duydukları memnuniyet düzeyinin arttığı ifade edilmiştir (Galster *vd.*, 1981; Dökmeci, Berköz, 2000; James, 2008). Bu sonuçların; gelir düzeyi yüksek olan konut kullanıcılarının beklenti, ihtiyaç ve aile yapılarına göre istedikleri konutu satın alabilmesinden kaynaklandığı düşünülebilir. Araştırma kapsamına alınan bireylerin çocuk sahibi olma durumuna göre ortalama fiziksel ve çevresel memnuniyetteki farklılık istatistiksel olarak anlamlı değilken ( $p>0,05$ ), erişilebilirlik memnuniyetine ilişkin farklılık istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ( $p<0,05$ ). Anthony *vd.* (1990) çalışmasında da ailenin çocuğa sahip olma durumunun konutun çevresindeki çeşitli hizmetlere ve olanaklara erişme konusunda etkili olduğu dolayısıyla konut memnuniyetini etkileyen faktörler arasında yer aldığı ifade edilmiştir. Özellikle çocukların içinde bulunduğu döneme göre, ailenin oturduğu konutun eğitim ve sağlık kurumlarına yakınlık durumunun, ayrıca çocuk sahibi olan ve çalışan kadınların, konutlarının iş yerlerine yakın olmasının konutun erişilebilirlik özelliklerine ilişkin memnuniyeti arttırdığı söylenebilir. Çevresel özelliklere ilişkin memnuniyet düzeyi açısından ev sahibi olan katılımcıların ortalama puanını 18,16 iken kiracı olanların ise 17,03 olduğu görülmüştür. Ancak çevresel memnuniyet ile konut sahipliği arasındaki fark istatistiksel açıdan anlamlı değildir ( $p>0,05$ ). Oral'ın (2014) yaptığı çalışmada da katılımcıların mülkiyet durumları ile konut memnuniyet düzeyleri arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanmamıştır. Songur'un (2001) çalışmasında da konuta sahip olma durumunun konutun çevresel özelliklerine ilişkin memnuniyet düzeyinde etkili olmadığı tespit edilmiştir. Bu sonuçlar, konut ve çevresine ilişkin beklentilerin ve ihtiyaçların bireylerin kiracı ya da ev sahibi olma durumundan etkilenmediğini düşündürülebilir. Ayrıca yürütülen bu çalışmada çıkan sonuç, sosyo-ekonomik düzeyi yüksek olan bireylerin, barınma ihtiyacını karşılarken mülkiyet durumunu gözlemeksizin konutun ve çevresinin kalitesine ve niteliklerine önem vermelerinden de kaynaklanıyor olabilir. Araştırma kapsamına alınan ailelerin mevcut konutlarının büyüklüğüne göre fiziksel memnuniyet, erişilebilirlik ve çevresel memnuniyet arasındaki ortalama farklılık istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ( $p<0,05$ ). 201 m<sup>2</sup> ve üzeri büyüklükte konuta sahip olan ailelerin fiziksel ve çevresel özelliklere ilişkin memnuniyetlerinin m<sup>2</sup> olarak daha küçük konutlarda oturan bireylere göre daha yüksek olduğu söylenebilir. Galster (1987) tarafından yapılan çalışmada da konut memnuniyeti ile konut büyüklüğünün doğrudan ilişkisi olduğu ifade edilmiştir. Yapılan diğer araştırmalar incelendiğinde de konutun fiziksel özellikleri içerisinde önemli bir yere sahip olan ve konut memnuniyeti üzerinde etkisi olan faktörlerden birinin konut büyüklüğü olduğu belirtilmektedir (Clark, Onaka, 1983; Türkoğlu, 1997; Lu, 1999). Yürütülen bu çalışmada konut büyüklüğünün fiziksel, çevresel ve erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutlarında etkili olması, konut büyüklüğünün konut ve çevresinden duyulan memnuniyet üzerinde önemli bir faktör olduğunu göstermektedir. Araştırma bulgularında konutta yaşayan

ortalama kişi sayısının 3 olduğu dikkate alınır, bu durum geçmişteki geniş ailelerin yaşam tarzına yönelik etkilerin günümüz çekirdek ailesinde de sürdüğü izlenimini uyandırmaktadır.

### SONUÇ VE ÖNERİLER

Araştırma sonuçlarına göre; fiziksel memnuniyet alt boyutunda en önemli değişkenin “mutfağın büyüklüğü”, çevresel memnuniyet alt boyutunda “yangın yönetmeliğine uygunluk” ve erişilebilirlik memnuniyeti alt boyutunda en önemli değişkenin “sağlık olanaklarına yakınlık durumu” olduğu saptanmıştır. Bireylerin cinsiyet, yaş, konut sahibi olma durumuna göre konutun fiziksel, çevresel ve erişilebilirlik memnuniyeti arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olmadığı saptanmıştır. Bununla birlikte gelir durumu ile fiziksel memnuniyet, çocuk sahibi olma ile erişilebilirlik memnuniyeti arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu, konut büyüklüğü ile fiziksel, çevresel ve erişilebilirlik memnuniyeti arasındaki ortalama farkın istatistiksel olarak anlamlı olduğu belirlenmiştir. Fiziksel memnuniyet ile çevresel memnuniyet arasında aynı yönlü önemli bir ilişki olduğu belirlenmiştir. Fiziksel memnuniyetteki toplam değişimin, çevresel memnuniyet ve erişilebilirlik memnuniyeti ile açıklandığı, çevresel memnuniyet ile erişilebilirlik memnuniyetinin artmasının fiziksel memnuniyetin de artmasını sağladığı sonucuna da varılmıştır.

Bireylerin konut ve çevresinden duydukları memnuniyetin ruhsal ve fiziksel sağlığı, aile ve toplum yapısını, yaşam kalitesini etkilediği dikkate alındığında çalışmanın bulgularından yola çıkarak, konut ve çevresel kalite memnuniyetini artırmak ve sürekliliğini sağlamak için;

- Hızlı ve sürekli bir gelişim süreci içerisinde olan konut sektörünün sadece nicelik olarak değil, aynı zamanda güvenli, ailelerin özelliklerine uygun ve yaşam kalitesini artıran nitelikli konut ihtiyacını karşılayabilecek konutlar üretebilmesi için ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından gerekli önlemlerin alınması gerekmektedir.

- Konut çevresindeki sağlık hizmetleri ve bu hizmetlere erişimin öneminin, yerel ve merkezi yönetim başta olmak üzere konuyla ilgili kurum ve kuruluşlar tarafından dikkate alınması ile konutun çevresine ilişkin memnuniyet düzeyinde artış sağlanabilir.

- Konut ve çevresel kalite memnuniyetini etkileyen çevresel özellikler içerisinde; konut ve konut çevresinin yangın yönetmeliğine uygun olmasının, hem bu çalışmada hem de konuyla ilgili olarak yapılan diğer çalışmalarda etkili bir faktör olduğu görülmektedir. Bu nedenle konutların tasarım

aşamasından itibaren yangın yönetmeliğine uygun olması ve sonrasında düzenli olarak bu konuyla ilgili denetimlerin yapılması önem arz etmektedir.

- Toplumsal sağlık açısından konut ve çevresinin yönetmelik ve standartlara uygun olarak planlanması ve denetlenmesine ilişkin kurumlar arası koordinasyon ve iş birliğinin sağlanması, konut ve çevresine yönelik memnuniyetin hızla değişen teknolojik gelişmelerden etkilenmeyeceği göz önüne alındığında konut kullanıcılarının beklenti ve ihtiyaçlarını belirlemeye yönelik çalışmaların periyodik aralıklarla tekrarlanması ve çıkan sonuçların kamuoyu ve konutla ilgili tüm aktörlerle paylaşılması,

- Konut açığının nitelikli konutlar üretilerek kapatılması ve konut memnuniyetinin sağlanması amacıyla, ülkemiz genelinde araştırmaların yapılması,

- Konut istatistiklerine ilişkin bilgilerin güncellenmesi,

- Konut kullanıcıları ve tasarımcıların, eğitim kurum ve kuruluşlarının, merkezi ve yerel yönetimlerin, konut sektörü aktörlerinin işbirliği içinde çalışmasına yönelik önlemlerin alınması önerilebilir.

## KAYNAKÇA

- Akarsu, H. (1999), *Üniversite Öğrencilerinin Konuta İlişkin Tercihleri*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara: Hacettepe Üniversitesi.
- Anthony, K.H., S. Weidemann, Y. Chin (1990), "Housing Perception of Low-Income Single Parents", *Environment and Behaviour*, 22(2), 147-182.
- Amerigo, M., J.I. Aragoes (1990), "Residential Satisfaction in Council Housing", *Journal of Environmental Psychology*, 10(4), 313-325.
- Amerigo, M., J.I. Aragoes (1997), "A Theoretical And Methodological Approach To The Study Of Residential Satisfaction", *Journal of Environmental Psychology*, 17(1), 47-57.
- Arpacı, F. (2011), "Tüketicilerin Konut Kalitesine İlişkin Görüşlerinin İncelenmesi", *e- Journal Of New World Sciences Academy Vocational Education*, 6(3), 109-119, Erişim: 06.07.2019 <https://dergipark.org.tr/download/article-file/112088>
- Babbie, E. (1989), *The Practice of Social Research*, California: Wadsworth Publishing Company,
- Baker, E. (2003), *Public Housing Tenant Relocation: Residential Mobility, Satisfaction, And The Development of A Tenant's Spatial Decision Support System*, Ph.D. Thesis, The Adelaide University Departement of Geographical and Environmental Studies, Adelaide, Australia.
- Bayraktar, N., Ç. Girgin (2010), "Koopratif Üst Birlikleri Tarafından Gerçekleştirilen Konut Yaşam Çevrelerinde Kentsel Yaşam Kalitesi Açısından Bir Değerlendirme/Batıkent Örneği", *Gazi Üniversitesi, Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 25(2), 201-211.

- Bender, A., A. Din, P. Favarger, M. Hoesli, J. Laakso (1997), "An Analysis of Perceptions Concerning The Environmental Quality of Housing in Geneva", *Urban Studies*, 34(3), 503-514.
- Berköz, L. (2008), İstanbul'da Korunaklı Tek-Aile Konutları: Konut Kalitesi Ve Kullanıcı Memnuniyetinin Belirlenmesi, *İstanbul Teknik Üniversitesi Dergisi/a Mimarlık, Planlama, Tasarım*, 7(1), 110-124.
- Braubach, M. (2007), Residential Conditions and Their Impact on Residential Environment Satisfaction And Health: Results of The WHO Large Analysis And Review of European Housing and Health Status (LARES) Study, *International Journal of Environment and Pollution*, 30, 384-403.
- Canter, D., K. Rees (1982), A Multivariate Model of Housing Satisfaction, *International Review of Applied Psychology*, 31, 185-208.
- Clark, W.A.V., J.L. Onaka (1983), Life Cycle and Housing Adjustment As Explanations of Residential Mobility, *Urban Studies*, 20, 47-57.
- Çerçi, S. (1997), *Konut Yakın Çevresinin Kullanıcı Bilişsel, Duygusal ve Davranışsal Parametrelere Bağlı Olarak Değerlendirilmesi*, Doktora Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Dökmeçi, V., L. Berköz (2000), Residential-Location Preferences According To Demographic Characteristics in İstanbul, *Landscape and Urban Planning* 48, 45-55.
- Erol, Y.Ş. (2011), *Dışa Kapalı Sitelerde Mimariye Dayalı Yaşam Kalitesinin İrdelenmesi*, Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Trabzon.
- Fernandez, G.F.M., F.R., Pérez, J.M.R. Abuín (2003), Components of The Residential Environment And Socio-Demographic Characteristics of The Elderly, *Journal of Housing for the Elderly*, 18(1), 25-49.
- Francescato, G. (1998), *Residential Satisfaction*, *Encyclopedia of Housing*, W.V Vliet (Ed.), *Encyclopedia of Housing* (p. 484-486), London: Sage.
- Galster, C. (1987), Identifying the Correlates of Dwelling Satisfaction: An Empirical Critique, *Environment and Behavior*, 19, 539-568.
- Galster, C., G. Hesser, W. Garry (1981), Residential Satisfaction, *Environment and Behavior* 13(6), 735-758.
- Geçer, H.N. (2013), *Toplu Konut Üretiminin Kalite Bağlamında Yapımcı ve Kullanıcı Açısından Karşılaştırmalı İrdelenmesi – Kiptaş Maltepe Evleri Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü, Gebze.
- Gülmez, N.Ü. (2007), Çengelköy'de Alternatif Bir Yaşam Çevresi, *Mimarlık* 44, 337, 38-44,
- Hasan, N.L., O. Mohamad, T Ramayah. (2005), The Determinants of Housing Satisfaction Level: A Study on Residential Development Project By Penang Development Corporation (Pdc), Erişim Tarihi: 16 Eylül 2020
- [https://www.researchgate.net/publication/41822848\\_THE\\_DETERMINANTS\\_OF\\_HOUSING\\_SATISFACTION\\_LEVEL\\_A\\_STUDY\\_ON\\_RESIDENTIAL\\_DEVELOPMENT\\_PROJECT\\_BY\\_PENANG\\_DEVELOPMENT\\_CORPORATION\\_PDC](https://www.researchgate.net/publication/41822848_THE_DETERMINANTS_OF_HOUSING_SATISFACTION_LEVEL_A_STUDY_ON_RESIDENTIAL_DEVELOPMENT_PROJECT_BY_PENANG_DEVELOPMENT_CORPORATION_PDC)

- Häußermann, H., W. Siebel (2000), Wohnwünsche und Wohnbedürfnisse, H. Häußermann, W. Siebel, (Eds), *Soziologie des Wohnens, Eine Einführung in Wandel und Ausdifferenzierung des Wohnens* (p.214–228), Weinheim/München: Juventa.
- Hazer-Bilgin, O. (1995), *Ergonomik Yaklaşım ile Konut Depo Alanlarının Dizayn İhtiyacının Belirlenmesi*, Doktora Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.
- Husin, H.N., A.H. Nawawi, F. Ismail, N. Khalila (2015), Correlation Analysis of Occupants' Satisfaction and Safety Performance Level in Low Cost Housing, *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 168, 238-248.
- İmamoğlu, V., O. İmamoğlu (1996), *İnsan, Evi ve Çevresi, Ankara'da Bir Toplu Konut Araştırması*, Konut Araştırma Dizisi, 15, Ankara: ODTÜ Basımevi.
- James, R.N. (2008), Residential Satisfaction of Elderly Tenants In Apartments Housing, *Social Indicators Research*, 89(3), 421-437.
- Kalelioğlu, M.R. (2013), *Bolu Kentinde İkametgah Memnuniyeti Bağlamında Kent İçi Hareketlilik*, Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Kellekci, Ö.L. (2005), *Kullanıcıların Konut ve Çevresel Kalite Memnuniyetinin Belirleyicileri: İstanbul Metropolitan Alan Örneği*, Doktora tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Kım, S. (1997), *Modelling Resident Satisfaction: Comparison of Francesto And Fishbein-Ajzen TRA Models*. Ph.D. Thesis, University of Illinois At Urbana- Champaign.
- Kwon, H.J., J.O. Beamish (2013), Older Adults in Multifamily Housing: Residential Satisfaction and Intention to Move, *Family and Consumer Sciences Research Journal*, 42(1), 40–54.
- Lawrence, R.J. (1987), *Housing, Dwelling and Homes*, New York: John Wiley & Sons.
- Loo, C. (1986) , Neighbourhood Satisfaction And Safety: A Study of A Low Income Ethnic Area, *Environment and Behaviour*, 18, 109-131.
- Lu, M. (1999), Determinants of Residential Satisfaction: Ordered Logit Vs, Regression Model, *Growth and Change*, 30(2), 264-276.
- Marans, R.W. (2003), Understanding Environmental Quality Through Quality of Life Studies: The 2001 DAS and Its Use of Subjective and Objective Indicators, *Landcape and Urban Planning*, 65(1-2), 77-83.
- Mohit, M.A., M. Azim (2012), Assessment of Residential Satisfaction with Public Housing in Hulhumale, Maldives, *Social and Behavioral Sciences* 50, 756-770, Erişim Tarihi: 09.07.2019, <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877042812032168>
- Ogu, V.I. (2002), Urban Residential Satisfaction and the Planning Implications in a Developing World Context: The Example of Benin City, Nigeria, *International Planning Studies*, 7(1), 37-53.
- Oh, S. (1999), *The Relationship Between Resident Satisfaction And Apartment Forms: A Case Study in The Seul Metropolitan Area, Korea*, PhD Thesis, University of Washington, USA.
- Oral, T. (2014), *TOKİ Konutlarından Memnuniyet: Gölcük TOKİ Konutları Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Yalova Üniversitesi, Yalova.
- Öncü, A. (1999), İdealinizdeki Ev Mitolojisi Kültürel Sınırları Aşarak İstanbul'a Ulaştı, *Birikim Dergisi*, 123(Temmuz), 26-34.

- Özgür, E.M. (2009), İkametgâh Memnuniyeti ve Kent İçi İkametgâh Hareketliliği, *Coğrafi Bilimler Dergisi*, 7(2), 111-127.
- Songur, Ç.A. (2001), *Konut Morfolojisinin Kullanıcı Memnuniyeti Üzerindeki Etkilerinin Analizi*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Sönmez, A.L. (2010), *Nitelikli Servisli Konutların (Residence) Sosyo-Kültürel Sürdürülebilirlik Boyutunun Kullanıcı Açısından İncelenmesi: Levent-Loft Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Tekeli, İ. (1991), Kent Planlaması Konuşmaları, Ankara: TMMOB Mimarlar Odası Yayınları.
- Tekeli, İ. (2010), *Konut Sorununu Konut Sunum Biçimleriyle Düşünmek*, İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Theodori, G.L. (2001), Examining the Effects of Community Satisfaction and Attachment on Individual Well-being, *Rural Sociology*, 4(66), 618-628.
- Tiftik, C. (1995), *Çevre Davranış Alanı İçinde Konut ve Çevre Değiştirmenin İnsana Etkisinin Mimari Açısından Değerlendirilmesi*, Doktora tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, İstanbul.
- Tognoli, J. (1987), *Residential Environments, Handbook of Environmental Psychology, 1*, New York: Plenum Publication.
- Türkoğlu, H. (1993), *İstanbul'da Konut Bölgelerinde Kullanıcıların Konut ve Yakın Çevresinden Memnuniyet Derecelerinin Belirlenmesi*, İstanbul: İstanbul Teknik Üniversitesi Araştırma Fonu.
- Türkoğlu, H. (1997), Resident's Satisfaction of Housing Environments: The Case of İstanbul, Turkey, *Landscape and Urban Planning*, 39, 55-67.
- Varady, D.P., Preiser, W.F.E. (1998), Scattered-Site Public Housing and Housing Satisfaction: Implications For The New Public Housing Program, *Journal of American Planning Association*, 6(2), 189-207.
- Varady, D.P., Walker, C.C., X. Wang (2001), Voucher Recipient Achievement of Improved Housing Conditions In The US: Do Moving Distance And Relocation Services Matter, *Urban Studies*, 38(8), 1273-1305.
- Yeşilkavak, F. (2007), *Apartman Konut Mutfaklarının İç Mekan Tasarımının Kullanıcı Memnuniyetine Etkileri*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.
- Yıldırım, K., A. Akalın, F. Yeşilkavak, M.L. Hidayetoğlu (2007), Konut Mutfaklarının Mekân Kalitesinin Kullanıcıların Fonksiyonel ve Algısal Performansına Etkisi: TOKİ Eryaman 7. Etap Konutları, *Politeknik Dergisi*, 10(4), 423-431.
- Yıldırım, H. (2012), *TOKİ' nin Sosyal Konut ve Lüks Konut Projelerinin Değerlendirilmesi: Ankara Örneği*, Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi, Ankara.
- Yıldız, E. (2011), *Konya'da Dışa Kapalı Konut Yerleşmelerinde Kullanıcı Memnuniyeti Araştırması*, Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi, Konya.

**TAX EXEMPTIONS FOR  
RELIGIOUS ORGANIZATIONS:  
THE UNITED STATES,  
THE EUROPEAN UNION,  
AND TURKEY**

*Hacettepe University  
Journal of Economics  
and Administrative  
Sciences  
Vol. 38, Issue 3, 2020  
pp. 609-628*

**Ayşe Nil TOSUN**

Assoc.Prof.Dr., HacettepeUniversity  
Faculty of Economics and Administrative  
Sciences  
Department of Public Finance  
nilt@hacettepe.edu.tr

**A**bstract: Many countries grant tax exemptions to religious organizations. The legitimacy of these exemptions hinges on nationally and internationally protected freedoms of thought, conscience, and worship. Thus, it is important that religious organizations comply with international tax rules and exemptions. This study aims to compare religious tax exemptions in the United States (US) and the European Union (EU) with those of Turkey, reveal basic differences in religious-based tax exemptions and evaluate tax exemptions for religious organizations in general. Religious tax exemptions are compared by evaluating relevant laws, tax policies, court and commission decisions. As seen in this study, no consensus has been reached yet regarding tax policy for religious organizations. This study's findings revealed significant disparities in religious-based tax policies between the United States, the European Union and Turkey. To avoid problems, national and international laws should be enacted to eliminate this conflict. Tax regulations must comply with laws that protect freedom of thought, conscience and religion. Otherwise these persistent differences in tax policy are likely to have substantial historical, cultural, and political effects.

**Keywords:** *Tax law, tax exemptions, freedom of religion; European Court of Human Rights, comparative study.*

# DİNİ ORGANİZASYONLAR İÇİN VERGİ MUAFİYETLERİ: AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ, AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE

Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler  
Fakültesi Dergisi  
Cilt 38, Sayı 3, 2020  
s. 609-628

**Ayşe Nil TOSUN**

Doç.Dr., Hacettepe Üniversitesi  
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi  
Maliye Bölümü  
nilt@hacettepe.edu.tr

**Ö**z: Birçok ülke dini organizasyonlara vergi muafiyetleri tanımaktadır. Bu muafiyetlerin meşruluğu ulusal ve uluslararası olarak korunan düşünce, vicdan ve din özgürlüğüne dayanmaktadır. Bu sebeple dini organizasyonların uluslararası vergi kuralları ve muafiyetleri ile uyumlu olması önemlidir. Bu çalışma, Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) ve Avrupa Birliği'ndeki (AB) dini vergi muafiyetlerini Türkiye'dekiler ile karşılaştırmayı, din tabanlı vergi muafiyetlerindeki temel farklılıkları ortaya çıkarmayı ve genel olarak dini organizasyonlar için olan vergi muafiyetlerini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Dini vergi muafiyetleri, ilgili kanunlar, vergi politikaları mahkeme ve komisyon kararları değerlendirilerek karşılaştırılmıştır. Bu çalışmada görüldüğü üzere dini organizasyonlara karşı vergi politikalarında henüz bir fikir birliğine varılmamıştır. Bu çalışmanın bulguları Türkiye, Avrupa Birliği ve Amerika Birleşik Devletleri arasında din tabanlı vergi politikalarında belirgin farklılıklar ortaya çıkarmıştır. Problemlerden kaçınmak için ulusal ve uluslararası yasalar bu çatışmayı ortadan kaldıracak şekilde çıkarılmalıdır. Vergi regülasyonları düşünce, vicdan ve din özgürlüğünü koruyan yasalar ile uyumlu olmalıdır. Aksi takdirde vergi politikasındaki bu ısrarcı farklılıkların politik, kültürel ve tarihsel etkileri olması muhtemeldir.

**Anahtar Sözcükler:** Vergi hukuku, vergi muafiyetleri, din özgürlüğü, Avrupa İnsan Hakları Mahkemesi, karşılaştırmalı çalışma.



## INTRODUCTION

Houses of worship and religious organizations have received tax exemptions since ancient times. Especially in democratic states, governments often exempt these institutions from inheritance, gift, and sales taxes and allow parishioners to deduct their donations from income or corporate taxes. The legitimacy of these exemptions remains a topic of debate among scholars and policy makers. Advocates argue that these exemptions help separate the state from religious institutions and that they serve the public interest because houses of worship and religious organizations meet societal needs (e.g., helping the poor and promoting moral behavior, healthy lifestyles, and honesty). In this aspect, exemptions promote values that benefit society (Martin, 2017; Shertreet, 2007). However, opponents argue that exemptions encourage state participation in and subsidization of religious institutions. Moreover, some government-subsidized organizations can obtain sufficient donations on their own, making tax exemptions unnecessary (McCormack, 2011; Roemhildt, 2003; Whitehead, 1991; Yalti, 2013).

Underpinning these tax exemptions are the rights to freedom of thought, conscience, and religion, which are legally protected in many countries and by international conventions such as the European Convention on Human Rights (ECHR). Countries can implement policies that reflect specific consideration of their constituents' needs and the public interest, but increasing globalization requires that these policies comply with international law. Indeed, several lawsuits have been filed around the world in national and international courts to challenge these exemptions. These cases cite violations of freedom of thought, conscience, association, and religion; prohibition of religious worship; and discrimination against houses of worship. Religious organizations may be especially targeted for lawsuits because in many countries they also serve as nongovernmental foundations and associations with fundraising and income that are managed under civil legal entities. The very high revenues of these organizations often attract attention from tax authorities. Moreover, these organizations frequently interfere with domestic corruption scandals, though such activity is beyond the scope of this study.

Taxation of houses of worship and religious institutions is a particularly sensitive topic in regions with diverse religious populations, such as the United States (US) and the European Union (EU). Although Turkey has a Muslim majority, it is home to many Islamic sects (e.g., Alawism and Sunnism), as well as Christians, Jews, Jehovah's Witnesses, and Mormons. Turkey began its accession to the EU in 1963 with the Ankara Agreement (also known as the Association Agreement). After becoming a candidate member in 1999, Turkey began full membership negotiations in 2005 and has since worked to adapt to the EU community *acquis*. Turkey is a signatory to the ECHR,

under which Turkish citizens can file individual applications to the European Court of Human Rights. It is therefore important that Turkey implement policies that align with international laws, including those concerning tax exemptions granted to houses of worship.

This study aims to compare religious tax exemptions and religious freedom laws in the US and the EU with those of Turkey, assess Turkish tax policy toward religious organizations, and make policy recommendations for Turkey. To do so, religious freedoms and tax exemptions were investigated in these regions, along with income, corporate, real estate, value added, and sales taxes. By evaluating relevant laws, court documents, and commission decisions and judgments, the study revealed important differences in religious-based tax exemptions in the US, the EU, and Turkey.

Additionally, examination of a large volume of literature demonstrated that no prior studies on this issue had been published. Thus, this study also aims to fill this existing research gap.

## **1. RELIGIOUS FREEDOMS AND TAX EXEMPTIONS IN THE UNITED STATES, THE EUROPEAN UNION, AND TURKEY**

This section addresses some general rules related to religious freedoms and tax exemptions in the US, the EU, and Turkey.

### **1.1. United States**

Examining the general rules regarding religious freedoms and tax exemptions in the US requires some understanding of the U.S. Constitution, which separates the church and the state. The First Amendment of the U.S. Constitution states,

Congress shall make no law respecting an establishment of religion, or prohibiting the free exercise thereof; or abridging the freedom of speech, or of the press; or the right of the people peaceably to assemble, and to petition the Government for a redress of grievances.

Religious organizations in the US may be required to pay taxes at both federal and state levels. At the federal level, religious organizations are generally exempt from many taxes under Section 501 of the US Internal Revenue Code. Individual states also grant tax exemptions, although an organization that is exempt at the federal level may not be exempt at the state level. Section 501(c)(3) of the US Internal Revenue Code lists the following criteria for tax exemption:

Corporations and any community chest, fund, or foundation, organized and operated exclusively for religious, charitable, scientific, testing for public safety, literary, or educational purposes, or to foster national or international amateur sports competition (but only if no part of its activities involve the provision of athletic facilities or equipment), or for the prevention of cruelty to children or animals [...]

Although religious organizations qualify for substantial tax exemptions under Section 501, they may lose their status if they create propaganda, influence legislation, participate in political campaigns, or violate fundamental public policies (Crimm, Winer 2013; Vaughn 2004). Some studies suggest that racist or anti-same-sex marriage views may disqualify churches from tax exemptions (Brunson, Herzig 2017). For example, in 1983, the nonprofit religious and educational institution, Bob Jones University, lost a lawsuit with the Internal Revenue Service after losing its tax-exempt status due to racist practices that conflicted with federal policies (Brunson, Herzig 2017).

## 1.2. European Union

After the Second World War, the Council of Europe was founded to build reconciliation and mutual trust among people in Europe through establishing common institutions, standards, and conventions. Of the 47 Council of Europe member states, 28 are members of the EU. All Council of Europe member states belong to the ECHR, which was drafted to protect human rights, democratic values, and the rule of law.

Article 9 of the ECHR protects freedom of thought, conscience, and religion. It states,

Everyone has the right to freedom of thought, conscience and religion; this right includes freedom to change his religion or belief and freedom, either alone or in community with others and in public or private, to manifest his religion or belief, in worship, teaching, practice and observance. Freedom to manifest one's religion or beliefs shall be subject only to such limitations as are prescribed by law and are necessary in a democratic society in the interests of public safety, for the protection of public order, health or morals, or for the protection of the rights and freedoms of others.

The ECHR does not limit religious beliefs. However, it recognizes that in diverse and democratic societies, limitations may be required to reconcile interests among various groups. The European Court of Human Rights acknowledges that religious organizations in many countries operate as associations. As such, the Court considers both Article 9 of the ECHR, which protects the freedom of conscience and religion, and

Article 11, which protects freedom of assembly and association, in decisions concerning religious practice and tax exemptions.

According to Article 11 of the ECHR,

Everyone has the right to freedom of peaceful assembly and to freedom of association with others, including the right to form and to join trade unions for the protection of his interests ... No restrictions shall be placed on the exercise of these rights other than such as are prescribed by law and are necessary in a democratic society in the interest of national security or public safety, for the prevention of disorder or crime, for the protection of health or morals or for the protection of the rights and freedoms of others. This article shall not prevent the imposition of lawful restrictions on the exercise of these rights by members of the armed forces, of the police or of the administration of the State.

Different countries may classify religious institutions as associations or houses of worship, which can be problematic when the Court intervenes to address disparities in treatment among these organizations. Sometimes, the government allows exemptions for religious entities that are defined as houses of worship. At other times, however, it prohibits exemptions for entities defined as associations (e.g., religious sects and new religious movements). These inconsistencies can lead to conflict when both current case law of the European Court of Human Rights and the ECHR grant religious groups and their individual members equal protection under the law (Council of Europe Research Divisions, 2011). Thus, the Court also considers Article 14:

The enjoyment of the rights and freedoms set forth in this Convention shall be secured without discrimination on any ground such as sex, race, colour, language, religion, political or other opinion, national or social origin, association with a national minority, property, birth or other status.

### **1.3. Turkey**

The Constitution of the Republic of Turkey establishes Turkey's government, including its guiding principles, rules of conduct, and responsibilities to citizens. Article 24 of the Constitution protects freedom of thought, conscience, and religion:

Everyone has the right to freedom of conscience, religious belief and conviction. Acts of worship, religious services, and ceremonies shall be conducted freely, provided that they do not violate the provisions of Article 14. No one shall be compelled to worship, or to participate in religious

ceremonies and rites, to reveal religious beliefs and convictions, or be blamed or accused because of his religious beliefs and convictions ...

Although Turkish tax law grants many tax exemptions to houses of worship and religious organizations, the European Commission criticized the low number of nonprofit organizations that benefit from these exemptions in its 2014 Progress Report of Turkey (European Commission, 2014).

## **2. INCOME AND CORPORATE TAX IN THE UNITED STATES, THE EUROPEAN UNION, AND TURKEY**

The comprehensive definition of income tax includes both personal and corporate incomes. Since most houses of worship and religious institutions are nonprofit organizations, many countries do not consider them to be income tax payers. However, to fulfill their goals and purposes, these organizations often participate in activities such as selling books and organizing concerts that generate revenue. In these scenarios, they may be required to pay income or corporate tax.

### **2.1. United States**

Section 501 of the US Internal Revenue Code exempts many organizations, including religious institutions, from federal income tax if they meet certain requirements. Taxpayers' donations to these organizations can also be deducted from their personal income tax. However, tax-exempt organizations may have to pay unrelated business income taxes if they engage in revenue-generating activities. These taxes are complicated, though, because it can be difficult to determine which activities are exempt. Section 501 defines activities in terms of unfair competition against the private sector. Particularly, if a private-sector organization performs a specific activity that generates a profit, then income generated by a tax-exempt religious institution performing that same activity is taxable (Fricke, 2016).

### **2.2. European Union**

In some EU countries, such as Germany, Italy, and Denmark, churches act as tax collectors, not taxpayers, because they collect taxes (i.e., church tax) from their communities. Church taxes usually include a proportion of income tax (Berghammer *vd.*, 2018). Similar to the US and Turkey, religious organizations in many EU countries operate as nonprofits and thus are exempt from income and corporate taxation. Also similar to EU and Turkish law, revenue generated by these organizations is taxable (corporate or income) if it comes from commercial activity (Anheier, Seibel, 1993; Archambault, 1997; Barbeta, 1999). Due to historical, religious, and cultural differences across member states of the EU, tax policies regarding donations to religious

organizations vary. Unlike in the US, where such donations can be deducted from income tax, many EU countries impose an upper limit on charitable contribution deductions. For example, in Germany, taxpayers can deduct up to 20% of their pre-tax income as donations to non-profit organizations that are recognized by the tax office. In the Netherlands, the tax benefit on donations is capped at 10% of the annual taxable income (Centre d'Étude et de Recherche sur la Philanthropie, 2015; European Fundraising Association, 2018; Faulhaber, 2014).

### 2.3. Turkey

In Turkey, many religious institutions are organized as nonprofit organizations that are exempt from income or corporate taxation. However, revenue from their commercial enterprises (e.g., selling religious books or educational courses) is subject to income or corporate taxes.

Turkey often changes its tax policies regarding deductions for religious donations. From 1985 to 1998, Law No. 3239 stipulated that all expenses related to mosque construction and assistance were tax-deductible. In 1998, Law No. 4369 abolished this broad tax deduction, limiting such deductions. Law No. 6322 in 2012 expanded the legislation to include all donations to all houses of worship. Specifically, Article 10/1/ç of the Corporate Tax Law and Article 89/5 of the Income Tax Law allow deductions for

*all expenditures made due to the construction of [...] houses of worship [...] and the construction of facilities providing religious education under the supervision of the Directorate of Religious Affairs*

and provide that

all kinds of donations and charities granted to these organizations for the construction of these facilities, and all kinds of cash and in-kind donations and charities granted to enable the existing facilities to continue their activities can be deducted from profit in the corporate tax base.

Article 10/1/c of the Corporate Tax Law and Article 89/4 of the Income Tax Law allow limited deductions for donations granted to associations and foundations that offer public benefit.

## **2.4 Comparing Income and Corporate Tax Policy in Turkey with Policies in the United States and the European Union**

The US, the EU, and Turkey levy income or corporate tax on the commercial activities of religious organizations if those activities create unfair competition in the private sector. Many EU member countries levy a church tax, which is an income tax that religious organizations collect from their members. There is no such practice in Turkey, and the First Amendment of the US Constitution explicitly prohibits such a tax.

In the US, religious organizations are exempt from income tax, and individual donations to these institutions can be deducted from the income tax. To keep their exempt status, organizations must refrain from creating propaganda or violating public policy. Even with these requirements, the US offers comprehensive tax exemptions to religious organizations, although its limits and conditions are stricter than those in Turkey and many EU countries. Turkey generally supports religious organizations and does not prevent them from intervening in politics or violating policy. In Turkey, all donations toward the building and maintenance of houses of worship and religious schools are tax-deductible. However, Turkey allows only a small portion of donations to nonprofit organizations that offer public benefit to be deducted from the donor's income tax. In the US, such donations are fully deductible from income taxes. Practices in EU countries vary. In Turkey, unlike the US and many EU countries, *worship* is not broadly defined, which makes charitable contribution deductions difficult since they may be deductible only if they are made to a particular religion or sect.

## **3. PROPERTY TAXES IN THE UNITED STATES, THE EUROPEAN UNION, AND TURKEY**

Property owners pay taxes on the land and buildings they own, and these taxes can be significant sources of income for municipalities. Religious organizations in the US, the EU, and Turkey often own numerous properties, including houses of worship, land, cemeteries, schools, hospitals, elder care homes, shelters for the poor and homeless, and orphanages. Thus, property tax exemptions for these organizations often comprise large holdings. The legitimacy of these property tax exemptions is a common issue of debate and judicial discussion (Brown, Mahon 1959; Fisher, 2002). Lawsuits have challenged whether these exemptions protect freedom of thought, conscience, and religion. The resulting court decisions often involve careful consideration of discrimination, preferential treatment, and special conditions.

### **3.1. United States**

US property taxes are important sources of revenue for many local governments, each of which may have different tax procedures. Religious exemptions are subject to

debate and judicial proceedings. For example, in the 1970 case *Walz v. Tax Commission of the City of New York*, a real estate owner sued the New York City Tax Commission for property tax exemptions granted to religious organizations. The plaintiff claimed that the exemptions represented a subsidy that indirectly forced him to contribute to those churches. As such, they violated the US Constitution and its guarantee of freedom of thought, conscience, and religion. The US Supreme Court ruled that the exemption did not violate the First Amendment, stating that complete and perfect separation between houses of worship and the state would be impossible and that the aim of the constitutional amendment instead was to prevent excessive intervention. It found that property tax exemptions implied a benevolent neutrality toward churches and religions that neither promoted nor punished a particular religion, church, or group (Howard, 1971; *Walz v. Tax Commission of the City of New York*, 1970). This decision settled the question regarding the constitutionality of property tax exemptions for houses of worship and religious organizations.

Sometimes, the courts must decide whether religious organizations deserve property tax exemptions. For example, in *Golden Writ of God v. Dept. of Rev.* (1986), the Supreme Court of Oregon decided that a religious group known as the Golden Writ of God was ineligible for a property tax exemption for 230 acres of agricultural land that was not used exclusively for religious and charitable purposes (Fisher, 2002).

### 3.2. European Union

In the EU, definitions of property tax, eligibility for property tax exemptions, and whether these taxes are collected at the local or state level vary from country to country. Generally, lands and properties used for religious purposes are exempt, though the issue has been challenged in court. In the 1992 case *Salvador & Moratilla v. Spain*, the Protestant Church of Spain claimed that the Catholic Church received an unfair tax exemption that violated Article 9 of the ECHR. The European Court of Human Rights ruled that Article 9 does not exempt all houses of worship from all forms of taxation. The Court found that the different treatment (i.e., property tax exemption) was legal because it was based on a contract between Spain and the Vatican. Thus, they found no violation of Article 1 or Article 9 (*Iglesia Bautista El Salvador & José Aquilino Ortega Moratilla v. Spain* 1992)

In the controversial 2014 case, *Church of Jesus Christ of Latter Day Saints v. UK*, the Church of Jesus Christ of Latter Day Saints, known also as the Mormon Church, sued the United Kingdom for granting dual exemptions to religious organizations. The United Kingdom allows a 100 percent exemption of property taxes for public places of worship and an 80 percent exemption for private ones. In this case, the Mormon temple in Lancashire, Preston, was only partially open to the public, thus it was not fully exempt from property taxes. The Mormon Church filed a complaint, citing



discrimination based on provisions in Article 14 and Article 9. The church explained that according to the nature of its worship, only church members were allowed to enter the temple. The Court decided that the lack of property tax exemption had not caused any difference in treatment between comparable groups because the tax law in question had been applied in the same way to all religious organizations, including private worship rooms, with similar results for all. Thus, the Court ruled that neither Article 14 nor Article 9 had been violated. Furthermore, it held that there was reasonable and objective justification for the difference in taxation and that all other religious groups in the country were subject to the same rule. Thus, no human rights had been violated (*The Church of Jesus Christ of Latter-Day Saints v. UK* 2014).

### 3.3. Turkey

Property taxes are important sources of revenue for municipalities in Turkey. Building and land owners pay these taxes annually. Pursuant to Paragraph g, Article 4, of the Property Tax Law,

The houses of worship which are for the performance of religious services and open to public and their outbuildings shall be permanently exempt from the real estate tax, provided that they are not leased.

The Property Tax Law further clarifies which properties are exempt: buildings belonging to associations that serve public benefit and that are not leased or otherwise subject to the corporate tax (Paragraph e, Article 4); buildings belonging to tax-exempt foundations that follow the law regarding such foundations (Paragraph m, Article 4); and lands belonging to associations that offer public benefit and that are not owned by enterprises subject to the corporate tax (Paragraph c, Article 14). Notably, lands and parcels belonging to foundations that are granted tax exemption are not exempt from property tax.

Granting property tax exemption only to houses of worship creates problems for religious organizations that are not considered as such. In 2016, in *Izzettin Dogan and Others v. Turkey*, the applicants argued that the Presidency of Religious Affairs limited its governance to houses of worship of the Sunni sect and excluded *djemevis*, which are houses of worship in the Alewi sect, thus prohibiting property tax exemptions for *djemevis*. The European Court of Human Rights found Turkey to be in violation of Article 9 and Article 14 of the ECHR. Initiatives were established to designate *djemevis* as houses of worship in Turkey (*Izzettin Dogan & Others v. Turkey*, 2016).

### **3.4. Comparing Property Tax Policy in Turkey with Policies of the United States and the European Union**

Comparing property tax exemptions can be difficult, because the concepts of property differ across each country. In terms of religious organizations, the US, Turkey, and the EU grant large-scale exemptions for property taxes that usually require buildings to be open to the general public, offer public benefit, and not be used for commercial purposes. This exemption has been criticized in the US, as in the case of *Walz v. Tax Commission of the City of New York* (1970), for forcing people who do not subscribe to a religion to subsidize its houses of worship. In Turkey, lands and parcels belonging to religious foundations that are granted tax exemption are not given property tax exemption.

## **4. ESTATE, INHERITANCE, AND GIFT TAXES IN THE UNITED STATES, THE EUROPEAN UNION, AND TURKEY**

Estates, inheritances, and monetary gifts often are taxed to prevent the accumulation of wealth and to correct income distribution. Opponents of this tax argue that it creates a disincentive for capital accumulation. Usually, inheritances and donations to charities are exempt from taxation because these organizations offer services that benefit society (Johnson, Eller, 1998). Although inheritance and estate taxes have been around much longer than gift taxes, the latter has become more prominent as individuals have learned to avoid posthumous taxes by giving away their fortunes while still alive.

These taxes vary around the world. For example, inheritance tax is an acquisitions-based tax that is applied to the beneficiary at different rates, depending on the degree of consanguinity. Estate tax focuses on what the decedent owned at the time of death. Both taxes involve inheritance, but have different applications. Each country's policy varies, depending on whether the donor or gift recipient pays the tax. Unrequited donations and inheritances are generally taxed if they exceed a certain amount, though there are many exceptions.

### **4.1. United States**

The US is one of many countries that collects taxes upon transfer of ownership. Its federal government has three different methods for taxation of wealth transfer. The first is the estate tax, which is collected based on the net value of the assets of the deceased that have been transferred due to death. The second is the gift tax, which is collected from the donations made to other persons when the grantor was alive. The third is the generation-skipping tax, which is imposed when grandparents transfer their assets to their grandchildren without leaving them to their children (Greene, 2009).

The federal government agrees to deduct transfers to qualified charitable institutions to reach the taxable estate (tax base). This tax is not imposed frequently, because the amount of federal estate tax exemption is quite high, at \$11,180,000 US dollars for 2018 (Garber, 2018a).

In the US, the gift tax is generally collected at the federal level (in Connecticut, it is imposed at the state level), with rates of up to 12%. Exemptions apply for donations made while someone is alive. As of 2019, donations made once a year and multiple donations made to the same person in one calendar year are subject to the gift tax unless they exceed the annual gift tax exemption limit of \$15,000 US dollars (Garber, 2019).

Wealth that has been transferred due to death is taxed separately in the states. Some states collect both estate and inheritance taxes. Since 2016, six states (Iowa, Kentucky, Maryland, Nebraska, New Jersey, and Pennsylvania) have collected inheritance taxes. Maryland and New Jersey also collect estate and inheritance taxes (Garber, 2018b).

The Internal Revenue Service exempts many donations (e.g., bequests to houses of worship) from estate and gift taxes (Gale, Slemrod, 2001). According to Martin (2017), such donations are acts of worship and thus not taxable, because the US Constitution guarantees that the state will not interfere with worship.

#### **4.2. European Union**

The EU has no standard regulation on inheritance and gift taxes. In EU countries, there are more than 15 different practices for handling these taxes. Double taxation may arise because of different applications by member states, and tax rates may also vary between them (Soniaeveldt, Zuiderwijk, 1995).

According to case law from the European Court of Human Rights, excessive taxation violates Article 9 of the ECHR if it prevents normal functioning of religious communities. For example, in 2011, France demanded a penal supplementary tax from the Jehovah's Witnesses Christian denomination on the grounds that it was a religious sect, and thus its donations did not qualify for the same exemptions that applied to gifts and legacies. The Court found this penal supplementary tax to be severe enough to bankrupt the institution and ruled that it infringed on the organization's freedom of thought, conscience, and religion (*Ass'n of Jehovah Witness v. France* 2011; Yalti, 2013).

### 4.3. Turkey

In Turkey, the inheritance and gift tax is a dual, progressive tax, meaning that its rate changes depending on who receives the bequest and its amount (the higher the amount, the higher the tax rate). In accordance with Article 3-b of the Inheritance and Gift Tax Law, exemptions include

organizations belonging to legal entities that are open to the public and established for [...] purposes such as science, research, culture, art, health, education, religion, charity, development, [or] sport.

In accordance with Article 4-k, assets allocated to tax-exempt foundations for or after their establishment are exempt from the inheritance and gift tax.

### 4.4 Comparing Inheritance and Gift Tax Policy in Turkey with Policies in the United States and the European Union

Donations to houses of worship are exempt from the gift tax in the US. Other nonprofit religious organizations must be deemed a charitable institution by the Internal Revenue Service to be exempt from estate and gift taxes. Some countries in the EU tax these donations. However, the European Court of Human Rights ruled that excessive taxation impedes the freedom of conscience and religion. Turkey grants exemptions to houses of worship and other nonprofits via its Inheritance and Gift Tax Law. In Turkey, the fact that a nonprofit religious organization is not subject to this tax does not necessarily grant it status as a qualified charitable institution, as it does in the US. Exemptions from taxes on inheritances and bequests are granted only if everyone benefits from the organization's services, a determination that is made by the tax administration.

There is a fundamental difference in inheritance and gift taxation between the US and Turkey: In Turkey, the beneficiary pays the tax, but in the US, the donor pays it. Specifically, a charity in the US has no liability related to the donations or bequests it receives. In Turkey, a nonexempt religious association or foundation that is not open to the public must pay the inheritance and gift tax.

## 5. VALUE ADDED TAX AND SALES TAX IN THE UNITED STATES, THE EUROPEAN UNION, AND TURKEY

Although value added tax (VAT) and sales tax are both consumption taxes, VATs include general, indirect, and domestic consumption taxes on products at each stage of the supply chain, from production to sale, while sales tax is a consumption tax imposed only on the final retail sale. VATs and sales taxes apply to most commercial

activities. For religious organizations, this can mean taxing sales of religious publications, or products such as souvenirs. Generally, these taxes do not constitute an obstacle to the fulfillment of religious obligations. However, organizations have challenged the validity of a VAT on the cost of constructing or repairing houses of worship.

### **5.1. United States**

Unlike Turkey and EU countries, the US imposes sales tax but no VAT. Each state has its own sales tax and sales tax exemption laws for houses of worship. More than 10,000 sales tax rates are imposed across all states (Zelinsky, 2017). Some states, such as Connecticut and Alabama, offer sales tax exemptions for materials that will be used to construct houses of worship (Pinho, Rappa, 2016). In the 1989 case of *Texas Monthly Inc. v. Bullock* and the 1990 case of *Jimmy Swaggart Ministries v. Board of Equalization of California*, the Supreme Court decided that the sale of religious publications is profit-oriented and thus subject to general sales tax without violating the constitutionally protected freedom of worship (Martin, 2017).

### **5.2. European Union**

As countries in the EU have attempted to align the various, country-specific VATs, the European Commission has initiated several investigations into these tax policies. For example, in December 2005, it requested that Spain amend its VAT policy for goods sold to the Catholic Church, noting that its exemption practice violated EU policy (Curtit, Fornerod 2015). In Denmark, nonprofit sector organizations (including religious institutions) receive a comprehensive exemption, but in 2008, the European Commission warned that these exemptions exceeded permissible levels and formally requested that Denmark change its laws (Curtit, Fornerod 2015). Except for the United Kingdom, most EU countries do not exempt construction or repair costs from taxation, although it has been periodically discussed (Seely, 2013).

### **5.3. Turkey**

Turkey has attempted to align its VAT system with that of the EU. Article 13/k of the Value Added Tax Act exempts deliveries and services of those who donate to the construction of schools, health facilities, and houses of worship, including institutions that provide religious education under the supervision of the Department of Religious Affairs. However, there is no VAT exemption for commercial activities, such as selling religious publications or souvenirs, or for goods and services delivered by nonprofit organizations.

#### **5.4. Comparing Value Added Tax Policy in Turkey with Policies in the United States and the European Union**

The US differs from Turkey and the EU in its taxes on consumption. The US collects sales tax from consumers at the final stage of consumption. The EU and Turkey, however, use a VAT system, which collects taxes at each stage of production. The US, the EU, and Turkey impose these taxes on revenue from the sale of religious publications and souvenirs, although there is no uniform application. Individual US states may grant partial exceptions or exemptions. The European Commission has examined this issue in recent years and issued warnings to countries whose VAT policies violate EU law. In 2018, Turkey released a comprehensive VAT exception for the building of houses of worship. Except for the United Kingdom, no country in the EU has this kind of exemption, though there are recommendations and discussions on the subject.

#### **CONCLUSION**

Taxation is a sensitive matter in diverse countries like the US, those in the EU, and Turkey, where people from different religions and sects live together at increasing rates. All these regions grant significant privileges to houses of worship and nonprofit religious organizations. However, tax regulations must comply with laws that protect freedom of thought, conscience, and religion, which can make taxation policies for houses of worship and religious organizations both complicated and unique. This study's findings revealed differences in religious-based tax policies between the US and the EU, compared with those of Turkey.

Turkey is geographically close to the EU. In its application to join the EU, Turkey implemented policies that aligned with those of EU countries and the US. For example, Turkey follows the US in not imposing a church tax like that of the EU.

The US has more extensive exemption privileges compared to EU member states or Turkey. However, those exemptions are subject to much more stringent rules than anywhere else, and tax-exempt organizations in the US can easily lose their status.

EU countries and Turkey are more cautious than the US in allowing income tax and corporate tax deductions for donations, even those made to tax-exempt organizations, which receive limited reductions. However, as mentioned previously, although the US grants full exemptions, it stipulates conditions that are not imposed in the EU or Turkey.

The definition of a house of worship is much narrower in Turkey than in the US or the EU. Turkey grants tax exemptions only to houses of worship of major religions

(e.g., mosques, churches, and synagogues). However, in line with recent decisions by the European Court of Human Rights, Turkey will likely expand its definition.

Property tax exemptions were also similar across the countries studied in that properties had to be open to the public and not used commercially. In Turkey, however, lands and parcels belonging to religious foundations are not exempt from property tax.

Estate, inheritance, and gift taxes, as well as related policies for religious organizations, differ across countries. The study found that Turkey had the most extensive exemptions for inheritances and gifts based on its Inheritance and Gift Tax Act.

Finally, Turkey and EU countries differed from the US in terms of consumption taxes, such as VATs and sales taxes. The former countries have been aligning these policies via court decisions and other statutes, and these taxes have not been found to constitute an obstacle to the fulfillment of religious obligations.

No consensus has been reached regarding tax exemptions for houses of worship and other religious organizations. The persistent differences in tax policies across the US, the EU, and Turkey are likely to have historical, cultural, and political effects. To avoid problems, national and international laws should be enacted to eliminate this conflict.

In this study, the tax policies of the US, the EU, and Turkey were examined in the context of religious institutions. It should be noted that these laws may vary between states in the US and between countries in the EU, and that this study only addressed the general aspects of both systems. Future studies should analyze the differences between state policies in the US and national policies in the EU.

## REFERENCES

- Anheier H.K., W. Seibel (1993), *Defining the Nonprofit Sector: Germany*. Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project, no. 6. Baltimore: The Johns Hopkins Institute for Policy Studies.
- Archambault E. (1997), *The Nonprofit sector in France*. Johns Hopkins Nonprofit Sector Series 3. New York: Manchester University Press.
- Association of Jehovah's Witness v. France (2011), App. no. 8916/05. European Court of Human Rights.
- Barbetta G.P. (1999), "Foundations in Italy", in H. K. Anheier & S. Toepler (ed.), *Private Funds, Public Purpose Philanthropic Foundations in International Perspectives*, New York: Springer Science-Business Media, 203

- Berghammer C, U. Zartler, D. Krivanek (2018), “Looking Beyond the Church Tax: Families and the Disaffiliation of Austrian Roman Catholics”, *Journal for the Scientific Study of Religion*, 56, 514-535.
- Brown H.H., Jr. J.J. Mahon (1959), “Church and State—Taxation of Religious Organizations—Benefits Granted by Federal and State Governments”, *Villanova Law Review*, 5, 255-280.
- Brunson S.D., D.J. Herzig (2017), “A Diachronic Approach to Bob Jones: Religious Tax Exemptions After Obergefell”, *Indiana Law Journal*, 92, 1175-1219.
- Centre d’Étude et de Recherche sur la Philanthropie. (2015), An overview of philanthropy in Europe, <http://fdnweb.org/ffdf/files/2014/09/philanthropy-in-europe-overview-2015-report.pdf>. Accessed 3 September 2018.
- Council of Europe Research Divisions (2011), Overview of the Court’s Case-Law on Freedom of Thought, Conscience and Religion. [https://www.echr.coe.int/Documents/Research\\_report\\_religion\\_ENG.pdf](https://www.echr.coe.int/Documents/Research_report_religion_ENG.pdf). Accessed 25 March 2018.
- Crimm N.J., H.L. Winer (2013), “Tax Law Bans on Political Campaign Speech by Houses of Worship: Inappropriate Government Censorship and Intrusion on Religion”, *Journal of Law, Religion, and State*, 2, 101-136.
- Curtit F, A. Fornerod (2015), “State Support for Religions: European Regulation”, in F. Messner (ed.), *Public Funding of Religions in Europe*, Farnham: Ashgate, 3-22.
- European Commission (2014), Turkey 2014 Progress Report. [https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/key-documents/2014/20141008-turkey-progress-report\\_en.pdf](https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/sites/near/files/pdf/key-documents/2014/20141008-turkey-progress-report_en.pdf). Accessed 25 December 2018.
- European Fundraising Association (2018), Tax Incentives for Charitable Giving in Europe. <https://efa-net.eu/wp-content/uploads/2018/12/EFA-Tax-Survey-Report-Dec-2018.pdf>. Accessed 25 December 2018.
- Faulhaber L.V. (2014), “Charitable Giving, Tax Expenditures, and Direct Spending in the United States and the European Union”, *Yale Journal of International Law*, 39, 87-129.
- Fisher L. (2002), “Statutory Exemptions for Religious Freedom”, *Journal of Church and State*, 44, 291-316.
- Fricke M. (2016), “The case against income tax exemption for nonprofits”, *St. John’s Law Review*, 89, 1129-1284.
- Gale W.G., J.B. Slemrod (2001), Rethinking the Estate and gift tax: Overview. NBER Working Paper, No. 8205. <https://www.bus.umich.edu/otpr/WP2001-5paper.pdf>. Accessed 25 December 2018.
- Garber J. (2018a), Differences Between the Estate Tax and an Inheritance Tax. <https://www.thebalance.com/differences-between-estate-and-inheritance-tax-3505472>. Accessed 7 March 2019.
- Garber J. (2018b), What is an Inheritance? <https://www.thebalance.com/definition-of-inheritance-tax-3505560>. accessed 7 March 2019.



- Garber J. (2019), The Federal Gift Tax and how you can Avoid Paying it. <https://www.thebalance.com/gift-tax-exclusion-annual-exclusion-vs-lifetime-exemption-3505656>. Accessed 7 March 2019.
- Golden Writ of God v. Dept. of Rev. (1986), OTC 1897 SC S31518. Supreme Court of Oregon.
- Greene P. (2009), Federal Estate and Gift Taxes, [https://www.cbo.gov/sites/default/files/111th-congress-2009-2010/reports/12-18-estate\\_gifftax\\_brief.pdf](https://www.cbo.gov/sites/default/files/111th-congress-2009-2010/reports/12-18-estate_gifftax_brief.pdf). Accessed 7 March 2019.
- Howard V.K. (1971), "Constitutional Law: Tax Exemption and Religious Freedom", *Marquette Law Review*, 54, 386-390.
- Iglesia Bautista El Salvador and José Aquilino Ortega Moratilla v. Spain. (1992), App. no. 17522/90. European Court of Human Rights.
- Izzettin Dogan, Others v. Turkey (2016), App. no. 62649/10. European Court of Human Rights.
- Johnson B.W., M.B. Eller (1998), "Federal Taxation of Inheritance and Wealth Transfers", in R.K. Miller, Jr. & S.J. McNamee (ed.), *Inheritance and wealth in America*. <https://www.irs.gov/pub/irs-soi/inhwltr.pdf>. Accessed 2 January 2019.
- Martin M.J. (2017), "Should the Government be in the Business of Taxing Churches?", *Regent University Law Review*, 29, 309-336.
- McCormack W.S. (2011), "Too Close to Home: Limiting the Organizations Subsidized by the Charitable Deduction to those in Economic Need", *Florida Law Review*, 63, 911.
- Pinho R., J. Rappa (2016), Sales Tax Exemption for Building Materials used in State Construction Projects. Connecticut General Assembly Office of Legislative Research. <http://www.cga.ct.gov/2016/rpt/pdf/2016-R-0149.pdf>. Accessed 3 September 2018.
- Roemhildt M.C. (2003), "Religious Tax Exemption and the Charitable Scrutiny Test", *Regent University Law Review*, 15, 295-326.
- Seely A. (2013), VAT and Churches. House of Commons Library. <https://researchbriefings.files.parliament.uk/documents/SN01051/SN01051.pdf>. Accessed 3 September 2018.
- Shertreet S. (2007), "The Model of State and Church Relations and its Impact on the Protection of Freedom of Conscience and Religion: A Comparative Analysis and a Case Study of Israel", in W. Brugger, & M. Karayanni (ed.), *Religion in the public sphere: A comparative analysis of German, Israeli, American and international law*, New York: Springer, 87-162.
- Soniaeveldt F., J. Zuiderwijk (1995), "Harmonization of Inheritance, Estate, and Gift Taxes Within the EU", *EC Tax Review*, 4, 88-96.
- The Church of Jesus Christ of Latter-Day Saints v. UK. (2014), App. no. 7552/09. European Court of Human Rights.
- Vaughn J.E. (2004), "Reaping where they have not Sowed: Have American Churches Failed to Satisfy the Requirements for the Religious tax Exemption?", *The Catholic Lawyer*, 43, 29-159.
- Walz v. Tax Commission of the City of New York. (1970), 397 U.S. 664. U.S. Supreme Court.
- Whitehead J.W. (1991), "Tax Exemption and Churches: A Historical and Constitutional Analysis", *Cumberland Law Review*, 22, 521-593.

- Yaltı B. (2013), “İbadethane Bağışlarının Vergi Matrahından İndirimi: Vergide Eşitsizlik Örneği”  
Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi-Özel Sayı-Prof.  
Dr. Nur Centel’e Armağan, 19, 429-452. (Marmara University Faculty of Law, Legal  
Research Journal Special Issue in Honor of Prof. Nur Centel)
- Zelinsky E. (2017), *Taxing the Church: Religion, Exemptions, Entanglement and the  
Constitution*. New York: Oxford University Press.

## YAZAR REHBERİ

1. Gönderilen makale önceden yayınlanmamış ve herhangi bir dergide değerlendirilme sürecinde olmamalıdır.
2. Makale, Türkçe veya İngilizce olabilir. Her makalede, ana başlığın hemen altında, makalenin amaç ve önemini, uygulanan metodolojiyi, temel bulgular ve muhtemel politika tavsiyelerini içeren Türkçe ve İngilizce olmak üzere 150-200 kelimeyi aşmayan öz/abstract yer almalıdır. Öz/Abstract altında, makalenin yazındaki yerine dair yönlendirmede bulunacak en az üç ve en çok altı anahtar sözcükler/keywords bulunmalıdır. İngilizce başlık, özet, ana metin ve anahtar kelimeler küresel bir izleyici tarafından kolayca anlaşılabilir bir yüksek dil seviyesinde sunulmalıdır. Makale, Ana Başlık, Öz/Abstract, Anahtar Sözcükler/Keywords, Makale Metni, Notlar ve Kaynakça sırası ile kaleme alınmış olmalıdır.
3. Makale, kaynakça ve sonnotlar dahil, 8.000 kelimeyi geçmemeli, A4 boyutunda Word dosyasına 1,5 satır aralıklı, soldan 4,5 cm, sağdan 4 cm, üstten 5,5 cm ve alttan 5 cm olacak şekilde düzenlenmelidir.
4. Tablo ve şekillere başlık ve numara verilmeli, başlıklar tablo, şekil ve grafiklerin üzerinde yer almalı, kaynaklar ise tablo, şekil ve grafiklerin altına yazılmalıdır. Rakamlarda ondalık kesirler nokta ile ayrılmalıdır. Denklemlere verilecek sıra numarası parantez içinde sayfanın sağında yer almalıdır. Denklemlerin türetilişi, yazıda açıkça gösterilmemişse, hakemlerin değerlendirmesi için, türetme işlemi bütün basamaklarıyla ayrı bir sayfada verilmelidir.
5. Makalenin alt başlıkları, ilk harfi büyük olmak üzere küçük harflerle, koyu ve sol marjdan başlamak üzere yazılmalıdır.
6. Dipnotlar, makalenin sonuna, kaynakçadan önce eklenmelidir.
7. Makale, Dergi'nin <<http://dergipark.gov.tr/huniibf>> adresinden DergiPark'a üye olunarak, yazar(lar)ın isim(ler)i eklenmeden ve makalede yazar(lar)ı belli edecek ibareler içermeyecek şekilde gönderilmelidir.
8. Yazar(lar), makalenin kabul edilmesi ve yayımlanması durumunda, telif haklarının Hacettepe Üniversitesi'ne devredilmesini kabul etmiş sayılır, yazar(lar)a telif ücreti ödenmez.
9. Makale araştırma ve yayın etiğine uygun olmalıdır. iThenticate intihal tespit yazılımı kullanılarak alınan makale özgünlük raporu Dergipark'a makale ile birlikte yüklenmelidir. Araştırmada "Etik Kurul Onayı" alınması gerekli ise; makalenin "Gereç ve Yöntem" bölümünde Etik Kurul onayına ilişkin bilgiler (etik kurulun adı, onay belgesinin numarası ve tarihi) belirtilmelidir.
10. Yazar(lar) makalenin güncel durumunu DergiPark üzerinden takip edebilir(ler).
11. Kaynaklara göndermeler, metin içinde açılacak ayraçlarla yapılmalıdır. Ayraç içindeki sıra şöyle olmalıdır: Yazar(lar)ın soyadı, kaynağın yılı, sayfa numaraları.

Karşılaşılabilecek farklı durumlar şöyle örneklenebilir:

.....ifade edilmiştir (Wilson, 2011).

.....belirtilmiştir (Wilson, 2011: 210-215).

.....Dollery (2008a: 15-20) ileri sürmektedir.

.....(Wollmann *vd.*, 2012: 126-153).

.....(Watson, Hassett, 2003: 399-432; Wollmann, Marcou, 2013: 15-23).

**12.** Metinde gönderme yapılan bütün kaynaklar, kaynakçada belirtmeli, gönderme yapılmayan kaynaklar, kaynakçaya konmamalıdır. Kaynaklar, ayrı bir sayfada soyadına göre alfabetik sırayla yazılmalıdır. Dergi ve derlemelerdeki makalelerin sayfa numaraları belirtilmelidir.

Kaynakçada, aşağıdaki örneklenen biçim kurallarına uyulmalıdır:

Kitaplar: Panara, C., M. Varney (2013), *Local Government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*, Abingdon, Oxon: Routledge.

Dergiler: Goldsmith, M. (1993), "The Europeanisation of Local Government", *Urban Studies*, 30(4-5), 683-699.

Derlemeler: Krugman, P. (1995), "The Move Toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., G. Bouckaert (2003), "Evaluating Public Management Reforms: An International Perspective", in H. Wollmann (ed.), *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Diğer Kaynaklar: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014), Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları, Basın Duyurusu, 5 Eylül, 2014-61, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>, E.T.: 15.09.2014.

## GUIDE FOR AUTHORS

1. Submission of an article implies that it has not been published previously, or is not under consideration/review for publication elsewhere.
2. Article may be in either Turkish or English. Immediately after the article title, a concise (150-250 words) abstract, in both Turkish and English, identifying (in the given order) the aim and significance of the research, the methodology implemented, the main findings and likely policy implication is required. For the purpose of locating the article's relevance in the literature, a minimum number of three and a maximum of six keywords should be stated following the abstract. English title, abstract, body text and keywords should be presented at a high language level that is easily comprehensible by a global audience. The article should be submitted in the following order: Article Title, Abstract, Keywords, Body Text, Notes and References.
3. Article should not exceed 8,000 words (including endnotes and references), and should be typed on A4 page with 1.5 line spacing, leaving margins 4.5 cm at the left, 4 cm at the right, 5.5 cm at the top and 5 cm at the bottom of the page.
4. Tables and figures should be numbered sequentially. Titles should be placed at the top of tables and figures. Reference for tables and figures should be placed under tables and figures. Numbers should be full stop separated. Equations should be numbered in parentheses on the right side of the page. Derivation of equations which is not fully mentioned in the body text should be provided on a separate page with a full derivation.
5. The article's sub-headings should be in lower case (except the first letters of words), bolded and left aligned.
6. Footnotes should be indicated with a superscript and placed at the end of the body text and before the reference section.
7. Article should be submitted (without author(s) name(s)) electronically by signing up online at DergiPark's website: <<http://dergipark.gov.tr/huniibf>>.
8. Upon acceptance and publication of an article, author(s) agrees that copyrights are transferred to Hacettepe University. That is, the copyright fees will not be paid to author(s).
9. Article must comply with research and publication ethics. The originality report received using iThenticate plagiarism detection software should be uploaded to Dergipark together with the article. If it is necessary to obtain "Ethics Committee Approval" for research, in the "Materials and Methods" section of the article, information on the ethics committee approval (name of ethics committee, number and date of approval document) should be indicated.
10. Author(s) can monitor the status of article anytime by signing up online at DergiPark's website: <<http://dergipark.gov.tr/huniibf>>.

**11.** All references cited in the text should be in parentheses. Reference in parentheses should be in the following order: Surname(s) of Author(s), Publication Year and Page Number(s).

Examples are as follows:

.....is stated (Wilson, 2011).

.....is indicated (Wilson, 2011: 210-215).

According to Dollery (2008a: 15-20).....

.....(Wollmann *et.al.*, 2012: 126-153).

.....(Watson, Hassett, 2003: 399-432; Wollmann, Marcou, 2013: 15-23).

**12.** Only references cited in the text should be included in the references section. The references should be listed in an alphabetical order by surname in a separate page. Page numbers of an article in periodical or edited book should be indicated.

The examples given below should be followed strictly:

Books: Panara, C., M. Varney (2013), *Local Government in Europe: The 'Fourth Level' in the EU Multilayered System of Governance*, Abingdon, Oxon: Routledge.

Periodicals: Goldsmith, M. (1993), "The Europeanisation of Local Government", *Urban Studies*, 30(4-5), 683-699.

Edited Books: Krugman, P. (1995), "The Move toward Free Trade Zones", in P. King (ed.), *International Economics and International Economic Policy: A Reader*, New York: McGraw-Hill, Inc., 163-182.

Pollitt, C., G. Bouckaert (2003), "Evaluating Public Management Reforms: An International Perspective", in H. Wollmann (ed.), *Evaluation Public-Sector Reform: Concepts and Practice in International Perspective*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, Inc., 12-35.

Other Sources: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2014), *Kredi Kartı İşlemlerinde Uygulanacak Azami Faiz Oranları*, Basın Duyurusu, 5 Eylül, 2014-61, Ankara. <http://www.tcmb.gov.tr/>, E.T.: 15.09.2014.