

ISRJ Journal

The Journal of International Scientific Researches

Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi

Year 2020 Volume 5 Number 3



ISSN:2458-8725

The Journal of International Scientific Researches

Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi

Year / Yıl: 2020
Volume / Cilt: 5
Number / Sayı: 3

Chief Editor / Baş Editör
Dr. Salih Yıldız

Editorial Board / Editörler Kurulu

Dr. M. Hanefi Topal
Dr. Muhlis Özdemir
Dr. Emel Yıldız
Dr. Büşra Tosunoğlu
Dr. Orkun Demirbağ

Secretariate / Sekretery
Mustafa Zuh

Contact / İletişim

Gümüşhane Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi
Bağlarbaşı Mah. 29100 Merkez / Gümüşhane
Tel: 0456 233 1000 (Dahili: 2203) Fax: 0456 233 7553
journalofisr@gmail.com
www.isr-journal.com

© Her hakkı saklıdır. "The Journal of International Scientific Researches" dergisi yılda üç kez yayımlanan bilimsel, uluslararası indeksli ve hakemli bir dergidir. Dergide yayımlanan çalışmalardaki görüş ve düşünceler yazarların kendilerine ait olup hiçbir şekilde derginin görüş ve düşüncesi olarak ifade edilemez. Dergideki çalışmalar sadece referans gösterilerek kullanılabilir.

ISSN
2458-8725

The Journal of International Scientific Researches
Publication and Advisory Board
Yayın ve Danışma Kurulu

Dr. Avinash Pawar	University of Pune
Dr. Bünyamin Er	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Daria Doroshkevich	National Technical University of Ukraine
Dr. Davran Yurdashev	İktisat ve Girişimcilik Üniversitesi
Dr. Ekrem Cengiz	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Fazıl Kırkbir	Karadeniz Teknik Üniversitesi
Dr. Hans Jürgen Krysmanski	University of Münster
Dr. Hasan Alacacıoğlu	İstanbul Üniversitesi
Dr. Hilmi Erdoğan Yayla	Giresun Üniversitesi
Dr. Jagbir Singh Kadyan	University of Delhi
Dr. Killion Munyama	University of Economy WSG
Dr. Kyung Hyan Yoo	William Paterson University
Dr. Mehmet Ferhat Özbek	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Mohamed El-Hodiri	Kansas University
Dr. Mohammad Hudaib	Glasgow University
Dr. Muhammed Asif Yoldaş	Avrasya Üniversitesi
Dr. Musa Pınar	Valparaiso University
Dr. Mukesh Chaudhry	Indiana University of Pennsylvania
Dr. Ömer Torlak	İstanbul Ticaret Üniversitesi
Dr. Piotr Prus	UTP University of Science and Technology
Dr. Rasim Yılmaz	Namık Kemal Üniversitesi
Dr. Remzi Altunışık	Sakarya Üniversitesi
Dr. Roszaini Haniffa	Heriot Watt University
Dr. Thomas Li-Ping Tang	Middle Tennessee State University

Indexing / Endeksler

"The Journal of International Scientific Researches"

Directory of Open Access Journal (DOAJ), Index Copernicus, Directory of Research Journals Indexing (DRJI), SOBIAD, ASOS Index, Scientific Indexing Services (SIS), International Institute of Organized Research (I2OR), Journal Factor (JF), Cosmos Impact Factor (Cosmos), Cite Factor endekslerinde taranmaktadır.

The Journal of International Scientific Researches

Referees of Issue

Sayı Hakemleri

Dr. Emrullah Mete	Giresun Üniversitesi
Dr. Müge Oluçoğlu	Dokuz Eylül Üniversitesi
Dr. Büşra Tosunoğlu	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Kadir Caner Doğan	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Nihat Yılmaz	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Ebru Onurlubaş	Trakya Üniversitesi
Dr. Hasan Gökhan Doğan	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Dr. Ahmet Mutlu Akyüz	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Haluk Soyuer	Ege Üniversitesi
Dr. Muhlis Özdemir	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Arzu Kan	Kırşehir Ahi Evran Üniversitesi
Dr. Barış Yıldız	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Tarhan Okan	Bandırma Onyedli Eylül Üniversitesi
Dr. Emrah Koparan	Amasya Üniversitesi
Dr. Işık Özer	Özyeğin Üniversitesi
Dr. Sami Kocabıyık	Özyeğin Üniversitesi
Dr. Zahir Kızmaz	Fırat Üniversitesi
Dr. Namık Kemal Erdemir	Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi
Dr. Emel Yıldız	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. İnan Keser	Dicle Üniversitesi
Dr. Mehmet Hanefi Topal	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Ömer Akkuş	Samsun Üniversitesi
Dr. Gül Yeşilçelebi	Gümüşhane Üniversitesi
Dr. Özgür Bayram Soylu	Kocaeli Üniversitesi
Dr. Ramazan Ünlü	Gümüşhane Üniversitesi

Teşekkür

"The Journal of International Scientific Researches"

dergimizin bilimsel niteliğinin arttırılması için yapmış olduğunuz katkılardan dolayı siz değerli bilim insanlarına şükranlarımızı sunarız

Contents / İçindekiler

Tuğba Koyuncu, Hüseyin Demirhan191 - 202

Research Article / Araştırma Makalesi

Impact of External Debt on Economic Growth in Brazil: An ARDL Bound Testing Approach

Brezilya'da Dış Borçların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

Fatma Okur Çakıcı, Ahmet Burhan Çakıcı 203 - 208

Review / Derleme

Sosyal Yardımlaşma Bağlamında Sivil Toplumun Rolü: Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Örnekleri

The Role of Civil Society in The Context of Social Solidarity: Social Assistance and Solidarity Examples

Onur Tayfun, Fazıl Kırkbir 209 - 228

Research Article / Araştırma Makalesi

Zorunlu Eğitim Süresinin İç Müşteri Görüşlerine Etkisi: İstanbul İli Örneği

The Effect of Compulsory Education Period on Internal Customer Opinions: Istanbul Province Case

Müge Oluçoğlu, Murat Erşen Berberler 229 - 241

Research Article / Araştırma Makalesi

Şans Oyunlarının Sütun Bazlı Frekans Analizi

Column Based Frequency Analysis of Lottery Games

Ceyda Işık, Abdullah Tanrısevdi 242 - 266

Research Article / Araştırma Makalesi

Dental Turizmde Alternatif Bir Hedef Pazar: Aydın'da Yaşayan Yerleşik Yabancılar

An Alternative Target Market in Dental Tourism: Foreign Residents Living in Aydın

Mahmut Tekin, Derya Öztürk, Kamile Pınar Sungur 267 - 274

Research Article / Araştırma Makalesi

Statü Tüketiminin Toplumsal Sosyal Kabul Üzerine Etkisi

The Effect of Status Consumption on Social Recognition

Yasemin Gedik 275 - 289

Research Article / Araştırma Makalesi

Mobil Pazarlama: Teorik Bir Çerçeve

Mobile Marketing: A Theoretical Framework

Ahmet Mutlu Akyüz, İbrahim Durmuş..... 290 - 311

Research Article / Araştırma Makalesi

Çalışanların İşlerine Yönelik Tutumlarının Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Üzerindeki Etkisinde İşlerine Yönelik Kalite Bilinçlerinin Aracı Etkisi

The Mediating Effect of Quality Consciousness towards Their Works Influence of Employees' Attitudes Towards Business on the Impact of Organizational Citizenship Behaviors

Farhad Barandak, Şule Demir..... 312 - 328

Research Article / Araştırma Makalesi

"Spatial Efficiency" Towards Sustainable Development; Case study: Provinces of Iran

Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik "Mekansal Verimlilik"; Örnek Olay: İran İlleri

Salih Canözü 329 - 347

Research Article / Araştırma Makalesi

Anonim Şirketlerde İbra Kararının Kapsamı ve Şartları

The Scope and Conditions of The Discharge Decision in Joint Stock Company

Alper Veli Çam, Fatih Yıldırım 348 - 367

Research Article / Araştırma Makalesi

Finansal Tabana Yayılma Değişkenlerinin Demografik Özelliklere Göre İncelenmesi

Analysis of Financial Inclusion Variables According to the Demographic Features of the Individuals

Tuğba Albayrak, Mehmet Akyol 368 - 380

Research Article / Araştırma Makalesi

Ulusal Varlık Fonları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Panel GMM Analizi

Relationship Between Sovereign Wealth Funds and Economic Growth: Panel GMM Analysis

Sadullah Seyidoğlu..... 381 - 401

Research Article / Araştırma Makalesi

Siirt İlinin Suç ve Suçluluk Yapısı

The Crime and Criminal Structure of Siirt

Mustafa Zuhul 402 - 426

Research Article / Araştırma Makalesi

Güney Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Ulusal İnovasyon Sistemlerinin ve Kalkınma Deneyimlerinin Karşılaştırmalı Analizi

Comparative Analysis of South Korea, Brazil and Turkey's National Innovation Systems and Development Experiences

Impact of External Debt on Economic Growth in Brazil: An ARDL Bound Testing Approach

Brezilya'da Dış Borçların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: ARDL Sınır Testi Yaklaşımı

Abstract

For developing countries, sustainable economic growth is one of the key macroeconomic objective. However not every country has enough capital to support GDP growth. Even that the country hasn't enough national capital, the government can borrow some capital as external debt to support GDP growth. The aim of this study is to investigate the relationship between economic growth and external debt for the Brazilian economy. In this study, the effect of various variables such as the ratio of external debt to GDP, ratio of debt service stock to GDP, the ratio of national expenditure to GDP, real Exchange rate, trade openness were investigated in the long run and short run. Accordingly, the effect of external debt on economic growth was determined with the help of ARDL Bound Test. The data used in the study covers the period of 1970-2015. According to the findings, a long-term relationship was found between external debt and growth rate in Brazil. It was concluded that external debt had a negative effect on the economic growth. According to this result, it is thought that developing countries external borrowing, providing sustainable debt and converting debt into investments will increase the GDP.

Öz

Gelişmekte olan ülkeler için sürdürülebilir ekonomik büyüme kilit makroekonomik hedeflerden biridir. Ancak her ülkenin GSYH büyümesini destekleyecek kadar sermayesi yoktur. Ülkenin yeterli ulusal sermayesi olmasa bile, hükümet GSYH büyümesini desteklemek için bir miktar dış borç olarak borç alabilir. Bu çalışmanın amacı Brezilya ekonomisindeki ekonomik büyüme ve dış borç arasındaki ilişkiyi incelemektir. Bu çalışmada, uzun ve kısa vadede dış borcun GSYH'ye oranı, borç hizmet stokunun GSYH'ye oranı, milli harcamaların GSYH'ye oranı, reel döviz kuru ve dışa açıklık değişkenlerin ekonomik büyümeye etkisi araştırılmıştır. Buna göre, dış borcun ekonomik büyüme üzerindeki etkisi ARDL Sınır Testi yardımıyla belirlenmiştir. Araştırmada kullanılan veriler 1970-2015 dönemini kapsamaktadır. Bulgulara göre, Brezilya'da dış borç ile büyüme oranı arasında uzun vadeli bir ilişki bulunmuştur. Dış borcun ekonomik büyüme üzerinde negatif etkisi olduğu sonucuna varılmıştır. Bu sonuca göre, gelişmekte olan ülkelerin dış borçlanmasının, sürdürülebilir borç sağlanmasının ve borçların yatırımlara dönüştürülmesinin GSYH'yi artıracığı düşünülmektedir.

Introduction

One of the key macroeconomic objectives of a nation is the achievement of sustainable economic growth. To achieve this goal, every government requires a substantial amount of capital finance though investment expenditures on infrastructural and productive capacity development (Umaru et al, 2013). As a result the growth of their gross domestic product (GDP) is a key for the development. However if the country haven't enough finance capacity, government can borrow to keep on growing.

Borrowing to promote economic growth is the way governments refer for sustainable growth. To create trigger environment for people to invest in various sector of their economies, governments should invest infrastructure investments. Obudah and Tombofa (2013) argued what the reasons for the borrowing of the countries included. Among these reasons is the ability to finance increased

Tuğba Koyuncu

Arş. Gör., İstanbul Esenyurt
Üniversitesi, İşletme ve Yönetim
Bilimleri Fakültesi, Havaçılık
Yönetimi Bölümü
tugbakoyuncu@esenyurt.edu.tr
Orcid: 0000-0002-2721-1313

Hüseyin Demirhan

Arş. Gör., Nevşehir Hacı Bektaş Veli
Üniversitesi, İktisat Politikası Bölümü
huseyindemirhan@nevsehir.edu.tr
Orcid: 0000-0003-3372-0832

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Dış Borç, Ekonomik Büyüme, ARDL Sınır
Testi Yaklaşımı, Brezilya

Keywords

External Debt, Economic Growth, ARDL
Boundary Testing Approach, Brazil

JEL: F34, F43, C50

Submitted: 14 / 01 / 2020

Accepted: 13 / 10 / 2020

government expenditures, to finance budget expenditures and to increase production. If the government want faster growth rate, it can barrow more and more but barrowing also has risky aspects. If the government borrow much than it can pay back, this will lead the economy risky and unstable. As a result of borrow more than government can pay, can lead to crises that can negative effect on growth rate and economic structure.

Brazil covers a wide geography starting from the middle of the South American continent to the Atlantic Ocean. Neighbors are from south to north: Uruguay, Argentina, Paraguay, Bolivia, Peru, Colombia, Venezuela, Guyana, Suriname, French Guyana. It covers a large part of the South American continent has a long coast to the Atlantic Ocean. It is a neighbor to all countries except for Ecuador and Chile which are located in South America due to Brazil's large territory. As the 9th word largest economy is Brazil also 5th in terms of population. Brazil's population is about 207.6 million and the GDP of the Brazilian economy is about 1.796 (\$) trillion. As one of the largest economy and populations Brazil is the one of the most important country the World in point of economy. Therefore, in this study we will work on impact of external debt on economic growth in Brazil.

Purpose of the study is to reveal relationship between economic growth and external debt. In this study we will use The ARDL bound testing approach to cointegration and error correction models for the periods 1970-2015; In order to investigate the existence of long-run equilibrium relationship among variables (Stella Ada et all, 2016). Variables to study with are; GDPGR (annual growth rate of real GDP), EDS/GDP (ratio of external debt to GDP), DSS/GDP (ratio of debt service stock to GDP), NEXP/GDP (ratio of national expenditure to GDP), EXCH [real exchange rate (BRL/USD)], TRD (trade openness). This study consists of introduction, as the second chapter literature review, as the third chapter methodology, as the fourth chapter applied empirical method and data set, as the last chapter results and suggestions.

1. Literature

Inadequate national resources make it inevitable to borrow. External borrowing is particularly important for under developed and developing countries. Therefore the effect of external debt on economic growth have been studied and discussed by many researchers. Babic and Primorac(1986) in the study on the Yugoslavian economy the effects of variable such as total debt, consumption, investment and external debt on economic growth were examined. As a result of the study, it has been reached that the foreign debt has made the Yugoslavian economy dependent on the outsid. Geiger (1990) he has done a study on debt and economic growth in Latin American countries. He has made analyzes in different South American countries using real GDP growth rate, the ratio of net transfers to GDP, debt services, ratio of debt service to GDP data. For most countries the result support the that the marginal effect of the debt burden on the economy decrease as a debt burden increases. Many countries adapt to an increasing debt burden and learn ways to manage the problems involved in servicing a large debt.

Wijnbergen (1991) he did research on Mexico and as a result of the study, the increase in external debt caused an increase in inflation rates. Mexico needs to be more cautious in order to have a positive impact on growth in foreign debt. Wally and Tamaschke (1994) he conducted a survey on the countries of northern Africa (Algeria, Egypt, Morocco) with the years 1975-1989. The study concluded that the level of heavy debt in the three African countries would have a negative impact an economic growth. Singh (1999) in his study of India, analyzed the Granger Causality test and consequently Granger Causality show no relationship between the series.

Chaudhary et al. (2001) they have studied the effect of foreign debt on economic growth on South Asian countries(Pakistan, India, Bangladesh, Nepal, Sri Lanka, Maldives, Bhutan). As a result of the study, it has been found that the external debts of the southern Asian countries have a accumulated at an unsustainable rate. It was seen that external debt negatively affected growth. Kraay and Nehru (2006) they have worked with a total of 93 countries as low-income and middle-income. They used such as real exchange changes, real GDP growth, total debt variables. The results indicates that the probablity of debt distress is already high in many low-income countries and is

likely to increase sharply if the large scale development finance required to meet the Millennium Development Goals is provided in the form of concessional lending at historical.

Sen et al. (2007), they was examined two different groups as Latin American countries(Arjantine, Brazil, Colombia, Mexico, Venezuela) and Asian countries(China, India, Indonesia, Philippines, South Korea and Thailand). In the Panel Data Analysis, the following variables were used: per capita of GDP, ratio of debt to GDP, ratio of debt service to exports, ratio of capital stock to GDP, total labour force, external debt to export. The study has reached the conclusion that borrowing in Latin America affects growth considerably. The negative impact of debt stock on GDP growth seems robust. Similarly, for Asian countries, borrowing has also had a negative impact on growth. But this effect is less.

Jayaraman and Lau (2009), in the study they have conducted, the impacts on the external debt and economic growth of the Pasific countries are investigated. Panel performed the unit root test. Then they did Granger causality analysis. According to empirical studies, foreign debt, budget deficit and exports are additionally causal linkages in the short run, although there is no long-run relationship between external debt and growth. Between econmic growth and the external debt, a short-term dual causality was found. Uysal et al.(2009) in the study, the relationship between external debt and economic growth was investigated trough Augment Dickey Fuller Test(ADF) and Phillips-Peron (PP) unit root test, Vector Autoregressive Model(VAR), cointegration and Granger Causality analysis. The findings of the study showed that external debt in short and long run affected the economic output level negatively.

Greenidge et al.(2010) the study was based on the external borrowing of CARICOM countries. This paper also results indicates that some of the time period required to achieve this target are too long, given the assumed parameters, but it is expected that with greater fiscal effort and more growth in output these period can be shortened considerably. Akram(2011) his study examined the effect of debts in the Pakistani economy with data from 1992 and 2006 using external debt stock, export, import, investment and openness data. ADF unit root test, ARDL and VECM tests were applied for this purpose. As a result of the study, there is a negative correlation between external debt and GDP per capita in both short term and long term in Pakistan.

Muhanji and Ojah(2011) they have worked with countries like Cote'Ivoire, Ghana, Kenya, Malawi, Nigeria, Senegal, South Africa, Tanzania, Uganda, Zambia and Zimbabwe. They made analyzes using external debt, imported investments, inflation, consumption imports, interest rate, exchange rate, exports and output variables. According to results show that both world commodity price and world interest rate shock impact external debt accumulation in the majority of African countries. Interestingly, world commodity price shocks lead to an increase in external debt while world interest rate shocks appear to discourage accumulation of external debt.

Butts et al.(2012) using short term external debt and real GDP growth data for 1970-2003, they examined the impact of short-term external debt on economic growth. In this context, ADF and PP unit root tests, ARDL Boundary Test and Granger Causality Analysis were done. Results there is indirect Granger Causality from economic short term external debt for the consumption effects. There is a evidence that economic exchange rate and international reserves are determinents of short-term external debt.

Ali and Mustafa(2012) they have used annual data for 1970-2010 in their studies on Pakistan. In the study, ADF unit root test, Johansen cointegration test and finally Vector Error Correction Model(VECM) were used. Gül et al.(2012) they used various test by obtaining 6 different Turkish Republic's(Azerbaijan, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan) 1994-2010 data. As a result of the analyzes, one-way causality was found to growth from long-term external debt. Afonso and Jalles(2013) he conducted a survey on 155 OECD countries using 1970 and 2008 data. The higher the level of borrowing as a result of the study, the greater the economic growth for the OECD countries.

Panizza and Presbitero(2014) as a result of their work show a negative relationships between debt and growth. However, this relationships between debt and growth can be lost by correcting intrinsic value. Doğan and Bilgili(2014) they investigated the effect of foreign debts on economic

growth in Turkey using 1974-2009 data. In the study they used investment, human Capital, openness, population, growth of GDP, ratio of private external debt to GDP and ratio of public external debt to GDP variables. According to result of the main growth variables such as investment and human capital have positive impact on growth as a expected. As a result, economic growth and growth variables did not follow a linear path.

Ramzan and Ahmad(2014) they have studied the 1970-2009 data of Pakistan in their work on external debt on economic growth. ADF, PP unit root test and ARDL Boundary test were performed by using external debt and growth of GDP data. The results show that external debt has a negative impact on growth, but this adverse effect can be reduced or even reversed in the presence of sound macroeconomic policy. Bal and Rath(2014) they have done research on debts and economic growth on the Indian economy. The following variables were used in the study: economic growth, domestic debt, external debt, debt service, export, total factor productivity. In their study, the result from the ARDL model show that there is a long run equilibrium relationship between variables. In the Error Correction Model(ECM), it is seen that all variables affect economic growth in the short run and these results are consistent with a predicted expectation.

Teles and Mussolini(2014) the data of 74 countries are used in the study they have done. The following variables were used in the study: economic growth, GDP, investment as a percentage of GDP, trade, inflation, debt to GDP ratio. Casares(2015) in his work he explored the relationship between external debt and economic growth. As a result of the study, it has been found that external debt affects economic growth positively.

Spilioti and Vamvoukas(2015) between 1970 and 2013, they used growth rate of GDP, government debt, the gross domestic product per head of population, the gross national saving, the sum exports of goods and services, the sum import of goods and services data and examined the impact of government borrowing on economic growth for the Greek economy. The empirical results suggest a positive and statistically significant impact of debt on GDP growth. Puig and Rivero(2015) they tested the relationship on debt and growth with Granger causality analysis. In the study EMU countries (Greece, Ireland, Italy, Portugal, Spain, Austria, Belgium, Finland, France, Germany) data between 1980 and 2013 were used. The result of evidence is presented on the possible existence of bi-directional casual relationship between public debt and economic growth in both central and peripheral countries of the European Economic and Monetary Union.

Godwin et al.(2016) they investigated the impact of foreign debt on growth on the Nigerian economy. They used annual growth rate of real GDP, ratio of external debt to GDP, ratio of debt service stock to GDP, ratio of national expenditure to GDP, exchange rate and trade openness data in the study. First ADF and PP unit root tests were performed. Later ARDL Boundary test was performed and Granger Causality Analysis was performed to determine whether there was a causal relationship between the variables. The result of this study indicates a long-run relationship among the variables and external debt impacts negatively significant on output. The findings also established a unidirectional causality between external debt and economic growth.

Ushahembaljrshar et al.(2016) similarly, they worked on the Nigerian economy. However they have examined the relationship between the national debt and economic growth. They used the data of 1981-2014 in the study. ADF unit root test, Granger Causality and Johansen Cointegration analysis were applied. The results of all the variables were not stationary at level but achieved stationary after first difference at %5 level of significance. The regression result showed a significant relationship between external debt and economic growth in the Nigeria. However, external debt stock impacted positively while external debt service impacted negatively on the annual growth rate of the Nigerian economy both in the long run and the short run.

Siddique et al.(2016) they have worked on economies of 40 countries that are heavily indebted. Six different panel unit root test were performed and then the effects of external forces on economic growth was investigated by the ARDL test. According to approach GDP and merchandise export growth accelerated fastest since 2000, while debt levels have fallen since 2000. The estimation results indicate firstly that, capital formation's share of GDP has positive impact on HIPC's GDP in the short run as well as long run. Secondly, debt as a share of GDP has a negative influence in the short run

as well as in the long run. Thirdly, in the long run the mercandise trade as a percentage of GDP has a positive influence on GDP.

Karagöz and Çağlar(2016) they conduced a panel unit root test with data from 17 OECD countries. Overall result of study shows that for the OECD countries the foreign debt and growth relationships is a positive one. Although there are some countries in the world that have a negative relationship, for the case of OECD at least, positive relationships are indicative of good policy administration. Chen et al.(2016) they have studied 65 developed and developing county economies. As a result of their work, the effect of government investment on economic growth was seen to decrease as the level of borrowing increased. Similarly, if the size of the public debt stock increases especially when the public debt to GDP ratio is higher than %59,72, the effect of public debtors on economic growth is reduced and positive result turns out to be negative effect.

Semmler and Tahri(2017) using data from 1998-2012, they heve studied on the economy of Italy, Spain and Germany. As a result of their work, they have reached a slow-moving debt criss in the other two economies but for Germany this findings is not valid. Puig and Rivero(2017) they used variables such as real growth rate, level of output, public debt to GDP ratio, population growth, human capital, openness and inflation. The result show that debt in all countries outside Belgium is beginning to have negative effects on growth. Also, if the consequences indicates that the detrimental effect of a debt change on growth does not have the same intensity and intensity across all Economic and Monetary Union (EMU) countries, focusing on average rates and impacts may not be appropriate for defining policies. In particular, findings show that the rate of fiscal regulation in Greece and Spain should be lower than in other countries.

Musibau et al. (2018) examined the relationship of external debt with economic grpwth in the countries of the Economic Community of West African Countries (ECOWAS). As a result of their study using the data of 1980-2015 period, a causal relationship was determined from foreign debts to economic growth in both the long term and the short term. Kharusi and Ada (2018), analyzed the 1990-2015 period data using the ARDL method to determine the impact of external debt on economic growth in Oman. The results show that external debt negatively affected economic growth in Oman during the period in question.

Gövdeli (2019), investigated the impact of external debt, openness and consumer price index on economic growth using data from the 1970-2016 period. According to the findings obtained from the study using ARDL merhod in Turkey it has a positive impact of external debt on economic growth. Edo et al. (2020), investigated the relationship between external debt and exports with economic growth in sub-Saharan African countries esing 2005:Q1-2017:Q4 period data. The results showed that external debts positively affected economic growth in the period in question.

Table 1. External Debt and Economic Growth Relationship Literature Summary

Author(s)	Period	Countries	Methodology	Conclusion
Geiger(1990)	1974-1986	Latin American Countries	Ordinary Least Square (OLS)	Negative
Wally and Tamaschke (1994)	1975-1989	Algeria, Egypt, Morocco	Ordinary Least Square (OLS)	Negative
Sen et al.(2007)	1970-2000	Latin American Countries	Pooled Ordinary Least Squares (POLS)	Negative
Akram(2011)	1992-2006	Pakistan	ARDL, VECM Causality Test	Bidirectional Casual Relationship
Butts et al.(2012)	1970-2003	Pakistan	ARDL Bound Test, Granger Causality Analysis	External ebt => economic growth
Doğan and Bilgili (2014)	1970-2009	Turkey	Ordinary Least Square (OLS)	Positive
Ramzan and Ahmad (2014)	1970-2009	Pakistan	ARDL	Negative
Bal and Rath(2014)	1980-2011	India	ARDL	Positive
Spilioti and Vamvoukas(2015)	1970-2013	Greece	Ordinary Least Square (OLS)	Positive
Puig and Rivero (2015)	1980-2013	EMU	Granger Causality	Bidirectional Casual Relationship

Ushahembaljrshar et al. (2016)	1981-2014	Nigeria	Granger Causality, Johansen Cointegration	Negative
Puig and Rivero (2017)	1980-2015	EMU	Ordinary Least Square (OLS)	Negative
Musibau et al. (2018)	1980-2015	ECOWAS	Causality Test	External debt => economic growth
Kharusi and Ada (2018)	1990-2015	Oman	ARDL	Negative
Gövdeli (2019)	1970-2016	Turkey	ARDL	Positive
Edo et al. (2020)	2005:Q1-2017:Q4	Sub-Saharan African	Causality Test	Positive

2. Data and Methodology

In the study, while the annual growth rate in GDP is used as a dependent variable, real change rate, the ratio of external debt stock to GDP, the ratio of external debt to GDP, the ratio of national expenditures to GDP, trade openness are included in the model as independent (explanatory) variables. This data used in the study consisted of 46 observations between 1970-2015 and all data used were obtained from The World Data Bank system. The reason for choosing this period range in the model is due to the fact that all data belonging to Brazil is collected on a common ground in the period 1970-2015. The ARDL Bound Test was applied to investigate the effects of foreign debt ratios and other variables on economic growth and analyzed by using Eviews program for this propose.

Using the obtained data, the model is formulated as follows:

$$\begin{aligned}
 \ln GDPGR_t = & b_0 + b_1 \ln EDS/GDP_t + b_2 \ln DSS/GDP_t + b_3 \ln NEXP/GDP_t + b_4 \ln EXCH_t + b_5 \ln TRD_t \\
 & + u_t
 \end{aligned}
 \tag{1}$$

Data used in the application is coded as follow:

GDPGR: Annual Growth Rate of Real GDP

EDS/GDP: Ratio of External Debt to GDP

DSS/GDP: Ratio of Debt Service Stock to GDP

NEXP/GDP: Ratio of National Expenditure to GDP

EXCH: Real Exchange Rate

TRD: Trade Openness

In the model, the coefficients of b_1, b_2, b_3, b_4 and b_5 show the elasticity of the growth of with the variables such as external debt to GDP, ratio of external debt to GDP, ratio of national expenditures to GDP, real exchange rate and trade openness. Also u_t indicates the error terms.

In this study, which investigated the long-term relationship between economic growth and external debt, the border test developed by Pesaran et al. (2001) was used. In case of some series level value and some of them in the first differences are stationary, autoregressive distributed lag model (ARDL) bound test approach is used to investigate existence of a long-run relationship between the variables. The ARDL model has many advantages. First, it prevents the occurrence of problems before the test, which is seen in conventional cointegration tests. Secondly, it permits the retrieval of a sufficient number of delays and facilitates the data generation process by means of the entire deriving method. According to traditional cointegration tests, this approach gives effective result in small volume samples. Finally, the dynamic error correction model (ECM) derived from the ARDL Bound Test combines short-circuited dynamics with long-running dynamics without causing information loss (Banerjee at al., 1993:51-52).

The test is used to test the statistical significance of delayed levels of variables in the conditional unrestricted equilibrium error correction model. The ARDL Bound Testing approach consists essentially of tree steps. In the first step, it is tested whether there is a long-term relationship between the variables involved in the analysis. Longitudinal and short-term elasticities are obtained in the presence of cointegration relation between the mentioned variables and in successive stages

respectively (Narayan and Smyth, 2006:337). We adapted this model to the formula as follows by the adapting our study.

$$\begin{aligned} \Delta GDPGR_t = & b_0 + b_1 \Delta EDS/GDP_t + b_2 \Delta DSS/GDP_t + b_3 \Delta NEXP/GDP_t + b_4 \Delta EXCH_t + b_5 \Delta TRD_t \\ & + b_6 GDPGR_{t-1} + b_7 \Delta EDS/GDP_{t-1} + b_8 \Delta DSS/GDP_{t-1} + b_9 \Delta NEXP/GDP_{t-1} \\ & + b_{10} \Delta EXCH_{t-1} + b_{12} \Delta TRD_{t-1} + u_{t-1} \end{aligned} \quad (2)$$

The lag length test is constructed using delay length measures to obtain the optimal number of lag for each variable. This is followed by the prediction of an unlimited error correction model by a single equation with the number of selected delays, as shown in the equation 3.

$$\begin{aligned} \Delta GDPGR_t = & b_0 + \sum_{i=1}^a b_1 \Delta GDPGR_{t-i} + \sum_{i=1}^a b_2 \Delta EDS/GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^a b_3 \Delta DSS/GDP_{t-i} \\ & + \sum_{i=1}^a b_4 \Delta NEXP/GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^a b_5 \Delta EXCH_{t-i} + \sum_{i=1}^a b_6 \Delta TRD_{t-i} + b_7 GDPGR_{t-1} \\ & + b_8 EDS/GDP_{t-1} + b_9 DSS/GDP_{t-1} + b_{10} NEXP /GDP_{t-1} + b_{11} EXCH_{t-1} + b_{12} TRD_{t-1} \\ & + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

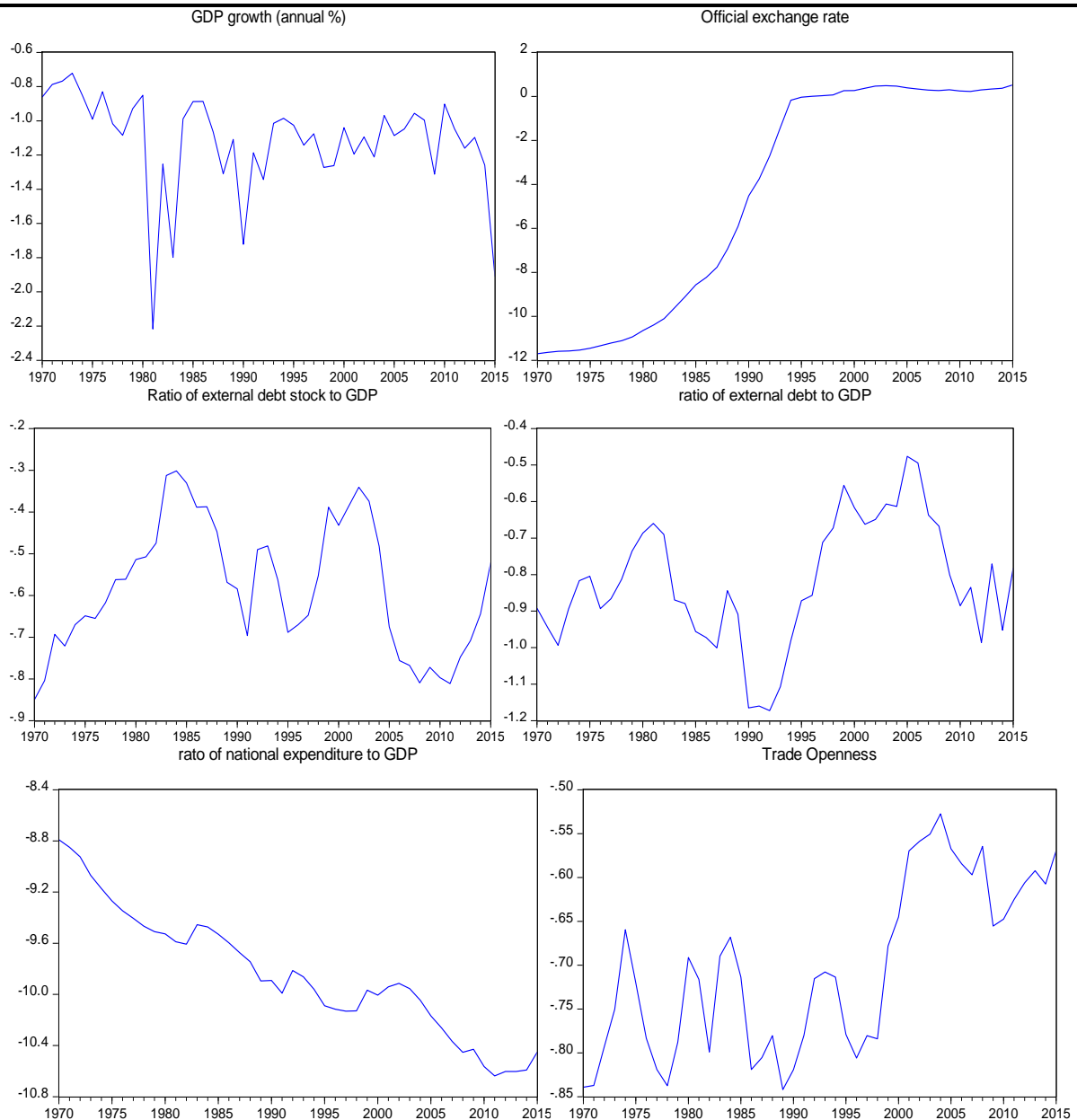
In the equation Δ is the first difference operator. The optimal lag length is a . All other variables remain the same. The Wald Test is obtained by applying F statistics on the coefficient of unlimited ε_t variables. F statistic are used to test the existence of a long-term relationship and are compared at the level of %5 significance. If the F statistics are above the upper boundary value, the null hypothesis that there is no cointegration between variables is rejected. However, if it falls below the lower bound value, the null hypothesis is accepted. If the F statistical values are within the bound values, the result is insufficient. If it is determined that there is a long cyclical relationship between variables, short-term dynamics can be derived predicting the ε_t lags as specified. ε_t is defined as error correction is the term 4.

$$\begin{aligned} \varepsilon_t = & \Delta GDPGR_t - b_0 - \sum_{i=1}^a b_1 (GDPGR)_{t-i} - \sum_{i=1}^a b_2 \left(\frac{EDS}{GDP}\right)_{t-i} - \sum_{i=1}^a b_3 (DSS/GDP)_{t-i} \\ & - \sum_{i=1}^a b_4 \left(\frac{NEXP}{GDP}\right)_{t-i} - \sum_{i=1}^a b_5 (EXCH)_{t-i} - \sum_{i=1}^a b_5 (TRD)_{t-i} \end{aligned} \quad (4)$$

3. Empirical Results and Discussion

First, the tendency of all variables was examined. When the graphs of the variables in Figure 1 are examined, it is seen that the variables such as growth in GDP, ratio of external debt stock to GDP, ratio of external debt to GDP and trade openness are not the trends. While the positive tendency of the exchange rate rises from a very low level to a peak level, the ratio of public expenditures to GDP is following a negative trend. The trends of all the variables used in this study before trading are as in the following Figure 1.

Figure 1. Graphs of Variables Included in the Model



For all observations of the variance of the error term it is called heteroscedasticity situation is not the same. The variance of the conditional variance of the error term is a frequent problem especially in horizontal-cross sectional data analysis.

$$H_0 = \sigma^2(\text{constant variance})$$

$$H_1 \neq \sigma^2(\text{varying variance})$$

Null hypothesis indicates that variance is constant. The alternative hypothesis shows that variance is variable. Variable variance tests investigate that there is no correlation between the error term and the explanatory variables.

Table 2. Heteroscedasticity Test

Heteroscedasticity Test	F-Statistic	Prob.
Breusch-Pagan-Godfrey	2,79	0,01
Harvey	1,69	0,12

When we look at the probability values, the variance problem in the Harvey test does not appear, but the variance problem varies according to the Breusch-Pagan-Godfrey test. Since the probability

value in the Breusch,Pagan and GodfreyTest is $0,01 < 0,05$, H_0 hypothesis will be rejected and the residues at statistical significance level of 0.05 have varying variance. In the Harvey test, H_0 hypothesis is accepted as probability value is $0,05 < 0,12$. Statistically, at 0.05 significance leve have constant variance.

Table 3. Autocorrelation Test

Breusch-Godfrey Serial Correlation Test			
F-Statistic	0,44	Prob.F(2,32)	0.64
Obs*R-squared	1.69	Prob. Chi-square(2)	0,55

The Table 2 above present the result of the Breusch-Godfrey test for autocorrelation. Table 2, prob.F 0,64 and Prob.Chi-square 0,55; it was determined that there was no autocorrelation problem.

Table 4. ARDL Long Run Form and Bound Test

Conditional Error Correction				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-statistic	Prob.
c	3,991233	2,032269	1,963929	0,0578
GDPGR(-1)*	-1,175732	0,155154	-7,577862	0,0000
EXCH(-1)*	0,048562	0,018858	2,575192	0,0145
DSS/GDP**	-0,007442	0,377136	-0,019734	0,9844
EDS/GDP**	-0,829693	0,349903	-2,271206	0,0235
NEXP/GDP(-1)	0,577298	0,210589	2,741355	0,0097
TRD**	0,068175	0,568135	0,119998	0,9052
D(EXCH)	-0,100458	0,195385	-0,514152	0,6105
D(EXCH)(-1)	-0,320572	0,211285	-1,517200	0,1385
D(NEXP/GDP)	-1,856572	0,661322	-2,807363	0,0082

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.

** Variable interpreted as $Z = Z(-1) + D(Z)$.

When the number of observations and annual data are taken into consideration, the maximum lag length is determined as 4. This most appropriate lag length is determined using the Akaike Information Criteria (AIC) and Schwarz Information Criteria (SIC).

Table 5. ARDL Error Correction Regression

ECM Regression (Restricted Constant and No Trend)				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-statistic	Prob.
D(EXCH)	-0,100158	0,156099	-0,643553	0,5242
D(EXCH)(-1)	-0,320561	0,173691	-1,845586	0,0737
D(NEXP/GDP)	-1,856557	0,438382	-4,235057	0,0002
CointEq(-1)*	-1,175732	0,135595	-8,670931	0,0000

* p-value incompatible with t-Bounds distribution

As shown in Table 4, the term CointEq(-1) error correction is negative. In the long run, a statistically significant relationship was found between the growth in GDP and the real exchange rate, the ratio of national expenditures to GDP.

Table 6. ARDL F-Bound Test

Null hypothesis: No levels relationship	Critic Value %1	Critic Value %5
---	-----------------	-----------------

k	F-Statistic	I(0)	I(1)	I(0)	I(1)
5	9,129612	3,06	4,15	2,39	3,38

* k is the number of independent variables.

When Table 5 is examined, it is seen that the calculated F-statistic is bigger than the sub-critical value. Therefore, the basic hypothesis that there is no cointegration relation between variables is rejected.

Conclusion

Investigation of relationship between external debt and GDP growth rate, has begun with Keynes, who advocates that the government should intervene in the economy when necessary. The Keynesian school has argued that developing countries can make positive contributions when used to support external debt to growth. Harrod-Domar has shown that increasing income can be achieved by borrowing by investing. Taking these views into account, the external debt and growth rate relationship is deal with more extensively in later periods.

As a developing country, we have examined the relationship between borrowing and growth rate in Brazil with ARDL Bound Test for the period 1970-2015. We also applied Heteroscedasticity Test, Auto Correlation Test, ARDL Long Run Form and Bound Test, ARDL Error Correction Regression, ARDL F-Bound Test. As a result, in parallel with the literature, there was no short-run relationship between external borrowing and GDP growth, but a one-way relationship was found from long-term as external debt to GDP growth.

According to the long term coefficient estimation results of ARDL, 1% increase in the ratio of foreign debt to GDP causes a decrease of approximately 0,83% on real economic growth in Brazil. Similarly, in the studies of Uysal et al. (2009), Akram (2011), Puig and Rivero (2017), there was a long-term negative relationship between foreign debt and economic growth. These results show that economic growth was negatively affected if foreign debt increased in Brazil. According to the 2015 data based on the study, the ratio of foreign debt increases to gross national product in Brazil 30,8%. When 2018 data are analyzed, this rate has decreases to 30.3%. According to the findings obtained from this study, it is thought that channeling foreign debts to investments through the right sectors will positively affect the national economy. It is thought that these sectors should be directed towards the country's potential and production of export products. Economic growth is considered to be negatively affected due to the fact that external debts are not converted into investments by using them efficiently. In the direction of the this result, it is recommended that developing countries use external debt to support GDP growth, by ensuring sustainable debt and by ensuring debts turn into investments.

References

- Afonso A., Jalles J. T., (2013), "Growth And Productivity: The Role Of Government Debt", *International Review Of Economics And Finance* 25, 384-407
- Akram N., (2011), "Impact Of Public Debt On The Economic Growth Of Pakistan", *The Pakistan Development Review*, Vol. 50, No. 4, Papers And Proceedings Parts I And Ii The 27th Annual General Meeting And Conference Of The Pakistan Society Of Development Economists Islamabad, December 13 - 15, 2011, Pp. 599-615
- Ali R., Mustafa U., (2012), "External Debt Accumulation And Its Impact On Economic Growth in Pakistan", *The Pakistan Development Review*, Vol. 51, No. 4, Papers And Proceedings Parts I And Ii The 28th Annual General Meeting And Conference Of The Pakistan Society Of Development Economists Islamabad, November 13-15, Pp. 79-95
- Babic M. And Primorac E. , (1986). "Some Causes Of The Growth Of The Yugoslav External Debt", *Soviet Studies*, Vol. Xxxviii, No. 1, January 1986, 69-88
- Bal D.P., Rath B. N., (2014), "Public Debt And Economic Growth in India: A Reassessment", *Economic Analysis And Policy* 44, 292-300
- Banerjee, A., Galbraith, J. Ve Hendry, D. (1993), *Cointegration, Error Correction And Econometric Analysis Of Non-Stationary Data*, Oxford University Press, Oxford.

-
- Butts H. C., Mitchell I., Berkoh A., (2012) "Economic Growth Dynamics And Short-Term External Debt In Thailand", *The Journal Of Developing Areas*, Vol. 46, No. 1 (Spring 2012), Pp. 91-111
- Casares E. R., (2015), "A Relationship Between External Public Debt And Economic Growth", *Estudios Económicos*, Vol. 30, No. 2 (60) Pp. 219-243
- Chaudhary M. A., Anwar S., Tahir P., (2000), "Foreign Debt, Dependency, And Economic Growth In South Asia", *The Pakistan Development Review*, Vol. 39, No. 4, Papers And Proceedings Part I Sixteenth Annual General Meeting And Conference Of The Pakistan Society Of Development Economists Islamabad, January 22-24, 2001, Pp. 551-570
- Chen C., Yao S., Hu P. Lin Y., (2016), "Optimal Government Investment And Public Debt in An Economic Growth Model", *China Economic Review*
- Dogan I., Bilgili F., (2014) "The Non-Linear Impact Of High And Growing Government External Debt On Economic Growth: A Markov Regime-Switching Approach", *Economic Modelling* 39 213-220
- Edo S., Osador N. E., Dading I. F., (2020) "Growing external debt and declining export: The concurrent impediments in economic growth of Sub-Saharan African countries", *International Economics*, Vol. 161, 173-187.
- Geiger L. T., (1990), "Debt And Economic Development in Latin America", *The Journal Of Developing Areas*, Vol. 24, No. 2, Pp. 181-194
- Gövdeli T., (2019), "External Debt and Economic Growth in Turkey: An Empirical Analysis", *Socioeconomic*, Vol. 27(40), 117-130.
- Puig M. G., Rivero S., (2015), "The Causal Relationship Between Debt And Growth in Emu Countries", *Journal Of Policy Modeling* 37, 974-989
- Puig M. G., Rivero S., (2017), "Heterogeneity in The Debt-Growth Nexus: Evidence From Emu Countries", *International Review Of Economics And Finance* 51, 470-486
- Greenidge K., Drakes L., Craigwell R., (2010), "The External Public Debt in The Caribbean Community", *Journal Of Policy Modeling* 32, 418-431
- Gül E., Kamacı A., Konya S., (2012) "Effect Of External Debt On Growth: The Case Of Central Asian Republics And Turkey ", *International Conference On Eurasian Economies, Kazakhstan*, 11-13.
- Jayaraman T. K., Lau E., (2009), "Does External Debt Lead To Economic Growth in Pacific Island Countries", *Journal Of Policy Modeling* 31, 272-288
- Kharusi A. S., Ada M. S., (2018), "External Debt and Economic Growth: The Case of Emerging Economy", *Journal of Economic Integration*, Vol. 33, 1141-1157.
- Karagoz M., Caglar M., (2015) "Does Debt Really Crack The Whip? Evidence From A Panel Of Selected Oecd Countries", *Istanbul Conference Of Economics And Finance, Icef 2015*, 22-23 October 2015, Istanbul, Turkey
- Kraay A., Nehru V., (2006), "When Is External Debt Sustainable?", *The World Bank Economic Review*, Vol. 20, No. 3, Pp. 341-365
- Ljirshar V. U., Joseph F., Godoo M., (2016) "The Relationship Between External Debt And Economic Growth In Nigeria", *International Journal Of Economics & Management Sciences*, Sci 2016, 6:1
- Metwally M. M., Tamaschke R., (1994), "The Foreign Debt Problem Of North African Countries", *African Review Of Money Finance And Banking*, No. ½, Pp. 109-122
- Muhanji S., Ojah K., (2011), "External Shocks And Persistence Of External Debt in Open Vulnerable Economies: The Case Of Africa", *Economic Modelling* 28, 1615-1628
- Musibau H. O., Mahmood S., Ismail S., Shamsuddin Z., Rashid N., (2018), "Does External debt cause economic growth: An experience from ECOWAS member countries", Vol. 8, No. 11, 1256-1264.
- Obudah, B.C. And Tombofa, S.S., (2013), "Effects Of Interest Rate And Debt On Equity Investment". *American Journal Of Humanities And Social Sciences*. Vol. 1.
- Panizza U., Presbitero A.F., (2014), "Public Debt And Economic Growth: Is There A Causal Effect?", *Journal Of Macroeconomics* 41, 21-41
- Pesaran, Hashem M.; Shin, Yongcheol And Smith, Richard J., (2001), *Bounds Testing Approaches To The Analysis Of Level Relationships*, *Journal Of Applied Econometrics*, Vol.16, Pp. 289-32
-

-
- Prasad D., Rath B. N., (2014), "Public Debt And Economic Growth in India: A Reassessment", *Economic Analysis And Policy* 44, 292-300
- Ramzan M., Ahmad E., (2014), "External Debt Growth Nexus: Role Of Macroeconomic Polices", *Economic Modelling* 38, 204-210
- Semmlera W., Tahri I., (2017), "Current Account Imbalances: A New Approach To Assess External Debt Sustainability", *Economic Modelling* 62, 161-170
- Sen S., Kasibhatla K.M., Stewart D. B., (2007), "Debt Overhang And Economic Growth-The Asian And The Latin American Experiences", *Economic Systems* 31, 3-11
- Siddique A., Selvanathan E.A., Selvanathan S., (2016), "The Impact Of External Debt On Growth: Evidence From Highly Indebted Poor Countries", *Journal Of Policy Modeling* 38, 874-894
- Singh C., (1999) "Domestic Debt And Economic Growth In India", *Economic And Political Weekly*, Vol. 34, No. 23, Pp. 1445-1453
- Spilioti S., Vamvoukas G., (2015), "The Impact Of Government Debt On Economic Growth: An Empirical Investigation Of The Greek Market", *The Journal Of Economic Asymmetries* 12, 34-40
- Stella M.A., Godwin U., Osmond A. C., (2016) "Impact Of External Debt On Economic Growth In Nigeria: An Ardl Bound Testing Approach", *Journal of Economics and Sustainable Development*, Vol:7, 16-26, 2016
- Teles V. K., Mussolini C. C., (2014), "Public Debt And The Limits Of Fiscal Policy To Increase Economic Growth", *European Economic Review* 66, 1-15
- Umaru, A. Hamidu, A.A, And Musa, S., (2013). " External Debt And Domestic Impact On The Growth Of The Nigerian Economy." *International Journal Of Educational Research*.
- Uysal D., Özer H., Mucuk M., (2009), " Dış Borçlanma Ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Örneği (1965-2007)", *Atatürk Üniversitesi İktisadi Ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt: 23, Sayı: 4, 2009
- Wijnbergen S., (1991), "Debt Relief And Economic Growth in Mexico", *The World Bank Economic Review*, Vol. 5, No. 3 , Pp. 437-455.

**Sosyal Yardımlaşma Bağlamında Sivil Toplumun Rolü:
Sosyal Dayanışma ve Yardımlaşma Örnekleri**

The Role of Civil Society in The Context of Social Solidarity: Social Assistance
and Solidarity Examples

Öz

Sosyal yardımlaşma, toplumlarda sosyal adaletin sağlanmasına katkı sağlayan araçlar arasında yer almaktadır. Hemen hemen her toplumda devletlerin sosyal yardımlara başvurmalarının yanında, toplum içinde görülen ve kökleri eskilere dayanan yardımlaşma gelenekleri bulunabilmektedir.

Sivil toplumun gelişmesine paralel olarak gelişen ve gönüllülük esasına dayanan sivil toplum kuruluşlarının yanında, kültürümüzde örneklerin görülebilecek pek çok sosyal yardımlaşma örneği bulunmaktadır.

Toplumun vicdani değerlerini yansıtan, naifliğini ortaya koyan, değerlere yaklaşımını sergileyen ve amacı insanı incitmeden yardım etmek olan bu unsurlar kültürümüzde yer bulmasına rağmen, unutulmuş değerler arasında da yer almaktadır. Sosyal dayanışma ve yardımlaşmanın artırılması ve gereği gibi yerine getirilmesi adına bu değerlerin hatırlanması gerekmektedir.

Abstract

Social assistance is among the tools that contribute to ensuring social justice in societies. In almost every society, besides the states applying for social benefits, there are traditions of solidarity that are seen in the society and which are rooted in the past. In addition to non-governmental organizations that develop on a voluntary basis in parallel with the development of civil society, there are many examples of social assistance that can be seen in our culture. These elements, which reflect the conscientious values of the society, reveal their naivety, display their approach to values and aim to help people without hurt, are among the forgotten values. These values should be remembered in order to increase social solidarity and solidarity and to fulfill them properly.

Giriş

Toplum, bireylerin içinde yaşadığı, büyüyerek gelişen, geliştikçe çeşitli özellikleri farklılaşan, dinamik bir yapıdır. Toplumsal yapının farklılaşması belli geleneksel değerlerin değişmesine, unutulmasına sebep olsa da, belli değerlerin korunarak yaşatılmasını da sağlamaktadır.

Türk toplum yapısının ve İslami değerlerin bir ürünü olan sosyal yardımlaşma, yüzyıllardan beri kültürümüzde var olan bir değerdir. Toplumumuza ait pek çok sosyal yardımlaşma biçimi mevcut olup, birçoğu günümüze kadar sürdürülebilmiştir.

Dünyada demokratikleşmeyle birlikte anılmaya başlanılan sivil toplum ve sivil toplum ruhu esasen kültürümüzün bir parçası konumundadır. Sosyal devlet ilkesi gereği devletlerin toplumdaki dezavantajlı durumda bulunanlara yardım etmesi gerekmektedir. Ancak, toplumun kendi içinde var olan yardımlaşma duygusu da sivil toplumun gelişiminde önemli bir etkidir.

Bu çalışmada, sosyal hizmet ve yardımlaşma bağlamlarında sivil toplum, sivil toplumun gelişimi ve sivil toplum ruhu incelenerek, Türk toplumunda geçmişten günümüze kadar uygulanan sosyal dayanışma örneklerine yer verilmiştir.

Fatma Okur Çakıcı

Dr. Öğr. Üyesi, Karamanoğlu
Mehmetbey Üniversitesi
fatmaokurcakici@kmu.edu.tr
Orcid:0000-0003-3708-399X

Ahmet Burhan Çakıcı

Doç. Dr. Karamanoğlu Mehmetbey
Üniversitesi
ahmetburhan@kmu.edu.tr
Orcid:0000-0003-4848-3278

Article Type / Makale Türü

Review / Derleme

Anahtar Kelimeler

Sosyal Yardımlaşma, Sivil Toplum, Sosyal
Dayanışma

Keywords

Social Assistance, Civil Society, Social
Solidarity

JEL: I30, I39

Submitted: 06 / 02 / 2020

Accepted: 15 / 09 / 2020

1. Sivil Toplum ve Sivil Toplumun Rolü

Sivil sözcüğü Latince “civis” kökünden türetilmiştir ve “yurttaş-kenttaş” anlamına gelmektedir. Sivil toplum ise “civilis- civilizations”, Arapça “medeniyet”, Türkçe “uygarlık” sözcüklerinin karşılığı olan toplum biçimi kastedilmektedir (Akatay, Harman, 2014: 1-2).

Kimilerince ideal bir devlet-toplum modeli olarak ele alınan sivil toplum kavramı (Doğan, 2002: 278), Sivil toplum, Aristo’da site devleti çatısı altında, site devleti sayesinde ulaşılan en yüksek iyilik ve amaç, polis sınırları içerisinde yaşayan bütün insan toplulukları olarak anlaşılmaktadır (Doğan, 2002: 229). Devletin varlığı fonksiyonel bir gerekliliktir. İnsanların ihtiyaçlarını karşılamak düzeni ve uyumu tesis etmek için otoriteye ihtiyaç duyarak devlet ortaya çıkmıştır (Aytaç, 2005: 7).

Sivil toplum ve devlet birbirini ikame eden unsurlar olmamakla birlikte, birbirini tamamlayan, işbirliği yapan ve yönetimde birlikte hareket için varlıkları gerekli olan birimlerdir (Kesgin, 2011: 74).

Bireylerin herhangi bir zorlamaya maruz kalmaksızın kendi aralarında anlaşarak oluşturdukları ortak yaşam alanı (Çaha, 2005: 15) olarak nitelendirilen sivil toplum kavramı, çoğu zaman toplumun belirli bir görünüm biçimini kastetmek için kullanılır. Bu anlamda her toplum sivil toplum değildir. Sivil toplumdan söz edebilmek için toplumun belirli bilinç sahibi ve kolektif bilince sahip olması gerekir (Doğan, 2002: 230).

Sivil toplumun gelişmesi için devletin yanısıra, toplumsal hayatta belli özelliklerin bulunması gerekmektedir. Toplumsal farklılaşma, toplumsal örgütlenme, gönüllü birliktelik, toplumsal düzeyde otonomleşme, baskı mekanizması oluşturma, koşullarının gerçekleşmesi, sivil toplumun ortaya çıkmasındaki en önemli etkenlerdir (Çaha, 1999: 73-74).

Sosyal dayanışmada yer alan bireylerin bunu gönüllülük bilinciyle yerine getirmeleri gerekir. Gönüllülük, bireylerin toplumsal sorumluluk anlayışıyla, çıkar gözetmeksizin bilgi, zaman, beceri, deneyim ve kaynaklarını kendi özgür iradeleriyle bir sivil toplum kuruluşunun amacı doğrultusunda kullanmaları olarak tanımlanmaktadır (Yaman, 2005: 43). Türkçe “gönül” sözcüğünden türeyen gönüllülük, Müslümanlıkta hayırseverlik olarak adlandırılırken, İslamda imece ve salma gibi gönüllü çalışmalar ortaya çıkmıştır (Tomanbay, 2016: 241).

2. Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma

Toplum, bir sosyal sistemler bütünüdür (Doğan, 2002:229). Bir toplum veya grubun içinde yer alan bireylerin kendi aralarında veya grupların birbirleriyle olan münasebetlerinde karşılıklı yardımlaşma, işbirliği, ortak tavır ve müşterek faaliyete bağlı olarak gelişen sosyal bağlılık duygusudur (Seyyar, 2008: 416).

Dayanışma kavramının anlaşılması için Durkheim, Tonnies, İbn-i Haldun’un dayanışmayı içeren anlayışlarına değinilmesi gerekmektedir.

Durkheim Dayanışmayı mekanik ve organik olarak sınıflandırmıştır. Mekanik dayanışma benzerlikten kaynaklanır. Bu dayanışmanın hakim olduğu toplumlarda bireyler arası farklılaşma azdır. Organik dayanışma ise bunun tersidir. Bu dayanışma türü farklılaşmanın bir sonucudur. Teknolojik gelişmelere paralel olarak toplumlar ilerledikçe, farklılaşma önem kazanır ve organik dayanışma, mekanik dayanışmanın üzerinde hâkimiyet kurar (Özkalp, 2005: 66).

Tonnies dayanışmayı cemiyet-cemaat biçiminde izah etmekte ve cemaatteki dayanışmayı organik, cemiyetteki dayanışma ise mekaniktir (Abay, 2004: 79). Dayanışma, cemaatin bir karakteristiğidir (Bozkurt, 2006:160).

Dayanışma, İbn-i Haldun’a göre asabiyet kavramına dayanmaktadır. Asabiye, İbn-i Haldun’a göre toplumları birbirine bağlayan güç kaynağıdır (Türkdoğan, 2002: 35). Bir topluluk veya toplumun bireyleri arasındaki yardımlaşma ve dayanışmayı sağlayan, direnme ve atılım yapabilmeyi mümkün kılan toplumsal bağlılık duygusudur (Bozkurt, 2006: 25).

Sevginin, merhametin ve fedakarlığın bir göstergesi olan sosyal dayanışmanın ahlaki temelleri insanın şerefli ve haysiyetli bir varlık olmasına dayanmaktadır. Herkesin şahsiyetli bir hayat sürdürebilmesi için karşılıklı yardımlaşma gerekmektedir (Seyyar, 2008: 416). İnsanlar, eskiden beri, sakatlar, yoksullar, güçsüzler, kimsesizler gibi toplumdaki imkanlar ve hizmetlerden yeteri kadar yararlanamayan mağdur, diğerlerinin ilgi ve bakımına muhtaç kişilere yardım etmişlerdir

(Yolcuoğlu, 2014: 57). İslamiyet'in özellikleri arasında yer alan, sadaka, zekat, kurban gibi ibadetler de toplumsal farklılıkların giderilmesine yönelik ibadetler olarak düşünülebilir.

Bir toplumda sosyal dayanışmanın oluşabilmesi için; öncelikle bireylerin diğerlerine karşı iyi niyet ve samimi hislerle yaklaşabilmeleri gereklidir. Ayrıca toplumda sosyal sorumluluk ve kardeşliği teşvik eden sosyal ahlak esaslarının uygulanması ve işleyen bir sosyal düzenin varlığı ile gerekmektedir (Seyyar, 2008: 416).

3. Türk Kültüründe Sosyal Yardımlaşma ve Dayanışma

Sosyal ilişkiler ve sosyal örgütler ağı olan toplumların sürekliliği, toplumu oluşturan birey, grup ve toplulukların asgari müşterekte birleşmelerine aynı zamanda birbirlerinin haklarına saygı göstermelerine bağlıdır (Bayhan, 2005: 155).

Bir toplumsal yapıda sivil toplum öğelerinden söz edebilmek için sadece ekonomik yapı ve toplumsal örgütlenme değil, zihin dünyasının da böyle bir yapılanmaya uygun olup olmadığı önemlidir (Doğan, 2014: 23).

Sivil toplum terimi "şehir adabını" içerir. Yani "sivil"in kökü şehir hayatının beraberinde getirdiği hakları ve yükümlülükleri ifade eder (Bayhan, 2005: 149). Sivil toplum, modern toplumda rastlanan bir sosyal olgudur. Toplumun sürekliliği bu toplumsal olgunun geçmişte uzantılarının bulunduğu kabulünü gerektirir. Osmanlı toplumunda "bir tür ön-sivil toplum" kurumundan söz edilir (Doğan, 2014: 42).

Türkiye'de Selçuklu ve Osmanlı deneyimine dayanarak yükselen İslam anlayışı, demokratik bir siyasal kültüre katkıda bulunacak unsurlara sahiptir. Demokratik anlayıştaki birey, özgürlük, hukuk, grup, sivil hayat, özel yaşam, serbest teşebbüs gibi kavramlar İslam'ın insan, cemaat, mahrem yaşam alanı, serbest ticaret ortamı gibi kavramlarıyla örtüşmektedir (Çaha, 1999: 89). Mardin (1987:12)'ye göre Osmanlı da özel hayatın örfi sultaniden uzak, bir çeşit masaniyetle korunmuş olarak gelişmesi açısından "sivil toplum" un varlığından söz edilebilmektedir (Mardin, 1987: 12).

Osmanlı siyasal kültürü sivil topluma müsaade edecek yapıda bulunmadığından, sivil toplumu teşkil edecek unsurlar merkeze ekonomik, kültürel ve idari temellerle bağlı kalmıştır (Çaha, 2000: 158). Osmanlı'da kentlerin özerk olmama durumu, sivil toplumun gelişmemesinde en önemli etkidir (Doğan, 2014: 67).

Osmanlı'da bugünkü anlamıyla akıllara gelecek bir sivil toplumdan bahsetmek mümkün görülmemektedir. Sivil toplum fonksiyonu üstlenen kuruluşlar, genellikle siyasal, etik-dini, askeri ve idari veya mali yada sosyal yardımlaşma ve dayanışma gibi amaç ve düşünceler iç içe bulunmaktadır (Doğan, 2014: 43). Osmanlı'da batıdaki anlamıyla tarihsel, toplumsal ve felsefi bir içeriği bulunan sivil toplum unsurları yani özerk sosyal sınıfların bulunmaması, güçlü devlet geleneği ve sultanların güçlü otoritesine bağlanabilmektedir (Aslan, 2010: 264). Toplumla devlet arasında önemli bir varlık, dolayısıyla sivil toplum niteliğinde olan şehir, lonca, dini kurum ve yerel eşraf gibi arası kurumlar varlık itibarıyla sivil topluma örtük bir potansiyel teşkil etmişlerdir (Çaha, 2000: 167-168). Dolayısıyla, Klasik Osmanlı sisteminde batılı anlamda sivil toplum işlevini yerine getirmekle görevli organların bulunmadığı, ancak toplum içerisinde faaliyet gösteren bazı kurumların bir yan ürün olarak, sivil toplum fonksiyonunu üstlendiği görülür (Doğan, 2014: 44-45).

Osmanlı'daki "millet sistemi" sivil topluma en çok yaklaşan sistemdir (Gönenç, 2001: 90). Osmanlı'da toplumsal grupların kendilerini serbest hissetmeleri, devletin doğrudan yönlendirmesine maruz kalmadıkları, sosyal alanlar (kendi dillerinde eğitim hakkı, kendi kültürlerini yaşamaları) olduğu kabul edilmelidir (Doğan, 2014: 71).

Sosyal yardımlaşma baştan beri Türk toplumsal yaşamında önemli bir yer tutmaktadır. MÖ. 3000 yılında Orta Asya'da Türkler bir çeşit sosyal güvenlik kurumu ve hayvanları korumak için vakıflar kurmuşlardır. Cengiz Han'ın yasalarının 31. maddesi yoksulların ve yaşlıların korunmasını içermektedir. 4. yy'dan başlayarak Anadolu'da düşkünlere, yaşlılara, hastalara, öksüz ve yetimlere, öğrencilere yapılan yardımlar bulunmaktadır (Şeker, 2008: 44-45).

3.1. Loncalar: Mahalli esnasın bir araya geldiği loncalar mahalli sivil girişimi temsil eden kurumlar arasındadır (Acun, 2005: 51). Loncalar, esnafı merkezi yönetim arasındaki bir köprü

konumunda olan Anadolu'da üretim ve pazarlama ortaklığını teşvik eden, zamanla üretim kalitesini yükseltmeye, kalifiye eleman yetiştirmeye ve yetişen ustalara sertifika vermeye, iş ve ticaret ahlakını geliştirmeye ve denetlemeye, işçileri korumaya ve üretimi en ucuz yoldan tüketiciye ulaştırmaya yönelik görev üstlenmişlerdir (Çaha, 2000: 163).

Loncalarda "Tevaün veya orta sandığı" olarak adlandırılan ve meslek mensuplarının ve aile fertlerinin sakatlık, yaşlılık, hastalık, doğum, iş kurma, işsizlik ve ölüm gibi birtakım sosyal risklere karşı üyelerine veya aile fertlerine aynı ve nakdi yardım yapmak amacıyla oluşturulan sandıklar bulunmaktaydı (Yazgan, 1969: 12'den akt. Şenocak, 2009: 422-423).

3.2. Ayan: Osmanlı'da devlete bağımlı gelişen önemli bir sivil toplum unsuru ise taşradaki soylu kesimdi. Tımar sistemi dağıldıktan sonra ortaya çıkan Ayan, özellikle 19. yy.'ın başlarında merkezi yönetim karşısında önemli bir güç odağı haline gelmiştir (Çaha, 2000: 167-168).

3.3. Din: Tarikatlar, dini ve sosyal organizasyonlar olarak bir sosyal örgütlenmeyi de içermektedir. Bağlı olanların sosyal ihtiyaç ve hedefleri arasında bir paralellik ve dayanışma gözlemlenebilmektedir (Doğan, 2014: 52). Ancak; Osmanlı'da din kurumu da sivil toplum unsuru olmakla birlikte, devlet karşısında ciddi bir varlık gösterememiştir (Çaha, 2000: 165).

3.4. Vakıflar: Vakıflar, Osmanlı toplumsal yapısı içinde devlet müdahalesine belirli oranda kapalıydı. Bu kurumlar günümüzde sivil toplum kuruluşlarının temel niteliklerinden biri olarak kabul edilen gönüllülük esasına dayalıydı (Doğan, 2014: 22). Devlet kontrolünün en üst düzeyde gerçekleştiği Osmanlı şehirlerinde sosyal hayatın yaşanması, eğitim, sağlık, belediye hizmetlerinin sağlanması gibi konularda 19. yy. öncesinde sivil girişimi temsil eden vakıflar etkili olmuştur (Acun, 2005: 51). Toplumsal hayatımızda önemli bir yer tutan vakıflar, İslamiyet'in kabulüyle daha da gelişerek, Osmanlı İmparatorluğu'nda bugün devletin üstlendiği bir çok görevi yerine getirmiştir (Ceyhan, 2014: 150).

3.5. Ahilik: Ahilik kurumu, isyan, savaş ve istilalarda üyelerine güven verici bir ocak başı işlevi görmüştür. Bununla birlikte Ahi zaviyeleri ekonomik kuruluş olmanın ötesinde üyeleri arasında dayanışma ruhu, sıcak sosyal ilişkilerin cereyan ettiği bir sosyal yapı rolü oynamıştır (Doğan, 2014: 45). Ahilik teşkilatı dayanışmacı bir karaktere sahip olmakla birlikte hedeflerinden biri de, toplumda yaşayan bireylerin birbirine yakınlaşmasını ve aralarında dayanışma ruhunun oluşturulmasını sağlamaktır (Kıyak, 2017: 2500).

3.6. Sadaka Taşları: Anadolu ve Rumeli'de Osmanlı döneminden kalan tarihi camilerin bazılarında bugün bile varlığını koruyan sadaka taşları, yardımlaşmanın en ince örneklerinden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Cami avlularının en kuytu köşesine konulan ve bir insan boyuna yakın üst kısmında küçük bir oyuk bulunan silindirik şeklindeki taş, imkânı olan insanların, üzerindeki oyuğa bıraktıkları sadakalarıyla yoksula, rencide etmeden el uzatmasını sağlamaktaydı (Yenişafak.com, 2013).

3.7. Zimem Defteri: Osmanlı'da sosyal yardımlaşmanın en önemli örneklerinden biri de "zimem defterleri"dir. Ramazanda hali vakti yerinde olanlar tebdil-i kıyafet yaparak hiç tanımadıkları semtlere gider, bakkal veya manava, içerisi sakın olduğu bir anda, içeri girer ve "Zimen defteri" niz var mı?" diye sorardı. Esnaf bu defteri çıkarınca, "Lütfen baştan, sondan ve ortadan şu kadar sayfanın hesabını yapınız." der. Esnaf da bu kadar sayfanın toplamını hesaplar, bu kişi de "Silin borçlarını, Allah kabul etsin" diyerek borcu öder ve giderdi (Doğru: 2012'den akt. Çetin, 2014).

3.8. İmece: Bir toplumsal yardımlaşma kurumu olan imece, yazılı olmayan hukuka dayalı, bir köy ya da köy topluluğu içinde işlerin gönüllü ya da zorunlu olarak ve elbirliği içinde yapılması anlamına gelmektedir (Kara, 2016: 379-380). Özellikle köylerde görülen ve işlerin birliktelik içerisinde yardımlaşma anlayışıyla yapılmasına en önemli örnekler arasında yer almaktadır.

3.9. İmarethaneler: İmaretler (aşevleri), ihtiyaç sahiplerine karşılıksız yemek sunmak amacıyla kurulmuş bir sosyal yardımlaşma kurumudur (Gürbıyık, 2015: 24). İmarethanelerde yoksullara, misafirlere, medrese öğrencilerine yemek dağıtma görevi görülmektedir.

3.10. Diş Kirası: Diş Kirası, eski ramazanlarda iftara gidilen saray ve konaklarda misafirlere verilen hediyeler için kullanılan bir tabirdir (İslamveihsan.com, 2018). Verilen iftar yemeğinin ardından, gelen misafirlere zahmet edip yemeğe geldikleri için verilen hediyeleri içermektedir.

3.11. Yitik Taşı: Yapıldığı dönemden bu yana, civarda bir eşya bulanlar, bu oyuğun içine bırakırdı. Adı da bu nedenle “yitik taşı” yani “kayıp taşı” olarak kondu. Bölgede bir şey bulan da, bireylerini kaybedenler de yitik taşına koşardı. Yitik taşları, toplumsal bir yardımseverliği ortaya koymanın yanında, insanların dürüstlüğünün de göstergesiydi (Diyanet.tv, 2018).

Türk-İslam kültüründe yer alan yardımlaşma ve dayanışma geleneğinin daha pek çok örneği bulunmaktadır. Cenaze evlerine götürülen yemekler, misafire kahve ikramında suyun birlikte verilmesi (aç olan önce suyu içer ve ev sahibi de misafirin aç olduğunu anlar), pencere önüne konulan çiçeklerin renklerinin evin içindeki durumu yansıtır özellikle olması (sarı çiçek evde hasta olduğunu ve yoldan geçenlerin daha sessiz davranmaları gerektiğini ortaya koyarken, kırmızı çiçek evde genç kız olduğunu ve yoldan geçenlerin üslubunca tavır takınmaları gerektiğini ortaya koymaktadır), kapı tokmaklarının çeşitleri (evlerde iki kapı tokmağı bulunup, gelen misafir tek erkek ise büyük tokmağı, yanında kadın varsa küçük tokmağı çalarak evdekileri bu şekilde bilgilendirir), Ramazan ve üçaylarda yapılan yardımlaşmalar, dul, yetim, fakir, muhtaç ve kimsesizlere yapılan yardımlar kültürümüzün sosyal yardımlaşma ve dayanışma örneklerini oluşturmaktadır.

Sonuç ve Değerlendirme

Devletle toplum arasında bulunan, devletin ulaşamadığı alanlarda etkili olan, bireylerin ortak amaç ve gönüllülükle toplumsal fayda için hareket etmesini sağlayan sivil toplum, sosyal dayanışma ve yardımlaşmanın en önemli göstergeleri arasında yer almaktadır.

İnsanların içlerinde bulunan manevi ve toplumsal duygular, insanları yardımlaşmaya yönelten en önemli sebepler arasında yer almaktadır. Hem İslamiyet öncesi, hem de İslamiyet'in kabulünden sonra Türk toplumunda sosyal yardımlaşma ve dayanışma örnekleri görülebilmektedir. Türk toplumunda gelişen vakıflar sosyal yardımlaşmanın en önemli unsurunu oluştururken, çeşitli mesleki sosyal yardımlaşma örneklerini de görmek mümkündür. Bununla birlikte, zenginin yoksula yardım eli uzatması Türk-İslam kültürünün önemli bir ögesini oluşturmaktadır. Sosyal yardımlaşma gönüllülük esasına dayalı ve yardım alanın onurunun incinmemesine özen gösterir nitelikte gelişmiştir.

Bireylerin gönüllülük bilinciyle bir araya geldikleri ve en yakınlarından başlamak suretiyle toplumsal sorunlara çözüm bulmak, toplumsal ilişkileri kuvvetlendirmek, toplumsal barışı ve refahı sağlamak amacıyla gerçekleştirdikleri faaliyetler, sosyal yardımlaşma ve dayanışmanın örneklerini oluşturmaktadır.

Sosyal yardımlaşma ve dayanışmanın olduğu toplumlarda bireylerin barış, huzur içinde yaşama ihtimalleri daha yüksektir. Herkesin seferber olduğu, varını yoğunu ortaya koyduğu, madden, manen ve fiziksel olarak bir bütün oluşturduğu Kurtuluş Savaşı, toplumumuzdaki en büyük sosyal dayanışma örneğidir. Aynı şekilde herhangi bir doğal afet durumunda toplumun bir bütün olması ve muhtaç durumdakilere yardım etmesi, mağdurların yaralarının sarılması, toplumsal dayanışmanın örnekleri arasında yer almaktadır.

Toplumda sosyal dayanışmanın olmaması, bireylerin birbirlerine karşı sevgi ve saygı eksikliğini, sosyal barışın olmamasını ve sosyal çatışmayı ortaya çıkararak, toplumun kopuk ve toplumsal ilişkilerin zayıf olması sonucunu ortaya çıkaracaktır.

Bir devletin sağlam olabilmesi için toplumun ve toplumsal kurumların da sağlam olması gerekmektedir. Toplumsal yaşamın güçlendirilmesi ise karşılıklı yardımlaşma ve dayanışmanın sağlanarak bireylerdeki birliktelik duygusunun artırılması ile daha da güçlenecektir.

Extended Abstract

Society is a dynamic structure in which individuals live, grow and develop, and their diverse characteristics differ. Although the differentiation of the social structure causes certain traditional values to change and be forgotten, it also ensures that certain values are preserved and kept alive.

Social assistance, a product of the Turkish social structure and Islamic values, has been a value in our culture for centuries. There are many forms of social assistance belonging to our society, many of which have been sustained to this day.

The spirit of civil society and civil society, which are started to be mentioned with democratization in the world, is essentially a part of our culture. In accordance with the principle of social state, states should help those who are disadvantaged in the society. However, the sense of solidarity that exists within the society is also an important factor in the development of civil society.

Civil society, which is located between the state and the society, is effective in the areas that the state cannot reach, and enables individuals to act for social benefit with common purpose and volunteering, are among the most important indicators of social solidarity and solidarity.

Spiritual and social emotions in people are among the most important reasons that lead people to help. Examples of social assistance and solidarity can be seen in Turkish society both before and after the acceptance of Islam. While foundations developing in Turkish society constitute the most important element of social assistance, it is possible to see various examples of professional social assistance. Nevertheless, helping the rich reach out to the poor is an important element of the Turkish-Islamic culture. Social assistance has developed on a voluntary basis and takes care not to hurt the dignity of the recipient. The activities that individuals come together with the awareness of volunteering and to find solutions to social problems starting from their closest ones, to strengthen social relations, to provide social peace and prosperity are examples of social assistance and solidarity.

In societies with social assistance and solidarity, individuals are more likely to live in peace and peace. The War of Independence, in which everybody is mobilized, his presence is intense, and he has formed a physical, spiritual and physical whole, is the biggest example of social solidarity in our society. Likewise, in the event of a natural disaster, the society being a whole and helping those in need, healing the wounds of the victims, are examples of social solidarity.

The lack of social solidarity in the society will reveal the lack of love and respect for each other, the lack of social peace and social conflict, resulting in the broken society and weak social relations.

For a state to be sound, society and social institutions must also be sound. Strengthening social life will be further strengthened by providing mutual aid and solidarity and increasing the sense of unity in individuals.

Zorunlu Eğitim Süresinin İç Müşteri Görüşlerine Etkisi: İstanbul İli Örneği

The Effect of Compulsory Education Period on Internal Customer Opinions:
Istanbul Province Case

Öz

Ülkemizdeki eğitim sistemi son yirmi yılda birçok kez değişmiştir. Bu değişiklikler çoğunlukla zorunlu eğitim süresini etkilemiştir. Eğitim sisteminde yapılan bu değişikliklerin eğitim kalitesi üzerindeki etkisine ve öğretmenlerin bu durumla ilgili görüşlerine dayanan bir çalışma bulunmamaktadır.

Bu araştırmanın amacı, öğretmenlerin zorunlu eğitim süresinden memnuniyetlerini ölçmektir. Bu bağlamda İstanbul ilinde öğretmenler üzerine bir çalışma yapılmıştır.

Çalışmanın veri toplama yöntemi ankettir. Yüz yüze ve online anketler aracılığıyla toplam 408 öğretmene ulaşılmıştır. Anketlerin analizinde frekans dağılımı, bağımsız t-testi ve tek yönlü ANOVA testleri kullanılmıştır.

Yapılan analizlerle elde edilen sonuçlar değerlendirilerek öneriler sunulmuştur.

Abstract

The education system in our country has been changed many times in the last twenty years. These changes mostly affected the compulsory education period. There is no study based on the effect of the changes made in the education system on the opinions of teachers about this situation.

The aim of this research is to measure the satisfaction of teachers for compulsory education. In this context, a study was conducted on teachers in Istanbul.

The data collection method of the study is the questionnaire. A total of 408 teachers were reached through face-to-face and online questionnaires. Frequency distribution, independent t-test and one-way ANOVA tests were used in the analysis of the questionnaires.

According to analyzes, the result obtained in terms of were evaluated and recommendations were made.

Giriş

Bir çok toplum eğitimin oldukça önemli bir konu olduğunu kabul etmektedir. Eğitim, başlangıçta insanın ailesi yanında temel becerilerini geliştirmesi iken daha sonra hayatta kalma becerilerini geliştirilmesi ile devam etmiştir. Günümüzde ise eğitim, daha sistemli ve toplumlara göre farklılıklar içeren yöntemler ile devam etmektedir.

Eğitim; ülkelerin gelişmişlik düzeylerini ve insanların yaşam standartlarını doğrudan etkilemektedir. Eğitim seviyesi yüksek bir toplumun gelir düzeyi ile refah düzeyi, bireye sunulan yaşam kalitesi yüksektir. Gelişmemiş toplumlarda ise, belli bir yaşa gelen bireylerin yeteneklerinin keşfedilmesini zorlaştırarak bireyin ve toplum standartlarını aşağıya çekmektedir.

Zorunlu eğitim tüm dünyanın kabul ettiği ve 10 Aralık 1948'de ki İnsan Hakları Beyannamesi ile herkese tanınmış olan bir haktır. Ülkemizde zorunlu eğitim 1997-1998 eğitim-öğretim yılına kadar 5 yıl olarak sürdürülmüş ve sonrasında 8 yıla çıkartılmıştır. 1997 yılında başlayan 8 yıllık zorunlu eğitim süresi 2012 senesinde yerini 12 yıllık zorunlu eğitim süresine bırakmıştır.

Onur Tayfun

Arş. Gör., İstanbul Gelişim
Üniversitesi, İ.İ.S.B.F., Havacılık
Yönetimi Bölümü,
otayfun@gelisim.edu.tr
Orcid: 0000-0001-7106-2717

Fazıl Kırkbir

Prof. Dr., Karadeniz Teknik
Üniversitesi, İİBF, Üretim Yönetimi
ve Pazarlama Bölümü,
fazil41@yahoo.com
Orcid: 0000-0002-8538-1353

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Zorunlu Eğitim, Müşteri Memnuniyeti, İç
Müşteri

Keywords

Compulsory Education, Customer Satisfaction,
Internal Customer

Bilgilendirme

Bu araştırma, birinci yazar tarafından
14/06/2019 tarihinde Karadeniz Teknik
Üniversitesinde savunması yapılan "Zorunlu
Eğitim Süresinin İç Müşteri Görüşlerine
Etkisi: İstanbul İli Örneği" isimli tezden
türetilmiştir.

Submitted: 19 / 04 / 2020

Accepted: 19 / 10 / 2020

Bu çalışmada öncelikle eğitim kavramı açıklanmış; örgün eğitim, yaygın eğitim ve zorunlu eğitim kavramlarından bahsedilmiştir. Daha sonra müşteri ve müşteri memnuniyeti kavramı açıklanarak müşteri memnuniyetinin öneminden bahsedilmiştir. Son olarak, zorunlu eğitim süresinin iç müşteri görüşlerine olan etkisi, zorunlu eğitim sisteminin iç müşterisi olan eğitimcilerin demografik özellikleri bakımından incelenmiştir. Bu bölümde araştırmanın amacı ve önemi belirtilerek yöntemi açıklanmış araştırma sorusu belirlenmiş olup elde edilen sonuçların yorumlanması ve öneriler ile tamamlanmıştır.

1. Eğitim Kavramı

Bir çok konu gibi, eğitimin de birden fazla tanımı mevcuttur. Eğitime olan bakış açımızı geliştirmek için bu tanımların bazılarını değinmek önemli olacaktır. Fidan (2012: 4) eğitimi, "Eğitim en genel anlamıyla insanları belli amaçlarına göre yetiştirme sürecidir" olarak tanımlamıştır. Ergün (2015: 2) ise eğitimi, "Eğitim, insanın içinde var olan yetkinlikleri büyüme ve olgunlaşma sırasında uyarmak ve olumlu yönde desteklemektir" olarak tanımlamaktadır.

İnsan davranışında yetenek, karakter ve bilgi bakımından ilerlemek niyetiyle izlenen etkiler sistemidir (Başaran, 1978: 18).

Bu tanımlara göre eğitim, süreklilik gerektiren, bilinçli olan ve insan davranışlarını belli amaçlar doğrultusunda değiştirme sürecidir ve bu süreçte elde edinilen bilgi ve kabiliyet, yaşanan toplumun temel özellikleri ile kültürünü ortaya koyacaktır. Bu nedenle eğitim, toplumun temelini oluşturan uzun soluklu bir faktördür.

Eğitimin temelde iki kolu vardır. Ökten (2001)'e göre bunlar; "örgün eğitim ve yaygın eğitim" dir.

1.1. Örgün Eğitim

Örgün eğitim okul öncesini, ilköğretimi, ortaöğretimi ve yükseköğretimi kapsamaktadır. Örgün eğitim, kişilere öğrenim ve eğitim yaptırarak meslek kazandırmayı hedeflemektedir.

1.2. Yaygın Eğitim

Yaygın eğitim, örgün eğitim sistemi içerisine hiç dahil olmayan ya da belirli bir noktaya kadar bu sistem içerisinde bulunmuş olan kişilere gerekli bilgi, beceri ve davranışları kazandırmak adına bu kişilerin ilgi, istek ve yeteneklerini geliştirebilecekleri nitelikte, farklı süre ve düzeylerde yaşam boyu yapılan eğitim, öğretim, rehberlik ve uygulama faaliyetlerinin tamamıdır (Kıncal, 1999:4).

1.3. Zorunlu Eğitim

Günümüzde, eğitim sürecinin bir kısmı tüm ülkelerde zorunludur.

Zorunlu eğitim hakkı, 10 Aralık 1948 tarihinde tanınmış olan İnsan Hakları Beyannamesi ile herkes için tanınmıştır (Kavak, 1998: 55).

20 Kasım 1959 tarih ve 1386 karar sayısı ile Birleşmiş Milletler, Çocuk Hakları Beyannamesini kabul etmiştir. Bu beyannameye göre çocuğun, en az ilköğretim düzeyinde parasız ve zorunlu eğitime hakkı tanınmıştır (Kavak, 1998: 55).

Ülkemizde ise, 1924 Anayasası ile, eğitim süresi 5 yıl olarak kabul edilmiş ve tüm vatandaşlar için zorunlu kılınmıştır. Bu kararlara göre, ilköğretimin ücretsiz, zorunlu olması, devlet tarafından takip edilmesi ve bu hakka her insanın sahip olduğu vurgulanmıştır.

2. Müşteri ve Müşteri Memnuniyeti

2.1. Müşteri Kavramı

Günümüzde işletmelerin faaliyetlerine devam edebilmelerinin temelinde müşteriler yatmaktadır. İşletmeler, üretilen mal ve hizmetlerin nihai tüketiciye ulaştırılması için bir çok strateji ve taktik geliştirmektedir. Bu strateji ve taktikler müşteri memnuniyetinin sağlanana kadar devam etmektedir.

Müşteriler işletmeler için, 1980'lerde Toplam Kalite Yönetimi (TKY) ve 1990'lı yıllarda da Müşteri İlişkileri Yönetimi'nin (CRM) gelişmesi ile önem kazanmışlardır. (Akçakanat vd., 2015: 74).

İşletmelerin temel amacı kâr elde edebilmektir ve bu doğrultuda da ürettikleri mal ya da hizmetleri para karşılığında müşteriye satmak istemektedirler. Müşteri, bir mal ya da hizmeti satın almayı kabul eden kişi veya işletmelerdir. Eroğlu (2005)'na göre "müşteri, bir kurum ve kuruluşun

sunduğu ürün ve hizmetlerden doğrudan ve dolaylı olarak etkilenen kişileri kapsayan geniş bir kavramdır”.

Müşteriler, çoğunlukla birey ya da ailelerin oluşturduğu, üretilen ürün ya da hizmetin nihai tüketicisi olarak satın alım gerçekleştirebildiği gibi diğer işletmeler de müşteri olabilmektedir.

İşletmelerin müşterileri tanıması ve üretilecek ürünleri kişiye özel üretilmesi için müşterileri gruplandırma ihtiyacı doğmuştur. Müşteriler bu kapsamda iç müşteri ve dış müşteri olarak iki grupta sınıflandırılır.

2.1.1. İç Müşteri

İç müşteri, mâl ya da hizmeti üreten işletmenin bir parçası olan ve işletmenin amaçlarını gerçekleştirmesi noktasında katkı sağlayan kişilerdir. Çalışan her birey, çalıştıkları sektör açısından birer iç müşteridir.

Üretimin her aşamasında, üretilen mâli elinden çıkaran kişi satıcıdır, ürünü satıcıdan alan birim ya da kişi ise müşteridir. İşletme faaliyetlerinin devamlılığında rol alan tüm birimler birbirlerinin müşterisidir. İşletme faaliyetleri sürecinde yer alan bütün birimler, yaptıkları işler ile diğer birimleri memnun etmesi, nihai müşterinin satın aldığı üründen memnun olmasına aracılık etmektedir.

2.1.2. Dış Müşteri

Dış müşteri, işletmeler tarafından üretilen mâl ve hizmetleri doğrudan tüketmek için satın alan kişi ya da kişilerdir.

Dış müşteriler, üretilen mâllar ve hizmetler arasından seçim yaparak satın alma işlemi gerçekleştirir. Bu satın alma işlemi sonucunda, müşteriler ihtiyaç ve beklentilerinin ne oranda tatmin edildiğine bağlı olarak mâl ya da hizmeti övebilir ya da şikayette bulunabilir. Satın aldığı mâl ya da hizmetten memnun olan nihai tüketicinin, satın aldığı mâla ya da işletmeye karşı sadakat beslenmesi sağlanarak, aynı satın alma işlemini tekrarlamasına yönlendirir. İşletmeler, dış müşterilerin övgülerini kazanarak, müşterileri olmayan insanları etkilemelerini arzularlar. Böylece işletmenin ihtiyacı olan ekonomik hareketliliğin sürekliliği sağlanır (Mucuk, 2012: 21).

Dış müşteriler, ürünün nasıl üretildiği ile değil fiyatı, kalitesi, ürünün kendisine sunulma biçimi ve satın alma işlemi sonrası hizmetler ile ilgilenirler.

2.2. Müşteri Memnuniyeti

İşletmelerin elde ettikleri müşterileri kaybetmemeleri ve yeni müşteriler kazanmak için uyguladıkları stratejiler temelde müşteri memnuniyeti ile ilgilidir. Müşterilerin memnuniyeti işletmelerin varlıklarını sürdürebilmelerindeki anahtardır.

Literatürde müşteri memnuniyetine yönelik pek çok tanım vardır..

Eroğlu (2005)'na göre “müşteri memnuniyeti, işletmelerin kârlılığını, cirolarını ve pazar paylarını etkileyen en önemli faktörlerden biridir”.

Müşterinin ürünü kullanması sonrasındaki ürüne yönelik bütün değerlendirmeleri bu kapsama dahil edilebilir (Yang ve Zhu, 2006: 678). Kotler (2000) “müşteri memnuniyeti ya da memnuniyetsizliğini, müşterilerin beklentileri ile elde ettikleri değer karşılaştırılması sonucunda müşterinin hissettiği hoşnutluk veya hayal kırıklığı” olarak tanımlamıştır.

Kotler ve Armstrong 2012 yılında yaptıkları bir çalışmada müşteri memnuniyetini “bir fiziksel mal ve hizmetin kullanımından sonra müşteri tarafından algılanan performansın, müşteri beklentilerini hangi ölçüde karşıladığı, memnuniyet ya da memnuniyetsizliğin belirleyicisi olmaktadır” şeklinde açıklamışlardır.

Müşterinin memnuniyetini en genel anlamda, ihtiyaçların ve beklentilerin satın alınan ürün ya da hizmet tarafından tatmin edilmesi olarak tanımlamak mümkündür.

2.3. Müşteri Memnuniyetinin Önemi

Günümüzde müşteri memnuniyeti yalnızca işletmeleri ya da yalnızca müşterileri ilgilendiren bir durum değildir. İki tarafında karşılıklı beklentilerinin olması müşteri memnuniyetini daha önemli bir konuma getirmiştir. Günümüz müşteri odaklı pazarlama anlayışında, müşteri memnuniyeti firmalar için son derece büyük önem arz etmektedir (Onurlubaş ve Şener, 2016).

2.3.1. Müşteri Memnuniyetinin Müşteri Açısından Önemi

Müşteriler açısından memnuniyet, satın alınan ürün ya da hizmete ödenen bedel ile doğrudan ilişkilidir. Müşteri, ödediği bedel karşılığında ürüne yönelik değerlendirme yapmaktadır.

Günümüzün pazarlama dünyasında müşteriler, satın almaya hazır kişiler değil, bireysel olarak ihtiyaç ve beklentileri olan kişilerdir. Bu ihtiyaçlar ile beklentilerini fark eden işletmeler, müşteriler açısından bir adım önde tutulmaktadır. Kendisine önem verildiğini hisseden müşteri, o işletmeye karşı kendisini duygusal olarak yakın hissetmektedir. Bu durum müşterileri, tekrar satın almaya yönlendirmektedir.

2.3.2. Müşteri Memnuniyetinin İşletmeler Açısından Önemi

Yüksek rekabet koşullarında fark yaratmak ve rakipler arasında öne çıkmak için müşteri memnuniyeti işletmeler açısından oldukça önem arz etmektedir. Buttle (1996)'a göre, müşteri tatmini işletmeler için pazar payını koruma konusunda bir gösterge olabilmektedir.

Müşteriler ile geliştirilen iyi ilişkiler, yeni geliştirilen ürün ya da teknolojiler gibi kolay taklit edilemezler. Müşteri ile işletme arasındaki iyi ilişkilerin taklidi maliyetli ve oldukça zordur.

Müşterilere sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesi, müşterilerin işletmeye karşı sadakat geliştirmesini sağlamaktadır. Bu durum ise müşterinin işletmeyi çevresine daha fazla tavsiye etmesine neden olmaktadır.

Sadık müşteriler yaratmak isteyen işletmeler, müşterilerini tanımalı, onları dinlemeli ve anlamalıdır. Ayrıca müşterilerinin şikâyetlerine değer vermeli ve bu şikâyetleri en hızlı biçimde çözüme ulaştırmalıdır. Bu noktada müşteri şikâyetleri, işletmeler açısından bir problem değil, önemli bir fırsattır. Pazarda son söz müşteriye aittir ve müşteri memnuniyeti merkezli bir işletme müşterilerine enerji, zaman ve para tasarrufu sağlamalıdır.

Sadık müşteri, her zaman işletmenin en kârlı müşterisidir ve daha fazla satın alma gerçekleştirir. Kendisi ile sıcak ilişkiler içerisine giren işletmelere karşı müşteriler, o işletme ile olan ilişkilerini sürdürme eğilimindedir.

İşletmeler açısından müşteri memnuniyetinin önemli olmasının bir nedeni de, memnun olmayan müşterinin, memnuniyetsizliğini çevresi ile paylaşarak diğer müşterileri etkileyebilme potansiyelidir.

2.3.3. Müşteri Memnuniyetini Etkileyen Faktörler

Para ödeyerek satın alma işlemi gerçekleştiren müşteri, satın almış olduğu ürünün ihtiyaçlarını karşılama beklentisini beklemektedir. İhtiyaçlarının karşılanması ile tatmin olan müşteri işletmeye karşı pozitif duygular besleyebilmektedir.

Tüketicilerin memnun olup olmamasını etkileyen bir çok neden vardır. Müşteri beklentileri, algılanan kalite, algılanan değer, şikâyetler ve bu şikâyetler sonucunda sağlanan geri bildirimler, müşteri bağlılığı bu nedenleri oluşturmaktadırlar.

2.3.3.1. Müşteri Beklentileri

Müşterinin ürün ya da hizmetten umduğu performans, ürün ya da hizmetten beklentisidir. Spreng vd. (1996) yaptıkları bir çalışmada "beklentileri ürünün kalitesine veya gelecekteki performansına ilişkin inançlar" olarak tanımlamışlardır.

Müşteri bir ürünü satın alırken pek çok etkenden etkilenmektedir. Bu etkileşimlerin bir sonucu olarak satın alma kararı veren müşteri üzerinde ürüne yönelik bir beklenti oluşmaktadır.

Beklenti ve ihtiyaçlar kişiseldir ve bu durum işletmeler tarafından öngörülebilirdir. Bir müşterinin, bir bilgisayardan beklentisi iş hayatında kendisine fayda sağlamak olabileceği gibi bir başka müşterinin ise beklentisi piyasadaki grafik özellikleri yüksek bütün bilgisayar oyunlarını çalıştırması olabilir. Bu noktada işletme, müşterinin ihtiyaçları öngörerek ürünler geliştirmeli ve farklı beklentileri olan müşterilerin beklentilerini karşılamalıdır.

Müşterilerin ihtiyaçlarını ve isteklerini önceden tahmin ederek, beklentinin karşılanması ve hatta bu beklentinin üzerine çıkmak, müşterini tatminini sağlamanın yanında müşterinin yeniden satın almasını ve işletmeye sadakat beslemesine katkı sağlayacaktır.

2.3.3.2. Algılanan Kalite

Müşteriler işletme ile aralarında olan ilişkiye de değer vermektedir yani müşterilerin algılamış olduğu kalite ürün ve hizmete özel değildir. Müşterileri ile iyi ilişkiler kurmuş bir işletme, müşterilerinin ihtiyaç ve beklentilerini anlayarak bu ihtiyaçlar ve beklentilere yönelik taktik ya da stratejiler geliştirebilir.

Algılanan kalite tüketicinin zihninde oluşan bir süreçten oluşmaktadır (Onurlubaş, 2018). Algılanan kalite tüketiciler için satın alma sebebini ortaya çıkarmakta ve markanın rakip markalardan farklılaşmasını sağlayarak tüketicilere değer yaratmaktadır (Keskin ve Yıldız, 2010: 241; Onurlubaş ve Yener, 2018). Algılanan kalite temelde, müşteri beklentilerinin, müşteri açısından tatmin edilme düzeyidir. Algılanan kalite, müşterilerin beklentileri ile doğru oranda ise müşteri tatmininin sağlanmasında olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Ancak algılanan kalite ile müşteri beklentileri arasında bir fark olması, müşterinin tatmin olmasına olumsuz bir etkisi olmaktadır.

Zeithaml (1988)'a göre algılanan kalitenin özellikleri şunlardır:

- Algılanan kalite, tarafsız veya reel kaliteden farklıdır.
- Algılanan kalite, bir ürüne özgü özelliklerden daha çok soyuttur.
- Algılanan kalite, müşterinin ürünü satın alma aşamasında diğer markaların da aralarında bulunduğu bir kümeden yaptığı değerlendirmedir.

2.3.3.3. Algılanan Değer

Şimşek ve Noyan (2009) algılanan değeri, "müşterilerin satın alma sonrasında mal ve hizmetlerin kalitesine göre fiyatı ve ödenen fiyata göre kalitesi hakkında yaptığı değerlendirmeleri içeren bir kavram" şeklinde açıklamışlardır.

Zeithaml (1988) algılanan değeri "verilenle alınan arasındaki farkın karşılaştırılmasıyla ortaya çıkan bir kavram" şeklinde açıklamıştır.

En genel biçimde ifade edecek olursak algılanan değer, fiyatla kalite arasındaki dengedir.

Bu tanımlara göre, müşteri satın aldığı ürünün ödediği fiyat ile harcadığı zamana değip değmediğine dair bir karşılaştırmasını yaparak üründen elde ettiği faydalar ile maliyetlerini kıyaslamaktadır. Şimşek ve Noyan (2009)'a göre, "tüketici, satın alma eyleminden sonra faydayı ya da maliyeti arttıracak bir deneyim yaşadığında, mal ya da hizmetin algılanan değeri de artmakta ya da azalmaktadır."

2.3.3.4. Müşteri Şikayetleri

Müşteri şikayetleri, işletmeler için son derece önemlidir. Memnuniyetsiz müşterilerin yalnızca %4'ü işletmeye geribildirimde bulunmaktadır (Barış, 2006: 54-55). Bu nedenle memnun olmayan müşterilerin şikayetlerini 25 kat olarak değerlendirmek mantıklı olacaktır (Alabay, 2012: 138). Memnuniyetsizliğini dile getirmeyen müşteriler çoğunlukla işletmeyi terk etmektedir. Bu nedenle, şikayette bulunan %4'lük kesim eğer şikayet yönetimi doğru yapılırsa geri kazanılabilmektedir.

Şikayetler aslında işletmeler için birer fırsattır. Şikayeti ürünün üretim sürecine dahil ederek tekrar ortaya çıkmasını engelleyebilmektedir.

Şikayetler işletme açısından ve müşteri açısından bakıldığında farklılıklar göstermektedir. İşletmeler açısından bakıldığında, şikayetin konusu ürünün üretiminde olan bir problemdir. Ancak müşteri için şikayetin nedeni, beklentilerinin karşılanamamasıdır.

İşletmelerin şikayetleri ciddiye alarak çözmeye çalışması, müşterilerin işletmeye bakışını olumlu anlamda etkileyebilmektedir.

2.3.3.5. Müşteri Bağlılığı

Geçmişte pazarlamada asıl olan üretimken günümüzde müşteriler, işletmeler açısından hayati bir öneme sahiptir. Pazarlamanın yaşadığı bu tarihsel değişim, günümüzde müşteriler içinde geçerlidir.

Müşterilerin istekleri ve ihtiyaçlarının değişmesinin yanında artık beklentileri de yükselmiştir. Bu durum, işletmelerin müşterileri tatmin etmek ve müşteri sadakatini sağlamalarını daha da zorlaştırmıştır.

2.3.4. Müşteri Memnuniyetinin Ölçümü

Günümüzde müşteri memnuniyeti, işletmelerin kârlılık düzeylerini doğrudan etkileyen kriterlerden birisi haline dönüşmüştür. Bu sebeple müşteri memnuniyetinin ölçülebilmesi işletmeler için oldukça önemli bir hâl almıştır. Müşteri memnuniyetinin ölçülmesi genel olarak, nihai tüketici ile mal ve hizmetleri üreten işletme arasındaki deneyimler olarak tanımlanabilir.

Müşteri memnuniyetinin ölçülmesinin yöntemleri; fokus grup görüşmeleri, anket tekniği, danışma panelleri ve kritik olay teknikleridir.

2.3.4.1. Fokus Grup Görüşmeleri

Fokus grup görüşmeleri katılımcı gruplarıyla yapılan ve katılan tüm kişileri ilgilendiren bir araştırma modelidir. Bu modelde katılımcıların duyguları, düşünceleri, istekleri gibi değişkenlerin belirlenmesi amaçlanmaktadır.

Çoğunlukla mal ya da hizmeti deneyimlemiş kişiler bu görüşme gruplarında yer almaktadır. Tüketicinin istediği değişiklikler ya da geliştirmeler bu görüşmeler sonunda ortaya çıkmaktadır.

Bir beyin fırtınası ortamının yaratılmış olması fokus grup görüşmelerinin en önemli avantajıdır. Bir diğer avantajı ise, katılımcıların işletmeye ya da mal veya hizmete olan tutumlarının değil, deneyimlerine göre hareket etmeleridir.

Görüşme süresince katılımcılara, birebir görüşmelere nazaran, daha az zaman verilmesi fokus grup görüşmelerinin en önemli dezavantajını oluşturmaktadır.

İdeal bir fokus grup araştırmasında en az 3 fokus grup olmalı ve bu gruplar en az 6, en fazla 12 kişiden oluşmalıdır (İftar, 2004: 3)

2.3.4.2. Anket Tekniği

Anket tekniği, müşterilerin tatmin düzeylerini belirlemek amacıyla kullanılan bir yöntemdir. Bu yöntem ile işletmelerin yapacağı kampanyaların çeşidi, süresi ve yoğunluğu tespit edilebilmektedir. Mahmadaliev (2017) anket tekniği ile, müşterilerin değişen ihtiyaç ve beklentilerine karşılık verme fırsatı oluşturmak ve uygulanmakta olan fiyat politikaları hakkındaki görüşleri belirlemenin kolay olduğunu belirtmiştir.

2.3.4.3. Danışma Panelleri

Panel, önceden belirlenmiş bir konu hakkında katılımcılara uzmanlar aracılığıyla bilginin aktarılmasıdır. Paneller sürekli ve süreksiz paneller şeklinde iki biçimde yürütülür (Burucuoğlu, 2011: 22). Sürekli panellerde ağırlıklı olarak satın alma davranışı üzerinde durulmaktadır. Bilgi akışında süreklilik sağlaması sürekli panellerin en önemli avantajını oluşturmaktadır.

2.3.4.4. Kritik Olay Tekniği

Burucuoğlu (2000) Kritik olay tekniğini, "müşterilerin ya da çalışanların kritik nitelik taşıyan işler ya da olaylar karşısındaki davranışlarının değerlendirildiği bir yöntem" olarak tanımlamıştır. Bu teknik, insan davranışlarını gözlemlemek amacıyla kullanılan bir süreci içinde barındıran sınıflandırma yöntemidir (Odabaşı, 2000: 157).

3. Araştırma Metodolojisi

3.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Zorunlu eğitimin temel amacı, kişinin kendi kişiliğine ve yeteneğine uygun bir mesleği seçmesi ve bu meslek ile kendisini bütünleştirmesidir. Bu noktada zorunlu eğitim, kişinin hem kendisini hem de yeteneklerini ortaya çıkarması noktasında öğretmenler aracılığı ile bir takım faaliyetlerde bulunmaktadır.

Eğitim sistemlerinde gerçekleştirilen değişiklikler öğretmen, öğrenci ve ebeveynlerin eğitime olan görüşlerini etkilemektedir.

Eğitim öğretim kalitesi, öğrencilerin okula olan ilgileri, sınıf geçmenin kolaylaşması bu görüşlerin bazılarıdır.

Bu araştırmanın amacı, İstanbul ilinde öğretmenlik görevini sürdüren kişilerin, zorunlu eğitim süresine dair görüşlerini tespit etmektir. Literatürde öğretmenler üzerine gerçekleştirilmiş böyle bir çalışmanın yapılmamış olması, çalışmayı alanında özgün kılmaktadır.

3.2. Araştırmanın Yöntemi

Araştırmanın veri toplama aracı ankettir. Anket, katılımcılarla birebir görüşme ve çevrimiçi anket formu aracılığıyla ulaştırılmıştır.

Araştırmada kullanılan anket formu Kılıç (2017)'in Türkiye'de Zorunlu Eğitim Süresinin Hizmet Sektörüne Etkisi: Trabzon Sanayisi Örneği isimli yüksek lisans tezinde kullanmış olduğu anket formundan uyarlanmıştır.

Hazırlanan anket formu, ilk etapta 15 öğretmene uygulanmış ve öğretmenlerin geri dönüşleri sonucunda düzeltmeler yapılarak son halini almıştır.

Anketin ilk bölümünde cinsiyet, yaş, mesleki deneyim süresi, öğretmenlik branşları, mezun oldukları üniversite ile zorunlu eğitim süresinin kaç yıl olması gerektiğini düşündüklerini içeren kişisel bilgilere yönelik sorular sorulmuştur.

İkinci bölümde ise öğretmenlere zorunlu eğitim süresinin uzun veya kısa olmasının neden olduğu 15 yargıya 5'li likert ölçeği aracılığı ile katılıp katılmadıkları sorulmuştur.

Hazırlanan likert ölçekte 1- kesinlikle katılmıyorum, 2- katılmıyorum, 3- katılıp katılmama oranım eşit, 4- katılıyorum ve 5- kesinlikle katılıyorum ifadelerine karşılık gelmektedir.

3.3. Araştırmanın Evren ve Örneklemi

Araştırmanın evreni, İstanbul ilinde öğretmenlik görevini yürüten bireylerdir. Araştırmada kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır ve toplam örnek hacmi 408'dir. Sonuçlar örnekleme için geçerlidir, ana kütleye genellenemez ancak ana kütle hakkında bilgi verebilir.

3.3.1. Örneklem Süreci ve Verilerin Toplanması

Araştırmanın örneklemini İstanbul ili Esenler ilçesinde bulunan Ressam Şevket Dağ İlköğretim Okulu, İbrahim Turhan Anadolu Lisesi, İbrahim Turhan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Esenler Kültür Temel Lisesi, Atışalanı Anadolu Lisesi, Bakırköy ilçesinde bulunan Bakırköy Güzel Sanatlar Lisesi, Bakırköy Anadolu Lisesi, Bakırköy Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Güngören ilçesine bağlı Güngören Erdem Bayazıt Anadolu Lisesi'nden toplam 301 öğretmen ile online olarak Google formlardan oluşturulan ankete katılım sağlayan 107 öğretmen oluşturmaktadır. Toplam örnek hacmi 408'dir.

Oluşturulan anket formu katılımcılara 01.03.2019 - 01.04.2019 tarihleri arasında uygulanmıştır.

3.4. Araştırma Sorusu

Araştırmada, zorunlu eğitim süresinin iç müşteri görüşlerine etkisini, eğitim sektöründe görev alan çalışanların demografik özelliklerine göre görüşlerini ortaya çıkarabilmek amacıyla araştırma sorusu aşağıdaki gibi belirlenmiştir:

- Zorunlu eğitim süresinin iç müşteri görüşlerine göre farklılıkları nelerdir?

3.5. Verilerin Analizi

Araştırma için elde edilen verilerin analizine araştırmanın güvenilirliğine ait sonuçlar ile başlanacaktır. Sonra araştırmaya katılan öğretmenlerin demografik özelliklerine göre dağılımlarına ve zorunlu eğitim süresinin kaç yıl olması gerektiğine dair düşüncelerine yer verilecektir. Ardından ankette bulunan yargılara verilen cevapların frekans tabloları verildikten sonra araştırma sorusu test edilerek araştırmaya ait verilerinin analizi sonlanacaktır.

3.5.1. Araştırmanın Güvenilirliği

Araştırma için uygulanan anket formunun güvenilirliğini görmek amacıyla Cronbach's Alpha testinden faydalanılmıştır. Tablo 1'te görüldüğü gibi Alpha değeri ,947 olarak hesaplanmıştır. Bu değer araştırma sonuçlarının son derece güvenilir olduğunu göstermektedir.

Tablo 1. Güvenilirlik Analizi Sonucu

Cronbach's Alpha	Soru Sayısı
0,947	15

3.5.2. Katılımcıların Demografik Özellikleri

Araştırmaya katılan öğretmenlerin demografik özelliklerine ilişkin frekans dağılımları Tablo 2, Tablo 3, Tablo 4, Tablo 5 ve Tablo 6'da yer almaktadır.

Tablo 2. Katılımcıların Cinsiyet Dağılımı

Cinsiyet	Frekanslar	Yüzdeler
Kadın	280	68,6
Erkek	128	31,4
Toplam	408	100,0

Araştırmaya katılan 408 kişiden 280'i kadın, 128'i ise erkektir. Katılımcıların %68,6'sını kadınlar, %31,4'ünü ise erkekler oluşturmaktadır.

Tablo 3. Katılımcıların Yaş Frekansı Tablosu

Yaş	Frekanslar	Yüzdeler
26 ve altı	57	14,0
27 - 34	171	41,9
35 - 42	104	25,5
43 - 49	55	13,5
50 ve üzeri	21	5,1
Toplam	408	100,0

Çalışmaya katılan öğretmenlerin %41,9'u 27-34 yaş aralığındadır, en az katılım ise %5,1 ile 50 yaş ve üzeri öğretmenler tarafından sağlanmıştır.

Tablo 4. Katılımcıların Deneyim Frekansı

Deneyim	Frekanslar	Yüzdeler
0-7 yıl: yalnızca 12 yıllık sistem	184	45,1
8-15 yıl : 8 ve 12 yıllık sistem	132	32,4
+15 yıl: 5, 8 ve 12 yıllık sistemler	92	22,5
Toplam	408	100,0

Buna göre katılımcıların %45,1'i son 7 yıl içerisinde öğretmenlik görevine başlamış ve yalnızca 12 yıllık zorunlu eğitim sisteminde görev almıştır. Katılımcıların %32,4'ü ise hem 8 yıllık hem de 12 yıllık zorunlu eğitim sistemlerinde görev almışlardır. %22,5'lik kesim ise 5 yıl, 8 yıl ve 12 yıllık sistemlerde görev almışlardır.

Tablo 5. Katılımcıların Branş Dağılımı

Branş	Frekanslar	Yüzdeler
Yabancı Dil	44	10,8
Rehberlik	13	3,2
Sınıf	85	20,8
Görsel Sanatlar	7	1,7
Din Kültürü ve Âhlâk Bilgisi	22	5,4
Coğrafya	21	5,1
Fen Bilgileri	54	13,2
Matematik	49	12,0
Teknik Branşlar	7	1,7
Tarih	25	6,1
Türk Dili ve Edebiyatı	42	10,3
Felsefe Grubu	12	2,9
Müzik	5	1,2
Sosyal Bilgiler	7	1,7
Bilgisayar	5	1,2
Beden Eğitimi	10	2,5
Toplam	408	100,0

Çalışmaya 16 farklı branştan öğretmen katılım sağlamıştır. Fizik, Kimya, Biyoloji ve Fen Bilimleri öğretmenleri Fen Bilimleri branşı adı altında, Sosyoloji, Psikoloji, Felsefe ve Mantık branşları da Felsefe Grubu branşı altında tek başlıkta toplanmıştır.

Çalışmaya katılan öğretmenlerin %20,8'i sınıf öğretmenidir. En az katılım ise %1,2 ile Bilgisayar ve Müzik branşlarında sağlanmıştır.

Tablo 6. Katılımcıların Mezun Oldukları Üniversite Dağılımı

Üniversite	Frekanslar	Yüzdeler
Anadolu	27	6,6
Karadeniz Teknik	16	3,9
Sakarya	9	2,2
Hayat Mustafa Kemal	3	,7

Fırat	4	1,0
İstanbul Aydın	4	1,0
Trakya	18	4,4
Marmara	32	7,8
Kastamonu	3	,7
Dokuz Eylül	14	3,4
Abant İzzet Baysal	9	2,2
Dicle	7	1,7
Atatürk	13	3,2
Uludağ	14	3,4
Niğde	8	2,0
Kocaeli	7	1,7
Cumhuriyet	4	1,0
Hacettepe	6	1,5
Ankara	8	2,0
İstanbul	40	9,8
Çanakkale 18 Mart	12	2,9
Gazi	19	4,7
Amasya	3	,7
Celal Bayar	3	,7
Pamukkale	9	2,2
Ondokuz Mayıs	12	2,9
Orta Doğu Teknik	4	1,0
Selçuk	14	3,4
Beykent	1	,2
Akdeniz	1	,2
Yıldız Teknik	6	1,5
Mimar Sinan	4	1,0
İstanbul Kültür	1	,2
Yüzüncü Yıl	4	1,0
Giresun	5	1,2
İstanbul Teknik	2	,5
Şeyh Edebali	2	,5
Kafkas	4	1,0
Mehmet Akif Ersoy	2	,5
Balıkesir	6	1,5
İnönü	5	1,2
Süleyman Demirel	3	,7
Ege	3	,7
Afyon Kocatepe	1	,2
Erciyes	6	1,5
Kırıkkale	2	,5
Çukurova	5	1,2
Kırklareli	2	,5
Karabük	2	,5
Recep Tayyip Erdoğan	1	,2
Kilis 7 Aralık	1	,2
Muğla Sıtkı Kocaman	3	,7
Adnan Menderes	1	,2
Necbettin Erbakan	3	,7
Çankaya	1	,2
Eskişehir Osmangazi	1	,2
Hitit	1	,2
Harran	1	,2
Dumlupınar	1	,2

Gaziantep	1	,2
Bayburt	1	,2
Muş Alparslan	1	,2
Adıyaman	1	,2
Gaziosmanpaşa	1	,2
Toplam	408	100

Çalışmaya katılım sağlayan öğretmenler 64 farklı üniversiteden mezun olmuşlardır. %9,8 ile en çok mezun olunan üniversite İstanbul Üniversitesi'dir. İstanbul Üniversitesi'ni %7,8 ile Marmara Üniversitesi takip etmektedir. Bu iki üniversitenin toplam mezun sayısı 72'dir ve araştırmaya katılan öğretmenlerin %17,6'sını oluşturmaktadırlar.

3.5.3. Zorunlu Eğitim Süresinin Kaç Sene Olması Gerektiğine Dair Görüşleri

Araştırmaya katılan öğretmenlere zorunlu eğitim süresi kaç sene olmalıdır diye sorularak bu konudaki görüşleri alınmıştır.

Tablo 7. Öğretmenlerin Zorunlu Eğitim Süresine Dair Görüşleri

Zorunlu Eğitim Süresi	Öğretmenlerin Görüşleri
Karşıyım	1,0
1	,2
3	,2
4	1,0
5	16,9
6	1,0
7	,2
8	48,0
9	3,7
10	4,9
11	5,6
12	14,5
13	1,7
15	,2
16	,5
Düşünmedim	,2
Toplam	100,0

Tablo 7'de görüldüğü gibi katılımcıların %1'i eğitimin zorunlu olmasını desteklemez iken 1 öğretmen bu konuda hiç düşünmediğini belirtmiştir. Katılımcıların %48'i zorunlu eğitim süresinin 8 sene olmasını düşünmektedir. %16,9'luk kesim zorunlu eğitim süresinin 5 sene olması gerektiği fikrine sahipken %14,5'lik bir kesim ise zorunlu eğitimin 12 yıl olmasını düşünmektedir.

3.5.4. Anket Sorularına Dair Frekans Dağılımları

Araştırmaya katılan 408 öğretmenin zorunlu eğitim süresi ile ilgili 15 yargıya ait frekans dağılımları soruldukları sırayla incelenmiştir.

Tablo 8. "Zorunlu Eğitim Süresinin Uzun Olması, Verilen Eğitimin Basitleşmesine Sebep Olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	64	15,7
Katılmıyorum	43	10,5
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	51	12,5
Katılıyorum	82	20,1
Kesinlikle Katılıyorum	168	41,2
Ortalama: 3,61; Standart Sapma: 1,49		

Öğretmenlerin büyük bir çoğunluğu zorunlu eğitim süresinin uzun olmasının, verilen eğitimi basitleştirmesine neden olduğunu düşünmektedir. Bu yargıya katılanların oranı %61,3 iken, %26,2'lik kesim ise böyle bir düşünceye sahip değildir.

Tablo 9. "Zorunlu Eğitim Süresinin Uzun Olması, Verilen Eğitimin Gerçek Hayatta Kullanılmamasına Sebep Olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	49	12,0
Katılmıyorum	52	12,7
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	65	15,9
Katılıyorum	93	22,8
Kesinlikle Katılıyorum	149	36,5
Ortalama: 3,59; Standart Sapma: 1,39		

Katılımcıların %59,3'ü zorunlu eğitim süresinin uzun olmasının verilen eğitim gerçek hayatta kullanılmamasına sebep olduğunu düşünmektedir. Bunun aksine %24,7'lik kesim ise bu yargıya katılmamaktadır.

Tablo 10. "Zorunlu Eğitim Süresinin Uzun Olması, Zeki Kişilerin Körelmesine Sebep Olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	65	15,9
Katılmıyorum	61	15,0
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	75	18,4
Katılıyorum	69	16,9
Kesinlikle Katılıyorum	138	33,8
Ortalama: 3,38; Standart Sapma: 1,47		

Zorunlu eğitim süresinin uzun olması, zeki kişilerin körelmesine sebep olmaktadır yargısına katılımcıların %50,7'si katılmaktadır. %30,9'luk kesim ise bu yargıya katılmamaktadır.

Tablo 11. "Zorunlu Eğitim Süresinin Uzun Olması, Yüksek Eğitim Gerektirmeyen Meslekleri Yerine Getirecek Eleman Bulunamamasına Sebep Olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	31	7,6
Katılmıyorum	33	8,1
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	47	11,5
Katılıyorum	84	20,6
Kesinlikle Katılıyorum	213	52,2
Ortalama: 4,02; Standart Sapma: 1,28		

Katılımcıların %72,8'lik kesimi zorunlu eğitim süresinin uzun olmasının, yüksek eğitim gerektirmeyen meslekleri yerine getirecek eleman bulunamamasına sebep olduğu yargısına katılmaktadır. %15,7'lik kesim ise bu yargıya katılmamaktadır.

Bu yargıya katılımın çok yüksek olması öğretmenlerin yüksek eğitim gerektirmeyen meslekleri yerine getirecek eleman bulunamamasına sebep olduğunu düşündüklerini net bir şekilde ortaya koymaktadır.

Yüksek eğitim gerektirmeyen meslekleri, son yıllarda ülkemize gelen Suriyeli mültecilerin ucuz iş gücü nedeniyle yerine getirdiği göz önüne alındığında durumun ciddiyeti gözler önüne çıkmakta ve öğretmenlerin bu yargıya yüksek oranda katılma nedenlerini açıklamaktadır.

Tablo 12. "Zorunlu Eğitim Süresinin Kısalması ile Kişilerin Erken Yaşta Meslek Sahibi Olmaları İşsizliğin Azalmasına Sebep Olacaktır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	37	9,1
Katılmıyorum	47	11,5
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	62	15,2
Katılıyorum	97	23,8

Kesinlikle Katılıyorum	165	40,4
Ortalama: 3,75; Standart Sapma: 1,33		

Ankete katılan öğretmenlerin %64,2'si zorunlu eğitim süresinin kısaltması ile kişilerin erken yaşta meslek sahibi olmaları işsizliğin azalmasına sebep olacaktır yargısına katılmaktayken %20,6'lık kesim bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir. Buna göre öğretmenlerin yarısından fazlası zorunlu eğitim süresinin uzun olmasının işsizliğin artmasına neden olduğu tespitini yapmıştır.

Tablo 13. "Zorunlu Eğitim Süresinin Uzun Olması, Hizmet İşletmelerinde Yetişmiş Eleman Yetersizliğine Sebep Olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	31	7,6
Katılmıyorum	46	11,3
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	61	15,00
Katılıyorum	106	26,0
Kesinlikle Katılıyorum	164	40,2
Ortalama: 3,80; Standart Sapma: 1,28		

Zorunlu eğitim süresinin uzun olması, hizmet işletmelerinde yetişmiş eleman yetersizliğine sebep olmaktadır yargısına katılımcıların %66,2'si katıldıklarını belirtmişlerdir. %18,9'luk kesim ise bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 14. "Sınıfta Kalmanın Az Olduğu Bir Eğitim Sistemi, Kişilerin Bilinçsiz Meslek Seçmelerine Sebep olmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	20	4,9
Katılmıyorum	18	4,4
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	34	8,3
Katılıyorum	91	22,3
Kesinlikle Katılıyorum	245	60,0
Ortalama: 4,28; Standart Sapma: 1,10		

Katılımcıların çok büyük bir bölümü sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine sebep olmaktadır yargısına katıldıkları belirtmiştir. Bu yargıya katılanların oranı %82,3 iken, yalnızca %9,3'lük kesim bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 15. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Eğitimin Kalitesi Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	45	11,0
Katılmıyorum	41	10,0
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	50	12,3
Katılıyorum	72	17,6
Kesinlikle Katılıyorum	200	49,00
Ortalama: 3,84; Standart Sapma: 1,40		

Araştırmaya katılan öğretmenlerin %66,6'sı zorunlu eğitim süresinin artmasının eğitim kalitesini azalttığını düşünmektedir. %21'lik kesim ise bu görüşe katılmamaktadır. Tablo 8'deki zorunlu eğitim süresinin uzun olması, verilen eğitimin basitleşmesine sebep olduğuna yönelik yargı ile sonuç olarak benzerlik göstermektedir. Tablo 8'deki yargıya katılım oranı %61,3 iken, Tablo 15'de zorunlu eğitim süresi arttıkça eğitim kalitesi azalmaktadır yargısına katılanların oranı %57,6'dır.

Tablo 16. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Öğrencilerin Okula/Eğitime Karşı İlgileri Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	34	8,3
Katılmıyorum	30	7,4
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	37	9,1
Katılıyorum	89	21,8
Kesinlikle Katılıyorum	218	53,4
Ortalama: 4,05; Standart Sapma: 1,29		

Katılım sağlayan öğretmenlerin %75,2'si, zorunlu eğitim süresinin artmasıyla öğrencilerin eğitime/okula karşı ilgilerinin azalmakta olduğu yargısına katılmaktadır. Katılımcıların yalnızca %15,7'si bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 17. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Eğitim ve Öğretimin Kalitesi Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	45	11,0
Katılmıyorum	46	11,3
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	40	9,8
Katılıyorum	86	21,1
Kesinlikle Katılıyorum	191	46,8
Ortalama: 3,81; Standart Sapma: 1,40		

Katılımcıların %67,9'u zorunlu eğitim süresinin artmasının eğitim ve öğretim kalitesini azalttığını belirtmiştir. Bu görüşün aksini düşünenlerin çalışmaya katılım oranı %22,3'tür.

Tablo 8'deki zorunlu eğitim süresinin uzun olması verilen eğitimin basitleşmesine sebep olmaktadır ve Tablo 15'deki zorunlu eğitim süresi arttıkça, eğitimin kalitesi azalmaktadır yargılarına dair katılım sonuç itibari ile tutarlılık göstermektedir. Tablo 8'da katılım oranı %61,3 iken Tablo 15'de %66,6'dır.

Tablo 18. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Öğretmenlerin Öğrencilerden Memnuniyeti Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	41	10,0
Katılmıyorum	41	10,0
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	50	12,3
Katılıyorum	85	20,8
Kesinlikle Katılıyorum	191	46,8
Ortalama: 3,84; Standart Sapma: 1,37		

Katılımcıların %67,6'sı zorunlu eğitim süresinin artmasının öğretmenlerin öğrencilerden memnuniyetini azaltmaktadır yargısına katılırken, %20'lik kesim ise bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 19. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Öğrencilerin Ders Çalışma Düzeyleri Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	35	8,6
Katılmıyorum	42	10,3
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	54	13,2
Katılıyorum	102	25,0
Kesinlikle Katılıyorum	175	42,9
Ortalama: 3,83; Standart Sapma: 1,31		

Zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin ders çalışma düzeyleri azalmaktadır yargısına katılımcıların %67,9'u katıldıklarını belirtmiştir. Bunun aksine, %18,9'luk kesim ise bu yargıya katılmadıklarını belirtmiştir.

Tablo 20. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Sınıf Geçmek Kolaylaşmıştır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	18	4,4
Katılmıyorum	24	5,9
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	37	9,1
Katılıyorum	90	22,1
Kesinlikle Katılıyorum	239	58,6
Ortalama: 4,25; Standart Sapma: 1,11		

Zorunlu eğitim süresi arttıkça, sınıf geçmek kolaylaşmıştır yargısına katılan öğretmenlerin oranı %80,7'dir. Bunun aksine bu yargıya katılmayan öğretmenlerin oranı ise yalnızca %10,3'tür.

Tablo 21. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Öğrencilerin Öğretmenlere Karşı Saygısız Davranışları Artmıştır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	30	7,4
Katılmıyorum	37	9,1
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	43	10,5
Katılıyorum	76	18,6
Kesinlikle Katılıyorum	222	54,4
Ortalama: 4,04; Standart Sapma: 1,29		

Katılımcıların %73'ü zorunlu eğitim süresi arttıkça öğrencilerin öğretmenlere karşı saygısız davranışları artmıştır yargısına katıldıklarını belirtmiştir. Bu yargıya katılmayanların oranı ise %16,5'tir.

Tablo 22. "Zorunlu Eğitim Süresi Arttıkça, Öğrencilerin Üniversite Kazanma Oranı Azalmaktadır." Sorusunun Frekans Dağılımı

	Frekanslar	Yüzdeler
Kesinlikle Katılmıyorum	56	13,7
Katılmıyorum	66	16,2
Katılıp Katılmama Oranım Eşit	70	17,2
Katılıyorum	82	20,1
Kesinlikle Katılıyorum	134	32,8
Ortalama: 3,42; Standart Sapma: 1,43		

Araştırmaya katılan öğretmenlerin %52,9'u zorunlu eğitim süresinin artmasının öğrencilerin üniversite kazanma oranını azalttığı görüşüne sahiptir. %29,9'luk bir kesim ise bu görüşe katılmadıklarını belirtmiştir.

3.5.5. Araştırma Sorusunun Test Edilmesi

Ankete katılan öğretmenlere demografik özelliklerine göre toplam 15 adet yargıya katılıp katılmadıkları sorulmuştur. Öğretmenlerin bu yargı cümlelerine katılımları arasında fark olup olmadığını görmek amacıyla Independent t-Test ve Tek Yönlü ANOVA analizleri kullanılmıştır. Araştırma sorusunu test etmek için kullanılan analiz sonuçları ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Kalaycı (2017) t-Testi'ni iki örneklem grubu arasında ortalamalar bakımından fark olup olmadığını araştırmak için kullanıldığını açıklamıştır. t-Testi her zaman iki farklı ortalamayı karşılaştırır. Tek yönlü ANOVA analizinde ise ikiden fazla örneklem grubu arasındaki ortalamalar ölçülmektedir. Bu çalışmada anlamlılık düzeyi $< 0,05$ anlamlı olarak kabul edilmiştir.

t-Testi normallik dağılımı aramaktadır. George ve Mallery (2010)'ye göre "Çoğu psikometrik amaç için ± 1.0 arasındaki Kurtosis değerinin mükemmel olduğu kabul edilir, ancak bazı durumlarda özel uygulamaya bağlı olarak ± 2.0 arasındaki değer de kabul edilebilir.". Bu çalışmadaki yargıların

tamamında Skewness ve Kurtosis değerleri ± 2.0 aralığındadır. Bu durum, verilerin normal dağıldığını göstermektedir.

Tablo 23. Cinsiyete Göre t-Test Sonuçları

Değişkenler	Ortalamalar		Independent t-Test	
	Kadın	Erkek	F	P
Yargı 14	3,95	4,23	2,993	,045

Tablo 23'te ki t-test sonuçlarına göre, 0,05'ten küçük olan yargı (,045) ile zorunlu eğitim süresi çalışanları olan öğretmenler arasında cinsiyet bakımından anlamlı bir fark vardır. Tabloda da görüldüğü üzere, cinsiyet bakımından anlamlı fark yalnızca yargı 14'te görülmektedir.

Yargı 14; zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin öğretmenlere karşı saygısız davranışlarının arttığı fikrinin kadın öğretmenler arasındaki ortalaması 3,95 iken, erkek öğretmenler arasındaki ortalaması 4,23'tür.

Tablo 24. Mesleki Deneyim Süresine Göre Tek Yönlü ANOVA Analizi Sonuçları

Değişkenler	Ortalamalar			ANOVA Testi	
	0-7 yıl	8-15 yıl	+15 yıl	F	P
Yargı 7	4,33	4,42	3,99	4,534	,011
Yargı 9	4,17	4,08	3,75	3,330	,037

Tablo 24'da ki ANOVA analizi sonucuna göre yargı 7 ve yargı 9'un önemlilik değeri 0,05'ten küçüktür (,011; ,037).

Yargı 7, sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine neden olduğu yargısı ile meslekteki deneyim arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu yargıya en çok katılan grup 8 ile 15 yıl arasında tecrübeye sahip olan öğretmenlerdir.

Yargı 9, zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin okula/ eğitime karşı ilgilerinin azalttığını belirten yargı ile meslekteki deneyim arasında anlamlı bir farklılık vardır. Bu yargıya en çok katılan kesim 0 - 7 yıl arası deneyime sahip öğretmenlerin oluşturduğu gruptur.

Tablo 25. Yaşa Göre Tek Yönlü ANOVA Analizi Sonuçları

Değişkenler	Ortalamalar					ANOVA Testi	
	26 ve altı	27 - 34	35 - 42	43 - 49	50 ve üzeri	F	P
Yargı 1	3,28	3,67	3,90	3,31	3,29	2,619	,035
Yargı 6	3,47	3,87	3,88	3,98	3,24	2,458	,045
Yargı 7	4,04	4,42	4,38	4,07	3,90	2,698	,030
Yargı 8	3,40	3,88	4,10	3,76	3,57	2,524	,040
Yargı 9	3,79	4,19	4,19	3,78	3,57	2,731	,029
Yargı 15	3,23	3,40	3,80	3,05	3,24	3,119	,015

Tablo 25'de ki ANOVA analizi sonucunda yargı 1 (,035), yargı 6 (,045), yargı 7 (,030), yargı 8 (,040), yargı 9 (,029) ve yargı 15 (,015)'in anlamlılık düzeyleri ,05'ten küçüktür. Tablo 25'den de görüldüğü gibi, öğretmenler arasında yapılan çalışmada, yaş açısından anlamlı bir fark yargı 1, yargı 6, yargı 7, yargı 8, yargı 9 ve yargı 15'te tespit edilmiştir.

Yargı 1; zorunlu eğitim süresinin uzun olması, verilen eğitimin basitleşmesine sebep olmaktadır düşüncesi 3,90 ortalama ile 35 - 42 yaş arası katılımcılar tarafından desteklenmiştir. Bu yargıya en düşük katılım ise 3,28 ortalama ile 26 yaş ve altındaki öğretmenlerdir.

Yargı 6; zorunlu eğitim süresinin uzun olması, hizmet işletmelerinde yetişmiş eleman yetersizliğine sebep olmaktadır düşüncesine 3,98 ortalama ile 43 - 49 yaş aralığındaki öğretmenler katılmaktadır. Bu yargıya en az katılan yaş grubu ise 3,24 ortalama ile 50 yaş ve üzerindeki öğretmenlerdir.

Yargı 7; sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine sebep olmaktadır düşüncesine en çok katılım 4,42 ortalama ile 27 - 42 yaş aralığındaki öğretmenlerdir. Bu yargıyı en az destekleyen grup ise, 3,90 ortalama ile 50 yaş ve üzerindeki öğretmenlerin oluşturduğu gruptur.

Yargı 8; zorunlu eğitim süresi arttıkça, eğitimin kalitesinin azaldığı düşüncesi 35 - 42 yaş aralığındaki öğretmenler tarafından 4,10 ortalama değer ile desteklenmektedir. Bu yargıya en düşük katılım sağlayan grup ise 3,40 ortalama ile 26 yaş ve altında ki öğretmenler olmuştur.

Yargı 9; zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin okula/eğitime karşı ilgilerinin azaldığı düşüncesine 27 - 34 yaş aralığındaki öğretmenler ile 35 - 42 yaş aralığındaki öğretmenlerin katılım oranı 4,19'dur. Bu yargıya en az katılan grup ise 3,57 ortalama ile 50 yaş ve üzerindeki öğretmenlerdir.

Yargı 15; zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin üniversite kazanma oranının azaldığına yönelik düşünceye 3,80 ortalama ile 35 - 42 yaş aralığındaki öğretmenler katılım göstermiştir. En az katılım ise 3,05 ortalama ile 43 -49 yaş aralığındaki öğretmenler tarafından sağlanmıştır.

Öğretmenlerin büyük bir kesimi yargı 15 için, eğitim süresinin arttırılmasının öğrencilerin üniversite kazanma oranını azalttığını, ancak gün geçtikçe çoğalan üniversiteler ile bu oranın yeniden arttığını belirtmişlerdir.

Anket formunda katılımcılardan istenen demografik bilgiler arasında yer alan "öğretmenlik branşınız" ve "mezun olduğunuz üniversite" sorularına verilen cevaplara uygulanan tek yönlü ANOVA analizi sonucunda 15 yargıya ait sig (p) değerleri ,05'ten büyüktür. Yani, yapılan analizler sonucunda yargılar ile mezun olunan üniversite ve öğretmenlik branşları arasında anlamlı bir fark tespit edilememiştir.

Anket formunda katılımcılardan istenen demografik bilgiler arasında yer alan "zorunlu eğitim süresi sizce kaç yıl olmalıdır?" sorusuna verilen cevaplara uygulanan tek yönlü ANOVA analizi sonucunda 15 yargıya ait sig (p) değerlerinin tamamı ,000 olarak belirlenmiştir. $0,000 < 0,50$ olduğu için, %95 güven ile, tüm gruplar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık vardır denilebilir.

Yapılan tek yönlü ANOVA analizi sonuçlarına göre öğretmenlerin branşları ve mezun oldukları üniversiteler, bu çalışmanın sorusunu ölçmek için yeterli değildir.

Independent t-Test ve tek yönlü ANOVA analizlerinin sonucuna göre "Zorunlu eğitim süresinin iç müşteri görüşlerine göre farklılıkları nelerdir?" sorusu demografik değişkenler göz önüne alınarak tespit edilmiştir.

Sonuç ve Değerlendirme

Zorunlu Eğitim Süresinin İç Müşteri Görüşlerine Etkisi: İstanbul İli Örneği isimli bu çalışmadaki analizler dahilinde, öğretmenlerin genel düşüncesi zorunlu eğitim süresinin arttıkça memnuniyetlerinin azaldığı yönündedir. Bununla birlikte, anket çalışması sonucunda kimi öğretmenlerin bu fikre katılmadıkları görülmüştür ancak bu öğretmenlerin sayısı genel kanıyı değiştirecek çoğunlukta değildir.

Zorunlu eğitim sürecinin iç müşterisi durumunda bulunan öğretmenlerin demografik özelliklerine göre kendilerine anket formu ile yöneltilmiş olan yargılara olan yaklaşımlarının nasıl bir değişiklik gösterdiğini görebilmek amacıyla gerçekleştirilen analizler sonucunda katılımcıların demografik özelliklerine göre farklılaştıkları gözlenmektedir.

Bu farklılık zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin öğretmenlere karşı saygısız davranışları artmıştır yargısında ortaya çıkmaktadır. Bu yargıya kadın öğretmenlerin katılım ortalaması 3,95 iken, erkek öğretmenlerin verdikleri yanıtın ortalaması 4,23'tür.

Cinsiyete göre bakıldığında, kadın ve erkek öğretmenler zorunlu eğitim süresi arttıkça, sınıf geçmenin kolaylaştığına yönelik yargı ile sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sisteminin, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine sebep olmaktadır yargılarına oldukça yüksek katılım göstermişlerdir. Bu durum, öğrencilerin derslerini daha kolay geçmesine ve kolay geçilen dersler sonucunda da kendi yetenekleri keşfedememesine neden olmaktadır yorumu yapılabilir. Bunun sonucu olarak, yeteneklerini, iyi olduğu alanları keşfedememiş bireylerin doğru bölüm tercihi yapamadıkları sonucu çıkarılabilir.

Öğretmenlerin mesleki deneyimlerine bakıldığında, öğretmenlerin deneyim süreleri arttıkça zorunlu eğitim süresinin uzun olması, verilen eğitimin gerçek hayatta kullanılmamasına sebep olmaktadır yargısına katılımın azaldığı tespit edilmiştir. 0 - 7 yıl arasında deneyime sahip olan öğretmenler bu yargıya en çok katılan grup iken 15 ve daha fazla yıl deneyime sahip öğretmenler bu

yargıya en az katılan grup olmuştur. Ayrıca, zorunlu eğitim süresinin uzun olması, yüksek öğretim gerektirmeyen meslekleri yerine getirecek eleman bulunamamasına sebep olacaktır yargısına da deneyim süresi arttıkça katılımın azaldığı tespit edilmiştir. Ayrıca deneyim değişkeninde sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine neden olmaktadır yargısı ve zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin okula/egitime karşı ilgilerinin azaldığını belirten yargılarda anlamlı farklılık tespit edilmiştir.

Çalışmaya katılan öğretmenlerin yaş aralıklarına bakıldığında, 26 yaş ve altındaki öğretmenler, 27 - 34 yaş aralığındaki öğretmenler ve 35 - 42 yaş aralığındaki öğretmenlerin en çok katılım sağladıkları yargı sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine sebep olmaktadır düşüncesi olduğu tespit edilmiştir. 43 - 39 yaş aralığındaki öğretmenler ile 50 yaş ve üzerindeki öğretmenlerin ise en çok katılım sağladıkları yargı, zorunlu eğitim süresi arttıkça, sınıf geçmenin kolaylaşmasına yönelik olan düşünce olarak tespit edilmiştir. Yaş değişkeninde toplam 6 yargıda anlamlı bir farklılık tespit edilmiştir. Bu yargılar şunlardır:

1. Zorunlu eğitim süresinin uzun olması, verilen eğitimin basitleşmesine sebep olmaktadır,
2. Zorunlu eğitim süresinin uzun olması, hizmet işletmelerinde yetişmiş eleman yetersizliğine sebep olmaktadır,
3. Sınıfta kalmanın az olduğu bir eğitim sistemi, kişilerin bilinçsiz meslek seçmelerine sebep olmaktadır,
4. Zorunlu eğitim süresi arttıkça, eğitimin kalitesi azalmaktadır,
5. Zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin okula/egitime karşı ilgilerinin azalmaktadır,
6. Zorunlu eğitim süresi arttıkça, öğrencilerin üniversite kazanma oranı azalmaktadır.

Mezun olunan üniversite değişkenine bakıldığında, katılımcıların mezun oldukları üniversiteler ile yargılara ilişkin düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilmemiştir. Bu durum, öğretmenlerin mezun oldukları üniversite ile zorunlu eğitim süresinden memnun olup olmadıklarına ilişkin herhangi bir yorumda bulunulamayacağını göstermektedir.

Öğretmenlerin branşları değişkenine bakıldığında da, katılımcıların branşları ile kendilerine yöneltilen yargılara ilişkin düşünceleri arasında anlamlı bir farklılık tespit edilememiştir. Bu durum, öğretmenlerin branşları ile zorunlu eğitim süresinden memnun olup olmadıklarına ilişkin herhangi bir yorumda bulunulamayacağını göstermektedir.

Zorunlu eğitim süresinin kaç yıl olması gerektiğine yönelik sorulan soruya katılımcıların %48'i 8 yıl cevabı vermiştir. Öğretmenlere göre zorunlu eğitimin ideal süresi 8 yıldır.

Uygulanan anket sonucunda, zorunlu eğitim sürecinin iç müşterileri durumdaki öğretmenlerin kendilerine sorulan yargılara ağırlıklı olarak katıldıkları ve bu nedenle de zorunlu eğitim süresinden memnun olmadıkları çıkarımı yapılabilmektedir.

Ankete katılan 408 öğretmenin vermiş olduğu cevaplar çerçevesinde, zorunlu eğitim süresinin uzun olmasının sebep olduğu sorunlar aşağıda belirtilmiştir:

- Eğitimin kalitesinin düşmesi ve verilen eğitimin basitleşmesi,
- Öğrencilerin verilen eğitimi gerçek hayatta kullanamaması,
- Yüksek eğitim gerektirmeyen işleri yerine getirecek personel bulunamaması,
- Hizmet işletmelerinin yetişmiş eleman bulamamaları,
- Öğrencilerin bilinçsizce meslek seçmeleri,
- Öğrencilerin eğitime karşı ilgilerinin azalması,
- Öğrencilerin öğretmenlere karşı saygısız davranışlarının artması,
- Sınıf geçmenin oldukça kolay bir hale gelmesi.

Elde edilen bulgular ve tespit edilen sorunlar çerçevesinde zorunlu eğitim süresi karar vericilerine aşağıdaki öneriler sunulabilir;

- Zorunlu eğitim süresi kesinlikle azaltılmalı,
- Bu çalışma Milli Eğitim Bakanlığı tarafından tüm öğretmenlere uygulanarak öğretmenlerin görüşleri tam sayım üzerinden ortaya konulmalı,
- Ders içerikleri ve müfredatlarının öğrencilerin ilgilerini okula/egitime yönlendirmelerini sağlayacak biçimde oluşturulmalı,

- Öğrencilerin ilgilerini okula toplayacak aktiviteler arttırılmalı,
- Öğrencilerin doğru meslek seçimleri yapabilmesi için yönlendirmeler yapılmalı,
- Mezun olan öğrencilerin gerek eğitim, gerek iş bulma durumlarının takibi yapılmalı.

Kaynakça

- Akçakanat, T. vd. (2015). Yönetim Geliştirme Aracı Olarak Müşteri Geri Bildirimlerinin Önemi: Turizm İşletme Belgeli 4 ve 5 Yıldızlı Otel İşletmelerinde Bir Uygulama, *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 6(13), 72-88.
- Alabay, M. N. (2012), Müşteri Şikayetlerinin Yönetimi, *International Journal of Managements Economics and Business*, 8(16), 137-158.
- Barış, G. (2006), *Kusursuz Müşteri Memnuniyeti İçin Müşteri Memnuniyeti*, İstanbul, MediaCat.
- Başaran, İ. E. (1978), *Eğitime Giriş*, Bımaş Matbaacılık, Ankara.
- Burucuoğlu, M. (2011), *Müşteri Memnuniyeti ve Sadakatini Araştırmada Müşteri Şikayetleri Yönetiminin Etkinliği: Bir Örnek Olay İncelemesi*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Buttle, F. (1986), *Hotel And Food Service Marketing*, 1. Baskı, Londra, ELBS.
- Ergün, M. (2015), *Eğitim Felsefesi*, Pegem Akademi, Ankara.
- Eroğlu, E. (2005), Müşteri Memnuniyetinin Ölçüm Modeli, *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme Dergisi*, 34(1), 7-25.
- Fidan, N. (2012), *Okulda Öğrenme Ve Öğretme*, Pegem Akademi, Ankara.
- George, D. ve Mallery, M. (2010). *SPSS for Windows Step by Step: A Simple Guide and Reference*, 17. Baskı, Boston.
- İftar, K. G. (2004), Özel Eğitimde Fokus Grup Araştırmaları, *Ankara Üniversitesi Eğitim Bilimleri Fakültesi Özel Eğitim Dergisi*, 5(1), 1-7.
- Kalaycı, Ş. (2017), *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, 8. Baskı, Dinamik Akademi, Ankara.
- Kavak, Y. (1998), Zorunlu Eğitimde Evrensel ve Ulusal Görünüm, *Eğitim ve Bilim*, 22(107), 54-57.
- Keskin, H. D. ve Yıldız S. (2010), Tüketicilerin Marka Tercihlerinde Etkili Olan Faktörler ile Marka İmajının Marka Değeri Üzerindeki Etkileri: Trabzon Örneği, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (27), 239-254.
- Kılıç, G. (2017), *Türkiye’de Zorunlu Eğitim Süresinin Hizmet Sektörüne Etkisi: Trabzon Sanayisi Örneği*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi-Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Kıncal, R. Y. (1999), *Öğretmenlik Mesleğine Giriş*, 2.Baskı, Eser Ofset, Erzurum.
- Kotler, P. (2000), *Marketing Management, International Edition*, Prentice Hall, Amerika Birleşik Devletleri.
- Kotler, Philip ve Armstrong, G. (2012), *Principles of Marketing*, 14.Baskı, Pearson Education Limited, Essex.
- Mahmadaliev, N. (2017), *Trabzon İlinde Faaliyet Gösteren Marketlerde Hizmet Kalitesi ve Müşteri Memnuniyeti Üzerine Bir Araştırma*, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi - Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Mucuk, İ. (2012), *Pazarlama İlkeleri*, 19.Baskı, Türkmen Kitapevi, İstanbul.
- Onurlubaş, E. Ve Şener, T. (2016), Markalı Ürün ile İlgili Tüketici Düşüncelerinin Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (35), 325-341.
- Onurlubaş, E. (2018), Marka Değeri Boyutlarının Marka Bağlılığı ve Satın Alma Niyeti Üzerine Etkisi: X Marka Beyaz Eşya Kullanıcıları Üzerine Bir Uygulama, *Turkish Studies, Economics, Finance and Politics*, 13(30), 273-302.
- Onurlubaş, E. Ve Yener, D. (2018), *Bitkisel Yağ Tüketiminde Marka Değerinin Marka Bağlılığı Üzerine Etkisi*, *Bilimsel Araştırmalar Kitabı*, İktisadi ve İdari Bilimler, Cilt II, Bölüm 1, Akademisyen Yayınevi.
- Odabaşı, Y. (2000), *Satışta ve Pazarlamada Müşteri İlişkileri Yönetimi*, Sistem Yayıncılık, İstanbul.
- Ökten, C. E. (2001), *Halk Eğitiminde Müziğin Rolü*, Gökten Ay (Haz.), 8. İstanbul Türk Müziği Sempozyumu Bildiriler Kitabı, 89, İstanbul.

- Spreng, R. A. vd. (1996), A Reexamination of the Determinants of Consumer Satisfaction, *Journal of Marketing*, 60, 50-55.
- Şimşek, G. G. ve Noyan, F. (2009), Türkiye’de Cep Telefonu Cihazı Pazarında Marka Sadakati İçin Bir model Denemesi, *ODTÜ Gelişme Dergisi*, 36, 23-41.
- Yang, S., ve Zhu, Y. (2006), Customer Satisfaction Theory Applied in the Housing Industry: An Empirical Study of Low-Priced Housing in Beijing, *Tsinghua Science & Technology*, 11(6), 667-674.
- Zeithaml, A. V. (1988), Consumer Perceptions of Price, Quality, and Value: A Means-End Model and Synthesis of Evidence, *Journal of Marketing*, 52(3), 2-22.

Extended Abstract

Aim and Scope

The education system in our country has been changed many times in the last twenty years. These changes mostly affected the compulsory education period. There is no study based on the effect of the changes made in the education system on the opinions of teachers about this situation. The aim of this research is to measure the satisfaction of teachers for compulsory education. This makes the study original in its field.

Methods

Research is a quantitative and exploratory research in terms of method. The data collection tool of the research is questionnaire. The questionnaire was delivered via one-to-one interview and online questionnaire form. The survey of the research consists of two parts. In the first part of the survey; Questions were asked for personal information, including gender, age, duration of professional experience, teaching branches, the university they graduated from, and how many years they thought the compulsory education period should be. In the second part; The teachers were asked whether they participated in the 15 judgments caused by the long or short compulsory education period via the 5-point Likert scale. The universe of the research is the individuals who are working as teachers in Istanbul. In the research, easy sampling method was used and the total sample volume is 408. Frequency distribution, independent t-test and one-way ANOVA tests were used in the analysis of the questionnaires.

Findings

Within the analysis, the general opinion of the teachers is that as the duration of compulsory education increases, their satisfaction decreases. As the compulsory education period increased, students' disrespectful behavior towards teachers increased. In terms of gender; male and female teachers think that as the duration of compulsory education increases, it is easier to pass class and an education system where there is little to stay in class causes people to choose unconscious professions. Considering the professional experience of teachers, it was found that the longer the compulsory education period as the experience periods of the teachers increase, the lessons given are not used in real life the participation in the judiciary decreases. When the age ranges of the teachers participating in the study are taken into consideration, it is seen that the statement that 26 and teachers, 27-34 age teachers and 35-42 age teachers mostly participate is the same. This common thought; If the student is less likely to stay in class in an education system, this causes students to choose an unconscious profession. Also, according to teachers, the ideal duration of compulsory education is 8 years.

Conclusion

Within the framework of the answers given by 408 teachers who participated in the survey, the problems caused by the long duration of compulsory education are as follows:

- The decrease in the quality of education and the simplification of the education provided,
- Inability of students to use the given education in real life,
- Lack of personnel to perform jobs that do not require higher education,
- Inability of service companies to find trained personnel,
- Students unconsciously choose a profession,
- Decreased interest of students towards education,

-
- Increasing disrespectful behavior of students towards teachers,
 - It is very easy to pass class.

Within the framework of the findings obtained and the problems detected, the following suggestions can be presented to the decision-makers of compulsory education period;

- Compulsory education time should definitely be reduced,
- This work should be applied to all teachers by the Ministry of National Education and the opinions of the teachers should be put forward on the full census,
- Course contents and curricula should be created in such a way that students' interests are directed to school and education,
- Activities to attract students' attention to the school should be increased,
- Guidelines should be made for students to make the right profession choices,
- Both the education and employment status of graduated students should be followed.

Şans Oyunlarının Sütun Bazlı Frekans Analizi

Column Based Frequency Analysis of Lottery Games

Öz

Katılımcıların n adet sayı arasından r tanesini seçerek kupona işaretlediği ve çekilişe katıldığı oyunlar kombinasyon tipi oyunlar sınıfına girer, bu oyunlarda topların çıkış sırasının önemi yoktur ve çekiliş sonucunda sayılar küçükten büyüğe sıralı olarak ilan edilir. Teorik olarak, olası tüm çekilişler yani ilgili oyuna ait tüm kombinasyonlar dikkate alınırsa bazı sayıların belirli sıralarda diğerlerinden daha çok yer alması gerektiği görülmektedir. Pratikte de ilgili oyuna ait çekiliş sayısı arttıkça gözlenen değerlerin beklenen değerlere yaklaştığı görülmektedir. Bu çalışmada Milli Piyango İdaresi tarafından oynatılan şans oyunlarının her biri için hangi sayıların hangi sırada daha çok gözlenmesi gerektiği teorik olarak incelenecek ve pratikte ki sonuçlar ile karşılaştırılacaktır.

Abstract

The games that the participants select r from among the n numbers and mark them on the coupon, and in which they participate in the lottery are included in the combination type games class, the order of the balls does not matter in these games and as a result of the draw, the numbers are announced in ascending order. Theoretically, considering all possible sweepstakes, that is, all combinations of the game concerned, it seems that some numbers should be placed in certain orders more than others. In practice, it is seen that as the number of raffles of the related game increases, the observed values approach the expected values. In this study, for each of the games of chance played by the National Lottery Administration it will be theoretically examined which numbers should be observed more in which order and will be compared with the practical results.

Giriş

Üzerlerinde 1'den n 'e kadar sayılar bulunan n adet top arasından (geri konulmamak üzere) r tanesinin çekildiği ve küçükten büyüğe sıralanarak çekiliş sonucunun ilan edildiği şans oyunlarında olasılık hesapları yapılırken kombinasyon kavramı kullanılmaktadır. Kombinasyon, n elemanlı bir kümenin r elemanlı ($0 \leq r \leq n$) alt kümelerinin kaç farklı şekilde seçilebileceğini bulmak için kullanılan matematiksel bir ifadedir ve değeri (1) formülü ile hesaplanır.

$$C(n, r) = \binom{n}{r} = \frac{n!}{r!(n-r)!} \quad (1)$$

n adet top arasından çekilen r tanesinin tamamının doğru tahmin edilmesi isteniyorsa ilk akla gelen $C(n, r)$ adet kombinasyonun tümünün oynanması gerektiğidir ki bu da ekonomik açıdan kazançlı değildir, çünkü toplanan paranın tamamı ikramiye olarak dağıtılmaz.[1] Belki uzun süre devreden oyunlarda biriken büyük ikramiye için bunun iyi bir yol olduğu düşünülse de kazanan başka kişi veya kişilerin olduğu bir çekiliş oluştuğu takdirde büyük ikramiye bölüneceğinden bu strateji yine zarar ettirecektir.

Milli Piyango İdaresi tarafından oynatılan Şans Topu (5+1) [2], Sayısal Loto 6/49 [3], Süper Loto 6/54 [4] ve On Numara [5] oyunlarının her biri için oluşacak tüm kombinasyonların sayıları sırasıyla

Müge Oluçoğlu

Dokuz Eylül Üniversitesi,
muge.olucoglu@ogr.deu.edu.tr,
Orcid: 0000-0002-0137-5854

Murat Erşen Berberler

Doç. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi,
murat.berberler@deu.edu.tr,
Orcid: 0000-0002-9227-2040

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Olasılık, şans oyunları, frekans analizi,
kombinasyon, algoritma

Keywords

Probability, lottery games, frequency analysis,
combination, algorithm

JEL: E69, E60, E65

Submitted: 02 / 05 / 2020

Accepted: 10 / 10 / 2020

şağıdaki gibidir. Bu oyunlar içinde sadece On Numara'da olasılık hesabı diğerlerinden farklı olacaktır, çünkü çekilen 22 top içinden herhangi 10 tanesini bilenlere büyük ikramiye verilmektedir.

$$C(34,5) * C(14,1) = 278.256 * 14 = 3.895.584 \quad (2)$$

$$C(49,6) = 13.983.816 \quad (3)$$

$$C(54,6) = 25.827.165 \quad (4)$$

$$C(80,22) = 27.088.786.024.742.634.400 \quad (5)$$

Elde edilen bu sayılara konu üzerine yapılan yayınlarda sıklıkla yer verilmektedir ancak çekilişte kullanılan top adedini belirten n sayısı, çekilen top adedini belirten r sayısı ve $(1 \leq j \leq r)$ olmak üzere sütun numarası j dikkate alındığında sütun bazlı analiz içeren herhangi bir bilimsel çalışmaya literatür araştırması sürecinde rastlanmamıştır.

Tüm kombinasyonların dikkate alındığı sütun bazlı analizin yapılabilmesi için $A = \{a_1, a_2, \dots, a_n\}$ ve $(1 \leq i \leq r \leq n)$ olmak üzere a_i elemanının tüm r 'li kombinasyonlar içinde $(1 \leq j \leq r)$ j . sütunda yani S_j 'de kaç defa yer aldığı hesaplanması gerekir. Bu hesaplamayı yapabilmek için n 'in r 'li kombinasyonlarını üreten bir algoritma kullanılarak her bir top için S_j değerleri hesaplanabilir düşüncesi n ve r değerleri büyüdüğünde uygulanamaz hale gelmektedir, çünkü Şans Topu (5+1), Sayısal Loto 6/49 ve Süper Loto 6/54 oyunlarının her biri için bu hesaplamalar 3 GHz hızında işlemcisi olan bir bilgisayarda 1 saniyeden kısa sürerken eğer hesaplama On Numara için yapılmak istenirse aynı bilgisayarda tam olarak $\frac{C(80,22)}{(3*10^9)*60*60*24*365} = 286,32659$ yıl (yani yaklaşık olarak 286 yıl) sürecektir. Dolayısıyla bu çalışmada özellikle n ve r 'nin büyük değerleri için bu hesaplamayı yapmanın pratik bir yolu önerilerek çalışma zamanının 1 saniyenin altında tutulması hedeflenmektedir.

2. Yöntem

Yöntemi basitçe anlatabilmek için küçük bir örnek üzerinden gitmek gerekirse $n = 5$, $A = \{1,2,3,4,5\}$ ve $r = 3$ alınarak $C(5,3)$ formülü gereği 10 adet kombinasyon oluşacak ve Tablo 1 elde edilecektir. Tablodan görüleceği üzere A kümesindeki her bir eleman 6 'şar kez yer almaktadır. Bu değeri formülle bulmak için $C(5,3) = 10$ sayısı $r = 3$ ile çarpıldığında tabloda ki toplam hücre sayısı olan 30 elde edilir ve çekiliş adil olduğundan yani A kümesindeki her bir eleman toplamda eşit sayıda yer alacağından 30 sayısı $n = 5$ 'e bölüldüğünde 6 sayısı elde edilmiş olur.

Tablo 1

Sütunlar			
	S ₁	S ₂	S ₃
1	1	2	3
2	1	2	4
3	1	2	5
4	1	3	4
5	1	3	5
6	1	4	5
7	2	3	4
8	2	3	5
9	2	4	5
10	3	4	5

Tablo 2, Tablo 1'deki veriler kullanılarak oluşturulmuş olup A kümesindeki tüm elemanların her bir sütunda kaç kez yer aldığını göstermektedir. Tablonun dikkat çeken özellikleri, merkezinde yer alıp 4 değerini içeren hücrelerine göre simetrik olması ve sütun bazında görülme adetleri dikkate

alındığında öne çıkan sayılar arasındaki ilişkidir. Burada S_1 sütununda 1, S_2 sütununda 3 ve son olarak S_3 sütununda 5 en çok görülen sayılardır ki aralarındaki fark eşittir. Dolayısıyla her bir sütunda en çok görülen sayıları tablo yapmadan yaklaşık olarak tahmin edebilmek için sayılar arasındaki fark kabaca $\left\lfloor \frac{n}{r-1} \right\rfloor$ şeklinde bulunduktan sonra 1'den n 'e kadar aritmetik dizi oluşturmak yeterli olacaktır diye düşünülebilir. Bu yöntemin kesin sonuç vermediği ve sadece yaklaşık hesaplamada kullanılabilmesine dair ispat niteliğinde bir ters örnek olarak Sayısal Loto 6/49 yani $C(49,6)$ verilebilir, burada sayılar arasındaki fark $\left\lfloor \frac{49}{6-1} \right\rfloor = 9$ olarak bulunacak ve elde edilecek aritmetik dizi (1,10,19,28,37,46) şeklinde olacaktır. Oysa her bir sütunda en çok görülen sayılardan oluşan dizinin (1,10,20,30,40,49) olması gerekmektedir.

Tablo 2

	Sütunlar		
a_i	S_1	S_2	S_3
1	6	-	-
2	3	3	-
3	1	4	1
4	-	3	3
5	-	-	6

Tablo 1 'den hareketle yöntemi basitçe anlatabilmek için A kümesinin "3" elemanı ve 2. sütun dikkate alınırsa 3 hücreden ortadaki yani S_2 sütunu "3" için rezerv edilecek ve 1. hücre için {1,2} olmak üzere 2 farklı seçenek bulunacak, benzer şekilde 3. hücre için de {4,5} olmak üzere yine 2 farklı seçenek bulunacak ve saymanın temel ilkesi gereğince bu değerler çarpılarak nihai sonuç olan 4 elde edilecektir. Bu durum Tablo 3'te görülmektedir.

Tablo 3

Sütunlar		
S_1	S_2	S_3
{1,2}	3	{4,5}
1	3	4
2		5
#2	#1	#2

Sonuç olarak A kümesinin herhangi bir $1 \leq i \leq n$ a_i elemanının j . sütun S_j 'de kaç adet yer aldığını veren formül aşağıdaki gibi olacaktır.

$$T(i, j) = \binom{i-1}{j-1} * \binom{n-i}{r-j} \quad (6)$$

Tablo 2 dikkate alındığında (6) numaralı formül'ün kullanılmayacağı $T(1,2), T(1,3), T(2,3), T(4,1), T(5,1), T(5,2)$ gibi hücreler olduğu görülecektir. Aşağıdaki kısıtlar da dikkate alındığında formülün son hali elde edilmiş olur.

$$T(i, j) = \begin{cases} \binom{i-1}{j-1} * \binom{n-i}{r-j} & ; \text{ eğer } \left(\begin{array}{l} (i \geq j \text{ ve } i < r) \text{ veya} \\ (i \leq j + n - r \text{ ve } i > n - r + 1) \text{ veya} \\ (i \geq r \text{ ve } i \leq n - r + 1) \end{array} \right) \\ - & ; \text{ aksi halde} \end{cases}$$

Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada kombinasyon tipi oyunlara ait sütun bazlı frekans analizi teorik olarak hesaplanmış ve sonuçları Ek-1.1, Ek-2.1, Ek-3.1 ve Ek-4.1 'de tablolar şeklinde raporlanmıştır. Bu

tabloların her bir sütununda ilgili oyuna ait tüm kombinasyonlar dikkate alındığında topların beklenen frekans adetlerine göre büyükten küçüğe sıralanmış halleri mevcuttur, dolayısıyla tabloların gri zeminle işaretlenen ilk satırlarında ilgili oyuna ait sütun bazlı en yüksek beklenti değerine sahip toplar bulunmaktadır. Ayrıca bu çalışma içinde teorik hesaplamaları yapabilmek için bir formül geliştirilerek, bu formülü kullanan bir program da yazılmıştır, programa <http://kisi.deu.edu.tr/murat.berberler/> adresinden ulaşılabilir. Programda kullanılan algoritma hücre bazında hesaplamayı formül ile yaptığı için zaman karmaşıklığı $O(1)$ 'dir.

Teorik değerlerle pratikte elde edilen değerleri karşılaştırabilmek adına Milli Piyango İdaresi tarafından oynatılan Şans Topu (5+1), Sayısal Loto 6/49, Süper Loto 6/54 ve On Numara oyunlarının her biri için oyunun başladığı ilk günden itibaren bu çalışmanın tamamlandığı güne kadar yapılan tüm çekilişler dikkate alınarak sütun bazlı frekans tabloları oluşturulmuş ve sırasıyla Ek-1.2, Ek-2.2, Ek-3.2 ve Ek-4.2 'de raporlanmıştır. Tablolar göstermektedir ki pratikte elde edilen değerler, teorik olarak hesaplanan değerlerle bazı sapmalar dışında uyum içindedir ve çekiliş sayısı arttıkça bu değerlerin çok daha uyumlu hale geleceği beklenmektedir. Özellikle toplam kombinasyon sayısı en az olan Şans Topu (5+1) oyununda pratikte elde edilen değerler teorik değerlerle neredeyse birebir uyumludur, şöyle ki; 1, 9, 26 ve 34 topları kendi sütunlarında birinci sıradayken, 17 ve 18 topları ise kendi sütununda bir farkla ikinci sıradadır.

Son olarak bu çalışmada önerilen yöntemle sütun bazlı beklenen frekans değeri tabloları oluşturularak şans oyunları için bir rastgelelik ölçüsü önerilmiş oluyor. Bu sayede ilgili oyuna ait çekilişler ile elde edilen değerler, beklenen değerler ile karşılaştırılarak oyunun rastgeleliği analiz edilebilmiş oluyor. İleriki çalışmalarda başka ölçütler de önerilecektir.

Kaynakça

- [1] <http://www.mpi.gov.tr/node/81>
- [2] <http://www.mpi.gov.tr/node/31>
- [3] <http://www.mpi.gov.tr/node/33>
- [4] <http://www.mpi.gov.tr/node/32>
- [5] <http://www.mpi.gov.tr/node/8>

Ek-1.1

Şans Topu(5+1) 'e ait teorik sütun analizi

1)	1	9	17-18	26	34
2)	2	10	17-18	25	33
3)	3	8	16-19	27	32
4)	4	11	16-19	24	31
5)	5	7	15-20	28	30
6)	6	12	15-20	23	29
7)	7	6	14-21	29	28
8)	8	13	14-21	22	27
9)	9	14	13-22	21	26
10)	10	5	13-22	30	25
11)	11	15	12-23	20	24
12)	12	16	12-23	19	23
13)	13	4	11-24	31	22
14)	14	17	11-24	18	21
15)	15	18	10-25	17	20
16)	16	3	10-25	32	19
17)	17	19	9-26	16	18
18)	18	20	9-26	15	17

19)	19	21	8-27	14	16
20)	20	2	8-27	33	15
21)	21	22	7-28	13	14
22)	22	23	7-28	12	13
23)	23	24	6-29	11	12
24)	24	25	6-29	10	11
25)	25	26	5-30	9	10
26)	26	27	5-30	8	9
27)	27	28	4-31	7	8
28)	28	29	4-31	6	7
29)	29	30	3-32	5	6
30)	30	31	3-32	4	5

Ek-1.2

Şans Topu(5+1) 'e ait 977 haftalık sütun bazlı frekans tablosu

1)	142	0	0	0	0	142
2)	134	19	0	0	0	153
3)	106	28	0	0	0	134
4)	91	43	2	0	0	136
5)	86	52	10	0	0	148
6)	72	57	21	1	0	151
7)	56	69	14	1	0	140
8)	59	62	19	1	0	141
9)	41	78	29	6	0	154
10)	29	64	45	6	0	144
11)	38	49	41	15	0	143
12)	27	69	40	14	1	151
13)	22	57	50	15	1	145
14)	17	47	55	24	4	147
15)	15	48	67	28	3	161
16)	9	36	52	25	10	132
17)	7	33	66	40	5	151
18)	11	33	54	35	8	141
19)	4	26	52	47	15	144
20)	3	38	44	50	11	146
21)	3	15	42	51	14	125
22)	3	19	57	60	19	158
23)	0	15	51	62	27	155
24)	1	10	33	71	34	149
25)	1	3	41	58	44	147
26)	0	6	32	71	38	147
27)	0	1	18	57	58	134
28)	0	0	18	51	74	143
29)	0	0	10	66	95	171
30)	0	0	9	49	73	131
31)	0	0	3	26	103	132
32)	0	0	2	34	98	134
33)	0	0	0	13	116	129
34)	0	0	0	0	126	126

Ek-2.1

Sayısal Loto 6/49 'a ait teorik sütun analizi

1)	1	10	20	30	40	49
2)	2	11	21	29	39	48
3)	3	9	19	31	41	47
4)	4	12	22	28	38	46
5)	5	8	18	32	42	45
6)	6	13	23	27	37	44
7)	7	14	17	33	36	43
8)	8	7	24	26	43	42
9)	9	15	16	34	35	41
10)	10	6	25	25	44	40
11)	11	16	15	35	34	39
12)	12	17	26	24	33	38
13)	13	5	14	36	45	37
14)	14	18	27	23	32	36
15)	15	19	13	37	31	35
16)	16	20	28	22	30	34
17)	17	4	29	21	46	33
18)	18	21	12	38	29	32
19)	19	22	30	20	28	31
20)	20	23	11	39	27	30
21)	21	3	31	19	47	29
22)	22	24	10	40	26	28
23)	23	25	32	18	25	27
24)	24	26	33	17	24	26
25)	25	27	9	41	23	25
26)	26	2	34	16	48	24
27)	27	28	8	42	22	23
28)	28	29	35	15	21	22
29)	29	30	7	43	20	21
30)	30	31	36	14	19	20
31)	31	32	37	13	18	19
32)	32	33	6	44	17	18
33)	33	34	38	12	16	17
34)	34	35	39	11	15	16
35)	35	36	5	45	14	15
36)	36	37	40	10	13	14
37)	37	38	41	9	12	13
38)	38	39	4	46	11	12
39)	39	40	42	8	10	11
40)	40	41	43	7	9	10
41)	41	42	3	47	8	9
42)	42	43	44	6	7	8
43)	43	44	45	5	6	7
44)	44	45	46	4	5	6

Ek-2.2

Sayısal Loto 6/49 'a ait 1303 haftalık sütun bazlı frekans tablosu

1)	178	0	0	0	0	0	178
2)	138	14	0	0	0	0	152
3)	127	43	0	0	0	0	170
4)	118	30	7	0	0	0	155

5)	106	51	9	0	0	0	166
6)	84	53	14	0	0	0	151
7)	85	59	13	3	0	0	160
8)	69	74	16	1	0	0	160
9)	63	67	33	4	0	0	167
10)	41	71	34	5	0	0	151
11)	43	72	36	5	0	0	156
12)	42	78	32	9	1	0	162
13)	33	73	41	15	1	0	163
14)	28	62	57	15	2	0	164
15)	24	67	47	22	1	0	161
16)	17	55	70	20	10	0	172
17)	23	53	59	33	8	0	176
18)	14	56	65	39	6	1	181
19)	15	46	48	41	7	0	157
20)	13	41	59	34	12	4	163
21)	9	41	60	46	13	4	173
22)	12	25	67	44	19	2	169
23)	11	29	41	51	13	6	151
24)	4	15	47	54	27	3	150
25)	2	31	56	43	25	2	159
26)	0	16	56	47	43	11	173
27)	1	18	40	57	36	7	159
28)	0	13	41	58	31	3	146
29)	1	11	46	52	35	7	152
30)	2	6	40	65	43	11	167
31)	0	4	29	51	45	14	143
32)	0	11	18	68	51	18	166
33)	0	5	20	39	54	21	139
34)	0	3	18	53	54	28	156
35)	0	2	22	43	54	29	150
36)	0	3	24	50	62	31	170
37)	0	1	10	47	43	37	138
38)	0	1	9	46	82	44	182
39)	0	2	5	41	78	34	160
40)	0	1	6	33	74	59	173
41)	0	0	3	18	77	67	165
42)	0	0	3	19	66	71	159
43)	0	0	1	14	55	59	129
44)	0	0	1	6	51	94	152
45)	0	0	0	6	46	89	141
46)	0	0	0	4	37	123	164
47)	0	0	0	2	29	135	166
48)	0	0	0	0	12	137	149
49)	0	0	0	0	0	152	152

Ek-3.1

Süper Loto 6/54 'e ait teorik sütun analizi

1)	1	11	22	33	44	54
2)	2	12	23	32	43	53
3)	3	10	21	34	45	52
4)	4	13	24	31	42	51
5)	5	9	20	35	46	50

6)	6	14	25	30	41	49
7)	7	15	19	36	40	48
8)	8	8	26	29	47	47
9)	9	16	18	37	39	46
10)	10	7	27	28	48	45
11)	11	17	17	38	38	44
12)	12	18	28	27	37	43
13)	13	6	16	39	49	42
14)	14	19	29	26	36	41
15)	15	20	15	40	35	40
16)	16	5	30	25	50	39
17)	17	21	14	41	34	38
18)	18	22	31	24	33	37
19)	19	23	32	23	32	36
20)	20	4	13	42	51	35
21)	21	24	33	22	31	34
22)	22	25	12	43	30	33
23)	23	26	34	21	29	32
24)	24	3	11	44	52	31
25)	25	27	35	20	28	30
26)	26	28	36	19	27	29
27)	27	29	10	45	26	28
28)	28	30	37	18	25	27
29)	29	2	9	46	53	26
30)	30	31	38	17	24	25
31)	31	32	39	16	23	24
32)	32	33	8	47	22	23
33)	33	34	40	15	21	22
34)	34	35	7	48	20	21
35)	35	36	41	14	19	20
36)	36	37	42	13	18	19
37)	37	38	6	49	17	18
38)	38	39	43	12	16	17
39)	39	40	5	50	15	16
40)	40	41	44	11	14	15
41)	41	42	45	10	13	14
42)	42	43	4	51	12	13
43)	43	44	46	9	11	12
44)	44	45	47	8	10	11
45)	45	46	48	7	9	10
46)	46	47	3	52	8	9
47)	47	48	49	6	7	8
48)	48	49	50	5	6	7
49)	49	50	51	4	5	6

Ek-3.2

Süper Loto 6/54 'e ait 646 haftalık sütun bazı frekans tablosu

1)	81	0	0	0	0	0	81
2)	63	10	0	0	0	0	73
3)	48	17	0	0	0	0	65
4)	65	10	3	0	0	0	78
5)	51	19	2	1	0	0	73
6)	35	29	4	0	0	0	68
7)	37	25	2	1	0	0	65

8)	28	25	10	2	1	0	66
9)	25	26	8	3	0	0	62
10)	30	32	10	0	0	0	72
11)	24	24	17	2	0	0	67
12)	21	28	21	2	0	0	72
13)	19	39	29	5	0	0	92
14)	14	29	17	8	3	0	71
15)	16	23	22	7	1	0	69
16)	10	23	19	9	1	0	62
17)	13	36	18	8	3	0	78
18)	8	30	23	12	1	1	75
19)	12	19	29	12	2	0	74
20)	11	20	31	15	4	0	81
21)	6	24	19	16	2	0	67
22)	3	28	27	10	9	1	78
23)	2	22	22	13	12	0	71
24)	7	11	30	13	8	2	71
25)	2	13	21	20	3	2	61
26)	4	20	23	18	5	0	70
27)	4	11	22	19	6	4	66
28)	2	6	24	26	6	1	65
29)	0	9	20	29	10	2	70
30)	0	6	19	26	13	2	66
31)	2	7	22	25	13	3	72
32)	0	3	12	31	13	3	62
33)	0	3	23	20	21	6	73
34)	1	5	12	28	19	3	68
35)	1	4	17	30	27	8	87
36)	0	2	13	27	35	3	80
37)	1	1	13	27	32	17	91
38)	0	2	10	22	29	8	71
39)	0	3	7	34	21	10	75
40)	0	0	4	17	32	19	72
41)	0	1	5	23	24	18	71
42)	0	1	7	13	24	18	63
43)	0	0	2	25	32	19	78
44)	0	0	0	9	34	25	68
45)	0	0	3	11	32	35	81
46)	0	0	3	6	38	30	77
47)	0	0	1	6	31	43	81
48)	0	0	0	6	26	35	67
49)	0	0	0	6	23	48	77
50)	0	0	0	0	18	52	70
51)	0	0	0	3	13	54	70
52)	0	0	0	0	12	42	54
53)	0	0	0	0	7	60	67
54)	0	0	0	0	0	72	72

Ek-4.1

On Numara 'ya ait teorik sütun analizi

1)	1	4	8	12	16	20	23	27	31	35	39	42	46	50	54	58	61	65	69	73	77	80
2)	2	5	9	11	15	19	24	28	30	34	38	43	47	51	53	57	62	66	70	72	76	79
3)	3	3	7	13	17	21	22	26	32	36	40	41	45	49	55	59	60	64	68	74	75	78
4)	4	6	10	14	14	18	25	29	29	33	37	44	48	52	52	56	63	67	67	71	78	77
5)	5	7	6	10	18	22	21	25	33	37	41	40	44	48	56	60	59	63	71	75	74	76

6)	6	8	11	15	13	17	26	30	34	32	36	45	49	47	51	55	64	68	66	70	73	75
7)	7	2	12	9	19	23	20	24	28	38	42	39	43	53	57	61	58	62	72	69	79	74
8)	8	9	5	16	20	16	27	31	35	31	35	46	50	46	50	54	65	61	65	76	72	73
9)	9	10	13	8	12	24	28	23	27	39	43	38	42	54	58	53	57	69	73	68	71	72
10)	10	11	14	17	21	15	19	32	36	30	34	47	51	45	49	62	66	60	64	67	70	71
11)	11	12	4	18	11	25	29	22	26	40	44	37	41	55	59	52	56	70	63	77	69	70
12)	12	13	15	7	22	26	18	33	37	29	33	48	52	44	48	63	55	59	74	66	68	69
13)	13	14	16	19	23	14	30	21	25	41	45	36	40	56	60	51	67	58	62	65	67	68
14)	14	15	17	20	10	27	17	34	38	28	32	49	53	43	47	64	54	71	61	64	66	67
15)	15	16	18	21	24	13	31	35	24	42	46	35	39	57	46	50	68	57	60	63	65	66
16)	16	17	3	6	25	28	32	20	39	27	31	50	54	42	61	49	53	56	75	78	64	65
17)	17	18	19	22	9	29	16	36	23	43	47	34	38	58	45	65	52	72	59	62	63	64
18)	18	19	20	23	26	12	33	19	40	44	30	51	37	41	62	48	69	55	58	61	62	63
19)	19	20	21	5	27	30	15	37	22	26	48	33	55	59	44	66	51	54	76	60	61	62
20)	20	21	22	24	8	11	34	18	41	45	29	52	36	40	63	47	70	73	57	59	60	61
21)	21	22	23	25	28	31	35	38	42	25	49	32	56	39	43	46	50	53	56	58	59	60
22)	22	23	24	26	29	32	14	39	21	46	28	53	35	60	42	67	49	52	55	57	58	59
23)	23	24	25	27	7	10	36	17	43	24	50	31	57	38	64	45	71	74	54	56	57	58
24)	24	25	26	4	30	33	13	40	20	47	27	54	34	61	41	68	48	51	77	55	56	57
25)	25	26	27	28	31	34	37	16	44	23	51	30	58	37	65	44	47	50	53	54	55	56
26)	26	27	28	29	32	35	38	41	19	48	26	55	33	62	40	43	46	49	52	53	54	55
27)	27	28	29	30	6	9	12	42	45	22	52	29	59	36	39	69	72	75	51	52	53	54
28)	28	29	30	31	33	36	39	15	18	49	25	56	32	63	66	42	45	48	50	51	52	53
29)	29	30	31	32	34	37	40	43	46	21	53	28	60	35	38	41	44	47	49	50	51	52
30)	30	31	32	33	35	8	11	14	47	50	24	57	31	34	67	70	73	46	48	49	50	51
31)	31	32	33	34	36	38	41	44	17	51	54	27	30	64	37	40	43	45	47	48	49	50
32)	32	33	34	35	5	39	42	45	48	20	23	58	61	33	36	39	42	76	46	47	48	49
33)	33	34	35	36	37	40	10	13	16	52	55	26	29	65	68	71	41	44	45	46	47	48
34)	34	35	36	37	38	7	43	46	49	19	22	59	62	32	35	38	74	43	44	45	46	47
35)	35	36	37	38	39	41	44	47	50	53	56	25	28	31	34	37	40	42	43	44	45	46
36)	36	37	38	39	40	42	9	12	15	18	21	60	63	66	69	72	39	41	42	43	44	45
37)	37	38	39	40	41	43	45	48	51	54	57	24	27	30	33	36	38	40	41	42	43	44
38)	38	39	40	41	42	44	46	49	14	17	20	61	64	67	32	35	37	39	40	41	42	43
39)	39	40	41	42	43	6	47	11	52	55	58	23	26	29	70	34	75	38	39	40	41	42
40)	40	41	42	43	44	45	8	50	53	56	59	22	25	28	31	73	36	37	38	39	40	41
41)	41	42	43	44	45	46	48	51	13	16	19	62	65	68	30	33	35	36	37	38	39	40
42)	42	43	44	45	46	47	49	10	54	57	60	21	24	27	71	32	34	35	36	37	38	39
43)	43	44	45	46	47	48	50	52	55	15	18	63	66	26	29	31	33	34	35	36	37	38
44)	44	45	46	47	48	49	7	53	12	58	61	20	23	69	28	74	32	33	34	35	36	37
45)	45	46	47	48	49	50	51	9	56	14	17	64	67	25	72	30	31	32	33	34	35	36
46)	46	47	48	49	50	51	52	54	11	59	62	19	22	70	27	29	30	31	32	33	34	35
47)	47	48	49	50	51	52	53	55	57	60	16	65	21	24	26	28	29	30	31	32	33	34
48)	48	49	50	51	52	53	54	56	58	13	63	18	68	23	25	27	28	29	30	31	32	33
49)	49	50	51	52	53	54	55	8	10	61	15	66	20	71	73	26	27	28	29	30	31	32
50)	50	51	52	53	54	55	56	57	59	12	64	17	69	22	24	25	26	27	28	29	30	31
51)	51	52	53	54	55	56	57	58	60	62	14	67	19	21	23	24	25	26	27	28	29	30
52)	52	53	54	55	56	57	58	59	61	63	65	16	18	20	22	23	24	25	26	27	28	29
53)	53	54	55	56	57	58	59	60	9	11	13	68	70	72	21	22	23	24	25	26	27	28
54)	54	55	56	57	58	59	60	61	62	64	66	15	17	19	20	21	22	23	24	25	26	27
55)	55	56	57	58	59	60	61	62	63	65	12	69	16	18	19	20	21	22	23	24	25	26
56)	56	57	58	59	60	61	62	63	64	10	67	14	71	17	18	19	20	21	22	23	24	25
57)	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	68	13	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
58)	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	11	70	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
59)	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22

Ek-4.2

On Numara 'ya ait 917 haftalık sütun bazlı frekans tablosu (1-40)

1)	257	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	257
2)	183	81	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	264

54)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	6	9	28	34	58	44	31	22	4	0	0	0	237	
55)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	17	21	35	42	40	35	20	12	0	0	0	229	
56)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	8	23	39	48	50	31	39	8	3	0	0	251	
57)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	12	29	40	64	47	30	17	5	0	0	252	
58)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	8	28	42	41	51	37	15	9	1	0	234	
59)	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	3	8	24	46	50	59	36	23	9	3	0	262	
60)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	2	7	13	38	59	52	39	25	8	0	1	245	
61)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	10	15	30	52	53	47	27	16	3	0	254	
62)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	13	24	61	58	48	43	21	3	0	274	
63)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	8	16	43	62	54	36	14	6	1	242	
64)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	1	18	24	58	65	42	24	12	0	246	
65)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	10	29	53	71	42	25	8	1	240	
66)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	17	38	66	77	30	14	1	248	
67)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	6	9	36	51	61	47	17	3	232	
68)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	16	23	67	63	62	26	5	265	
69)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	8	28	52	81	62	33	1	266	
70)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	10	41	74	66	32	9	235	
71)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	17	27	61	92	57	14	272	
72)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	20	64	97	67	23	278	
73)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	19	42	87	85	28	264	
74)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	7	36	72	87	36	241	
75)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	28	62	99	47	245	
76)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	19	52	101	68	242	
77)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5	37	105	130	277	
78)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	17	97	136	250	
79)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	61	178	239
80)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	235	235

Extended Abstract

Aim and Scope

The games that the participants select r from among the n numbers and mark them on the coupon, and in which they participate in the lottery are included in the combination type games class, the order of the balls does not matter in these games and as a result of the draw, the numbers are announced in ascending order. Theoretically, considering all possible sweepstakes, that is, all combinations of the game concerned, it seems that some numbers should be placed in certain orders more than others.

Methods

$$T(i, j) = \begin{cases} \binom{i-1}{j-1} * \binom{n-i}{r-j} & ; \text{ eğer } \begin{pmatrix} (i \geq j \text{ ve } i < r) \text{ veya} \\ (i \leq j + n - r \text{ ve } i > n - r + 1) \text{ veya} \\ (i \geq r \text{ ve } i \leq n - r + 1) \end{pmatrix} \\ - & ; \text{ aksi halde} \end{cases}$$

n: Total number of balls

r: Number of balls to choose

i: ($1 \leq i \leq r \leq n$) element of a_i

j: ($1 \leq j \leq r$) column number of S_j

Conclusion

In this study, a formula was developed to make the theoretical calculations, and a program using this formula was written, the program can be accessed at <http://kisi.deu.edu.tr/murat.berberler/>. The time complexity is $O(1)$ because the algorithm used in the program performs cell-by-cell computation with the formula.

A randomness measure is proposed for games of chance by creating column-based expected frequency value tables with the proposed method. In this way, the randomness of the game can be analyzed by comparing the values obtained from the draws of the game with the expected values. Further criteria will be proposed in future studies

Dental Turizmde Alternatif Bir Hedef Pazar: Aydın'da Yaşayan Yerleşik Yabancılar

An Alternative Target Market in Dental Tourism: Foreign Residents Living in Aydın

Öz

Dental turizm; implant, estetik cerrahi gibi farklı tedavi ve estetik uygulamaları uluslararası hastaların hizmetine sunan sağlık turizminin önemli bir alt alanıdır. Yurt dışında sağlık sigortalarının kısıtlı dış tedavilerini kapsamaması ve ücretlerin yüksekliği hastaları farklı destinasyonlara yönlendirmektedir. Destinasyonların da bu alanda yatırım yapmaya başlamalarıyla, pazar, rekabetçi bir yapıya dönüşmeye başlamıştır. Türkiye de uluslararası pazarından pay almaya çalışan destinasyonlardan birisidir. Ancak dental turizm alanında faaliyet gösteren kuruluşlarının hedef pazar seçenekleri arasında en uygun olanları belirleyebilmeleri ve pazarlama karmalarının bu seçeneklere yöneltebilmeleri, sınırlı pazarlama kaynaklarının etkili bir şekilde kullanılması açısından önemlidir. Bu çalışmada, devlet üniversitesi bünyesinde faaliyetlerine 2018 yılında başlamış olan International Dent Care (IDC) sağlık biriminin pazar seçenekleri arasında bulunan Aydın'da yaşayan yerleşik yabancı statüsündeki bebek patlaması kuşağının (BPK) potansiyelini değerlendirmek ve IDC'nin bu pazar için uygunluğunu analiz etmek amaçlanmıştır. Veriler doküman analizi ve yarı yapılandırılmış görüşmeler yoluyla toplanmıştır. Görüşme sonuçları için içerik analizi, IDC'nin pazardaki konumunu belirleyebilmek için ise analitik hiyerarşi süreci yönteminden yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda, Aydın'da yaşayan BPK hastalarının IDC açısından potansiyel bir hedef pazar olduğu ve IDC'nin diğer özel kliniklerden güven, fiyat, dil yeterliliği ve uzmanlık gibi alanlarda görece üstünlükleri bulunduğu tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçların ve kullanılan yöntem ve tekniklerin dental turizm alanında gelecekteki araştırmalara ışık tutabileceği düşünülmektedir.

Abstract

Dental tourism is an important sub-area of health tourism, offering different treatments and aesthetic practices to the international patients. The limited coverage of dental treatments and the high cost of these treatments, patients have to turn to destinations abroad. As the destinations started to invest in this area, the market started to turn into a competitive structure. Turkey is one of the destinations willing to get share from the market. It is important for enterprises operating in the field of dental tourism to determine the most suitable among the target market options. The aim of this study is to evaluate the potential of foreign residents in baby boomer cohort (BBG) living in Aydın, which is one of the target market options of the International Dent Care (IDC.) The data were collected through document analysis and semi-structured interviews. Content analysis and the analytical hierarchy process method were utilized for analyses. Results showed that patients in BPG can be considered as a potential target market for IDC. IDC has relative advantages from other private clinics in terms of trust, price, language proficiency and expertise. The research may shed light on the possible directions of future research in the field of dental tourism.

Giriş

Son on yılda artan sağlık alanındaki gelişmeler turizm sektöründe yeni ve farklı bir turizm türü olan sağlık turizminin oluşumuna zemin hazırlamıştır (Connell, 2006:1093; Abubakar ve Ilkan, 2016:192). Dünya Sağlık Örgütü 2017 yılında gerçekleştirilen seyahat amaçları arasında sağlık turizmi kapsamındaki hasta trafiğinin giderek artış gösterdiğini (Unwto Tourism Highlights,

Ceyda Işık

Sağlık Turizmi Koordinatörü, Dr. Öğrencisi, Aydın Adnan Menderes Üniv. cceydaisikk@gmail.com
Orcid: 0000-0000-0868-6348

Abdullah Tanrısevdi

Prof. Dr., Aydın Adnan Menderes Üniv. atanrısevdi@gmail.com
Orcid: 0000-0002-6640-2008

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Dental Turizm, Analitik Hiyerarşi Süreci, Bebek Patlaması Kuşağı, Hedef Pazar, Yerleşik Yabancılar

Keywords

Dental Tourism, Analytic Hierarchy Process, Baby Boomers, Target Market, Foreign Residence

Bilgilendirme

Bu çalışma Ceyda Işık' ın yüksek lisans tezinden türetilmiştir.

Submitted: 30 / 05 / 2020

Accepted: 14 / 10 / 2020

2018:2), 2018 yılında da bu hareketliliğin büyüyeceğini vurgulamaktadır (Unwto Tourism Highlights, 2019:3).

Treatment Abroad Company (2012:3) araştırma şirketi tarafından yapılan bir çalışmaya göre, sağlık turizmi açısından ülkeler arasında bir karşılaştırma yapılmıştır. Bu sıralama arasında Makedonya, Belçika, Polonya, Türkiye, İspanya, Çek Cumhuriyeti ve Hindistan gibi ülkelerin öne çıktığı belirlenmiştir. 2018 yılında yapılan bir başka çalışmada (Zarei ve Maleki, 2018:3) Tayland, Singapur ve Hindistan gibi ülkelerin sağlık turizmi pazarında iyi bir konuma sahip olduklarına ilişkin bulgulara ulaşıldığı belirtilmiştir. 2019 yılı açısından bir değerlendirme yapıldığında ise (Dalen ve Alpert, 2019:9) sağlık turizmi alanındaki en iyi on destinasyon arasında Kosta Rika, Hindistan, Malezya gibi ülkelerle birlikte dokuzuncu sırada Türkiye'nin de bulunduğu açıklanmıştır. Dolayısıyla bu sıralamalara bakıldığında, son on yıl içinde daha çok gelişmiş ülkelere yönelen ülkelere yönelik gerçekleşen sağlık amaçlı seyahatlerde önemli ölçüde gelişmeler yaşandığından söz etmek mümkündür (Zarei ve Maleki, 2018:4). Bu süreç aynı zamanda Türkiye'nin de sağlık turizmi küresel pazarında önemli bir oyuncu olmaya başladığına da işaret etmektedir.

Dünya Sağlık Örgütü tarafından açıklanan sağlık turizmindeki gelişmeler ekonomik açıdan da değerlendirildiğinde, kişi başı sağlık harcamalarının kaynak pazarlar olarak kabul edilebilecek ülkelerde giderek artış gösterdiği görülmektedir. En son veriler incelendiğinde ise 2018 yılında ilk sırada yer alan Amerika (10,586 dolar), ikinci sırada bulunan İsviçre (7,317 dolar) ve üçüncü sıradaki Norveç'e (6,187 dolar) ait verilerde görece olarak bir artışın devam ettiği görülmektedir. Öte yandan aynı (standart) sağlık hizmetlerinin hastalara olan maliyetleri açısından rekabetçi fiyat karşılaştırması yapıldığında İsviçre (% 39), İzlanda (% 38) ve Norveç (% 20) gibi ülkelerin görece pahalı sağlık hizmeti sunan ülkeler oldukları anlaşılmaktadır. Bu kıyaslamada ilginç ve bir o kadar da önemli olarak kabul edilebilecek bir başka bulgu ise Türkiye ile ilgili olan sıralamadır. Nitekim Türkiye, sağlık hizmetlerini en düşük maliyetle sunan ülke olarak sıralamadaki yerini almıştır (% 17) (OECD Indicators, 2019).

Kuşkusuz Türkiye'nin küresel ölçekte yaşanan bu gelişmelerin gerisinde kalması beklenemez. Zira OECD ülkeleri arasında en düşük sağlık hizmeti maliyetinin Türkiye'de olduğunun belirlenmiş olması, dünya sağlık turizmi pazarında rekabet etme yeterliliği açısından bir avantajdır. Ancak bu avantajı sürdürülebilir hale getirmek için yalnızca fiyat avantajı üzerinde yoğunlaşmak yeterli değildir. Nitekim fiyat önemli bir rekabet avantajı olduğu kadar, etkisini kısa bir sürede yitirme özelliğine de sahiptir. Bu nedenle fiyat avantajıyla birlikte, kaliteli hizmet sunumu ve hasta memnuniyet oranlarındaki büyümeyi sağlamak önceliklendirilmelidir. Bu çerçevede Türkiye'de sağlık turizminin gelişimi dikkatli bir şekilde yönetilmeli ve giderek büyüyen bu pazardan yalnızca hasta sayısı olarak değil, elde edilen toplam gelir açısından da büyüme hedefleri eşanlı olarak gerçekleştirilmelidir. Bu bakımdan uluslararası sağlık turizmi pazarına girme potansiyeli taşıyan sağlık kuruluşlarımızın nitelikleri rekabet etme yeterliliği açısından kritik bir öneme sahiptir. Bu anlamda, bu çalışma kapsamında, sağlık turizminin önemli bir alt alanı olan uluslararası dental turizm pazarına giren bir devlet üniversitesine bağlı sağlık biriminin kuruluş aşamasından itibaren başlayan hedef pazar belirleme sürecinde yürütülen çalışmalardan bir bölümü bir örnek olay olarak inceleme konusu yapılmıştır.

International Dent Care (IDC) 2018 yılında Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi Kuşadası Polikliniği olarak faaliyet göstermeye başlamış bir sağlık kurumudur. IDC'nin görece yeni bir uluslararası sağlık kuruluşu oluşu, uluslararası dental turizm pazar bölümlerinden hangisi ya da hangilerini hedeflemesi gerektiği açısından önemlidir. Zira işletmelerin yatırım aşamasındayken pazarlama karmasını nasıl şekillendireceğinin yanıtı doğru belirlenmiş hedef pazar tanımlamalarından geçmektedir. Kuruluş aşamasında belirsizliğin hâkim olması ise işletme aşamasında zorluklara zemin hazırlayacak ve işletme kaynaklarının verimli kullanılmasının önüne geçecektir. Dolayısıyla bu çalışmada IDC'nin kuruluş aşamasından itibaren gerçekleştirdiği hedef pazar seçenekleri arasında bugüne kadar çok az araştırma konusu yapılmış olan bebek patlaması kuşağının (baby boomers cohort) ne düzeyde bir potansiyel taşıdığını ortaya çıkarmak ve IDC'nin bu kuşağa ait hastaların ve hasta adaylarının ihtiyaç, beklenti ve istekleri için ne ölçüde uygun bir

sağlık kurumu olduğunu belirlemek amaçlanmıştır. Çalışmanın IDC operasyonları açısından katkı sağlayabileceği ve bu katkının aynı zamanda medikal turizm faaliyetleri sürdüren diğer sağlık kuruluşları için de esin kaynağı oluşturabileceği düşünülmektedir. Uygulama alanına sağlayabileceği yararlarla birlikte, dental turizm alanındaki araştırmalar için de bu çalışmada kullanılan yöntem ve elde edilen sonuçların yol göstereceği olabileceği beklenmektedir.

1. Literatür Bilgisi

Çalışmanın kavramsal çerçevesi olarak bu bölümde ilk olarak dental turizmin yapısı hakkında açıklamalar yapılmış ve sonrasında IDC'nin genel olarak hedef pazar seçenekleri arasında yer alan yerleşik yabancılar ele alınmıştır. Spesifik olarak dental turizm hizmetlerinden yararlanma potansiyelini daha iyi değerlendirebilmek için bebek patlaması kuşağı olarak adlandırılan yaş aralığında bulunan kişilerin genel özellikleri ve tüketim davranışları değerlendirilmiştir. Literatür bölümünün son bölümünde bu araştırmada örnek olay olarak incelenen IDC hakkında detaylı bilgilere yer verilmiştir. Son aşamada ise analitik hiyerarşi süreci (AHS) hakkında detaylar açıklanmıştır. Kavramsal açıklamaların ardından IDC'nin bebek patlaması kuşağı potansiyeli ve bu potansiyelin IDC açısından tercih edilebilirliği incelenmiş ve tartışma bölümünde sonuçlar ve önerilere yer verilmiştir.

Sağlık turizmi pazarına erişmek isteyen hastalar kardiyoloji, ortopedi, diş, plastik cerrahi, fertilité (kısırlık), kozmetik cerrahi ve kanser gibi tedavilere talep göstermektedir (Crooks vd., 2010:266). Treatment Abroad Company tarafından 2012 yılında Avrupa ve İngiltere'de 1045 kişi ile yapılan bir araştırmaya göre, ankete katılan İngiliz hastaların % 42'si kozmetik cerrahi, % 32'si diş, % 9'u obezite cerrahisi ve % 4'ü ortopedi ve fertilité tedavileri aldıkları belirlenmiştir (Treatment Abroad Company, 2012:3). Hastaları bu tedavilere yönelten itme ve çekme faktörleri bulunmaktadır. İtme faktörleri daha çok hastaların rahatsızlık düzeyleri ve ülkelerinde bu hizmeti alma durumlarıyla ilgiliyken, çekme faktörleri bu tedavilerin alındığı ülkelerde sunulan sağlık hizmetlerinin nitelik ve niceliğini kapsamaktadır (Zarei ve Maleki, 2018:1). Bu çerçevede itme faktörleri arasında; yüksek sağlık maliyetleri, uzun bekleme süreleri (Connell, 2006:1094) sınırlı sağlık hizmet kapasiteleri, yasal kısıtlamalar (Imison ve Schweinsberg, 2013:2) personel ve ucuz ilaçlar (Gan ve Frederick, 2011:168) gibi unsurlar belirleyici olmakta ve hastaları farklı arayışlara yöneltmektedir. Çekici faktörler ise genel olarak düşük fiyat (tedavi maliyeti), elde edilen yüksek kalite düzeyi (Dinçer ve Serdaroğlu, 2017:301), prosedürlerin azlığı (Dalen ve Albert, 2019:9) ve ucuz havayolu ulaşımı (Gan ve Frederick, 2011:168) gibi destinasyona ait avantajları içermektedir. Bu faktörlerin dışında ayrıca kültür, konuşan dile olan yatkınlık, genel ekonomik konjonktür ve siyasi istikrar gibi etmenler de hastaların sağlık turizmi destinasyon seçimlerinde rol oynayabilmektedir (Zhang vd., 2013:35-38). Bu anlamda itme ve çekme faktörleri dental turizm ile ilgili pazarlama faaliyetleri açısından da önem arz etmektedir.

1.1. Dental Turizm

Dişler konuşmamızda, iletişim kurmamızda, beslenmemizde ve yüz estetiğinde oldukça önemli bir role sahiptir (Özbek, 2015:9-14). Bu sebeple dişlerde meydana gelen her hangi bir ağrı ya da sararmış- zarar görmüş dişler günlük yaşam kalitesini etkilemekte ve kişinin duygu durumunu da olumsuz yönde etkileyebilmektedir (Duran vd., 2015:15-19). Bu anlamda dental turizm, genel olarak sağlık turizmi harcamalarının yaklaşık olarak % 60'ını oluşturması açısından (Lovelock vd., 2018:400) önemli bir pazar olarak değerlendirilmektedir.

Sağlık sisteminin temel amacı hastayı tedavi etmek ve tedavi maliyetlerine karşı hastayı korumaktır (Orhaner, 2014:18). Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü (OECD), sağlıkla ilgili temel harcamaların ilaçlar ve dişler de dâhil olmak üzere ayakta yapılan tedavilerin tamamını

kapsadığını açıklamaktadır (OECD Indicators, 2017). Ancak sağlık turizmi harcamalarının tamamı sağlık sigortaları tarafından karşılanmamaktadır (Mattoo ve Rathindran, 2006:358). Spesifik olarak ele alındığında diş tedavilerinin sigorta poliçelerinde yer alması da oldukça sınırlı düzeydedir ve dahası, bu tedaviler OECD ülkeleri arasında yapılan sağlık harcamalarının % 20'sini oluşturmaktadır (OECD Indicators, 2017). Başka bir ifadeyle, diş tedavileri daha çok hastaların kişisel bütçelerinden karşılanmakta, ancak bu harcamalar toplam maliyetlerin ciddi bir bölümünü

içermektedir. Dolayısıyla bu tür olumsuzlukları diş tedavi süreçlerinde itme faktörü olarak değerlendirmek mümkündür. Diğer yandan destinasyonlarda diş tedavileri açısından önemli çekici faktörler de söz konusudur. Söz gelimi kendi ülkelerinde yüksek maliyetlerle gerçekleştirilen implant, estetik cerrahi, kanal tedavisi, kaplama, dolgu, köprü ve ortodontik gibi tedaviler, başka ülkelerde çok daha uygun maliyetlerle sunulabilmektedir (Dhama vd., 2016:1). Baka (2013:16) tarafından yapılan bir çalışmada, sağlık turizmi amacıyla seyahat edenlerin % 12,7'sinin yurtdışına çıktıklarında 10.000 pounddan fazla tasarruf yapabildikleri, en büyük tasarrufun ise diş ve ortopedik tedavilerde olduğu tespit edilmiştir. Aynı çalışmada sağlık turistlerinin diş hizmetleri için tercih ettikleri ülkeler arasında Türkiye'nin de bulunduğu belirtilmiştir. Dolayısıyla Türkiye'nin genel olarak sahip olduğu sağlık alt yapısı, kaliteli özel hastaneleri, en son teknolojileri kullanabilmesi, uzman hekim ve sağlık personelinin yeterliliği gibi avantajlarının yanı sıra, tarihi ve doğal güzelliklere sahip bir destinasyon oluşunu (Şahbaz vd., 2012:269) uluslararası dental turizm açısından çekme faktörleri arasında değerlendirmek mümkündür. Nitekim Türkiye'nin 2023 hedefleri arasında 2 milyon sağlık turistine hizmet verilmesi beklenmektedir (Türsab Sağlık Turizmi Raporu, 2014:2-3).

1.2. Yerleşik Yabancılar

Krizler, bölgesel gelir farklılıkları, ekonomi ve politik istikrarsızlık gibi faktörlerden dolayı insanlar başka ülkelere göç etmek zorunda kalabilmektedir (Yirik vd., 2015:264). Ancak tüm göçleri belirtilen faktörler kapsamında değerlendirmemek gerekir. Zira emekliliklerini daha sıcak bir iklimin olduğu bir ülkede geçirmek, yaşam maliyetlerini azaltmak (Özgüneş, 2017:48; Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, 2008:18) gibi mücbir olmayan çeşitli faktörler de insanların başka ülkelere göç etmesine ya da yılın belirli bir döneminde yaşamalarına gerekçe olabilmektedir. Bu çerçevede yerleşik yabancılar, çeşitli nedenlerle belirli bir süre boyunca başka bir ülkede yaşayan veya oraya kalıcı olarak yerleşen yabancıları ifade etmektedir. Bu kişiler arasında tatile gittikleri yerde kalma kararı veren turistler de yer almaktadır (Dirlik, 2009:38-39). Yerleşik yabancılar; yerleşik yabancı gelinler, emekli yerleşik yabancılar ve bebek patlaması kuşağı olarak da sınıflandırılmaktadır (Işık, 2019:108).

İltica ve Göç Mevzuatı (2005:22)'e göre yerleşik yabancı statüsüne geçebilmek için en az beş yıl kesintisiz ikamet şartı aranmaktadır. T.C. İçişleri Bakanlığı, Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre ikamet izni ile Türkiye'de yaşayan yabancıların sayısının yıllara göre artış gösterdiği görülmektedir. Söz gelimi 2015 yılında 422,895, 2016 yılında 461,217 olan bu sayılar 2017 yılında 593,151'e, 2018 yılında 856,470'e, 2019 yılında 1.101,030'a ve 2020 yılının son istatistiklerine göre 1.134.568'e yükselmiştir (Goc.gov,2020). Dolayısıyla Türkiye'nin yabancılar açısından bir yerleşim yeri olarak tercih edilmeye başlanan bir ülke olduğundan söz etmek mümkündür.

Öte yandan dünyada 2050 yılında yaşlı nüfus oranının artacağı öngörülmektedir. Sağlık alanında yapılan teknolojik ilerlemeler ile insan ömrünün uzayacağı düşünülmektedir. Gelişmiş ülkelerde beş kişiden biri emekli olup, 2025 yılında bu rakamların % 25'e, 2050 yılında ise 60 yaş üzeri kişilerin sayısının üç kat daha fazla artacağı öngörülmektedir (Karakaya ve Turan, 2006:125). Emekli olduktan sonra yabancılar ikamet ettikleri ülkede düşük emekli maaşı ve sağlık hizmetlerinin zayıflığı gibi sebeplerle Türkiye'de yaşamayı ve yeni bir ev satın almayı tercih etmektedirler. Türkiye'de ikamet eden yabancıların çoğunluğu emekli olup, düşük maliyetle güneşli bir ülkede yaşamayı tercih eden 50 yaş üzeri kişilerden oluşmaktadır (Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, 2008:17).

1.3. Bebek Patlaması Kuşağı (BPK)

Kuşak, yirmi beş ile otuz yıllık ortalaması olan grupların oluşturdukları bireyler kümesidir. (Adıgüzel vd., 2014:169). Türk Dil Kurumu'nun ifadesi ile kuşak; aynı yıllarda doğan, aynı şartları, sıkıntıları, kaderi, problemleri yaşayan ve benzer sorumlulukları olan kişiler topluluğudur (Arslan ve Baycan, 2018:270). Kuşak kelimesi günümüzde nesil veya jenerasyon gibi terimlerle de ifade edilmektedir. Kuşaklar genel olarak yıllara göre bir ayrımla sınıflandırılmaktadır. Sözelimi 1925-1945 arası doğanlar gelenekselciler veya sessiz kuşak olarak adlandırılırlarken, 1946-1964 arası doğanlar, bebek patlaması kuşağı (baby boomers) olarak tanımlanmaktadır (Arslan ve Baycan, 2018:271; Chang vd., 2018:195; Littrell vd., 2005:407-419; Aka, 2018:121).

Birçok ülkede nüfusun büyük çoğunluğunu BPK oluşturmaktadır (OECD Health Statics, 2017; Colby ve Ortman, 2014:2). Son yıllarda ise yaş itibariyle bu kuşaktakilerin giderek iş ortamından emekli statüsüne geçmeye ve farklı ülkelere göç etmeye başladıkları görülmektedir (Chang vd., 2018:195). Örneğin Kanada ve ABD vatandaşlarının Meksika ve Florida'ya (Karakaya ve Turan, 2006:125; Khan, 2010); İngiltere, Almanya ve Hollanda vatandaşlarının Güney Avrupa'ya (Karakaya ve Turan, 2006:125) ve bazı Avrupalıların ise Türkiye, Yunanistan, İspanya ve İtalya gibi sıcak ülkelere yönelerek, belirli bir süre ya da tüm yıl boyunca ikamet ettikleri belirtilmektedir (Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurulu, 2008:9).

Her kuşağın kendine özgü bir bakış açısı, doğru ve yanlışları bulunmaktadır (Adıgüzel vd., 2014:171). BPK, II. Dünya Savaşı nedeniyle "Soğuk Savaş Dönemi Çocukları" olarak da bilinmektedirler (Arslan ve Baycan, 2018:271). Bu kuşak ABD'de belirtilen yıllar arasında doğan 78 milyon kişiyi sınırlandırırken (King vd., 2013:385-386) günümüzde bu dönem içinde doğan ve halen yaşayan tüm kişileri tanımladığından söz edilebilir. BPK çocukları iyi yaşam standartlarının, ancak çok çalışmakla elde edilebileceğini savunmuşlardır (Arslan ve Baycan, 2018:271). Bu bakış açısı zamanla bu kuşağın "kuralcı kuşak" olarak nitelenmesine de yol açmıştır. Kuralcı olmaları aynı zamanda nesnelere, olgulara, markalara, alışkanlıklara daha sadık olmalarını sağlamıştır (Adıgüzel vd., 2014:172). Dolayısıyla bu özelliği IDC hizmetleri açısından önemli bir dayanak noktası olarak dikkate almak gerekmektedir.

Bu kuşağın IDC'nin hedef pazar seçenekleri içinde ele alınmasının önemli dayanak noktalarından birisi de önümüzdeki on yıl içindeki en büyük korkularının sağlık durumları ve sağlık maliyetleri ile ilgili olacağıın ön görülmesidir. Söz gelimi plastik cerrahi operasyonları BPK açısından prosedürlerin arttığı bir alan olarak endişelere yol açmaktadır (Isbester vd., 2019:1). Yani sıra, bu çalışmanın da konusunu oluşturan dental turizm kapsamında, yaşlanmanın dişler üzerinde periodontal hastalık, kök çürüğü ve diş aşınması riskini artırdığı da bir gerçektir. Dolayısıyla gelecekteki BPK'nın bugünkü BPK'ya göre daha fazla diş tedavisine ihtiyaç duyacağı açıktır (McNally vd., 2014:123-124). Ne var ki ağız sağlığı ve diş tedavileri için önemli bir potansiyel talep olması beklentisine karşın, dental turizm alanında bu pazar bölümünü ele alan sınırlı düzeyde araştırma bulunmaktadır.

BPK'nın sağlıklarına önem verme konusunda titiz davrandıklarına ilişkin çeşitli araştırma sonuçları da bulunmaktadır. Martin vd., (2009:373-375) tarafından yapılan bir çalışmada bu kuşaktakilerin yaşları ilerledikçe hayatta kalma oranlarının daha yüksek olduğu belirlenmiştir. Buckley vd., (2013:46)'nın gerçekleştirdikleri bir sağlık araştırmasında, bu kişilerin yüksek kolesterol düzeylerinde oldukları, sigara içmeye devam edenlerin ise solunum ve kardiyovasküler hastalık risklerinin bulunduğu belirlenmiştir. Ancak aynı çalışmada sigara içme sıklığında önemli bir azalmanın gözlemlendiği ve yaşlandıkça sağlık durumlarını daha iyi hale getirecek alışkanlıklar edindikleri anlaşılmıştır. Davis (2006) tarafından yapılan diğer araştırmaya göre, BPK ağız, diş ve yüz estetiğini genel sağlık durumlarının önemli bir parçası olarak değerlendirmektedir. Nitekim estetik diş hekimliği, hastalara yaşlanma belirtilerini tersine çevirerek genç bir görünüm kazanma fırsatı vermesi bakımından önemli bir avantaj olarak görülür (Davis, 2006:154). Dolayısıyla sağlıklarına önem verme yönündeki tutum ve davranışları gözlenen BPK'nın IDC operasyonları açısından da önemli bir hedef pazar seçeneği olabileceğinden söz etmek mümkündür. BPK günümüzde 56-74 yaş aralığında bulunan kişileri kapsamaktadır. 2030 yılında ise yaş aralığı 66-84 şeklinde olacaktır (OECD Health Statictics, 2017). BPK dağılımının 2030 yılında % 17,8'e, 2050 yılında ise % 4,5'e düşeceği öngörülmektedir. Dolayısıyla her iki grafik birlikte değerlendirildiğinde, ülkelere göre oranlarla değişmekle birlikte, genel olarak Kuşadası'na uçuş mesafesi görel olarak az olan ve ağırlıklı olarak Avrupa'da yaşayan BPK'nın IDC hedef pazarı olması açısından önemli kaynak pazarlar olabileceği anlaşılmaktadır (Colby ve Ortman, 2014:9).

1.4. Hedef Pazar Belirleme

İşletmelerin pazarlama faaliyetleri genel olarak pazar fırsatlarının analizi, hedef pazarın belirlenmesi ve seçimi, stratejilerin oluşturulması, pazarlama araçlarının planlanması ve pazarlama faaliyetlerinin uygulanması gibi iş ve işlemleri kapsar (Reddy, 2017:2). Pazarlama faaliyetleri arasında yer alan pazar bölümlendirme farklı ihtiyaç ve beklentilere sahip tüketiciler arasından

benzer özellik taşıyanların seçilmesi sürecini ifade etmektedir (Can vd., 2005:309-310). Pazar bölümlendirmesi demografik, coğrafi, yararlar, psikografik özellikler gibi farklı kriterlerden yararlanılarak gerçekleştirilmektedir. Pazar bölümlendirme çalışmalarında her bir bölümün potansiyeli dikkate alınarak işletme için en uygun hedef pazar ya da pazarlar belirlenmektedir (Altan, 2018:12). Bu çerçevede, bu çalışmada örnek olay incelemesi yapılan IDC için hedef pazar seçenekleri arasındaki BPK'nın Kuşadası'nda yaşayan yerleşik yabancıları değerlendirme kapsamına alınmış, böylece IDC'nin dental sağlık hizmetleri açısından ne düzeyde bir potansiyel taşıdıkları belirlenmeye çalışılmıştır. Ancak işletmenin ön gördüğü hedef pazar bölümünün potansiyelinden emin olmaya ihtiyacı da vardır. Bu anlamda Analitik Hiyerarşi Süreci yöntemi, hedef pazar potansiyelinin anlaşılmasına yardımcı olduğu için bu çalışmada BPK potansiyeli bu yöntemden yararlanılarak değerlendirmeye alınmıştır.

1.5. Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS)

AHS, tüketicinin karar verme sürecindeki önceliklerini dikkate alan, nicel (Yang vd., 2019:1388), nitel (Çoruhlu vd., 2020:2; Islam vd.,2020:84) ya da her iki yöntemin verilerini (Arıkan, 2008:3) kullanarak değerlendirmeye olanak sağlayan bir yöntemdir (Tian vd., 2020:359). Bu yöntem ilk kez Thomas L. Saaty tarafından 1977 yılında ortaya konulmuş ve pek çok çalışmada kullanılmaya başlamıştır (Ebrahimzadek vd., 2013; Islam vd.2020:84; Norddin vd.,2012:1; Supçiller ve Çapraz, 2011:5).

AHS duygu, heyecan, fikir ya da deneyim gibi özelliklerin sayısal bir ölçek yardımı ile ölçülebilme imkanı sağlamaktadır (Kadak, 2006:23). Bu yöntem kapsamında yer alan süreç, temel kriterler ve bu kriterlere bağlı alt kriterler yardımıyla hiyerarşik bir yapının oluşumunu ifade etmektedir. Bu süreçte amaç önemlidir. Amaç çerçevesinde seçimi etkileyen çeşitli unsurlar oluşturulur ve bu yönde potansiyel alternatifler belirlenir. Değerlendirmeye esas teşkil edecek ilk adım olarak, problemin daha kolay anlaşılabilir şekilde değerlendirilebilmesine yönelik alt problemlerin oluşturulmasıdır (İlgaz Yıldırım ve Güzel, 2019:72). Bu aşamanın ardından ikinci aşamada alternatifler kendi aralarında değerlendirmeye alınırlar (Toksarı, 2007:172). Öte yandan literatürde uzman görüşleri (İnce vd., 2016:13; Lee ve Li, 2019:5), odak grup görüşmeleri (Islam vd., 2020:88; Arıkan, 2008:67), uzman ve tüketicilerden oluşturulan odak grup karmaları (Kaygısız Ertuğ ve Girginler, 2014:132-133; Lai vd., 2002:136), yüz yüze görüşmeler (Norddin vd., 2012:2; Levary, 2011:532; Görener, 2016:163) ve literatür taraması (Çoruhlu vd., 2020:3) gibi nitel içerikli veri kaynaklarından yararlanılarak AHS yöntemi kullanan çalışmalar da olduğu görülmektedir. Ancak bu tür nitel veriler için de AHS uygulamasında izlenmesi gereken aşamalarda farklılık söz konusu olmamaktadır.

Dolayısıyla AHS, sağlık turizmi hedef pazar belirleme çalışmalarında da kullanılabilir bir içeriğe sahiptir ve Türkiye'de sınırlı düzeyde de olsa bu yöntemden yararlanıldığı gözlenmiştir. Sözelimi Sonel vd. (2019:33-37) sağlık turizmi alternatif şehir seçimi çalışmasını AHS yöntemini kullanarak belirlemişlerdir. Bu çalışmada ele alınan alt kategoriler; güven ve kalite, ekonomik faktörler, dil, kalifiye iş gücü, konum/ulaşılabilirlik, tanıtım/reklam, teknoloji, turistik faaliyet ve konaklama olarak sınıflandırılmıştır. Elde edilen sonuçlara göre Mersin ve İstanbul illerinin öne çıkan seçenekler olduğu belirlenmiştir. Sağlık turizmi açısından yapılan diğer çalışmalarda ise uzman görüşü yardımıyla Lee ve Li (2019:5) AHS yöntemi ile destinasyon endeksi oluşturma sürecini incelemişlerdir. Elde edilen bulgulara göre sağlık turizmi destinasyon endeksinin güvenilirliğini ve bölgesel avantajların güçlendirilmesi gerektiği vurgulanmıştır. Ebrahimzadeh vd., (2013) İran ve Hindistan arasındaki sağlık turizmi potansiyelini AHS ve SWOT analizi yöntemleri ile değerlendirmişlerdir. AHS ortalamaları, Likert ölçeğine göre önem dereceleri ve uzman görüşlerine göre yapılan hesaplama sonucunda; İran'ın uygun fiyatlı tedavi politikası, kök hücre tedavisi, yeni kombine ilaçlar gibi medikal açıdan avantajları ile orta seviyede stratejik bir konuma sahip olduğu güçlü yönler olarak tespit edilmiştir. Zayıf yönler ise koordinasyon eksikliği, ulaşım altyapısı ile otel, hastane sayılarının eksikliği şeklinde ifade edilmiştir. Müşteri temsilcileri ve daha önce sağlık turizmi tecrübesi olan müşteriler arasında geçen görüşmeler AHS ile sayısallaştırılarak yapılan bir çalışma sonucunda maliyet, yabancı dil bilme yeteneği, uzaklık ve politika gibi kriterler kullanılarak Hindistan, Dubai, Polonya, Kosta Rika ve Tayland gibi ülkelerin karşılaştırması yapılmıştır (Levary,

2011;535-536). Türkiye'de sağlık turizmini AHS yöntemi ile ele alan bir çalışmada da SWOT ve AHS yöntemi birlikte kullanılmış ve çalışma sonucunda en yüksek önem değeri olan güçlü yönler ulaşım kolaylığı, fiyat ve teknik donanım olduğu belirlenmiştir (Islam vd., 2020:85).

1.6. Örnek olay incelemesine konu olan Aydın Adnan Menderes Üniversitesi'ne bağlı International Dent Care (IDC) birimi

Üniversite hastaneleri, özel ve devlet hastaneleri gibi bir potansiyele sahip olup, sağlık turizmine ekonomik anlamda önemli ölçüde katkı sağlayabilecek donanımdadır (Sayın vd., 2017:296). Harvard Üniversitesi, Boston Üniversitesi, Johns Hopkins ve Cleveland Clinic dâhil olmak üzere ABD'ye gelen yerli ve yabancı sağlık turistleri için çeşitli klinikler kurulmuştur (Dalen ve Alpert, 2019:9). Bu anlamda IDC Dış Kliniği de Aydın Adnan Menderes Üniversitesi tarafından ülkemizin sağlık turizmi hedefleri çerçevesinde 2018 yılında Kuşadası'nda kurulmuş olan bir dental turizm birimidir. Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Türkiye'de bir üniversitenin sağlık turizmi alanına yatırım yapması açısından ilk olma özelliği taşımaktadır. Kuşadası, Aydın'ın önemli bir turizm destinasyonudur. Kuşadası, İstanbul dışında Türkiye'nin ilk turizm merkezlerinden biri olma özelliği ile öne çıkmaktadır. Türkiye'nin en önemli iki kruvaziyer limanından birisi de Kuşadası'ndadır. Üstelik uluslararası uçuşlara açık Adnan Menderes Havalimanı, Hıristiyanlar için son derece önemli Meryem Ana Evi, Efes öğren yeri Kuşadası ilçesinin çok yakınında bulunan çekiciliklerdir (Tuna vd., 2017:43-44). Yanı sıra, Aydın ili sınırları içinde yer alan yaklaşık yirmi öğren yeri, Denizli iline bağlı Pamukkale'nin yakınlığı Kuşadası'nın turistik özelliklerine zenginlik katmaktadır. Dolayısıyla IDC, Kuşadası'na yönelik uluslararası ve yerleşik yabancı statüsündeki dış hastaları açısından önemli bir yerleşim yeri olarak düşünülmüş ve bu yatırım kararı Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Rektörlüğü'nün öncülüğünde, Aydın Valiliği'nin katkıları ve Güney Ege Kalkınma Ajansı'nın finansal desteğiyle hayata geçirilmiştir.

IDC, 24.04.2018 tarihinde hizmet vermeye başlamıştır. IDC ağız diş ve çene radyolojisi (oral diaznoz), periodontoloji, restoratif, ağız diş ve çene cerrahisi, protetik, endodonti ve pedodonti bölümlerine sahiptir. Her ne kadar bu çalışmanın rapor edildiği süre içinde global Covit-19 krizi nedeniyle faaliyetlerini geçici olarak durdurmasına rağmen birim bünyesinde en az bir yabancı dile vakıf dört profesör, bir doçent ve yirmi bir doktora öğretim üyesi görev yapacak şekilde planlama yapılmıştır. IDC'de ayrıca iki ameliyathane, dört ünite bulunmakta ve 1,200 metrekarelik kapalı alanı olan müstakil bir hizmet binası bulunmaktadır. IDC'nin çevre il ve ilçelerde bulunan kamu hastanelerine göre çalışma saatleri farklılık göstermektedir. Hafta içi 09.00 - 19.00 ve cumartesi günleri 10.00 - 14.00 saatleri arasında hizmet vermektedir. Ayrıca muayene, tedavi süreci ve 7/24 saat ulaşılabilir çağrı merkezi de bulunmaktadır. İmplantlar 22 ülkede garantili olup tedavi gören hastalar kendi ülkelerine döndükten sonra gelişen herhangi bir komplikasyonda ülkelerinde veya ülkelerine en yakın dispritöre başvurarak gerekli hizmeti almaya devam edebilmektedir. Bu aşamada IDC, kullanılan implant seri numarası, marka bilgileri, görüntüleme sistemi sonuçları ve yapılan tedavilerle ilgili bilgileri hastalarla paylaşabilmektedir.

IDC'de bulunan ileri teknolojik makine ve teçhizatlar ile daha kısa sürede hastaların konforu göz önüne alınarak hizmet verilmektedir. Cad-cam ile ağız içi tarama yaparak kaşıkla alınan ölçülerdeki istifra duygusu ortadan kaldırılmıştır. Navident ile yapılan implantlarda % 1 hata payı ile hedef atışı yaparak diriller yerleştirilmekte ve kanama dahi yaşanmadan hastaların acı ve korku duymaları engellenmektedir. Fiyat politikasına göre IDC Sağlık bakanlığı tarafından verilen tarife çerçevesinde, rakiplerine daha düşük fiyatlar sunabilmektedir. Her işlem sonrası hastaya fatura verilir, her yapılan işlem açıklanmaktadır. Hasta ülkesine döndüğü zaman bu fatura ile kendi sigortasının karşıladığı hizmetlerin ücretlendirmesini sigorta sözleşmesi kapsamında geri alabilmektedir.

Hastane deneyimi sağlık hizmetlerinde önemli bir faktördür. Hastalar, sağlık hizmetlerinin sonucunun kalitesini önceden bilemeseler bile sağlık durumlarındaki değişiklikleri değerlendirebilirler. Nitekim olumlu hasta deneyimleri kliniklerin başarısı için önemlidir. Musa vd. (2012:534-540) hastane özellikleri ve doktorların, sağlık turisti açısından teşvik edici olduğunu ifade etmektedir. Rosenbusch vd. (2019:275)'a göre doktorların ve hemşirelerin hastalarla olan etkileşimi, çevresel etmenler ve iyileşme düzeyinin hasta memnuniyeti üzerinde olumlu bir etkiye sahip

olduğu belirlenmiştir. Dolayısıyla memnun olan hastalar farklı işlemleri için aynı hastaneyi tercih edebilmekte ve çevrelerine de tavsiyelerde bulunabilmektedirler (Rosenbusch vd., 2019:275). Bu çerçevede BPK'nın bir hedef pazar seçeneği olarak potansiyelinin AHS yönteminden yararlanılarak değerlendirilmesiyle ilgili detaylar çalışmanın yöntem bölümünde açıklanmıştır.

2. Yöntem

Bu çalışmanın temel amacı IDC diş kliniğine gelen yabancı uyruklu BPK hastalarını hedef pazar potansiyeli açısından değerlendirebilmektir. Araştırma amacını gerçekleştirebilmek için örnek olay incelemesi yönteminden yararlanılmıştır. Örnek olay çalışmaları sınırlı bir veri toplama sürecini içerir ve inceleme konusu belirli bir çerçeveye sınırlandırılır (Merriam, 2018:29-31). Bu çalışmada gerçekleştirilen inceleme konusu, bir devlet üniversitesine bağlı olarak faaliyetlerine başlayan ve dental turizm alanında hizmet veren IDC isimli sağlık birimidir.

Örnek olay çalışmalarında iç içe geçmiş tek durum analizleri yapılırken, söz konusu tek durum (örnek olay inceleme yapılan birim) birden fazla alt birimlere de ayrılabilen (Aytaçlı, 2012:7; Subaşı ve Okumuş, 2017:422), böylelikle analizler bütüncül bir bakış açısı elde edilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu anlamda IDC operasyonları açısından potansiyel hedef pazarlar arasında; Kuşadası'na günübirlik gelen ziyaretçiler, bir paket tur ya da münferit olarak Kuşadası'nda belirli bir süre konaklayan turistler, yerel halk, yerleşik yabancıların tümü yer almaktadır. Ancak çalışmada söz konusu seçenekler arasından yalnızca Aydın'da yaşayan yerleşik yabancılar pazar bölümünün bir alt dilimi olan BPK'ya mensup dental hasta adayları değerlendirmeye alınmıştır. Bunun dışında çalışmada IDC, bir sağlık kurumu olarak iç içe geçmiş tek durum analizi yöntemi ile incelenirken, IDC bünyesindeki oral diyağnoz, periodontoloji, restoratif, ağız diş ve çene cerrahisi, protetik, endodonti, ortodonti ve pedodonti gibi bölümler alt birimler olarak değerlendirme kapsamına alınmıştır. Söz konusu hizmet alanlarının bütünü ise IDC'yi temsil etmiştir.

Çalışma ilk olarak literatür taramasıyla başlamıştır. Bunun için yayımlanan makaleler, YÖK dokümantasyon merkezindeki lisansüstü tezler, ulusal ve uluslararası istatistikler ve raporlardan yararlanılmıştır. Bu hazırlıkların temel amacı, bu çalışmada ulaşılmak istenen olguları ortaya koyan ikincil verileri çalışma kapsamına alarak (Dilek vd., 2018:585; Yıldırım ve Şimşek, 2018:301) birincil verilerle olan ilişkisini irdelemektir.

Daha sonra doküman analizi aşamasına geçilmiştir. Doküman analizi için gerekli olan ikincil veriler IDC kayıtlarından elde edilmiştir. IDC'ye ait veriler, IDC hasta ve vezne programından yararlanılarak oluşturulmuştur. Bu çalışmanın hedef pazar potansiyelinin ele alındığı BPK kapsamındaki hastalar da yönetici programı kullanılarak filtrelenmiş ve ayrı bir kategorinin altında kayıtlanmıştır. Bu işlemin ardından mevcut veri tabanından Türk vatandaşları kaldırılmış, bunlar arasından yalnızca çifte vatandaşlığa sahip diğer yabancı uyruklular BPK ile birlikte listelenmiştir. Bu işlemlerin dışında bu hastalar tarafından ödenen fatura kayıtları hastane vezne programı aracılığıyla listelenmiştir. Son olarak tüm veriler MS Excel'de sınıflandırılarak Grafik 1 oluşturulmuştur.

Yerleşik yabancılar için gerekli veriler İçişleri Bakanlığı Aydın İl Göç İdaresi Müdürlüğü'nden temin edilmiştir. Bu dokümanlar MS Excel programı ile tablolastırılmıştır. Bunun için Aydın'ın tüm ilçelerine ait veriler öncelikle kadın ve erkek olarak ikiye ayrılmış, daha sonra çocuk, işçi, emekli, öğrenci, ev hanımı, işsiz ve bilinmiyor şeklinde yedi kategori elde edilmiştir.

Sonrasında, IDC'den hizmet alan BPK hastaları ile yarı yapılandırılmış görüşmeler gerçekleştirilmiştir. Yarı yapılandırılmış görüşmeler katılımcıların deneyim, şikâyet veya duygularına yönelik bilgi edinilmesini sağlaması açısından nitel araştırma yaklaşımının önemli bir veri toplama aracı olarak kabul edilmektedir (Sevencan ve Çilingiroğlu, 2007:1). Görüşmeler esnasında sorular katılımcılara açık uçlu yönlendirilmektedir. Böylece, katılımcının araştırma konusu hakkındaki duygu, düşünce, deneyim gibi özellikleri daha detaylı olarak anlaşılabilir. Ayrıca görüşmenin akışına göre katılımcılara ek sorular da sorularak elde edilen içeriğin daha zengin bir veriyle oluşması sağlanabilmektedir. Görüşmeler aynı zamanda verilerin doğruluğuna ilişkin gözlem yapma imkânı da sunmaktadır (Burns ve Bush, 2015:129-130).

Elde edilen verilere göre IDC'den tedavi alan BPK hasta sayısı 15 olup, görüşmeler tüm hastalar ile gerçekleştirilebilmiştir. Görüşme yapılan hastaların yanı sıra bir refakatçi ile de bir görüşme yapılabilmektedir. Dolayısıyla toplam 16 yarı yapılandırılmış görüşme tamamlanmıştır. Görüşmeleri bu çalışmanın yazarlarından birisi ve aynı zamanda IDC Uluslararası Sağlık Turizmi Koordinatörü olan araştırmacı gerçekleştirmiştir. Görüşmeler hastaların bir sonraki randevu gününde IDC'ye ait lobide yapılmıştır. Her bir görüşme ortalama 35 dk. sürmüştür. Görüşmelerde katılımcıların mevcut sağlık rahatsızlıkları, Kuşadası'nda yaşamaya devam etme durumları, IDC hakkındaki görüşleri ve IDC'de tedavi olmalarının sağladığı avantajları gibi sorular yöneltilmiştir. Görüşme kayıtları araştırmacı tarafından görüşme esnasında tutulmuş, bu notlar daha sonra MS Word'e aktarılmıştır. İçerik analizi için soru anlamlarından hareket edilerek kodlar oluşturulmuş, bu kodlar daha sonra kategorilerin içine ayrılmıştır.

Tüm bu adımların ardından AHS analizi aşamasına geçilmiştir. Genel olarak AHS yöntemindeki ikili karşılaştırmalarda, her aşama bir kare matrisi ile gösterilmektedir. En solda bulunan sütun en üst satırdaki veriye göre üstünlüğü işaret etmektedir. Karşılaştırmalar iki soru ile yapılır: 'Bir üst seviyedeki kritere göre bu iki elemandan hangisi daha önemlidir?' ve 'Bu önemin derecesi nedir?'. Derecelendirmeler Saaty'nin ölçeğine göre belirlenmektedir. Ölçeğe göre oluşturulan matristeki köşegenlerde her eleman kendisi ile kıyaslanmaktadır. Her elemanın yarısı diğer elemanın tersini ifade etmektedir (Sönmez, 2009:14; Özkan vd., 2018:2052; 2018). Her bir alt amaç ise matris sütununun bütün toplama bölünmesi ile sağlanmaktadır (Toksarı, 2007:172). Dolayısıyla AHS'de en yüksek değeri karşılayan matris, amaç için en iyi alternatifi oluşturmaktadır.

Çalışmada elde edilen verilere istinaden 16 kişinin yarı yapılandırılmış görüşme içerikleri dikkate alınarak bunlar önem ölçeğine göre puanlandırılmıştır. İzlenen adımlar aşağıdaki gibidir (Norddin vd., 2012:2):

1. adım: Hiyerarşik yapının oluşturulması
2. adım: İkili karşılaştırma matrisinin hazırlanması
3. adım: Tutarlılık
4. adım: Sentez

AHS'de ilk adım olarak çalışmanın hiyerarşik planı oluşturulmuştur. Hiyerarşik yapı, İnce vd. (2016:15) tarafından yapılan kodlamada olduğu gibi, rakamsal ifadelerle birbirini kapsayan başlıklar tek bir kod ile ifade edilerek gerçekleştirilmiştir. Daha sonra hiyerarşide yer alan kararı etkileyebilecek tüm öğeler bir matrise dönüştürülmüştür. Bu sayede AHS'de yer alan her bir kriterin kendi aralarındaki önem dereceleri belirlenebilmektedir. N adet kriter kullanılarak oluşan matris A ile tanımlanarak (nxn) matrisi aşağıdaki gibi oluşturulabilmektedir (Saaty, 2012:26-27).

Önem Derecesi	Tanımlama	Detaylandırma
1	Eşit önem	İki seçeneğin sunduğu eşit katkı
3	İki seçenek arasındaki kısmi üstünlük	İki değer arasındaki hafif üstünlük
5	Güçlü önem	İki değer arasındaki güçlü üstünlük
7	Kuvvetle öne çıkan önem	İki değer arasındaki kuvvetli üstünlük
9	Mutlak önem	Yüksek üstünlük
2,4,6,8	Ara değer	İki değer arası uzlaşma

Kaynak: Özkan vd., 2018:1051

İkili matris yapıldıktan sonra önem dereceleri tutarlılık süreci başlamaktadır. Karşılaştırılan her ikili matrisinin göreceli önem ağırlığı (W) hesaplanmalıdır. Normalize aşamasında sütunlar toplanıp ikili karşılaştırma matrisinde sütunların toplanıp her bir sütun toplamı her sütun değerine bölünür. Bu yolla elde edilen yeni matriste her sütun toplamı 1'e eşit olur. Böylece satır toplamları satır sayılarına bölünerek göreceli öncelik ağırlığı (W) hesaplanmış olur (Özkan vd., 2018:1052; Sönmez, 2009:16). Bu formüller aşağıda gösterilmiştir.

İkili Karşılaştırma Matris	Göreceli Önem Ağırlığı (W)	Hesaplama(V)
$\begin{bmatrix} w1/w1 & w1/w2 & w1/w3 \\ w2/w1 & w2/w2 & w2/w3 \\ w3/w1 & w3/w2 & w3/w3 \end{bmatrix}$	$\begin{bmatrix} x \\ y \\ z \end{bmatrix}$	$\begin{aligned} x.[(w1/w1)+(w1/w2)+(w1/w3)] &= a \\ y.[(w2/w1)+(w2/w2)+(w2/w3)] &= b \\ z.[(w3/w1)+(w3/w2)+(w3/w3)] &= c \end{aligned}$
$\frac{V/W}{\frac{a}{x}} = k$ $\frac{b}{y} = m$ $\frac{c}{z} = l$	$\lambda_{max} = \frac{k + m + l}{n(\text{matris boyutu})}$	

Kaynak: Özkan vd, 2018:1052

İkili Karşılaştırma Matrisi Tutarlılığı aşağıdaki formül ile hesaplanmaktadır. Bu matrise göre tutarlılık oranı 0,10' dan küçük olmalıdır. Tutarlılık Oranı (Consistency Ratio) - CR, Tutarlılık İndeksi (Consistency Index) - CI, Rastgele Tutarlılık İndeksi (Random Cons. Index) - RI, λ_{max} = öz değer vektörü ve n= matris sayısı olarak ifade edilmektedir. Aşağıdaki formüllerde yer alan "n" matris boyutunu ifade etmektedir. Sözelimi 4 boyutlu bir matrisin rassallık göstergesi 0,9' dur (Karagöz, 2009:61-62).

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0.0	0.0	0.52	0.89	1.11	1.25	1.35	1.40	1.45	1.49

Kaynak: Kadak,2006:35

$$\text{Tutarlılık Göstergesi (T.G)} = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}$$

$$\text{Tutarlılık Oranı (T.O)} = \frac{\text{Tutarlılık Göstergesi(TG)}}{\text{Rassallık Göstergesi(RG)}}$$

Kaynak: Özkan vd., 2018:1052

AHS'nin son aşaması sentezdir. Her seçenek için ilgili kriterin göreceli önem ağırlığı ile göreceli önem ağırlığı derecesi çarpımının tüm matrise uygulanarak çarpımların toplamı, birleştirilmiş önem ağırlığını ortaya çıkarmaktadır (Özkan vd., 2018:1052).

Öte yandan farklı yöntemlerin ardından AHS yönteminin kullanımı, son sıralama sonuçlarını daha güvenilir hale getirebilmektedir (Tian vd., 2020:373). Sözelimi Abdullah ve Ramamoorty (2019:34) verilerini ilk olarak SPSS ile analiz ettikten sonra, sonuçlarını daha güvenilir kılmak için AHS yöntemini uygulamışlardır. Ilic vd. (2020:160) doğa sporları tercihlerinde öncelikle farklı bir karar verme yöntemi olan Electre'yi, sonrasında aynı verilerden yararlanarak AHS yöntemini tercih etmişlerdir. Çoruhlu vd. (2020:1-13) doküman analizi ve SWOT analizinin ardından AHS'yi uygulamışlardır. Bu çalışmada ise doküman analizi ve hastalarla yapılan görüşmelerden elde edilen bulgular AHS yöntemi kullanılarak elde edilen bulguların güvenilirliğinin desteklenmesine imkan sağlanmaya çalışılmıştır.

3. Bulgular

IDC kliniğinde 46 uluslararası hasta, muayene ve tedavi edilmiştir. 44 kişiden 26'sı BPK'ndaki araştırma katılımcıdır. Bu kapsamda 24.04.2018-28.01.2019 tarihleri arasında IDC'ye gelen tüm BBK'lar analize dâhil edilmişlerdir. Bu kişiler ilk olarak yerleşik yabancılar ve turist, daha sonra da tedavi ve muayene olarak alt bölümlere ayrılmıştır. IDC'de muayene olan yerleşik yabancı BPK 6, turist BPK ise 2 kişidir. Tedavi gören BPK sayısı ikamet eden yabancılar için 15, turistler için 3'tür. IDC'ye tedaviye gelen; yabancı uyruklu yerleşik BPK ortalama yaşı 58, turist BPK kuşağı ortalama yaşı 60'tır. IDC'ye muayeneye gelen; yabancı uyruklu BPK ortalama yaşı 60, turist BPK ortalama yaşı 59'dur. Grafik 1, IDC Diş Kliniğine gelen yerleşik yabancı BPK ve turist BPK'yı göstermektedir.

Karşılaştırma yapabilmek için, diğer yerleşik yabancılar (bebek patlaması kuşağı olmayan) ve turistler de (bebek patlaması kuşağı olmayan) tabloya dâhil edilmişlerdir.

Tablo 1'de tedavi olan BPK 15 ve BPK olmayanların 7 kişi olduğu görülmektedir. Aynı tarafta, sadece muayene olan 6 BPK ve 7 BPK olmayanlar yer almaktadır. Turist tarafında ise tedavi edilen BPK sayısı 3 ve olmayanlar 5 kişidir. Öte yandan muayene olan turist BPK sayısı 2 ve olmayanlar 1 kişidir.

Tablo 1. IDC'den Hizmet Alan Yerleşik Yabancı BPK ve Turist Statüsündeki BPK Dağılımı

ÜLKE	YERLEŞİK YABANCI				TURİST			
	MUAYENE		TEDAVİ		MUAYENE		TEDAVİ	
	Bebek Patlaması Kuşağı	Diğer	Bebek Patlaması Kuşağı	Diğer	Bebek Patlaması Kuşağı	Diğer	Bebek Patlaması Kuşağı	Diğer
AZERBAYCAN	1	1						
ALMANYA	1		3	1				1
FRANSA	1		2					
HOLLANDA	1		1	2	2	1		
İRLANDA		1	1				1	
RUSYA		1						
LÜBNAN				1				
AVUSTURALY A			3	1				
İNGİLTERE	1	1	1				1	1
BELÇİKA		3	2				1	1
AMERİKA	1		1	1				
FAS								1
ROMANYA								1
FİNLANDİYE			1	1				
TOPLAM	6	7	15	7	2	1	3	5

Tablo 2, IDC'de tedavi edilen tüm BPK hastaları göstermektedir. Tablo 2'deki hastaların tümü ilk olarak oral diaagnozda muayene edilmiş ve röntgenleri çekilerek şikâyetleri değerlendirilmiştir. Sadece ikinci İngiliz (turist) IDC'deki görüntüleme tekniklerinden biri olan tomografiyi yaptırmış ve kendi diş hekimine göstermek için bunu satın almıştır. Periapikal, dişin daha fazla ayrıntısını gösteren bir x-ray görüntüleme tekniğidir. Daha doğru tanı için bu yöntemin gerekli olduğu düşünülmektedir ve bu teknik iki hasta için de kullanılmıştır. Diş kaybını önlemek için periodontolojide detertraj ve küretaj da yapılmıştır. Detertraj, diş taşlarının ortadan kaldırılmasına yardımcı olurken, küretaj diş kaybını önlemek için uygulanmaktadır. On hastada detertraj yöntemi, üç hastada küretaj yöntemi tercih edilmiştir. Ana amaç dişleri ağızda tutmaktır. Bu sebeple de öncelikle uygun görülen 3. Alman hastaya ve İrlandalı turiste kanal tedavisi uygulanmıştır. Dişler bu tedavilere yanıt vermez ise, diş çekimi için ağız diş ve çene cerrahisine yönlendirilmeleri gerekmektedir. Sağlıksız ve kayıp dişler implant tedavisi için çekilmelidir. Bu nedenle yedi hasta diş çekimine yönlendirilmiştir.

Tablo 3'te, Aydın ve çevresinde uzun süreli oturma iznine sahip olan kişiler yer almaktadır. Aydın'a bağlı 16 ilçe bulunmaktadır. Aydın ilinde yaşayan toplam emekli sayısı 2,345 olup, diğer kategorideki sayılar ise çalışan, ev hanımı, işsiz, bilinmeyenler birlikte toplam 3,316 kişidir.

Tablo 2. IDC'de Tedavi Olan Bebek Patlaması Kuşağına Ait Veriler

UYRUK	Ağız Diş ve Çene Radyolojisi			Periodontoloji		Restoratif	Ağız Diş ve Çene Cerrahisi				Protetik Diş Tedavisi			Endodonti		
	Panoramik	Periapikal	Tomografi	Detertraj	Küretaj	Dolgu	Diş Çekimi	Greft	Sinus	Implant	Implant Ustu	Geçici Protez	Kaplama	Kanal Tedavisi	Retreatment	Drenaj
1.Alman	1												6			

3. Alman	74	K	Emekli
1. Fransız	70	K	Emekli
2. Fransız	61	K	Emekli
1. Hollandalı	62	E	Çalışan
1. İrlandalı	59	K	Yabancı Gelin/Emekli
1. Avusturyalı	56	E	Çalışan
2. Avusturyalı	56	E	Çalışan
3. Avusturyalı	57	K	Ev Hanımı
5. İngiliz	57	K	Emekli
1. Belçikalı	66	E	Emekli
2. Belçikalı	61	K	Emekli
2. Amerikalı	59	E	Emekli
1. Fin	65	K	Yabancı Gelin/Emekli

IDC'de tedavi edilen ve yarı yapılandırılmış görüşmeler yapılan 15 kişiye ait demografik veriler Tablo 4'te gösterilmiştir. Tedavi alan 15 BPK katılımcısı yanı sıra 1 refakatçi ile de görüşme gerçekleştirilmiştir. Görüşmelerde katılımcılara 11 açık uçlu soru yöneltilmiştir. Sorular; demografik özellikleri, sağlık durumları, sağlık turizmüne yaklaşımları, ekonomik etkiler, IDC'ye yaklaşımları ve Kuşadası'na bakış açıları olarak sınıflandırılmıştır. Katılımcıların yaş ortalaması 61'dir. Katılımcılardan 10'u emekli olup, 2 kişi aynı zamanda yabancı gelin statüsündedir.

Yapılan görüşmelerden sonra katılımcıların büyük bir bölümü dişlerini geç yaşta kaybetmeye başladıklarını, ekonomik açıdan döviz kurundan kaynaklı avantajlar elde ettiklerini, Kuşadası'nda yaşamaya devam edeceklerini, dil bakımından kendilerini daha rahat ifade edebildiklerini, IDC'ye güvendikleri ve aldıkları hizmetten memnun kaldıklarını ifade etmişlerdir.

Katılımcıların neredeyse tamamı IDC'ye referans ile geldiklerini dile getirmişlerdir. Söz gelimi bir katılımcı görüşlerini şu şekilde açıklamıştır:

"Orda (Almanya) hiç diş yaptırmadım ben. Dişlerim yeni yeni başladı bozulmaya yani emekli olduktan sonra. Dün pazardı arkadaşın oğlu burada okuyor, o bahsetti diş kliniği açılmış diye. Yeni açıldı dedi. Benim de bu diş sorunun vardı. Eşime dedim hadi gidelim doktorlar üniversiteden. Bakarsın memnun kalırız? O yüzden geldik..." (73 yaş, Alman, Kadın)

1. İngiliz Katılımcı da bu süreci aşağıdaki gibi dile getirmiştir:

"...Şu an sağlık ile ilgili konuştuğumuz için Kuşadası çok daha iyi. Bizim çevremizde çok yabancı var. ABD'ye gitmiyor Türkiye'ye geliyorlar..." (56 yaş, İngiliz, Erkek).

Belçika vatandaşı olan 2. katılımcı hasta Belçika'da hiç kimsenin dişlerini tedavi etmek istemediğini ve bu yüzden kendisine 'vaka hastası' denildiğini vurgulamıştır. Belçika'da bir klinik hastayı kabul etmesine rağmen bu tedavi için kendisinden 36,816 Euro talep edilmiş, hatta bu tedavinin sonucuna garanti veremediklerini de açıklamıştır. Bunun üzerine Türkiye'deki başka doktorlara da gittiğini açıklayan katılımcı, ekonomik açıdan kandırıldığını hissettiğini ve tedavisini yarıda bırakarak IDC'ye muayeneye için geldiğini ifade etmiştir. Muayene olduktan sonra hastaya 6.274 dolar fiyat verilerek tüm operasyonları IDC'de gerçekleştirilmiştir. Hastanın bu tedavi sonrasında toplam tasarrufu 30.542 Euro'dur. Bu süreci iki Belçikalı hasta aşağıda gibi özetlemişlerdir.

2. Belçikalı Katılımcı

"Dişlerimi 45-50 yaş arası kaybetmeye başladım. Öncesinde ufak tefek dolgular vardı. Şimdi Söke'deki doktor hepsini söktü. Sonradan öğrendim para için yapmış..." (64 yaş, Belçikalı, Kadın)

1. Belçikalı Katılımcı

"Bak en son belki 20 yere gittim en son burayı tercih ettim. Mekanları iyi değil anla yani... Benim için temizlik çok önemli hele bir de hastane. Adam bir yazıhane açmış otuz senelik masası var kırk senelik masası var..." (59 yaş, Belçikalı, Erkek)

1.İngiliz hasta ise Kuşadası'nda kendi diş doktoru olmasına rağmen bu klinikte tomografi cihazının bulunmadığından dolayı hekimi tarafından Kuşadası'nda tek tomografi cihazı olan IDC'ye yönlendirilen bir katılımcıdır. Bunun üzerine bu hasta IDC'de tomografi çektirmiş ve film cd'si satın almıştır. Fiyatlar hakkında görüşüldüğünde ise tomografi için İngiltere'de 167 Euro vermek yerine, bunu IDC'de 65 Euro ödeyerek toplam 102 Euro tasarruf edebildiğini ifade etmiştir.

Öte yandan IDC'yi ziyaret eden refakatçiler de bulunmaktadır. Hollandalı refakatçilerin yaptıkları değerlendirmelerde diş kayıplarının önemi şu şekilde vurgulanmıştır:

"50' den sonra kaybettim dişlerini. Öncesinde tek tük sızlama olurdu. Onun haricinde pek bir şey yoktu. Fiyat açısından Hollanda ile buranın arasında fark var. Şimdi nasıl diyeyim. Aşağı yukarı nerden baksan 3-4 bin euro vardır. Hangi birini sayayım ki. Şimdi benim zaten çifte vatandaşlık pasaportum var. Atıyorum ki burda bir şeysi olmayan tedavi olunca mecbur oraya gidiyoruz. Genellikle öyle oluyor yani burda olsa burda yaptırırım. Şayet olmazsa orda yaptırırım. Buradan çok memnunuz herkese önerdim sizi..." (60 yaş, Hollandalı, Erkek)

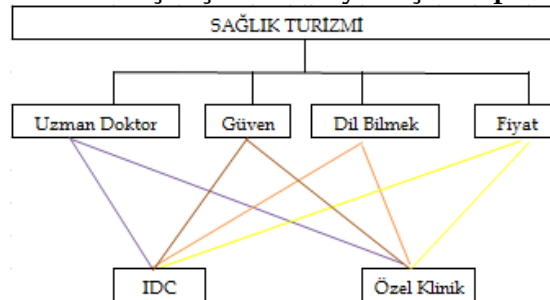
Yukarıda belirtilen doğrudan örnek aktarımlardan da anlaşılacağı üzere IDC'nin pek çok yönden önemli avantajlara sahip olduğu görülmektedir. Ancak yalnızca görüşme bulgularına dayanarak bir değerlendirme yapmak, IDC açısından BPK'nın hedef pazar potansiyelini belirlemede yeterli değildir. Zira IDC'nin hedef pazarın (yerleşik yabancı BPK) ihtiyaç, istek ve beklentilerini karşılayan özellikler göstermesi gerekmektedir. Bu nedenle bu çalışmada yarı yapılandırılmış görüşme verilerinden yararlanılarak AHS yöntemi uygulanmıştır. Bunun için görüşmelerden elde edilen ve birbirini kapsayan kategoriler birleştirilerek, bunların tümü tek bir çatı altında toplanmıştır. Bu kategorileri faktörler olarak değerlendirmek de mümkündür (Tablo 5).

Tablo 5. Sağlık Hizmeti Sağlayıcılarında Aranacak Faktörler

Sıra	Nitelikler	Faktörler
1	Ülkeye Güven	1
2	Hekime Güven	
3	Kamu Hastanesi	
4	Döviz Kuru	2
5	Stabil Fiyatlar	
6	Dil Bilmek	3
7	Türkçe Bilmek	
8	Uzman Hekim	4
9	Branşlanmış Bölümler	
10	Teknik Teçhizat	

İçerik analizinden elde edilen veriler (görüşme sonuçları) Saaty'nin önem derecesi ölçeğine göre puanlanmıştır. Çalışmanın hiyerarşik yapısı AHS'nin birinci aşamasını oluşturmaktadır (Tablo 6). Bu yapının oluşturulması problem çözmeyi daha da kolaylaştırarak probleme ait amaçları göstermektedir.

Tablo 6. Çalışmanın Hiyerarşik Yapısı



AHS'nin ikinci adımı, ikili matrisin oluşturulmasıdır. Bu matris Tablo 7'de gösterilmiştir. Yapılan hesaplama sonucunda tutarlılık oranı 0,022 olarak belirlenmiştir. Buna göre 0.01'den küçük olması, göreceli değerin (W) kullanılabilir olduğuna işaret etmektedir.

Tablo 7. Kriterlerin Değerlendirme Süreci

1.Adım		1	2	3	4
	1	1,00	1,00	2,00	3,00
	2	1,00	1,00	1,00	3,00
	3	0,50	1,00	1,00	3,00
	4	0,33	0,33	0,33	1,00
	TOPLAM	2,83	3,33	4,33	10,00

2.Adım		1	2	3	4	Satır Toplama	Göreceli Öncelik (W)
	1	0,35	0,30	0,46	0,30	1,41	0,35
	2	0,35	0,30	0,23	0,30	1,18	0,30
	3	0,18	0,30	0,23	0,30	1,01	0,25
	4	0,12	0,10	0,08	0,10	0,39	0,10
	TOPLAM	1,00	1,00	1,00	1,00	4,00	1,00

3.Adım		1	2	3	4	Satır Toplamı (V)
	1	0,35	0,30	0,50	0,30	1,45
	2	0,35	0,30	0,25	0,30	1,20
	3	0,18	0,30	0,25	0,30	1,02
	4	0,12	0,10	0,08	0,10	0,40

4. Adım	V/W
	4,10
	4,05
	4,05
	4,05
Imax	4,06

Bu tablodan da görülebileceği üzere göreceli öncelik sıralamasında en yüksek kriter 0,35 ile güven (1), 0,30 ile fiyat (2), 0,25 dil yeterliliği (3)ve 0.10 ile uzmanlık (4) kriteridir.

AHS'nin üçüncü aşamasında IDC ve Özel Klinikler arasındaki ikili karşılaştırmanın 1. Kod olan güven kriterine göre değerlendirilmesi yapılmıştır (Tablo 8). Sonuçlara göre IDC'nin özel kliniklere kıyasla güven açısından daha fazla tercih yaratan bir sağlık kurumu olduğu anlaşılmıştır. Başka bir ifadeyle IDC, güven kriteri açısından özel kliniklere göre daha fazla tercih edilen bir sağlık kurumudur.

Tablo 8. IDC ve Özel Klinik Arasında "1" (güven) Kriterlerine Göre Değerlendirilmesi

1. Adım	1	IDC	Özel Klinik
	IDC	1,00	9,00
	Özel Klinik	0,11	1,00
	Toplam	1,11	10,00

2.Adım	1	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı	Göreceli Öncelik (W)
	IDC	0,90	0,90	1,80	0,90
	Özel Klinik	0,10	0,10	0,20	0,10
	Toplam	1,00	1,00	2,00	1,00

3.Adım	1	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı (V)
	IDC	0,90	0,90	1,80
	Özel Klinik	0,10	0,10	0,20
		1,00	1,00	2,00

4.Adım	V/W
	2
	2

L max	3
TG	1
TO	0

IDC ve Özel Kliniklerin 2. kod olan fiyat kriterine göre değerlendirilmesi Tablo 9'da yer almaktadır. Sonuçlara göre IDC, Özel Kliniklere kıyasla fiyat açısından daha fazla avantaja sahiptir.

Tablo 9. IDC ve Özel Klinik Arasında "2" (fiyat) Kriterlerine Göre Değerlendirilmesi

1.Adım	2	IDC	Özel Klinik
	IDC	1	7
	Özel Klinik	0,14	1,00
	Toplam	1,14	8,00

2.Adım	2	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı	Göreceli Öncelik (W)
	IDC	0,88	0,88	1,75	0,88
	Özel Klinik	0,13	0,13	0,25	0,13
	Toplam	1,00	1,00	2,00	1,00

3.Adım	2	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı (V)
	IDC	0,88	0,88	1,75
	Özel Klinik	0,13	0,13	0,25
	Toplam	1,00	1,00	2,00

4.Adım	V/W
	2
	2
L max	3
TG	1
TO	0

IDC ve Özel Klinikler, 3. kod olan Dil Bilmek kriterine göre değerlendirilmiştir ve sonuçlar Tablo 10'da gösterilmiştir. Buna göre IDC, bu kriter açısından da özel kliniklere göre daha yüksek tercih edilebilirliği olan bir kurumdur. Son olarak IDC ve Özel Klinikler, 4. kod olan Uzmanlık kriterine göre değerlendirilmiştir.

Tablo 10. IDC ve Özel Klinik Arasında "3" (dil bilmek) Kriterlerine Göre Değerlendirilmesi

1.Adım	3	IDC	Özel Klinik
	IDC	1	5
	Özel Klinik	0,2	1
	Toplam	1,2	6

2.Adım	3	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı	Göreceli Öncelik (W)
	IDC	0,83	0,83	1,67	0,83
	Özel Klinik	0,17	0,17	0,33	0,17
	Toplam	1	1	2	1

3.Adım	3	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı (V)
	IDC	0,83	0,83	1,67
	Özel Klinik	0,17	0,17	0,33
	Toplam	1	1	2

4.Adım	V/W
	2
	2
L max	3
TG	1
TO	0

Tablo 11'deki sonuçlardan IDC'nin Özel Kliniklere göre uzmanlık açısından da daha yüksek tercih edilebilirliği olduğu anlaşılmaktadır.

Tablo 11. IDC ve Özel Klinik Arasında "4" (uzmanlık) Kriterlerine Göre Değerlendirilmesi

1.Adım	4	IDC	Özel Klinik
	IDC	1	3
	Özel Klinik	0,33	1
	Toplam	1,33	4

2.Adım	4	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı	Göreceli Öncelik (W)
	IDC	0,75	0,75	1,50	0,75
	Özel Klinik	0,25	0,25	0,50	0,25
	Toplam	1	1	2	1

3.Adım	4	IDC	Özel Klinik	Satır Toplamı (V)
	IDC	0,75	0,75	1,50
	Özel Klinik	0,25	0,25	0,50
		1	1	2

4.Adım	V/W
	2
	2
L max	3
TG	1
TO	0

AHS'nin dördüncü adımı sentezlemedir ve Tablo 13'de gösterilmiştir. Tablo 12'deki sonuçlar değerlendirildiğinde, IDC, özel kliniklere kıyasla dört kriter açısından da avantajlı bir konumdadır. En yüksek öncelik değeri 1 kod numarası ile güvendir. IDC'nin bir kamu hastanesi olması, çifte vatandaşlar için kendi ülkelerine güven duymalarına ve Türk hekimlerine daha fazla güvendiklerini ifade etmeleri ile en yüksek önceliğe sahip kriter olma avantajını sağlamıştır.

Tablo 12. Sentezleme Süreci

Kurum	1	2	3	4	Birleşik Göreceli Öncelik
IDC	0,90	0,88	0,83	0,75	0,86
Özel Klinik	0,10	0,13	0,17	0,25	0,14

İkinci öncelik değeri olan fiyat, özellikle döviz kurundan kaynaklı olarak hastaların elde ettiği ekonomik avantajı ifade etmektedir. T.C. Merkez Bankası verilerine göre 2015 yılında 1 Euro 2,82 TL ve 1 USD 2,34 TL, 2016 yılında 1 Euro 3,21 TL ve 1 USD 2,94 TL'dir. 2017 yılında 1 Euro 3,71 TL ve 1 USD 3,54 TL'ye karşılık gelmektedir. 2018 yılında 1 Euro 4,54 TL ve 1 USD 3,77 TL'dir. 2019 yılına gelindiğinde Euro'nun 6,11 TL ve USD'nin 5,34 TL, 2020 yılının Ocak ayı verilerine göre ise 1 Euro'nun 6,67 TL ve 1 USD'nin 5,95 Türk Lirası olduğu görülmektedir (TCMB, 2020). Diğer yandan görüşmelerden elde edilen bulgulardan özel kliniklerde etik olmayan fiyatların yabancı hastaları rahatsız ettiği anlaşılmıştır. Oysa IDC'de böyle bir durum söz konusu değildir. Zira uygulanan fiyatlar Sağlık Bakanlığı tarafından kontrol edilmekte ve onaylanmaktadır. Dolayısıyla fiyatlar herkes için aynı standarttır. Gerçekleştirilen yarı yapılandırılmış görüşmelerden de elde edilen bulgular bu avantajı doğrulamaktadır. Ayrıca hastalar kendi aralarında iletişim kurarak IDC'nin fiyat avantajından birbirlerini de haberdar etmektedirler. Üstelik Garda (2010:42)'nin de açıkladığı üzere erişilebilirlikte dergi, gazete, internet kullanımı, işitsel medya gibi kanallar, yerleşik yabancılarla ulaşmakta farklı alternatiflerin oluşmasına da yardımcı olan araçlardır. Dolayısıyla ağızdan ağıza iletişim yoluyla bu durumun bilinmesi, hastaların yakınlarına referans olma konusunda IDC açısından olumlu avantajlar sunmaktadır (Garda, 2010:42; Dinç ve Akengin, 2020:213).

Üçüncü önem derecesine sahip olan dil bilme faktörü; Türkçe bilmek ve yabancı dil bilmek olarak kodlanmıştır. Türk vatandaşlığına da sahip çifte vatandaşlar açısından Türkçe konuşabilmek artı bir değer sağlamaktadır. Dış Hekimliğindeki terminolojiyi başka bir dilde bilmeyen bir hasta için kendisini ifade etmek zorluk yaşamasına yol açabilmektedir. Bu nedenle çifte vatandaşların yarı

Türkçe yarı İngilizce anlatımları hekimler tarafından rahatlıkla anlaşılabilir. Öte yandan sadece İngilizce bilen hastalar için İngilizce iletişim kurabilmek de önemli bir avantajdır. Işık (2019:113)'ın yapmış olduğu çalışmada da vurgulandığı üzere, bebek patlaması kuşağına yönelik sağlık turizmi tutundurma çalışmalarının farklı dillerde de yapılması, farklı ülkelere potansiyel BPK pazarlarına ulaşılmasını kolaylaştırmaktadır.

Dördüncü önem derecesine sahip olan uzmanlık faktörü açısından IDC'nin sahip olduğu öğretim üyesi kadrosu önemli bir avantajdır. IDC'de sekiz ana bilim dalı bulunmaktadır. Bu anabilim dallarında profesör, doçent ve dr.öğretim üyesi gibi unvanlara sahip 26 akademik personel hizmet vermektedir. Görüşmelerden anlaşılmıştır ki katılımcılar açısından IDC'nin tercih edilmesinde söz konusu uzmanlık avantajı, aynı zamanda IDC'de yapılan teşhis ve tedavilerin güvenilirliğini de arttırmaktadır.

Dolayısıyla AHS yönteminden elde edilen bulgulara göre en önemli kriter güven ve bu kriterin ardından sırasıyla fiyat, dil bilmek ve uzmanlık alanları gelmektedir. Sentezleme sürecinde 0,86 birleşik görelilik öncelik ile IDC'nin, 0,14 değer alan Özel Kliniklere göre tercih edilebilirliğinin daha yüksek olduğu da anlaşılmıştır. Bu özelliğin yanı sıra Kuşadası tarafından sağlanan turizm kaynaklarının ve diş tedavilerinin kombinasyonu, diş hastaları için avantajlı bir tatil paketinin oluşturulmasına da olanak sağlamaktadır. Bazı diş tedavilerinde diş hekimi, iyileşme süreci, ikinci seans veya kontrol için üç veya dört ay sonra hastayı tekrar görmek isteyebilmektedir. Bu durumda, hasta belirli bir süre ile tekrar geri dönmelidir. Ancak turist olarak gelen hastalarda bu durum daha zor olabilmektedir. IDC açısından yerleşik yabancı BPK ise bu konuda lojistik açıdan daha avantajlı bir pazar bölümüdür.

Sonuç ve Değerlendirme

Bu çalışmada, bir devlet üniversitesine bağlı olarak dental turizm alanında faaliyetlerine görece yeni başlamış olan IDC'nin sağlık kurumları yönetimi açısından Kuşadası'nda yaşayan BPK'nın hedef pazar potansiyelini değerlendirmek ve IDC'nin bu pazarın ihtiyaç, istek ve ihtiyaçlarını karşılama durumunu incelenmesi amaçlanmıştır.

Sağlık turizmi; omurga, kalça ve diz operasyonları gibi büyük operasyonlar dışında hayatı tehdit edici olmayan operasyonları da içermektedir (Turner, 2011:2). Dental turizm bu alanlardan birisidir ve medikal turizmin alt kategorileri arasında sınıflandırılmaktadır (Lovelock vd., 2018:399). Dental turizmde, diş tedavileri hastaların yaşları ile paralellik göstermektedir (McNally vd., 2014:124). Bebek patlaması kuşağındaki bireylerin sağlıklarına ciddi olarak özen gösterdikleri ve ortalama uzun ömür beklentileri olduğu tahmin edilmektedir (Martin vd.,2009:369). 1946-1964 yılları arasında doğan bebek patlaması kuşağı bu dönem itibarıyla emekli olmaya hazırlanmakta ya da yeni emekli olmuşlardır. Bu durum çeşitli nedenlerle farklı ülkelere göç etme eğiliminde olmalarına da zemin hazırlamaktadır (Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu, 2008:43).

Çalışmada Aydın bölgesinde yaşayan yerleşik yabancı statüsündeki BPK'daki kişilerin IDC açısından hedef pazar potansiyeli taşıdığı sonucuna ulaşılmıştır. Literatürde sıklıkla vurgulanan çeşitli pazar bölümlendirme kriterleri (Kotler vd., 2005:47; Malhotra, 1989:49; Dibb, 1999:107-127) dikkate alındığında (ölçülebilirlik, ulaşılabilirlik, karlılık, büyüklük, benzerlik, tanımlanabilirlik, arzu edilebilirlik) BKK'ların bu kriterleri karşılayabildiği belirlenmiştir. Araştırma bulgularında detaylı olarak da açıklandığı üzere, yerleşik yabancı statüsündeki BPK hastaların, diğer (turist) hastalara kıyasla daha fazla potansiyel oluşturdukları yönünde bulgulara ulaşılmıştır. Dolayısıyla bu pazarı niş pazar olarak da değerlendirmek mümkündür. Sözgelimi *ölçülebilirlik* kriteri açısından değerlendirildiğinde, yerleşik yabancı BPK'ların sayılarına İçişleri Bakanlığı Aydın İl Göç İdaresi Genel Müdürlüğü'nde kayıtlı güncel verilere her zaman ulaşmak mümkündür. Nitekim bu verilere göre belirtilen niş pazardaki kişi sayısının 2,345 olduğu görülmektedir. Bu rakama Aydın'da yaşayan diğer kategorilerdeki yerleşik yabancı sayıları da eklendiğinde, pazar büyüklüğü toplam 5,661'e yükselmektedir. Söz konusu sayısal veriler aynı zamanda bu pazarın ulaşılabilirliği, büyüklüğü, benzerliği ve tanımlanabilirliği gibi kriterlerin anlaşılmasına da yardımcı olmaktadır ve BPK pazarının bu kriterler açısından da olumlu olduğu anlaşılmıştır. *Karlılık* kriteri açısından bir değerlendirme yapıldığında ise, BPK hastalarının Kuşadası'na turist sıfatıyla gelenlere kıyasla

IDC'den dört kat daha fazla hizmet aldıkları belirlenmiş ve bu sonuç IDC kayıtlarındaki veriler yoluyla ortaya çıkartılabilmektedir. IDC operasyonları açısından inceleme konusu yapılan BPK hastalarının tedavi türleri daha detaylı olarak ele alındığında; ağız, diş ve çene cerrahisi ve protetik bölümlerinde dental implantlar ve dental implant üstlerinin en çok tercih edilen tedaviler olduğu anlaşılmıştır. Restoratif alanındaki dolgular da ikinci düzeyde tercih edilen tedaviler arasındadır. Hastalar bu tedavilerin yanı sıra dişleri korumak için yapılan kaplamaları da tercih etmişlerdir. Dolayısıyla genel olarak değerlendirildiğinde, bir sağlık kurumu olarak, bu tür tedavilerin IDC açısından önemli gelir kalemleri olduğu anlaşılmaktadır. Nitekim implant tedavileri yurtdışındaki hastalar için sağlık sigortası kapsamında yer almamaktadır (Baka,2013:5; Barrowman vd., 2010:441). Üstelik yurtdışındaki fiyatlar Türkiye'den görece daha pahalıdır (Işık, 2019:110). Bu bakımdan, yerleşik yabancı statüsündeki BPK'lar açısından implant uygulamalarının önemli bir tercih nedeni olduğu da ortaya çıkmaktadır. Ayrıca literatürde, diş sağlığına önem veren bebek patlaması kuşağının 2018 yılında 54 - 72 yaş aralığında bulunduğu ve 2050'ye kadar varlıklarını sürdürecekleri beklenmektedir (Colby ve Ortman, 2014:9). Bu nedenle genel olarak yurt dışında yaşayan BPK'nın özel olarak Türkiye'de yaşayan bu kuşağa mensup hastaların IDC operasyonlarına yönelik önemli bir pazar bölümü olduğu anlaşılmaktadır. *Arzu edilebilirlik* kriteri açısından ele alındığında ise, görüşme bulgularında da belirtildiği üzere, hastaların büyük bir bölümünün IDC hizmetlerini tercih etmede istekli oldukları, hatta bunu çevrelerindekiyle de paylaştıkları belirlenmiştir. Son olarak *durağanlık* kriteri yönünden bakıldığında, yerleşik yabancı sayısının istatistiklere göre zaman içinde dengeli bir dağılım gösterdiği söylenebilir. Dolayısıyla IDC'nin bölgede kamu niteliği taşıyan tek uluslararası dental sağlık birimi olma avantajı düşünüldüğünde, gerek nicelik gerekse nitelik göstergeleri açısından, BPK'ların potansiyel bir pazar olduğundan söz etmek mümkündür.

Öte yandan kısa süreliğine tatil amacıyla gelen turistlerin bu hizmetlerden yararlanmaları kuşkusuz uzun zaman gerektiren diş tedavileri açısından pek mümkün görünmemektedir. Ayrıca IDC'nin görece olarak yeni bir sağlık kurumu olması nedeniyle doğrudan yurtdışından yalnızca diş tedavisi için hasta kabul etmeye başlaması da zaman alacaktır. Bu nedenle, başlangıç olarak Kuşadası'nda yaşayan yerleşik yabancı statüsündeki BPK hastalarının bir pazar olarak değerlendirilmesi sağlık yönetimi açısından daha önemli görünmektedir. Üstelik bir hedef pazar olarak potansiyeli ortaya konulan bu pazardaki hastaların memnuniyetlerinin sağlanması halinde, zamanla ağızdan ağıza iletişim yoluyla IDC'yi kendi ülkelerindeki yakınlarına tavsiye etmeleri de yeni hedef pazarlar edinme sürecini hızlandırıcı bir etki yaratabilecektir. Kaldı ki bu pazarın genel olarak Türkiye ve özel olarak Kuşadası'na yönelik üçüncü yaş turizmi operasyonları ile artabileceğinden de söz edilebilir.

IDC'den hizmet alan BPK hastalarıyla gerçekleştirilen görüşmelerden elde edilen bulgulara göre; güven, fiyat, dil bilmek gibi faktörler öncelikli tercih alanlarıdır ve hastaların büyük çoğunluğu bundan sonraki işlemlerini Kuşadası'nda devam ettirmek istediklerini belirtmişlerdir. Bu açıdan IDC'nin BPK'ları hedef pazar olarak konumlandırmaya devam etmesinin yararlı olacağı ifade edilebilir. Kaldı ki görüşme sonuçları ışığında önem derecesine göre rakamlaştırılan nitel veri setine göre; güven, fiyat, dil bilmek ve uzman hekim sağlık turizminde öne çıkan tercih nedenleri arasındadır. Dolayısıyla elde edilen bu bulgular, görüşmelerdeki bulguları desteklemektedir. Zira AHS yönteminden yararlanılarak gerçekleştirilen analizler sonucunda, niş hedef pazar olarak ele alınan BPK'ların ihtiyaç, istek ve beklentileri bakımından IDC'nin önemli bir fark ile özel kliniklerden ayrıştığını ve tercih edilme oranının yüksek olduğu anlaşılmıştır.

Gelecek yıllarda, bebek patlaması kuşağı diş tedavileri açısından önemli bir potansiyel oluşturacağı ifade edilmektedir (Lee vd., 2001:95-97). Nitekim 2029 yılında nüfusun % 20'sinden fazlası ABD'de 65 yaş ve üstü, 2030 yılında 66-84 yaş aralığı ve 60 milyon BPK'na mensup kişilerin hayatta kalacağı ön görülmektedir. Ayrıca Kanada'da, 65 yaş üzerindeki BPK kişilerinin sayısının 2009 ile 2036 yılları arasında % 23-25 oranında arttığı tahmin edilmektedir (McNally vd., 2014:123). Dolayısıyla BPK dental turizm ve diğer sağlık turizmi alanları için gelecekteki araştırmalarla daha detaylı olarak incelenmesinin yararlı olacağı düşünülmektedir.

Diğer yandan araştırmada elde edilen bulgulara göre Kuşadası'na sağlık turizmine gelen kişilerin akraba-arkadaş ziyaretlerini gerçekleştiribildikleri ve varsa sürekli ikamet ettikleri yeri ziyaret

etmeleri de hafif üstünlük olarak kabul edilebilmektedir. Akraba ziyaretleri literatürde "aile turizmi" veya " akraba-arkadaş ziyareti turizmi (VFR)" olarak tanımlanmaktadır. Aile turizmi, dünya turizm endüstrisinin % 30'unu oluşturmaktadır ve diğer turizm çeşitlerine göre daha kalıcı bir niş pazar olarak değerlendirilmektedir (Schanzel ve Yeoman, 2015:141-145).

McCann (2019:10)'un yapmış olduğu bir çalışmada ziyaret motivasyonuna göre turistler Florida'ya Walt Disney World gibi eğlence parkları sebebiyle seyahat etseler de, akraba-arkadaş ziyaretleri için de motive olmaktadır. Griffin ve Dimanche (2017:109)'e göre VFR amacıyla seyahat edenler gittikleri bölgede turistik hareketliliğe ve kentsel turizme önemli katkılarda bulunmaktadırlar. Özgürel ve Avcıkurt (2017:215) Türkiye'de yaşayan yerleşik yabancıların akrabaları tarafından ziyaret edilme oranları % 96.3 düzeyindedir. Dolayısıyla Aydın'da yaşayan BPK'ya mensup kişilerin akraba ve arkadaşlarıyla olan yakın ilişkileri sayesinde IDC operasyonlarının daha fazla potansiyele ulaşabileceğinden söz etmek mümkündür. Bu yönde geliştirilecek tutundurma çalışmaları sayesinde IDC'den hizmet alan BPK hastaları özendirilerek, mevcut potansiyelinin BPK'lar yoluyla artırılması mümkün olabilecektir.

Dental turizm operasyonları açısından yabancı turistlerin tedavileri sürdürürlerken tatil de yapabilmeleri önemli bir olanaktır. Ancak bu kapsamındaki hastalara, sınırlı bir süre zarfında konaklama yapmaları nedeniyle, çok kapsamlı tedaviler gerçekleştirilememektedir. Kuşadası'na gelen turistlerin ne kadarının yalnızca sağlık turizmi amacıyla geldikleri istatistiklerde yeterince yer almamaktadır. Kuşadası Ticaret Odası (2015:12) tarafından yapılan bir araştırmada bu oranın yaklaşık % 1 dolayında olduğu belirlenmiştir. 2019 yılı verilerine göre ise 1.588,978 kişi 4.402,399 geceleme ile Kuşadası'nda konaklama yapmıştır. Öte yandan harcama türlerine göre turizm gelirleri içerisinde yer alan sağlık harcamaları incelendiğinde 2015 yılında 638,622 dolar, 2016 yılında 715,438 dolar, 2017 yılında 827,331 dolar, 2018 yılında 863,307 dolar ve 2019 yılında 1,065.105 dolar olduğu görülmektedir. Bu rakamlar yıllara göre sağlık alanında daha fazla talebin ve sağlık alanında yapılan harcamaların arttığına işaret etmektedir (TUIK, 2020). Dolayısıyla gelecek yıllarda seyahat acentalarının sağlık turizmi tatil paketleri hazırlayarak turistlere sunması Kuşadası'nın tercih edilebilirliğinde önemli bir rol oynayabilecek ve bu sayede bölgedeki turizm çeşitlendirmesine katkılar sağlayabilecektir.

Her çalışmada olduğu gibi bu çalışmada da bazı sınırlılıklar bulunmaktadır. Bunlardan ilki çalışmada hedef pazar potansiyeli açısından yalnızca bebek patlaması kuşağındakiler inceleme konusu yapılmıştır. Bu nedenle gelecek araştırmalarda araştırmacıların farklı hedef pazar seçenekleri üzerinde yoğunlaşarak dental turizm potansiyelinin Türkiye sağlık turizmi açısından değerlendirmesini yapmaları yararlı olacaktır. IDC'nin henüz yeni bir sağlık kuruluşu oluşu da çalışmanın ikinci sınırlılığı olarak düşünülebilir. Zira IDC'ye ait veriler her ne kadar bu çalışmada detaylı olarak kullanılmış olsa da zaman geçtikçe veri setindeki değerler değişim gösterecektir. Bu bakımdan çalışmanın gelecekte IDC açısından tekrarlanması yarar bulunmaktadır. Üçüncü bir sınırlılık olarak ise, bu çalışmada IDC, bölgedeki tek kamu kurumu niteliğindeki dental turizm birimi olması nedeniyle yalnızca özel kliniklerle olan rekabet ve tercih edilme durumunun AHS yoluyla karşılaştırması yapılabilmektedir. Dolayısıyla gelecek dönemlerde uluslararası dental turizmde faaliyet gösterecek ilave devlet kurumları olması halinde AHS yönteminden yararlanılarak bu karşılaştırmaları yapmak gerekecektir.

Kaynakça

- Abdullah, N., & Ramamoorthy, T. (2019). Diversified Cultures Via Tourism As Sabah' s Heritage: A Modelling Approach Using Analytic Hierarchy Process, *Asian Journal of Arts, Culture and Tourism*, 1(1), 32-41.
- Abubakar, A.M., & Ilkan, M. (2016). Impact of Online WOM on Destination Trust and Intentionto Travel: A Medical Tourism Perspective. *Journal of Destination Marketing&Management*, 15(3), 92-201.
- Adıgüzel, O., Batur, H. Z., & Ekşili, N. (2014). Kuşakların Değişen yüzü ve Y Kuşağı ile Ortaya Çıkan Yeni Çalışma Tarzı: Mobil Yakalılar, *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 165-182.

- Aka, B. (2018). Bebek Patlaması, X ve Y Kuşağı Yöneticilerin Örgütsel Bağlılık Düzeylerinin Kamu ve Özel Sektör Farklılıklarına Göre İncelenmesi: Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyoner Dergisi*, 9(20), 118-135
- Altan, M. (2018). Uluslararası pazarlamada ikincil veriler kullanılarak hedef pazar seçimi ve bir model önerisi, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, TC. KTO Karatay Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Arıkan, V. S. (2008). Fasoncu seçimi için ahs modelinin bir tekstil işletmesine uygulanması, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Bursa.
- Arslan, İ. K., & Baycan, P. (2018). Tüketici Satın Alma Davranışları Üzerinde Sosyal Medyanın Etkisi: Y Kuşağı Üzerine Bir Araştırma. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 17(33), 269-286.
- Aytaçlı, B. (2012). *Durum Çalışmasına Ayrıntılı Bir Bakış*, Adnan Menderes Üniversitesi Eğitim Fakültesi, 3(1), 2-9.
- Baka (2013). *Sağlık Turizmi Sektör Raporu*, 4-36.
- Barrowman, R.A., Grubor, D., & Chandu, A. (2010). Dental Implant Tourism, *Australian Dental Journal*, 55(4), 441-445.
- Buckley J., Tucker G., Hugo G., Wittert G., Adams R.J., & Wilson DH. (2013). The Australian Baby Boomer Population-Factors Influencing Changes to Health-Related Quality of Life Over Time, *Journal of Aging and Health*, 25(1),29-55.
- Burns. C., & Bush, R.F. (2015). *Marketing Research*, Ankara:Nobel Akademik Yayıncılık.
- Can, H., Tuncer D., & Ayhan, D.Y. (2005). Genel İşletmecilik Bilgileri, Ankara:Siyasal Kitabevi.
- Chang, R.C.S., Lu, H.P., & Yang, P. (2018). Stereotypes or Golden Rules? Exploring Likable Voice Traits of Social Robots as Active Aging Companions for Tech-Savvy Baby Boomers in Taiwan. *Computers in Human Behavior*, 194,210.
- Colby, S.L., & Ortman, J.M. (2014). The Baby Boom Cohort in the United States: 2012 to 2060 Population estimates and Projections. *U.S. Census Bureau Publ.* May, 1-16.
- Connell, J. (2006). Medical Tourism: Sea, Sun, Sandand ...Surgery. *Tourism Management*, 27(6), 1093-1110.
- Crooks, V.A., Kingsburg, P., Snyder, J., & Johnston, R. (2010). What is Know About the Patient's Experience Of Medica lTorism? A Scoping Review. *BMC Health Services Research*, 10,266.
- Çoruhlu, YE., Baser, V. & Yıldız, O. (2020). Object-Based Geographical Data Model forDetermination of the Cemetery Sites Using SWOT and AHP Integration, *Survey Review*, 1-13.
- Dalen, J.E., & Alpert J.S. (2019). Medical Tourist: Incoming and Outgoing. *The American Journal of Medicine*, 132(1), 9-10.
- Davis, B.K. (2006). Dental Aesthetics and the Aging Patient. *Facial Plastic Surgery*, 22(02), 154-160.
- Dhama, K., Patthi, B., Singla, A., Gupta, R., Niraj, LK., Ali, I., Kumar, JK., & Prasad M. (2016). Global Tourist Guide to Oral Care-A Systematic Review. *Journal of Clinical and Diagnostic Research*, 10(9),1-4.
- Dibb, S. (1999). Criteria guiding segmentation implementation: reviewing the evidence, *Journal of Strategic Marketing*, 7:2, 107-129.
- Dilek, A., Baysan, S, & Öztürk, A.A., (2018). Türkiye'de sosyal Bilgiler Eğitimi ÜzerineYapılan Yüksek Lisans Tezleri: Bir İçerik Analizi Çalışması, *Türkiye Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 22(2), 581-602.
- Dinç, Y., & Akengin, H. (2020). Turizm Sektörünün Şehirleşmeye Etkileri: Manavgat Örneği, *International Journal of Geography Education*, 41,200- 220.
- Dinçer, Ö., & Serdaroğlu, HS. (2017). Sağlık Turizminde İletişim Stratejileri: Danimarka Örneği. *Atatürk İletişim Dergisi*,14, 297-308.
- Dirlik, M. (2009). Fethiye'de Mülk Sahibi Yerleşik Yabancıların Sosyo-Kültürel ve Ekonomik Durumunu Betimlemeye Yönelik Sosyolojik Bir Araştırma. yayımlanmamışyüksek lisans tezi. Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

- Duran, İ., Kavut, İ., & Ural Ç. (2015). Farklı Protetik Tedavi Gereksinimi Olan Geriatrik Hastaların Ağız Sağlıkları ile Alakalı Yaşam Kalitesinin Değerlendirilmesi. *Ondokuz Mayıs Üniversitesi Dış Hekimliği Fakültesi Dergisi*, 116(1), 15-19.
- Gan, L.L., & Frederick, J.R. (2011). Medical Tourism Facilitators: Patterns of Service Differentiation. *Journal of Vacation Marketing*, 17(3), 165-183.
- Garda, B. (2010). Macera turizmi pazarlaması: antalya yöresine gelen turistlerin macera turizmine yönelik eğilimleri üzerine bir araştırma, yayımlanmamış doktora tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Görener, A. (2016). Türkiye' de Medikal Turizm Sektörünün Değerlendirilmesinde Bütünleşik SWOT-AHS Yaklaşımı, *Alphanumeric Journal*, 4(2),159-170.
- Griffin, T., & Dimanche, F. (2017). Urban Tourism: The Growing Role of VFR and Immigration, *Journal of Tourism Futures*, 3(2), 103-113.
- Ilgaz Yıldırım, B., & Güzel, Ö. (2019). Seyahat Acentelerinin Turist Rehberi Seçim Kriterlerinin Analitik Hiyerarşi Süreci (AHS) Yöntemi ile Değerlendirilmesi, *Anatolia: Turizm Araştırmaları Dergisi*, 30(1),69-81.
- Ilıc, B., Djukic, G., & Balaban. M. (2020). Sustainable Development Directions of Rural Tourism of Timok Region, *Economics of Agriculture*, 67(1), 157-174.
- Imison, M., & Scweinsberg S. (2013). Australian News Media Framing Of Medical Tourism In Low- and Middle-Income Countries: A Content Rewiew. *BMC Public Health*, 13(1),1-12.
- Isbester, K.A., Younis J.O., Knusel, K.D., Wee C.E., & Kumar, A.R. (2019). Plastic Surgeons and Opioid Prescription Trends in the Medicare Population. *Plastic and Reconstructive Surgery Global Open*, 7(7),1-2.
- İslam MM., Akter L., Pervez K., Nabi, N., Uddin, M., & Arifin, Z., (2020). Application of combined SWOT and AHP for strategy development: evidence from pottery industry of Bangladesh. *Asian Journal of Agriculture and rural Development*, 10(1), 81-88.
- Işık, C. (2019). Bir hedef pazar seçeneği olarak yerleşik yabancıların dental turizm kapsamındaki potansiyeli: kuşadası örneği, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi Sağlık Bilimleri Enstitüsü, Aydın.
- İltica ve Göç Mevzuatı, Ankara, 2005, 1-150.
- İnce, Ö., Bedir, N., & Eren, T. (2016) Hastane Kuruluş Yeri Seçimi Probleminin Analitik Hiyerarşi Süreci ile Modellenmesi: Tuzla İlçesi Uygulaması, *Gazi Üniversitesi Sağlık Bilimleri Dergisi*, 1(3), 8-21.
- Kadak, E.G. (2006). Türkiye' de ahp tekniğinin performans değerlendirmedeki yeri ve ilaç dağıtım sektöründe uygulanması, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Çukurova Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, Adana.
- Karagöz, S. (2009) Tedarik zinciri yönetiminde tedarikçi ve ahp ile uygulanması, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli.
- Karakaya, E., & Turan, A.H. (2006). Türkiye'ye Yabancı Emekli Göçü: Didim'in Yeni Sakinleri ve Bölgeye Ekonomik Etkileri, *İktisat İşletme ve Finans Dergisi* 21(246), 122-132.
- Kaygısız, Ertuğ, Z., & Girginer, N. (2014). A Multi Criteria Approach For Statistical Software Selection in Education, *Hacettepe University Journal of Education*, 29(2), 129-143.
- Khan, M. (2010). Medical Tourism: Outsourcing of Healthcare, *International CHRIE Conference-Refereed Track*, 1-7.
- King, D.E., Matheson, E., Chirina, S., Shankar, A., & Broman-Fulks, J. (2013). The Status of Baby Boomers Health in the United States: The Healthiest Generation?. *Journal of the American Medical Association International Medicine*, 173(5), 385-386.
- Kotler, P., Wong, V., Saunders, J. & Armstrong, G. (2005). Principles of Marketing, Prentice-Hall: Hemel Hempstead, Pearson Prentice Hall.
- Kuşadası Ticaret Odası. (2015). Kuşadası Turizminin Yeniden Pazarlama Stratejisi Projesi, *Tanıtım Planı*, 1-39.

- Lai, V.S., Wong, B.K., & Cheung, W. (2002). Group Decision Making in Multiple Criteria Environment: A case Using the AHP in Software Selection, *European Journal of Operational Research*, 134-144.
- Lee, C.W., & Li, C. (2019). The Process of Constructing a Health Tourism Destination Index, *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 16,2-11.
- Lee, S.J., Nelson, L.P., Lin, J., Tom, F., Brown, R.S., & Jones, J.A. (2001). Today's Dental Student is Training for Tomorrow's Elderly Baby Boomer. *Special Care in Dentistry*, 21(3), 95-97.
- Levary, R.R. (2011). Multiple-Criteria Approach to Ranking Medical Tourism Destinations, *Thunderbird International Business Review*, 53(4) 529-537.
- Littrell, M.A., Ma, Y.J., & Halepete J. (2005). Generation X, Baby Boomers, and Swing: Marketing Fair Trade Apparel. *Journal of Fashion Marketing and Management: An International Journal*, 9(4),407-419.
- Lovelock, B., Lovelock, K., & Lyons, K. (2018). The Impact of Medical(Dental) Tourism on the Generatingregion: New Zealand Dental Professionals' Perspectives, *Tourism Management*, 67, 399-400.
- Malhotra, N.K. (1989). Segmenting Hospitals For Improved Management Strategy, *Journal of Health Care Marketing*, 9(3), 45-52.
- Martin, L.G., Freedman, V.A., Schoeni, R.F., & Andreski, P.M. (2009). Health and Functioning Among Baby Boomers Approaching 60, *Journals of Gerontology: Series B*, 64(3), 369-377.
- Mattoo, A., & Rathindran, R. (2006). How Health Insurance Inhibits Trade in Health Care. *Health Affairs*, 25(2), 358-368.
- McCann, T. (2019) The Impact of Tourism on the Population Growth in Orlando, Florida, *MBA Student Scholarship*,1-18.
- McNally, M.E., Matthews, D.C., Clovis, J.B., Brilliant, M., & Filiaggi, M.J. (2014). The Oral Health of Ageing Baby Boomers: A Comparison of Adults Aged 45-64 and those 65 years and Older, *Gerodontology*, 31(2), 123-135.
- Merriam, S. B. (2018). *Nitel Araştırma Desen ve Uygulama için Bir Rehber*, Ankara: Nobel Akademi.
- Musa, G., Thirumoorthi, T., & Doshi, D. (2012). Travel Behaviour Among Inbound Medical Tourist in Kuala Lumpur, *Current Issues in Tourism*,15(6), 534-540.
- Norddin N.I & Ibrahim K., Aziz A.H.J., (2012). Selecting New Lecturers Using the Analytical Hierarchy Process (AHP). In 2012 International Conference on Statistics in Science, Business and Engineering (ICSSBE), 3, 1-7.
- OECD Indicators, Health at a Glance 2013. available in https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/health_glance-2013-en.pdf?expires=1548159421&id=id&accname=guest&checksum=B4A2488C4A75532C9B2CFC3213B495FE (22.01.2020).
- OECD Indicators, Health at a Glance 2017. available in https://read.oecd-ilibrary.org/socialissues-migration-health/health-at-a-glance-2017_health_glance-2017-en#page1 (22.1.2020).
- OECD Indicators, Health at a Glance 2019. available in <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/4dd50c09en.pdf?expires=1583482832&id=id&accname=guest&checksum=2F3325007D3F6AA04E5478F72A46C208> (10.03.2020).
- Orhaner, E. (2014). *Türkiye' de Sağlık Sigortası*, Siyasal Kitabevi.
- Özbek, M. (2015) *Dişlerle Tarih Öncesine Yolculuk*, Bilgün Kültür Sanat Yayınları.
- Özgüneş, R.E. (2017). Destinasyon İmajının Yerleşik Yabancıların Yerleşim Yeri Seçimine Etkisi: Bodrum, Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Balıkesir.
- Özgürel, G., & Avcıkurt, C. (2018). Yerleşik Yabancıların Türkiye Turizmine Etkileri: Marmaris İlçesi Örneği, *Seyahat ve Otel İşletmeciliği Dergisi*, 15(1) 195-225.
- Özkan, H., Kocaoğlu, B., & Özkan, M. (2018). Bir Eğitim Kurumunun Yemek Hizmeti Alımında Analitik Hiyerarşi Sürecine Göre Tedarikçi Seçimi, *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 11(59). 1050-1061.
- Reddy, L.K.V. (2017). Evaluating Medical Tourism Prospects of Join to Commission International Accredited Hospitals in the Kingdom of Saudi Arabia. *Health Science Journal*, 11(2), 1-8.

- Rosenbusch, J., Ismail, I.R., & Ringle, C.M. (2019). The Agony of Choice for Medical Tourists: A Patient Satisfaction Index Model, *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, 9(3), 267-279.
- Saaty, T.L. (2012) Decision Making for Leaders: The Analytic Hierarchy Process for Decisions in a Complex World, America: RWS Publications.
- Sayın, K.Ş., Yeğinboy, E.Y., & Yüksel, İ. (2017). Türkiye'de Medikal Turizm Uygulamaları: Bir Üniversite ve İzmir Sağlık Serbest Bölgesi Değerlendirmesi, *Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 32(2), 290-313.
- Schanzel, H.A., & Yeoman, I. (2015). Trends in Family Tourism, *Journal of Tourism Futures*, 1(2), 141-147.
- Sevencan, F., & Çilingiroğlu, N. (2007). Sağlık Alanındaki Araştırmalarda Kullanılan Niteliksel Veri Toplama Yöntemleri, *Toplum Hekimliği Bülteni*, 26(1), 1-6.
- Sonel, E., Gür, Ş., & Eren, T. (2019). Çok Ölçütlü Karar Verme İle Sağlık Turizminde Şehir Seçimi ve Analizi, *Uluslararası Global Turizm Araştırmaları Dergisi*, 3(1), 28-39.
- Sönmez, Ö. (2009). Ek ödemelerin analitik hiyerarşi süreci ile değerlendirilmesi: hastanelerde bir uygulama, yayımlanmamış yüksek lisans tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Subaşı, M., & Okumuş, K. (2017). Bir Araştırma Yöntemi Olarak Durum Çalışması, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Haziran 21(2), 419-426.
- Supçiller, A.A., & Çapraz, O. (2011). AHP-TOPSİS Yöntemine Dayalı Tedarikçi Seçimi Uygulaması, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Ekonometri ve İstatistik Dergisi, 12, 1-22.
- Şahbaz, R.P., Akdu, U., & Akdu, S. (2012). Türkiye'de Medikal Turizm Uygulamaları; İstanbul ve Ankara Örneği. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 15(27), 267-296.
- T.C. İçişleri Bakanlığı, Göç İdaresi Genel Müdürlüğü. available in <https://www.goc.gov.tr/ikamet-izinleri> (20.03.2020).
- Tian, C., Peng, J.J., Zhang, W.Y., Zhang, S., & Wang, J.Q. (2020). Tourism Environmental Impact Assessment Based on Improved AHP and Picture Fuzzy Promethee II Methods, *Technological and Economic Development of Economy*, 26(2), 355-378.
- Toksarı, M. (2007). Analitik Hiyerarşi Prosesi Yaklaşımı Kullanılarak Mobilya Sektörü İçin Ege Bölgesi'nde Hedef Pazarın Belirlenmesi, *Yönetim ve Ekonomi*, 14(1), 171-180.
- Treatment Abroad Company, The Medical Tourism Survey. available in https://intuitionconnect.com/asset_files/TA%20Medical%20Tourism%20Survey~mmary%20and%20Order%20Form.pdf (3.1.2020).
- Tuna, M., Kızanlıklı, M., & Küçükergin, K.G. (2017). Turizm Sektörü Raporu 2017 Ocak-Haziran Dönemi. *Türsab&Tuader*, Ankara, 43-44.
- Turner, L. (2011). Canadian Medical Tourism Companies That Have Exited the Marketplace: Content Analysis of Websites Used to Market Transnational Medical Travel. *Global and Health*, 7(40), 1-16.
- TUIK. available in <https://biruni.tuik.gov.tr/bolgeselistatistik/tabloOlustur.do> (6.04.2020).
- Türk Dil Kurumu, Kuşak. available in <https://sozluk.gov.tr/> (30.03.2020).
- Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası, Merkez Bankası Kurları. available in <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Do viz+Kurlari/Gosterge+Niteligindeki+Merkez+Bankasi+Kurlarii/> (04.04.2020).
- Türsab, Sağlık Turizmi Raporu, 2014. available in https://www.tursab.org.tr/dosya/11430/saglikturizmiraporu_11430_3841225.pdf (4.3.2020).
- Uluslararası Stratejik Araştırmalar Kurumu. (2008). Türkiye'deki Yerleşik Yabancıların Türk Toplumuna Entegrasyon Sorunları ve Fırsatlar, No.08-04.
- Unwto Tourism Highlights 2018 Edition. available in <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284419876> (20.01.2020).
- Unwto Tourism Highlights, 2019 Edition. available in <https://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284421152> (10 Mart 2020).

- Yang, Y., Gu, X., Cao R., & Wang J. (2019). A Comprehensive Quantitative Evaluation Method For Station Layout Performance Based on AHP, 2019 IEE 8th Joint International Information Technology and Artificial Intelligence Conference(ITAIC), 1388-1394.
- Yıldırım, A. & Şimşek, H. (2018). *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri*, Seçkin Akademik ve Mesleki Yayınlar.
- Yirik, Ş., Uslu, A., & Küçük, F.(2015). Yerleşik Yabancıların Türkiye'ye İlişkin Sosyo Kültürel Algılarının Demografik Özelliklerine Göre İncelenmesi, *Bartın Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 6(11), 264-278.
- Zarei, A., & Maleki, F. (2018). Asian Medical Marketing, A Review of Factors Affecting Asian Medical Tourism Development. *Journal Of Quality Assurance In Hospitality & Tourism*,1-15.
- Zhang, J., Seo, S., & Lee, H. (2013). The Impact Of Psychological Distance On Chinese Customers When Selecting An International Healthcare Service Country, *Tourism Management*, 35, 38.

Extended Abstract

Aim and Scope

Health tourism has become the most preferred niche in tourism. The fact that health insurance covers limited dental treatments abroad and high treatment fees lead patients to different destinations. On the other hand, it is very important to reach the target market. The baby boomers cohort has reached retirement status today and has started to experience tooth loss. Dental tourism in terms of Turkey's first public institution that property-carrying Aydın Adnan Menderes University Faculty of Dentistry positioned in Kusadasi by International Dent Care 's opening was held. In this respect, the research aims to state that patients in the baby boomer cohort in Aydın can be a potential target for dental tourism.

Methods

The data collection process is approximately three months between 2018 and 2019. The data were collected by document analysis, sixteen in-depth interviews, and Analytic Hierarchy Process. Document Analysis consists of the information classified as a result of the content analysis of the data received from the Directorate General of Migration Management and Kuşadası International Dent Care. Interviews were made face to face with fifteen patients and one patient accompanying person. The findings were classified and the subjects in the same category were examined under a single common title. The common titles obtained as a result of the interview were given codes using the AHS method, each participant was revised and matching expressions were scored.

Findings

In the data received from IDC, it is seen that the number of established baby boomers, which is served by IDC, and the baby boomers cohort when the tourists are compared, is high. When the treatments made these people are examined, it can be said that the implant is the most preferred after the implant crown. According to the findings of Provincial immigration administration, Kuşadası is the second district (2888) with the most residents and the most retired. In interviews with patients from IDC, patients gave answers in the areas of trust, price, language, and expertise. These four categories were re-coded with AHS and IDC was found to have relative superiority from other private clinics with confidence with 0.90, price with 0.88, language with 0.83, and specialty with 0.75. Overall, the preferability of IDC was 0.86 and private clinics were 0.25.

Conclusion

As a result of the research, it can be said that the baby boomers cohort is a potential target market for IDC. On the other hand, the tendency of the baby boomers cohort to prefer IDC with AHS was expressed as 0.86. It has been determined that IDC is a health institution that can be preferred for this market. It is seen that IDC has more advantages than its competitors with its target market selection and potential in the market.

Statü Tüketiminin Toplumsal Sosyal Kabul Üzerine Etkisi
The Effect of Status Consumption on Social Recognition

Öz

Tarih boyunca şartların sürekli ve süresiz olarak şekil değiştirmesi doğrultusunda ihtiyaçlar ve amaçlar da değişmektedir. İnsanoğlu bu değişim karşısında uyum sağlayabilmek için eğilim ve davranışlarını değiştirmektedir. Günümüzde, insanların teknolojiye bağımlı olması ve sanal kültür ortamında yaşaması bireylerin tüketim tercihlerini de değiştirmektedir. Geline son noktada, bireyin satın aldığı ürün, tercih ettiği marka, giydiği kıyafet hatta dinlediği müziğe göre toplumdaki yeri değerlendirilmektedir. Bireyin toplumda kendine yer edinmek için yapmış olduğu bu tüketim örüntüsü aslında sıklıkla karşılaşılan statü tüketiminin de bir göstergesi niteliğindedir. Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin statü tüketim davranışlarının sosyal kabul üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca bu çalışmada, öğrencilerin demografik özellikleri ile statü tüketim davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup, olmadığı ortaya konulmuştur. Yapılan regresyon analizi sonucuna göre, statü tüketiminin sosyal kabul düzeyi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir. Statü tüketimi ve demografik değişkenler arasındaki ilişki incelendiğinde ise; statü tüketimi ile yaş, medeni durum, cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir seviyesi arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna varılmıştır.

Abstract

Throughout history, the needs and goals have changed as the conditions have changed continuously and indefinitely, and human beings have changed their tendencies and behaviors in order to adapt to this change. Today, the fact that people depend on technology and live in a virtual culture environment also changes the consumption preferences of individuals. At the last point reached, the individual is indexed according to the product he buys himself in the society, the brand he prefers, the clothes he wears, and even the music he listens to. This consumption pattern that the individual made to gain a place in the society is actually an indicator of the status consumption that is frequently encountered. The aim of this study was to determine the effect of status consumption behavior on social recognition and the relationship between sociodemographic characteristics and status consumption behavior among university students. Regression analysis showed that status consumption had a positive and significant effect on social recognition level. Status consumption was not significantly correlated with age, marital status, gender, and education and income level.

Giriş

Pazarlama biliminde özellikle son yıllarda görülen değişim ve gelişimle birlikte, tüketici ve tüketim davranışlarının altında yatan temel dürtüler ve etkenler incelenmiştir. Geçtiğimiz yıllarda tüketici davranışı sadece kişinin bir ürünü satın alma kararını nasıl verdiği ile ilgilenmiştir. Bu dönemde satın alma davranışı daha geniş kapsamlı olarak tüketicinin satın alma öncesi, anı ve sonrası olarak tüm süreci kapsamakta ve bireysel olarak duygusal ve zihinsel boyutlarıyla da incelenmektedir (Kardes, Cronley ve Cline, 2014).

Hayatımızda duygular ve duygusal kararlar tüketim alışkanlarımızı da etkilemektedir. Duygusal satın alma davranışları sosyal ve kültürel açıdan tüketici davranışları tüketim

Mahmut Tekin

Prof. Dr., Selçuk Üniversitesi,
mahtekin@selcuk.edu.tr
Orcid: 0000-0003-0558-4271

Derya Öztürk

Doç. Dr., Ordu Üniversitesi
deryaozturk@odu.edu.tr
Orcid: 0000-0001-5287-6600

Kamile Pınar Sungur

Doktora öğrencisi, Selçuk Üniversitesi
pinarsungur1@gmail.com
Orcid: 0000-0002-4136-9459

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Statü Tüketimi, Sosyal Kabul, Tüketici Davranışı

Keywords

Status Consumption, Social Acceptance, Consumer Behavior

JEL: M10, M11, M31

Submitted: 05 / 07 / 2020

Accepted: 14 / 10 / 2020

alışkanlıklarını etkileyen temel dürtü olarak öne çıkmaktadır. Bu durum günlük tüketim kararlarının önemli bir parçasını oluşturmaktadır. Bu dürtü insanların ne yediği ve nerede yediklerini, giydikleri kıyafetleri, evlerini dekore ettikleri mobilyaları, nasıl iletişim kurduklarını ve düşüncelerinin temelini de oluşturmaktadır. Bu düşünceden hareketle üniversite öğrencilerinin statü tüketiminin sosyal kabul üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığının incelenmesi araştırmanın amacını oluşturmaktadır. Bu amaç doğrultusunda ilk olarak konu ile ilgili literatür incelemesi yapılmıştır. Sonra araştırmanın metodolojisi hakkında bilgi verilerek bulgular ve sonuçlar incelenmiştir.

1. Statü Tüketimi ve Sosyal Kabul

Toplumda sosyal kabul, kişilerin, kışkırtıldıklarında bile başkalarının onaylanmamasını teşvik edecek şekilde davranmaktan kaçındıklarını göstermektedir (Millham, 1976). Bu kaçınma modeli göz önüne alındığında, sosyal kabul edilebilirlik için davranışlar, kişilerarası risk alma davranışlardan kaçındıkları gözlenmiştir (Kiecolt, J., & McGrath, E. 1979). Bu durum bireyleri neyi yapmamaları gerektiği konusunda ziyade toplumda bir yer edinerek kabul edilmeleri için neleri yapmaları gerektiğini göstermektedir. Günümüzde, toplumda kabul edilmenin ya da bir statüyü elde etme isteğinin gösterim yollarından biri de tüketim tercihleridir. Tüketim toplumu olmanın bilimsel temel noktasına bakılırsa Veblen'nin (1899) aylak sınıf teorisi, tüketim alışkanlıklarının saygınlık ve güç sahibi olma durumunun bir dışavurumu olan bireyin toplum içindeki statüsünü ortaya koymanın biçimlerinden biri olduğunu kanıtlar niteliktedir. Bu teoriyle, satın alımı, kullanımı ve tüketimi bir araç olarak tanımlanmakta ve kişinin bununla toplumsal statü elde ettiği öne sürülmektedir.

İlgili literatürde Goldsmith (1993)'e göre statü tüketimi, bireylerin kendisi ve çevresini önemli ölçüde ilgilendiren diğer statüleri paylaşan ve sembolize eden tüketici ürünlerinin tercih edilmesi; Eastman vd. (1999)'ne göre, "kişilerin statü sembolü olan ürünleri çevrelerindeki kişilere statülerini göstermek amacı ile satın almalarına neden olan motivasyonel bir süreç"; Heaney vd. (2005)'ne göre, "bireylerin kendilerine ve toplumdaki diğer bireylere göre statü sembolize eden ürünleri satın almaları yolu ile toplumdaki duruşlarını gösterme çabalarının motivasyonel bir süreç"; Berger ve Wars (2010)' a göre ise lüks veya yüksek fiyatlı ürünlerin satın alınmasının, statüsünün veya sosyal prestij verdiğine inanılan bir tüketici olgusu olarak tanımlanmaktadır.

Goldsmith vd. (1996), statü, sosyal prestij ve güç sağlama isteğinin tüketici davranışlarında etkili bir motive edici unsur olduğunu dile getirmiştir. Niro vd. (2010) ise, iphone telefon sahipleri üzerinde yaptıkları çalışmalarında, akıllı telefon satın alan tüketicilerin statü tüketiminde daha çok eğilim gösterdiklerini, sosyal çevrelerine karşı ise bu marka kullanımının bir hayranlık ve başarı simgesi olarak değerlendirildiği sonucuna ulaşmışlardır. Scheetz (2014) belirli bir markayı satın alma olasılığının kişinin statüsüne göre olumlu bir şekilde değiştiği sonucuna ulaşmışlardır. Literatürde yer alan bu çalışmalar sonucunda tüketicinin, geliri veya ait olduğu sosyal sınıfın seviyesine bakılmaksızın, statü atfettiği mal ve hizmetleri satın almaya veya tüketmeye çalıştığı yorumu yapılabilmektedir. İlgili literatür incelendiğinde statü tüketiminin ekonomik değerler (Eastman, 2011), ürün grupları (Chao ve Schor, 1998; Coopers, 2012), marka bağlılığı (O'Cass ve Frost, 2002; Cronje vd., 2016), fiyat duyarlılığı (Goldsmith vd., 2010; Eastman vd., 1999; Can, 2019), tüketici katılımı (Gao vd., 2016) ve materyalizm (Goldsmith ve Clark, 2012; Tokgöz, 2018; Aslay vd., 2013) üzerinde etkisinin olduğu çalışmalar üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Statü tüketimi, tüketicinin otorite kazanmak için başkalarının önem verdiği ve statülerinin göstergesi olan ürünleri satın alıp diğerlerine karşı toplumsal konumlarını güçlendirmeye yönlendirilen motive edici süreçtir (Can, 2019). Bu çalışma statü tüketiminin sosyal kabul üzerine etkisinin incelenmesi yönüyle literatürdeki diğer çalışmalardan farklılık göstermektedir.

2. Metodoloji

2.1. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Bu çalışmada, üniversite öğrencilerinin statü tüketim davranışlarının sosyal kabul üzerinde anlamlı bir etkisinin olup olmadığının belirlenmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca bu çalışmada,

öğrencilerin demografik özellikleri ile statü tüketim davranışları arasında istatistiksel olarak anlamlı bir farklılık olup, olmadığı ortaya konulmuştur. Üniversite öğrencilerinin satın alma davranış biçimleri ve ürün tercihleri ile toplumda yer edinmeleri arasındaki bağıntının incelenmesi ve bu konuda yapılan ilk çalışmalardan birisi olması nedeniyle araştırma önem arz etmektedir.

2.2. Araştırmanın Kapsamı

Araştırmanın evrenini 2019-2020 öğretim yılında Selçuk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde eğitim alan üniversite öğrencileri ve örneklemini ise bu evrenden kolayda örnekleme yöntemi ile seçilmiş 250 öğrenci oluşturmaktadır. Kolay, hızlı ve ucuz veri elde etmenin en kestirme yolu, kolayda örnekleme yöntemi olduğu (Aaker vd., 2007) için bu çalışmada kolayda örnekleme yöntemi tercih edilmiştir.

2.3. Araştırmanın Sınırlılıkları

Her araştırmada olduğu gibi bu çalışmada da mali ve zamansal kısıtlılıklar mevcuttur. Öncelikle veriler Ekim 2019- Kasım 2019 zaman aralığında toplanmış olup, sadece belirli bir süre baz alınmıştır. Bunun yanı sıra öğrenci örneklemini üzerinden çalışılmıştır. Öğrenci örneklemini hızlı veri toplama açısından bir avantaj sağlıyor olsa da daha heterojen tüketici gruplarına göre belirli bir yanlılığa sebep olabilmektedir. Bir diğer kısıt ise araştırmanın örnekleme sayısının düşük olması ve araştırmanın verilerinin kolayda örnekleme metoduyla toplanmış olmasıdır. Bu durum araştırma bulgularının genellenebilirliğinin önünde ciddi bir engel teşkil edebilir. Dolayısıyla bulguların yorumlanmasında yukarıda bahsedilen kısıtların göz önünde bulundurulması ihtiyatlı bir tavır benimsenmesi gerekmektedir.

2.4. Veri Toplama Yöntemi

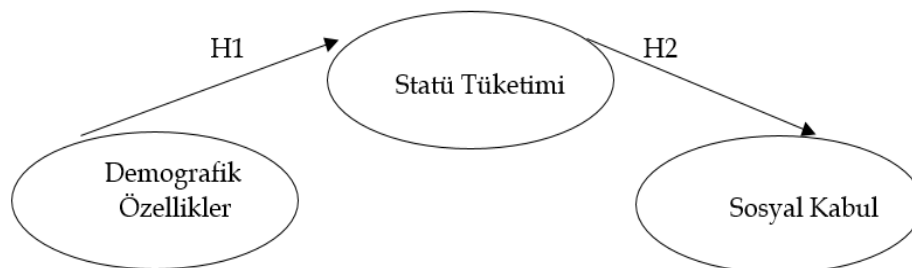
Araştırmanın verileri anket yöntemiyle toplanmıştır. Kullanılan anket formu üç bölümden oluşmaktadır. Anketin birinci bölümünde Estman vd. (1999) tarafından geliştirilen Statü Tüketimi ölçeği, ikinci bölümünde Reynolds (1982) tarafından geliştirilen Sosyal Kabul ölçeğinden yararlanılmıştır. Statü tüketimi ile ilgili 4 maddeden ve sosyal kabul ile ilgili 32 maddeden oluşan 5'li likert tipi (1-Kesinlikle katılmıyorum, 5-Kesinlikle katılıyorum) ölçekler kullanılmıştır. Çalışmada kullanılan orijinal ölçeklerin İngilizce olması sebebiyle Türkçeye çevirme işlemleri gerçekleştirilmiştir. Gerekli düzenlemeler neticesinde ölçeklerin anket için kullanılabilir olduğuna karar verilmiştir. Anketin son kısmında ise katılımcıların yaş, cinsiyet, aylık gelir, eğitim durumu ve medeni durumunu belirlemeye yönelik demografik sorular yer almaktadır.

2.5. Veri Analiz Yöntemi

Elde edilen verilerin analizinde SPSS 23 paket programı kullanılmıştır. Örneklem grubunun özelliklerinin tespit edilmesine ilişkin frekans ve yüzde hesaplamaları, araştırma değişkenleri arasındaki ilişkilerin derecesini ve yönünü belirlemek amacıyla korelasyon analizi, araştırma modelinde yer alan değişkenler arasındaki etkileri tespit etmek için ise regresyon analizleri yapılmıştır. Normallik testi için Skewness ve Kurtosis değerleri kullanılmıştır. Araştırma verilerine yapılan normallik testi sonucunda verilerin normal dağılım gösterdiği belirlendiği için değişkenlerin demografik özelliklere göre farklılık gösterip göstermediğini belirlemek amacıyla parametrik testlerden t testi ve ANOVA analiz yöntemleri kullanılmıştır.

2.6. Araştırma Modeli ve Hipotezler

Araştırmanın amacı doğrultusunda oluşturulan araştırma modeli aşağıdaki gibidir:



Şekil 1: Araştırma Modeli

Şekil 1'deki araştırma modeli; statü tüketiminin bağımsız değişken, sosyal kabul düzeyinin ise bağımlı değişken olarak ele alındığını göstermektedir.

Araştırma modeli doğrultusunda geliştirilen hipotezler aşağıdaki gibidir:

H1: Statü tüketimi demografik özelliklere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H1a: Statü tüketimi cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H1b: Statü tüketimi medeni duruma göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H1c: Statü tüketimi yaşa göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H1d: Statü tüketimi eğitim düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H1e: Statü tüketimi gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.

H2: Statü tüketiminin sosyal kabul düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

3. Bulgular

Araştırmaya katılan katılımcıların %57,2'si erkek, %42,8'i kadındır. Katılımcıların %79,6'sı 18-23 yaş grubuna dâhilken, %20,4'ü 24 ve üzeri yaş grubunda yer almaktadır. Ankete katılanların aylık ortalama gelirleri incelendiğinde, %45,2'si 500 TL'den az, %23,6'sı 500-999 TL arasında, %13,2'si 1000-1999 TL arasında ve %18'i ise 2000 TL ve üzeri gelir düzeyine sahip olduğu belirlenmiştir. Eğitim durumuna bakıldığında, %60'ı lisans, %45,2'i ön lisans, %8,8'i lisansüstü mezundur. Katılımcıların %87,6'sı bekâr, %12,4'ü evlidir.

3.1. Normallik varsayımı ve Güvenilirlik Analizi

Araştırmadaki ölçeklerin güvenilirlikleri Cronbach Alpha katsayısından yararlanılarak hesaplanmıştır. Bu değer 0,70 ve üzerinde olması, ölçeğin bir bütün olarak güvenilir olduğunu göstermektedir (Sipahi vd., 2008). Bu bağlamda, araştırmada kullanılan tüm ölçekler güvenilirlik. Güvenilirlik analizinden sonra, verilerin dağılımlarını ortaya koymak için normallik testi yapılmıştır. Normallik testinde veri gruplarının çarpıklık-basıklık (skewness-kurtosis) değerlerine bakılmıştır. Çarpıklık ve basıklık katsayıları +2 ile -2 aralığında değerler almış olan grupların normal dağılım gösterdiği kabul edilmektedir (George ve Mallery, 2003). Her iki ölçek içinde gerçekleştirilen normallik varsayımı testinde ölçek ifadelerinin basıklık ve çarpıklık katsayıları göz önüne alındığında, bütün ifadelerin değerlerinin +2 ve -2 aralığı içerisinde kaldığı gözlenmektedir. Bu durum verilerin normal dağılım gösterdiğine yönelik bir bulgu olarak değerlendirilmiştir.

Tablo 1. Ölçeklerin Normallik ve Güvenilirlik Analizi

Ölçekler	Madde Sayısı	Cronbach-Alpha	Çarp.	Bas.	KS (p)	SW(p)
Statü Tüketimi	4	0,805	,259	-,461	,000	,000
Sosyal Kabul	32	0,806	-,562	1,751	,000	,000

Araştırma kapsamında ele alınan değişkenler arasındaki ilişkileri test etmek amacıyla yapılan korelasyon analizi sonuçları Tablo 2'de verilmiştir.

Tablo 2. Korelasyon Sonuçları

Pearson Correlation Coefficients		Statü Tüketimi	Sosyal Kabul
Statü Tüketimi	Pearson Correlation	1	,262*
	Sig.		,010
	N	250	250
Sosyal Kabul	Pearson Correlation	,262*	1
	Sig.	,010	
	N	250	250

*p<0,05

Değişkenler arasındaki korelasyon katsayısının 0,00-0,25 arasında olması durumunda çok zayıf düzeyde ilişki; 0,26-0,49 arasında olması durumunda zayıf düzeyde ilişki; 0,50-0,69 arasında olması durumunda orta düzeyde ilişki; 0,70-0,89 arasında olması durumunda kuvvetli düzeyde ilişki; 0,90-1,00 arasında olması durumunda ise çok kuvvetli düzeyde bir ilişkinin olduğu kabul edilmektedir (Kalaycı, 2014: 99-125). Bu değerler dikkate alındığında statü tüketimi ve sosyal kabul arasında anlamlı, pozitif yönde zayıf bir korelasyon olduğu tespit edilmiştir (r: 0,262).

3.2. Regresyon Analizi

Araştırma modelinde ele alınan değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerini test etmek amacıyla yapılan basit regresyon analizi sonuçları aşağıda yer alan Tablo 3’de verilmiştir.

Tablo 3. Statü Tüketiminin Sosyal Kabul Üzerine Etkisi

Bağımsız Değişken	B	β	R ²	Düzeltilmiş R ²	T	F	P	Durbin-Watson
Statü Tüketimi	,245	,262	,36	,32	2,692	6,818	,0001	2,029

Bağımlı Değişken: Sosyal Kabul

Tablo 3’de, yapılan basit regresyon analizi sonucu; F değerine karşılık gelen anlamlılık değeri incelendiğinde kurulan modelin istatistiksel olarak anlamlı olduğu görülmektedir (F: 6,818; p<0,01). Statü tüketimi bağımlı değişken olan sosyal kabul düzeyinin %36’sını açıklamaktadır (R²: 0,36). Basit regresyon analizi sonucu, statü tüketiminin sosyal kabul düzeyi üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu belirlenmiştir (β : 0,262; p<0,01). Dolayısıyla “Statü tüketiminin sosyal kabul düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.” hipotezi (H2) kabul edilmiştir. Ayrıca regresyon analizinde, değerler arasında otokorelasyon olmaması gerekir. Durbin- Watson (D-W) testi otokorelasyonun kontrolü için kullanılmıştır. DW değeri 1,5 ile 2,5 arasında ise otokorelasyon olmadığını gösterir (Kalaycı, 2014: 259-269). Model özeti tablosundaki D-W değeri (2,029) modelde otokorelasyon olmadığını göstermektedir.

3.3. Araştırma Değişkenlerinin Sosyo-Demografik Özelliklere Göre Farklılaşması

Araştırmaya katılan tüketicilerin demografik özelliklerine göre algıladıkları statü tüketimlerine ilişkin görüşleri arasında anlamlı bir farklılık olup olmadığını belirlemek amacıyla bağımsız iki örneklem t-testi analizi ve tek yönlü varyans analizi (ANOVA) yapılmıştır.

3.3.1. Statü Tüketimi ve Cinsiyet

Tablo 4’e bakıldığında Levene testi anlamsız çıkmış olup, bu durum grupların varyansının homojen olduğunu göstermektedir. Fakat anlamlılık değerlerine bakıldığında ise erkek ve kadın grupları arasında anlamlılığın olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. “H1a: Statü tüketimi cinsiyete göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.” hipotezi yapılan t testi sonucuna göre red edilmiş ve statü tüketim davranışının cinsiyete göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 4. Statü Tüketimi ve Cinsiyet (Bağımsız İki Örnek T-Testi analizi)

	Levene Testi		Bağımsız Örneklem T-Testi		
	F	p	T	Std. Sapma	p
Eşit Varyans	,742	,390	-,423	248	,673
Eşit Olmayan Varyans	-	-	-,427	235,931	,670

3.3.2. Statü tüketimi ve Medeni Durum

Tablo 5’de yer alan değerlere göre statü tüketimi ve medeni durum Levene testi anlamsız çıkmıştır. T testi değerlerine bakıldığında ise evli ve bekar gruplarına göre farkın anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. “H1b: Statü tüketimi medeni duruma göre anlamlı bir farklılık göstermektedir.” hipotezi yapılan t testi sonucuna göre red edilmiş ve statü tüketim davranışının medeni duruma göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 5. Statü Tüketimi ve Medeni Durum (Bağımsız İki Örnek T-Testi analizi)

	Levene Testi		Bağımsız Örneklem T-Testi		
	F	p	T	Std. Sapma	p
Eşit Varyans	5,216	,023	-1,251	248	,212
Eşit Olmayan Varyans	-	-	-1,2525	45,806	,134

3.3.3. Statü Tüketimi ve Yaş Grupları

Uygulanan anket kapsamında yaş grupları 18-23 ve 24 ve üzeri olmak üzere ikiye ayrılmıştır. Tablo 6’da görüleceği üzere Levene testi anlamsız çıkmış olup, T-testi sütununa bakıldığında ise yaş grupları arasında farkın anlamlı olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. “H1c: Statü tüketimi yaşa göre

anlamli bir farklılık göstermektedir." hipotezi yapılan t testi sonucuna göre red edilmiş ve statü tüketim davranışının yaşa göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 6. Statü Tüketimi ve Yaş Grupları (Bağımsız İki Örnek T-Testi analizi)

	Levene Testi		Bağımsız Örneklem T-Testi		
	F	p	T	Std. Sapma	p
Eşit Varyans	2,360	,126	-,075	248	,941
Eşit Olmayan Varyans	-	-	-,082	88,096	,935

3.3.4. Statü tüketimi ve Eğitim Düzeyi Varyans Analizi

Cevaplayıcılar ön lisans, lisans ve lisansüstü olarak üç gruba ayrılmış olup, Tablo 7'de de görüleceği üzere eğitim grupları arasında statü tüketim eğilimi açısından anlamlı bir farklılık mevcut olmadığı sonuca varılmıştır. "H1d: Statü tüketimi eğitim durumuna göre anlamlı bir farklılık göstermektedir." hipotezi yapılan Anova testi sonucuna göre red edilmiş ve statü tüketim davranışının eğitim düzeyine göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 7. Statü Tüketimi ve Eğitim Düzeyi Varyans Analizi

Eğitim Grupları	Kareler Toplamı	Sd.	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar Arası	1,602	2	,801	1,287	,278
Grup içi	153,704	247	,622		
Toplam	155,306	249			

3.3.5. Statü Tüketimi ve Gelir Düzeyi Varyans Analizi

Tablo 8'de de görüleceği üzere gelir grupları arasında statü tüketim eğilimi açısından anlamlı bir farklılık mevcut değildir. "H1e: Statü tüketimi gelir düzeyine göre anlamlı bir farklılık göstermektedir." hipotezi yapılan Anova testi sonucuna göre red edilmiş ve statü tüketim davranışının gelir düzeyine göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Tablo 8. Statü Tüketimi ve Gelir Düzeyi Varyans Analizi

Gelir Grupları	Kareler Toplamı	Sd.	Kareler ortalaması	F	Sig.
Gruplar Arası	2,506	3	,835	1,345	,260
Grup içi	152,800	246	,621		
Toplam	155,306	249			

Analiz sonuçlarına göre, "H1: Statü tüketimi demografik özelliklere göre anlamlı bir farklılık göstermektedir." hipotezi yapılan t testi ve ANOVA analiz yöntemleri sonucuna göre red edilmiş, statü tüketim davranışının demografik özelliklere göre farklılaşmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Sonuç ve Değerlendirme

Uygulanan anket çalışmasında yapılan analizler incelendiğinde, toplam 250 kişi katılımında bulunmuştur. Bu çalışmada incelenmek istenen konu statü tüketiminin toplumda sosyal kabul görme yönünde bir etkisinin olup olmadığıdır. Bu sebeple demografik soruların haricinde oluşturulan anket kapsamında Estman vd., (1999)'ne ait statü tüketimi ölçeği, Reynolds'a (1982) ait sosyal kabul ölçeği kullanılmıştır. Oluşturulan anket için öncelikle normallik dağılımı ve geçerlilik düzeyleri analiz edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre ifade değerlerinin -2 ve 2 aralığı içerisinde kaldığı görülmüş ve verilerin normal dağıldığı sonucuna varılmıştır. Her iki ölçek içinde Cronbach-Alpha değerlerine bakılmış olup, statü tüketimi ölçeğinin 0,80 ve sosyal kabul ölçeğinin 0,80 değerlerinde güvenilirliklerinin yüksek olduğu görülmüştür. Yapılan parametrik analizlerden sonra regresyon analizi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen model özetinde açıklanan toplam varyansın %36 olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bağımsız değişken statü tüketiminin sosyal kabul üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Statü tüketimi ve demografik değişkenler arasındaki ilişkiye bakılmak için T testleri ve Anova analizleri gerçekleştirilmiştir. Elde edilen değerlere göre statü tüketimi ile yaş, medeni durum, cinsiyet, eğitim düzeyi ve gelir seviyesi arasında anlamlı bir farklılığın olmadığı sonucuna

varılmıştır. Aslay vd., (2013) demografik özellikler ekseninde tüketicilerin statü tüketimi yapma eğilimlerini karşılaştırdıkları çalışmalarında cinsiyet ve medeni durum ile statü tüketimi eğilimlerinde anlamlı farklılıkların olmadığını tespit ederlerken; yaş, eğitim durumu ve aylık gelirleri ile statü tüketimi eğilimlerinde anlamlı düzeyde farklılıklar olduğunu bulmuşlardır.

Kaynakça

- Aaker, D.A., Kumar, V. & Day, G.S. (2007). *Marketing Research*. 9. Edition, John Wiley & Sons, Danvers.
- Aslay, F., Ünal, S. ve Akbulut, Ö. (2013). "Materyalizmin Statü Tüketimi Üzerindeki Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma", *Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 27(2), 43-62
- Can, P. (2019). Statü Tüketiminin Fiyat Duyarlılığına Etkisini Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(2), 151-170.
- Chao, A. & Schor, J.B. (1998). Empirical Tests Of Status Consumption: Evidence From Women's Cosmetics. *Journal of Economic Psychology*, 19(1), 107-131.
- Coopers, P.W. (2012). *South African Retail and Consumer Products Outlook 2012-2016*. PWC, South Africa
- Cronje, A., Jacobs, B. & Retief, A. (2016). Black Urban Consumers' Status Consumption Of Clothing Brands In The Emerging South African market. *International Journal of Consumer Studies*, 40, 754-764.
- Eastman, J. K., Goldsmith, R. E. & Flynn, L. R. (1999). Status Consumption in Consumer behavior: Scale Development and Validation. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 7(3), 41-52.
- Eastman, J. K. & Eastman, K. L. (2011) Perceptions of Status Consumption and The Economy, *Journal of Business & Economics Research*, 9 (7), 9-20.
- Gao, H., Winterich, K.P. & Zhang, Y. (2016). All That Glitters Is Not Gold: How others' Status Influences The Effect Of Power Distance Belief On Status Consumption. *Journal of Consumer Research*, 43, 265-281.
- George, D. & Mallery, P. (2003). *SPSS for Windows Step By Step: A Simple Guide And Reference 11.0 Update*. Pearson Education, Inc, United States of America
- Goldsmith, R. E., Freiden, J. B., & Kilsheimer, J. C. (1993). Social Values And Female Fashion Leadership: A cross-cultural study. *Psychology and Marketing*, 10(5), 399-412. doi:10.1002/mar.4220100504
- Goldsmith, R., Flynn, L. & Eastman, J. (1996). Statusconsumption And Fashion Behaviour: An Exploratorystudy. *Association Of Marketing Theory And Practiceproceedings*. 309 -316.
- Goldsmith, R. E., Flynn, L. R. & Kim, D. (2010). Status Consumption and Price Sensitivity. *Journal of Marketing Theory and Practice*, 18(4), 323-338.
- Goldsmith, R. E. & Clark, R. A. (2012). "Materialism, Status Consumption, and Consumer Independence", *The Journal of Social Psychology*, 152(1), 43-60
- Heaney, J. G., Goldsmith, R. E. & Jusoh W. J. W. (2005). Status Consumption Among Malaysian Consumers: Exploring Its Relationships With Materialism And Attention-To-Socialcomparison-Information. *Journal Of International Consumer Marketing*, 17(4), 83-98.
- Kalaycı, Ş. (2014). *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*. Ankara: Asil Yayın
- Kiecolt, J. & McGrath, E. (1979). Social desirability responding in the measurement of assertive behavior. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 47(3), 640-642.
- Millham, J., San Miguel, C. C. & Kellogg, R. A. (1976). Factor Analytic Conceptualization Of Attitudes Toward Male And Female Homosexuals. *J. Homsex*. 2: 3-20.
- O'Cass, A. & Frost, H. (2002). Status brands: Examining The Effects of Non-Product-Related Brand Associations on Status And Conspicuous Consumption. *Journal of Product and Brand Management*, 11(2), 67-88.
- Reynolds, W. (1982). Development Of Reliable And Valid Short Forms Of The Marlow-Crowne Social Desirability Scale. *Journal of Clinical Psychology* 38(1), 119-125.

-
- Scheetz, T. (2004). A Modern Investigation of Status Consumption. URL: <https://artscimedia.case.edu/wp-content/uploads/sites/57/2014/01/14235806/scheetzreport.pdf> Erişim Tarihi: 15.03.2020
- Sipahi B., Yurtkoru, E.S. ve Çinko M. (2008). *Sosyal Bilimlerde SPSS ile Veri Analizi*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Tokgöz, E. (2018). "Materyalist Değerler Statü Tüketimi ve Dürtüsel Satın Alma Arasındaki İlişki", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 16, 1-19
- Veblen, T. (1899). *The Theory of The Leisure Class*. NewYork: Macmillan.

Extended Abstract

Aim and Scope

The aim of this study was to determine the effect of status consumption behavior on social recognition and the relationship between sociodemographic characteristics and status consumption behavior among university students. This study is important because it is one of the first to investigate the relationship between buying behavior and product preferences and social status among university students. The sample consisted of 250 university students from the faculty of economics and administrative sciences of Selçuk University in the 2019-2020 academic year. Participants were recruited using convenience sampling.

Methods

Frequency and percentage were used for sociodemographic data. The degree and direction of the relationship between the variables were determined using correlation analysis. Regression analysis was used to determine the effects between variables. Skewness and Kurtosis values was used for normality testing. The results showed that the data were normally distributed, and therefore, t-test and ANOVA (parametric tests) were used to determine the relationship between the variables and demographic characteristics

Findings and Conclusion

Status consumption (independent variable) accounted for 36% of social recognition (dependent variable) ($R^2: 0.36$). Regression analysis showed that status consumption had a positive and significant effect on social recognition level ($\beta: 0,262$; $p < 0,01$). Status consumption was not significantly correlated with age, marital status, gender, and education and income level.

Mobil Pazarlama: Teorik Bir Çerçeve

Mobile Marketing: A Theoretical Framework

Öz

Mobil pazarlama, mobil cihazların yenilikçi teknolojileri ve cep telefonu kullanımındaki küresel artış nedeniyle önümüzdeki yıllarda hızla büyümesi beklenen pazarlama alanları arasında yer almaktadır. Mobil pazarlama, genel olarak, işletmeler tarafından mobil cihazlar yoluyla hedef kitleye gönderilen ürün, hizmet, bilgi ve promosyon gibi mesajların bütünü olarak tanımlanabilir. Mobil pazarlama, işletmelere e-posta, SMS, MMS, sosyal medya, web siteleri, akıllı telefonlar, tabletler gibi mobil cihazlar aracılığıyla hedef kitleye ulaşmak için çok kanallı bir dijital tanıtım etkinliği sunmaktadır. Diğer taraftan, mobil pazarlamanın özellikleri arasında uygun maliyet, aynı anda her yerde bulunabilme, kişiselleştirilebilme, ölçülebilirlik ve viral olabilme gibi faktörler bulunmaktadır. Bu makale, güncel istatistikleri de paylaşarak mobil pazarlama kavramı hakkında geniş bir kavramsal çerçeve oluşturmaya odaklanmaktadır. Bununla birlikte, mobil pazarlamanın önemi, mobil pazarlamanın faydaları, etkili bir mobil pazarlama stratejisi oluştururken nelere dikkat etmek gerektiği konularını da açıklayarak yöneticilere pazarlama kararlarında rehberlik etmeyi hedeflemektedir.

Abstract

Mobile marketing is among the marketing areas that are expected to grow rapidly in the coming years due to the innovative technologies of mobile devices and the global increase in the use of mobile phones. Mobile marketing can be widely defined as the whole of messages such as products, services, information and promotions sent by businesses to the target audience via mobile devices. Mobile marketing offers businesses a multi-channel digital promotion event to reach their target audience via mobile devices such as email, SMS, MMS, social media, websites, smartphones, tablets. On the other hand, among the features of mobile marketing, there are factors such as affordable cost, ubiquity, personalization, measurability and virality. This article focuses on creating a broad conceptual framework on the concept of mobile marketing by also sharing up-to-date statistics. In addition, it aims to guide managers in marketing decisions by explaining the importance of mobile marketing, the benefits of mobile marketing, and what to consider when creating an effective mobile marketing strategy.

Giriş

Mobil teknolojideki son gelişmeler, mobil cihazların hızla çoğalması ve özellikleri ile birlikte mobil kanallar, pazarlama faaliyetleri için yeni ve potansiyel bir araç olarak ortaya çıkmıştır. Mobil ortamın teknik faydaları, işletmelerin hayatta kalmak ve gelişmek için katılması gereken bir pazar ortamı sunmaktadır. Ayrıca cep telefonları, müşteri ilişkileri yönetiminde işletmelere benzersiz fırsatlar sağlarken, SMS'lerin popülaritesi e-mailleri yakalamaktadır (Smutkupt vd., 2010: 126). Mobil cihazlar, tüketicilerin internete girmek için kullandığı araçlar arasında masaüstü ve dizüstü bilgisayarları geride bırakmıştır. Google'daki tüm aramaların yarısından fazlası artık mobil sitelerde gerçekleştirilmekte ve perakendecilerin büyük bir çoğunluğu mobil pazarlamayı en yüksek önceliği olarak görmektedir (Berman, 2016: 1).

Araştırmalar, genç nüfusun % 90'ından fazlasının bilgiye veya içeriğe erişmek için akıllı telefon kullandığını göstermektedir. Akıllı telefon sahiplerinin yaklaşık % 49'u arama motorlarına erişmek için mobil internet kullanmaktadır. Küresel Mobil İletişim Birliği (GSMA), 2018'de akıllı telefonların küresel olarak kullanımının % 60 olduğunu ve 2025 yılına kadar % 79 oranında büyümesinin

Yasemin Gedik

Doktor, Beykent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İşletme Yönetimi AnaBilimDalı
dr.yasemingedik@hotmail.com
Orcid:0000-0002-1166-3227

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Mobil Pazarlama, Mobil Pazarlama Stratejileri, Mobil Pazarlamanın Faydaları, Mobil Cihazların Tarihi

Keywords

Mobile Marketing, Mobile Marketing Strategies, Benefits of Mobile Marketing, History of Mobile Devices

JEL: M3, O30, M00

Submitted: 07 / 07 / 2020

Accepted: 13 / 10 / 2020

beklendiğini vurgulamaktadır (<https://www.grandviewresearch.com/>, 2020). Hitwise Mobil tarafından yapılan bir araştırmada endüstriye göre mobil cihazlarda başlatılan çevrimiçi aramaların payları sırasıyla; yiyecek ve içecek %72, sağlık %68, spor %68, haber ve medya %64, otomotiv %62, perakende %56, seyahat %52, emlak %48, eğlence %42, bankacılık %39 olarak bulunmuştur (<https://www.smartinsights.com/>, 2019).

Mobil pazarlama, benzersiz yenilikçi teknolojisi, kablosuz endüstrinin büyüklüğü ve cep telefonlarının dünyanın her yerinde yayılması nedeniyle birçok sektörde önemli hale gelmekte ve akıllı telefonlar, konum tabanlı hizmetler vb. yapılarla pazarlama dünyasını dönüştürmektedir. Mevcut mobil ortam, müşteriler için WAP, GPRS, EDGE ve 3G ağlarında çalışan, SMS ve MMS gibi basit mesajlaşma servislerinden mobil internete kadar çok sayıda kanal sunmaktadır. SMS en popüler mobil uygulamadır. Mobil pazarlama iletişiminin en yaygın hedefleri; marka bilinirliği ve marka imajı yaratmak, satın alma isteğininin oluşturulması ve araştırma amacıyla kullanıcılardan değerli bilgiler toplamaktır (Sunny ve Anael, 2016: 2-4)

Mobil cihazlar ve uygulamalar, perakendecilere müşterilere ulaşmak için yeni bir kanal kullanma fırsatından daha fazlasını sunar. Mobil cihazlar, tüketici ile perakendeci arasındaki ilişkiye açılan bir kapı ve uzaktan satış için ideal bir tamamlayıcıdır. Bununla birlikte mobil cihazlar, sınırlı klavye ve ekran boyutu nedeniyle masaüstü ve dizüstü bilgisayarlardan (PC) farklıdır; kamera, tarayıcı ve global konumlandırma sistemi (GPS) gibi işlevlere sahiptir. Bu, mobil pazarlamayı potansiyel olarak PC internet ve geleneksel pazarlamadan farklı kılar (Ström vd.,2014:3).

2019 yılında, mobil reklamcılık harcamaları dünya çapında 190 milyar \$'ı aşmıştır. Dünyanın en büyük reklam pazarı ve mobil reklamcılığın lideri olan ABD, 72,5 milyar \$ ile en yüksek harcama oranına sahiptir. Bu rakam, 2018'den itibaren mobil reklam harcamasında %18'lik bir artışı temsil etmektedir. 2019 yılında ABD'de, mobil video reklam harcamaları 7,76 milyar \$, mobil arama ağı reklamcılığı harcamaları 19,67 milyar \$, mobil sosyal medya reklam harcamaları 30,43 milyar \$ olarak gerçekleşirken ve perakende sektörü mobil reklamcılık yatırımları 19 milyar \$'ın üzerindedir. Şubat 2020 itibariyle ABD'de mobil pazarlamaya ayrılan pazarlama bütçelerinin payı ise % 13,5'tir (<https://www.statista.com/>, 2020).

Mobil pazarlama, önümüzdeki yıllarda muazzam büyüme göstermesi beklenen bir mobil ticaret alanıdır. Mobil pazarlama, müşterilere ürün, hizmet ve fikirleri tanıtan, böylece tüm paydaşlar için değer üreten, zaman ve konuma duyarlı, kişiselleştirilmiş bilgiler sağlamak için etkileşimli kablosuz medya kullanılmasıdır. Bu tanım sadece pazarlama tarafı için değil, aynı zamanda tüketici için de önemli bir katma değer kavramı içermektedir (Carroll vd., 2005: 1). Öte yandan, mobil pazarlama, mobil reklamcılık, kablosuz pazarlama ve kablosuz reklamcılık olmak üzere dört farklı terim, pazarlama kavramını mobil medya aracılığıyla tanımlamak için birbirinin yerine kullanılmaktadır (Smutkupt vd.,2010: 127).

Mobil Pazarlama Derneği (MMA) mobil pazarlamayı, kuruluşların herhangi bir mobil cihaz veya ağ üzerinden kitleleriyle interaktif ve alakalı bir şekilde iletişim ve bağlılık kurmasını sağlayan uygulamalar kümesi olarak tanımlamaktadır. Bu tanım iki noktaya vurgu yapmaktadır (<https://www.mmaglobal.com/>, 2009):

1) Etkinlikler, kurumlar, süreçler, endüstri oyuncuları, standartlar, reklam ve medya, doğrudan yanıt, promosyonlar, ilişki yönetimi, CRM, müşteri hizmetleri, sadakat, sosyal pazarlama ve pazarlamanın birçok yönünü içeren uygulamalar kümesi

2) İlişki kurmak, satın almak, aktivite oluşturmak, organizasyon ve topluluk üyeleri ile sosyal etkileşimi teşvik etmek ve tüketicilerin ihtiyaç duydukları zamanda mevcut olmaları anlamına gelen katılım

Mobil cihazların ve uygulamaların artan popüleritesi göz önüne alındığında, mobil pazarlamanın firmalar için stratejik bir öncelik haline gelmesi şaşırtıcı değildir. Mobil pazarlama üzerine araştırmalar son on yılda artış göstermekle birlikte büyük ölçüde dağınık kalmıştır (Narang ve Shankar, 2019: 98). Tablo 1, literatürde mobil pazarlamanın farklı alanlarında yapılan çalışmaların bir özetini sunmaktadır:

Tablo 1. Mobil Pazarlama Çalışmaları

Yazar(lar)	Araştırma konusu
Shin vd.,2019	Konum tabanlı mobil reklamcılığa yönelik kullanıcı tutumlarının belirleyicilerini anlamak
Van Noort ve Van Reijmersdal, 2019	Markaların cep telefonu uygulamalarının marka yanıtları üzerindeki etkileri
Alamaki vd.,2019	Doğa turizminde mobil video pazarlamanın tetikleyici etkileri:
McCabe ve Weaver, 2019	Eğitim programları için mobil pazarlama stratejileri
Lu vd.,2019	Mobil reklamcılık yoluyla müşteri ürün sadakatini geliştirme: Duyuşsal ve bilişsel bakış açıları
Gülşen ve Özdemir, 2019	Mobil teknolojinin perakendecilik üzerindeki etkileri
Matos vd., 2018	Mobil pazarlama kullanıcısı dönüşüm tahmini için derin öğrenmeyi kullanma
Erginkaya Erkent ve Cebeci Perker, 2018	Mobil pazarlama'da QR kod uygulamaları
Tyfekchieva ve Reichhart, 2018	Avrupa'da mobil reklamcılık bağlamında cep telefonu kullanıcılarının yönlendirme davranışını etkileyen faktörler
Bae ve Park, 2018	Mobil reklam platformunun büyük veri analitiği yoluyla etkisi: Reklamcılığa ve medya özelliklerine odaklanma
Payne vd.,2018	Mobil bankacılık ve yapay zeka destekli mobil bankacılık
Heo ve Chang, 2018	Genç mobil kullanıcı segmentleri arasında yere dayalı mobil reklamcılığı kabul etme niyetini etkileyen faktörler: sosyal değişim perspektifi
Matos vd., 2018	Mobil pazarlama kullanıcısı dönüşüm tahmini için veriye dayalı yaklaşımların karşılaştırılması
Jham, 2018	Akıllı telefon uygulamaları aracılığıyla mobil pazarlamanın benimsenmesi
Lee, 2018	Hizmet sektöründe müşterilerin sürekli mobil uygulama kullanımını artırma
Shing ve Yang, 2017	Mobil reklamcılığın değerini ve uygulamasını geliştirmek: Yapısal eşitlik modelleme analizinin ötesine algoritmalara geçmek
Yim vd.,2017	Konum tabanlı mobil pazarlama yenilikleri
Lukowski, 2017	Mobil pazarlamada bilgi yönetiminin rolü
Sohn vd.,2017	Mobil çevrimiçi mağazaların algılanan görsel karmaşıklığının kullanıcının memnuniyeti üzerindeki etkisi
Hubert vd.,2017	Akıllı telefon tabanlı mobil alışverişin kabulü: Mobil avantajlar, müşteri özellikleri, algılanan riskler ve uygulama içeriğinin etkisi
Yap ve Tan, 2017	Mobil sosyal medya pazarlaması: kısmi en küçük kareler yapısal eşitlik modelleme yaklaşımı
Spentzouris ve Koutsopoulos, 2017	Kişiselleştirilmiş konum tabanlı mobil reklamcılık için stokastik optimizasyon çerçevesi
Ho vd.,2017	Mobil reklamcılık etkisi: mobil ödeme kullanımını etkileyen faktörler
Guido vd.,2016	Mobil pazarlama iletişimde animasyonlu logolar: Logo hareket yönleri ve yörüngelerinin rolleri
Kushwaha ve Agrawal, 2016	Mobil pazarlama girişimlerinin müşterilerin tutumları ve davranışsal sonuçları üzerindeki etkisi
Gana ve Koce, 2016	Mobil pazarlama: Güven ve gizlilik endişelerinin tüketicilerin satın alma niyeti üzerindeki etkisi
Aslam vd.,2016	Cep telefonu kullanıcılarının SMS reklamcılığına karşı tutum ve davranışları:
Pantano ve Priporas, 2016	Mobil perakendeciliğin tüketicilerin satın alma deneyimlerine etkisi:
Feng vd., 2016	Tüketicilerin mobil reklamcılığa yönelik tutumlarının belirleyicileri: İçsel ve dışsal motivasyonların aracılık rolleri
Siddiqui ve Siddiqui, 2016	Mobil pazarlama uygulamalarında tüketici davranışına bakış
Hofacker vd.,2016	Oyunlaştırma ve mobil pazarlama etkinliği
Shareef vd.,2016	Mobil kanal yapısının tasarımı
Kumar vd.,2016	Cep telefonu SMS ile tanıtım pazarlaması: tüketici kabullünün kültürler arası incelenmesi
Shankar vd.,2016	Mobil müşteri pazarlaması: Temel konular, güncel bilgiler ve gelecekteki araştırma yolları
İlhan ve Çeltek, 2016	Mobil pazarlama: Artırılmış gerçekliğin turizmde kullanımı
Ghaleno vd.,2016	Sigorta sektöründe mobil pazarlamanın müşteri odaklı marka değeri üzerine etkisi
Florido-Benitez, 2016	Yeni pazarlama stratejisi: Havaalanlarında pazarlama aracı olarak mobil uygulamalar
Krajnovic vd.,2016	Sanal kimlik ve yeni tüketici davranışı: Mobil pazarlamanın rolü

Karamehmet, 2013	Turizmde mobil pazarlama iletişimi
Özgüven, 2013	Tüketicilerin mobil reklamcılığı kabullenmelerinde etkili olan faktörler üzerine bir uygulama
Şahin ve Aytakin, 2012	Üniversite öğrencilerinin mobil reklamlara yönelik tutumlarının izinli pazarlama ekseninde incelenmesi
Marangoz vd., 2012	Tüketicilerin mobil tabanlı izinli pazarlama uygulamalarına yönelik tutumlarını etkileyen faktörler
Barutçu, 2011	Mobil viral pazarlama
Çabuk ve Zeren, 2011	Mobil hizmet inovasyonlarının kabulü
Zengin, 2010	Doğrudan pazarlama aracı olarak cep telefonu kullanımı ve tüketici tutumları

Diğer taraftan, Apple iOS ve Google Android gibi çeşitli mobil işletim sistemlerini kullanan birçok mobil şebeke operatörü, abonelerine bilgi ve eğlence hizmetlerinin yanı sıra çok çeşitli mobil uygulamalar ve işlem / ödeme hizmetleri sunmaktadır. Mobil pazarlama, her yerde bilgi işlemin hem pazarlamacılar hem de tüketiciler tarafından kullanılmak üzere daha gerçekçi ve günlük bir teknoloji haline getirilmesine yardımcı olmaktadır. Bir mobil pazarlama kampanyasında kazanmanın yolu, faydalı hizmetler ve eğlenceli araçlar sağlayarak tüketicilerin hayatlarına değer katmaktan geçmektedir (Amirkhanpour vd., 2014: 256-257).

Bu makale, güncel istatistikleri de paylaşarak mobil pazarlama kavramı hakkında geniş bir kavramsal çerçeve oluşturmaya odaklanmaktadır. Bununla birlikte, mobil pazarlamanın önemi, mobil pazarlamanın faydaları, etkili bir mobil pazarlama stratejisi oluştururken nelere dikkat etmek gerektiği konularını da açıklayarak yöneticilere pazarlama kararlarında rehberlik etmeyi hedeflemektedir. Bu amaçla, öncelikle mobil pazarlama tanımları açıklanmıştır. Ardından mobil cihazların özellikleri ve tarihi anlatılarak mobil pazarlama stratejileri incelenmiştir. Çalışma, mobil pazarlamanın faydaları ve zorlukları konusuyla sonlandırılmıştır.

1. Mobil Pazarlama Tanımı

İşletmeler sürekli olarak pazar paylarını korumak veya genişletmek için yollar ve araçlar aramaktadır. Donanım teknolojilerin daha ucuz ve ağ altyapısının daha erişilebilir hale gelmesiyle mobil teknolojiler gittikçe yaygınlaşmıştır. Elektronik ticaretin (e-ticaret) gelişimi de mobil pazarlama olarak bilinen yeni bir pazarlama kanalı oluşturmuştur. Mobil pazarlama, mobil ortamın pazarlama iletişimi aracı olarak kullanılmasıdır. Bu tanımdaki anahtar kelimeler mobil ortam (cep telefonları) ve pazarlama iletişimleridir (bilgi, promosyonlar, rekabet vb.). Pazarlamacılar, mobil cihazları son derece umut verici bir pazarlama aracı olarak görmektedir. Cep telefonlarının kullanıcılar için önemi, onları büyük bir potansiyel iletişim kanalı haline getirmektedir (Tanakinjal vd., 2010: 112; Hosbond ve Skov , 2007: 68)

Mobil pazarlama, mobil ortamın bir pazarlama iletişimi aracı olarak kullanılması, kablosuz ağlar aracılığıyla müşteriye her türlü promosyon veya reklam mesajının dağıtımıdır. Mobil pazarlama, cep telefonu gibi bir mobil cihazla yapılan pazarlamadır. Cep telefonu (mobil) pazarlaması, cep telefonları aracılığıyla tüketicilere doğrudan pazarlamayı veya cep telefonuna sunulan herhangi bir pazarlama iletişimi biçimini ifade eder ve reklamcılık, konuma dayalı mobil hizmetler, mobil içerik hizmetleri gibi potansiyel faydalar sunar. Ticari içeriği cep telefonlarına dağıtmak için SMS, MMS, bluetooth ve kızılötesi gibi teknolojiler kullanılır. Bu ticari içerik, yeni bir ürünün pazarlanmasını, satışla ilgili bilgileri, ürün ve hizmetler hakkında bilgileri, satış promosyonunu ve diğer ticari faaliyetleri içerir (Sunny ve Anael, 2016: 3-4; Lynda vd., 2012: 2)

Bragge vd. (2005) mobil pazarlamayı, müşterilere ürün, hizmet ve fikirleri tanıtan, zamana ve konuma duyarlı, kişiselleştirilmiş bilgiler sağlamak ve böylece tüm paydaşlara değer yaratmak için etkileşimli kablosuz medyanın kullanımı olarak tanımlamıştır. Mobil pazarlamanın en tanınmış alanı, mobil reklamcılıktır. Mobil reklamcılık, ticari mesajlarla ele alınanların tutumlarını, niyetlerini ve davranışlarını etkilemek amacıyla mobil medya tarafından iletilen herhangi bir ücretli mesaj olarak tanımlanabilir (Bragge vd., 2005: 2)

Barnes ve Scornavacca (2004) mobil pazarlamayı, işletmenin gelirini arttırırken müşteriye değer katan her türlü mesaj veya promosyonun dağıtımı ve müşteri yaşam döngüsünün her aşamasını (satın alma, ilişki geliştirme ve elde tutma) destekleyen kapsamlı bir süreç olarak tanımlar. (Barnes

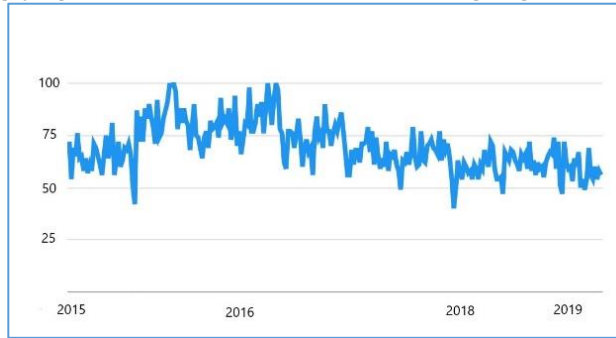
ve Scornavacca, 2004: 6). Mobil pazarlama, mobil bir ortam, cihaz veya teknoloji kullanan işletmeler ile müşterileri arasındaki teklifin iki veya çok yönlü iletişim ve tanıtımıdır. İki veya çok yönlü iletişim içerdiğinden, mobil pazarlama temel olarak etkileşimlidir ve mobil reklamcılık, tanıtım, müşteri desteği ve diğer ilişki kurma faaliyetlerini içerir. Bu tür interaktif pazarlama faaliyetleri değişen iş dünyasında giderek daha önemli hale gelmektedir (Shankar ve Balasubramanian, 2009: 118).

Mobil pazarlama, e-posta, SMS ve MMS, sosyal medya, web siteleri, uygulamalar ve akıllı telefonlar, tabletler gibi mobil cihazlar aracılığıyla hedef kitleye ulaşmak için çok kanallı bir dijital tanıtım etkinliğidir. Mobil pazarlama, işletmelerin ürün/hizmetlerini tanıtmak için benimsediği kilit dijital pazarlama stratejilerinden biridir. Ayrıca kâğıt maliyetlerini ortadan kaldırır ve hedef müşterilerle etkileşim kurmak için hızlı ve kolay bir yol göstericidir. Mobil pazarlama, marka bilinirliği yaratılmasına yardımcı olur ve böylece satışlardaki büyümeyle birlikte müşteri sadakatini teşvik eder (<https://www.grandviewresearch.com/>, 2020)

Bununla birlikte mobil pazarlama, işletmeleri ve müşterilerini mobil cihazlar aracılığıyla doğru zamanda ve doğru yerde doğru mesajla birleştirir ve müşterinin açık iznini ve / veya aktif etkileşimini gerektirir. Mobil cihazların birçok tüketici için istenen bir tanıtım kanalı olarak ortaya çıkması, pazarlamacıların izin tabanlı pazarlama düzeyini yükseltmelerini sağlamıştır. MMA, mobil kanalın izin temelli pazarlama için en iyi araç olduğunu vurgulamaktadır (Amirkhanpour vd.,2014: 256)

İzin pazarlaması terimi, mobil pazarlama kavramı ile yakından bağlantılıdır. İzin pazarlaması, pazarlamacılar için hedefleme hassasiyetini artırırken tüketiciler için karmaşıklığı ve arama maliyetlerini azaltır (Standing vd.,2005: 135). Mobil pazarlama, mobil ticaret ve pazarlama üzerine yapılan araştırmalardan kaynaklanmaktadır. Mobil ticaret, kamu ve özel ağlar üzerinden iletişim kurmak ve işlem yapmak için mobil (el tipi) cihazların kullanımınıdır (Hosbond ve Skov ,2007: 69).

Son yıllarda iletişimin tüm alanlarında çok fazla değişiklik meydana gelmiştir. 30 saniyelik TV reklamlarının eski verimliliği ve hedefine ulaşma gücünü kaybettiği noktada birçok işletme, reklam mesajını nihai tüketiciye geleneksel olmayan bir şekilde iletmek için en yüksek güce sahip teknolojiyi aramaya başlamıştır. Etkileşim, bu zamanda anahtar kelimedir. Teknolojilerin, özellikle de cep telefonlarının dinamik gelişimi bağlamında ortaya çıkan bu yeni pazarlama yöntemi, mobil pazarlamadır (Pelau ve Zegreanu, 2010: 102). Şekil 1, son 5 yılda dünya genelinde mobil pazarlamaya olan ilgiyi göstermektedir (<https://trends.google.com/>, 2020) :



Şekil 1. 2015-2020 Arasında Dünya Genelinde Mobil Pazarlamaya Gösterilen İlgi

Kaynak: (<https://trends.google.com/>, 2020)

Öte yandan, mobil pazarlamayı etkileyen bazı önemli tarihler aşağıdaki gibi listelenebilir (Hsu, 2014: 2):

- * 1876- Alexander Graham Bell tarafından ilk telefon icat edildi
- * 1973- İlk cep telefonu denendi
- * 1993- Metin mesajları geliştirildi
- * 2002- İlk akıllı telefon icat edildi
- * 2005- Nike ve Pontiac'ın ilk büyük SMS kampanyası başlatıldı
- * 2007- Apple iPhone'u piyasaya sürdü
- * 2010- Hızlı yanıt (QR kodları), kullanıcıları belirli bir mobil web sitesine getirmek için mobil pazarlamada yaygın olarak kullanılmaya başlandı.

* 2011 Mobil pazarlama 14 milyar dolarlık bir endüstri haline geldi

Artırılmış gerçeklik (AR) ve giyilebilir cihazlardaki ilerlemelerle birlikte mobil pazarlama ikinci aşamaya (mobil pazarlama 2.0) girmiştir. Bu aşama üç benzersiz özellik göstermektedir (Narang ve Shankar, 2019: 98):

* Dijital medya tüketimi için mobil cihaz kullanımı bu yeni dönemde masaüstü kullanımını aşmıştır.

* Mobil cihazların kapsamı, akıllı telefonların ve tabletlerin ötesinde giyilebilir cihazlara ve akıllı hoparlörler gibi diğer akıllı cihazlara kadar genişlemiştir.

* Cihazların entegrasyonu ve birbirine bağlılığı nesnelerin internetinin (IoT) yayılmasıyla artmıştır.

We Are Social 2020 raporuna göre, dünya çapında günlük mobil internet kullanımı ortalama 3 saat 22 dakikadır. Türkiye’de günlük mobil internet kullanımı ise ortalama 4 saattir. Bu alanda birincilik 5 saat 11 dakika ile Filipinler’e aittir. Filipinler’i, 4 saat 57 dakika ile Tayland, 4 saat 50 dakika ile Nijerya takip etmektedir. Dünyada toplam mobil internet kullanıcı sayısı 4,18 milyardır. Toplam internet kullanıcıların %92’si mobil internet kullanmaktadır. İnternete akıllı telefonlarından erişen kullanıcıların oranı %91’dir. Türkiye’de günlük bilgisayar kullanımı ise ortalama 3 saat 29 dakikadır. Günlük bilgisayar kullanımının dünya ortalaması ise 3 saat 21 dakikadır. Web trafiğinin cihaza göre payı, cep telefonu % 53.3, dizüstü bilgisayar ve masaüstü % 44, tablet bilgisayarlar % 2.7 ve diğer cihazlar %0.07’dir (<https://wearesocial.com/>, 2020).

2. Mobil Cihazların Özellikleri

Mobil cihazlar, pazarlamada bir dönüşümün sembolü haline gelmiştir. Mobil pazarlama stratejilerine geçmeden önce, mobil pazarlamayı daha iyi anlayabilmek için mobil cihazların altında yatan özellikleri incelemek gerekir. Söz konusu özellikler aşağıdaki gibi özetlenebilir:

* Aynı anda her yerde bulunabilme: Bu, mobil ortamın birincil avantajıdır. Kullanıcıların istedikleri yerde ve istedikleri zaman bilgi alma ve işlem yapma yeteneğini ifade eder. Böyle bir yetenek, bir mobil cihazın taşınabilir ve çoğu zaman açık olması nedeniyle gerçekleştirilebilir (Smutkupt vd., 2010: 128). Mobil Pazarlama, son derece etkileşimli doğasıyla web, TV, radyo ve gazeteler gibi pazarlama ortamlarından avantajlı bir şekilde farklılaşır çünkü tüketiciye her zaman ve her yerde sürekli erişim sağlayarak pazarlama için en dinamik, etkili ve kişisel ortamlardan biri haline gelir (Lamarre vd., 2012: 1)

* Taşınabilirlik: Mobil cihazların tüketiciler için önemli bir yararı, küçük boyutları ve taşıma kolaylığıdır. Bir mobil cihaz sadece taşınabilir değildir; aynı zamanda ele sığdığı için kullanıcıyla arkadadır ve sürekli olarak kullanılır. Bu özellik, pazarlamacıların tüketicilerle herhangi bir zamanda hızlı bir şekilde iletişim kurmalarını kolaylaştırır (Shankar ve Balasubramanian, 2009: 119). Haziran 2019 itibarıyla, akıllı telefonlar küresel mobil cihaz pazarının % 77,5’ine sahiptir (<https://www.statista.com/>, 2020).

* Kişiselleştirme: Mobil cihazlar dünyanın en yaygın kişisel öğesi olarak kabul edilir (Lamarre vd., 2012: 1) ve nadiren sahibi dışında biri tarafından kullanılır. Ayrıca kişisel bilgileri ve kimliğini saklayabilen bir SIM (abone tanımlama modülü) karta sahiptir. Zil sesi, ekran vb. kullanıcı tercihlerini yansıtan özellikleriyle gençler için kendini ifade etme aracı olarak görülebilirken, yetişkinler için mobil ortam, kişiler ve mesajlar gibi önemli bilgiler içerdiğinde daha kişisel hale gelmektedir. İçeriğin kişiselleştirilmesi, kişisel kimliği izleyerek ve müşteri verilerini yakalayan mümkündür (Smutkupt vd., 2010: 128; Barnes ve Scornavacca, 2004: 10). Bununla birlikte, 2018’in ilk çeyreğinde dünya genelinde mobil uygulama pazarlamasında kişiselleştirmenin kullanımı % 31’dir. (<https://www.statista.com/>, 2020)

*İki yönlü iletişim: İki yönlü iletişim, mobil cihazların pazarlamadaki potansiyelini kanıtlayan başka bir özelliktir. Mobil cihazlar, her zaman açık bağlanabilirlikleri ve kısa kurulum süreleri (örn. önyükleme) nedeniyle diğer araçlardan daha fazla iki yönlü iletişime olanak tanır (Smutkupt vd., 2010: 128)

* Telsiz / kablosuz özellik: Masaüstü bilgisayar gibi diğer sık kullanılan cihazlardan farklı olarak, mobil cihazlar kullanımda olduğu süre boyunca kablolarla bağlanmaz. Bu, pazarlamacılar

için pazarlama mesajlarını iletmek üzere daha fazla fırsat yaratarak kullanımı arttırmaktadır (Shankar ve Balasubramanian, 2009: 119)

* Lokalizasyon: Bu, mobil cihazın yerini belirleyerek bir mobil kullanıcının coğrafi konumunu bulma yeteneğini ifade eder. Bu özellik, GPS (küresel konumlandırma sistemi) tarafından yönlendirilen çeşitli konum tabanlı teknolojilerle mümkün olur. Araç navigasyon sistemleri dahil olmak üzere birçok mobil cihaz, fiziksel konumlarını tanımlamak için GPS özelliklerine sahiptir. Bu teknoloji sayesinde pazarlamacılar, potansiyel müşterilere konuma özgü ürünleri veya hizmetleri sunabilir. Yakın gelecekte, konuma dayalı pazarlamanın bluetooth ve RFID (radyo frekansı tanımlama) gibi yenilikçi uygulamalar yoluyla daha fazla iş fırsatı yaratacağı tahmin edilmektedir (Smutkupt vd., 2010: 128; Shankar ve Balasubramanian, 2009: 119). 2019'un ilk çeyreğinde ABD'de mobil konum verilerini kullanan pazarlama profesyonellerinin payı % 81'dir (<https://www.statista.com/>, 2020).

3. Mobil Cihazların Tarihi

1980'lerin başında Avrupa'da mobil iletişim için birkaç farklı sistem geliştirilmiştir. Ülkeler arasında dolaşıma izin veren ortak bir sisteme duyulan ihtiyaç nedeniyle 1982'de bazı Avrupa ülkeleri Groupe Speciale Mobile (GSM) adında yeni bir standardizasyon organizasyonu oluşturmuştur. Bu grubun görevi, onu oluşturan ülkeler için ortak bir standart geliştirmektir. 1988'de GSM, Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü'ne (ETSI) dahil edilmiş ve GSM tarafından geliştirilen standartlar Avrupa'daki tüm telekomünikasyon idareleri tarafından kabul görmüştür. 1990'da dünyada mobil iletişim için üç hakim otomatik sistem bulunmaktadır (Willassen, 2003: 1) :

- * 1981'den itibaren İskandinav NMT
- * 1984'ten itibaren Amerikan AMPS
- * 1985'ten itibaren İngiliz TACS

1991'de ilk GSM hizmeti başlamıştır. Aynı yıl, GSM Grubu Speciale Mobile'den Küresel Mobil İletişim Sistemi olarak yeniden adlandırılmıştır. Her ne kadar GSM başlangıçta kullanıcıların hücreli cihazlarını Avrupa çapında sorunsuz bir şekilde kullanmalarına izin vermek için Avrupa dijital iletişim standardı olarak geliştirilse de, kısa sürede küresel olarak benzeri görülmemiş bir büyüme yakalamıştır. Eski analog sistemlerden çok daha iyi bir sistem olan GSM'in temel özellikleri şu şekilde özetlenebilir (Korkusuz, 2012: 5) :

- * Uluslararası dolaşım (dünya çapında tek abone numarası)
- * Üstün konuşma kalitesi
- * Yüksek düzeyde güvenlik
- * Evrensel ve ucuz mobil telefonlar
- * Dijital kolaylık
- * Çağrı bekletme, çağrı yönlendirme, Kısa Mesaj Servisi (SMS), GSM gibi yeni hizmetler
- * Paket Radyo Servisi (GPRS)
- * Dijital uyumluluk (Tümleşik Hizmetler Dijital Ağı (ISDN) gibi mevcut dijital ağlarla kolayca arabirim oluşturur)

Diğer taraftan, cep telefonu tarihi, II. Dünya Savaşı'ndan sonra 1940'larda başlamıştır. Tablo 2, geleneksel mobil telefonun tarihinden bazı önemli gelişmeleri sunmaktadır (Farley, 2005: 22)

Tablo 2. Mobil Telefonun Tarihi

Tarih	Gelişmeler
1946	İlk Amerikan ticari mobil telsiz hizmeti başladı
1948	1 Mart 1948'de ilk tam otomatik radyotelefon servisi Richmond, Indiana'da faaliyete geçti
1949	Hollanda Ulusal radyotelefon şebekesi dünyanın ilk ülke genelindeki radyotelefon sistemini açtı
1951	İsveç Telekomünikasyon İdaresi Sture Lauhrén ve Ragnar Berglund, MTA adlı yeni bir otomatik cep telefonu sistemi tasarladı
1958	Temmuz 1958'de Jack Kilby Dallas, Texas'taki Texas Instruments'da entegre devreyi icat etti
1958	Richmond Radiotelephone Şirketi otomatik arama sistemlerini geliştirdi
1961	Ericsson iştiraki Svenska Radio Aktiebolaget (SRA) radyo sistemleri oluşturmaya odaklanmak için yeniden düzenlendi

1964	Bell System, mobil telefon sisteminin yerini alan Geliştirilmiş Cep Telefonu Hizmetini (IMTS) tanıttı
1967	Nokia, iki şirket birleştirilerek kuruldu: Finlandiya Kauçuk İşleri ve Finlandiya Kablo İşleri
1967	Televoror (şimdi Telenor) OLT olarak bilinen halka açık bir mobil telefon sistemini kullanmaya başladı
1971	Kasım 1971'de Intel ilk ticari mikroişlemciyi, silikon çip üzerinde minyatür bir bilgisayar olan 4004'ü tanıttı
1973	17 Ekim 1973'te Motorola kendi hücreli radyo sistemi için patent başvurusunda bulundu
1978	Mayıs 1978'de Bahreyn Telefon Şirketi (Batelco) ilk ticari cep telefonu sistemini işletmeye başladı.
1978	Temmuz 1978'de Gelişmiş Cep Telefonu Hizmeti (AMPS), New Jersey ve Illinois, Chicago'da hizmete geçti
1979	1979'da INMARSAT, uydu telefonlarını geliştiren ve koordine eden uluslararası bir grup olarak kuruldu
1981	Dünyanın ilk İskandinav Mobil Telefon ağı 1 Eylül 1981'de Suudi Arabistan'da kuruldu
1984	Mart 1984'te KMT veya Kore Mobil Telekomünikasyon Şirketi kuruldu.
1987	Panasonic, İsveç'in Kumla kentinde bir Ericsson fabrikasını devraldı
1988	Eylül 1988'de Hücreli Telekomünikasyon Endüstrisi Birliği, mevcut analog şemaların kapasitesinin 10 katına sahip yeni bir dijital teknoloji inşa edilmesini isteyen bir dizi kullanıcı performansı gereksinimi yayınladı
1989	3 Kasım 1989'da San Diego, Kaliforniya'da Qualcomm, dünyanın dört bir yanından 250 ağ operatörü ve tedarikçisine bir prototip CDMA hücreli sistemini tanıttı.
1989	Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü (ETSI), GSM'nin daha da geliştirilmesi sorumluluğunu üstlendi. 1990 yılında ilk öneriler yayımlandı
1990	Mart 1990'da Kuzey Amerika hücreli ağı resmen dijital bir standart kabul etti: IS-54
1991	Ticari GSM şebekeleri, 1991'in ortalarında Avrupa'da faaliyete geçti
1991	1 Temmuz 1991'de Finlandiya'dan Radiolinja ilk ticari GSM şebekesini kurdu
1992	Temmuz 1992'de Nippon Telephone and Telegraph, resmi olarak NTT Mobile Communications Network olarak bilinen NTT DoCoMo adlı kablosuz bir bölüm oluşturdu.
1993	Ağustos 1993'te Nextel Communications, Los Angeles'ta yeni, tescilli bir kablosuz ağ işletmeye başladı
1995	Kasım 1995'te, Sprint Spectrum'un bir üyesi olan American Personal Communications, ABD'deki ilk ticari GSM hizmetini başlattı.
1995	1 Temmuz 1995'te NTT Kişisel İletişim Ağı Grubu ve DDI Cep Telefonu Grubu Japonya'ya Kişisel Telefon Sistemi'ni tanıttı
1995	Eylül 1995'te Hong Kong'da Hutchison Telecom dünyanın ilk ticari CDMA / IS-95 sistemini açtı
1996	15 Ağustos 1996'da Nokia, bir GSM cep telefonu ve el bilgisayarı olan Communicator'ı tanıttı
2000	Ekim 2000'de Sharp ilk entegre kameralı telefonu üretti

Kaynak: Farley, 2005: 22-33

4. Mobil Pazarlama Stratejileri

Mobil pazarlama, ürün/hizmetleri müşterilere pazarlamanın en yenilikçi yollarından ve işletmeler için önemli pazarlama stratejilerinden biridir. Mobil pazarlama, ilgili bilgilerin çevrimiçi müşterilere kişiselleştirilmiş ve etkileşimli olarak dağıtılmasını sağlar. Mobil cihazlar ve mobil web tarama teknolojileri tüketiciler arasında popülerlik kazandıkça, bu yeni pazarlama eğilimi daha da çekici hale gelmektedir. Akıllı telefonlar ve tablet PC'ler gibi mobil cihazlar, web'de gezinme, sosyal ağ, fotoğraf / video paylaşımı ve çevrimiçi alışveriş için yaygın olarak kullanılmaktadır ve benzersiz özellikleri sebebiyle ideal bir doğrudan pazarlama iletişim kanalı haline gelmektedir (Amirkhanpour vd.,2014: 256-263).

Organizasyonel amaç ve hedeflere ulaşma ihtiyacı, işletmeleri hayatta kalma mücadelesinde çeşitli stratejileri tasarlamaya ve uygulamaya zorlamaktadır. Pazarlamacılar artık yeni nesil pazarlama iletişim kanalı olarak basılı yayın, televizyon, e-posta ve web yerine mobil cihazları kullanmaktadır. Dünya çapındaki işletmeler arasında mobil reklamcılık büyük ilgi uyandırmaktadır. Ayrıca, mobil pazarlama iletişimi konusuna değinen mobil ticaret alanlarında da geniş bir araştırma ilgisi vardır (Sunny ve Anael, 2016: 2). 2018'in ikinci yarısında mobil reklam harcamalarının % 49'u perakende ve % 23'ü de medya sektöründe gerçekleşmiştir (<https://www.statista.com/>, 2020).

İşletme hedefleri belirlenirken, hedeflerin spesifik, ölçülebilir, ulaşılabilir, gerçekçi ve zamanında (S.M.A.R.T) olması önemlidir. Bununla birlikte, işletmeler, mobil teknolojileri pazarlama planına entegre etmeden önce bazı soruların cevaplarını bulmak durumundadır (Bly, 2016):

- * Müşterileriniz kim ve kime ulaşmaya çalışıyorsunuz?
- * Hedef kitlenizin görev ve ihtiyaçları nelerdir?
- * Hangi mobil kanalları kullanacaksınız?
- * Müşterilerinizin neden sizden zamanında bilgiye ihtiyacı var?

- * Hedef kitleniz mobil içeriğinize nasıl erişecek ya da hangi tür elde taşınır cihaz kullanacaklar?
- * Müşterileriniz içeriğinizi günlük yaşamlarında nasıl kullanacak?
- * Mobil içeriğinizi nasıl ilgi çekici hale getireceksiniz?
- * Mobil kampanyanızın momentumunu nasıl artıracaksınız?

Apple, tarihteki ilk akıllı telefonu 9 Ocak 2007'de piyasaya sürmüştür. O tarihten beri, mobil alandaki büyüme beklentileri fazlasıyla aşmıştır. Şu anda internete bağlı 4,33 milyar insan bulunmakta ve 3,7 milyar insan akıllı telefon kullanmaktadır. Mobil pazarlamada, işletme stratejilerini akıllı telefon kullanıcılarına hitap edecek şekilde uyarlamak önemlidir. Bunun için üç adımdan bahsedilebilir (Atchison, 2020):

1) Mobil kullanıcılar için kullanıcı deneyimini optimize etmek: Web sitesi yükleme süreleri, site erişilebilirliği ve genel tasarımın kullanıcı deneyimi üzerinde etkisi fazladır. Örneğin, tüketicilerin %47'si web sayfasının 2 saniyenin altında yüklenmesini beklemektedir. 1 saniyelik bir gecikme, dönüşümlerde % 7'lik azalmaya neden olabilmektedir. Mobil cihazlara uygun siteler artık lüks değil; bir zorunluluktur. Söz konusu optimize ile web sitesi hemen çıkılma oranları azalırken, genel trafiği artacaktır.

2) Sesli arama anahtar kelimelerini kullanmak: Sesli alışverişin 2020 sonuna kadar 40 milyar \$'a ulaşması beklenmektedir. Sesli arama anahtar kelimelerini kullanmanın ilk adımı, mevcut SEO kelimeleri ve kelime öbeklerinden bazılarını yeniden işlemektir. Amaç, tüketicilere hızlı ve net yanıtlar sağlayan içerik oluşturmaktır.

3) Sosyal medya katılımını teşvik etmek: Sosyal medya kullanıcılarının % 91'i hesaplarına akıllı telefonlar aracılığıyla erişmektedir. Dolayısıyla, Facebook, Instagram gibi platformlardaki kullanıcılarla etkileşime girmek önemli bir mobil stratejidir. Kullanıcıların %66'ı metin okumak yerine ürünlerle ilgili videoları izlemeyi tercih etmektedir. Video içeriği oluşturmak ve paylaşmak, takipçileri yayınlarınızla etkileşime geçmeye teşvik etmek için etkili bir yoldur. Videoların viral hale gelme olasılığı daha yüksektir ve bu da, marka bilinirliğinin sosyal medya sitelerine yayılmasına katkıda bulunur. Katılımı desteklemenin anahtarı tutarlılık ve düzenli içerik yayınlamaktır.

Başarılı bir mobil pazarlama stratejisi için açılır pencereleri kullanmak, mobil cihazlara uygun içerik oluşturmak dikkat edilmesi gereken noktalar. Kullanıcıların bir marka ile olumsuz deneyim yaşadıklarında, gelecekte bu markadan satın alma olasılıkları % 60 daha azdır. Web sitelerinin mobil kullanıcı deneyimi için optimize edilmesi, mobil kullanıcıların geri dönüp dönmeyeceğini belirler. Bu nedenle mobil pazarlama stratejisi oluştururken çok önemlidir. Bu, iki yoldan yapılabilir (Christoff, 2019):

1. Site hızını arttırmak: Mobil kullanıcıların yaklaşık % 53'ü, yüklenmesi üç saniyeden uzun süren bir web sayfasını terk etmektedir. Web sitesinin hızını arttırmak için şu adımlar izlenmelidir:

- * Resimleri daha hızlı yüklenmeleri için daha küçük dosya boyutlarına sıkıştırmak,
- * Tekrar ziyaret edildiğinde tüm web sitesinin yeniden yüklenmesi gerektirmeyecek şekilde tarayıcı önbelleği kullanmak,
- * Sitenin erişilebilirliğini ve güvenilirliğini arttırmak için bir içerik dağıtım ağı (CDN) kullanmak,
- * Gereksiz kodu JavaScript, HTML ve CSS'den kaldırmak

2. İhtiyaca cevap veren ve uyumlu tasarım kullanmak: Web sitesinde tasarımında, kullanıcılardan ihtiyaç duyulmayan bilgileri talep etmemek önemlidir. Yeni aboneler için bir e-posta adresi yeterli olmalıdır. Doldurulacak daha az alan olduğunda form dönüşümleri % 26 oranında artmaktadır.

5. Mobil Pazarlamanın Faydaları ve Zorlukları

2018'de dünya çapındaki pazarlamacılara göre en etkili dijital pazarlama teknikleri arasında mobil pazarlama %9 ile altıncı sırada yer almıştır (<https://www.statista.com/>, 2019). Perakende pazarlamacılar arasında 2019 yılında yapılan küresel bir ankette ise katılımcıların %58'i mobil pazarlamayı en etkili pazarlama stratejisi olarak işaretlemiştir (<https://www.statista.com/>, 2020). Pazarlamacılar her zaman geliri artırmak için yenilikçi, uygun maliyetli ve oldukça etkili yöntemler aramaktadır. Mobil pazarlama, özellikle aşağıda listelenen işletmelere ve pazarlamacılara sunduğu çeşitli faydalar nedeniyle bu hedeflere ulaşmak için en uygun araçtır (Amirkhanpour vd., 2014: 258):

* Satın alınabilirlik: Mobil pazarlama, geleneksel pazarlama kanallarını kullanmanın posta ve baskı maliyetleri ortadan kaldırdığı için uygun fiyatlı ve çok makuldür.

* Dağıtım: Mobil pazarlama tekniklerini kullanarak, pazarlamacılar tüm dünyadaki insanlara ulaşabilir çünkü pazarlama mesajlarının teslimatı neredeyse her zaman garanti edilir.

* Aciliyet: Mobil pazarlama kampanyaları, saniyeler içinde potansiyel alıcılara teslim edildiğinden basitleştirilmiş, esnek ve yürütülmesi kolaydır.

* Pazarlama kampanyası entegrasyonu: Mobil pazarlamanın esnekliği nedeniyle, etkinliğini ve etkileşimlerini artırmak için yenilikçi promosyon araçlarının mevcut araçlarla entegre edilmesi çok kolaydır. Örneğin, mobil pazarlamanın sosyal medya pazarlamasıyla entegrasyonu, mobil sosyal medya pazarlaması olarak bilinen yenilikçi bir pazarlama şekli ile sonuçlanmıştır.

*Ölçülebilirlik: Mobil pazarlama kampanyalarının sonuçları ölçülebilirdir çünkü bunlar müşteri tercihleri, sayfa ziyaretleri ve indirmeler yoluyla izlenebilir

*Hedeflenebilirlik: Mobil pazarlama içeriği kişiseldir ve pazarlama mesajlarını alma iznini açıkça ifade eden müşterilerin tercihlerine göre uyarlanmıştır.

* Viral potansiyel: Mobil pazarlama mesajları, onları daha önce almış olan müşteriler tarafından kolayca paylaşılabilir. Bu, yeni müşterilere ücretsiz olarak ulaşma potansiyelini arttırmaktadır.

Mobil pazarlama, kısa mesajlar, mobil reklamcılık, izin tabanlı pazarlama, mobil içerik teslimi, kullanıcı tarafından oluşturulan içerik ve mobil ticaret yoluyla bir markayla müşteri etkileşimi oluşturmak için kullanılabilir (Watson vd.,2013: 2). Mobil pazarlama sayesinde pazarlamacılar, farklı kampanyaların etkinliğini ve rakiplerinin fiyat tekliflerini hızlı bir şekilde değerlendirebilir, stok seviyelerini azaltmak için kısa vadeli fiyat indirimleri kullanabilir. Mobil pazarlama, konuma duyarlı teklifler oluşturabilir. Pazarlamacılar, mobil pazarlamayla satın alma geçmişi, sosyal medya kullanımı, demografik ve kullanım verilerine göre her tüketiciye göre farklı mesaj ve teklif uyarlayabilir (Berman, 2016: 2). Mobil pazarlama kampanyalarının amacı marka bilinirliğini artırmak, müşteri veri tabanı oluşturmak, müşterilerin etkinliklere katılmaya veya mağazalara ziyaretlerine teşvik etmek, müşteri sadakatini ve gelirleri arttırmaktır (Bragge vd., 2005: 2).

Tüketiciler cep telefonlarını çok kişisel bir cihaz olarak gördüklerinden bilinmeyen kişilerden mesaj almaya karşı duyarlıdır. Bir mesajı özelleştirmek için kişisel verilerin gerekli olduğu göz önüne alındığında, gizlilik endişeleri mobil pazarlamanın önünde en büyük engellerden biridir. Gizlilik sorunu, bir katılım sisteminin parçası olarak tüketici tarafından talep edilen mesajlar şeklinde tanımlanan izin tabanlı pazarlama yoluyla çözülebilir. Mobil pazarlamanın izne dayalı olması yeterli değildir; etkili olabilmesi için içeriğinin de kişisel olarak ilgili olması gerekir. İngiltere'de yapılan araştırmalar, insanların % 71'inin kendileriyle bağlantılı olması durumunda mobil iletişim almaya istekli olduklarını ortaya çıkarmıştır (Luxton vd.,2009: 3)

Sonuç ve Değerlendirme

İlk kez İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, 1940'larda kullanılmaya başlayan cep telefonlarından günümüzde kullanılan giyilebilir mobil cihazlara kadar, mobil teknolojiler çok sayıda değişim geçirmiştir. Mobil pazarlama, tüketicilerin mobil cihazları, web'de gezinme, sosyal ağ, fotoğraf / video paylaşımı ve çevrimiçi alışveriş için artan oranda kullanmaya başlamasıyla pazarlamacıların daha fazla ilgisini çeken bir alan haline gelmiştir. Mobil pazarlama, e-posta, SMS, MMS, sosyal medya, web siteleri, akıllı telefonlar ve tabletler gibi mobil cihazları kullanarak hedef kitle ile iletişime geçmeye olanak tanımaktadır. Mobil cihazların en önemli özellikleri kablosuz ve iki yönlü iletişim, konuma ve zamana duyarlılık, etkileşim, kişiselleştirilebilme ve taşıma kolaylığıdır.

Diğer taraftan, işletmelerin mobil stratejileri pazarlama alanlarına uygularken, web sitelerini mobil kullanıcılar için uygun hale getirmeleri, kullanıcı deneyimini optimize etmeleri, site hızlarını arttırmaları, içeriklerini düzenli olarak paylaşmaları, sosyal medya kullanıcıları ile iletişime geçmeleri, video paylaşımlarına ağırlık vermeleri, ihtiyaca cevap veren ve uyumlu web siteleri tasarlamaları, kullanıcılardan sadece gerekli bilgileri talep etmeleri, erişilebilir ve yüksek güvenli web siteleri oluşturmaları ve sesli arama anahtar kelimeleri kullanmaları dikkat edilmesi gereken adımlardır. Mobil pazarlama, uygun maliyetli olması, aynı anda ve saniyeler içinde dünyanın birçok yerindeki kullanıcılara ulaşma imkânı tanınması, içeriklerin kullanıcılara göre uyarlanabilmesi, ölçülebilirlik ve viral olabilme özelliklerinden dolayı pazarlamacılar tarafından yaygın olarak

kullanılmaktadır. Marka bilinirliği, müşteri sadakati ve işletme gelirini arttırmak, tüketicilerin özelliklerine göre farklı fiyat ve teklifler sunabilmek de mobil pazarlamanın diğer avantajları arasındadır.

Kaynakça

- Alamäki, A., Pesonen, J. ve Dirin, A. (2019). *Triggering Effects of Mobile Video Marketing in Nature Tourism: Media Richness Perspective*, Information Processing & Management, 56(3), 756-770.
- Amirkhanpour, M., Vrontis, D. ve Thrassou, A. (2014). *Mobile Marketing: A Contemporary Strategic Perspective*, International Journal of Technology Marketing 5, 9(3), 252-269.
- Aslam, W., Batool, M. ve Haq, Z. (2016). *Attitudes and Behaviors of The Mobile Phones Users Towards SMS Advertising: A Study in An Emerging Economy*, Journal of Management Sciences, 3(1), 63-80.
- Atchison, J. (2020). *How to Improve Your Mobile Marketing Strategy for Explosive Growth*, <https://www.business2community.com/marketing/how-to-improve-your-mobile-marketing-strategy-for-explosive-growth-02293831> , Erişim Tarihi: 07.05.2020
- Bae, S. ve Park, D. (2018). *The Effect of Mobile Advertising Platform Through Big Data Analytics: Focusing on Advertising, and Media Characteristics*, Journal of Intelligence and Information Systems, 24(2), 37-57.
- Barnes, S. ve Scornavacca, E. (2004). *Mobile Marketing: The Role of Permission and Acceptance*, International Journal of Mobile Communications, IJMC, 2(2), 128-139.
- Barutçu, S. (2011). *Mobil Viral Pazarlama*, İnternet Uygulamaları ve Yönetimi Dergisi, 2(1), 5-13.
- Berman, B. (2016). *Planning and Implementing Effective Mobile Marketing Programs*, Business Horizons, 59(4), 431-439.
- Bly, R.W. (2016). *Planning Your Mobile Marketing Strategy*, <https://www.entrepreneur.com/article/253486> , Erişim Tarihi: 09.05.2020
- Bragge, J., Den Hengst, M., Tuunanen, T. ve Virtanen, V. (2005). *A Repeatable Collaboration Process for Developing a Road Map for Emerging New Technology Business: Case Mobile Marketing*, Proceedings of the Eleventh Americas Conference on Information Systems, Omaha, NE, USAAMCIS 2005 Proceedings, 198, 1-10.
- Carroll, A., Barnes, S. ve Scornavacca, E. (2005). *Consumers Perceptions and Attitudes towards SMS Mobile Marketing in New Zealand*, International Conference on Mobile Business (ICMB'05), IEEE, 434-440.
- Christoff, C. (2019). *How to Boost Your Mobile Marketing Campaigns*, <https://www.business.com/articles/tips-for-boosting-mobile-marketing-campaigns/> , Erişim Tarihi: 03.05.2020
- Çabuk, S. ve Zeren, D. (2011). *Mobil Hizmet İnovasyonlarının Kabulü*, İktisat İşletme ve Finans, 26(309), 51-82.
- Enginkaya Erkent , E. ve Cebeci Perker , B. (2018). *Mobil Pazarlama'da QR Kod Uygulamaları*, Social Sciences Studies Journal, Cilt.4, 190-201.
- Farley, T. (2005). *Mobile Telephone History*, Telekomunik, 101(3/4), 22-33.
- Feng, X., Fu, S. ve Qin, J. (2016). *Determinants of Consumers' Attitudes Toward Mobile Advertising: The Mediating Roles of Intrinsic and Extrinsic Motivations*, Computers in Human Behavior, 63, 334-341.
- Florido-Benitez, L. (2016). *New Marketing Strategy: Mobile Applications as Marketing Tools in Airports*, Indian Journal of Computer Science 13.
- Gana, M. ve Koce, H. (2016). *Mobile Marketing: The Influence of Trust and Privacy Concerns on Consumers Purchase Intention*, International Journal of Marketing Studies, 8(2), 121-127.
- Ghaleno, M., Zavareh, M. ve Bahrami, E. (2016). *Effect of Mobile Marketing on Customer-Oriented Brand Equity in Insurance Industry*, International Journal of Management, Accounting and Economics, 3(3), 185-201.
- Guido, G., Pichierri, M., Nataraajan, R. ve Pino, G. (2016). *Animated Logos in Mobile Marketing Communications: The Roles of Logo Movement Directions and Trajectories*, Journal of Business Research, 69(12), 6048-6057.

- Gülşen, İ. ve Özdemir, Ş. (2019). *Mobil Teknolojinin Perakendecilik Üzerindeki Etkileri*, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 14(2), 421-440.
- Heo, J. ve Chang, C. (2018). *Factors Influencing Intention to Accept Location-Based Mobile Advertising Among Young Mobile User Segments: A Social Exchange Perspective*, International Journal of Mobile Communications, 16(6), 607-623.
- Ho, C., Wang, Y. ve Fang, C. (2017). *Mobile Advertising Effect: Investigating Factors Affecting The Usage of Mobile Payment*, Journal of Management Marketing and Logistics, 4(1), 17-29.
- Hofacker, C., De Ruyter, K., Lurie, N., Manchanda, P. ve Donaldson, J. (2016). *Gamification and Mobile Marketing Effectiveness*, Journal of Interactive Marketing, 34, 25-36.
- Hosbond, J. ve Skov, M. (2007). *Micro Mobility Marketing: Two Cases on Location-Based Supermarket Shopping Trolleys*, Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing, Vol:16, 68-77.
- Hsu, E. (2014). *Mobile Marketing*, Haettu, 18, 1-2.
- <https://trends.google.com/trends/explore?date=today%205-y&q=mobile%20marketing> (2020). *Mobile Marketing*, Erişim Tarihi: 14.04.2020
- <https://wearesocial.com/digital-2020> (2020). *Digital in 2020*, Erişim Tarihi: 05.05.2020
- <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/mobile-marketing-market> (2020). *Mobile Marketing Market Size, Share & Trends Analysis Report By Enterprise Size (Large Enterprises, Small & Medium Enterprises), By Solution, By End Use, By Region, And Segment Forecasts, 2020 – 2027*, Erişim Tarihi: 04.05.2020
- <https://www.mmaglobal.com/news/mma-updates-definition-mobile-marketing> (2009). *MMA Updates Definition of Mobile Marketing*, Erişim Tarihi: 14.04.2020
- <https://www.smartinsights.com/mobile-marketing/mobile-marketing-analytics/mobile-marketing-statistics/> (2019). *Mobile Marketing Statistics Compilation*, Dave Chaffey Erişim Tarihi: 05.05.2020
- <https://www.statista.com/statistics/190858/most-effective-online-marketing-channels-according-to-us-companies/> (2019). *Most Effective Digital Marketing Techniques According to Marketers Worldwide in 2018*, A. Guttmann, Erişim Tarihi: 05.05.2020
- <https://www.statista.com/statistics/979391/global-mobile-advertising-expenditure-by-category/> (2020). *Global Mobile Ad Spend Share in H2 2018, by Industry*, A. Guttmann, Erişim Tarihi: 14.04.2020
- <https://www.statista.com/statistics/183530/worldwide-market-share-mobile-device/> (2020). *Global Mobile Device Market Share 2017-2019, by Type*, S. O'Dea, Erişim Tarihi: 05.05.2020
- <https://www.statista.com/topics/5983/mobile-marketing-worldwide/> (2020). *Global Mobile Marketing and Advertising - Statistics & Facts*, A. Guttmann, Erişim Tarihi: 05.05.2020
- <https://www.statista.com/topics/1158/mobile-marketing/> (2020). *U.S. Mobile Marketing - Statistics & Facts*, A. Guttmann, Erişim Tarihi: 09.05.2020
- Hubert, M., Blut, M., Brock, C., Backhaus, C. ve Eberhardt, T. (2017). *Acceptance of Smartphone-Based Mobile Shopping: Mobile Benefits, Customer Characteristics, Perceived Risks, and The Impact of Application Context*, Psychology & Marketing, 34(2), 175-19.
- İlhan, İ. ve Çeltek, E. (2016). *Mobile marketing: Usage of Augmented Reality in Tourism*, Gaziantep University Journal of Social Sciences, 15(2), 581-599.
- Jham, V. (2018). *Adoption of Mobile Marketing Through Smart Phones Apps*, Journal of Emerging Trends in Economics and Management Sciences, 9(2), 52-64.
- Karamehmet, B. (2013). *Mobile Marketing Communication in Tourism: A Case Study from Turkey*, International Journal of Social Science, Vol: 6 (7), 581-595.
- Korkusuz, A. (2012). *Security in the GSM Network*, Bogazici University, Electrical-Electronics Engineering Department, 1-34.
- Krajnovic, A., Bosna, J. ve Nincevic, S. (2016). *Virtual Identity And New Consumer Behavior-The Role Of Mobile Marketing*, 4th Eurasian Multidisciplinary Forum, EMF.
- Kumar, V., Akhter Shareef, M., Kumar, U. ve Persaud, A. (2016). *Promotional Marketing Through Mobile Phone SMS: A Cross-Cultural Examination of Consumer Acceptance*, Transnational Corporations Review, 8(1), 1-16.

- Kushwaha, G. ve Agrawal, S. (2016). *The Impact of Mobile Marketing Initiatives on Customers' Attitudes and Behavioural Outcomes*, *Journal of Research in Interactive Marketing*, Vol: 10 (3), 150-176.
- Lamarre, A., Galarneau, S. ve Boeck, H. (2012). *Mobile Marketing and Consumer Behaviour Current Research Trend*, *International Journal of Latest Trends in Computing*, Vol: 3(1), 201, 1-9.
- Lee, S. (2018). *Enhancing Customers' Continued Mobile App Use in The Service Industry*, *Journal of Services Marketing*, 1-18.
- Lu, C., Wu, L. ve Hsiao, W. (2019). *Developing Customer Product Loyalty Through Mobile Advertising: Affective and Cognitive Perspectives*, *International Journal of Information Management*, 47, 101-111.
- Lukowski, W. (2017). *The Role of Knowledge Management in Mobile Marketing*, *Marketing of Scientific and Research Organizations*, 25(3), 135-155.
- Luxton, S., Mahmood, U. ve Ferraro, C. (2009). *Mobile Phone Marketing: Challenges and Perceived Attitudes*, *Australian and New Zealand Marketing Academy "ANZMAC"*, Conference Paper, Monash University Research Publications, 1-11.
- Lynda, A., Judy, D. ve Russell-Bennett, R. (2012). *Linking Perceived Value of Mobile Marketing with The Experiential Consumption of Mobile Phones*, *European Journal of Marketing*, 46(3/4), 357-386.
- Marangoz, M., Çelikkan, H. ve Aydın, A. (2012). *Tüketicilerin Mobil Tabanlı İzinli Pazarlama Uygulamalarına Yönelik Tutumlarını Etkileyen Faktörler*, *Tüketici ve Tüketim Araştırmaları Dergisi*, 4(1), 19-46.
- Matos, L., Cortez, P., Mendes, R. ve Moreau, A. (2018). *A Comparison of Data-Driven Approaches for Mobile Marketing User Conversion Prediction*, *International Conference on Intelligent Systems (IS)*, IEEE, 140-146.
- McCabe, M. ve Weaver, R. (2019). *Mobile Marketing Strategies for Educational Programs*, *Business Education & Accreditation*, 11(1), 111-121.
- Narang, U. ve Shankar, V. (2019). *Mobile Marketing 2.0: State of The Art and Research Agenda*, *Marketing in a Digital World (Review of Marketing Research)*, 16, 97-119.
- Özgülven, N. (2013). *Tüketicilerin Mobil Reklamcılığı Kabullenmelerinde Etkili Olan Faktörler Üzerine Bir Uygulama*, *Yönetim Bilimleri Dergisi*, Cilt: 11(21), 7-28.
- Pantano, E. ve Priporas, C.-V. (2016). *The Effect of Mobile Retailing on Consumers' Purchasing Experiences: A Dynamic Perspective*, *Computers in Human Behavior*, Vol: 61, 548-555.
- Payne, E., Peltier, J. ve Barger, V. (2018). *Mobile Banking and AI-Enabled Mobile Banking*, *Journal of Research in Interactive Marketing*.
- Pelau, C. ve Zegreanu, P. (2010). *Mobile Marketing-The Marketing for The Next Generations*, *Management & Marketing*, Vol: 5 (2), 101-116.
- Shankar, V. ve Balasubramanian, S. (2009). *Mobile Marketing: A Synthesis and Prognosis*, *Journal of Interactive Marketing*, 23(2), 118-129.
- Shankar, V., Kleijnen, M., Ramanathan, S., Rizley, R., Holland, S. ve Morrissey, S. (2016). *Mobile Shopper Marketing: Key Issues, Current Insights, and Future Research Avenues*, *Journal of Interactive Marketing*, 34, 37-48.
- Shareef, M., Dwivedi, Y. ve Kumar, V. (2016). *Design of the Mobile Channel Structure*, *Mobile Marketing Channel*, Springer, Cham, 89-101.
- Shih, T. ve Yang, L. (2017). *Advancing the Value and Application of Mobile Advertising: Moving Beyond Structural Equation Modeling Analysis to Algorithms*, *International Journal of Information and Management Sciences*, 28(2), 153-175.
- Shin, K., Cho, H. ve Hong, I. (2019). *Understanding Determinants of User Attitudes towards Location-based Mobile Advertising: An Empirical Analysis*, *The Journal of Information Systems*, 28(4), 313-332.
- Siddiqui, A. ve Siddiqui, M. (2016). *A Consumer's Perspective on Ethical Conduct in Mobile Marketing Practices*, *Professional Ethics and Human Values*, 1-13.
- Smuktupt, P., Krairit, D. ve Esichaikul, V. (2010). *Mobile Marketing: Implications for Marketing Strategies*, *International Journal of Mobile Marketing*, 5(2), 126-139.

- Sohn, S., Seegebarth, B. ve Moritz, M. (2017). *The Impact of Perceived Visual Complexity of Mobile Online Shops on User's Satisfaction*, *Psychology & Marketing*, 34(2), 195-214.
- Spentzouris, P. ve Koutsopoulos, I. (2017). *A Stochastic Optimization Framework for Personalized Location-Based Mobile Advertising*, 15th International Symposium on Modeling and Optimization in Mobile, Ad Hoc, and Wireless Networks (WiOpt) , 1-8.
- Standing, C., Benson, S. ve Karjaluoto, H. (2005). *Consumer Perspectives On Mobile Advertising And Marketing*, Australian and New Zealand Marketing Academy Conference (ANZMAC), Perth, Australia , 135-141.
- Ström, R., Vendel, M. ve Bredican, J. (2014). *Mobile Marketing: A Literature Review on Its Value For Consumers and Retailers*, *Journal of Retailing and Consumer Services*, 21(6), 1001-1012.
- Sunny, E.-E. ve Anael, O. (2016). *Mobile Marketing in a Digital Age: Application, Challenges & Opportunities*, *British Journal of Economics, Management & Trade*, 11(1), 1-13.
- Şahin, A. ve Aytakin, P. (2012). *Üniversite Öğrencilerinin Mobil Reklamlara Yönelik Tutumlarının İzinli Pazarlama Ekseninde İncelenmesi*, *Journal of Management & Economics*, 19(2), 17-36.
- Tanakinjal, G., Deans, K. ve Gray, B. (2010). *Innovation Characteristics, Perceived Risk, Permissibility and Trustworthiness in the Adoption of Mobile Marketing*, *Journal of Convergence Information Technology*, Volume 5 (2), 112-123.
- Tyufekchieva, V. ve Reichhart, P. (2018). *Factors Influencing the Forwarding Behaviour of Mobile Phone Users in The Context of Mobile Advertising in Europe*, *International Journal of Mobile Communications*, 16(2), 209-226.
- Van Noort, G. ve Van Reijmersdal, E. (2019). *Branded Apps: Explaining Effects of Brands' Mobile Phone Applications on Brand Responses*, *Journal of Interactive Marketing*, 45, 16-26.
- Watson, C., McCarthy, J. ve Rowley, J. (2013). *Consumer Attitudes Towards Mobile Marketing in The Smart Phone Era*, *International Journal of Information Management*, 33(5), 840-849.
- Willassen, S. (2003). *Forensics and The GSM Mobile Telephone System*, *International Journal of Digital Evidence*, Vol: 2(1), 1-17.
- Yap, W. ve Tan, G. (2017). *Mobile Social Media Marketing: A Partial Least Squares Structural Equation Modelling Approach*, *International Journal of Modelling in Operations Management*, 6(3), 172-193.
- Yim, J., Ganesan, S. ve Kang, B. (2017). *Location-Based Mobile Marketing Innovations*, *Mobile Information Systems*, 1-4.
- Zengin, A. (2010). *Doğrudan Pazarlama Aracı Olarak Cep Telefonu Kullanımı ve Tüketici Tutumları*, Doctoral Dissertation, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Extended Abstract

Innovative technologies of mobile devices and especially the worldwide increase in the use of smart phones make mobile marketing one of the most popular marketing areas. From the mobile phones that were first used after the Second World War in the 1940s to the wearable mobile devices used today, mobile technologies have undergone many changes. Mobile marketing is a set of applications that enables organizations to interact and engage with their audiences in an interactive and relevant way on any mobile device or network. More specifically, it allows businesses to communicate with their customers using mobile devices such as mobile marketing, email, SMS, MMS, social media, websites, smartphones and tablets. The most important features of mobile devices are wireless and two-way communication, location and time sensitivity, interaction, customization and ease of transportation.

This article focuses on creating a broad conceptual framework on the concept of mobile marketing by sharing up-to-date statistics. In addition, it aims to guide managers in marketing decisions by explaining the importance of mobile marketing, the benefits of mobile marketing, what should be considered when creating an effective mobile marketing strategy. For this purpose, firstly, mobile marketing definitions are explained. Then, mobile marketing strategies are examined by explaining the features and history of mobile devices. The study ended with the benefits and challenges of mobile marketing.

As a result, it is possible to say that mobile marketing is widely used by marketers due to its cost-effectiveness, ability to reach users in many parts of the world at the same time and within seconds, adaptability of the content to users, measurability and virality. Increasing brand awareness, customer loyalty and operating income, and offering different prices and offers according to the characteristics of consumers are among the other advantages of mobile marketing.

Çalışanların İşlerine Yönelik Tutumlarının Örgütsel Vatandaşlık Davranışları Üzerindeki Etkisinde İşlerine Yönelik Kalite Bilinçlerinin Aracı Etkisi

The Mediating Effect of Quality Consciousness towards Their Works Influence of Employees' Attitudes Towards Business on the Impact of Organizational Citizenship Behaviors

Öz

Günümüz postmodern çalışma ortamlarında çalışanlar işlerine yönelik farklı tutumlar, kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları sergileyebilmektedirler. Ayrıca işyerlerinde hem ekonomik hem de sosyo-kültürel sebeplerden ötürü çalışanların işlerine yönelik tutum, kalite bilinci ve vatandaşlık davranışlarında farklılıklar oluşabilmektedir. Literatürde daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları, kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları birçok alanda çeşitli değişkenler ile birlikte araştırılmıştır. Gerçekleştirilen araştırmanın metodolojik özellikleri dikkate alınarak farklı örgüt kültürüne sahip organizasyonlarda faaliyette bulunan farklı bireysel özellikleri barındıran çalışanların; işlerine yönelik tutumları, kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları bir bütün olarak sistematik bir şekilde inşa edilmek istenmiştir. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde ve işe yönelik kalite bilinçleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin de örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde işlerine yönelik kalite bilinçlerinin tam aracı etkiye sahip olduğu görülmüştür.

Abstract

In today's postmodern work environments, employees can exhibit different attitudes, quality consciousness, and organizational citizenship behaviors. Also, there may be differences in attitudes, quality awareness, and citizenship behaviors of employees for their work due to both economic, and socio-cultural reasons. When the previous studies in the literature are examined, the positive attitudes of employees towards their jobs, quality consciousness, and organizational citizenship behaviors have been investigated in many areas with various variables. Considering the methodological characteristics of the research carried out, the employees with different individual characteristics operating in organizations with different organizational cultures; Attitudes towards their jobs, quality consciousness, and organizational citizenship behaviors were aimed to be built systematically a whole. In the study, it was concluded that these positive attitudes of the employees towards their jobs had a positive and significant effect on organizational citizenship behaviors and quality consciousness of the job. It has been observed that the quality consciousness of employees about their jobs has a positive and significant effect on their organizational citizenship behavior. Also, it has been observed that the quality consciousness towards their jobs has a full mediating effect on the impact of the positive attitudes of the employees on their organizational citizenship behaviors.

Giriş

Organizasyonlarda değişim ve gelişimin çok hızlı gerçekleştiği günümüzde çalışanlar işlerine yönelik çeşitli tutumlar sergileyememektedirler. Çalışanların işlerine yönelik tutumları işlerine yönelik kalite bilinçleri üzerinde etkili olabilir. Çalışanlar faaliyette buldukları organizasyonlara karşı hem kişisel hem de örgütsel (çevresel) sebeplerden ötürü de bazı davranışlar sergileyebilmektedirler. Çalışanların organizasyonun bir parçası olarak düşündükleri, kendilerini

Ahmet Mutlu Akyüz

Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi,
ahmetmutluakyuz@gmail.com,
Orcid: 0000-0002-6406-3284

İbrahim Durmuş

Öğr. Gör., Gümüşhane Üniversitesi,
ibrahimdurmus@gumushane.edu.tr,
Orcid: 0000-0002-3872-2258

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

İşe Yönelik Tutum, Kalite Bilinci, Örgütsel Vatandaşlık Davranışı.

Keywords

Business Attitude, Quality Awareness, Organizational Citizenship Behavior.

JEL: M10, M12, M14

Submitted: 24 / 07 / 2020

Accepted: 13 / 10 / 2020

ait hissedebildikleri, kişisel çıkarlarının üstünde değerlendirdikleri ve her türlü fedakârlığı gerçekleştirebildikleri bu yapıya karşı sergiledikleri davranışlar örgütsel vatandaşlık davranışı olarak ifade edilmektedir. Bu yapı çerçevesinde çalışanların işlerine yönelik tutumları, işlerine yönelik kalite bilinçleri ve organizasyonlarına karşı sergiledikleri örgütsel vatandaşlık davranışlarının birbirleri ile olan ilişkisinin araştırılması oldukça önemlidir.

Bir organizasyon rekabet gücünü birçok yol ile arttırabilmesine rağmen batılı araştırmacılar resmi iş görevlerinde veya örgütsel vatandaşlık davranışlarında özel olarak belirlenmemiş çalışan eylemlerinin önemli olduğunu vurgulamaktadırlar (Farh vd., 1997: 421). Batılı toplumlardan ve normlardan farklı olarak ekonomik ve kurumsal açıdan işletmeler ise giderek daha fazla kendi kültürüne bürünmekte ve daha ulusal hareket edebilmektedirler (Fischer vd., 2019: 131). Bu durum toplum merkezli davranışların organizasyonlardaki vatandaşlık davranışlarına çok benzer olduğunu ortaya koymaktadır. Başka bir ifade ile bir topluluk içerisindeki “iyi vatandaşlar” o toplum içindeki sosyal sermayenin gelişimine katkıda bulunurken “iyi örgüt vatandaşları” kuruluşlarında sosyal sermaye oluşturulmasında önemli etkileri olabilir (Bolino vd., 2002: 507). Bu açıdan çalışanların işyerlerindeki işlerine yönelik tutumları, vatandaşlık davranışları ve kalite bilinçlerindeki sosyo-kültürel ve ekonomik değişimler onların iyi örgüt vatandaşı olup olmamalarına etki edebilir. Araştırma her ne kadar organizasyon içerisinde gerçekleştirilen faaliyetlere yönelik tutumlar, kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını ele alsada gerçekte örgüt kültürü kapsamında toplum merkezli davranışların da etkisi göz ardı edilemez. Bunun için araştırmada yer yer toplumsal değerler ile ilgili de açıklamalar gerçekleştirilecektir.

Organizasyonda çalışma koşullarının geliştirilebilmesi, çalışanların tutumları ve iş organizasyonlarındaki değişikliklerin neden olduğu davranışlar ve çevresel standartlar tarafından gerçekleştirilebilir (Lanfranchi ve Pekovic, 2014: 18). Bu açıdan Organ (1988: 550) araştırmasında mutlu olan bir çalışanın işine yönelik verimli bir hareket gösterip gerçekten üretken olup olamayacağı sorusunu dile getirmiştir. Organ (1995: 777) farklı bir çalışmada ise işyerindeki iş tatmini gibi tutum ve moral faktörlerinin örgütsel vatandaşlık davranışlarına rol-performansından daha güçlü bir ilişki ortaya koymasında iş tutumlarını izleyen, devam ettiren ve iyileştiren insan kaynakları yönetiminin etkinliklerinin önemini daha fazla artabileceğini ifade etmiştir. Bu çerçevede araştırmada; organizasyonlardaki en değerli kaynaklardan biri belki de en önemlisi olan çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları dikkate alınmış ve bu olumlu tutumların hem kalite bilinçleri hem de örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde olumlu etkilerinin olup olmayacağı araştırılmıştır.

1. Kavramsal Çerçeve

1.1. Çalışanların İşlerine Yönelik Olumlu Tutumları

Davranış yaklaşımında, davranıştan kaynaklanan tutumların gelecekte tekrar meydana gelen davranış olasılığını etkilemesi beklenmektedir (Meyer ve Allen, 1991: 62). Bu açıdan örgütler arasında çalışanların farklı tutum ve davranışları organizasyonu etkilemektedir (French ve Rosenstein, 1984: 862). Örgüt içerisinde organizasyon politikaları ele alındığında çalışanlara çalışma ortamında adaletli ve eşit davranışlar sergilenmesi işe yönelik tutumlar ile alakalı olabilmektedir. Bu durumlar çalışanların davranışsal niyetleri ve iş performansları üzerinde etkili olabilmektedir (Vigoda, 2000: 329-330). Ayrıca çalışanların ait oldukları örgütlere karşı iş güvensizliği duyguları, iş alternatiflerine karşı tutumlarını etkilemede önemli rol oynamaktadır (Lim ve Teo, 2000: 575). Bu durumda iş tutumu ve davranışlarının iş güvensizliğinden olumsuz olarak etkilendiğini ortaya koyan çalışmalar söz konusudur (Rosenblatt vd., 1999: 211). Bu durum çalışanların çalışma ortamlarındaki çalışma arkadaşları ile olan ilişkilerinin ve organizasyon yapısının dikkate alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Çalışanların işlerine yönelik tutumları-davranışları arasındaki ilişkide durumsallık ölçüsünü incelemek için çeşitli yöntemler söz konusudur (Judge vd., 2017: 12). Organizasyonlarda algılanan destek hem tutumlar hem de duygusal bağlanmanın davranış ölçütleri ile olumlu yönde ilişkilidir (Eisenberger vd., 1990: 57). Başka bir ifade ile örgütsel vatandaşlık davranışı açısından değerlendirildiğinde çalışanın kuruluştan yarar sağlayan herhangi bir tutumunu veya davranışını,

sosyal değişim ilişkisinden ortaya çıkıp çıkmadığının belirlenmesi, çalışanın organizasyonun kendisine nasıl değer verdiğini algılamasında hayati öneme sahiptir (Moorman vd., 1998: 351). Bu açıdan organizasyonlardaki değerler çalışan-örgüt uygunluğu ile örgütsel davranışı etkileyebilir. Temel olarak çalışan-örgüt perspektifine uygun bir bakış açısı, örgütlerin değer yönelimlerine benzer değer tercihleri sergileyen çalışanların işlerine yönelik tutumlarının daha elverişli olabilmesini muhtemel hale getirebilmektedir (Vandenberghe ve Peiro, 1999: 570). O halde aynı değerlere sahip olan çalışanların hem organizasyona uyumda hem de beklentilere cevap verebilme kapasitelerinde işe yönelik olumlu tutumlar sergilemeleri olasıdır.

Çalışanların işlerine yönelik tutumları ile ilgili daha evvel gerçekleştirilen çalışmalar incelendiğinde; Hrebiniak (1974: 660) araştırması sonucunda iş düzeylerinin, iş ile ilgili tutumlar üzerinde ve daha az seviyede grup içi duruma önemli etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Rafaeli (1986: 97) çalışmasında işlerine katılım gerçekleştiren çalışanların hem pozitif hem de negatif tutumlar sergilediklerini ortaya koymuştur. Adsit ve diğerleri (1996: 72) çalışmalarında çalışanların tutumlarındaki küçük değişiklikler (tutumlarda %15) çalışanların performansında önemli değişikliklere yol açacağını (müşteri memnuniyeti %15, verimlilik %8 ve idari etkinlik %7) vurgulamışlardır. Araştırmalarında çalışanların çalışmaları ile ilgili tutumlarını iyileştirmeye yönelik yatırımlarının performanslarına önemli ölçüde olumlu etkilerinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Araştırmalarında bu durumun müşteri memnuniyeti açısından da olumlu sonuçlar ortaya koyduğunu ifade etmişlerdir. Konovsky ve Organ (1996: 260-261) araştırmalarında çalışanların memnuniyetlerini ve algıladıkları adalet kavramlarını ölçen bağlamsal tutum ölçeği olarak tek bir ölçek kullanmışlar ve bunun örgütsel vatandaşlık davranışı üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarında adalet ve memnuniyetin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde olumlu etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Riordan ve Shore (1997: 351) ise araştırmalarında çalışanların demografik özelliklerinin, sosyal birimlerinin benzerlik ve farklılık seviyelerinin bireyin işe yönelik tutumunu ve davranışlarını etkilediği sonucuna ulaşmışlardır. Araştırmalarında ayrıca çalışanların işlerindeki yoğunluklarının yüksek olmasının işe yönelik tutumlarını olumlu olarak etkilerken çalışma grubunun büyüklüğünün artmasının çalışanların verimlilik algularının azalmasına sebep olduğunu ortaya koymuşlardır. Milliman ve diğerleri (2003: 441-442) ise araştırmalarında işyeri maneviyatı ile çalışanların işlerine yönelik tutumları arasındaki ilişkiyi yapısal eşitlik modellemesi ile incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarında işyeri maneviyatı boyutları arasında varsayımsal ilişkiler (organizasyona bağlılık, işi bırakma niyeti, içsel iş tatmini, işe katılım ve organizasyon temelli benlik saygısı) elde etmişlerdir. Araştırmalarında çeşitli örgütsel değişkenlerin işyeri maneviyatı ile çalışanın iş tutumu ve etkinliği arasındaki ilişkinin nasıl yönetileceği konusunda araştırmaların yapılması gerektiğini vurgulamışlardır.

Konu ile ilgili diğer araştırmalarda; Vakola ve Nikolaou (2005: 165) araştırmalarının sonucunda organizasyondaki olumsuz iş ilişkilerinde, sosyal olarak destekleyici bir çevrenin olmayışının çalışanların örgütsel değişime yönelik olumsuz tutumlar sergilemelerine yol açtığını ortaya koymuşlardır. Karia ve Asaari (2006: 38) araştırmalarında toplam kalite yönetiminin çalışanların işlerine yönelik tutumları üzerindeki etkilerini incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarında dört TKY ilkesinin çalışanların işlerine yönelik tutumları üzerinde pozitif ve anlamlı etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bunlar işe katılım konusunda; eğitim-öğretim ile yetkilendirme ve takım çalışmasının önemli ve olumlu bir etkisi olduğu, iş tatmini konusunda; eğitim-öğretim, güçlendirme ve takım çalışması ile sürekli iyileştirme ve problem önlemenin önemli ve olumlu etkileri olduğu, kariyer memnuniyeti konusunda; sadece yetkilendirme ve takım çalışmasının önemli ve olumlu bir etkisinin olduğu, örgütsel bağlılık konusunda ise eğitim-öğretim, güçlendirme ve takım çalışması, sürekli iyileştirme ve problem önlemenin tamamının önemli ve olumlu etkileri olduğu sonuçlarına ulaşmışlardır. Bakker ve Demerouti (2008: 219) araştırmaları sonucunda işyerinde çalışmayı teşvik etmenin aynı zamanda özgürleştirici bir deneyim olabileceğini vurgulamışlardır. Araştırmalarında bu durumun bireye seçim ve kontrol sağlayabileceğini ancak bireylerin kendilerini doğru beceri ve tutumlar ile donatmaları ve sürekli olarak kişisel kariyer gelişim programlarına katılmaları gerektiğini ifade etmişlerdir. Rodrigo ve Arenas (2008: 269-271) çalışmalarında bireylerin işlerine yönelik tutumları ile sosyal koşulların sosyal adaletsizlik hassasiyetleri arasında ilişkiler olduğuna

ulaşmışlardır. Ayrıca çalışanların kurumsal sosyal sorumluluk davranışlarını ölçerek kuruma ve topluma karşı tutumlarını incelemişlerdir. Çalışmada çalışanların rolünü üstlenme eğiliminde oldukları görülmüştür. Uygulamalarında işçilerin işlerine bağlılık derecelerini kişisel çalışma tarzı ile ortaya koymuşlardır. Burada bazı çalışanlar kuruluşun sahipleriymiş gibi çalışmalar üstlendikleri, sorumluluklarını ciddiye aldıkları ve kendilerini kuruluşun bir parçası olarak hissettikleri anlaşılmıştır. Choi (2011: 197) araştırması sonucunda çalışanların örgütsel adalet algılarının iş tatmini, liderlik, yönetimin olumlu değerlendirilmesi ve işten ayrılmama niyeti gibi arzulanan çalışma tutumları ile olumlu yönde ilişkilerinin olduğu sonucuna ulaşmıştır. Judge ve Kammeyer-Mueller (2012: 360-361) araştırmalarının sonucunda çalışanların iş tutumlarının sosyal bir tutum olduğunu, etki ve bilişselliğin iş tutumlarında önemli olduğunu ve bireyler arası değişkenlik gösteren çok düzeyli bir kavram olduğunu ifade etmişlerdir. Pooja ve diğerleri (2016: 392-396) araştırmaları sonucunda örgüte yönelik olumlu tutum eksikliğinin (örgütsel bağlılığın azalması açısından) iş stresini örgütsel vatandaşlık davranışına bağlayan kritik bir mekanizma olduğunu ortaya koymuşlardır. Ayrıca araştırmalarında iş yükünün ve kişilerarası çatışmanın organizasyonel bağlılığı azalttığı sonuçlarına erişmişlerdir.

Daha evvel gerçekleştirilen araştırmalarda çalışanların işe yönelik tutumları genellikle; örgütsel bağlılık, iş tatmini, güven ve iş memnuniyeti değişkenleri ile ölçülmüştür. Araştırmada daha evvel gerçekleştirilen araştırmalardan farklı olarak çalışanların doğrudan işlerine yönelik tutumları tek başlık altında incelenmiş ve yer yer çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ile işlerine yönelik kalite bilinçlerine yönelik bilgiler verilmiştir.

1.2. Çalışanların İşlerine Yönelik Kalite Bilinci

Organizasyonda çalışanlara saygıyla davranıldığında, işyerindeki potansiyel iyileştirmeler hakkında ifade edilecek görüşlerde çalışanlar kendilerini daha rahat hissedebilirler (Niehoff ve Moorman, 1993: 549). Bu rahatlık ile çalışanlar işlerine katıldıkları zamana ek olarak boş zamanlarında da istenilen sonuçları elde edebilme düşüncesi ile işlerini en iyi şekilde yerine getirebilme faaliyetlerinde bulunabilirler (Dartey-Baah vd., 2019: 80). Bu açıdan örgütlerdeki insan kaynakları, organizasyon içerisinde çalışanların kalite çabalarını destekleyen planların varlığı ile çalışanların çabalarındaki ödül ve takdir algılarını ölçerler (Taveira vd., 2003: 285).

Kalite bilinci; çalışanların ürettikleri hizmetlerin (işlerin) kalitesi ile ilgili farkındalıkları veya ürettikleri hizmetlerde yüksek kaliteye öncelik vermeleri olarak ifade edilebilir (Taner, 2001: 93-94). Yüksek kalite bilinci memnuniyeti ve sadakati artırmaktadır (Singh, 2000: 16). Bu açıdan kalite bilinci yönetimde başlar ve tüm organizasyona yayılır (Psychogios ve Priporas, 2007: 40). Kalite bilincinde deming döngüsü (Barnes ve Morris 2000: 476) ve toplam kalite yönetimi oldukça önemlidir. Toplam kalite yönetimi ile hizmet yöneticileri, kalite uygulayıcıları ve çalışanlar için faydalı bilgiler sağlanmaktadır (Talib vd., 2011: 230). Örneğin işyerinde çalışanların deneyimleri işyerindeki kalite bilincini artırmaktadır (Walton, 1973: 11-12). Dolayısı ile örgüt çalışanlarının işlerine yönelik kalite bilinçleri ile toplam kalite yönetimi yaklaşımları arasında hem çalışan hem de organizasyon çevresi açısından pozitif sonuçlar oluşturabilir.

Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçleri ile ilgili daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde; Hildebrandt ve diğerleri (1991: 10) araştırmalarında kalite bilincinin bireysel olarak çalışanların eylemleri ile elde edildiğine vurgu yapmışlardır. Onlar çalışanlarda kalite bilinci oluşturmanın ön koşullarını şöyle özetlemişlerdir; "kişinin kendi kalite durumuna başkalarının gözlemleri, fikirleri ve düşünceleri yolu ile bakmalıdır. Her birey çerçevenin kalite gelişimine teşvik ve motive edilmeli, bu durum karar ve inisiyatiflerde güven verir. Bireyler kaliteli sorular ile detaylı bir şekilde çalışmaya istekli olmalı, bu durum kişinin kendi tutum ve değerlerine de güvenmesini gerektirir. Nihai olarak ise kalite girişimlerinde karar verme ve uygulama kabiliyetine sahip olmayanların harekete geçirilmesi gerektiği" şeklinde ifadelerle yer vermişlerdir. Daniel ve diğerleri (1995: 379) araştırma sonuçlarında Japon çalışanların kalite hedeflerine ulaşmaya çalıştıkları süreçlerin sonuçlardan daha önemli olduğunu vurgulamışlardır. Araştırmalarında ayrıca çalışanların kalite ile ilgili yönlerine ek olarak bir organizasyona ait olma duygularının yüksek olduğunu ve organizasyon politikalarının sosyalleşmesini amaçladıklarını ifade etmişlerdir. Ross ve Staples (1995: 371-372) çalışmalarında büyük ve küçük ölçekli şirket çalışanlarının kalite bilinçlerini

incelemişler ve farklı sonuçlar elde etmişlerdir. Ortalama yirmiden az çalışanı olan küçük şirketlerde kalite bilincini korumak için düzenli toplantılar yaptıklarını ortaya koymuşlardır. Çalışanlara bilgisayar becerilerini geliştirmek için eğitim kursları verilmiş ancak bu şirketlerin hiçbirinde ceza uygulaması, olumlu tanıtım ve ödül teşvikleri gerçekleştirilmemiştir. Büyük ölçekli (12 şirket) şirketlerde ise bir grup çalışan yazılım geliştirmede rol almış ve bu durumun çalışanların kalite ve kalite bilinci kampanyalarına bağlı olduklarını ortaya koymuşlardır. Diğer bir grupta ise tüketicilere hizmet ve ürün satışı ile ilgili şirket politikalarının uygulanmasında etkin rol aldığını belirtmişlerdir. Ayrıca başka grup çalışanlarda firmalarında kılavuzluk yapan kalite yöneticilerinin olmasının yanı sıra cezaların ağırlıkta olması personelin kalite motivasyonunu olan bağlılığını karıştırdığını ifade etmişlerdir. Sonuç olarak çalışanlardan bir kısmının “yüreklerini ve zihinlerini” ortaya koyarak kaliteli kampanyalar yürüttüklerini vurgulamışlardır. Lee ve Allen (2002: 137) araştırmalarında işteki bir şeyden korkan veya endişe duyan çalışanların (işten çıkarılma gibi) daha dikkatli ve ihtiyatlı davranabildikleri ve bu sebeple çalışma arkadaşlarına yardımcı olabilecekleri ifade etmişlerdir. Boon ve diğerleri (2005: 287) araştırmalarının sonucunda çalışanların tutum değişkenlerinin etkisi daha azaltılmış (yumuşak) toplam kalite yönetimi algısı ile anlamlı ilişkilere sahip olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Araştırmalarında çalışanların genellikle organizasyonları içerisinde daha fazla iş katılımı, kariyer memnuniyeti ve organizasyon bağlılığı gösterdiklerini ortaya koymuşlardır. Wei-Jaw (2009: 9) araştırmasında ön planda faaliyetlerini sürdüren çalışanların kalite bilinçlerinin hizmet tutumları ve hizmet davranışlarını etkilediğini ifade etmiştir. Anbarasan ve Mehta (2010: 31) araştırmalarında duygusal zekâsı yüksek olan çalışanların yaşam kalitelerine yönelik yüksek algılarının olduğunu ifade etmişlerdir. Bu durumun çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerine de etkisi olabilir. Daniel ve diğerleri (2014: 565) firma bazlı gerçekleştirdikleri araştırmalarının sonucunda üst düzey yöneticilerin kalite bilincinin araştırılmasında hedef belirleme potansiyelinin farkında oldukları ancak küçük firma yöneticilerinin böyle bir gelişme hiç yaşamadıklarını ortaya koymuşlardır.

Araştırmada çalışanların işlere yönelik kalite bilinçlerinin test edilmesi amaçlanmıştır. Bu açıdan daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde “*çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçleri*”ni doğrudan ölçen fazla bir araştırmaya (deneysel) rastlanılmamıştır. Ancak daha evvel gerçekleştirilen toplam kalite yönetimi yaklaşımlarına yönelik bazı araştırmalarda çalışanların kalite bilincine yönelik önerilerde bulunulmuştur. Bu öneriler araştırmada belirtilmiştir. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik kalite bilincinin ölçülmesi ile literatüre yeni katkılar sağlanması amaçlanmaktadır.

1.3. Çalışanların Örgütsel Vatandaşlık Davranışları

Literatürde yaygın olan görüş örgütsel vatandaşlık davranışının örgütün başarısını etkilediğidir (Posakoff ve MacKenzie, 1997: 149). Bu açıdan örgütsel vatandaşlık davranışı, zaman içinde ve insanlar arasında örgütsel etkinliğe katkıda bulunma davranışı olarak ifade edilebilir (Organ, 1997: 87). Örgütsel vatandaşlık davranışları, doğrudan bireysel çıkarlara yol açmasalar bile grubun veya kuruluşun çıkarlarını desteklemek için çalışanlar tarafından gerçekleştirilebilirler (Moorman ve Blakely, 1995: 127). Bu durum çalışanların doğru ya da yanlış meseleler ile nasıl başa çıkmaları gerektiğini ortaya koyar. Ayrıca çalışanların çalıştıkları örgüt adına ekstra çaba sarf etmelerini söz konusudur. Bu açıdan işyerinde çalışanların denetim mekanizmaları, neleri yapıp neleri yapmamaları gerektiği konusunda çalışanlarını yönlendirebilir (Dineen, 2006: 622-623).

Çalışanların kötü iş tutumları ve işyerinde asgari düzeyde çaba sarf etmeleri örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini mümkün kılmayabilir (Niehoff ve Moorman, 1993: 530-532). Bu durumda bir çalışanın işvereni ile olumsuz bir tavrı olsa da örgütsel vatandaşlık davranışı ile ilgili ödüller sayesinde çalışan işine motive edilebilir (Wilkerson vd., 2008: 2285). İdeal olan organizasyon misyonunu gerçekleştirmeye katkıda bulunan çalışanların ödüllendirilmesidir (Bergeron vd., 2013: 959). Bunun için organizasyonlarda örgütsel vatandaşlık davranışını arttıracak yollar ve politikalar geliştirilebilir (Widiani vd., 2019: 44). Ancak süreç teorisi kapsamında değerlendirildiğinde bireylerin bir eylemi gerçekleştirmesi ödüller veya yaptırımlar sebebi ile değil yapılması gereken doğru şey o olduğu düşünüldüğü için harekete geçildiği ifade

edilmektedir. Ayrıca çalışanın motivasyonunun; sosyo-tarihsel durum, motivasyonel durum ve bireysel özelliklerinden etkilenebileceği ifade edilmektedir (Abdelmotaleb ve Saha, 2019: 931).

Çalışanların örgütsel vatandaşlıklarına yönelik daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde; Bateman ve Organ (1983: 591) çalışmalarında iş tatmini ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları arasında pozitif ilişkiler olduğunu ortaya koymuşlardır. Dyne ve diğerleri (1994: 783) araştırmalarında çalışanların işyerlerinde diğer çalışanlardan ziyade kendilerine odaklandıklarını, ancak örgütsel etkinliklerde etkinliklere katkıda buldukları sonucuna ulaşmışlardır. Ayrıca araştırmalarında kişisel vatandaşlık davranışlarına ek olarak işyerinde aktiviteler gerçekleştirdikleri, kişisel gelişim ve özel görevler için gönüllü olduklarını ifade etmişlerdir. Araştırma sonuçlarında örgütsel vatandaşlık davranışı açısından; bağlılık, kendini geliştirme ve katılımın kuruluşun işleyişine değer katan özel bireysel katılımcı profillerini oluşturduğunu vurgulamışlardır. Pierce ve Maurer (2009: 144-145) araştırmalarının sonucunda çalışanların işleri ilgili gelişmelerinin örgütsel vatandaşlık davranışları ile çok yakından ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Araştırmalarında ayrıca çalışanların algıladıkları örgütsel desteğin zayıf olması durumunda kişisel gelişim davranışlarını motive edebilecek kişisel faydalarının olmasının olası olduğunu vurgulamışlardır. Araştırmalarında ideal olanın ise çalışanın kendisine fayda sağlamanın yanında kuruma fayda sağlayacak faaliyetleri de sürdürmek konusunda motive olması gerektiğini ifade etmişlerdir. Halbesleben ve diğerleri (2010: 1478) araştırmalarının sonucunda çalışanların vatandaşlık davranışı sergilemeleri konusunda net olmaları gerektiğini ifade etmişlerdir. Ayrıca çalışanların daha istikrarlı olmalarının ve örgütteki davranışlarının daha içsel tutumlar yansıtabilmesi için ortak çaba göstermeleri gerektiğini vurgulamışlardır. Bolino ve diğerleri (2013: 556) araştırmalarının sonunda iyi görünmek için amirine veya iş arkadaşına yardım etmenin örgütsel vatandaşlık davranışı olmadığını savunanların, izlenim yönetimi taktiklerini kullandıklarını ifade etmişlerdir. Ayrıca araştırmalarında bu duruma göre sadece kuruluşa veya başkalarına yardım etme arzusundan kaynaklanan davranışların örgütsel vatandaşlık davranışı olabileceğini vurgulamışlardır.

Konu ile ilgili diğer araştırmalarda; Lai ve diğerleri (2013: 1050) araştırmalarında örgüt kültürünü bireycilik veya toplulukçuluk derecelere göre incelemişlerdir. Araştırma sonuçlarında kolektif kültürü yüksek olan çalışanların kişilerarası ilişkiler, işyeri uyumu ve çalışan desteği konularında daha fazla değere sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Ayrıca araştırmalarında bireylerin davranışlarının kişilerarası niteliğinin kolektif bir ekibin normlarına uymasının iyi vatandaşlık davranışı olarak görülmesine yol açabileceğini ifade etmişlerdir. Islam ve diğerleri (2016: 165) araştırmaları sonucunda vatandaşlık davranışını teşvik etmenin çalışanların kuruluştan ayrılma niyetini azaltabileceğini ve organizasyona daha fazla bağlı olacaklarını dolayısı ile yöneticilerin çalışanlara sürekli olarak öğrenebilecekleri bir ortamı güçlendirmelerinin gerekliliğine vurgu yapmışlardır. Gao ve He (2017: 301) araştırmaları sonucunda algılanan kurumsal sosyal sorumluluk ve yönetici etik liderlik davranışının çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ile anlamlı ilişkiye sahip olduğunu vurgulamışlardır. Ayrıca algılanan örgütsel dağıtım adaleti, duygusal bağlılık ve örgütsel özdeşleşmenin de çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ile anlamlı ilişkilere sahip olduklarını ortaya koymuşlardır. Gupta ve diğerleri (2017: 980) araştırma sonuçlarında kurumun çalışanlarına direterek iş faaliyetlerini gerçekleştirilmek istenmesinin çalışanların algılanan örgütsel desteklerinde azalmaya yol açtığı sonucuna ulaşmışlardır. Araştırmalarında bu durumun çalışanlarda başka bireylerin de çalıştıkları kurumlarda benzer durumlar ile karşı karşıya olduklarını hissetmelerine yol açtığını vurgulamışlardır. Sonuç olarak bu sebeplerden ötürü çalışanların organizasyonlarında diğer çalışanlara karşı örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemekten kaçınma eğiliminde olduklarını ifade etmişlerdir. Gerpott ve diğerleri (2019: 1071) araştırmaları sonucunda hem bireysel vatandaşlık davranışının hem de örgütsel vatandaşlık davranışının algılanan etik liderlik ile pozitif ilişki göstermiştir. Ayrıca araştırmalarında ahlaki kimliğin bireysel ve örgütsel vatandaşlık davranışları ile yine pozitif ilişkili olduğu sonuçlarına ulaşmışlardır. Khan ve diğerleri (2019: 135) araştırmalarının sonucunda ahlaki etkinliğin çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışlarını teşvik ederek örgütsel politikaların olumsuz etkilerini azaltmaya teşvik eden önemli psikolojik itici bir gücünün olduğunu vurgulamışlardır.

Daha evvel gerçekleştirilen araştırmalarda çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları birçok alanda farklı değişkenler (diğergamlık, nezaket, sportmenlik, dürüstlük ve sivil erdem) ile araştırılmıştır. Araştırmada çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları bir bütün olarak tek başlık altında değerlendirilmiştir. Ayrıca daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar incelendiğinde çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci, işlerine yönelik tutum ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasındaki ilişkileri ölçen herhangi bir araştırmaya rastlanılmamıştır. Bu açıdan araştırma ile literatüre farklı ve yeni bir bakış açısı kazandırabileceği düşünülmektedir.

2. Araştırma Yöntemi

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik tutumları, işlerine yönelik kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışlarını ölçmek için elektronik anket yöntemi kullanılmıştır. Araştırmanın elektronik anket yöntemi ile uygulanmasındaki amaçlardan biri çalışanlara erişimin daha kolay sağlanabilmesidir. Diğer bir faktör çalışanların işyerleri mesai saatleri dışında da yöneltilecek ölçek maddelerine kolaylıkla cevap verebilecekleri imkânının sağlanmış olmasıdır. Ayrıca elektronik anket yönteminin uygulanması ile çalışanların herhangi bir psikolojik baskıya maruz kalmadan anket ile ilgili sorulara daha objektif yanıtlar verebilecekleri düşünülmüştür.

Araştırma 2019 yılı içerisinde Türkiye’de Trabzon ve Gümüşhane illerinde farklı sektörlerde faaliyette bulunan çalışanlar üzerinde gerçekleştirilmiştir. Araştırma anketine katılım tamamen gönüllülük esasları gözetilerek yerine getirilmiştir. Araştırmaya katılan çalışanların kategorik olarak verilerin örneklem büyüklüğünü hesaplamak için birçok yöntem söz konusudur. Bu açıdan ilgili örneklem büyüklüğü aşağıdaki formül yardımı ile hesaplanmış ve 407 kişinin yeterli olduğu gözlemlenmiş (araştırmada örneklem büyüklüğü dikkate alındığında, yazar araştırmasında ortalama 384 kişinin yeterli olduğunu ifade etmiştir). Gill ve diğerlerinin (2010) de araştırmalarında ortaya koydukları örneklem büyüklükleri dikkate alınmış ve araştırmanın uygulaması bunlara göre gerçekleştirilmiştir (Akt., Taherdoost, 2017: 237);

$$n = [p (100-p) z^2] / [E^2], (n = 384 \text{ olarak hesaplanmıştır})$$

n = Gerekli örneklem büyüklüğü,

p = Bir durumun veya şartın yüzdesel olarak meydana gelmesidir,

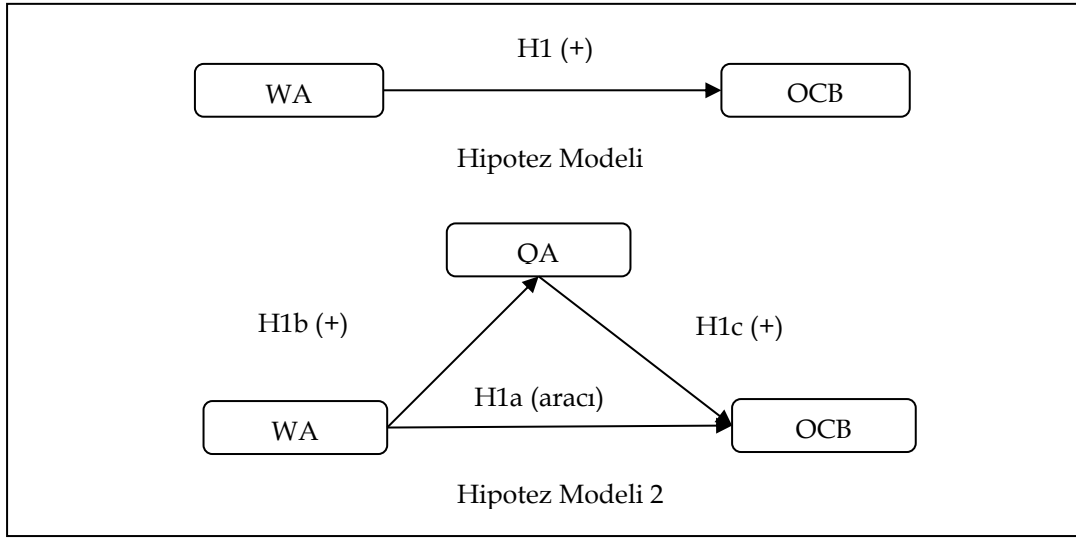
E = Gereken maksimum yüzdelik hata ve

z = Güven seviyesi

Araştırma anketinde 7 adet soru demografik verileri ölçmek için kullanılmıştır. Ayrıca araştırma modeline ilişkin çalışanlara 20 adet soru yöneltmiş ve bu sorularda 5’li likert ölçeği (1.Kesinlikle Katılmıyorum, 2.Katılmıyorum, 3.Kısmen Katılıyorum, 4. Katılıyorum ve 5. Kesinlikle Katılıyorum şeklinde) tekniği yardımı ile analizleri gerçekleştirilmiştir. Araştırma modelinde tam anlamı ile uyum sağlayabilmek için 1 madde araştırma uygulamasından çıkartılmıştır. Sonuç olarak 7 demografik ve 19 araştırma modeli ölçekleri için çalışanlara toplam 26 adet soru yöneltmiştir.

2.1. Araştırma Modeli

Araştırma modeline ilişkin oluşturulan hipotezler şekil 1’de ifade edilmiştir.



Şekil 1. Araştırmanın Hipotez Modeli

Araştırma şekil 1’de ifade edilen modele ilişkin hipotezler aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

H1: Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları örgütsel vatandaşlık davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1b: Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları işlerine yönelik kalite bilinçlerini pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1c: Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçleri örgütsel vatandaşlık davranışlarının pozitif ve anlamlı olarak etkiler.

H1a: Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde işlerine yönelik kalite bilinçleri aracı etkiye sahiptir.

Tablo 1. Araştırmada Kullanılan Ölçekler

Ölçek	Maddeler	Kaynak
Çalışanların İşlerine Yönelik Tutumları	9	Adsit vd., 1996
Çalışanların İşlerine Yönelik Kalite Bilinci	5	Sproles ve Kendall 1986
Çalışanların Örgütsel Vatandaşlık Davranışları	5	Dyne vd., 1994; Chang vd., 2015

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik tutumları ölçeği Adsit ve diğerlerinin (1996) araştırmalarından 10 madde (WA1, WA2, WA3, WA4, WA5, WA6, WA7, WA8, WA9 ve WA10) araştırma ölçeğine eklenmiş ancak modele uyum açısından 1 madde (WA3) araştırma ölçeğinden çıkartılmıştır. İlgili madde doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirildikten sonra düşük değere sahip olduğu için araştırma ölçeğinden çıkarılmıştır. Sproles ve Kendall (1986) çalışmalarında mükemmeliyetçilik, kalite bilinci ölçeği satın alınan ürünlere yönelik oluşturmuşlardır. Gerçekleştirilen uygulamada bunlar çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci olarak ölçülebilmesi için 5 madde (QA1, QA2, QA3, QA4 ve QA5) çalışmaya uyarlanmıştır. Araştırmada Dyne ve diğerlerinin (1994) çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı ölçek sorularında 3 madde (OCB1, OCB2, OCB3) araştırmaya uyarlanmıştır. Ayrıca Chang ve diğerlerinin (2015) çalışmalarında çalışanların marka vatandaşlığı davranışları ölçülmüştür. Çalışmada bu ölçekten 2 madde (OCB4, OCB5) ise çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları olarak araştırmaya uyarlanmıştır.

2.2. Araştırmanın Amacı ve Önemi

Günümüz örgüt yapılarında çalışanlar organizasyonlarına yönelik çeşitli tutumlar sergilemektedirler. Onların bu tutumları örgütsel vatandaşlık davranışlarını ve işlerine yönelik kalite bilinçlerini şekillendirebilir. Araştırmada daha evvel gerçekleştirilen çalışmalarda üzerinde fazla durulmayan çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin işe yönelik tutum ile örgütsel

vatandaşlık davranışları arasındaki aracı etkisinin olup olmadığı ortaya koymaktır. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik tutumlarının işe yönelik kalite bilinçleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinin yanında çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkilerinin de araştırılması amaçlanmıştır. Bu açıdan araştırma kapsamı ve sonuçları itibari ile işyerinde gerçekleştirilen faaliyetlerin çalışan üzerindeki olası etkilerinin; tutum, kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışı çerçevesinde incelenmesi önemli sonuçlara ulaşılmasını sağlayabilir.

2.3. Analiz ve Bulgular

Hiçbir araştırma metodolojisi araştırma sorularına tamamen açık cevaplar sağlamaz (Rogelberg vd., 2000: 286). Bu açıdan araştırmada ilgili analizler gerçekleştirilirken daha evvel gerçekleştirilen araştırmalar temel alınmış ve çalışanların işlerine yönelik tutumları, işlerine yönelik kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları teorik çerçevede değerlendirilmiştir. Araştırmada SPSS ve AMOS paket programları kullanılmıştır. Araştırmada gerçekleştirilen analizler dikkate alındığında; ilk olarak araştırmaya katılan çalışanlar ile ilgili demografik veriler ifade edilmiştir. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik tutumları, kalite bilinçleri ve örgütsel vatandaşlık davranışları ölçeklerinin geçerlilik, güvenilirlik değerleri ve toplam varyansa katkıları ortaya koyulmuştur. Araştırma modelinde değişkenleri arasında faktör yükleri dikkate alınarak doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Doğrulayıcı faktör analizi sonucunda modelin tam uyumunu sağlayabilmek için çalışanların işlerine yönelik tutum ölçeğinden bir madde çıkartılmış ve bazı maddeler arasında modifikasyon gerçekleştirilmiştir. Araştırma model 1 ile çalışanların işlerine yönelik tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisi ölçülmüştür. Daha sonra araştırma model 2 ile çalışanların işlerine yönelik tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin aracı etkisi ortaya koyulmuştur.

2.3.1. Demografik Veriler

Araştırmaya katılan çalışanlara yönelik demografik veriler Tablo 2’de ifade edilmiş ve elde edilen sonuçlar yorumlanmıştır.

Tablo 2. Demografik Değerler

Değ.		f	%	Değ.		f	%
Cinsiyet	Kadın	133	32,7	Kurum	Kamu	339	83,3
	Erkek	274	67,3		Özel Sektör	68	16,7
	Toplam	407	100,0		Toplam	407	100,0
Yaş	25 veya altı	50	12,3	İdari Görev	Evet	150	36,9
	26-30	98	24,1		Hayır	257	63,1
	31-35	135	33,2		Toplam	407	100,0
	36-40	85	20,9	Eğitim Durumu	İlköğretim	2	,5
	41-45	29	7,1		Ortaokul veya Lise	16	3,9
	46 ve üzeri	10	2,5		Önlisans	19	4,7
Toplam	407	100,0	Lisans		120	29,5	
Tecrübe	1-5 yıl	143	35,1	Aylık Gelir	Lisansüstü	250	61,4
	6-10 yıl	158	38,8		Toplam	407	100,0
	11-15 yıl	55	13,5		2000 TL veya altı	30	7,4
	16-20 yıl	41	10,1		2001-3500 TL	46	11,3
	21 yıl ve üzeri	10	2,5		3501-5000 TL	137	33,7
	Toplam	407	100,0		5001-6500 TL	86	21,1
					6501 ve üzeri	108	26,5
			Toplam	407	100,0		

Tablo 2’de elde edilen demografik veriler dikkate alındığında; araştırmaya katılan çalışanların çoğu erkek (274 kişi - %67,3) çalışanlardan oluşmaktadır. Eğitim durumları açısından değerlendirildiğinde çalışanların birçoğu lisansüstü eğitime (250 kişi - % 61,4) sahiptirler. Çalışanların yaşları dikkate alındığında 31-35 yaş aralığına (135 kişi - % 33,2) sahip olan çalışanların

çoğunlukta olduğu görülmektedir. Çalışanların deneyimleri dikkate alındığında ise 6-10 yıl (158 kişi - % 38,8) ve 1-5 yıl (143 kişi % 35,1) tecrübesi olan çalışanların çoğunlukta olduğu gözlemlenmektedir. Çalışılan kurum ve idari görev açısından değerlendirildiğinde çalışanların birçoğunun kamuda (339 kişi - % 83,3) çalıştıkları ve birçoğunun idari görevinin olmadığı (257 kişi - % 63,1) görülmüştür. Çalışanlar aylık gelirleri açısından değerlendirildiğinde çalışanların çoğunun 3501-5000 TL (137 kişi - % 33,7) ve 6501 TL ve üzeri (108 kişi % 26,5) gelire sahip oldukları gözlemlenmektedir.

2.3.2. Faktör ve Güvenilirlik Analizleri

Araştırmada ölçeklerin güvenilirlikleri ve geçerlilikleri Tablo 3'te ifade edilmiştir.

Tablo 3. Ölçeklerin Geçerlilik ve Güvenilirlik Değerleri

Faktörler	Maddeler	Cranbach's Alpha	KMO	Varyans Katkısı
Çalışanların İşlerine Yönelik Olumlu Tutumları (WA)	9	,930	,928	64,124
Çalışanların İşlerine Yönelik Kalite Bilinci (QA)	5	,898	,869	72,378
Çalışanların Örgütsel Vatandaşlık Davranışı (OCB)	5	,782	,781	54,528

Araştırma modeli geçerlilik ve güvenilirlik analizleri sonuçları dikkate alındığında güvenilirlik açısından ölçeklerden en fazla çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları ölçeği, çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci ölçeği ve çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ölçeği olarak sıralanmıştır. Araştırma modelinin geçerliliği dikkate alındığında çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları, çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci ve çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları olarak sıralandığı gözlemlenmektedir. Ayrıca araştırma modelinde her bir ölçeğin açıklanan varyansa toplam katkıları ayrı ayrı incelendiğinde araştırmaya en fazla katkıyı çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci, çalışanların işlerine yönelik tutumları ve çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları olarak sıralandığı görülmektedir. Elde edilen bu sonuçlar araştırmanın geçerli ve güvenilir sonuçlar ortaya koyduğu, açıklanan varyansa katkıları açısından da uygulanabilir olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmanın faktör ve güvenilirlik analizi sonuçları Tablo 4'te ifade edilmiştir.

Tablo 4. Faktör ve Güvenilirlik Analizi Sonuçları

Faktörler	Alpha (Yüzde)	Özdeğer	Açıklanan Varyans	Faktör Yükleri
WA1	,930 (% 93)	5,757	30,276	,687
WA2				,778
WA4				,781
WA5				,804
WA6				,767
WA7				,870
WA8				,843
WA9				,774
WA10				,793
QA1				,898 (% 89,8)
QA2	,847			
QA3	,868			

QA4	Çalıştığım işe yönelik standartlarım ve beklentilerim oldukça yüksektir.				,773
QA5	İşim ile ilgili her zaman en iyisini yapmaya çalışırım.				,854
OCB1	İşyerimde iş yükü fazla olanlara yardım ederim.				,715
OCB2	Organizasyondaki değişiklikleri takip ederim.				,632
OCB3	İşyerime yeni gelen çalışanlara iş ile ilgili yardımcı olurum.				,781
OCB4	İşim ile ilgili faaliyetlere gönüllü olarak katılırım.	,782	2,885	15,185	,711
OCB5	İşyerimde çalışanları ailem olarak görür ve sorunlarını benim sorunlarım gibi çözerim.	(% 78,2)			,651
Kaiser-Meyer-Olkin = ,887 Bartlett's Test = 4814,628 Sig. = ,000 Cronbach's Alpha = ,892					
Araştırma modelinden çıkartılan ölçek sorusu (WA3) "İş yerimde aldığım maaştan memnunum".					

Araştırmanın faktör ve güvenilirlik analiz sonuçları incelendiğinde; araştırma modelinin tamamının geçerli ve güvenilir sonuçlar ortaya koyduğu gözlemlenmektedir. Araştırmada ifade edilen her bir ölçekte yer alan maddelerin faktör yükleri dikkate alındığında; çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarını ortaya koyan ölçeğe en fazla katkıyı WA7 (,870) sağlamıştır. Bu madde ile çalışanlar işyerlerinde kaç yaşında olur ise olsun tüm çalışanlara eğitim ve gelişim fırsatı sunulduğunu ifade etmişlerdir. Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerini ortaya koyan ölçekte ise en fazla katkıyı QA3 (,868) maddesi sağlamıştır. Bu madde ile çalışanlar işlerini en iyi şekilde yerine getirebilmeleri için özel çaba sarf ettiklerini ifade etmişlerdir. Çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları ölçeğine ise en fazla katkıyı OCB3 (,781) maddesi sağlamıştır. Bu madde ile çalışanlar işyerlerine yeni gelen çalışanlara işleri ile ilgili yardımcı olduklarını ifade etmişlerdir. Araştırma faktörlerinde geçerlik, öz değerler ve güvenilirlikler dikkate alındığında araştırmanın uygulanabilir olduğu gözlemlenmektedir (Yıldız, 2017: 85; Yıldız ve Çilingir, 2010: 420). Araştırmada oluşturulan modelin değişkenlerine doğrulayıcı faktör analizi uygulanmıştır.

2.3.3. Araştırma Modeli Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Araştırma modelindeki değişkenlerin birbirleri ile uyumlarını tam anlamı ile ortaya koyabilmek için doğrulayıcı faktör analizinden yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda değişkenlere yönelik elde edilen çıktıların literatür indeks değerleri Tablo 5'te ifade edilmiştir.

Tablo 5. Literatür İndeksleri ve Doğrulayıcı Faktör Analizi

Literatür İndeksleri	Değer Aralıkları	Araştırma Modeli Sonucu
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	3,540
RMR	<,1	,068
RMSEA	<,05-,08≤	,079
TLI	>,90	,908
IFI	>,90	,923
GFI	>,90	,884

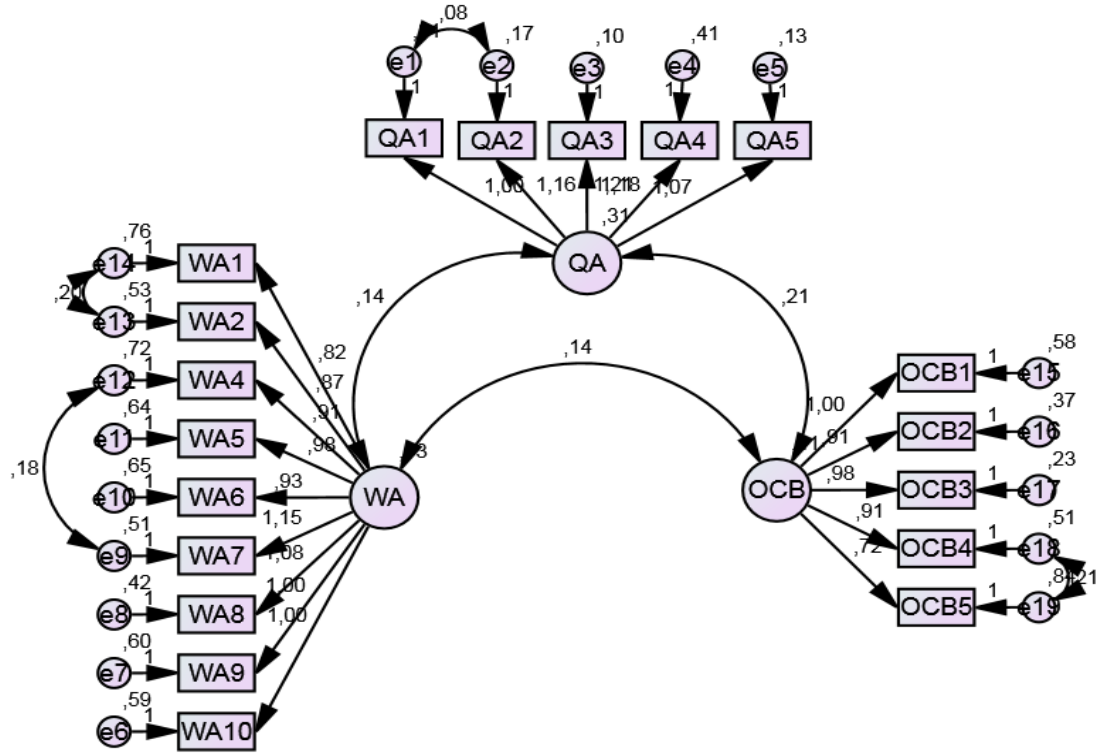
Genel olarak doğrulayıcı faktör analizi sonucu elde edilen değerlerin literatürde kabul gören değer aralıklarını (GFI dışında) karşıladığı gözlemlenmektedir. Elde edilen sonuçlar araştırmanın uygulanabilir olduğunu ortaya koymaktadır.

Tablo 6. Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonuçları

Modeldeki İlişkilendirmeler	Standardize β	S.E.	P
WA - QA	,141	,036	0,000
QA - OCB	,207	,048	0,000
WA - OCB	,143	,039	0,000

Tablo 6'da elde edilen sonuçlar dikkate alındığında çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci ile işlerine yönelik tutumları, işlerine yönelik kalite bilinçleri ile örgütsel vatandaşlık davranışları ve işlerine yönelik tutumları ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında anlamlı ilişkiler olduğu gözlemlenmektedir. Ayrıca standardize edilmiş β değerleri dikkate alındığında işlerine yönelik kalite bilinci ve işe yönelik tutum, işe yönelik tutum ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında birbirlerine yakın derecede bir etki olduğu gözlemlenmektedir. Standardize edilmiş β değerleri

açısından değerlendirildiğinde işe yönelik kalite bilinci ile örgütsel vatandaşlık davranışları arasında en yüksek etkinin oluştuğu görülmektedir.



Şekil 2. Araştırma Doğrulayıcı Faktör Analizi Sonucu

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik tutumları ölçeğinden WA3 maddesi standardize edilmiş regresyon yükünün 0.50'den düşük olması sebebi ile araştırma modelinden çıkartılmış ve tekrardan doğrulayıcı faktör analizi gerçekleştirilmiştir. Araştırma modelinde bazı indeks değerlerinin literatürde verilen uyum değerlerini tam karşılamadığı gözlemlenmiştir. Bu açıdan araştırmada ilgili literatür uyum indekslerini elde edebilmek için WA1-WA2, WA4-WA7, QA1-QA2 ve OCB4-OCB5 maddeleri arasından modifikasyon gerçekleştirilmiştir. Gerçekleştirilen doğrulayıcı faktör analizi sonuçları Tablo 5, Tablo 6 ve Şekil 2'de ifade edilmiştir.

2.3.4. Araştırma Model 1'in Yapısal Eşitliğe Uygunluğunun Sonuçları

Araştırma model 1 ile ilgili literatür indeksleri Tablo 7'de ifade edilmiştir.

Tablo 7. Model 1'e ait Literatür İndeksleri Değer Aralıkları

Literatür İndeksleri	Değer Aralıkları	Araştırma Modeli Sonucu
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	3,922
RMR	<,1	,078
RMSEA	<,05-,08≤	,085
TLI	>,90	,916
IFI	>,90	,934
GFI	>,90	,913

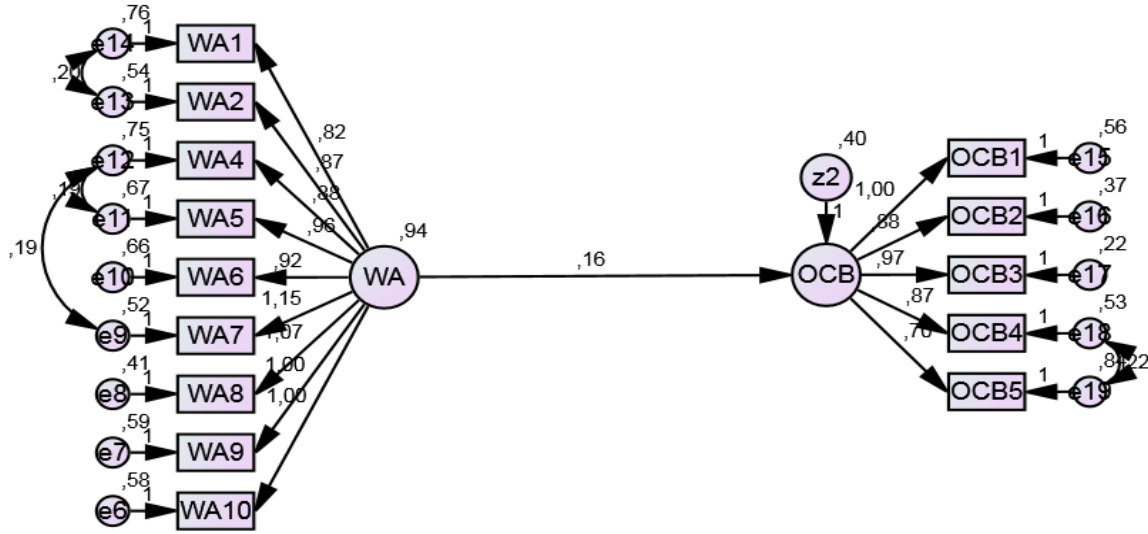
Model 1'e ilişkin sonuçlar dikkate alındığında araştırma modelinin RMSEA (.085) indeksi dışında diğer indekslerin tamamının literatürde kabul gören değer aralıkları içerisinde yer aldığı gözlemlenmektedir. Araştırma model 1'e ilişkin ölçüm modeli sonuçları Tablo 8'de belirtilmiştir.

Tablo 8. Model 1 Ölçüm Modeli Sonuçları

Modeldeki İlişkilendirmeler	Standardize β	S.E.	P	Hipotez	Açıklama
WA - OCB	,157	,040	***	H1	Kabul

Araştırma model 1'e ait ölçüm sonuçları incelendiğinde çalışanların işlerine yönelik tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif (.157) ve anlamlı ($p = ,000$) etkisinin

olduğu anlaşılmaktadır. Elde edilen bu sonuç h1 hipotezinin kabul edildiğini ortaya koymaktadır. Model 1'e ilişkin yapısal eşitlik modeli sonucu şekil 3'te ifade edilmiştir.



Şekil 3. Model 1 Yapısal Eşitlik Modeli Sonucu

Araştırma model 1 elde edilen sonuç incelendiğinde; çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışlarını pozitif ve anlamlı olarak etkilediği görülmektedir. Araştırmada model 1'in literatür indekslerinde ölçeklerin tam uyumu sağlanabilmesi için WA1-WA2, WA4-WA5, WA4-WA7 ve OCB4-OCB5 ölçek maddeleri arasında modifikasyon gerçekleştirilmiştir. Model 1'e ilişkin literatür indeksleri ve elde edilen sonuçlar Tablo 7'de ortaya koyulmuştur. Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışlarını pozitif yönde etkilemesi; işyerlerinde çalışanların, yöneticiler veya organizasyon tarafından; olumlu tutumlara sahip olabilmeleri için iş stratejilerinin, çalışanlara güven vermenin, çalışan eğitimlerinin, çalışanların kariyer gelişimlerinin, becerilerinin, çalışanların takdir edilmesinin, iş ile ilgili bilgilerin zamanında doğru bir şekilde aktarılmasının ve iş süreçlerinin kolaylaştırılmasının önemini ortaya koymaktadır. Bu eylemlerin organizasyonlar tarafından yerine getirilmesi çalışanın örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemesini olumlu yönde etkilediği anlaşılmaktadır.

2.3.5. Araştırma Model 2'nin Yapısal Eşitliğe Uygunluğunun Sonuçları

Araştırma model 2'ye ilişkin literatür indeksleri ve araştırma sonuçları Tablo 9'da ifade edilmiştir.

Tablo 9. Model 2'ye ait Literatür İndeksleri Değer Aralıkları

Literatür İndeksleri	Değer Aralıkları	Araştırma Modeli Sonucu
CMIN/DF	$0 < \chi^2/sd \leq 5$	3,540
RMR	<,1	,068
RMSEA	<,05-,08≤	,079
TLI	>,90	,908
IFI	>,90	,923
GFI	>,90	,884

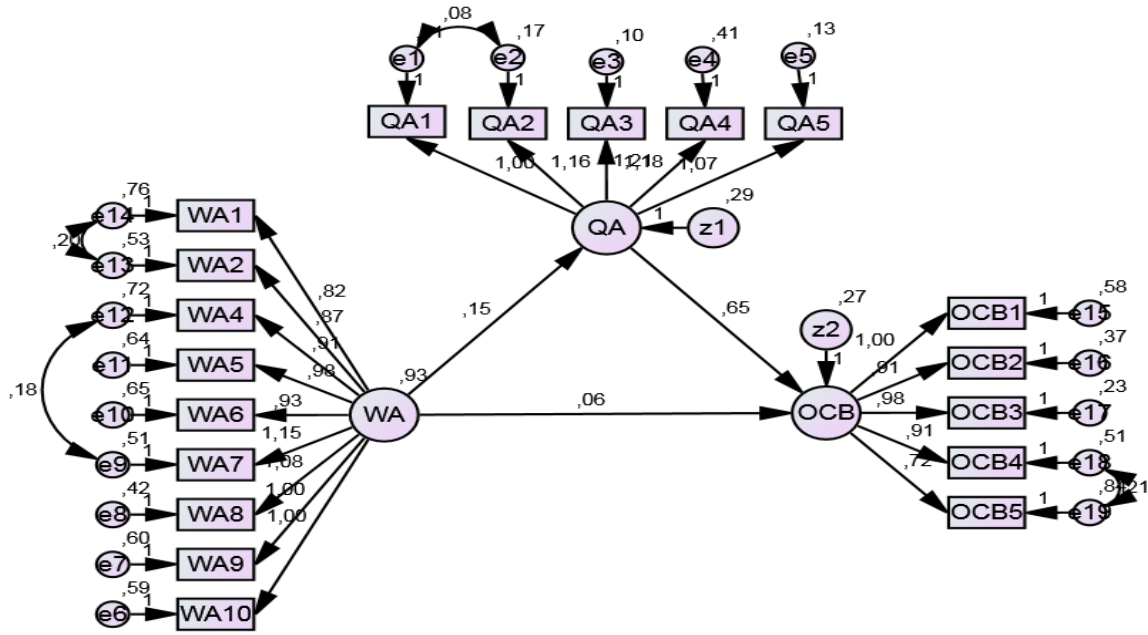
Araştırma model 2 literatür indeksleri dikkate alındığında araştırma GFI (.884) dışında bütün değerlerin kabul edilen aralıklar içerisinde yer aldığı gözlemlenmektedir. Bu sonuç genel itibari ile araştırmanın uygulanabilir olduğunu ortaya koymaktadır. Model 2'ye ait ölçüm modeli sonuçları Tablo 10'da ifade edilmiştir.

Tablo 10. Model 2 Ölçüm Modeli Sonuçları

Modeldeki İlişkilendirmeler	Standardize β	S.E.	P	Hipotez	Açıklama
WA - QA	,152	,032	***	H1b	Kabul
QA - OCB	,648	,080	***	H1c	Kabul

WA - OCB	,056	,035	,106	H1a	Kabul
----------	------	------	------	-----	-------

Araştırma model 2 ölçüm modeli sonuçları dikkate alındığında çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının işlerine yönelik kalite bilinçleri üzerinde pozitif ($\beta = ,152$) ve anlamlı ($p = ,000$) etkisinin olduğu anlaşılmaktadır (H1b kabul). Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin de örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde yine pozitif ($\beta = ,648$) ve anlamlı ($p = ,000$) etkilerinin olduğu gözlenmektedir (H1c kabul). Ayrıca çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde işlerine yönelik kalite bilinçlerinin tam aracı etkiye ($p = ,106$) sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır (H1a kabul). Model 2'ye ilişkin yapısal eşitlik modellemesi sonucu Şekil 4'te ifade edilmiştir.



Şekil 4. Model 2 Yapısal Eşitlik Modeli Sonucu

Araştırma Şekil 4'te elde edilen sonuçlar dikkate alındığında; çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının işlerine yönelik kalite bilinçleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olduğunu ortaya koymaktadır. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde güçlü pozitif ve anlamlı etkilerinin olduğu görülmektedir. Araştırma sonuçlarında ayrıca çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin tam aracı etkiye sahip olduğu gözlemlenmiştir. Çalışanlar işlerine yönelik kalite bilinçleri ile yaptıkları işlerin kaliteli olmasının onlar için çok önemli olduğunu, işlerine yönelik mükemmel seçimler yapmaya çalıştıkları, işlerini en iyi şekilde yerine getirebilmek için özel çaba sarf ettikleri, işlerine yönelik standartlarının ve beklentilerinin yüksek olduğunu ve işleri ile ilgili her zaman en iyisini yapmaya çalıştıklarını vurgulamışlardır. Bu sonuçlar bağımsız değişkenin (işe yönelik tutum) bağımlı değişken üzerindeki (örgütsel vatandaşlık davranışı) dolaylı etkisini (işe yönelik kalite bilinci) ifade etmektedir. Elde edilen bu sonuçlar organizasyonlarda çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının, kalite bilinçlerinin ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının organizasyonun sürekliliği açısından oldukça önemli faktörler olduklarını ortaya koymaktadır.

Sonuç ve Değerlendirme

Günümüz çalışma ortamında çalışanların işlerine yönelik tutumları onların davranışlarını şekillendirebilmektedir. Bu açıdan çalışanların kaliteli işler sergileyebilmelerinin onların tutumları ile bağlantılı olduğu düşünülmektedir. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçleri ve tutumları onların organizasyona karşı gösterecekleri fedakârlıklarda önemli rol oynayabilirler.

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olduğu gözlemlenmiştir. Judge ve Kammeyer-Mueller (2012)

araştırmalarında çalışanların iş tutumlarının sosyal bir tutumu temsil ettiği, etki ve bilişselliğin iş tutumlarında önemli olduğunu ve işe yönelik tutumların bireyler arası değişkenlik gösteren çok düzeyli bir kavram olduğunu ifade etmişlerdir. Çok düzeyli kavram ile ilgili gerçekleştirilen diğer araştırmalarda; Milliman ve diğerleri (2003) işyeri maneviyatı ile çalışanın iş tutumu arasında ilişkilerin olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu açıdan çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarında işyerlerinin manevi ortamı etkili olmuş olabilir. Eisenberger ve diğerleri (1990) araştırmalarında organizasyonlarda algılanan desteğin hem tutumlar hem de duygusal bağlanmanın davranış ölçütleri ile olumlu yönde ilişkili olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırmada çalışanların organizasyona karşı algıladıkları destek araştırılmamıştır. Ancak elde edilen sonuçlar dikkate alındığında çalışanların örgütlerden algıladıkları desteğin olumlu etkisinin olabileceği tahmin edilmektedir. Organ (1995) araştırmasında işyerindeki iş tatmini gibi tutum ve moral faktörlerinin örgütsel vatandaşlık davranışlarına rol-performansından daha güçlü bir etkisinin olduğunu ifade etmiştir. Araştırmada çalışanların rol performansı araştırılmamıştır. Ancak çalışanların işlerine yönelik tutum faktörünün örgütsel vatandaşlık davranışını olumlu yönde etkilemesi araştırmayı destekler niteliktedir. Konovsky ve Organ (1996) araştırmalarında bağlamsal tutum ölçeğini oluşturan çalışanların adalet ve memnuniyetlerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde olumlu etkilerinin olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Bu sonuç da araştırma sonuçlarını desteklemektedir. Moorman ve diğerleri (1998) çalışanın organizasyonun kendisine nasıl değer verdiğini algılamasının hem tutum hem de örgütsel vatandaşlık davranışları açısından önemli olduğunu vurgulamışlardır. Araştırmada organizasyonun çalışanlara verdiği değer ölçülmemiştir. Ancak bu durumun da çalışanların tutum ve örgütsel vatandaşlık davranışlarında etkili olabileceği düşünülmektedir. Pooja ve diğerleri (2016: 392-396) araştırmalarında örgüte yönelik olumlu tutum eksikliğinin iş stresini örgütsel vatandaşlık davranışına bağlayan kritik bir mekanizma olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu açıdan araştırma sonuçlarında çalışanların işlerine yönelik olumlu tutum sergilemeleri iş streslerini azaltıcı bir etkisi olabilir ve bu sonucun örgütsel vatandaşlık davranışlarına olumlu katkıları olabilir. Niehoff ve Moorman (1993) ise araştırmalarında çalışanların kötü iş tutumlarının ve işyerinde asgari düzeyde çaba sarf etmelerinin örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerini mümkün kılmayabileceğini ifade etmişlerdir. Bu sonuçta araştırma sonuçlarını destekler niteliktedir. Çünkü araştırmada çalışanların olumlu iş tutumları örgütsel vatandaşlık davranışlarını da olumlu yönde etkilemiştir.

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının işlerine yönelik kalite bilinçleri üzerinde pozitif ve anlamlı etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Riordan ve Shore (1997) araştırma sonuçlarında çalışanların işyerindeki yoğunluklarının yüksek olmasının işe yönelik tutumlarını olumlu olarak etkilediğini ortaya koymuşlardır. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlar ortaya koymalarında yoğun çalışma ortamları yol açmış olabilir. Karia ve Asaari (2006) araştırmalarında toplam kalite yönetimi ilkelerinin çalışanların işlerine yönelik tutumları üzerinde pozitif ve anlamlı etkilerinin olduğunu ortaya koymuşlardır. Araştırma sonuçlarında ise çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumların kalite bilinçleri üzerinde olumlu etkilerinin olduğu sonucuna erişilmiştir. Bu durum TKY'nin bir bütün olarak tutumları olumlu yönde şekillendirdiğini ortaya koymaktadır. Psychogios ve Priporas (2007) araştırmalarında kalite bilincinin yönetimde başladığını ve tüm organizasyona yayıldığını ifade etmişlerdir. Araştırmada işe yönelik olumlu tutumların kalite bilincini olumlu yönde etkilemesinde işyerlerindeki yönetim mekanizmalarının etkisinin olabileceğini ortaya koymaktadır. Boon ve diğerleri (2005: 287) araştırmalarının sonucunda çalışanların tutum değişkenlerinin yumuşak etkisinin toplam kalite yönetimi algısında etkili olduğunu ifade etmişlerdir. Araştırma sonucunda çalışanların işe yönelik tutumlarının kalite bilincini şekillendirmesi bu durumu destekler nitelikte olduğunu göstermektedir.

Araştırmada çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde pozitif ve anlamlı etkisinin olduğu sonucu elde edilmiştir. Araştırmada daha evvel gerçekleştirilen araştırmalardan farklı olarak çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerine doğrudan odaklanılmıştır. Singh (2000) araştırmasında yüksek kalite bilincinin memnuniyeti ve sadakati artırdığını ifade etmiştir. Araştırma sonuçları dikkate alındığında çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinin örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde olumlu katkısında

memnuniyet ve sadakat kavramlarının etkisi olabileceğini ortaya koymaktadır. Khan ve diğerleri (2019) araştırmalarının sonucunda ahlaki etkinliğin çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışlarını teşvik ederek örgütsel politikaların olumsuz etkilerini azaltmaya teşvik eden önemli bir psikolojik itici gücünün olduğunu vurgulamışlardır. Bu durum elde edilen sonuç ile karşılaştırıldığında çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçlerinde ahlak değişkenini dikkate almaları gerektiğini ortaya koymaktadır. Ahlaki temele sahip olmayan bilinç örgütsel vatandaşlık davranışını da tam anlamı ile karşılamayacaktır.

Araştırma sonuçlarında çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde işlerine yönelik kalite bilinci tam aracı etkiye sahip olmuştur. Hildebrandt ve diğerleri (1991) araştırmalarında kalite bilincinin çalışanların eylemleri ile elde edilebileceğini ifade etmişlerdir. Araştırmada çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlar sergilemeleri, örgütsel vatandaşlık davranışlarının da bu tutumlardan pozitif yönde etkilenmesi ve kalite bilinçlerinin tam aracı etkiye sahip olması; çalışanların eylemlerinin kalite bilinçleri ile tutarlı sonuçlar oluşturduğunu ortaya koyabilir. Pierce ve Maurer (2009) araştırmalarında çalışanların işleri ilgili gelişmelerinin örgütsel vatandaşlık davranışları ile yakından ilişkili olduğu sonucuna ulaşmışlardır. Araştırma sonuçları ise çalışanların işlerine yönelik tutum ve kalite bilinci bakış açılarının örgütsel vatandaşlık davranışları ile yakından ilişkili olduğunu ortaya koymaktadır. Wei-Jaw (2009) araştırmasında ön planda olan çalışanların kalite bilinçlerinin hizmet tutumlarını ve hizmet davranışlarını etkilediğini ifade etmiştir. Bu durum araştırma sonuçlarını desteklemektedir. Zira çalışanların kalite bilinci hem işlerine yönelik tutumları hem de örgütsel vatandaşlık davranışları üzerinde etkili olmuştur.

Teorik Katkılar

Araştırma ile elde edilen teorik katkılar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- İş düzeyleri iş ile ilgili tutumlar üzerinde etkilidir.
- İşlerine katılım gerçekleştiren çalışanlar hem pozitif hem de negatif tutumlar sergileyebilirler.
- Çalışanların tutumlarının iyileştirilmesine yönelik yatırımlar performanslarını olumlu yönde etkiler.
- Sosyal açıdan çalışanların benzerlik veya farklılıkları işlerine yönelik tutum veya davranışlarını etkiler.
- TKY çalışanların işlerine yönelik tutumları üzerinde olumlu etkileri vardır.
- Örgütsel adalet algısı, iş tatmini, liderlik, yönetimin olumlu bakış açısı ve işten ayrılmama niyetleri çalışanların tutumları ile olumlu ilişkilere sahiptir.
- Çalışanların kalite bilinci hizmet tutumu ve hizmet davranışlarının etkiler.
- Organizasyon tarafından örgütsel vatandaşlık davranışının teşvik edilmesi çalışanın işten ayrılma ihtimalini azaltır.
- Organizasyonun çalışanlarına zorla iş yaptırması örgütsel vatandaşlık davranışlarını olumsuz olarak etkiler.
- İş tatmini ile çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışları arasında pozitif ilişkiler söz konusudur.
- İşyerinde ahlaki etkinlik çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışı sergilemelerine yol açar.

Pratik Katkılar

Araştırma ile elde edilen pratik katkılar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlar sergilemeleri çalışanların örgütsel vatandaşlık davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir.
- Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumları işlerine yönelik kalite bilinçlerini olumlu yönde etkilemektedir.
- Çalışanların işlerine yönelik kalite bilinçleri örgütsel vatandaşlık davranışlarını olumlu yönde etkilemektedir.
- Çalışanların işlerine yönelik olumlu tutumlarının örgütsel vatandaşlık davranışları üzerindeki etkisinde işlerine yönelik kalite bilinci tam aracı etkiye sahip olmaktadır.

Çalışanların işlerine yönelik tutumları, işlerine yönelik kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının organizasyonların geleceği açısından büyük öneme sahip olduğu anlaşılmaktadır. Çalışanların işlerine yönelik kalite bilincinin aracı etkisi organizasyonda faaliyette bulunan çalışanların örgütsel amacını şekillendirmektedir. Bu açıdan çalışanların işlerine yönelik kalite bilinci davranışlarının ölçülmesi ile literatürün daha da zenginleştirilebileceği düşünülmektedir.

Elde edilen bu sonuçlar organizasyonlarda faaliyette bulunan çalışanların işlerine yönelik tutum, kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışlarının bir bütün olarak değerlendirilmesi gerektiğini ortaya koymaktadır. Araştırmada işe yönelik olumlu tutumun hem kalite bilinci hem de örgütsel vatandaşlık davranışı üzerinde pozitif etkilerinin olduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik kalite bilincinin aracı etkisi çalışanların örgüte yönelik gösterecekleri tutumları ve davranışları önemli düzeyde şekillendirdiği gözlemlenmektedir. Araştırma sonuçları tutum, kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışı değişkenlerine etki edebilecek birçok faktörün olabileceğini ortaya koymaktadır.

Gelecekteki araştırmaların geliştirilmesi gereken birçok yönü vardır (Carragher vd., 2002: 690). Gelecek araştırmalarda çalışanların işe yönelik tutum, kalite bilinci ve örgütsel vatandaşlık davranışları birçok farklı yönden araştırılarak literatür daha da zenginleştirilebilir. Örneğin çalışanların işlerine yönelik tutumları araştırılırken çalışanların işyerlerine veya işlerine yönelik duygusal bağlılıklarının tutumları ve kalite bilinçleri üzerinde ne gibi etkilerinin olabileceği araştırılabilir. Ayrıca çalışanların işlerine yönelik tutumlarının performansları üzerindeki etkisinde örgütsel vatandaşlık davranışlarının veya kalite bilinçlerinin aracı etkileri araştırılabilir.

Kaynakça

- Abdelmotaleb, Moustafa ve Sudhir K. Saha (2019). Corporate Social Responsibility, Public Service Motivation and Organizational Citizenship Behavior in the Public Sector. *International Journal of Public Administration*, 42 (11), pp.929-939.
- Adsit, Dennis J., Manuel London, Steven Crom ve Dana Jones (1996), "Relationships Between Employee Attitudes, Customer Satisfaction and Departmental Performance", *Journal of Management Development*, 15 (1), 62-75.
- Anbarasan, Vanmathy ve Nikhil K. Mehta (2010). Importance of Emotional Intelligence for Enhancing Employee's Perception on Quality of Working Life. *Synergy*, 8 (2), pp.24-42.
- Bakker, Arnold B. ve Evangelia Demerouti (2008). Towards a Model of Work Engagement. *Career Development International*, 13 (3), pp.209-223.
- Barnes, Bradley R. ve D.S. Morris (2000), "Revising Quality Awareness Through Internal Marketing: An Exploratory Study mong French and English Medium-sized Enterprises", *Total Quality Management*, 11 (4/5-6), 473-483.
- Bateman, Thomas S. & Dennis W. Organ (1983), "Job Satisfaction and the Good Soldier: The Relationship Between Affect and Employee "Citizenship", *Academy of Management Journal*, 26 (4), pp.587-595.
- Bergeron, Diane M., Abbie J. Shipp, Benson Rosen ve Stacie A. Furst (2013). Organizational Citizenship Behavior and Career Outcomes: The Cost of Being a Good Citizen. *Journal of Management*, 39 (4), pp.958-984.
- Bolino, Mark C., William H. Turnley ve James M. Bloodgood (2002). Citizenship Behavior and the Creation of Social Capital in Organizations. *The Academy of Management Review*, 27 (4), pp.505-522.
- Bolino, Mark C., Anthony C. Klotz, William H. Turnley ve Jaron Harvey (2013). Exploring the Dark Side of Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 34, pp.542-559.
- Boon, Ooi Keng, V. Arumugan ve Teo Seng Hwa (2005). Does Soft TQM Predict Employees' Attitudes? *The TQM Magazine*, 17 (3), pp.279-289.
- Carragher, Shawn M., Darren E. Hart ve Charles E. Carragher (2002), "Attitudes Towards Benefits Among Entrepreneurial Employees", *Personnel Review*, 32 (6), pp.683-693.
- Chang, Aihwa, Hsu-Hsin Chiang & Tzu-Shian Han (2015) "Investigating the dual-route effects of corporate branding on brand equity", *Asia Pacific Management Review*, 20, pp. 120-129.

-
- Choi, Sungjoo (2011). Organizational Justice and Employee Work Attitudes: The Federal Case. *The American Review of Public Administration*, 41 (2), pp.185-204.
- Daniel, Shirley J., Dongyoung Lee ve Wolf D. Reitsperger (2014). Raising Quality Consciousness among Chinese Manufacturing Personnel: Testing the Effectiveness of Performance Management Tools. *Asia Pacific Journal Management*, 31, pp.549-573.
- Daniel, Shirley J., Wolf D. Reitsperger ve Terry Gregson (1995). Quality Consciousness in Japanese and U.S. Electronics Manufacturers: An Examination of the Impact of Quality Strategy and Management Control Systems on Perceptions of the Importance of Quality to Expected Management Rewards. *Management Accounting Research*, 6, pp.367-382.
- Dartey-Baah, Kwasi, Alex Anlesinya ve Yvonne Lamptey (2019). Leadership Behaviors and Organizational Citizenship Behavior: The Mediating Role of Job Involvement. *International Journal of Business*, 24 (1), pp.74-95.
- Dineen, Brian R., Roy J. Lewicki & Edward C. Tomlinson (2006). Supervisory Guidance and Behavioral Integrity: Relationships With Employee Citizenship and Deviant Behavior. *Journal of Applied Psychology*, 91 (3), pp.622-635.
- Dyne, Linn Van, Jill W. Graham ve Richard M. Dienesch (1994), "Organizational Citizenship Behavior: Construct Redefinition, Measurement, and Validation", *Academy of Management Journal*, 37 (4), 765-802.
- Eisenberger, Robert, Peter Fasolo ve Valerie Davis-LaMastro (1990). Perceived Organizational Support and Employee Diligence, Commitment, and Innovation. *Journal of Applied Psychology*, 75 (1), pp.51-59.
- Farh, Jiing-Lih, P. Christopher Earley ve Shu-Chi Lin (1997). Impetus for Action: A Cultural Analysis of Justice and Organizational in Chinese Society. *Administrative Science Quarterly*, 42 (3), pp.421-444.
- Fischer, Ronald, M.C. Ferreira, N.V. Meurs, K. Gok, Ding-Yu Jiang, J.R.J. Fontaine, C. Harb, J. Ciecuch, M. Achoui, M.S.D. Mendoza, A. Hassan, D. Achmadi, A.A. Mogaji ve A. Abubakar (2019). Does Organizational Formalization Facilitate Voice and Helping Organizational Citizenship Behaviors? It Depends on (National) Uncertainty Norms. *Journal of International Business Studies*, 50, pp.125-134.
- French, J. Lawrence ve Joseph Rosenstein (1984), "Employee Ownership, Work Attitudes, and Power Relationships", *Academy of Management Journal*, 27 (4), 861-869.
- Gao, Yongqiang ve Wei He (2017). Corporate Social Responsibility and Employee Organizational Citizenship Behavior: The Pivotal Roles of Ethical Leadership and Organizational Justice. *Management Decision*, 55 (2), pp.294-309.
- Gerpott, Fabiola H., N. Van Quaquebeke, Sofia Schlamp ve Sven C. Voelpel (2019). An Identity Perspective on Ethical Leadership to Explain Organizational Citizenship Behavior: The Interplay of Follower Moral Identity and Leader Group Prototypicality. *Journal Business Ethics*, 156, pp.1063-1078.
- Gupta, Manish, Musarrat Shaheen ve Prathap K. Reddy (2017). Impact of Psychological Capital on Organizational Citizenship Behavior: Mediation by Work Engagement. *Journal of Management Development*, 36 (7), pp.973-983.
- Halbesleben, Jonathon R.B., Wm. Matthew Bowler, Mark C. Bolino ve William H. Turnley (2010). Organizational Concern, Prosocial Values, or Impression Management? How Supervisors Attribute Motives to Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 40 (6), pp.1450-1489.
- Hildebrandt, Steen, Kai Kristensen, Gopal Kanji ve Jorn Dahlgard (1991). Quality Culture and TQM. *Total Quality Management*, 2 (1), pp.1-15.
- Hrebiniak, Lawrence G. (1974). Effects of Job Level and Participation on Employee Attitudes and Perceptions of Influence. *Academy of Management Journal*, 17 (4), pp.649-662.
- Islam, Talat, Mubbsher M. Khan ve Fida H. Bukhari (2016). The Role of Organizational Learning Culture and Psychological Empowerment in Reducing Turnover Intention and Enhancing Citizenship Behavior. *The Learning Organization*, 23 (2/3), pp.156-169.
-

-
- Judge, Timothy A., Howard M. Weiss, John D. Kammeyer-Mueller ve Charles L. Hulin (2017). Job Attitudes, Job Satisfaction, and Job Affect: A Century of Continuity and of Change. *Journal of Applied Psychology*, pp.1-19.
- Judge, Timothy A. ve John D. Kammer-Mueller (2012). Job Attitudes. *Annual Review of Psychology*, 63, pp.341-367.
- Karia, Noorliza ve M.H.A. Hassan Asaari (2006). The Effects of Total Quality Management Practices on Employees' Work-Related Attitudes. *The TQM Magazine*, 18 (1), pp.30-43.
- Khan, Naseer Abbas, A. Nawaz Khan ve Summan Gul (2019). Relationship Between Perception of Organizational Politics and Organizational Citizenship Behavior: Testing a Moderated Mediation Model. *Asian Business & Management*, 18, pp.122-141.
- Konovsky, Mary A. ve Dennis W. Organ (1996). Dispositional and Contextual Determinants of Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 17, pp.253-266.
- Lai, Jennifer Y.M., Long W. Lam ve Simon S.K. Lam (2013). Organizational Citizenship Behavior in Work Groups: A Team Cultural Perspective. *Journal of Organizational Behavior*, 34, pp.1039-1056.
- Lanfranchi, Joseph ve Sanja Pekovic (2014). How Green is my Firm? Workers' Attitudes and Behaviors Towards Job in Environmentally-Related Firms. *Ecological Economics*, 100, pp.16-29.
- Lee, Kibeom ve Natalie J. Allen (2002). Organizational Citizenship Behavior and Workplace Deviance: The Role of Affect and Cognitions. *Journal of Applied Psychology*, 87 (1), pp.131-142.
- Lim, Vivien K.G. ve Thompson S.H. Teo (2000). To Work or not to Work at Home: An Empirical Investigation of Factors Affecting Attitudes Towards Teleworking. *Journal of Managerial Psychology*, 15 (6), pp.560-586.
- Meyer, John P. ve Natalie J. Allen (1991). A Three-Component Conceptualization of Organizational Commitment. *Human Resource Management Review*, 1 (1), pp.61-89.
- Milliman, John, Andrew J. Czaplewski ve Jeffery Ferguson (2003). Workplace Spirituality and Employee Work Attitudes An Exploratory Empirical Assessment. *Journal of Organizational Change Management*, 16 (4), pp.426-447.
- Moorman, Robert H., Gerald L. Blakely ve Brian P. Niethoff (1998). Does Perceived Organizational Support Mediate the Relationship Between Procedural Justice and Organizational Citizenship Behaviour? *Academy of Management*, 41 (3), pp.351-357.
- Moorman, Robert H. ve Gerald L. Blakely (1995). Individualism-Colectivism as an Individual Difference Predictor of Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Organizational Behavior*, 16, pp.127-142.
- Niehoff, Brian P. ve Robert H. Moorman (1993), "Justice as a Mediator of the Relationship Between Methods of Monitoring and Organizational Citizenship Behavior", *Academy of Management Journal*, 36 (3), 527-556.
- Organ, Dennis W. (1988). A Restatement of the Satisfaction-Performance Hypothesis. *Journal of Management*, 14 (4), pp.547-557.
- Organ, Dennis W. (1995). A Meta-Analytic Review of Attitudinal and Dispositional Predictors of Organizational Citizenship Behavior. *Personnel Psychology*, 48, pp.775-802.
- Organ, Dennis W. (1997). Organizational Citizenship Behavior: It's Construct Clean-Up Time. *Human Performance*, 10 (2), pp.85-97.
- Pierce, Heather ve Todd J. Maurer (2009). Linking Employee Development Activity, Social Exchange and Organizational Citizenship Behavior. *International Journal of Training and Development*, 13 (3), pp.139-147.
- Podsakoff, Philip M. ve Scott B. MacKenzie (1997). Impact of Organizational Citizenship Behavior on Organizational Performance: A Review and Suggestion for Future Research. *Human Performance*, 10 (2), pp.133-151.
- Pooja, Abeeda, Dirk De Clercq ve Imanol Belausteguigoitia (2016). Job Stressors and Organizational Citizenship Behavior: The Roles of Organizational Commitment and Social Interaction. *Human Resource Development Quarterly*, 27 (3), pp.373-405.
-

-
- Psychogios, Alexandros G. ve Constantinos-Vasilios Priporas (2007), "Understanding Total Quality Management in Context: Qualitative Research on Managers Awareness of TQM Aspects in the Greek Service Industry, *The Qualitative Report*, 12 (1), 40-66.
- Rafaeli, Anat (1986), "Employee Attitudes Toward Working with Computers", *Journal of Occupational Behaviour*, 7 (2), 89-106.
- Riordan, Christine ve Lynn McFarlane Shore (1997), "Demographic Diversity and Employee Attitudes: An Empirical Examination of Relational Demography Within Work Units", *Journal of Applied Psychology*, 82 (3), 342-358.
- Rodrigo, Pablo ve Daniel Arenas (2008), "Do Employees Care About CSR Programs? A Typology of Employees According to Their Attitudes", *Journal of Business Ethics*, 83, 265-283.
- Rogelberg, Steven G., Alexandra Luong, Matthew E. Sederburg ve Dean S. Cristol (2000). Employee Attitude Surveys: Examining the Attitudes of Noncompliant Employees. *Journal of Applied Psychology*, 85 (2), pp.284-293.
- Rosenblatt, Zehava, Ilan Talmud ve Ayalla Ruvio (1999). A Gender-Based Framework of the Experience of Job Insecurity and Its Effects on Work Attitudes. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8 (2), pp.197-217.
- Ross, M. ve G. Staples (1995), "Maintaining Quality Awareness", *Transactions on Information and Communications Technologies*, 11, 369-375.
- Singh, Jagdip (2000), "Performance Productivity and Quality of Frontline Employees in Service Organizations", *Journal of Marketing*, 64 (2), 15-34.
- Sproles, George B. ve Elizabeth L. Kendall (1986), "A Methodology for Profiling Consumers' Decision-Making Styles", *The Journal of Consumer Affairs*, 20 (2), 267-279.
- Taherdoost, Hamed (2017). Determining Sample Size; How to Calculate Survey Sample Size. *International Journal of Economics and Management Systems*, 2, pp.237-239.
- Talib, Faisal, Zillur Rahman ve M.N. Qureshi (2011), "Assessing the Awareness of Total Quality Management in Indian Service Industries: An Empirical Investigation", *Asian Journal on Quality*, 12 (3), 228-243.
- Taner, Bahar (2001). An Assessment of Quality Consciousness of Service Employees. *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 2 (1), pp.91-100.
- Taveira, Alvaro D., Craig A. James, Ben-Tzion Karsh ve François Sainfort (2003). Quality Management and the Work Environment: An Empirical Investigation in a Public Sector Organization. *Applied Economics*, 34, pp.281-291.
- Vakola, Maria ve Ioannis Nikolaou (2005). Attitudes Towards Organizational Change What is the Role of Employees' Stress and Commitment? *Employee Relations*, 27 (2), pp.160-174.
- Vandenberghe, Christian ve Jose Maria Peiro (1999). Organizational and Individual Values: Their Main and Combined Effects on Work Attitudes and Perceptions. *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 8 (4), pp.569-581.
- Vigoda, Eran (2000), "Organizational Politics, Job Attitudes, and Work Outcomes: Exploration and Implications for the Public Sector", *Journal of Vocational Behavior*, 57, 326-347.
- Walton, Richard E. (1973), "Quality of Working Life: What is it?", *Sloan Management Review*, 15 (1), 11-21.
- Wei-Jaw, Deng (2009). Development of the Hospitality Quality Consciousness Scale: A Pilot Study. *Proceedings of ASBBS*, 16 (1), pp.1-11.
- Widiani, Ni Putu, A.M.A. Dwija Putri, M.M. Ratna Sari ve Ary Wirajaya (2019). The Effect of Love of Money and Emotional Intelligence on Employee Performance with Organizational Citizenship Behavior as Medating Variable. *International Research Journal of Engineering, IT & Scientific Research*, 5 (1), pp.39-49.
- Wilkerson, James M., W. Randy Evans ve Walter D. Davis (2008). A Test of Coworkers' Influence on Organizational Cynicism, Badmouthing, and Organizational Citizenship Behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 38 (9), pp.2273-2292.
-

Yıldız, Emel (2017), "Effects of Service Quality on Customer Satisfaction, Trust, Customer Loyalty and Word of Mouth: An Application on Cargo Companies in Gümüşhane", *Global Journal of Economics and Business Studies*, 6 (12), 81-88.

Yıldız, Salih ve Zuhul Cilingir (2010), "The Development of Customer Loyalty on Electronic Marketing: An Application on Karadeniz Technical University's Students", *Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 19 (1), 412-428.

Extended Abstract

Aim and Scope

Employees exhibit various attitudes towards their jobs today when changes and developments occur very quickly in organizations. Employees' attitudes towards their jobs can have an impact on their quality consciousness. Employees may exhibit some behaviors against the organizations they operate for both personal and organizational (environmental) reasons. Organizational citizenship behavior is expressed as the behaviors that employees think of as part of the organization, they can feel themselves belong to, that they evaluate above their interests and can make all kinds of sacrifices. Within the framework of this structure, it is very important to investigate the attitudes of employees towards their jobs, the quality consciousness of their jobs, and the relationship between organizational citizenship behaviors they display against their organizations.

In today's organizational structures, employees display various attitudes towards their organizations. Their attitudes can shape their organizational citizenship behavior and quality awareness of their jobs. In the previous studies, it is aimed to reveal whether the quality consciousness of the employees, who are not emphasized, on their jobs has an intermediary effect between their attitude towards work and organizational citizenship behaviors. In the research, it was aimed to investigate the effects of employees' attitudes towards their jobs on quality consciousness and organizational citizenship behaviors as well as the effects of employees' quality consciousness on their jobs on organizational citizenship behaviors. In this respect, the possible effects of the activities carried out in the workplace as a result of the research scope and results on the employee; Examining the attitude, quality awareness and organizational citizenship behavior can provide important results.

In this research, hypotheses were created for this purpose; H1: Positive attitudes of employees towards their jobs affect organizational citizenship behavior positively and significantly. H1b: The positive attitudes of the employees towards their jobs affect their quality consciousness positively and significantly. H1c: Quality consciousness of employees affects organizational citizenship behaviors positively and significantly. H1a: Quality consciousness for their jobs has an intermediary effect on the impact of positive attitudes of employees towards their jobs on organizational citizenship behaviors.

Methods

In the research, electronic survey method was used to measure the attitudes of employees towards their jobs, their quality consciousness and organizational citizenship behavior. One of the objectives of the study, using the electronic survey method, is to provide easier access to the employees. Another factor is that employees are provided with the opportunity to easily respond to scale items directed at workplaces outside office hours. In addition, with the application of the electronic survey method, it is thought that the employees can give more objective answers to the questions related to the survey without being subjected to any psychological pressure. Research Trabzon in Turkey in 2019 and in the provinces of Gumushane in different sectors (public or private) was performed on 407 employees operating in. Participation in the research questionnaire was carried out entirely on voluntary basis.

Findings and Conclusion

The positive attitudes of the employees towards their jobs affect the organizational citizenship behaviors of the employees in the research results. The positive attitudes of the employees towards their jobs affect their quality consciousness positively. The quality consciousness of the employees affects their organizational citizenship behaviors positively. The quality awareness of their jobs has

a full mediating effect on the impact of the positive attitudes of the employees towards their jobs on organizational citizenship behaviors.

All hypotheses (H1, H1a, H1b and H1c) put forward in the study were accepted. It is understood that attitudes of employees towards their jobs, quality awareness of their jobs, and organizational citizenship behaviors are of great importance for the future of organizations. The mediating effect of quality awareness for the jobs of the employees shapes the organizational purpose of the employees working in the organization. In this respect, it is thought that the literature can be enriched by measuring the quality awareness behaviors of the employees. These results reveal that the attitudes towards employees' jobs, quality awareness, and organizational citizenship behaviors should be evaluated as a whole. The research, shows that a positive attitude towards work has positive effects on both quality awareness and organizational citizenship behavior. In addition, it is observed that the mediating effect of quality awareness of employees on their work has significantly shaped the attitudes and behaviors of the employees towards the organization. The results of the research reveal that there may be many factors that can affect the variables of attitude, quality awareness, and organizational citizenship behavior.

“Spatial Efficiency” Towards Sustainable Development; Case study: Provinces of Iran

Sürdürülebilir Kalkınmaya Yönelik “Mekansal Verimlilik”; Örnek Olay: İran İlleri

Abstract

Geographical spaces need to avoid environmental deterioration, and simultaneously meet economic and social demands. Therefore, the integration of different dimensions of development is necessary for economic growth, understanding environmental conditions, and social justice and equality. "How can the conflicting dimensions of sustainable development be reconciled?" is one of the issues that can rise in the implementation of sustainable development. The present study takes an effective step in applying the concept of "spatial efficiency" (That concept is evolving). The spatial efficiency approach to development sustainability combines socio-economic values and environmental considerations as well as leading to development. Development sustainability of the Provinces of Iran in the form of space efficiency approach has been compared by covering multiple components of spatial enjoyment (economic, social, and environmental) for each unit of pressing components (pressures on the living environment and human habitats). According to the overall results, the average efficiency of the provinces is 0.961, and in the meantime, Isfahan province, with a numerical value of 0.759, has the most unsuitable situation in efficiency. Most of the border and side provinces are efficient in terms of sustainable development, and it is the central provinces that need to revise the development indicators. The present article suggests that development policies need to be reconsidered.

Öz

Coğrafi alanların çevresel bozulmadan kaçınması, aynı zamanda ekonomik ve sosyal talepleri karşılaması gerekir. Bu nedenle; ekonomik büyüme ve çevresel koşulları anlamının yanı sıra sosyal adalet ve eşitliği sağlamak için farklı kalkınma boyutlarının entegrasyonu gereklidir. "Sürdürülebilir kalkınmanın çelişkili boyutları nasıl uzlaştırılabilir?" sorusu, sürdürülebilir kalkınmanın uygulanmasında ortaya çıkabilecek durumlardan biridir. Bu çalışma, "mekansal verimlilik" kavramının uygulanmasında etkili bir adım atmaktadır (bu kavram hala gelişmektedir). Kalkınma sürdürülebilirliğine mekânsal verimlilik yaklaşımı, sosyoekonomik değerleri ve çevresel düşünceleri birleştirirken kalkınmaya da yol açar. İran illerinin mekânsal verimliliği yaklaşımı biçimindeki kalkınma sürdürülebilirliği, her bir baskı bileşeni birimi (yaşam ortamı ve insan habitatları üzerindeki baskılar) için çok sayıda mekânsal değerler bileşenini (ekonomik, sosyal ve çevresel) kapsayarak karşılaştırmalı ele alınmıştır. Bu doğrultuda elde edilen sonuçlara göre illerin ortalama verimliliği 0.961 olmakla birlikte sayısal değeri 0.759 olan İsfahan Eyaleti, mekânsal verimlilikte en uygun olmayan duruma sahiptir. Sınır ve çevre illerin çoğu sürdürülebilir kalkınma açısından önemli potansiyele sahiptir. Kalkınma göstergelerini gözden geçirmesi gereken idari üniteler, merkezi illerdir. Bu çalışma söz konusu yerlerin kalkınma politikalarını tekrar gözden geçirmesi gerektiğini göstermiştir.

Introduction

The world has become increasingly urban with the vast population of people living in urban areas, and about 1.5 million people are included in the global urban population every week (Musaa et al, 2018: 28 quoted from United Nations, Department of Economic and Social Affairs, 2014). Urbanization places huge demands on infrastructure, services, job creation, climate, and environment. Though, urbanization also offers significant opportunities, with vast potential for cities to act as powerful and inclusive development tools. Cities have been recognized as playing a

Farhad Barandak

PhD Student of Geography and Urban Planning, University of Tabriz, farhadbarandak20@gmail.com

Şule Demir

Gümüşhane University, GMYO Architecture and Urban Planning GIS Program
sule.demir@gumushane.edu.tr

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Keywords

Provinces of Iran, Conflict of Development Dimensions, Data Envelopment Analysis, Sustainable Development, Spatial Efficiency

Anahtar Kelimeler

İran İlleri, Kalkınma Boyutları Çatışması, Veri Zarflama Analizi, Sürdürülebilir Kalkınma, Mekânsal Verimlilik

Submitted: 15 / 08 / 2020

Accepted: 13 / 10 / 2020

crucial role in fostering economic activities and human development as it has been forecasted that 69 % of the world population will be living in urban areas by 2050. At the same time, the social and economic activities and interactions that take place in a city may create stress on the natural environment and resources both at a local level (e.g., on water resources, land use, local air quality), and national and international level (e.g., on the climate) (Yang et al. 2015: 4493).

On the other hand, for most cities, the transformation of land use is required to meet the needs of life and economic development. Under the influence of various interacting factors, such as economy, society, environment, and culture, the natural environment may suffer the most direct and serious impacts, including reduced habitat diversity or quality, the depletion of water resources, increased surface runoff, a rise in the surface temperature of the earth, and increased carbon dioxide emissions. However, although it will cause an impact on the environment, such land transformation will also provide income, employment, and other economic benefits to the city and its residents, with a concomitant improvement in living conditions (Kuo and Tsou, 2012: 28). Therefore, a systemic understanding of the conditions is an undeniable necessity to overcome the issues of urban development and urbanization.

Environmental change has become an important consequence of development. In fact, since its formation in Brundtland Commission in 1978, the concept of sustainable development has become an important issue. Thus, sustainable development has been accepted by governments, international institutions, organizations and commercial enterprises, scientific and academic institutions, and nongovernmental groups. The emergence of sustainable development as an international issue and norm is accompanied by a challenge that addresses its dimensions: the need for economic development of developing countries and poverty alleviation in them, spatial inequalities between industrialized and developing countries (Fukuda-parr & Muchhala, 2020: 2) and inland areas, increasing the impact of climate change and urbanization. Rapid development in developing countries is one of the challenges to sustainable development. It is worth mentioning that geographical spaces need to avoid environmental deterioration and simultaneously meet economic and social demands. This is where space efficiency comes into play.

The evaluation of the product of the development process in Iran is worrying in economic, social, cultural and environmental dimensions. During nearly seven decades of experience in planning for development, only economic growth has been achieved, which is not commensurate with the natural, financial, social and human resources invested in this direction. However, considering the economic, cultural and political realities of Iran today, it indicates that the indicators of economic and physical enjoyment have increased but real and sustainable development must be based on criteria such as inclusive social justice and environmental considerations.

Integration of different dimensions of development is necessary for economic growth, understanding environmental conditions, and social justice and equality. The present study takes an effective step in applying the concept of "spatial efficiency" (That concept is evolving). The spatial efficiency approach to development sustainability combines socio-economic values and environmental considerations as well as leading to development.

1. Research Literature

Data envelopment analysis is a non-parametric method for estimating the technical efficiency of a set of decision units from a database including input-output (Gonzalez et al, 2015: 374), and due to its unique features, it has penetrated into various fields of science. Therefore, DEA method is used in various fields such as education systems, health, agricultural products, transportation, and military procurement (Bray et al, 2015: 188). Hence, in measuring the efficiency of spatial boundaries, we envision a vast realm for evaluating performance. Studies in this field include; Development Sustainability Assessment (Barandak and Karimi, 2016) (Barandak & Mohammadi asl ajirilo; 2016) (Barandak, 2019); Assessment of Human Development in Countries (Chansarn, 2014); Ranking of provinces in terms of human development indicators (Azar and Gholamrezaei, 2006); Also, evaluation of the performance of development programs (Mehrabani, 2008); Urban Line Evaluation (Fancello et al. 2012), (Ghavami et al. 2011); Efficiency of urban development projects (Askari &

Baghdadi 2016), (Asghari et al. 2013); And economic efficiency of local governments in Belgium (Borger & Kerstens, 1996) Economic efficiency of local governments in Australia (Worthington, 2000) Efficiency of Swedish municipalities in public education (Waldo, 2001) Economic efficiency of Finnish municipalities (Loikkanen & Susiluoto, 2004) Technical efficiency of Brazilian municipalities (Sousa & Stosic, 2005) The impact of financial assistance on the efficiency of German municipalities (Kalb, 2008) Technical inefficiency of local governments in Flemish municipalities (Geys & Moesen, 2009) Public sector efficiency in German municipalities (Geys et al, 2010) The role of city managers and external variables in the efficiency of Finnish municipalities (Loikkanen et al, 2011) Economic efficiency of Turkish municipalities (Kutlar et al, 2012) Technical efficiency Italian Municipalities (Settimi et al, 2013) Efficiency of South African Municipalities (Monkam, 2014) Green Development Efficiency of Chinese Municipalities (Yang et al, 2015) Relative Efficiency of South African Municipalities in Providing Public Health Services (Mbonigaba & Oumar, 2016) Public spending efficiency in Tuscan municipalities (Dinverno et al, 2017) Economic efficiency in Spanish municipalities (Narbon-perpina et al , 2018).

Bapat (2006) in his book "Spatial Efficiency in Geography" refers to 6 types of spatial efficiency: - Spatial efficiency in the position of central location - Spatial efficiency in the position of roads and movement - Spatial efficiency in locating industry - Spatial efficiency in shapes and areas Spatial - Spatial efficiency in urban land use and - Spatial efficiency in agricultural land use. The spatial efficiency proposed by Bapat is the ratio of performance or spatial activity to spatial distance. In this regard, spatial efficiency is proposed with the aim of maximizing some space activities such as land use or resources, moving in space, distributing people, etc. against minimizing the distance. But one of the studies that have led to a more evolved description of the concept of spatial efficiency has been conducted by Kuo and Tsou (2012). It can be said that the spatial efficiency proposed by Kuo and Tsou has a spatial inclusion and is more evolved than the concept proposed by Bapat. Because Bapat's spatial efficiency is a mere emphasis on spatial distance as a factor influencing spatial performance or activities (input factor in the ratio between output and input of the performance model). Kuo and Tsou emphasize the totality of the factors influencing space activities. Yang et al. (2015), by selecting data envelopment analysis method and Malmquist index, evaluated the efficiency of green development of 31 regions and municipalities in China between 2008 and 2012. Zhao & Yang (2017) in a study entitled "Towards green growth and management: Relative efficiency and gaps of Chinese cities " evaluated the green performance of Chinese cities and regions under a data envelopment analysis approach.

2. "Spatial Efficiency" and Sustainable Development

Development is a concept that has been transferred from the natural sciences to the social sciences (Attar: 2012: 126). It is related to words like growth and modernization. Everyone has now come to the conclusion that development is more than just modernization and economic growth, and goes beyond social material well-being, social justice, and values. The pursuit of economic growth as the prime development goal has been roundly discredited for both developed and developing nations alike. It is widely accepted that successful development planning and decision-making require an integrated approach that balances all of the sustainability dimensions; the social, the environmental, and the economic. Recently, development actors have begun to refer to more nuanced objectives of green economy, green economic development, low carbon development, sustainable development and / or climate compatible development. The modern concept of sustainable development was first introduced by the Brundtland Commission report " Our Common Future ", and since then, other variants have emerged (Luukkanen et al, 2019: 819). In general, it should be said that there are conflicts among the dimensions of development, and the mission of sustainability is to establish a balance between these dimensions of development.

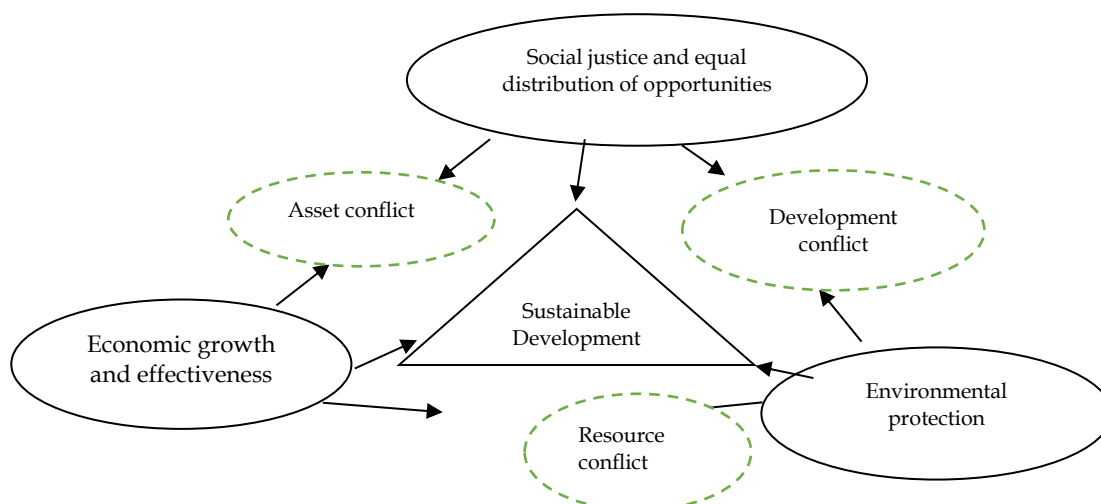


Figure 1. Mission of Sustainability Theories: Balancing in Dimensions and Contradictory Development Goals
(Source: Yarihesar et al., 2011: 94)

Sustainability assessment is one of the key components of sustainable development (Moldavska and Welo, 2015: 621) and the most important tool for changing the situation in the direction of sustainable development. Using the concept of "spatial efficiency", the present study tries to evaluate the sustainability of development with a conflict resolution approach. Thus, spatial efficiency is a new approach to sustainable development. Spatial efficiency is associated with the "ecological" and "socio-economic" perspectives.

From an ecological perspective, if the following conditions can be met, it will be possible to achieve sustainable spatial development: A- The rate of productivity of resources (matter and energy) is less than the rate of its reproduction and restoration. B- The emission rate of pollutants is less than their absorption capacity by the environment. From the socio-economic perspective, the emphasis is on the proper distribution of resource opportunities for all people in a city, region or world, and with the differences between social groups or different countries, in other words, with unbalanced economic growth, we cannot hope for sustainable development. Therefore, while the issue of sustainability was considered with emphasis on natural resources and ecological aspects, its correlation with economic and social dimensions was quickly realized. In many cases, the issue of fair access to resources and organizing the demands of different segments of society and different nations in the face of environmental problems and scarcity of resources has become much more important (Jafari, 2008: 50). Spatial efficiency makes development indicators in the form of an interactive system. Therefore, following two ecological and socio-economic approaches, a new approach to development sustainability in the form of the concept of "spatial efficiency" is proposed.

Efficiency in the general sense means the degree and quality of achieving the desired set of goals. In general, efficiency is the achievement of a goal with minimal resource consumption (Corro and Vera, 2014: 63). As (economic) efficiency is defined as an equation with an output-to-input relationship; Spatial efficiency, like its structure, is considered as an equation in which positive and influential factors on the spatial development process or developmental characteristics are defined as output, and negative factors and demand-creating process on the spatial development process are defined as inputs. According to the definition of spatial efficiency, its formulated relation is presented as the following relation (Kuo and Tsou, 2012: 30):

$$E = \frac{I_1(\text{positive Impact})}{I_2(\text{negative Impact})} = \frac{\sum_{j=1}^n O_j}{\sum_{i=1}^m I_i} \quad , \quad j = 1, \dots, n \quad , \quad i = 1, \dots, m$$

SE = Spatial efficiency

O = Positive effects of the accumulation of changes in the state of life and the economy; Which indicates the benefit of spatial (urban) development.

I = Negative effects due to the accumulation of status changes in related environmental resources and ecological environment.

Yang et al (2015), Zhao & Yang (2017) and Fang et al (2013) have emphasized the placement of indicators in measuring spatial efficiency. Development sustainability of the Provinces of Iran in the form of space efficiency approach has been compared by covering multiple components of spatial enjoyment (economic, social and environmental) for each unit of pressing components (pressures on the living environment and human habitats).

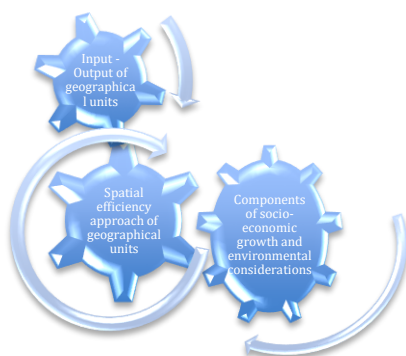


Figure 2. Spatial efficiency in the direction of development sustainability

3. Methodology

3.1. Method

The present applied research evaluates the spatial efficiency of the provinces of Iran (in 2017) to achieve sustainable development with descriptive-analytical method. The techniques used in the present study are data envelopment analysis and Anderson-Peterson Model (A&P). DEA is a non-parametric method to estimate the technical efficiency of DMUs from a database contains input - output; and by virtue of its unique features, it has penetrated in different fields of science. The assessment has relative efficiency in DMU (decision - making units) of polynomial input and polynomial output. In 1978, three operation research specialists (Charnes, Cooper and Rhodes) practically measured performance through linear programming, which became known as the DEA, and later became known as the CCR model. The general model of the mentioned model is as follows:

$$\begin{aligned} \text{MAX}_{w_p} &= \sum_{r=1}^s u_r y_{rp} \\ \text{ST:} & \\ & \sum_{i=1}^k v_i x_{ip} = 1 \\ \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^k v_i x_{ij} &\leq 0 \quad j = 1, \dots, n \\ u_r &\geq 0 \quad r = 1, \dots, s \\ v_i &\geq 0 \quad i = 1, \dots, k \end{aligned}$$

In this model, w_p is the relative efficiency of the decision unit. x_i and y_r , respectively, represent the "k" input and the "s" output for the "n" units under consideration. The vectors v and u also represent the weights of the inputs and outputs, respectively. The first constraint is actually the denominator of the primary objective function of the fraction, through which the model can be solved in the form of a linear programming. The second limitation ensures that under the selected set of weights, the efficiency score of any decision unit does not exceed 1.

The main models of DEA cannot be compared to efficient units (Alam Tabriz et al., 2009: 146). In 1993, Anderson and Peterson proposed a (Super-Efficiency) method that is suitable for ranking efficient units, and with the help of which the units that have maximum efficiency can be compared and separated (Kiani Moghadam et al., 2013: 76). This model is one of the techniques for ranking work units, which allows an efficiency 'p' unit to achieve a value greater than one, and this is done by removing the 'p' constraint in the initial model (Ketabi et al., 2011: 15).

$$\begin{aligned}
 \text{MAX } W_p &= \sum_{r=1}^s u_r y_{rp} \\
 \text{St: } &\sum_{i=1}^k v_i x_{ip} = 1 \\
 \sum_{r=1}^s u_r y_{rj} - \sum_{i=1}^k v_i x_{ij} &\leq 0 \quad j = 1, \dots, n \text{ } \& j \neq p \\
 u_r &\geq 0 \quad r = 1, \dots, s \\
 v_i &\geq 0 \quad i = 1, \dots, k
 \end{aligned}$$

It should be noted that to solve the problem of linear programming in the present study, Lingo software and DEAP software- which was written by Tim Coelli- were used.

3.2. Data

Selection of appropriate indicators in DEA applications is important since different datasets can lead to different results and implications for assessment (Zhao & Yang, 2017; 482). Currently in Iran, the most pressing issues concerning spatial development are; industrial concentration in the growth centers of the country such as Tehran, Tabriz, Mashhad, Isfahan and Shiraz (Ghanbari and Mousavi, 2011; 50), deprivation of health sector development in some border provinces (such as Sistan and Baluchestan and Lorestan) and its concentration in some central provinces (such as Isfahan, Semnan and Yazd) (Sepehrdoost, 2011; 258), lack of employment, especially in border areas (such as Sistan and Baluchestan, Kurdistan and Khuzestan) (Zangiabadi et al, 2013; 122), the rule of the center-periphery system in relative deprivation of the border provinces and relative development (albeit unsustainable) in the center of the country (Sheikhibiglou & Taghvaei, 2013; 155).

Therefore, according to the following items, the indicators have been selected from the statistical yearbook of Iran (2017):

- Research literature.
- Important issues of development in Iran.
- The need to pay attention to the environmental issue according to the mission of the theory of sustainable development.
- Pay attention to all three sectors of the economy, society and environment.
- The number of indicators should be 10. One of the principles of data envelopment analysis model is to observe the number of data according to the number of units. Accordingly, the number of decision units (n) and the number of inputs (m) and outputs (s) must be a function of the relation $n \geq 3(m + s)$. Failure to comply with this principle will cause many units to be on the edge of efficiency (Barandak, 2019; 19).

The research selects n (n = 31) Provinces as DMU, and each DMU has s (s = 5) kinds of output indicators: GDP, Job opportunity, Hospital, and Forest Areas. These indicators represent the positive effects of the accumulation of changes in the state of life and economy, which indicates the benefit of spatial development. k (k = 5) has several kinds of input indicators: industrial workshops, natural gas consumption, deep water well, building permit issued in urban areas, and road. These indicators represent the negative effects due to the accumulation of status changes in related environmental resources and ecological environment (Table 1).

Table 1. Research Variables

Functional variable	Unit	Variable type
Industrial workshops	number	input
Natural gas consumption	Annually / million cubic meters	input
Deep water well	Annual discharge / million cubic meters	input
Building permit issued in urban areas	Annual / Item	input
Road	Kilometers	input
GDP	Annually / billion rials	output
Job opportunity	Annual / Number	output
Hospital	Number of beds	output

Forest areas	Hectares	output
Industrial added value	Annual / million Rials	output

The decision-making units in evaluating the efficiency of the present problem are 31 provinces of Iran (East Azarbaijan, Western Azerbaijan, Ardabil, Isfahan, Alborz, Ilam, Bushehr, Tehran, Chaharmahal and Bakhtiari, southern Khorasan, Razavi Khorasan, North Khorasan, Khuzestan, Zanjan, Semnan, Sistan and Baluchestan, Fars, Qazvin, Qom, Kurdistan, Kerman, Kermanshah, Kohgiluyeh and Boyer-Ahmad, Golestan, Gilan, Lorestan, Mazandaran, Markazi, Hormozgan, Hamedan, and Yazd).

Results and Discussion

Descriptive statistics of applied variables in evaluating the spatial efficiency of the provinces show that Tehran province, in most variables (industrial workshops, natural gas consumption, GDP, job opportunity, hospital, and industrial added value), has the most. This enjoyment does not necessarily mean higher efficiency of the province because this region has the highest numerical value both in terms of development component and development pressing component. Kohgiluyeh and Boyer-Ahmad provinces have the lowest rates in 4 indicators (industrial workshops, deep water well, hospital, and industrial added value). This does not necessarily mean low performance. Because lower costs require less development.

Table 2. Descriptive statistics

	Industrial workshops	Natural gas consumption	Deep water well	Building permit issued in urban areas	Road	GDP	job opportunity	Hospital	Forest areas	Industrial added value
Average	978	6132	1064	4420	7060	473537	8917	5201	461905	56593397
maximum	7009	22194	4494	19339	17943	3510176	39906	36234	2218925	3.66E+08
minimum	82	523	95	1233	1321	76902	224	871	1441	1728343
variation range	6927	21671	4399	18106	16622	3433274	39682	35363	2217484	3.64E+08
Standard deviation	1343	5690	1188	4469	4207	665841	10678	6571	477893	75760627

However, in evaluating the spatial efficiency of the provinces according to the DEA-CCR method, it should be noted that the efficiency of the spatial zones is in the range of zero and one, which is determined by the location of the zones at the efficiency limit by obtaining a numerical value of one. By moving away from this value, the efficiency of the units decreases. The inefficiency of the provinces means that a unit has not been able to improve development facilities in proportion to the costs incurred per space unit (in relative terms and in comparison, with other space units). The average efficiency of the provinces is 0.961, and in the meantime, Isfahan province, with a numerical value of 0.759, has the most unsuitable situation in efficiency.

In the data envelopment analysis model, to reach the efficiency limit of inefficient units, a virtual unit is proposed by combining the coefficients of the proposed patterns together in a modeling process, and new coordinates are created for the inefficient unit that makes the unit efficient. Therefore, introducing reference units is one of the advantages of data envelopment analysis method through which inefficient units can achieve efficiency by modeling them

Table 3. Efficiency, Super-Efficiency, Virtual Unit and Virtual Unit Coefficients

	Efficiency value	Super-Efficiency	virtual unit	virtual unit coefficients
East Azarbaijan	1	1.22	-	-
Western Azerbaijan	0.905	0.905	Mazandaran, Ardabil, Fars, Tehran, Ilam	0.277, 0.371, 0.147, 0.027, 0.108
Ardabil	1	1.61	-	-
Isfahan	0.759	0.759	Qazvin, Bushehr, Alborz, Tehran, Mazandaran	0.105, 0.497, 1.160, 0.142, 0.589
Alborz	1	2.21	-	-

Ilam	1	1.41	-	-
Bushehr	1	6.11	-	-
Tehran	1	6.23	-	-
Chaharmahal and Bakhtiari	0.856	0.856	Fars, Tehran, Ilam, Sistan and Baluchestan, Kermanshah	0.009, 0.021, 0.618, 0.017, 0.093
southern Khorasan	1	1.089	-	-
Razavi Khorasan	0.881	0.881	southern Khorasan, Fars, Hamedan, Tehran	0.102, 0.306, 1.120, 0.171
North Khorasan	0.761	0.761	Ardabil, Fars, Khuzestan, Ilam, East Azarbaijan	0.027, 0.023, 0.067, 0.695, 0.007
Khuzestan	1	1.26	-	-
Zanjan	1	1.02	-	-
Semnan	1	1.096	-	-
Sistan and Baluchestan	1	1.46	-	-
Fars	1	1.17	-	-
Qazvin	1	1.18	-	-
Qom	0.779	0.779	Mazandaran, Tehran, Ilam	0.149, 0.058, 0.080
Kurdistan	0.994	0.994	Mazandaran, Chaharmahal and Bakhtiari, Kermanshah, Fars, Ilam, East Azarbaijan, Ardabil	0.013, 0.009, 0.427, 0.012, 0.156, 0.002, 0.190
Kerman	0.915	0.915	Zanjan, Bushehr, Tehran, Ilam, Ardabil	0.524, 0.219, 0.025, 0.855, 0.886
Kermanshah	1	1.097	-	-
Kohgiluyeh and Boyerahmad	1	3.85	-	-
Golestan	1	1.05	-	-
Gilan	1	2.63	-	-
Lorestan	1	1.14	-	-
Mazandaran	1	2.1	-	-
Markazi	1	1.098	-	-
Hormozgan	1	1.5	-	-
Hamedan	1	1.12	-	-
Yazd	0.938	0.938	Bushehr, Alborz, Hormozgan, Markazi, Tehran	0.006, 0.206, 0.105, 0.239, 0.054

Most of the border and side provinces are efficient in terms of sustainable development, and it is the central provinces that need to revise the development indicators. Due to climatic conditions and distance from maritime centers, the central provinces of the country should review their development policies. Attention to environmental components in the central provinces of the country is well evident from the spatial efficiency maps in the present study (Figures 4, 5, 6). In evaluating Super-Efficiency (Figure 5), Tehran province has the highest level of spatial efficiency. Environmental conditions, proximity to water resources and economic-political relations are among the conditions for Tehran's superiority in Iran. With market forces, Tehran has taken advantage of economic conditions, attracted a lot of manpower and created a lot of economic added value compared to other provinces.

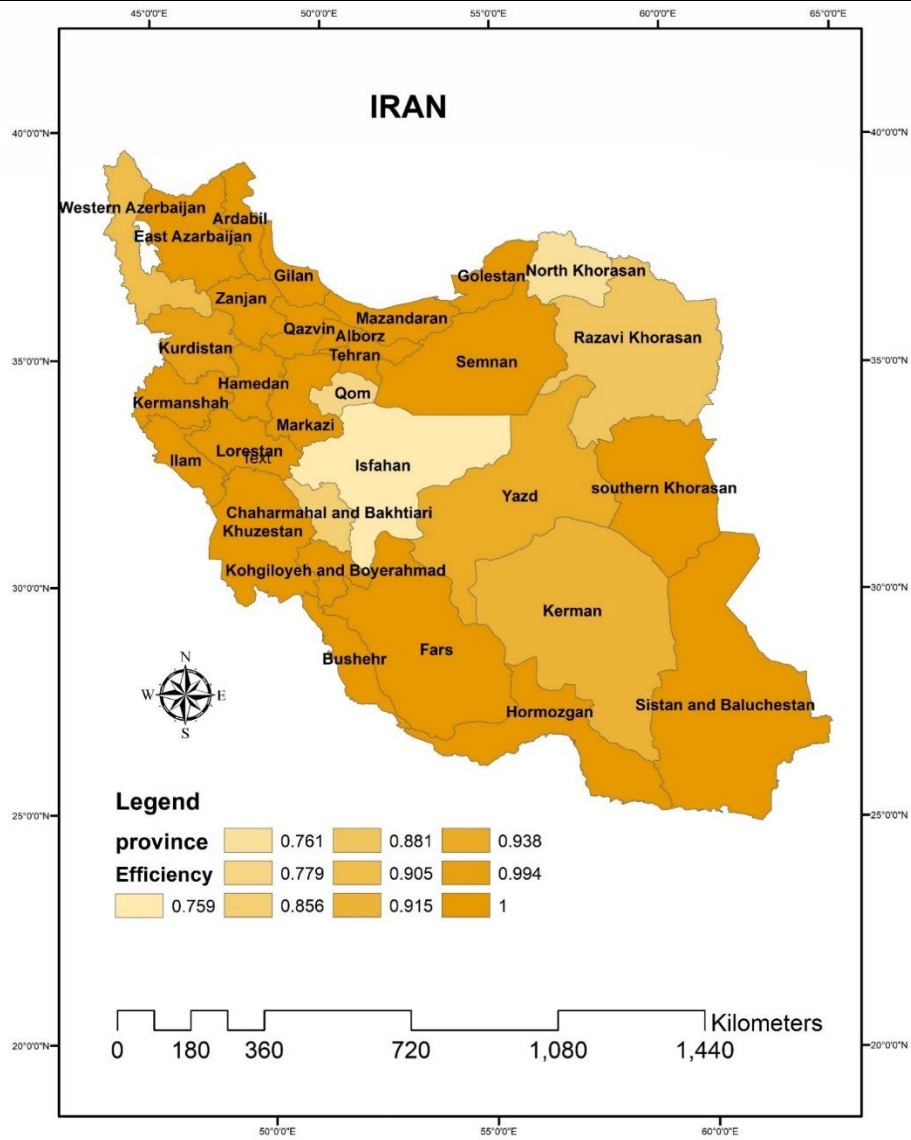


Figure 4. Efficiency of Provinces

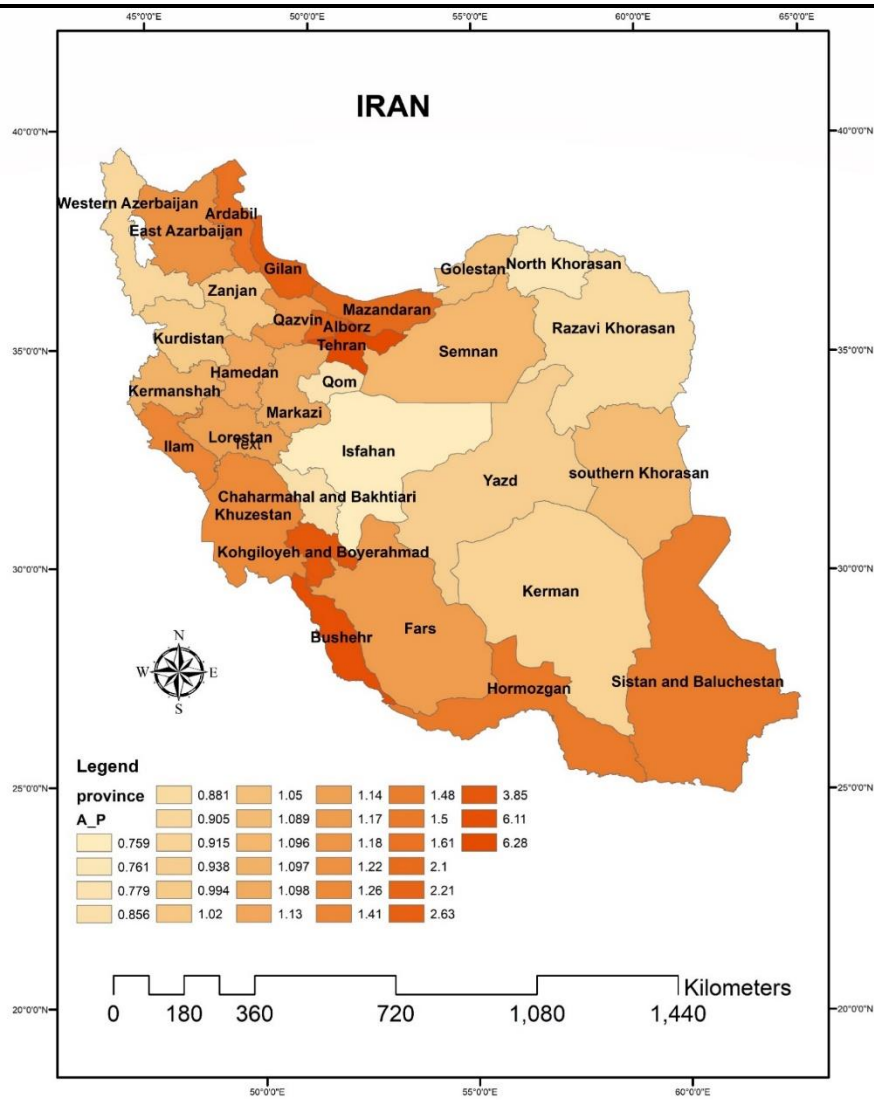


Figure 5. Super-Efficiency of Provinces

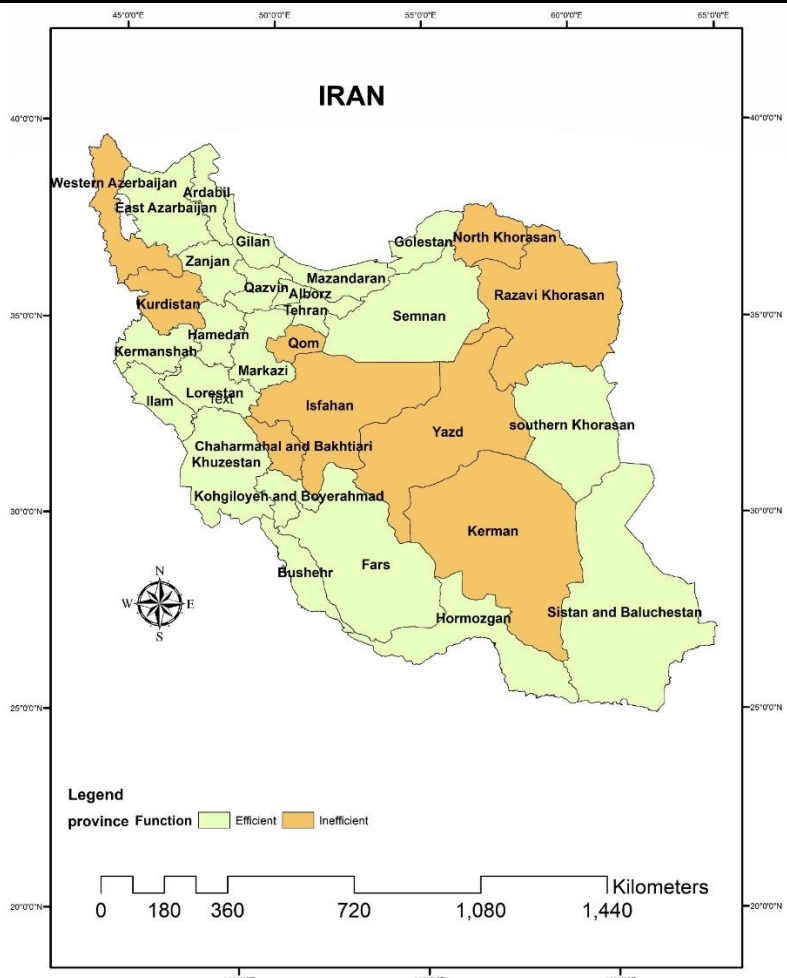
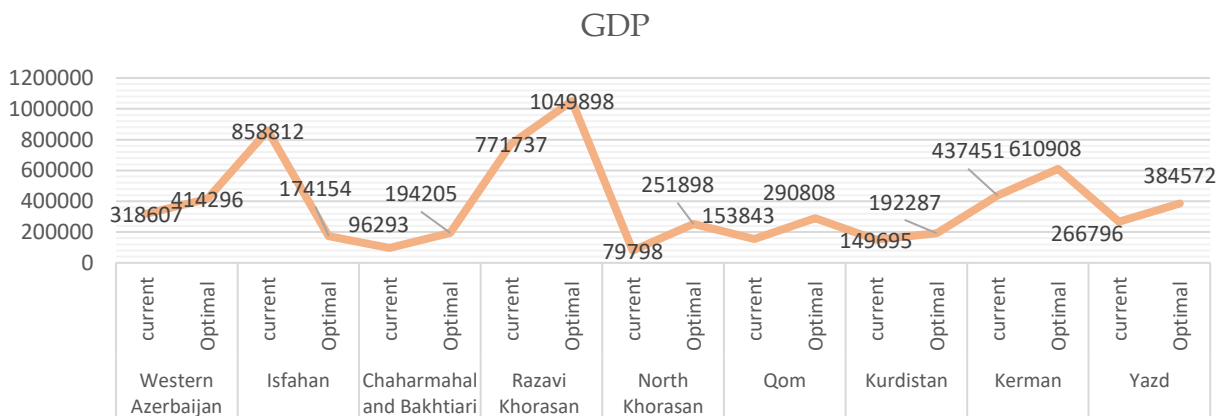


Figure 6. Efficiency Performance of Provinces

Relative comparison of the performance of the regions based on the approach of data envelopment analysis and estimation of relative inefficiency between them leads to an operational proposal to reach inefficient units. Inefficient provinces should have more outputs due to the inputs obtained. The provinces with the longest distance to the efficiency limit have the greatest challenge in achieving spatial efficiency (Figure 7).



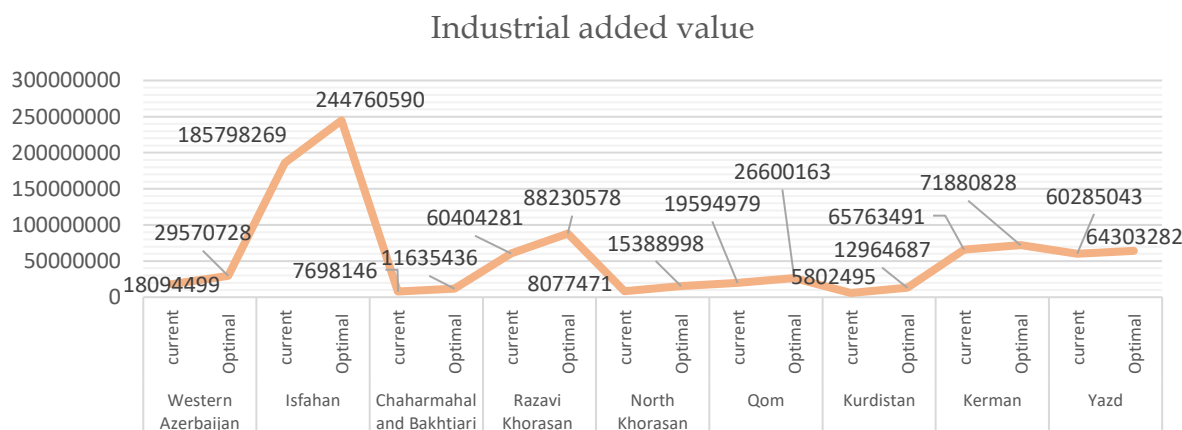
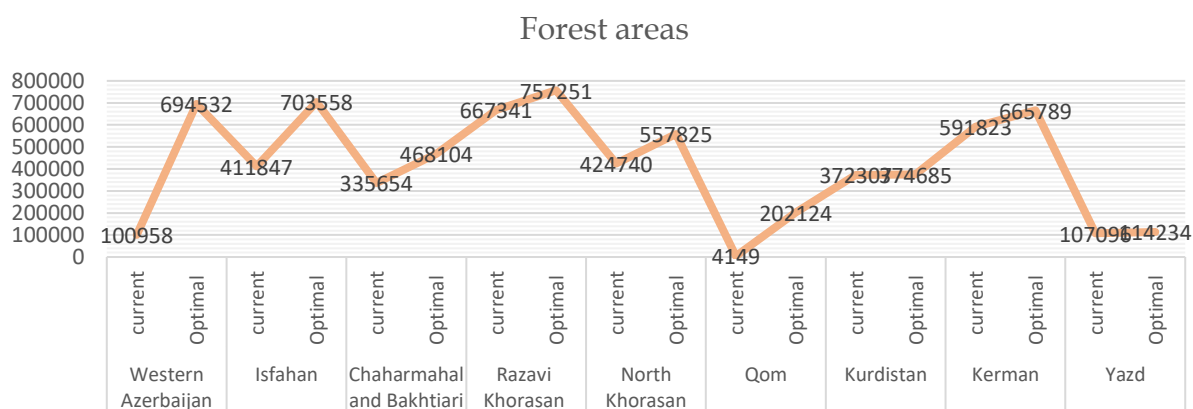
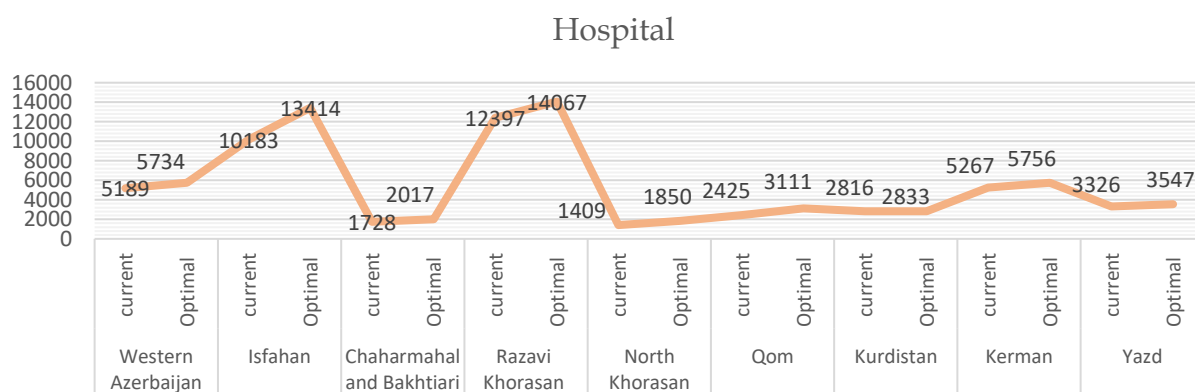


Figure 7. Current and Optimal Situation of Inefficient Provinces in Output Indicators

Economic-political relations of space and efficiency of Iranian provinces

In Iran, Tehran province dominates the currents of political action and decision-making. Tehran province has the most members of parliament and is the center of the establishment of the political system and the establishment of national decision makers and planners. Therefore, it has the hegemony of political power (Afrakhteh and Hajipour, 2015; 98). On the one hand, it pursues development policy in its favor, and on the other hand, due to the availability of the ground, it provides industrial efficiency in the province. This factor has triggered immigration to Tehran province. In the last 5 years (2013-1017), about 20% of 4300988 immigrants in the country have moved to Tehran province (Statistical Yearbook of Iran, 2017). If unilateral industrial development in Tehran province is not stopped, we may see a decline in spatial efficiency in this province. Because on the one hand, we will see an uncontrolled increase in population in the province, and on the other hand, some components of spatial efficiency such as deep wells and the amount of forest land are decreasing.

The efficiency of Bushehr province, which is known as the second in terms of spatial efficiency in Iran, mostly results from industries (especially oil). So that Tehran and Bushehr provinces have about 30% of industrial value added in Iran. Although the relationship between the components of parliament and spatial efficiency, and the relationship between voters in elections and spatial efficiency in Iran are positive, the different performance of Bushehr province has weakened those relationships (Figure 8). Therefore, the economic aspect is the second aspect of the spatial efficiency of the provinces in Iran.

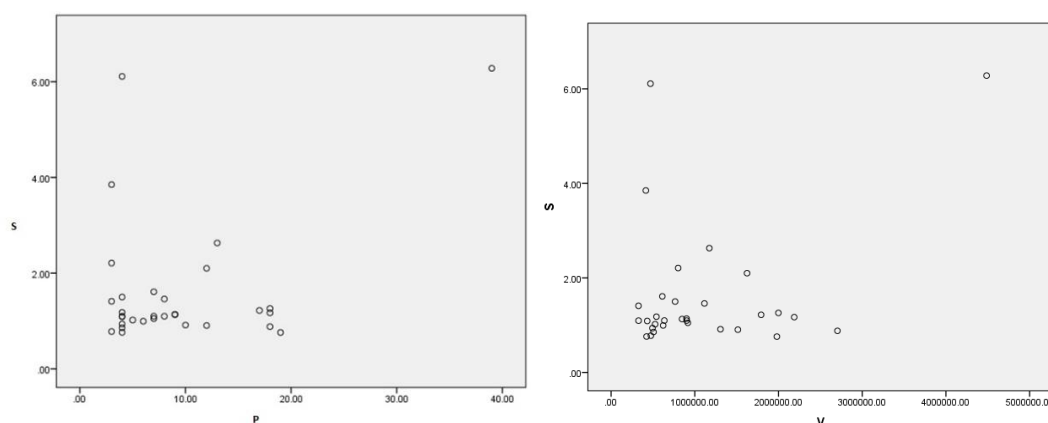


Figure 8. The Relationship between Parliament and Spatial Efficiency (P&S), and Voters in Elections and Spatial Efficiency (V&S)

The three industrial provinces of Isfahan, Razavi Khorasan and Kerman have different conditions than Tehran and Bushehr provinces. Isfahan province, which is the most inefficient province in Iran in terms of spatial efficiency, has a high industrial added value, but due to exceeding of the natural and environmental resources, it is in the last rank of spatial efficiency. The amount of building permits issued in urban areas of this province is 3 times the national average. Also, the use of deep wells, road construction, gas consumption, and industrial workshops in this province is higher than the national average. On the other hand, the amount of forest areas and job opportunities in Isfahan province is less than the national average. The inefficient provinces of Razavi Khorasan and Kerman have similar conditions with Isfahan province. That is, despite the higher industrial value added than the national average, they impose a higher cost of resources (Figure 9).

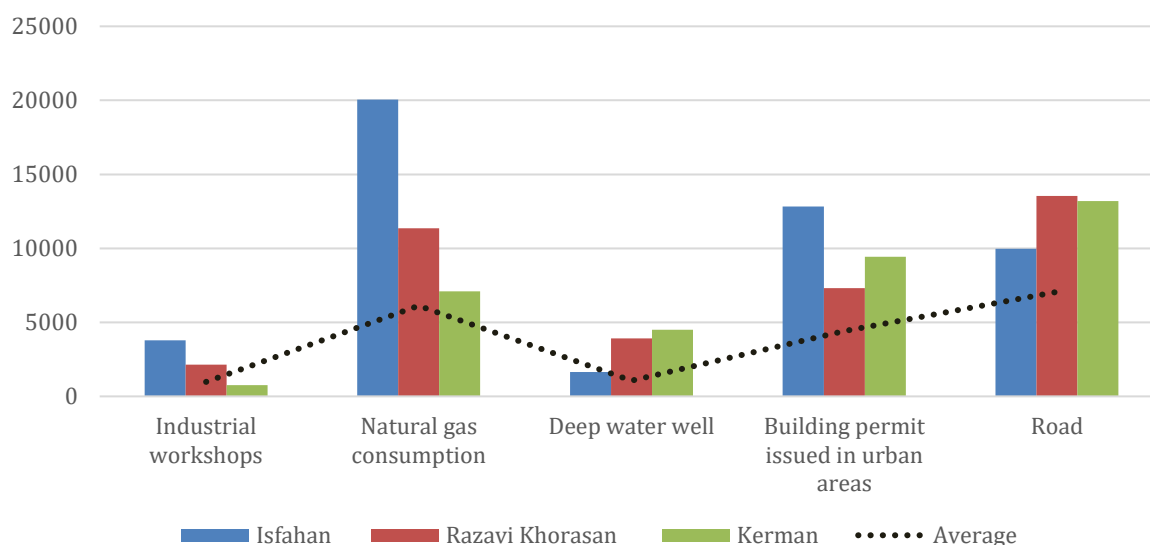


Figure 9. Performance of Isfahan, Razavi Khorasan and Kerman Provinces in Pressing Variables

The reason for the inefficiency of other inefficient provinces of Iran is the unfavorable relative conditions of development indicators, especially in terms of GDP and per capita industrial value added.

Conclusion

The emergence of sustainable development as an international issue has been accompanied by a challenge to its dimensions (economic growth, understanding environmental conditions and social justice and equality). Geographical spaces need to avoid environmental deterioration and simultaneously meet economic and social demands. The present study takes an effective step in applying the concept of "spatial efficiency" (That concept is evolving). The present article, along with the research of Yang et al (2015), Zhao & Yang (2017) and Fang et al (2013), recounts spatial efficiency measurement system for sustainable development. The spatial efficiency approach to development sustainability combines socio-economic values and environmental considerations as well as leading to development. The present applied research evaluates the spatial efficiency of Provinces of Iran to achieve sustainable development with descriptive-analytical method. In fact, development sustainability of Provinces of Iran in the form of space efficiency approach has been compared by covering multiple components of spatial enjoyment (economic, social and environmental) for each unit of pressing components (pressures on the living environment and human habitats). According to the overall results, the average efficiency of the provinces is 0.961, and in the meantime, Isfahan province, with a numerical value of 0.759, has the most unsuitable situation in efficiency.

References

- Afrakhteh, H & Hajipour, M (2015). political economy of space and balance in Iran. *Journal of Space Economics and Rural Development*, Vol. 4, pp. 110-87.
- Alem Tabriz, A., Zareian, M & Rajabi Pourmibadi, A (2009), The study of the function of fuzzy TOPSIS technique in improving the efficiency of bank branches using DEA technique, *Industrial Management*, No. 3, pp. 85-104.
- Asghari, M., Kurd, B & Salarzahi, H (2013). Evaluation of relative efficiency of Mehr housing projects using data envelopment analysis (DEA) technique; (Study of cities with more than 25,000 people in Sistan and Baluchestan province), *Economics and Urban Management*, Vol. 2, No. 5, pp. 1-14.
- Askari, M & Baghdadi, A (2016) Evaluating the relative efficiency of Mehr housing program (selected cities of Tehran province); *Quarterly Journal of Economic Research and Policy*, Vol. 24, No. 8, pp. 119-142.

-
- Attar, S, (2012) Japan and development: a study on the role of planning system and development plan act in the development process of japan, *Journal of Politics*, Vol. 42, No. 4, pp. 125-145.
- Azar, A and Gholamrezaei, D, (2006). Ranking of the country's provinces with a data envelopment analysis approach (using human development indicators), *Iranian Economic Research*, Vol. 8, No. 27, pp. 153-173.
- Bapat, S, P. (2009) *Spatial Efficiency in Geography*, concept publishing company, New Delhi. 2006.
- Barandak, F. (2019). Analysis the Bio Performance Indicators of the Urban Regions of Isfahan in Realization of Sustainable, *Journal of Urban Ecology Research*, Vol. 10, No. 19, pp. 13-26.
- Barandak, f. and Karimi, H. (2016). Assess the Sustainability of Isfahan Using Ideal and Anti-ideal Decision-Making Units, 1st International Conference on Rethinking the Sustainable Development, Tabriz.
- Barandak, F. and Mohammadi asl ajirlo, L. (2016). Cultural economy analysis in the space of Gilan province, *Journal of Geography and Environmental Studies*, Vol. 5, No. 17, pp. 113-126.
- Borger, B & Kerstens, K. (1996). Cost efficiency of Belgian local governments: A comparative analysis of FDH, DEA, and econometric approaches. *Regional Science and Urban Economics*. Vol, 26, No, 2. pp.145-170
- Bray, S. Caggiani, L. Ottomanelli, O. (2013). Measuring transport systems efficiency under uncertainty by fuzzy sets theory-based Data Envelopment Analysis: theoretical and practical comparison with traditional DEA model. *Transportation Research* 5. 186-200.
- Chansarn, S. (2014). The Evaluation of the Sustainable Human Development: A Cross-Country Analysis Employing Slack-Based DEA. *Environmental Sciences* 20. 3-11.
- Corro, A. and Vera, R. (2014). Measuring the Institutional Efficiency Using DEA and AHP: The Case of a Mexican University. *Journal of Applied Research and Technology*, Vol. 12, No. 1, pp. 63-71.
- Dinverno, G., Carosi, L & Ravagli, L. (2017). Global public spending efficiency in Tuscan municipalities. *Socio-Economic Planning Sciences*, Vol, 61. Pp. 102-113. <https://doi.org/10.1016/j.seps.2017.01.006>
- Ebrahimi, J; Azkia, M & Rasoulzadeh Aghdam, S. (2019) Study of the degree of development of East Azerbaijan cities by numerical taxonomy and cluster analysis, *Iran Social Development Studies*, Vol. 11, No. 2, pp. 65-83.
- Fancello, G. Ucheddu, B. Fadda, P. (2012). The performance of an urban road system: an innovative approach using D.E.A. (Data Envelopment Analysis). *Social and Behavioral Sciences* 87. 163-176.
- Fang, Ch., Guan, X., Lu, Sh., Zhou, M & Deng, Y (2013). Input- Output Efficiency of Urban Agglomerations in China: An Application of Data Envelopment Analysis (DEA). *Urban Studies*, Vol, 50. No.13, pp. 2766-2790.
- Fukuda-parr, S & Muchhala, B. (2020) The Southern Origins of Sustainable Development Goals: Ideas, Actors, Aspirations. *World Development*, Vol. 126, pp. 1-11. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104706>
- Geys, B & Moesen, W (2009). Exploring Sources of Local Government Technical Inefficiency: Evidence from Flemish Municipalities. *Public Finance and Management*, Vol, 9. No, 1. Pp, 1-29.
- Geys, B., Heinemann, F & Kalb, A (2010). Voter involvement, fiscal autonomy and public sector efficiency: Evidence from German municipalities, *European Journal of Political Economy*, Vol, 26. No, 2. Pp, 265-278.
- Ghanbari, A & Mousavi, M (2011) Growth Pole like an Approach in Regional Difference of Iran, *Journal of Geographical Space*, Vol. 11, No. 34, pp. 50-72.
- Ghavami, S., Karimi, A & Saadi Mesgar, M, (2011) Evaluation of Bus Lines Using Spatial Information System and Data Envelopment Analysis, Case Study: Tehran Bus Lines, *Transportation Engineering*, Vol. 2, No. 3, pp. 261-271.
- Gonzalez, M. Looez Espin, J. Aparicio, J. Gimenez, D. Pastor, T. (2015). Using Genetic Algorithms for Maximizing Technical Efficiency in Data Envelopment Analysis. *Computer Science*. Vol 51. 374-383.
-

-
- Jafari, A (2008). Introducing appropriate indicators for evaluating and measuring sustainable urban development, *Journal of Environment and Development*, Vol. 2, No. 3, pp. 50-55.
- Ketabi, S., Mirahmadi, S & Karimpour Azar, A (2011), Evaluation of the performance of public libraries in the provinces by data envelopment analysis technique, *Information and Public Libraries*, Vol. 17, No.1, pp. 9-27.
- Kiani Moghaddam, M., Jafarzadeh Kenari, M & Bakhshizadeh, A (2013), Evaluation of relative efficiency of Iranian ports with data envelopment analysis (DEA) technique, *Oceanography*, Vo.4, No. 13, pp. 73-83.
- Kuo, H. and Tsou, K. (2012) Assessing the Spatial Efficiency of Urban Development within the DPSIP Model. *International Proceedings of Chemical, Biological & Environmental*, Vol. 33, p. 28-33.
- Kutlar, A., Bakirci, F & Yuksel, F (2012). An analysis on the economic effectiveness of municipalities in Turkey. *Journal of Marketing Management*, Vol, 4. No. 3. pp, 80-98.
- Loikkanen, H & Susiluoto, I. (2004). Cost Efficiency of Finnish Municipalities 1994-2002. An Application of DEA and Tobit methods. *ERSA conference papers ersa04p283*, European Regional Science Association.
- Loikkanen, H ., Susiluoto, I & Funk, M. (2011). The role of city managers and external variables in explaining efficiency differences of Finnish municipalities. Discussion Paper No. 312, University of Helsinki, FINLAND.
- Luukkanen, J et al. (2019) Green economic development in Lao PDR: A sustainability window analysis of Green Growth Productivity and the Efficiency Gap, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 211. pp. 818-829.
- Mbonigaba, J & Oumar, S. (2016). The relative efficiency of South African municipalities in providing public health care. *African Journal of Economic and Management Studies*, Vol, 7. No. 3. Pp, 346-365. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-04-2014-0028>
- Mehrabani, F (2008) Evaluation of the performance of development plans in fuel planning and its indicators using data envelopment analysis method, *Economic Modeling*, Second Vol. 2, No. 2, pp. 79-110.
- Moldavska, A., Welo, T. (2015) On the Applicability of Sustainability Assessment Tools in Manufacturing. The 22nd CIRP conference on Life Cycle *Engineering*, Vol, 29. pp. 621-626.
- Monkam, N (2014). Local municipality productive efficiency and its determinants in South Africa. *Development Southern Africa*, Vol, 31. No. 2. pp, 275-298.
- Musaa, H., Yacoba, M & Abdullah, A. (2018). Delphi exploration of subjective well-being indicators for strategic urban planning towards sustainable development in Malaysia. *Journal of Urban Management*. Vol, 8. No. 1. pp, 28-41. <https://doi.org/10.1016/j.jum.2018.08.001>
- Narbon-perpina, I., Balaguer-coll, M & Petrovic, M. (2018). Which estimator to measure local governments' cost efficiency? The case of Spanish municipalities. *SERIEs*. Pp, 1-32. <https://doi.org/10.1007/s13209-019-0194-8>
- Sepehrdoost, H (2011) Factors affecting development from the perspective of health indicators, *Journal of Health Information Management*, Vol. 8, NO. 2, pp. 258-264.
- Settimi, C., Vidoli, F., Fusco, E & Ballanti, D. (2014). Estimating Technical Efficiency in the Italian Municipalities. *Procedia Economics and Finance*, Vol, 17. Pp, 131-137. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(14\)00887-9](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(14)00887-9)
- Sheikbiglou, R & Taghvaei, M (2011) Assessment of Development Level of Sub-provinces of Iran using MCDM Methods, *Journal of Geography*, Vol. 11, No. 39, pp. 138-157.
- Sousa, M & Stosic, B. (2005). Technical Efficiency of the Brazilian Municipalities: Correcting Nonparametric Frontier Measurements for Outliers. *Journal of Productivity Analysis*, Vol, 24. No, 2. Pp, 157-181.
- Waldo, S. (2001). Municipalities as Educational Producers - An Efficiency Approach, Working Papers 2000:19, Lund University.
- Worthington, A. (2000). Cost Efficiency in Australian Local Government: A Comparative Analysis of Mathematical Programming and Econometric Approaches. *Financial Accountability and Management*. Vol,16. No, 3. pp. 201-224.
-

- Yang, Q., Wan, X & Ma, H. (2015) Assessing Green Development Efficiency of Municipalities and Provinces in China Integrating Models of Super-Efficiency DEA and Malmquist Index. *journal of sustainability*, Vol. 7, pp. 4492-4510. <https://doi.org/10.3390/su7044492>
- Yarihesar, A., Badri, S, A., Pourtaheri, M & Faraji Sabokbar, H, A, (2011) The Measurement and of Sustainability Assessment of Tehran Metropolitan Rural Areas, *Rural Research*, Vol. 2, No. 4, pp. 89-122.
- Zangiabadi, A., Rahimi, A. & Mosayebi, S. (2013). The Comparative Analysis of Urban Employment Indexes in Iran Towns *Journal of Geography and Environmental Planning*, Vol. 24, No. 1, pp. 109-128.
- Zhao, T & Yang, Z, (2017) Towards green growth and management: Relative efficiency and gaps of Chinese cities, *Renewable and sustainable energy reviews*, Vol, 80, pp. 481-484. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2017.05.142>

Anonim Şirketlerde İbra Kararının Kapsamı ve Şartları
The Scope and Conditions of The Discharge Decision in Joint Stock Company

Öz

Yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve denetçilerin şirkete karşı sorumluluklarını sona erdiren hususlardan en önemlisi genel kurulda alınan ibra kararıdır. İbra kararı ile şirketin yanı sıra karara olumlu oy vermiş pay sahiplerinin yönetim kurulu üyelerine karşı sorumluluk davası açma hakları sona erer. Ayrıca diğer pay sahiplerinin dava hakları ise karar tarihinden itibaren altı ay geçmesiyle sona erer. Önemine rağmen TTK' da geçerli bir ibra kararının sahip olması gereken özelliklere dair düzenlemelerin yetersiz olduğu görülmektedir. Özellikle örtülü ibra kararına ilişkin TTK m.424 hükmü birtakım eksiklikler içermekte olup, açık ibra kararının şartları ve kapsamına ilişkin ise TTK' da net bir düzenleme dahi bulunmamaktadır. Çalışmamız, ibra kararına ilişkin kanuni düzenlemelerdeki eksiklikleri tespit ederek, ibra kararının kapsamı ile şartlarına dair çözüm önerileri getirmeyi amaçlamaktadır.

Abstract

The most important issue that ends the responsibilities of the members of the board of directors, managers and auditors towards the company is the release decision taken at the general assembly. With the release decision, the right of shareholders who have cast affirmative votes on the decision, as well as the company, to file a liability lawsuit against the members of the board of directors will cease. In addition, other shareholders' rights to litigation expire after six months from the date of the decision. Despite its importance, it is seen that the regulations regarding the features that a valid release decision should have in the Turkish Commercial Code (TCC) are insufficient. In particular, Article 424 of the TCC regarding the implicit release decision contains some deficiencies, and there is not even a clear regulation in the TCC regarding the conditions and scope of the open release decision. Our study aims to identify the deficiencies in the legal regulations regarding the release decision and to propose solutions regarding the scope and conditions of the release decision.

Giriş

Anonim şirketlerin iki zorunlu organından biri olan yönetim kurulu, şirketin yönetim ve temsil yetkileri ile donatılan organıdır. Yönetim kurulu, kanun ve esas sözleşme ile genel kurulun yetkisinde bırakılmış bulunan hususlar dışında, şirketin işletme konusunun gerçekleştirilmesi için gerekli olan her çeşit iş ve işlemler hakkında karar almaya yetkilidir (TTK¹ m.374). Anonim şirketin yönetim ve temsilinde geniş yetkilere sahip olan yönetim kurulunun yürüttüğü tüm işlerde gerekli özen ve dikkati göstermesi gerekir. Yönetim kurulu üyeleri ile yönetimde görevli diğer kişiler, görevlerini tedbirli bir yöneticinin özeniyle yerine getirmek ve şirketin menfaatlerini dürüstlük kurallarına uygun gözetmek zorundadır (TTK m.369). Aksi taktirde yönetim kurulu üyelerinin şirkete, pay sahiplerine ve alacaklılara karşı sorumluluğu doğabilir.

Pay sahiplerinin çıkarlarının daha iyi korunabilmesi adına TTK' da yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu (TTK m.553 vd.) ve sorumluluğun ortadan kalkması hususları özel olarak düzenlenmiştir. Yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu kusursuzluğun ispatı, zamanaşımı ve ibra kararı ile ortadan kalkabilmektedir. Sorumluluğu ortadan kaldıran nedenlerden biri olması ve

Salih Canözü

Arş. Gör., Gümüşhane Üniversitesi,
İİBF, İşletme Böl.
salihcanoza@gmail.com
Orcid: 0000-0001-7576-7730

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

İbra kararı, Örtülü İbra (TTK m.424),
Şirketler Hukuku

Keywords

Discharge Decision, Implicit Discharge
Decision (TTK m.424), Corporate Law

Bilgilendirme

Bu çalışma, yazarın Marmara Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Özel Hukuk Doktora
programı kapsamında hazırladığı tez
çalışmasından üretilmiştir.

Submitted: 11 / 09 / 2020

Accepted: 01 / 10 / 2020

şirketin iç denetimini sağlayan faktörlerden olması ibra kararının önemini artırmaktadır. Bu önemi sebebiyle anonim şirketlerde ibra kurumu, şirket ile yönetim kurulu üyeleri arasındaki sözleşmesel ilişkinin iki tarafının da menfaatlerine uygun bir şekilde ifa edilmesine katkı sağlar (Pulaşlı, 2016: 693; Aytaç, 1983: 204; Bahtiyar, 2020: 400; Çelik, 2007: 244; İmregün, 1989: 242; Şener, 2019: 415; Çamoğlu (Poroy ve Tekinalp), 2014: 352; Karaege, 2012: 71). Şirketlerde hukukunda yöneticiler, denetçiler ve bilhassa yönetim kurulu üyelerinin sorumluluğu hususunda önemli bir yer tutmasına rağmen ibra kurumunun TTK' da yeterince düzenlenmediği görülmektedir.

1. Anonim Şirketlerde İbra Kararı, Türleri ve Hukuki Niteliği

1.1. İbra Kararı

TTK ile anonim şirketlerde organlar arasındaki yetki bölümü eTTK²' ya göre daha net sınırlar ile belirlenmiştir (Pulaşlı, 2016: 351; Çamoğlu (Poroy ve Tekinalp), 2014: 475). TTK m.375 hükmünde yönetim kurulunun devredilemez görev ve yetkilerine yer verilirken, diğer hükümlerle genel kurula bırakılmış olan görev ve yetkiler haricinde, genel kurulun devredilemez görev ve yetkileri TTK m.408/II hükmünde açıkça sayılmıştır. TTK m.408/II-b hükmüne göre, yönetim kurulu üyelerinin seçimi, süreleri, ücretleri, huzur hakları, ikramiye ve prim gibi haklarının belirlenmesinin yanı sıra ibraları hakkında karar verilmesi ve bunların görevden alınması hususları genel kurulun devredilemez görev ve yetkilerindedir. Dolayısıyla anonim şirketlerde yönetim kurulu üyelerinin ibrasına karar verebilecek yetkili organ genel kuruldur³ (Pulaşlı, 2018: 2675; Bahtiyar, 2020: 411; Şener, 2019: 429; Çamoğlu (Poroy ve Tekinalp), 2014: 409).

Genel kurulun olağan veya olağanüstü toplantı şeklinde toplanıp karar alması mümkündür (TTK m.409/I, ilk cümle). İbra kararı olağan genel kurul toplantısında alınabileceği gibi olağanüstü genel kurul toplantısında da alınabilir. Genel kurulun olağan ya da olağanüstü olmasının ibra kararına bir etkisi yoktur (Moroğlu, 2001: 6-8; Çamoğlu, 2010: 231; Helvacı, 2001: 140). Ancak olağan genel kurul toplantılarının zorunlu içeriği TTK m.409/I hükmünde ifade edilmiş olup, bunlar arasında yönetim kurulu üyelerinin ibrası da bulunmaktadır. Dolayısıyla olağan genel kurul toplantısında yönetim kurulu üyeleri hakkında açık ibra kararı verilmesi söz konusu olur.

Olağanüstü genel kurul toplantıları ise gerekmesi halinde her zaman yapılabilir (TTK m.409/II). Olağanüstü genel kurul toplantılarında da açık ya da örtülü ibra kararı alınabilir. Ancak ibra hususunun esas olarak olağan genel kurul toplantısında karara bağlanması beklenir. Zira olağan genel kurul gündeminde hem yönetim kurulu üyelerinin ibrası gündeminin hem de finansal tabloların görüşülmesi hususlarının zorunlu olarak bulunması açık ya da örtülü ibra kararının olağan genel kurul toplantılarında alınmasını gerektirir.

İbra kararı açık ya da örtülü alınabilir. TTK' da örtülü ibra kararı TTK m.424 hükmü ile düzenlenmiş olmasına rağmen açık ibra kararı hakkında net bir düzenleme bulunmamaktadır. Ancak, şirket yönetim kurulu üyeleriyle yönetimde görevli imza yetkisini haiz kişilerin yönetim kurulu üyelerinin ibra edilmelerine ilişkin kararlarda kendilerine ait paylardan doğan oy haklarını kullanamayacağını ifade eden TTK m.436/II hükmü, örtülü ibra dışında açık ibra kararının varlığına işaret etmektedir (Helvacı, 2001: 139). Açık ibra, genel kurul gündeminde ibra hususunun bulunması neticesinde alınan karar ile gerçekleşir (Hirsch, 1948: 320; Çelik, 2007: 51). Örtülü ibrayı düzenleyen TTK m.424 hükmünde, bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararında aksine bir açıklık bulunmadığı takdirde alınan bu kararın hem yönetim kurulu üyelerinin hem yöneticilerin hem de denetçilerin ibrası sonucunu doğuracağı ifade edilmektedir. Kanun koyucu bu hükümle birlikte yönetici ve denetçilerin ibra edilmiş sayılmaları için genel kurul tarafından bilançonun

² 6762 Sayılı Türk Ticaret Kanunu.

³ Yönetim kurulu üyelerinin ibrasının yanı sıra denetçilerin ibrasında hangi organın yetkili olduğu TTK m.408/II hükmünde açıkça ifade edilmemiş olsa bile, örtülü ibra hususunu düzenleyen TTK m.424 hükmünde, bilançonun onaylanmasının denetçilerin de ibrası anlamına geldiği ifade edilmektedir. Dolayısıyla kanunda denetçilerin örtülü ibrası bakımından genel kurulun yetkili olduğu ortaya konulmuş olmaktadır. Denetçilerin açık ibrası bakımından kanunda net bir hüküm bulunmamasıyla beraber, TTK m.408/II-c hükmünde, kanunda öngörülen istisnalar dışında denetçilerin seçimi ve görevden alınması hususlarında genel kurulun yetkili kılınması, açık ibra kararının da genel kurul tarafından alınması sonucunu doğurduğu ifade edilebilir.

onaylanmasını yeterli görmektedir. Açık ibranın aksine, bu ibra türünde genel kurul gündeminde ibra hususu yer almasa da bilanço ve hesapların görüşülüp onaylanması halinde yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve denetçilerin ibra edildiği varsayılmaktadır. Bu ibra türüne doktrininde, örtülü ibra (Çelik, 2007: 51) ya da ibra varsayımı denilmektedir (Çamoğlu, 2010: 227; Aytaç, 1982: 139; Çamoğlu (Poroy ve Tekinalp, 2014: 412; Helvacı, 2001: 139).

İbra kararının alınması bakımından finansal tabloların görüşülmesi zamanı da önem arz eder. Finansal tablolar görüşülmeden açık ibra kararı verilip verilemeyeceği hususu tartışmalıdır. Bu noktada iki temel görüş bulunmaktadır. Bir görüşe göre, finansal tabloların görüşülmesi ile açık ibra kararı arasında kanunda doğrudan bir bağlantı öngörülmediği, ibra kararının bağımsız bir karar olduğu, bilanço onaylanmasına rağmen ibra kararı verilmeyebileceği ya da ibra kararı alınmasına rağmen bilançonun onaylanmayabileceği, genel kurul gündeminde madde bulunmak şartıyla her zaman açık ibra kararı verilebileceği, dolayısıyla finansal tablolar görüşülmeden de ibra kararı verilebileceği ifade edilmektedir (Moroğlu, 2001: 6-9; Çelik, 2007: 111).

Kanaatimizce bu görüşe katılmak mümkün değildir. Zira finansal tabloların görüşülmesi ile ibra kararı arasında güçlü bir ilişki vardır. TTK m.424 hükmünde ifade edilen, finansal tabloların görüşülüp onaylanması halinde, kararda bir açıklık bulunmadığı müddetçe örtülü ibra kararı verilmiş olur cümlesi de örtülü ibra bakımından bu sonucu desteklemektedir. Kanaatimizce, örtülü ibrada olduğu gibi açık ibra kararında da finansal tabloların öncelikle görüşülmesi gerekir. Genel kurulda finansal tablolar görüşülmemiş ya da TTK m.420/I uyarınca finansal tabloların müzakeresi azlığın talebi üzerine ertelenmiş ise ibra kararı alınamaması ve ertelenmesi gerekir (Aytaç, 1982: 145; Çamoğlu, 2003: 291; Durgut, 2006: dn.41). Zira ibra kararı, finansal tablolar ile yakından ilişkili olup, bu tablolar ibra kararının temelini oluşturur (Aytaç, 1982: 145). Bu anlamda TTK m.420/I hükmünde ifadesi geçen "*finansal tablolar ve buna bağlı konular*" ifadesi geniş yorumlanarak, finansal tabloların müzakeresinin azlığın talebi ile bir ay ertelenmesi halinde buna bağlı olarak finansal tablolar ile doğrudan ilişkili olan ibra gündemi de ertelenmeli ve finansal tablolar görüşülmeksizin ibra kararı alınamamalıdır (Aytaç, 1982: 66-67,145; Tekinalp, 1976: 237; Çamoğlu (Poroy ve Tekinalp), 2014: 571-572). AktG §120/III hükmü de ibra kararının bilançonun onaylanması ile doğrudan ilgili olduğunu ifade etmektedir⁴. Geçerli bir ibra kararından bahsedilebilmesi için öncesinde hesapların ortaya konulması gerekir. İbra kararı için bu husus kanaatimizce ön şart niteliğindedir. Pay sahiplerinden hesaplar ortaya konulmaksızın yönetim ve denetim işlerinin kusursuz olduğu ve tazminat haklarından vazgeçildiği anlamına gelen ibra kararı vermesi beklenemez. Bunun TMK m.2'de yer alan dürüstlük kuralları ile de bağdaşmayacağı ve tüm bunlara rağmen alınan ibra kararının iptal tehlikesi ile karşı karşıya kalacağı ifade edilebilir (Aytaç, 1982: 66-67). Yargıtay son zamanlarda verdiği bazı kararlarda, ibranın geçerli olabilmesini, özellikle bilançoda bulunan zarar kaleminin tüm açıklıkla tartışılması şartına bağladığı görülmektedir⁵. Hal böyle iken finansal tabloların müzakeresinin ertelenmesine rağmen alınan ibra kararı iptal yaptırımına tabi tutulabilir.

1.2. Hakkında İbra Kararı Verilebilecek Kişiler

Yönetim kurulu üyeleri dışında hakkında ibra kararı verilebilecek kişileri belirlemek gerekmektedir. TTK m.424 hükmü incelendiğinde, anonim şirketlerde ibrası söz konusu olabilecek bir diğer önemli grubun yöneticiler olduğu anlaşılmaktadır. Ancak kanunda yönetici kavramının

⁴ AktG § 120/III: Die Verhandlung über die Entlastung soll mit der Verhandlung über die Verwendung des Bilanzgewinns verbunden werden (İbra gündemi, bilanço kârlarının onaylanması görüşmeleri ile ilgilidir).

⁵ "...davalılar hakkında verilen ibra kararının ilgili zarar kaleminin tüm açıklığı ile genel kurulda tartışılması halinde gerçek anlamda borçtan kurtulma olarak değerlendirilebileceği ..." Y.11.HD. 2017/2775, K.2017/7429, T.20.12.2017 (HukukTürk, E.T.10.12.2019); Yargıtay, genel kurulda oy birliği ile alınan açık ibra kararının söz konusu olduğu bir kararda, Y.11.HD. 2015/11856, K.2016/9175, T.28.11.2016: "...genel kurulda alınan ibra kararı davaya konu finansal tablolardaki işlemler açıkça görüşülerek, tartışılarak, şirketin bu sebeple uğradığı veya uğrayabileceği zarar ortaya konulup, genel kurul bu konuda bilgilendirilerek alınmış bir ibra kararı olmayıp, hiçbir konu üzerinde tartışılmadan alınmış, soyut nitelikteki ibra kararıdır" (HukukTürk, E.T.10.12.2019); Y.11. HD. E.2014/7571, K.2014/19267, T.08.12.2014 (HukukTürk); Y.23.HD. E.2016/3941, K.2019/183, T.28.01.2019: "...Bilanço ve gelir gider tablosu tüm ayrıntıları ile açıklanıp irdelenmişse, genel kurulca verilen ibra kararı, gerçek anlamda borçtan kurtarma ve aklama niteliğini taşır. İbra, sadece genel kurulun bilgisine sunulan işlemleri içerir. Açıklanmamış, belgeye dayandırılmamış ve vasat yetenekli bir ortağın anlayamayacağı konularda ibra yok sayılır..." (Kazancı, E.T.02.03.2020).

kimleri kapsadığı hususu net değildir. Doktrinde yönetici kavramı, anonim şirket adına karar alıp uygulayan veya imza yetkisine sahip olan kişiler olarak tanımlanmaktadır (Tekinalp, 2011: 271; Doğrusöz Koşut, 2012: 689). İbra açısından incelendiğinde, kanaatimizce sadece genel kurula doğrudan hesap verme yükümlülüğü altında olan imza yetkisini haiz yöneticilerin ibrasının mümkün olduğunu kabul etmek gerekir⁶ (Tekinalp, 2011: 271; Doğrusöz Koşut, 2012: 689). Bu noktada yönetim kurulunun verdiği yetkiyi usulüne uygun olarak devralan kişilerin ibrasının söz konusu olup olmayacağı hususu tartışılabilir. Kanaatimizce, yönetim kurulundan yetkiyi devralan kişiler, yönetim kurulu tarafından seçilmeleri, yönetim kurulu talimatlarına bağlı olmaları ve en önemlisi genel kurula karşı sorumlulukları bulunmaması sebebiyle genel kurul tarafından ibra edilmeleri söz konusu değildir⁷. İbra açısından yönetici kavramı, genel kurula doğrudan hesap verme yükümlülüğü altında olan Murahhas Müdür, CEO gibi kişileri kapsamaktadır. Genel kurula bağlı çalışmayan, daha çok yönetim kuruluna hesap verir nitelikte olan Müdür Yardımcısı, ticari temsilci ve ticari vekil gibi kişiler ibra kararı açısından yönetici kavramı içerisine girmemektedir.

Anonim şirketlerde ibrası mümkün olan bir diğer grup ise kuruculardır. Şirketin kuruluşunda aynı sermayeye değer biçilmesinde veya kanunda belirtilen dört yıllık süre içerisinde alacaklılar veya diğer pay sahipleri aleyhine başka birtakım usulsüzlükler söz konusu olabilir. Bu şekilde hem bazı pay sahiplerinin şirketteki pay oranı olumsuz yönde etkilenebilir hem de sermaye şirketi niteliğinde ve alacaklılar açısından tek sorumlu olan anonim şirketin içinin kuruluş aşamasında boşaltılması gibi usulsüzlükler gerçekleştirilebilir. Ayrıca, belgelerin ve beyanların kanuna aykırı olması gibi durumlar sebebiyle de hem pay sahiplerinin hem de alacaklı pozisyonundaki üçüncü kişilerin zarara uğramaları söz konusu olabilir. Tüm bu işlemlerin ortasında *kurucular* yer aldığından, kurucuların ibrası da daha bir önemli hale gelmektedir. Bu sebeple kanun koyucu anonim şirketlerde kurucuların ibrasını birtakım şartlara bağlamak suretiyle mümkün kılmıştır. TTK m.559 hükmünde kuruluş ve sermaye artırımından doğan sorumlulukların sulh ve ibrası iki sınırlandırmaya tabi tutulmuş ve genel kurulun bu çerçevede ibra kararı alabileceği ya da sulh sözleşmesini onaylayabileceği ifade edilmiştir. Sınırlandırmalardan ilki süreye ilişkindir. Buna göre, şirketin kuruluşundaki işlemler ve sermaye artımı sebebiyle yönetim kurulu üyeleri ve denetçilerle birlikte kurucuların sorumluluklarının da dört yıl geçmedikçe sulh ve ibra yoluyla kaldırılamayacağı ifade edilmektedir. Diğer sınırlandırma ise esas sermayenin onda birini, halka açık şirketlerde ise yirmide birini temsil eden azlık niteliğindeki pay sahiplerinin, ibra kararına ya da sulh sözleşmesine karşı olmaları halinde genel kurul tarafından sulh sözleşmesinin onaylanamayacağı ya da ibra kararının alınamayacağı şeklindedir.

TTK m.424 hükmünde bilançonun onaylanması ile örtülü ibrası söz konusu olabilecek kişiler arasında denetçiler de sayılmıştır. Şayet gündemde denetçilerin ibrası hususu açıkça öngörülmemişse, bu durumda TTK m.424 hükmü çerçevesinde, bilançonun onaylanması denetçilerin de örtülü olarak ibra edilmesi sonucunu doğurur. Ancak, örtülü ibra sonucunun doğabilmesi için TTK m.424 hükmünde sadece bilançonun onaylanmasından bahsedilmektedir. Yönetim kurulu üyeleri açısından bilançonun onaylanması örtülü ibra olarak kabul edilebilir. Fakat, hükümde açıkça ifade edilmemiş olsa bile, bağımsız denetçilerin ibrası için kanaatimizce bilançonun değil, bağımsız denetim raporunun onaylanması gerekir. Zira bilanço hazırlama yükümlülüğü yönetim kurulundadır. Bu sebeple bilançonun onaylanması sadece yönetim kurulu üyelerinin örtülü ibrası anlamına gelebilir. Ancak Kanunda bağımsız denetçilere yüklenen esas yükümlülük, bağımsız denetim raporunun kanuna ve usulüne uygun hazırlanmasıdır. Bu sebeple, bağımsız

⁶ Aksi görüşe göre ise TTK m.424 hükmünde ifade edilen yönetici kavramının geniş yorumlanarak içerisine, Murahhas üye, Murahhas Müdür (şirket adına karar alıp uygulayan ve imza yetkisine sahip genel Müdür, Müdür, CEO ve genel koordinatör gibi sıfatları taşıyan kişiler), TTK m. m.368 ve 370 hükümlerine göre yetki verilmiş ticari temsilci ile genel ve özel yetki verilmiş ticari vekillerin de girdiği ifade edilmektedir. Bkz. (Tekinalp, 2011: 271); (Pulaşlı, 2016: 725); (Bilgili/Demirkapı, 2013: 592-593).

⁷ İsviçre Hukukunda Zimmermann, literatürde bu kişilerin ibrasının mümkün olup olmayacağını tartışma konusu olduğunu, ancak yönetim kuruluna bağlı çalışanların sorumluluğu bulunmadığını, bu kişilerin yönetim kurulunun talimatlarına bağlı olması nedeniyle sorumluluğun da yönetim kurulunda olduğunu, dolayısıyla bu kişilerin ibranın kişisel kapsamında bulunmasına gerek olmadığını ifade etmektedir. Zimmermann, 2008: 206-207.

denetçinin örtülü ibrasından bahsedebilmemiz için denetim raporunun onaylanması gerekir. Bu anlamda TTK m.424 hükmüne, bağımsız denetçilerin ibrasının ancak denetim raporunun onaylanması ile mümkün olacağı yönünde bir ifade eklenebilir. Ancak denetim raporundaki eksikliklerin pay sahipleri tarafından bilinmesi mümkün olmadığından denetçilerin ibrasının pratikte bir anlamı yoktur⁸.

TTK m.553/I hükmüne göre, tasfiye memurları, kanundan ve esas sözleşmeden doğan yükümlülüklerini kusurlarıyla ihlal ettikleri takdirde şirkete, pay sahiplerine ve alacaklılara karşı verdikleri zarardan sorumludurlar. Şirkete ve pay sahiplerin karşı sorumluluğu bulunan tasfiye memurlarının ibra edilmeleri de mümkündür. Genel kurul gündeminde tasfiye memurlarının ibrası varsa bu durumda açık ibra söz konusu olabilir. Tasfiye memurlarının ibrası açık olabileceği gibi örtülü de olabilir. Tasfiye memurlarının örtülü ibra edilebilmesi için TTK m.424'te aranan şartların bulunması gerekir. Hükümde bilançonun onaylanmasına ilişkin kararın, aksine bir açıklama yoksa yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin ibrası sonucunu doğuracağı ifade edilmektedir. Doktrinde, kanunda açıkça belirtilmemiş olsa bile hükümdeki yönetici kavramının içerisine tasfiye memurlarının da gireceği ifade edilmektedir (Karaman Coşgun, 2015: 375). Tasfiye süreci içerisinde tasfiye memurları tarafından hazırlanacak bilançoların, genel kurul tarafından onaylanması, kararda aksine bir ifade yok ise tasfiye memurlarının örtülü ibrası anlamına gelir (Kervankıran, 2015: 350; Karaman Coşgun, 2015: 375).

1.3. Hukuki Niteliği

Borçlar hukuku anlamında ibra sözleşmesi, Alman ve İsviçre hukuklarında "Erlasvertrag" kelimesi ile şirketler hukuku anlamında ibra kararı ise "Entlastung" ya da "Décharge" kelimeleri ile karşılanmaktadır. Türk hukukunda ise farklı manalara gelmeleri ve aynı zamanda hukuki nitelikleri de farklı olmasına rağmen iki farklı kurum tek bir kelime ile yani "ibra" kelimesi ile ifade edilmektedir. Bu durum hem karışıklığa sebebiyet vermekte hem de ibranın hukuki niteliğinin tespitini zorlaştırmaktadır (Aytaç, 1982: 9-10; Önder/Karademir, 2016: 177). Borçlar hukuku açısından ibra sözleşmesi, sebebe bağlı⁹, tasarrufi işlem niteliğinde¹⁰ bir sözleşmedir¹¹.

Anonim şirket genel kurulunda alınan ibra kararı ise tek taraflı¹² yenilik bir doğuran bir hukuk işlemidir¹³ ve teknik olarak karar niteliğindedir (Gümüş, 2015: 63; Oğuzman ve Barlas, 2011: 171-172). İbra kararının sadece iç ilişkiyi etkileyen özellikte olması, aynı zamanda nispi bir hukuki işlem olduğunu göstermektedir (Pulaşlı, 2016: 748-749; Pulaşlı, 2018: 2145; Çelik, 2007: 100; Aytaç, 1982: 113; Aydemir, 2011: 1079; Ulusoy, 2003: 258; Çevik, 2002: 516)¹⁴. İbra kararının tek taraflı hukuki işlem niteliği, ibra edilenler tarafından kabulü gerekmemesi ve karar anında bilinen haklardan vazgeçme neticesi doğuran bir beyan olmasından kaynaklanmaktadır. Yenilik doğuran haklar, tek

⁸ Doktrinde, haklı olarak, denetçilerin genel kurul tarafından ibra edilmesinin mümkün olmasına rağmen pratikte bir anlamı olmayacağı, ibra kararının genel kurulun bilgisine ulaşan hususları kapsadığı fakat denetim raporunda gerçekleşen hataların ise pay sahipleri tarafından bilinip tespit edilebilmesi mümkün olmadığından denetçilerin ibrasına yönelik genel kurul kararlarının denetçileri sorumluluktan kurtarıcı bir etkisi olmayacağı ifade edilmektedir. Bkz. (Akdağ Güney, 2012: 294); (Böckli, 2004: 254).

⁹ İbra sözleşmesinin soyut ya da sebebe bağlı olması tartışmasında öğretilerdeki genel eğilim ibra sözleşmesinin sebebe bağlı olduğu yönündedir. Bkz. (Eren, 2019: 1302); (Tekinay/ Akman/ Burcuoğlu/ Altop, 1993: 987); (Buz, 2005: 415); (Ulusoy, 2003: 254).

¹⁰ Borçlar Kanunu genellikle borçlandırıcı sözleşmelerin meydana gelmesine ilişkin düzenlemelere yer vermiş olsa da TBK genel hükümleri (m.1-48), kıyasen bir tasarruf sözleşmesi olan ibra sözleşmesinde de uygulama alanı bulur. Bkz. (Gümüş, 2015: 22); "İbra alacak üzerinde bir tasarruf işlemidir. Bu sözleşme ile alacaklı aktifinde yer alan bir değerden kesin olarak vazgeçer." Y.21. HD. E.2015/13528, K.2016/6953, T.19.04.2016 (Kazancı).

¹¹ İsvBK m.115 hükmünün Almanca (Übereinkunft) ve İtalyanca (Annulamento mediante convenzione) çevirilerinde de ibranın bir sözleşme niteliğinde olduğu görülmektedir. Hakeza TBK m.132'de de açık şekilde ibranın bir sözleşme ile yapılabileceği ifade edilmiştir.

¹² (Moroğlu, 2001: 6); (Aytaç, 1982: 35); (Pulaşlı, 2016: 725); (Çelik, 2007: 99); (Ansay, 1966: 422); (Akdağ Güney, 2016: 417); (Önder/Karademir, 2016: 176); (Helvacı, 2001: 137); (Tekinalp, 2015: 469).

¹³ (Aydemir, 2011: 1075, 1079).

¹⁴ İbra kararının nispi özelliği, sorumluluk davalarını nasıl etkileyeceği hususunda önem arz eder. İbra kararı, tümüyle ortaklığı ilgilendiren, ortaklık dışındakileri etkilemeyen ve belli şartlar halinde bazı pay sahiplerini (sadece yeterli derece bilgilendirilmiş olan ve dolaylı zararlarla sınırlı olmak üzere ibraya olumlu oy vermiş veya payı bilerek iktisap etmiş olan pay sahiplerini) etkileyebilen bir hukuki işlemidir.

tarafli bir hukuki işlem ile sahibine yeni bir hukuki ilişkiyi kurma, değiştirme veya sona erdirmeye hakkı veren ve başka bir kişinin hukuk alanında değişiklik yapabilme yetkisi veren haklardır (Buz, 2005: 57; Oğuzman ve Barlas, 2011: 156; Eren, 2019: 61; Tekinay, Akman, Burcuoğlu ve Altop, 1993: 16; Serozan, 2007: 46). İbra kararı, yenilik doğuran hakların tüm özelliklerini bünyesinde barındırır. Bu anlamda en dikkat çeken sonuç anonim şirketin artık almış olduğu ibra kararından dönmesinin mümkün olmamasıdır (TTK m.558).

Doktrinde ileri sürülen bir görüşe göre, ibra kararının şahsi def'i niteliğinde olduğu ifade edilmektedir. Bu görüşe göre, anonim şirketlerde ibra kararının sadece şirkete karşı sorumluluğu sona erdiren bir neden olarak görülüp bu noktadan hareket edilmesi, ibra kararının hukuki niteliğini açıklamada sorun oluşturmaktadır. İbra kararı alınması, ilgililerin tazminat borcunu kesin olarak sona erdirmemektedir. Bu görüşe göre, ibra kararına rağmen, dolaylı zararlarından ötürü hem karara olumlu oy vermeyen pay sahipleri hem de iflas halinde alacaklılar, ibrasına karar verilen işlemler bakımından, tazminatın şirkete ödenmesi koşuluyla ilgililere karşı sorumluluk davası açabileceklerini (TTK m.555, m.556, m.558/II), dolaylı zararlar bir yana, doğrudan zararlar bakımından da yine hem alacaklıların hem de ibra kararına olumlu oy vermemiş pay sahiplerinin dava hakkı, ibra kararına rağmen devam ettiği, bu itibarla ibra kararının, yalnızca şirketin dava hakkını ortadan kaldırdığını, hal böyle iken ibra kararının hukuki niteliği açıklanırken, kararın bu özelliğinin göz önünde bulundurulması gerektiği ifade edilmektedir (Ulusoy, 2003: 271). İbra kararı sadece şirketin dava hakkını düşürüyor, ancak pay sahipleri ile alacaklıların dava hakkına (genel itibariyle) etki etmediğinden, ibra kararının şahsi def'i niteliğinde olduğunun kabul edilebileceği dile gelmektedir. Türk hukukunda Ulusoy, İsviçre Hukukunda ise Böckli bu görüşü dile getirmektedir (Ulusoy, 2003: 270-274; Böckli, 2004: 2143).

İbra kararının şahsi def'i niteliğinde olduğu yönündeki bu görüş birçok açıdan eleştirilebilir niteliktedir. Öncelikle ifade etmek gerekir ki, geçerli ibra kararı ile şirketin ibra edilenlere karşı sorumluluk davası açma hakkı kesin olarak sona erer. Ulusoy'un ifade ettiği gibi, karara olumsuz oy verenler ile ibra kararını bilmeksizin payı iktisap edenler ile doğrudan zararları için pay sahipleri ile alacaklıların, ibra kararına rağmen ibra kapsamındaki hususlara dayanarak dava açabilmeleri ise bu sayılan kişilerin bağımsız bir dava hakkına sahip olmasından ileri gelir. Sayılan kişilerin ibra kararına rağmen dava hakkına sahip olmaları, ibra kararının hukuki niteliğini değiştirmez. Ayrıca bir hakkın def'i ya da itiraz şeklinde ileri sürülmesi de hakkın hukuki niteliğine etki etmez. İbra kararı, menfi borç ikrarı niteliğinde olup, davada def'i olarak ileri sürülebilir (Akdağ Güney, 2012: 292).

Bizim de katıldığımız ve hukukumuzda genel kabul edilen görüşe göre, anonim şirketlerde ibra kararı menfi borç ikrarı niteliğindedir. Menfi borç ikrarı görüşüne doktrinde birçok eleştiri getirilmiştir. Aytaç, öncelikle ibra edilenlerin kusursuz bir yönetim sergilemeleri halinde menfi borç ikrarı ile açıklanan ibranın bir önemi kalmayacağını ve tespit işleminden öte bir değeri olmayacağını ifade etmektedir. Ayrıca, kusurlu yönetim sergilendiğinin açık olduğu ve tazminat talep etme hakkının kesin olduğu durumlarda ise ibranın menfi borç ikrarından ziyade ibra sözleşmesi şekline dönüşeceğini, ancak bunun çok ender rastlanan bir durum olduğunu ve ibranın menfi borç ikrarı niteliğini değiştirici bir etkisi olamayacağını ifade etmektedir (Aytaç, 1982: 33). Genel kurul tarafından yöneticilerin kusurlu işlemleri bilinmesine rağmen ibra kararı alınması halinde, borcun varlığı bilindiği halde ibra kararı alınmış olmasından dolayı söz konusu kararın ibra sözleşmesi niteliğinde olduğu görüşü¹⁵ icap ve kabul kurumları açısından ele alındığında savunulabilirliği zayıflamaktadır¹⁶. Zimmermann, ibra kararı açısından icap ve kabulün eksik olduğunu, bireysel oyların şirketin niyetini ortaya koysa da ibra kararının kendisinin bir sözleşme olmadığını ifade etmektedir (Zimmermann, 2008: 157-158). Böckli de hakeza ibra kararının ibra sözleşmesi anlamında olmadığını, şirket ve karara olumlu oy vermiş pay sahiplerine karşı def'i hakkı verdiğini ifade etmektedir (Böckli, 2004: 2143).

¹⁵ Aytaç 27, dn.94'de anılan yazarlar.

¹⁶ Eleştirisi için bkz. (Ulusoy, 2003: 263); (Aytaç, 1982: 27-28).

Şirketler hukukunda genel kurul tarafından alınan ibra kararı, karşı tarafın kabulünü gerektirmeyen tek taraflı bir hukuki işlemdir. Bu yönüyle ibra sözleşmesinden ayrılmaktadır. Buna rağmen, ibra kararının hukuki niteliğinin menfi borç ikrarı olduğu hususunda doktrinde ve uygulamada görüş birliği bulunduğu ifade edebiliriz (Gümüş, 2015: 61; Turanboy, 1998: 54; Ansay, 1966: 422; von Tuhr ve Escher, 1974: 179; Pulaşlı, 2016: 725; Pulaşlı, 2018: 2145; Çamoğlu (Tekinalp ve Poroy), 2014: 409; Bilgili ve Demirkapı, 2013: 602; Arslanlı, 1960: 196; Bahtiyar, 2020: 411; Şener, 2019: 424; Akdağ Güney, 2012: 291; Çelik, 2007: 101; Aksu, 2013: 115; Aydemir, 2011: 1081; Atan, 1967: 60; Aytaç, 1982: 48; Sungurbey, 1974: 167; Doğanay, 2004: 1109-1110; Çamoğlu, 2010: 225); Çamoğlu, 1971: 329; Akdağ Güney, 2017: 51; Önder ve Karademir, 2016: 175)¹⁷. Zira genel kurulun ibra kararı ile ibra edilen yönetim kurulu üyeleri ve/veya yöneticilerin söz konusu faaliyet dönemindeki işlemlerinden dolayı şirkete karşı şüpheli olan veya tartışmalı olan sorumluluklarının ortadan kaldırılması menfi borç ikrarı niteliğini ortaya koyar (Önder ve Karademir, 2016: 175). Açık ibra kararı gibi örtülü ibra kararı da menfi borç ikrarı niteliğindedir (Çamoğlu, 1971: 330; Akdağ Güney, 2012: 292). Menfi borç ikrarının sözleşme niteliğinde olması göz önüne alındığında, her ne kadar şirketler hukukunda ibra karar niteliğinde olsa da bu kararın şirketin dava açma hakkını ortadan kaldırması sebebiyle, özünde menfi borç ikrarı niteliğinde olduğu ifade edilebilir. Gümüş, sonuç itibariyle ibra kararının bir sözleşmeye değil, menfi borç ikrarı etkisine sahip bir karara bağlı olarak gerçekleştiğini, ibra kararı ile ibra edilenlerin şirkete karşı varlığı şüpheli olan sorumluluklarını ortadan kaldırdığını ifade ederek, ibranın bir karar ve menfi borç ikrarı niteliğinde olduğunu haklı olarak vurgulamaktadır (Gümüş, 2015: 63-65).

2. Anonim Şirketlerde Geçerli İbra Kararının Kapsamı ve Şartları

2.1. Açık ve Örtülü İbra Kararının Kapsamı

2.1.1. Açık İbranın Kapsamı

Açık ibra kararı genel ibra ve özel ibra olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Genel kurul, ibranın kapsamını kişi, süre ve işlem bakımından sınırlandırmalara tabi tutabilir. Yönetim kurulu üyeleri ve denetçilerin ibra edilmelerine ilişkin kararı almaya münhasır yetkili olan genel kurulun, bu kararı herhangi bir sınırlandırmaya tabi tutmadan alması halinde genel ibra kararı söz konusu olur. Genel ibra kararında genel kurul *kişi, süre ve işlem* yönünden herhangi bir kapsam belirlemediğinden tüm yönetim kurulu üyeleri ve denetçiler ilgili faaliyet döneminin tamamı ve tüm işlemler bakımından sorumluluktan kurtulmuş olurlar (Moroğlu, 2001: 8; Çamoğlu, 2010: 228; Çelik, 2007: 198; Aytaç, 1982: 136). Açık ya da TTK m.424 hükmü çerçevesinde örtülü olsun ibra kararında bir açıklık yoksa genel ibra olduğu kabul edilmektedir. Olağan genel kurul toplantılarında alınan ibra kararları çoğunlukla genel ibra şeklinde gerçekleşmektedir (Aytaç, 1982: 136; Moroğlu, 2001: 9; Çamoğlu, 2010: 201). Açık ibranın diğer bir türü olan özel ibrada ise genel kurul, yetkisi kapsamında ibrayı kişi, süre ve işlem yönünden birtakım sınırlandırmalara tabi tutarak almaktadır.

Açık ibra kararının kapsamı hususunda doktrinde iki ayrı görüş bulunmaktadır. Bir görüşe göre, genel nitelikteki açık ibra kararları sadece genel kurulun bilgisine sunulmuş, genel kurulun bilgisi dâhilinde olan ve genel kurul tarafından anlaşılabilir bilgililerle sınırlıdır (Çamoğlu, 2010: 228; Helvacı, 2001: 138; Aytaç, 1982: 86).

Genel kurulun hiçbir şekilde finansal tablolardan öğrenemediği, gerekli ek açıklamalar yapılmaması sebebiyle de bilgisi dışında kalan hususlar ibranın kapsamına dahil edilemez. Genel kurulun bilgisi dahilinde olmayan hususlar ibra kararının geçersizliğini doğurabilir (Aytaç, 1982: 84-85; Arslanlı, 1960: 197; Çamoğlu, 2010: 216; Sungurbey, 1984: 175; Atan, 1967: 64; Akdağ Güney,

¹⁷ Y.23. HD. E.2017/795, K.2018/2763, T.12.04.2018 "**İbra kararı menfi borç ikrarı mahiyetinde olduğundan, bu haliyle yenilik doğurucu işlem olan ibra kararları yeni bir kararla geçmişe etkili sonuç doğuracak şekilde geri alınamazlar ve iptal edilemezler**" (Kazancı, ET.03.12.2018); Y.11. HD. E.2015/11856, K.2016/9175, T.28.11.2016 "**İbra, hukuki niteliği itibariyle menfi bir borç ikrarıdır. İbra edilen işlemler hakkında sonradan maddi bir hataya dayanılmadan ibradan dönülerek ibraya konu işlemler hakkında dava açılması mümkün değildir.**" (Kazancı, ET.03.12.2018); Y. 11. HD. E. 2008/12814, K.2010/4510, T.26.04.2010 (Kazancı, ET.03.12.2018); "**İbra, hukuki niteliği itibariyle menfi bir borç ikrarıdır. İbra edilen işlemler hakkında sonradan maddi bir hataya dayanılmadan ibradan dönülerek ibraya konu işlemler hakkında dava açılması mümkün değildir**" Y.11.HD. E.15708/K.8807, T.14.11.2016 (Eriş, 2017: 2851).

2017: 56; Çelik, 2007: 182; Aydemir, 2011: 1087). Şunu da eklemek gerekir ki, genel kurulun bilgisine sunulan bilanço, yıllık faaliyet raporu ve diğer finansal tablolarda bulunmamasına rağmen genel kurulda tartışılmış bulunan hususlar da ibranın kapsamındadır (Pulaşlı, 2018: 2677; Aytaç, 1982: 86).

Diğer görüşe göre ise açık genel ibra kararının, genel kurulun bilgisine sunulmuş olsun ya da olmasın her türlü bilgiyi hatta yanlış bilgileri de kapsadığı ve yönetim kurul üyeleri ile denetçilerin şirkete karşı tüm tazminat sorumluluğunu ortadan kaldırdığı ifade edilmektedir (Moroğlu, 2001: 10; Çelik, 2007: 187,222). Çelik bu görüşünü ifade ederken, TTK m.424 hükmündeki örtülü ibra açısından eksiksiz ve doğru bir bilanço şartının kanunda açık ibra açısından öngörülmediğini, genel kurulun Borçlar Hukuku genel hükümler anlamında ibra kararı vermesini engelleyen bir hüküm bulunmadığını, genel kurulun verdiği ibra kararının menfi borç ikrarı niteliğinde gelecekte doğacak bir şüpheli alacağı ortadan kaldırmaya yönelik olduğunu, genel kurulun bu konu ile ilgili tüm hususları öğrenmesine de imkân olmadığından genel kurula sunulmayan ve hatta yanlış sunulan bilgilerin dahi ibra kararı kapsamına girdiğini ifade etmektedir (Çelik, 2007: 187). Moroğlu ise, açık ibra kararının bilançonun kabulüne bağlı bulunmayan bağımsız bir karar olduğunu, eTTK m.380/c.2 hükmünün sadece örtülü ibra kararı hakkında ve örtülü ibra kararının ilgili faaliyet dönemine ilişkin finansal tablolara dayanılarak alındığını, ancak açık ibra açısından bu finansal tablolara ihtiyaç bulunmadığını, hatta açık ibranın anılan belgelere girmeyen veya girmesi mümkün olmayan hususlarla da ilgili olabileceğini, tüm bu sebeplerle açık genel ibra kararının genel kurulun bilgisine ulaşmış hususlarla sınırlı olmaksızın yönetim kurulu üyeleri ile denetçilerin şirkete karşı olan tazminat sorumluluğunu sona erdirdiğini ifade etmektedir (Moroğlu, 2001: 9-10).

Örtülü ibra açısından Kanunda doğru ve eksiksiz bilanço şartının öngörülmesine rağmen açık ibra açısından böyle bir şartın öngörülmediği ve dolayısıyla açık ibra bakımından doğru bilanço şartının bulunmadığı görüşüne katılmıyoruz¹⁸. *Kanaatimizce*, açık ibra kararı kapsamının genel kurulun bilgisine sunulan doğru bilgilerle¹⁹ sınırlı olduğu kabul edilmelidir. Zira ibra kararında iradesini yansıtmak olan pay sahiplerinin doğru bilgilerle değerlendirme yaparak oy kullanması beklenir. Eksik ya da yanlış sunulan bilgi ve belgelere dayanarak pay sahiplerinin iradelerini doğru yansıtabilmeleri mümkün olmaz. Bu anlamda açık ibra kararının genel kurula sunulan doğru bilgilerle sınırlı olduğunu, yanlış bilgilerin ibra kapsamında olamayacağını ifade edebiliriz. Yargıtay bir kararında, genel kurulca ibra kararı alınsa dahi, yönetim kurulu üyelerinin ortaklık menfaatlerine aykırı işlemler yapması, görevlerini kötüye kullanarak şirketi zarara sokmaları, bunları gizlemeleri ve bilançoda göstermemeleri hallerinde ibra kararının geçersiz olduğunu ve yöneticilerin sorumluluğunun devam ettiğini ifade etmektedir (Moroğlu ve Kendigelen, 2014: 304)²⁰. İbra ancak gerçek durumun olduğu gibi yansıtılması ihtimalinde söz konusu olur (Sungurbey, 1974: 174-175).

Açık ibranın diğer türü olan özel ibra kararında ise kapsamı genel kurul belirlemektedir. Bu anlamda genel kurulun yönetim kurulu üyeleri ve denetçileri kişi, faaliyet dönemi ve yaptıkları işlemler yönünden kapsamı belirleyerek ibra etmesi mümkündür. Özel ibra kararının geçerliliği tıpkı genel ibra kararında olduğu gibi genel kurula sunulan doğru bilgilerle belirlenir. Yönetim

¹⁸ Aynı yönde "Bilanço gerçeği yansıtmıyorsa yapılan ibra geçerli değildir" Y.11.HD. E.15708, K.8807, T.14.11.2016 (Eriş, 2017: 2851)

¹⁹ Doğru bilgiler kavramının içerisine, genel kurula sunulmuş bulunan bilanço, gelir tablosu, yıllık faaliyet raporu, denetçi raporu, yönetim kurulu tarafından genel kurulda yapılan açıklamalar ve genel kurula sunulmuş her türlü diğer bilgi ve belgeler girer. Genel kurula sunulmuş tüm bilgilerin birbirini doğrular nitelikte olması gerekir. (Sungurbey, 1974: 175).

²⁰ "Dava, anonim şirket genel müdürünün sorumluluğuna dayanan tazminat istemine dair olup, mahkemece, yazılı şekilde, şirketin 2005, 2006, 2007 yıllarında yapılan genel kurul toplantılarında davalı genel müdürün ibra edildiği gerekçesiyle davanın reddine karar verilmiştir. Ancak, Dairemizin yerleşik içtihatlarına göre, ibranın geçerli bir hukuki sonuç doğurabilmesi için genel kurula sunulan bilanço, gelir-gider tabloları ile harcamalara dair tüm bilgi ve belgelerin gerçeği yansıtması, ilgililerin sorumluluğunu doğuracak işlemler hakkında genel kurulun bilgilendirilmesi ve yapılan doğru bilgilendirme sonucu ibra kararının alınmış olması gerekir. İbraya dair karar, genel kurulun bilgisi dışında kalan hususlarda veya genel kurula yanlış olarak sunulmuş gerçeği yansıtmayan belge ve bilgilere dayalı olarak verilmiş ise şeklen geçerli bir ibra kararı mevcut olsa da söz konusu karar ilgililer yönünden geçerli bir ibraya bağlanan hukuki sonuçları doğurmayaacağından ilgilileri sorumluluktan kurtarıcı bir etki yaratmayacaktır". 11. HD. E.2015/15708, K.2016/8807, T.01.12.2016 (Hukuk Türk, E.T.10.05.2019).

kurulu üyelerinin bilançoju hatalı ya da yanlış düzenlemesi, ibra kararının verilmesinde önemi haiz bilgilerin verilmemesi, gerçeğe aykırı diğer belge ve beyanların söz konusu olması hallerinde ibra kararının geçerliliği olumsuz yönde etkilebilir.

Yönetim kurulu, ibra hususunda genel kurulu bilerek hataya sürükleyecek bilgiler sunmamalıdır. Söz konusu gerçek dışı bilgiler ister bilerek genel kurula sunulmuş olsun isterse de hata ile sunulmuş olsun genel kurulun iradesini sakatladığından alınan ibra kararının geçersizliği söz konusu olabilir. Dolayısıyla genel kurula yönetim kurulu tarafından sunulacak tüm bilgilerin genel kurulun iradesine olumsuz etki etmeyecek nitelikte doğru bilgilerden oluşması gerekir (Aytaç, 1982: 84-85; Sungurbey, 1974: 1759; Arslanlı, 1960: 198; Aydemir, 2011: 1088). Ancak ibra kararının alınması açısından önem arz etmeyen hatalı bilgilerin genel kurula sunulmuş olması, ibra kararının geçerliliğini etkilemez (Aytaç, 1982: 84-85; Sungurbey, 1974: 175). Yönetim kurulu, basiretli bir yönetim kurulu üyesinin gösterdiği özeni göstermesine rağmen bazı hataların farkına varamamış ve genel kurula yanlış bilgi sunmuş ise bu durumda hatalı bilginin genel kurulun ibra kararına etkisine bakılarak bir değerlendirme ile ibra kararın geçerliliği değerlendirilmelidir.

İsviçre Federal Mahkemesi bir kararında, ilgililerin sorumluluğunun düşmesi açısından, bir işlemin genel kurula sadece bildirilmesi değil, söz konusu bilgi, açıklanması gereken bir detaya sahipse, genel kurulun bu hususta aydınlatılması da gerektiğini ileri sürmüştür. *Aytaç*, bu görüşün haklı taraflarının da bulunduğunu, ancak geçerli bir ibrayı oldukça güçleştirdiğini, zaten pay sahiplerinin bilgi alma hakkının da bulunduğunu, şüpheli hususları bu hak sayesinde öğrenebileceğini, bu hususların yine de ibranın önemini azaltmadığını, zira ibraya rağmen pay sahipleri ve alacaklıların sorumluluk davası açma haklarının devam ettiğini, ibra edilenlerin prestijleri açısından ibranın öneminin küçümsenemeyeceğini ifade etmektedir (Aytaç, 1982: 86-87). *Kanaatimizce*, genel kurula sunulan bilginin altında farklı gerçekler yatıyorsa ve ortalama yetenekteki bir pay sahibinin genel kurula sunulan bilginin altındaki gerçekleri anlaması mümkün değilse, bu durumlarda yönetim kurulu bilginin altında yatan gerçekleri de genel kurula sunmak zorundadır. Aksi takdirde, özellikle söz konusu açıklama ibra kararının yönünü etkileyecek nitelikte ise genel kurulun iradesinin olumsuz anlamda etkilendiği ifade edilebilir ve ibra kararının geçersizliği söz konusu olabilir.

2.1.2. Örtülü İbranın Kapsamı

Kural olarak bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararı, kararda aksine bir açıklık bulunmadığı taktirde yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin ibrası sonucunu doğurur (TTK m.424). Dolayısıyla bilanço, örtülü ibranın kapsamı bakımından en belirleyici olanıdır. Örtülü ibranın kapsamını birbiri ile uyumlu finansal tablolar ile yıllık faaliyet raporu oluşturur.

Doktrinde, haklı olarak, bilanço kavramının geniş yorumlanarak denetçi raporu, kâr-zarar hesabı, yıllık faaliyet raporu ve sözlü açıklamaların da örtülü ibranın kapsamı içerisinde yer alması gerektiği ifade edilmektedir (Aytaç, 1982: 140). Örtülü ibranın kapsamı ele alınırken, bağımsız denetime tabi şirketler bakımından, bağımsız denetim raporunun üzerinde ayrıca düşünülmesi gerekmektedir. Kanunda her ne kadar örtülü ibra bakımından sadece bilançonun onaylanmasından bahsedilmiş olsa bile kanaatimizce bağımsız denetim raporunun da örtülü ibra bakımından kapsama dahil edilmesi gerekir²¹. Örtülü ibranın gerçekleşebilmesi, bağımsız denetim raporunun eksiksiz ve yanıltıcı olmayan özellikler taşıması halinde mümkün olabilmelidir. Bağımsız denetim raporunun yanlış ve yanıltıcı olmasına rağmen bilançonun onaylanması örtülü ibra sonucunu doğurmamalıdır. Bağımsız denetim raporunun doğru bilgiler içermemesine rağmen bilançonun onaylanması halinde, rapordaki yanlış bilgiler bilançonun onaylanması kararının alınmasında etkili olmuş ise, kanaatimizce söz konusu kararın iptali gündeme gelebilmelidir. İsviçre Hukukunda da denetçi raporu olmadan alınan ibra kararlarının hükümsüz olduğu ifade edilmektedir (von Steiger, 1968: 335).

²¹ eTTK döneminde dile getirilen aksi görüş için bkz. (Çelik, 2007: 192). *Çelik*, eTTK döneminde şirket organı olan denetçinin hazırlamış olduğu raporun formaliteden ibaret olduğunu, denetçilerin görüş ve düşüncelerini içerdiğini, bu özelliklere sahip denetçi raporunun düzenlenmemesi halinde ibra ve bilanço ile ilgili alınan kararların hükümsüz sayılmasının ağır sonuç olacağını ifade etmektedir.

2.2. Geçerli İbra Kararının Şartları

2.2.1. Genel Şartlar

2.2.1.1. Muhasebe Hata ve Hilelerinin Bulunmaması

Kanun, Yönetmelik ve Yönerge gibi yasal mevzuata, genel kabul görmüş muhasebe ilkelerine aykırılık içeren ve genellikle unutkanlık, dikkatsizlik veya bilgisizlik sebepleriyle muhasebe kayıtlarında ve raporlama sürecinde yapılan yanlışlıklar, şayet kasıt unsuru söz konusu değilse muhasebe hataları olarak kabul edilmektedir (Bayraklı, Erkan ve Elitaş, 2012: 20; Özçelik, Karataş Aracı ve Keskin, 2017: 199; Korucu, 2018: 3). Muhasebe hataları, tecrübesizlik, dikkatsizlik, plansız ve programsız çalışma, gereken dikkat ve özenin gösterilmemesi gibi sebeplerle ortaya çıkmaktadır (Bayraklı, Erkan ve Elitaş, 2012: 21). Muhasebe hata türleri; matematiksel hatalar, kayıt hataları, rakam hataları, nakil hataları, unutmama ve tekrar kaydetme, muhasebe hataları, bilanço hataları ve değerlendirme hataları olarak sınıflandırılmaktadır (Korucu, 2018: 7-14; Kaval, 2005: 64; Özçelik, Karataş Aracı ve Keskin, 2017: 199; Demir, 2005: 13 vd.).

Muhasebe hatalarını, muhasebe hilelerinden ayıran en önemli özellik hatanın tespitinin çok daha kolay yapılabilmesidir. Muhasebe hileleri bilinçli yapıldığından tespiti daha zor olmaktadır. Fatura bedeli üzerinde yapılan hata alıcı firma ile yapılan yıl sonu teyitleşme işlemi esnasında veya kayıtlarda yapılacak bir hata ise aylık mizanlarda veya kayıt kontrollerinde kolay bir şekilde mümkün olabilmektedir (Özçelik, Karataş Aracı ve Keskin, 2017: 199).

Muhasebe hilesi çıkar sağlama amacına yönelik, işletmenin kayıt ve belgelerinin bilinçli olarak tahrip edilmesi olarak da tanımlanabilir (Özçelik, Karataş Aracı ve Keskin, 2017: 200; Bozkurt, 2009: 60). Muhasebe hilesinin temel amacı, finansal bilgi kullanıcılarının işletme üzerindeki algılarını etkileyecek şekilde işletmenin finansal durumunu olduğundan iyi ya da kötü göstererek şirkete ya da yöneticilere fayda sağlanmasıdır (Demir ve Bahadır, 2007: 106; Çorbacı ve Doğan, 2010: 82). Söz konusu fayda; hisse senedi fiyatlarını artırma, işletmenin kredibilitesini artırma, borçlanma maliyetlerini artırma, vergisel avantajlar sağlama olabileceği gibi esas sözleşmede belirlenmiş ise şayet yöneticilerin dönem kârından alacakları primleri artırmaya veya şirket genel kurulunda ibra edilmelerini sağlamaya yönelik de olabilir.

Muhasebe hileleri içerisinde başvuru en önemli hile türü, finansal raporlama hilesidir²². Zira bir şirketin durumu ile ilgili bilgi sahibi olmak isteyen kişilerin ilk baktıkları şirketin ilgili faaliyet dönemine ilişkin finansal tablolarıdır²³. Finansal raporlama hilesi, özellikle yatırımcılar, alacaklılar ve kredi kuruluşları başta olmak üzere finansal tablo kullanıcılarını yanıltmak amacıyla finansal tablolardaki değerlerin ve dipnotların kasıtlı olarak yanlış açıklanması ya da hiç açıklanmamasıdır. Hileli finansal raporlama, şirketin yöneticileri tarafından alt yapısı hazırlanarak sistemli yapıldığından tespit edilmesi muhasebe hatalarına göre çok daha zordur (Özçelik, Karataş Aracı ve Keskin, 2017: 200). Zira buradaki hile muhasebe kayıtlarından ziyade belgeler üzerinden yapılır. Aynı zamanda, finansal raporlama hilelerinin, bilanço toplamı üzerinde yüzdesel etkisi de yüksek olabilmektedir. Son zamanlarda ABD ve Avrupa'daki şirketlerin finansal tablolarında yapmış oldukları usulsüzlükler, bu tür uygulamaların çok yaygın olduğunu göstermektedir (Çorbacı ve Doğan, 2010: 83). Geçerli bir ibra kararından bahsedilebilmesi için genel kurula sunulan finansal tablolarda pay sahiplerinin kararlarına etkileyecek seviyede hata ve hilenin bulunmaması gerekir.

2.2.1.2. İbra Kararı Açısından Yönetim Kurulunun Gerçekleştirebileceği Muhasebe Hileleri

Yönetim kurulu, ibra kararı ile hem şirkete karşı sorumluluktan kurtulacağı hem de itibar yönünden aklanacağı için genel kurulu bazı muhasebe ve finansal tablo hileleri ile aldatma yoluna gidebilir. Bu sebeple yönetim kurulu üyeleri, faaliyet dönemine ilişkin iş ve işlemlerinden dolayı değişik muhasebe ve finansal tablo hilelerine başvurabilir. TTK m.424 hükmünde, özellikle bilançoda bazı hususların hiç gösterilmemesi, bazı hususların gereği gibi gösterilmemesi ve bilançonun şirketin gerçek durumunun görülmesine engel olacak hususları içermesi bilanço hilelerine örnek olarak sayılmıştır.

²² Çalışanların yaptıkları hile türleri ile ilgili detaylı açıklamalar için bkz. (Bozkurt, 2016: 203 vd.).

²³ Finansal tablo kavramı; bilanço, gelir tablosu, kâr dağıtım tablosu ve diğer tabloları kapsamaktadır.

TTK m.424 hükmünde, örtülü ibra kararı bakımından, bilançoda bazı hususların hiç gösterilmemesi halinde, bu hususun hata ile ya da hile ile ortaya çıkmasına bakılmaksızın, bilançonun onaylanmasının ibra etkisi doğurmayacağı ifade edilmektedir. Bilançoda bazı hususların hiç gösterilmemesi, bilançodaki resmi büyük oranda değiştirecek nitelikte olabilir. Örneğin, faaliyet dönemi içerisinde oluşan bir giderin, ilgili dönemde kârı yüksek gösterme amacına yönelik olarak sonraki dönemde kayda alınması söz konusu olabilir. Söz konusu gider, yüksek değerli taşınmaz kira gideri olabileceği gibi, hammadde alımı ile ilgili giderler de olabilir. Bu noktada değişik örnekler verebilmek mümkündür. Ayrıca, tahsil edilmesi çok güç olan, yöneticilerin basiretsizliği neticesinde teminat alınmaksızın oluşan alacakların, vadesi gelmesine rağmen ödenmemesi ve takip yapılmasına rağmen tahsil edilememesi halinde muhasebe ilkeleri ve ilgili düzenlemeler gereğince söz konusu alacak için karşılık ayrılması gerekir. Karşılık ayrılması halinde ise şirketin dönem kârı düşer. Dönem kârını yüksek göstermek isteyen yönetim kurulu, böyle bir durumda vadesi henüz gelmemiş normal bir alacak gibi söz konusu alacağı aktif hesaplarda gösterebilir. Bu işlem ibra kararı açısından pay sahiplerinin değerlendirmelerini etkileyecek seviyede olabilir. Yönetim kurulu üyeleri de bu muhasebe manipülasyonu sayesinde basiretsizliklerini gizleyerek, genel kurulda ibra kararı alınmasının önünü açmak isteyebilirler. Kanaatimizce, bilinçli veya hatalı olması fark etmeksizin, bilançoda bazı hususların hiç gösterilmemesi şayet bilançonun yorumlanmasında önemli sayılabilecek bir etki meydana getiriyorsa söz konusu onama kararının ibra etkisi doğurması gerekir. Bilançoda gösterilmesi gereken bazı hususların hiç gösterilmemesi halinde, bu bilançoya dayanılarak alınan açık ibra kararı bakımından da ibra kararının geçersizliğinin tespiti talep edilebilmelidir.

TTK m.424 hükmünde ayrıca bilançoda bazı hususların gereği gibi gösterilmemesi halinde de bilançonun onaylanmasının ibra etkisi doğurmayacağı ifade edilmektedir. Bazı hususların gerektiği gibi gösterilmemesi muhasebe hilesi anlamında daha çok karşılaşılan bir yöntemdir. Gösterilmeyecek hususlar daha çok giderlerdir. Zira giderlerin gösterilmemesi halinde şirketin dönem kârı daha yüksek çıkmaktadır (Demir ve Bahadır, 2007: 116). Örnek olarak, şirketin ayırması ve gider olarak göstermesi gereken amortisman miktarını, amortisman yöntemini gideri daha az olan yöntem ile değiştirmesi verilebilir (Çorbacı ve Doğan, 2010: 83; Demir ve Bahadır, 2007: 116);²⁴. Bu sayede ayrılması gereken amortisman gideri daha az olacağından şirketin dönem kârının daha yüksek görünmesi söz konusu olacaktır. Bir kısmı sonraki döneme ait peşin alınan kiralardan tamamının bu döneme ait gelir yazılması, aktifte yer alan varlıkların değerinin olduğundan yüksek gösterilmesi, gider yazılması gereken kalemlerin aktifleştirilmesi, henüz doğmamış bir gelirin kaydedilmesi ya da fiktif gelir kaydı²⁵, önemli belirsizlikleri olan bir unsurun gelir yazılması, döviz borçlarının bilanço tarihindeki kurdan değerlendirilmemesi (Çorbacı ve Doğan, 2010: 84), şirketin faaliyet kârının yüksek görünmesini sağlamaya yönelik gelir tablosu yöntemleri (Demir ve Bahadır, 2007: 117), bilançoda bazı hususların gereği gibi gösterilmemesine verilebilecek diğer örneklerdir.

Yönetim kurulu üyeleri, yukarıda verilen örneklerle benzer uygulamalarla bilançoda bazı hususları gizleyerek ibra kararı hususunda genel kurulun iradesini etkilemek isteyebilir. Kanaatimizce, bilançoda bazı hususların bilinçli veya hatayla olması fark etmeksizin gizlenmesi, bilançoda önemli sayılabilecek bir etki doğuruyorsa, bu durumda söz konusu onama kararının örtülü ibra etkisi doğurması mümkün değildir. Ayrıca, kanundaki ifade edilen bu husus açıkça çıkmamakla birlikte; kanaatimizce açık ibra kararı bakımından da bilançoda bazı hususların

²⁴ Ayrıca Stok değerlendirme yöntemi değiştirilerek şirketin aktifinde yer alan stokların değerinin olması gerekenden fazla hesaplanması da bu kapsamda örnek olarak verilebilir. İşletmeler stok maliyet değerlendirme yöntemi olarak TMS-2 (Stoklar) 25. madde hükmü çerçevesinde, ilk giren ilk çıkar (FIFO) veya ağırlıklı ortalama maliyet yöntemlerinden birini belirler. Ancak dönem kârını yüksek göstermek isteyen şirket, stok değerlendirme yöntemini, hangisine göre stokların değeri daha yüksek olacağına göre belirleyerek, fiktif kâr oluşturup hem açık hem de örtülü ibra kararı alınabilmesi açısından genel kurulu yanıltma yoluna gidebilir. Bkz. Stok değerlendirme yöntemlerinin dönem karına etkisi hakkında detaylı bilgi için bkz. (Erdem, 2019).

²⁵ Örneğin, siparişi alınmış ancak henüz yüklenmesi yapılmamış ürünlerin müşteriye teslim edilmiş gibi gösterilerek, satış geliri kaydı yapmak henüz doğmamış gelirin muhasebeleştirilmesi olarak değerlendirilebilir. (Demir/Bahadır, 2007: 116).

gizlenmesi genel kurulun iradesini etkileyecek nitelikte ise, söz konusu açık ibra kararı geçersiz sayılmalıdır.

TTK m.424 son cümlede, bilançonun şirketin gerçek durumunun görülmesine engel olacak bazı hususları içermesi ve bu hususta bilinçli hareket edilmesi halinde bilançonun onanmasının ibra etkisi doğurmayacağı ifade edilmektedir. Gerekçede “*bilinçli hareket edilmişse*” ifadesinin sadece “*bilançonun gerçek durumu gizleyecek hususları içermesi*” ifadesini nitelendirdiği açık şekilde belirtilmiştir. Bilançoda çeşitli uygulamalarla gerçek durumun gizlenmesi yani bilançonun süslenmesi mümkün olabilir. Örneğin, şirket varlıklarını ve kârını yüksek göstermek için hatır senedi alıp bilançoda aktife (101-Alınan Çekler ya da 121-Alacak Senetleri hesaplarına) yazabilir. Bu durumda fiktif bir varlık sebebiyle şirket bilançosu çok daha iyi görünebilir. Ayrıca, bağlı şirket varlıklarının düşük bedelle satın alınıp, yüksek bedelle satılarak, gerçekte olmayan bir kâr var gösterilip genel kurulun iradesi sakatlanabilir. Ayrıca satışı henüz gerçekleşmemiş ticari malların satılmış gibi gösterilerek kârın yükseltilmesi de söz konusu olabilir.

Kanaatimizce, bilançoda gerçek durumun anlaşılmasını engelleyecek hususların bulunması halinde, hem açık ibra kararının geçersizliği söz konusu olabilmeli hem de bilançonun onanmasının örtülü ibra kararı etkisi doğurması gerekir. Bilançonun gerçeğin görülmesine engel olacak bilgiler içermesi, bilançonun tümü üzerinde şüphe uyandırır ve ibrayı tümü ile ortadan kaldırır (Aytaç, 1982: 141; Arslanlı, 1960: 198)²⁶. Kanaatimizce hem açık hem de örtülü ibra yönünden şayet bilançodaki veriler hata ya da hile fark etmeksizin gerçek durumun görülmesine engel hususlar içeriyorsa geçerli ibra kararının alınamayacağı yönünde düzenleme yapılmalıdır.

2.1.2.3. Finansal Tablolardaki Eksikliklerde Bilinçli Hareket Unsurunun Önemsizliği

Genel kurulun ibra kararı verirken dikkate aldığı en önemli veri bilançodur. Sadece bilançonun onaylanması dahi (kararda aksine bir ifade ya da ayrı bir ibra gündemi yoksa) yönetim kurulu üyelerinin örtülü ibrası anlamına gelebilmektedir. Örtülü ibranın geçersizliği bakımından TTK m.424 hükmünde üç ihtimalden bahsedilmiş ancak hükmün gerekçesinde sadece son ihtimal bakımından “*bilinçli hareket etme*” şartı aranıldığı ifade edilmiştir. TTK m.424 metninden de bu sonuç çıkmaktadır. Yani bilançoda bazı hususların hiç gösterilmemesi, gereği gibi gösterilmemesi ve bilançoda gerçek durumun anlaşılmasına engel hususların bulunması hallerinden sadece sonuncusu için kanunda “*bilinçli hareket etme*” şartı aranmaktadır. Ancak ifade etmek gerekir ki, yukarıda da izah edildiği üzere bilançoda gerçeği gizleyecek hususların kanaatimizce hatalı şekilde ortaya çıkması pek mümkün olmaz. Gerçeği gizleyecek işlemler zaten bilinçli ve sistemli yapılacağından hükümdeki “*bilinçli hareket etme*” şartının bu ihtimal bakımından anlamlı bir yanı bulunmamaktadır. Pek tabi hata ile de gerçek durumun gizlenmesi söz konusu olabilir. Ancak burada zaten asıl önemli olan gizlenen durumun, bilanço büyüklüğü üzerinde önemli bir etki yaratacak seviyede olup olmadığıdır. Yoksa bilanço üzerinde etkisi çok küçük olan yanlışlıklar kanaatimizce örtülü ibra kararının geçerliliğini etkilemez. Gerçek durumu gizleyecek seviyede olan muhasebe ve bilanço yanlışlıklarının da kanaatimizce hata ile ortaya çıkması düşük ihtimaldir. Zira bu işlemler şirketin kârını kâğıt üzerinde yukarı çekmek, şirketin faaliyetlerinin olumlu ilerlediği intibasını pay sahiplerinde ve diğer finansal tablo kullanıcılarında yaratmak üzere bilinçli yapılır ve teknik olarak buna muhasebe hilesi veya bilanço süslemesi adı verilir. Dolayısıyla TTK m.424’de gerçek durumun anlaşılmasını engelleyecek hususlar bakımından “*bilinç hareket etme*” şartının getirilmesi kanaatimizce doğru değildir. Bu şartın getirilmesi ile sanki bilançoda gerçek durumun görülmesini engelleyecek kayıtlar ve işlemler hata ile de olabilir sonucu ortaya çıkarmaktadır. Ancak kanaatimizce hükümden söz konusu bu ifadenin çıkarılması ve gerçek durumun görülmesine engel olacak yanlışlıkların bilançoda bulunması ve bunların bilanço ile ilgili hususlarda genel kurulun değerlendirmelerini etkileyecek nitelikte olması halinde, *kasıt unsuru değerlendirmesi yapılmaksızın*, bilançonun onaylanmasının örtülü ibra sonucunu doğurmasının mümkün olmayacağı yönünde bir düzenlemeye gidilmelidir.

²⁶ Doktrinde, bilançoda bazı hususların hiç ya da gereği gibi belirtilmemesi veya bilançoda gerçek durumu gizleyecek hususların bulunması halinde kanun koyucunun ibra varsayımının tam aksine, genel kurulun yöneticilere ibra vermediğini kabul ettiği ifade edilmektedir. Bkz. (Çamoğlu, 2010: 228).

TTK m.424'ün gerekçesinde ayrıca, peçelemenin bilinçsiz bir şekilde de yapılmış olabileceği veya bilançoya konulan bir kalemin amacını aşan bir şekilde gerçek durumun görülmesine engel olabileceği ve bu hallerin örtülü ibraya engel olmaması gerektiği ifade edilmektedir. Ancak kanaatimizce peçelemenin hata ile yapılmış olma ihtimalinde dahi, yapılan hatanın bilanço büyüklüğüne oranla ne ölçüde olduğuna dikkat edilmeli ve söz konusu hata neticesinde bilançoda açıklanan durumun genel kurulun algısını değiştirecek nitelikte olup olmadığına bakılmalıdır. Söz konusu hatanın, bilançoda önemli görülebilecek seviyede olması halinde, genel kurulun onama kararına kanaatimizce örtülü ibra anlamı yüklenememelidir ve ilgililerin sorumluluğu devam etmelidir. Ayrıca şunu da ifade etmek gerekir ki, peçelemenin bilinçli mi yoksa hata ile yapıldığı hususunun tespitinin zorluğu da ibra kararının geçerliliği açısından sorun oluşturacaktır. Kanaatimizce TTK m.424'de düzenlenen örtülü ibra bakımından asıl dikkat edilmesi gereken, genel kurula sunulan bilançoların ne oranda doğru olduğu ve TTK m.515 anlamında dürüst resmi yansıttığıdır. Yoksa bilançodaki verilerin genel kurula doğru resmi ortaya koyamadığı halde, bilançodaki yanlışlıkların bilinçli mi ya da hata ile mi meydana geldiğinin hiçbir önemi olmamalıdır.

2.1.2.4. Oy Hakkına İlişkin Sınırlamalara Uyulması

Genel kurul kararları alınırken, bazı özel durumlarda belli pay sahiplerinin oydan yoksunluğu kanunda düzenlenmiştir. Genel kuruldaki özellikli kararlardan biri olan ibra kararı alınırken de bazı pay sahiplerinin oy kullanmaları yasaklanmıştır. Geçerli bir ibra kararından bahsedebilmemiz için söz konusu oydan yoksunluğa dair TTK m.436/I ve II hükümlerine uygun nisaplarla ibra kararının alınmış olması gerekir. Aksi halde ibra kararının iptali söz konusu olabilir (Pulaşlı, 2018: 2682; Moroğlu, 2017: 162; İmregün, 1989: 139; Tekinalp (Poroy ve Çamoğlu), 2017: 40; Pulaşlı, 2016: 590; Bilgili ve Demirkapı, 2013: 501; Teoman, 1983: 207; Bilgili ve Cengil, 2017: 112; Bahtiyar, 2020: 308; Ayhan, Çağlar ve Özdamar, 2019: 496; Şener, 2019, 513)²⁷.

2.2.2. Açık İbranın Şartları

İbra, örtülü olabileceği gibi açık da olabilir. Genel kurul gündeminde ibra hususunun açıkça bulunması ve bu yönde karar alınması halinde açık ibra söz konusu olmaktadır.

TTK m.409/II hükmünde, her yıl faaliyet döneminden itibaren üç ay²⁸ içerisinde yapılması öngörülen olağan genel kurul toplantılarının zorunlu gündemi belirlenmiştir. Buna göre, olağan genel kurul toplantılarında, organların seçimi, finansal tablolar, yönetim kurulunun yıllık raporuna, kârın kullanım şekline, dağıtılacak kâr ve kazanç payları oranlarının belirlenmesi, yönetim kurulu üyelerinin ibraları ile faaliyet dönemini ilgilendiren ve gerekli görülen diğer konular müzakere edilir ve karara bağlanır²⁹. Hükmün gerekçesine bakıldığında, eTTK m.364 hükmünün tekrarı olduğu ifade edilmektedir. Hükmün eTTK m.364 hükmünün tekrarı olduğu kadar eTTK m.369 hükmünü de büyük oranda tekrar etmektedir. Ancak eTTK m.369 hükmünde TTK m.409'un aksine, yönetim kurulu üyelerinin ibrası olağan genel kurul toplantılarının zorunlu gündemi olarak sayılmamıştır. Bu sebeple de doktrinde, olağan genel kurul toplantılarında açık ibradan bahsedilebilmesi için gündemde madde bulunmasının zorunlu olduğu, madde bulunmaması halinde açık ibra kararı alınamayacağı ifade edilmiştir (Aytaç, 1982: 111-112; Çelik, 2007: 117). Ancak TTK m.409 hükmünde, olağan genel kurul toplantı gündemi bakımından, açıkça yönetim kurulu üyelerinin ibrası da sayıldığından artık eTTK dönemindeki tartışmaya gerek kalmamıştır.

Olağan genel kurul toplantıları gündeminde yönetim kurulu üyelerinin ibrası da zorunlu olarak görüşüleceğinden, bu toplantıda yönetim kurulu üyeleri bakımından açık şekilde ibra ya da ibranın reddi kararı verilecektir. Aynı toplantıda finansal tablolar gündemi de bulunmaktadır. Olağan genel

²⁷ Y.11. HD. E.2009/10138, K.2011/2606, T.14.03.2011 (HukukTürk, E.T.11.05.2020); Y.11.HD. E.2007/5426, K.2008/7461, T.05.08.2008 (Tekinalp (Poroy/Çamoğlu), 2017: 40-41); Aksi görüşe göre ise şayet oydan yoksun olan pay sahiplerinin oy toplamı kararın alınmasında etkili ise karar yoklukla malul olur. Bkz. Çamoğlu (Poroy/Tekinalp), 2014: 411.

²⁸ Hükmünde verilen 3 aylık sürenin düzen hükmü niteliğinde olduğu, gecikme halinde genel kurul kararlarını geçerli olduğu ancak oluşacak zarardan yönetim kurulunun sorumluluğunun gündeme gelebileceği yönünde bkz. (Bilgili/Demirkapı, 2013: 267); (Moroğlu, 2001: 6-7).

²⁹ Hükmün 6762 sayılı Kanundaki karşılığı olan eTTK m.369 hükmünde yönetim kurulu üyelerinin ibraları olağan genel kurul toplantıları açısından zorunlu gündem maddesi olarak sayılmamıştır.

kurul toplantısında bir yandan finansal tabloların onaylanmasına karar verilirken diğer yandan yönetim kurulu üyelerinin tamamının ya da bazılarının ibra edilmemesine de karar verilebilir. Bu durumda, olağan genel kurul toplantılarında gündemde yönetim kurulu üyelerinin ibrası da bulunduğundan, finansal tabloların onaylanması örtülü ibra sonucunu doğurmaz.

Olağan genel kurul toplantılarında gündemde yönetim kurulu üyelerinin ibrası hususunun bulunmasının zorunlu olması nedeniyle, yönetim kurulu üyeleri açısından açık ibra kararı verilmesini gerektirmektedir. Ancak, ibrası mümkün olan diğer kişiler yani bağımsız denetçiler, yöneticiler ve kurucular açısından olağan genel kurul toplantılarında açık ibra kararı alınabilmesi için gündemde bu kişilerin ibrası ile ilgili madde bulunması gerekir. İbra kararı olağan genel kurul toplantısında alınabileceği gibi olağanüstü genel kurul toplantısında da alınabilir (Helvacı, 2001: 140). Olağanüstü genel kurul toplantılarında gündem, toplantının gerektirdiği şekilde belirlenir³⁰. Olağanüstü genel kurul toplantılarında yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve denetçiler hakkında açık ibra kararı alınabilmesi için gündemde madde bulunması zorunludur.

Doktrinde doğru ve eksiksiz bilanço şartının sadece örtülü ibra bakımından değerlendirildiği görülmektedir. Daha önce de ifade edildiği üzere kanaatimizce örtülü ibranın yanı sıra açık ibra kararı bakımından da bilançonun doğru ve eksiksiz şekilde genel kurula sunulması gerekir. Zira genel kurul açık ibra kararını değerlendirirken bakacağı en önemli veri ilgili faaliyet dönemi bilançosudur. Bu bilançonun, doğru resmi yansıtması, kanaatimizce alınan açık ibra kararının geçersizliğini gündeme getirebilmelidir.

2.2.3. Örtülü İbranın Şartları

TTK m.424 hükmünde, bilançonun onaylanmasına ilişkin genel kurul kararının, kararda aksine bir açıklık bulunmaması halinde, yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin ibrası sonucunu doğuracağı, ancak; bilançoda gerçeğin görülmesine engel olacak hususlar varsa ve bu hususta bilinçli hareket edilmişse onama kararının örtülü ibra etkisi doğurmayacağı ifade edilmektedir. Hüküm incelendiğinde, örtülü ibra bakımından iki temel şartın arandığını ifade edebiliriz. Birincisi, kararda aksine bir açıklık bulunmamasıdır. Bu ifade, bilançonun onaylanması kararında bunun örtülü ibra anlamına gelmemesi şeklinde bir aksi açıklamayı anlattığı gibi bir yandan da genel kurulda ayrı bir ibra gündeminin bulunmamasını ortaya koymaktadır. Hükümden anlaşılan ikinci şart ise, bilançodan gerçek durumun görülmesine engel olacak hususlar varsa, bu hususta bilinçli hareket edilmemesi gerektiğidir.

2.2.3.1. Aksi Yönde Bir Karar Alınmaması veya Genel Kurulda İbra Gündeminin Bulunmaması

Genel kurulda bilançonun onaylanması kararında, onamanın örtülü ibra anlamına gelmeyeceği hususu açıkça ifade edilmiş ise bu durumda bilançonun onaylanması örtülü ibra etkisi doğurmaz. Bunun yanı sıra genel kurul gündeminde hem bilançonun görüşülmesine ilişkin madde bulunması hem de ayrıca bir ibra maddesinin bulunması halinde de bilançonun onanması örtülü ibra sonucunu doğurmaz³¹. Çünkü bu durum aksine bir açıklık bulunduğu anlamına gelir.

Olağanüstü genel kurul toplantıları bakımından ise, gündemde finansal tabloların onaylanması maddesinin varlığı ve ayrıca ibra gündeminin bulunmaması halinde yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve denetçiler açısından örtülü ibra kararı alınması mümkün olabilir. Olağan genel kurulda olduğu gibi olağanüstü genel kurul toplantılarında da örtülü ibra kararından bahsedilebilmesi için gündemde açık ibra hususunun bulunmaması ya da bilanço onamının örtülü ibra anlamına gelmediği yönünde aksine bir açıklamanın bulunmaması şarttır.

³⁰ Anonim Şirketlerin Genel Kurul Toplantılarının Usul ve Esasları ile Bu Toplantılarda Bulunacak Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Temsilcileri Hakkında Yönetmelik m.5/I-b hükmü, olağanüstü genel kurul toplantılarını, şirket için lüzumu halinde veya zorunlu ve ivedi sebepler çıktığı takdirde yapılan ve gündemini toplantı yapılmasını gerektiren sebeplerin oluşturduğu toplantılar olarak tanımlamaktadır.

³¹ Y.11.HD. E.1976/2890, K.1976/3333, T.24.06.1976: "... gerek müfettiş raporları gerekse özel denetçiler raporları müzakere edilmek suretiyle 1974 yılı kar ve zarar hesapları ve bilanço ittifakla kabul edilmiştir. Gündemin 3. maddesinde yer alan idare meclisi denetçiler ve genel müdürün ibrası ise, çoğunluk oyu ile reddedildiği anlaşılmaktadır. Görülüyor ki, burada bilançonun yalnız biçimde onaylanması söz konusu olmayıp, aksine genel kurulun ibra yapılmaması hususunda açık iradesi tezahür etmiştir. O halde sözü geçen madde gereğince bilançonun onaylanmasından davacının yararlanması, başka bir deyimle ibra edilmiş olması düşünülemez. Çünkü, kararda bu konu ile ilgili (aksine sarahat) mevcuttur" (Kazancı, ET.10.10.2019).

2.2.3.2. Finansal Tabloların Doğru ve Eksiksiz Düzenlenmiş Olması

TTK m.514 hükmü gereğince finansal tabloları hazırlama yükümlülüğü yönetim kurulundadır. Yönetim kurulu finansal tabloların yanlış veya eksik hazırlanmasından sorumlu olduğu için bu görevi farklı bir kişiye ya da kuruluşa verse bile bilançodaki hata ve eksikliklerden sorumluluğu devam eder (Arslanlı, 1960: 107).

Örtülü ibranın geçerliliği bakımından, doğru ve eksiksiz bilançonun şartlarının belirlenmesi gerekir. Bu anlamda, TTK m.69 hükmü çerçevesinde, finansal tabloların, TMS' ye uyularak düzenlenmesi, açık ve anlaşılır olması, muhasebe usul ve ilkelerine uygun olması gerekir. Ancak şu husus da ifade edilmelidir ki, genel kurulda bilançonun kabul veya reddedilmesi noktasında önem taşımayan eksikliklerin bulunması halinde onaylanan bilançonun örtülü ibra olarak kabul edilmelidir. Önemli sayılamayacak hatalar ve eksiklikler yönetim kurulu üyeleri, yöneticiler ve denetçilerin ibrasına engel olmamalıdır. Bu husus TMK m.2 dürüstlük kuralına da aykırı olur.

Ayrıca TTK m.424 hükmünde her ne kadar sadece bilançonun onaylanmasından bahsedilmiş olsa da bu kavramın geniş yorumlanması ve bilançonun yanı sıra gelir tablosu, kâr dağıtım tablosu ve yıllık faaliyet raporunu da içine alacak şekilde düşünülmesi gerekir (Aytaç, 1982: 140,203; Akdağ Güney, 2017: 61; Çamoğlu, 2010: 227; Aydemir, 2011: 1085)³². Zira bilanço tek başına şirketin gerçek durumunu anlamaya yetmez. Diğer finansal tablolar ve özellikle yıllık faaliyet raporundaki açıklamalar ile bir bütün oluşturur. Hal böyleyken hükümden sadece bilançonun onaylanmasından bahsedilmesi kanaatimizce bir eksikliklerdir. Bu anlamda tüm finansal tablolar ve yıllık faaliyet raporunun bütünlük arz edecek şekilde gerçek resmi ortaya koyması gerekir. Dolayısıyla sadece bilanço değil diğer finansal tablolar da gerçeği yansıtmalı ve genel kurulun iradesini değiştirecek nitelikte hata ve hileler içermemelidir. Bu noktada finansal tablolar ile yıllık faaliyet raporunun ayrı ayrı oylanması ve farklı kararlar alınması söz konusu olabileceğinden, bu sorunu ortadan kaldırma adına, kanaatimizce genel kurulda finansal tablolar ve yıllık faaliyet raporu tek gündem maddesi olarak ele alınmalı ve oylanmalıdır.

Finansal tablolarda eksikliğin veya yanlışlığın net ölçüsünü vermek kanaatimizce mümkün olmadığından her somut olayın özelliğine göre bakılarak bu hususta karar vermek yerinde olacaktır. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere, dikkate alınacak husus, finansal tablolardaki eksikliklerin genel kurulun kararını etkileyecek seviyede olup olmamasıdır. Şayet genel kurulun kararını etkileyecek seviyede bir hata ya da hile bulunmasına rağmen finansal tabloların onanması hali söz konusu olduysa, genel kurulun bu onama kararı uyarınca örtülü ibradan bahsetmek mümkün olamaz. Bilançonun onanması kararı geçersizdir (TTK m.424) ve yönetim kurulu üyelerinin, yöneticilerin ve denetçilerin şirkete karşı sorumlulukları devam eder.

Örtülü veya açık ibra fark etmeksizin bilançonun eksik ve yanlış olduğu durumlarda ortada geçerli bir ibra kararı bulunmadığı için iptal davası açmaya gerek bulunmadığı savunulmaktadır (Ansay, 1966: 429; Aytaç, 1982: 204). Doktrinde; TTK m.424/I, c.2'de '*bilinçli hareket edilmiş olma*' şartının koşulduğunu, yani bilançonun gerçeği yansıtmasının her durumda değil, bilanço düzenleyenlerin bu hususta bilinçli hareket ettiği durumlarda ibrayı geçersiz kılacağını; aksine bilançonun bilinçli olarak eksik ve yanlış gösterilmediği durumlarda, bilanço gerçeği yansıtmasa bile ilgililerin ibra edilmiş sayılacağını; ancak Kanunda bilinçli hareketin, kim tarafından ve ne şekilde ispat edileceği hususunda bir düzenleme bulunmadığını dile getirmektedir (Önder ve Karademir, 2016: 178-179). Kanaatimizce bilançonun eksik ve yanlış düzenlenmesi hususunda bilinçli hareket edilsin ya da edilmesin, genel kurulun iradesini etkileyecek seviyede eksik ya da

³² Genel kurulda onaylanan bilançonun, mevzuatın öngördüğü şekilde, açıklık ve doğruluk ilkelerine göre düzenlenmiş bilanço olması gerekir. Burada bilanço ifadesi geniş yorumlanmalı, kar-zarar hesabı ve yıllık faaliyet raporunun yanı sıra sözlü açıklamalar ve denetçi raporu da kapsama dahil edilecek şekilde anlaşılmalıdır. bkz. (Önder/Karademir, 2016: 178); Aksi görüş için bkz. (Çelik, 2007: 130, 220-221). Çelik, TTK m.424 (eTTK m.380) hükmünün lafzına bakılarak dar yorumlanması gerektiğini, eksiksiz ve doğru bilançonun varlığı tespit edilirken sadece bilançoya bakmak gerektiğini, uygulamada faaliyet raporu, denetim raporu ve kar-zarar hesabının formaliteden öteye gitmediğini, hükmün örtülü ibra bakımından karine oluşturduğunu ve bu karinenin sınırlarını açıkça belirlediğini, istisnai nitelikteki hükmün dar yorumlanması gerektiğini, aksi halde örtülü ibra kararının gerçekleşme imkanının kalmayacağını ifade etmektedir.

yanlış bilançoya dayanarak geçerli ibra kararı alınmamalıdır. Kanaatimizce, pay sahibinin TTK m.437 bağlamındaki bilgi alma ve inceleme hakkı ile birlikte düşünüldüğünde bu yorum anlamlı gelmektedir. Dürüst resim ilkesinin düzenlendiği TTK m.515 hükmü dikkate alındığında, bu durumda ibranın neden geçersiz olduğu açığa çıkmaktadır. Dolayısıyla yönetim kurulunun genel kurulun istifadesine sunduğu ortaklığın mal varlıksal ve finansal durumunu gösterir tüm bilgi ve belgelerin bu kapsamda düşünülmesi gerekir; yani ibranın kapsamını çizen "genel kurulun bilgisine ulaşma" ölçüsü, bu belgelerin birlikte ele alınmasını zorunlu kılar (Akdağ Güney, 2017: 61). Nitekim Yargıtay kararlarında bu husus açıkça gözetilmektedir³³.

Eksik ve yanlış bir bilançoya dayanılarak verilmiş olan ibra kararının geçersizliğinin nasıl ileri sürüleceği konusunda TTK' da açık bir düzenleme bulunmamakla beraber, burada genel kurul kararı olması hasebiyle akla ilk olarak iptal davası gelebilir. Ancak TTK m.424 bağlamında ibranın geçersizliğinin ileri sürülmesi, TTK m.445 vd. hükümlerinde yer alan iptal davası şartlarına tabi değildir; çünkü TTK m.424/I, c.2'deki şartlar oluştuğunda ibrayı geçersiz kılan durum karşısında ibranın iptal edilebilirliğinden bahsetmek mümkün olmayacaktır (Akdağ Güney, 2017: 62; Aytaç, 1982: 204; Ansay, 1966: 429). Dolayısıyla pay sahibi dava yoluyla ibra kararının butlanının tespitini talep edilebilir. Bu noktada, iptal davası şartlarını düzenleyen TTK m.445 hükmündeki kanuna aykırılığa değil de neden butlana gidildiği sorusu gündeme gelebilir. TTK m.424 hükmünde, bilançoya ilişkin belirtilen şartların söz konusu olması halinde açıkça bilançonun onanmasının ibra etkisi doğurmayacağı ifade edilmektedir. Bu sebeple bilançonun yanlış ve eksik olması halinde geçerli bir ibra karardan söz edilemez. Bu durumda butlanın tespiti davası açmaya gerek olmadan sorumluluk davası acıkabilir.

Geçersiz ibra, baştan itibaren hüküm sonuç doğurmadığından; pay sahiplerinin bu durumda sorumluluk davası açma hakkı devam eder ve ibranın geçersizliğini itiraz veya dava yoluyla ileri sürmenin pratik faydası da bulunmadığı ifade edilebilir (Aytaç, 1982: 204; Akdağ Güney, 2017: 62). Bu durumda ayrıca ibranın menfi borç ikrarı özelliği de sona erer (Akdağ Güney, 2017: 62).

Sonuç ve Değerlendirme

1. Anonim şirketlerde, yönetim kurulu üyeleri ile yöneticilerin sorumluluklarını sona erdiren nedenlerden biri de ibra kararıdır. Ancak ibra kararı açısından yönetici kavramının Kanunda net olmadığı görülmektedir. Kanaatimizce genel kurula doğrudan hesap verme yükümlülüğü altında olan yöneticiler (murahhas müdür, CEO gibi kişiler) bu kapsamdadır. Genel kurula bağlı çalışmayan, daha çok yönetim kuruluna hesap verir nitelikte olan müdür yardımcısı, ticari temsilci ve ticari vekil gibi kişiler yönetici kavramı içerisine girmediğinden bu kişiler hakkında ibra kararı verilmesinin bir anlamı yoktur.

2. Geçerli bir ibra karardan bahsedilebilmesi için öncesinde hesapların ortaya konulması gerekir. İbra kararı için bu husus ön şart niteliğindedir. Pay sahiplerinden, hesaplar ortaya konulmaksızın yönetim işlerinin kusursuz olduğu ve tazminat haklarından vazgeçildiği anlamına gelen ibra kararı vermesi hayatın olağan akışı çerçevesinde beklenemez. Örtülü ibra açısından TTK m.424 hükmünde belirli özelliklere sahip bilanço şartı öngörülmesine rağmen açık ibra bakımından bu yönde bir düzenleme bulunmamaktadır. Kanaatimizce açık ibra bakımından da birbiri ile uyumlu TTK m.515 uyarınca doğru resmi yansıtan finansal tablolar ile yıllık faaliyet raporunun genel kurula sunması gerektiği yönünde bir düzenleme yapılmalıdır. Zira Bilanço, gelir tablosu vb. finansal tablolar bir bütündür ve tümünün birbirini doğrular nitelikte olması gerekir. Finansal tablolar sonuç açıklama mantığı ile hazırlandığından sadece sonuçların ne olduğunu ortaya koyar. Bu sonuçların nasıl elde edildiği ise ancak yönetim kurulunun yıllık faaliyet raporundan

³³ Y.11.HD, T.14.11.2016, E.2015/15708, K.2016/8807: "Somut olayda, şirketin 2005, 2006 ve 2007 yıllarına ilişkin olağan genel kurul tutanakları incelendiğinde, dava konusu olan vergi muafiyetiyle ithal edilen ayçiçeği tohumu ve ham ayçiçeği yağlarının dava dışı şirkete satılmasının gündeme gelmediği, sadece şeklen bilanço ve kâr zarar cetvellerinin onaylandığı görülmektedir. Kaldı ki, davaya konu zarar denetçiler tarafından düzenlenen ...08.2008 tarihli rapor ile belirlendiğinden geçmiş tarihli genel kurul kararları ile davalı genel müdürün ibra edilme imkanı da bulunmamaktadır. Bu itibarla mahkemece, davalı genel müdür hakkında geçerli bir ibra kararı bulunmadığı hususu gözden kaçırılarak yazılı şekilde hüküm tesisi doğru görülmemiş, bozmayı gerektirmiştir." (Sinerji, E.T.14.11.2019).

anlaşılabilir. Dolayısıyla finansal tablolar ile yıllık faaliyet raporunun birbirini doğrular nitelikte olması gerekir. Bu görüş çerçevesinde, TTK m.424 hükmündeki bilanço ifadesinin finansal tablolar ve yıllık faaliyet raporu olarak değiştirilmesi gerektiği kanaatindeyiz.

3. Kanunda açık ibra hususu açıkça düzenlenmiş ve şartları ortaya koyulmuş değildir. Açık ibra hususunu, TTK m.408/II-b hükmündeki ibra hususunun genel kurulun devredilemez görev ve yetkileri, TTK m.409 hükmündeki yönetim kurulu üyelerinin ibra edilmesi gündemi ve TTK m.558 hükmünden çıkarabilmekteyiz. Ancak bu hükümler açık ibraya ilişkin temel şartları ortaya koymuş değildir. Kanaatimizce açık ibra kararına ilişkin şartlar kanunda açıkça düzenlenmelidir. Bu doğrultuda, "açık ibra kararının geçerli kabul edilebilmesi için yönetim kurulunun hazırlamış olduğu finansal tablolar ile yıllık faaliyet raporunun birbirini doğrular nitelikte hazırlanmış olması ve bu belgelerde genel kurulun kararını etkileyebilecek seviyede önemli hata ya da hilenin bulunmaması gerekir" şeklinde bir hükme yer verilmesinin uygun olacağı kanaatindeyiz.

4. Son olarak, örtülü ibra kararını düzenleyen TTK m.424 hükmünde geçen "bilanço şirketin gerçek durumunun görülmesine engel olacak bazı hususları içeriyorsa ve bu hususta bilinçli hareket edilmişse" ifadesinin kanundan çıkarılması gerektiği kanaatindeyiz. Zira bilançoda şirketin gerçek durumunun görülmesine engel bazı hususların ortaya çıkması genellikle bilinçli şekilde gerçekleştirilir. Tabi ki bu husus hata ile de gerçekleşebilir. Ancak önemli olan, hata ya da hile ile gerçekleşen eksikliğin, bilanço büyüklüğü ile değerlendirildiğinde pay sahiplerinin kararını etkileyebilecek seviyede olmamasıdır. Kanaatimizce genel kurulun değerlendirmelerini etkileyebilecek seviyede bilanço ve diğer finansal tablolarda gerçekleşen eksiklikler ya da yanlışlıklar hata ile bile ortaya çıksa, bu durumdaki finansal tablolara dayanılarak geçerli ibra kararı alınmamalıdır.

Kaynakça

- Akdağ Güney N. (2012), *6102 sayılı Türk Ticaret Kanununa Göre Anonim Şirket Yönetim Kurulu*, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Akdağ Güney N. (2016), *Anonim Şirket Yönetim Kurulu*, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Akdağ Güney N. (2017), *Banka Yönetim Kurulu Üyesinin İbra Edilmiş Olmasının Bankacılık Kanununa İstinaden Açılan Şahsi İflas Davasına Etkisi*. Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, (1), 49-75.
- Aksu M. (2013), *Türk Borçlar Kanununun Getirdiği Yeniliklerden İbra*. Yaşar Üniversitesi e-Dergisi, 1(8), 97-130.
- Ansay T. (1966), *Anonim Şirketlerin Ehliyeti, İdare Meclisinin İbrası, İdare Meclisi Aleyhine Sorumluluk Davası ve Yargıtay Hukuk Genel Kurulu Kararları*. BATİDER, (3), 407-431.
- Arsılanlı H. (1960), *Anonim Şirketler II-II, Anonim Şirketin Organizasyonu ve Tahviller*, İstanbul: Fakülteler Matbaası.
- Atan T. (1967), *Anonim Şirketlerde İdare Meclisi Azalarının Hukuki Mesuliyeti*, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Aydemir F. (2011), *Anonim Ortaklıkta Yönetim Kurulu Üyelerinin İbrasının Hukuki Sonuçları*, 2011 İÜHFİM, LXIX (1-2), 1075-1103.
- Ayhan R., Çağlar H., Özdamar M. (2019), *Şirketler Hukuku Genel Esaslar*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Aytaç Z. (1982), *Anonim Ortaklıklarda İbra*, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Bahtiyar M. (2020), *Ortaklıklar Hukuku*, İstanbul: Beta Yayınevi.
- Bayraklı H, Erkan M, Elitaş C, (2012), *Muhasebe ve Vergi Denetiminde Muhasebe Hata ve Hileleri*. İstanbul: Ekin Kitabevi.
- Bilgili F. ve Demirkapı E. (2013), *Şirketler Hukuku*, Bursa: Dora Yayınları.
- Bilgili F. ve Cengil M. F. (2017), *Limited Şirket Genel Kurulunda Pay Sahibinin Oydan Yoksunluğu*, Galatasaray Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, (2017)/1, 69-121.
- Bozkurt N. (2016), *İşletmelerin Kara Deliği Hile*, İstanbul: Alfa Yayıncılık.
- Böckli P. (2004), *Schweizer Aktienrecht*, Basel: Schulthess.
- Buz V. (2005), *Medeni Hukukta Yenilik Doğuran Haklar*, Ankara: Yetkin Yayınları.

- Çamoğlu E. (1971), Anonim Ortaklık Yönetim Kurulu Üyelerinin İbrasının Sorumluluk Davalarına Etkisi, İÜHFİM, XXXVI (1-4), 323-348.
- Çamoğlu E. (2010), Anonim Ortaklık Yönetim Kurulu Üyelerinin Hukuki Sorumluluğu, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Çamoğlu E. (2003), Azınlığın Bilanço Ertelemesi Gündemdeki Diğer Maddeleri Nasıl Etkiler, Bilgi Toplumunda Hukuk Ünal Tekinalp' e Armağan, C.I, İstanbul: Beta, 287-297.
- Çelik A., Anonim Ortaklıklarda Yönetim Kurulu Üyelerinin İbrası, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Çevik Orhan N., Anonim Şirketler, Ankara: Seçkin Yayınları.
- Çorbacı Ö. ve Doğan E. (2010), Bilanço Makyajlama Yöntemleri ve Örnek Şirket İncelemesi, 9. Ulusal İşletmecilik Kongresi Bildiriler Kitabı, 82-88.
- Demir V. ve Bahadır O. (2007), Muhasebe Manipülasyonu, Mali Çözüm Dergisi (84), 103-119.
- Demir S. (2005), Bağımsız Denetimde Hata ve Hilelerin Adli Muhasebe Açısından Değerlendirilmesi (Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul.
- Doğanay İ. (2004), Türk Ticaret Kanunu Şerhi, İstanbul: Beta Yayınları.
- Doğrusöz Koşut H. (2012), Anonim Ortaklıkta Yöneticilerin ve Denetçilerin Hukuki ve Cezai Sorumluluğu, Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Hukuk Araştırmaları Dergisi, 18 (2), 683-696.
- Durgut R. (2006), Bilanço Görüşmelerinin Ertelenmesi (TTK m.377) (Kazancı Hukuk Eserleri Bankası).
- Erdem V. (2019), Stok Değerleme Yöntemlerinin Dönem Kârına Etkisi, <http://www.muhasabetr.com/yazarlarimiz/vedaterdem/011/> (E.T. 10.03.2020)
- Eren F. (2019), Borçlar Hukuku Genel Hükümler, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Eriş G. (2017), Ticari İşletme ve Şirketler, Ankara: Seçkin Yayınları.
- Gümüş M. Alper (2015), Türk-İsviçre Borçlar Hukukunda İbra Sözleşmesi, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Helvacı M. (2001), Anonim Ortaklık Yönetim Kurulu Üyesinin Hukuki Sorumluluğu, İstanbul: Beta.
- Hirsch E. (1948), Ticaret Hukuku Dersleri, İstanbul.
- İmregün O. (1989), Anonim Ortaklıklar, İstanbul.
- Karaege Ö. (2012), Yeni Türk Ticaret Kanunu Çerçevesinde Yönetim Kurulu Üyeliğine Seçilme Koşulları, Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi, C.XVI, 67-94.
- Karaman Coşgun Ö. (2015), Anonim Şirketin Tasfiyesi, Ankara: Adalet.
- Kaval H. (2005), Muhasebe Denetimi, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kervankıran E. (2015), Anonim Şirketlerin Tasfiyesi, Ankara: Seçkin.
- Korucu E. (2018), Muhasebe Hata ve Hileleri ile Muhasebe Mesleğinde Etik (Işık Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- Moroğlu E. (2001), Anonim Ortaklıkta Yönetim ve Denetim Kurulu Üyelerinin İbralarının Zamanı, Kapsamı ve Geri Alınması, BATİDER XXI (2), 5-12.
- Moroğlu E. ve Kendigelen A. (2014), İçtihatlı-Notlu Türk Ticaret Kanunu ve İlgili Mevzuat, İstanbul: On İki Levha.
- Moroğlu E. (2017), Anonim Ortaklıkta Genel Kurul Kararlarının Hükümsüzlüğü, İstanbul: On İki Levha Yayıncılık.
- Oğuzman M. Kemal ve Barlas N. (2011), Medeni Hukuk, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Önder M. Fahrettin ve Karademir H. (2016), İbra Kararında Oy Hakkından Yoksunluk, Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 10 (4), 173-186.
- Özçelik H., Karataş Aracı Ö. N. ve Keskin S. (2017), Muhasebe Hata ve Hileleri: Meslek Mensupları Üzerine Bir Araştırma, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, (29/4), 197-214.
- Pulaşlı H. (2016), Şirketler Hukuku Genel Esaslar: Adalet Yayınevi.
- Pulaşlı H. (2018), Şirketler Hukuku Şerhi-C.3, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Poroy R., Tekinalp Ü. ve Çamoğlu E. (2014), Ortaklıklar Hukuku-I, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Poroy R., Tekinalp Ü. ve Çamoğlu E. (2017), Ortaklıklar Hukuku-II, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Serozan R. (2007), Sözleşmeden Dönme, İstanbul: Vedat Kitapçılık.

- Sungurbey İ. (1974), Anonim Ortaklıkta Yönetim Kurulu ya da Tasfiye Memurlarının İbrasının Hukuki Niteliği, Kapsamı ve Etkisi Üzerine, *Medeni Hukuk Sorunları II*, 164-179.
- Şener Oruç H. (2019), *Teorik ve Uygulamalı Ortaklıklar Hukuku*, Ankara: Seçkin Yayınları.
- Tekinalp Ü. (1976), Azınlığın Bilançonun Onaylanmasına İlişkin Müzakerelerin Ertelenmesi İstemi, *İÜHFİM* (1-4), 233-243.
- Tekinalp Ü. (2011), *Yeni Anonim ve Limited Ortaklıklar Hukuku ile Tek Kişi Ortaklığın Esasları*, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Tekinalp Ü. (2015), *Sermaye Ortaklıklarının Yeni Hukuku*, İstanbul: Vedat Kitapçılık.
- Tekinay S., Akman S., Burcuoğlu H. ve Altop A. (1993), *Tekinay Borçlar Hukuku Genel Hükümler*, İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Teoman Ö. (1983), *Anonim Ortaklıkta Pay Sahibinin Oy Hakkından Yoksunluğu*, Ankara: Sevinç Matbaası.
- Turanboy K. Nuri (1998), *İbra Sözleşmesi*, Ankara: Yetkin Yayınları.
- Ulusoy E. (2003), *Şirketler Hukukunda İbranın Hukuki Niteliği*, Turgut Kalpsüz'e Armağan, İstanbul: Turhan Yayınevi, 253-282.
- von Steiger F. (1968), *İsviçre'de Anonim Şirketler Hukuku* (Çev. Tahir Çağa).
- von Tuhr A. ve Escher A. (1974), *Allgemeiner Teis des Schweizerischen Obligationenrechts*.
- Zimmermann Anja C. (2008), *Die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat bei der Aktiengesellschaft*, Hamburg: Verlag Dr. Kovac.

Extended Abstract

Aim and Scope

In this study, the "discharge" institution, which is one of the reasons ending the responsibility of the board members, and the related Turkish Commercial Code No. 6102 regulations are discussed. As a result of the examinations, it has been determined that the connection between the financial statements and the discharge institution cannot be clearly revealed in the law. In this respect, Article 424 of the TCC, which regulates the decision of concealed discharge, only mentions the approval of the balance sheet, and it has been determined that the other financial statements and the annual activity report that are considered to be complementary to the balance sheet are ignored. Mainly, it was aimed to put forth the deficiencies in the mentioned regulations and offer solutions.

Conclusion

Although a balance sheet requirement with certain features is stipulated in article 424 of the TCC in terms of disguised discharge, there is no such regulation in terms of open discharge decision. In our opinion, a regulation should be made that the financial statements and the annual activity report should be submitted to the general assembly in accordance with Article 515 of the TCC, which are compatible with each other in terms of open discharge. Because the balance sheet, income statement, etc. the financial statements are a whole and all must be of a nature to confirm each other. Since the financial statements are prepared with the result explanation logic, they only reveal what the results are. How these results are achieved can only be understood from the annual report prepared by the board of directors. Therefore, the financial statements and the annual activity report should be in a nature that confirms each other. Within the framework of this opinion, we are of the opinion that the balance sheet statement as per TCC Article 424 should be clearly changed as financial statements and annual activity report.

Finansal Tabana Yayılma Değişkenlerinin Demografik Özelliklere Göre İncelenmesi

Analysis of Financial Inclusion Variables According to the Demographic Features of the Individuals

Öz

Finansal tabana yayılma konusu bilgiye erişim imkânlarının artmasıyla daha da önemli hale gelmiştir. Finansal tabana yayılma, bireylerin finansal araçlar hakkında bilgi sahibi olması ve sahip oldukları bu bilgiyi kullanma becerileri olarak tanımlanmaktadır. Finansal tabana yayılmanın temelinde finansal okuryazarlık, finansal eğitim ve finansal erişim bulunmaktadır. Finansal tabana yayılmanın gelişimi toplumun her kesimini ilgilendiren önemli bir kavramdır ve sonuçları uzun vadedir. Bu sebeple finansal tabana yayılmaya ait değişkenlerin tespit edilmesi ve güncellenmesi oldukça önemlidir.

Bu çalışmanın amacı finansal tabana yayılmayı oluşturan değişkenlerin, bireylerin demografik özellikleri ile karşılaştırılarak incelenmesidir. Bu bağlamda çalışmada Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Çalışma kapsamında Trabzon ilinde ikamet eden bireyler üzerinde anket uygulanmıştır. Elde edilen veriler SPSS 21 programında analiz edilmiştir. Verilerin analizinde Mann Whitney U testi, Kruskal Wallis H testi ve Ki-Kare testleri kullanılmıştır.

Çalışma sonucuna göre, finansal tabana yayılma değişkenleri arasında ilişki tespit edilmiştir. Finansal tabana yayılma değişkenleri bireylerin, cinsiyetine, yaş gruplarına, öğrenim durumlarına, gelir düzeylerine ve meslek gruplarına göre değişmektedir.

Abstract

The issue of financial inclusion has become even more important with the increase in access to information. Financial inclusion is defined as individuals' knowledge of financial instruments and their ability to use this knowledge. Financial literacy, financial education and financial access are the basis of financial inclusion. The development of financial inclusion is an important concept that concerns all segments of society and its results are long-term. For this reason, it is very important to identify and update the variables related to financial inclusion.

The aim of this study is to examine the variables that make up the financial inclusion by comparing with the demographic characteristics of individuals. In this context, the scale developed by the Organization for Economic Development and Cooperation (OECD) was used in the study. Within the scope of the study, a questionnaire was applied to individuals residing in Trabzon. The obtained data were analyzed in SPSS 21 program. Mann Whitney U Test, Kruskal Wallis H Test and Chi-Square Tests were used to analyze the data.

According to the results of the study, it has been determined the relationship between financial inclusion variables. The variables of financial inclusion vary according to the gender, age, education level, income level and profession of the individuals.

Giriş

Günümüzde serbest piyasa ekonomisinin yaygınlık kazanmasıyla birlikte finansal farkındalığın önemi de buna bağlı olarak artmıştır. Özellikle son yıllarda dünya genelinde yaşanan finansal krizler sonucu sermaye piyasalarına yeni sunulan finansal enstrümanlar ve çeşitli uygulamalar sonucu finansal farkındalık kavramının önemi artmıştır. Dünya genelindeki ekonomik gelişmeler ve

Alper Veli Çam

Doç. Dr., Gümüşhane Üniversitesi,
alpercam@gumushane.edu.tr,
Orcid: 0000-0001-6078-5186

Fatih Yıldırım

Gümüşhane Üniversitesi, İşletme
ABD Yüksek Lisans Öğrencisi,
fatih.yildirim@tedas.gov.tr
Orcid: 0000-0002-2592-1143

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Finansal Tabana Yayılma, Finansal
Okuryazarlık, Finansal Eğitim

Keywords

Financial Inclusion, Financial Literacy,
Financial Education

Bilgilendirme

Bu çalışma Gümüşhane Üniversitesi Sosyal
Bilimler Enstitüsü tarafından kabul edilen
"Finansal Tabana Yayılma, Değişkenlerin
Tespiti ve Değişkenler Arası İlişki Analizi"
başlıklı tezden türetilmiştir.

JEL: C91, I21, I22

Submitted: 09 / 09 / 2020

Accepted: 14 / 10 / 2020

finansal serbestleşme ile bireylerin finansal sisteme daha fazla uyum sağlamaları ve karmaşıklaşan finansal karar alma süreçleri insanların bu konudaki bilgi düzeylerini daha önemli hale getirmektedir. Finans üzerine eğitim almış insanların bile günümüz karmaşık finans dünyasında doğru kararlar almakta zorlanıyor olmaları bu durumun açık bir göstergesidir. Bireylerin ve işletmelerin aldıkları ya da alacakları finansal kararlara etki eden birçok unsur bulunmaktadır. Bununla birlikte finansal piyasalardaki risk her geçen gün artan ürün çeşitliliği ve karmaşıklığı ile birlikte orantılı olarak artmaktadır. Teknolojik gelişmeler ve uluslararası işlemlerde dikkate alındığında riskin boyutu da büyümektedir. Buna karşın bireylerin finansal konulardaki bilgi ve birikimleri aynı şekilde artmamaktadır. Yeterli düzeyde finansal bilgi ve eğitime sahip olmak bu noktada önem arz etmektedir.

Bireylerin finansal sistem hakkında daha fazla bilgiye sahip olmaları, başka bir ifadeyle bireylerin finansal bilgi düzeylerinin yükselmesi gerek bireyler gerekse ülke açısından önemlidir. Finansal bilgi düzeyi yüksek bireylerin, tasarruf eğilimleri artmakta, aldıkları önlemlerle zarar etme risklerini azaltmakta ve daha düşük maliyetle yatırımda bulunmalarını sağlamaktadır. Bu noktada devreye son dönemlerde önemi giderek artan "Finansal Tabana Yayılma" konusu girmektedir (Çam ve Çam, 2016: 99).

Finansal okuryazarlık seviyesinin düşük olması sadece ülkemizde ait bir sorun değildir. Finansal piyasaları gelişmiş ülkelerde bile bu sorunun olduğu tespit edilmiş ve araştırmalarla ortaya konulmuştur. Bu ülkelerin birçoğu finansal tabana yayılmayı arttırmaya yönelik kampanyalar ve çalışmalar başlatılmıştır. Buradaki temel amaç, bireylerin sadece finansal konulara ilişkin bilgi seviyesinin artırılması değil, finansal durumunu değerlendirip iyileştirebilmek için planlar yapabilme, gerekli bilgiye erişip kullanabilme, finansal piyasalardaki tehlikelerden kendini koruma, finansal hizmetler piyasasına daha fazla katılım için gereken bilgi donanımına sahip olmalarını sağlamaktır (Taşçı 2011: 95-96).

Gelişmiş ülkeler başta olmak üzere, dünyada son yıllarda finansal tabana yayılma konusuna yoğun ilgi gösterilmektedir. Bu tür ülkelerde vatandaşların finansal bilgi birikimi ve donanımının geliştirilmesi amacıyla, finansal açıdan bilinçli bireylerin kendilerine olduğu kadar toplumun çıkarlarına da hizmet edeceği varsayımıyla, kamu ve özel teşebbüs birlikte hareket etmektedir. Bunun dışında Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü, Dünya Bankası, Avrupa Birliği gibi kuruluşlar da konunun önemini dünya genelinde kabul görmesi ve anlaşılması için yoğun faaliyetlerde bulunmaktadırlar (Altıntaş 2008: 159).

Finansal tabana yayılma, ABD, İngiltere, Japonya gibi gelişmiş ülkeler yanında Türkiye dâhil gelişmekte olan ülkelerde ekonominin ve piyasaların sağlıklı büyümesine katkıda bulunmaya yönelik olarak yürütülen alternatif ve stratejik çalışma alanlarından biridir. Ülke uygulamalarında genel olarak, finansal konuların mevcut derslerde bir ünite ya da kazanım olarak verildiği, öğrencilerin bu konuları daha iyi kavrayabilmeleri ve daha etkin öğrenebilmeleri için yazılı doküman dışında internet siteleri, çevrimiçi oyunlar, okul dışı aktiviteler gibi yöntemlerin benimsendiği görülmektedir (Taşçı 2011: 98). Yapılan araştırmalar, dünya genelinde finansal okuryazarlık seviyesinin düşüklüğüne işaret etmektedir. Yaşanan son küresel finansal kriz bireylerin finansal konularda eğitilmiş olmalarının çok önemli olduğunu ortaya koymuştur. Dünya ülkelerinin özellikle 2008 yılından itibaren finansal tabana yayılma konusundaki çalışmalara hız verildiği görülmüştür. Ülkemizde buna bağlı olarak yeni çalışmalar yapılmaya başlanılmıştır. Ancak yapılan çalışmaların etkinliği OECD ülkeleri ortalamasının oldukça altındadır. Özellikle finansal bilgi konusunda ülkemizdeki bireylerin eğitim düzeyi oldukça sınırlıdır.

Bu bağlama çalışmada finansal tabana yayılmanın değişkenleri ile bireylerin demografik özellikleri arasındaki ilişki irdelenmiştir.

1. Kavramsal Çerçeve ve Teorik Altyapı

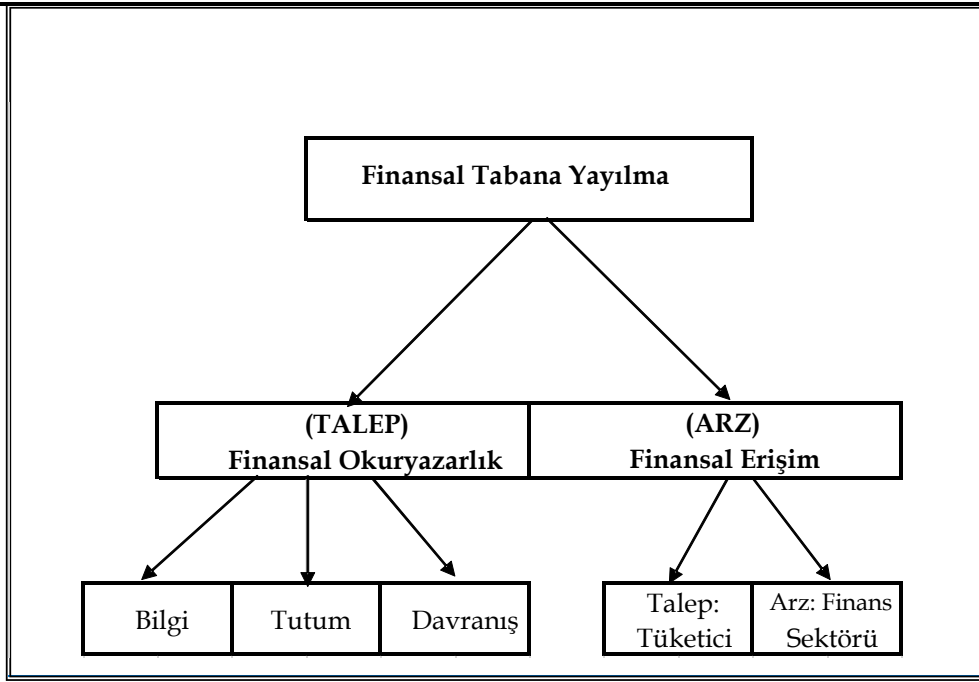
Finansal tabana yayılma, finansal eğitim, finansal erişim ve finansal okuryazarlık gibi çeşitli bileşenlerden oluşan arz ve talep yönlü bir paneldir. Bunun en büyük nedeni her iki kavramında ortak değişkenlere sahip olmasıdır. Finansal tabana yayılma az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin

yanı sıra gelişmiş ülkelerde de gelecekte yaşanabilecek büyük sorunlar arasında gösterilmekte ve devletler tarafından önlem alınması gereken sorunlar arasında yer almaktadır.

Finansal tabana yayılma konusunun talep yönünü oluşturan finansal okuryazarlık birçok çalışmada finansal tabana yayılma kavramı ile beraber kullanılmaktadır. Finansal okuryazarlık bireylerin paralarını yönetirken bilinçli değerlendirmeler yapabilmesi ve efektif kararlar alabilmesidir (Goel ve Khanna, 2014: 73). Schagen ve Lines (1996) bu kavramın finansal planlama, problem çözme, karar verme olmak üzere üç ana yetenek üzerine kurulu olduğunu belirtmiştir. Morgan'a (2003) göre ise finansal okuryazarlık insanlara, tüm yönleriyle onların bütçeleme, harcama, tasarruf, finansal ürün ve hizmetlerin kullanımı, bankacılık yoluyla günlük borçlanma, gelecek için yatırım ve planlama hakkında bilinçli ve güvenli kararlar sağlama ile ilgilidir. Lusardi'ye (2008) göre finansal okuryazarlık ikiye ayrılmaktadır. Temel düzeyde finansal okuryazarlık, faiz oranlarının işleyişi ile ilgili ilgilidir. İleri düzeyde finansal okuryazarlık ise, borsanın işleyişi, yatırım analizi, faiz oranları ve tahvil fiyatları arasındaki ilişkiyi kapsamaktadır. Finansal eğitim konusunda öncü kuruluşlardan biri olan OECD 2011 yılına kadar konuyla ilgili yayınladığı çalışmalarda genel bir finansal okuryazarlık kavramı tanımlamak yerine finansal eğitim kavramı üzerine yoğunlaşmıştır. Sonuç olarak finansal okuryazarlıkla ilgili yapılan tanımları beş kategoriye ayırmak mümkündür (Remund, 2010: 290-291).

- Finansal kavramlar bilgisi
- Finansal kavramlarla ilgili iletişim kurabilme kabiliyeti
- Bireysel finans yönetimi yeteneği
- Doğru finansal kararlar verme kabiliyeti
- Finansal ihtiyaçlar için verimli planlama yapabilme kararlılığı

Finansal okuryazarlık bireysel tasarrufların artırılması açısından da önem arz etmektedir. Finansal okuryazarlığın gelişimi toplumun her kesimini ilgilendiren ve uzun vadeli etkileri olan önemli bir olgudur. Finansal tabana yayılmanın toplumdaki etkinliğini artırabilmek için bu konularda ihtiyaçlara uygun eğitim programlarının geliştirilmesi ihtiyaç boyutunun ve içeriğinin belirlenmesi şarttır. Bu sebeple hedef kitlelerin özellikle belirlenmesi ve gerekli enstrümanların ortaya konulması gerekir. Finansal tabana yayılmanın arttırılabilmesi için bireylerin finansal bilgi düzeyinin yanı sıra tutum ve davranışlarının da ölçülmesi ile mümkündür. Bunun yanında bireylerin finansal erişim imkânlarının da arttırılması gerekmektedir. Finansal bilgi, tutum ve davranış esasında finansal okuryazarlığın alt bileşenleridir. Finansal erişim ise finansal tabana yayılmanın arz yönünü oluşturmaktadır. Bu durum Şekil 1'de gösterilmiştir.



Şekil 1. Finansal Tabana Yayılma
Kaynak. Atkinson ve Messy, 2012: 18

Şekil 1’de görüldüğü gibi finansal okuryazarlık, finansal tabana yayılmanın talep yönünü oluşturmaktadır ve finansal bilgi, finansal tutum ve finansal davranış bileşenlerinden oluşmaktadır. Finansal erişim ise finansal tabana yayılmanın arz yönünü oluşturmaktadır ve tüketici ile finans sektörü bileşenlerinden oluşmaktadır.

Finansal bilgi düzeyi finansal okuryazarlığın belirlenmesindeki bileşenlerden biridir. Bireyler alacakları yatırım kararlarında veya finansal olaylarda finansal bilgiye ihtiyaç duyarlar. Yeterli finansal bilgiye sahip bireylerin; bütçe, sigorta, tasarruf, harcama, yatırım, kredi, basit faiz, bileşik faiz, enflasyon, risk, getiri, bilanço, gelir tablosu gibi temel finans bilgilere sahip olmaları beklenir. Finansal bilgi, bilginin bir türüdür ve temelde iki farklı boyutu bulunmaktadır. Birinci boyutu makroekonomik düzeydeki finansal bilgiler, ikinci boyutu ise mikro ekonomik düzeydeki finansal bilgiler oluşturmaktadır. Makroekonomik düzeydeki finansal bilgi, bir ekonominin geneline ilişkin cari açık, yıllık bütçe planları, ithalat, ihracat gibi finansal bilgiler ifade etmektedir. Mikroekonomi düzeyde finansal bilgi ise bireylerin ve işletmelerin ekonomik ve mali yapısını etkileyen temel bilgi türlerini ifade etmektedir (Özdemir, 2011: 19). Bireyler gerekli finansal bilgiye ulaşmalı, kendi özel durumlarına uygun olan finansal bilginin içeriğini tanımlayabilmeli ve bu bilgiyi etkili bir biçimde kullanabilmelidirler. Finansal bilgi düzeyi yüksek bireyler, finansal sistemden daha verimli bir şekilde yararlanırlar ve piyasadaki değişikliklere daha hızlı adapte olabilirler (Capuano ve Ramsay, 2011: 36).

Finansal tabana yayılmanın diğer bir alt boyutu olan finansal davranış en temel anlamda, bireylerin kişisel mali durumlarının takibi, tasarruf ve yatırımlarını, kişisel borç ve kredilerini yönetebilmeleri, kısa ve uzun vadede yatırımlarını değerlendirebilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Xiao, Sorhaindo, ve Garman (2006) finansal davranış kavramına daha çok sonuç odaklı yaklaşmıştır. Yazarlara göre paranın nasıl harcanacağına yönelik planlar yapmak, harcamaları yazılı tutmak, giderleri gözden geçirmek ve bütçelemek finansal davranışın sonucudur. Dew ve Xiao (2011) ise finansal davranış eğilimini üç alt faktöre ayırmıştır. Tasarruf ve yatırım, nakit yönetimi, kredi yönetimi bu faktörleri oluşturmaktadır. Sam, Geetha, & Mohidin (2012) finansal davranış kavramının, kişinin sahip olduğu finans bilgisi ile psikolojik değişkenlerin bir kombinasyonu olduğunu ortaya koymuşlardır.

Finansal tabana yayılmanın diğer bir alt boyutu olan finansal tutum ise, bireyin finans konularına karşı verdiği tepki, finansal davranış ise bireyin finans konularında gerçekleştirdiği

eylemler olarak tanımlanabilir (Ünal ve Düger, 2011: 28). Tutumlar ve tercihler, finansal okuryazarlığın önemli bir parçası olarak kabul edilmektedir. Esasında bu kavram finansal davranış boyutu ile beraber ele alındığında daha anlamlı sonuçlar ortaya çıkmaktadır. Bireylerin geleceğe yönelik tasarruf yapma eğilimi bulunmuyorsa tutum ve tercihleri de bunun paralelinde gerçekleşecektir.

Finansal tabana yayılmanın arz boyutunu oluşturan finansal erişimin iki taraflı bir yapıya sahiptir. Bu yapının talep yönün tüketiciler, arz yönünü ise finansal kurumlar oluşturmaktadır. Dünya Bankası tanımına göre finansal erişim; finansal hizmetlerin kullanımında fiyat ve fiyat dışı engellerin olmamasıdır (TCMB, 2011: 12). Finansal erişim ve finansal okuryazarlığın ekonomik büyümenin sağlanmasında ve sürdürülebilir olmasında, diğer bir ifade ile finansal tabana yayılmada önemli bir rolü vardır. Bu noktada şüphesiz bireylerin talepleri kadar bu taleplerin karşılanabilir olması da gerekmektedir. 21. yüzyılda özellikle dijital bankacılık uygulamalarının gelişmesi bir taraftan bireylerin finansal erişimini arttırırken, diğer taraftan işlem maliyetlerini oldukça azaltmıştır (Çam ve Çam; 2016: 99).

Finansal tabana yayılmanın arttırılabilmesi ve gerekli eğitim çalışmalarının sağlıklı bir şekilde planlanabilmesi için, alt değişkenlerin bireylerin özellikleri ile birlikte incelenmesi ve analiz edilmesi gerekmektedir.

2. Metodoloji

2.1. Amaç, Örneklem ve Veri seti

Bu çalışmanın amacı; finansal tabana yayılmayı oluşturan değişkenlerin, bireylerin demografik özellikleri ile karşılaştırılarak incelenmesidir. Çalışmanın kapsamını Trabzon ilinde yaşayan bireyler oluşturmaktadır. Çalışmanın örneklemini rastgele seçilen 351 birey oluşturmaktadır. Örneklem kütesine OECD tarafından geliştirilen ve her yıl düzenli olarak bireylerin finansal özelliklerini belirlemeye yönelik uygulanan ölçek uygulanmıştır. Veri toplama aracının ilk bölümünde katılımcıların cinsiyet, medeni durum, öğrenim düzeyi, yaş, mesleki durum, aylık geliri, ekonomik grup dağılımı ve hane halkı aylık toplam geliri bilgilerinden oluşan bilgi formu yer almaktadır. Veri toplama aracının ikinci kısmında "Finansal Tabana Yayılma Envanteri" yer almaktadır. Verilerin analizinde SPSS 21.0 programı kullanılmıştır.

2.2. Yöntem

Katılımcıların demografik bilgileri frekans ve yüzde analizleri ile gösterilmiştir. Finansal davranış/tutum ve finansal erişim puanlarının demografik bilgilere göre karşılaştırılması öncesinde parametrik test yöntemlerine uygunluğu sınaama amacıyla normallik sınaması yapılmıştır. Parametrik test koşullarından biri olan "her grup düzeyinde ana kütlelerin" normal dağılımı koşulunun sınanması amacıyla Kolmogorov Smirnov Z testi uygulanmıştır. Analizde istatistiksel hipotez "puanların dağılımı normal dağılımdan anlamlı farklılık göstermez" şeklinde kurulduğu için hesaplanan p değerinin 0,05'ten büyük çıkması, bu anlamlılık düzeyinde puanların normal dağılımdan anlamlı sapma göstermediği, uygun olduğu şeklinde yorumlanmaktadır (Büyüköztürk, 2013:42). Puanların demografik gruplardaki normallik dağılımları için yapılan analizde demografik gruplarda en az bir grupta "normalden sapma" görüldüğünden karşılaştırma testlerinde "parametrik olmayan yöntemler" kullanılmıştır. Finansal davranış/tutum ve finansal erişime ilişkin puanların cinsiyet duruma göre karşılaştırılmasında Mann Whitney U testi; öğrenim düzeyi, yaş, mesleki durum, aylık gelir, ekonomik grup, hane halkı aylık toplam geliri değişkenlerine göre karşılaştırılmasında Kruskal Wallis H testi kullanılmıştır. Kruskal Wallis H testi, ilişkisiz iki ya da daha çok örneklem ortalamasının birbirlerinden anlamlı farklılık gösterip göstermediğini test etmektedir. Analizde k tane örneklemin bir bağımlı değişkene ait puanları karşılaştırılır. Analiz, puanların grup değişkenine göre oluşturulan her bir alt grupta normal dağılım varsayımını gerektirmediği için tek yönlü varyans analizine alternatif bir tekniktir (Büyüköztürk, 2013:158). "Bütçe ve tasarruf", "finansal planlama ve emeklilik", "finansal bilgi" düzeylerinin demografik değişkenlere göre karşılaştırılmasında Ki-Kare analizinden yararlanılmıştır. Analizlerde anlamlılık düzeyi 0,05 ($p < 0,05$) olarak belirlenmiştir.

Çalışmanın bulgular kısmında yöntemde anlatılan değişkenler ile demografik özelliklerin tamamına yer verilmemiştir. Çalışmanın amacı doğrultusunda anlamlı farklar tespit edilen bulgular sunulmuştur.

3. Bulgular

3.1. Demografik Bulgular

Çalışma kapsamında incelenen katılımcılara ait demografik bulgular Tablo 1’de sunulmuştur.

Tablo 1. Katılımcıların Demografik Özelliklerine Göre Dağılımı

Demografik Değişken	Gruplar	n	%
Cinsiyet	Erkek	210	59,8
	Kadın	141	40,2
Medeni durum	Evli	127	36,2
	Bekar	224	63,8
Öğrenim durumu	İlköğretim	27	7,7
	Lise	193	55,0
	Üniversite	131	37,3
Yaş	18-19 yaş	111	31,6
	20-29 yaş	122	34,8
	30-39 yaş	65	18,5
	40-49 yaş	28	8,0
	50 yaş ve üstü	25	7,1
Meslek	Memur	66	18,8
	İşçi	75	21,4
	Serbest meslek	16	4,6
	Öğrenci	169	48,1
	Emekli/çalışmıyor	25	7,1
Bireysel aylık gelir	2000TL ve altı	184	52,4
	2001-3000TL	65	18,5
	3001TL ve üstü	102	29,1
Hane halkı toplam gelir	2000TL ve altı	98	27,9
	2001-3000TL	72	20,5
	3001TL ve üstü	181	51,6

Araştırmaya katılan 351 katılımcının %59,8’i erkek, %40,2’si kadındır. Katılımcıların %36,2’si evli, %63,8’i bekârdır. Katılımcıların %7,7’si ilköğretim, %55’i lise, %37,3’ü üniversite düzeyinde öğrenim görmüştür. Katılımcıların %31,6’sı 18-19 yaş, %34,8’i 20-29 yaş, %18,5’i 30-39 yaş, %8’i 40-49 yaş grubunda, %7,1’i 50 yaş ve üstüdür. Katılımcıların %18,8’i memur, %21,4’ü işçi, %4,6’sı serbest meslek sahibi, %48,1’i öğrenci, %7,1’i emekli/çalışmıyor. Katılımcıların %52,4’ünün bireysel aylık geliri 2000TL ve altı, %18,5’inin 2001-3000TL arası, %29,1’inin bireysel aylık geliri 3001TL ve üstüdür. Katılımcıların %27,97’unun hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı, %20,5’inin 2001-3000TL, %51,6’sının hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstüdür.

3.2. Karşılaştırmalı Bulgular

Finansal tabana yayılma değişkenleri ile araştırmaya katılan bireylerin bazı demografik özellikleri arasındaki ilişki ve farklar bu başlık altında incelenmiştir. Finansal davranış ve tutum değişkeni ile cinsiyet arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 2’de sunulmuştur.

Tablo 2. Finansal Davranış ve Tutum ile Cinsiyet

	Cinsiyet	n	\bar{X}	SS	Z	p
1- Para harcamak içindir.	Erkek	210	3,59	1,32	-0,63	0,531
	Kadın	141	3,71	1,19		
2- Bugün için yaşar, yarın için endişelenmem	Erkek	210	2,71	1,42	-1,75	0,081
	Kadın	141	2,43	1,32		
3- Parayı harcamak beni, uzun vadede tasarruf etmeden daha fazla tatmin eder	Erkek	210	2,94	1,35	-0,82	0,410
	Kadın	141	2,81	1,19		
4- Faturalarımı zamanında öderim	Erkek	210	3,83	1,25	-0,65	0,517
	Kadın	141	3,75	1,25		

5-Tasarruf/yatırım yaparken paranın bir kısmını riske atmaya hazırım.	Erkek	210	3,28	1,36	-2,84	0,005
	Kadın	141	2,87	1,26		
6- Mali durumumu yakından takip ederim.	Erkek	210	3,74	1,25	-2,33	0,020
	Kadın	141	3,45	1,23		
7- Uzun vadeli finansal hedefler belirler ve onlara ulaşmaya çalışırım.	Erkek	210	3,48	1,17	-1,18	0,237
	Kadın	141	3,34	1,17		
8- Bir şey almadan önce maddi gücümün olup olmadığını dikkate alırım	Erkek	210	3,86	1,26	-0,08	0,936
	Kadın	141	3,91	1,11		
9- Finansal durumum, benim için önemli olan şeyleri yapmada beni sınırlandırır.	Erkek	210	3,53	1,31	-0,02	0,982
	Kadın	141	3,53	1,30		
10- Asgari yaşam giderlerimi ödemedede endişe duyuyorum.	Erkek	210	2,98	1,29	-1,51	0,130
	Kadın	141	2,78	1,33		
11- Şu anda çok fazla borcum var.	Erkek	210	2,84	1,40	-3,03	0,002
	Kadın	141	2,38	1,24		
12- Şu anki finansal durumumdan memnunum.	Erkek	210	3,31	1,32	-1,18	0,238
	Kadın	141	3,13	1,37		

Tasarruf yaparken paranın bir kısmını riske atmaya hazır olma durumunun cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği bulgusu elde edilmiştir ($Z=-2,84$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların tasarruf yaparken paranın bir kısmını riske atmaya hazır olma durum puanı, kadın katılımcıların puanlarından anlamlı düzeyde daha yüksektir. Mali durumunu yakından takip etme durumunun cinsiyete göre anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği bulgusu elde edilmiştir ($Z=-2,33$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların mali durumunu yakından takip etme durum puanı, kadın katılımcıların puanlarından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Finansal davranış ve tutum değişkeni ile öğrenim düzeyi arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 3’de sunulmuştur.

Tablo 3. Finansal Davranış ve Tutum ile Öğrenim Düzeyi

Alt Boyutlar	Öğrenim Düzeyi	n	\bar{X}	SS	X^2	p
1- Para harcamak içindir.	İlköğretim	27	3,52	1,25	0,53	0,767
	Lise	193	3,67	1,25		
	Üniversite	131	3,61	1,32		
2- Bugün için yaşar, yarın için endişelenmem	İlköğretim	27	2,63	1,31	0,33	0,846
	Lise	193	2,58	1,43		
	Üniversite	131	2,63	1,34		
3- Parayı harcamak beni, uzun vadede tasarruf etmeden daha fazla tatmin eder	İlköğretim	27	3,00	1,14	1,06	0,588
	Lise	193	2,92	1,33		
	Üniversite	131	2,81	1,25		
4- Faturalarımı zamanında öderim	İlköğretim	27	3,70	1,17	1,45	0,483
	Lise	193	3,76	1,24		
	Üniversite	131	3,87	1,29		
5-Tasarruf/yatırım yaparken paranın bir kısmını riske atmaya hazırım.	İlköğretim	27	2,74	1,40	2,95	0,229
	Lise	193	3,10	1,34		
	Üniversite	131	3,21	1,30		
6- Mali durumumu yakından takip ederim.	İlköğretim	27	3,48	1,19	1,50	0,471
	Lise	193	3,59	1,24		
	Üniversite	131	3,70	1,28		
	Lise	193	3,30	1,36		

Finansal davranış ve tutum puanlarının öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık göstermediği tespit edilmiştir ($p>0,05$).

Finansal davranış ve tutum değişkeni ile bireylerin aylık gelirleri arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 4’de sunulmuştur.

Tablo 4. Finansal Davranış ve Tutum ile Aylık Bireysel Gelir

Alt Boyutlar	Aylık Bireysel Gelir	n	\bar{X}	SS	X^2	p
1- Para harcamak içindir.	A-2000TL ve altı	184	3,59	1,32	6,73	0,035
	B-2001-3000TL	65	4,00	1,10		

	C-3001TL ve üstü	102	3,49	1,26		
2- Bugün için yaşar, yarın için endişelenmem	2000TL ve altı	184	2,68	1,45	0,89	0,641
	2001-3000TL	65	2,48	1,25		
	3001TL ve üstü	102	2,53	1,35		
3- Parayı harcamak beni, uzun vadede tasarruf etmeden daha fazla tatmin eder	2000TL ve altı	184	2,95	1,37	2,20	0,333
	2001-3000TL	65	2,95	1,19		
	3001TL ve üstü	102	2,74	1,19		
4- Faturalarımı zamanında öderim	2000TL ve altı	184	3,77	1,24	0,98	0,613
	2001-3000TL	65	3,71	1,33		
	3001TL ve üstü	102	3,90	1,21		
5-Tasarruf/yatırım yaparken paramın bir kısmını riske atmaya hazırım.	2000TL ve altı	184	3,10	1,35	1,13	0,568
	2001-3000TL	65	3,25	1,36		
	3001TL ve üstü	102	3,05	1,28		
6- Mali durumumu yakından takip ederim.	2000TL ve altı	184	3,59	1,22	3,14	0,208
	2001-3000TL	65	3,45	1,37		
	3001TL ve üstü	102	3,79	1,21		
7- Uzun vadeli finansal hedefler belirler ve onlara ulaşmaya çalışırım.	2000TL ve altı	184	3,52	1,17	2,97	0,226
	2001-3000TL	65	3,32	1,24		
	3001TL ve üstü	102	3,30	1,13		
8- Bir şey almadan önce maddi gücümün olup olmadığını dikkate alırım	2000TL ve altı	184	3,90	1,23	0,77	0,681
	2001-3000TL	65	3,92	1,12		
	3001TL ve üstü	102	3,81	1,19		
9- Finansal durumum, benim için önemli olan şeyleri yapmada beni sınırlandırır.	2000TL ve altı	184	3,54	1,32	1,97	0,373
	2001-3000TL	65	3,71	1,23		
	3001TL ve üstü	102	3,41	1,33		
10- Asgari yaşam giderlerimi ödemedede endişe duyuyorum.	A-2000TL ve altı	184	3,07	1,33	8,59	0,014
	B-2001-3000TL	65	2,91	1,32		
	C-3001TL ve üstü	102	2,59	1,21		
11- Şu anda çok fazla borcum var.	2000TL ve altı	184	2,57	1,39	4,35	0,114
	2001-3000TL	65	2,57	1,37		
	3001TL ve üstü	102	2,87	1,28		
12- Şu anki finansal durumumdan memnunum.	2000TL ve altı	184	3,26	1,35	0,98	0,612
	2001-3000TL	65	3,11	1,34		
	3001TL ve üstü	102	3,29	1,34		

Paranın harcamak için olduğu görüşüne ait puanların aylık bireysel gelire göre anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği bulgusu elde edilmiştir ($X^2=6,73$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Mann Whitney U testi sonuçlarına göre aylık bireysel geliri 2001-3000TL olan katılımcıların paranın harcamak için olduğu görüşüne ait puanları, aylık geliri 2000TL ve altı ve 3001TL ve üstü olan katılımcıların puanlarından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Asgari yaşam giderlerini ödemedede endişe duyma durumuna ait puanların aylık bireysel gelire göre anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği bulgusu elde edilmiştir ($X^2=8,59$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Mann Whitney U testi sonuçlarına göre aylık bireysel geliri 2000TL ve altı ve 2001-3000TL olan katılımcıların asgari yaşam giderlerini ödemedede endişe duyma durumuna ait puanları, aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların puanlarından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Finansal davranış ve tutum değişkeni ile hane halkı toplam geliri arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 5'de sunulmuştur.

Tablo 5. Finansal Davranış ve Tutum ile Hane Halkı Toplam Geliri

Alt Boyutlar	Hane Halkı Toplam Geliri	n	\bar{X}	SS	X^2	p
1- Para harcamak içindir.	2000TL ve altı	98	3,51	1,33	1,50	0,473
	2001-3000TL	72	3,76	1,22		
	3001TL ve üstü	181	3,66	1,27		
	2000TL ve altı	98	2,66	1,37	0,40	0,820

2- Bugün için yaşar, yarın için endişelenmem	2001-3000TL	72	2,57	1,42	0,24	0,888
	3001TL ve üstü	181	2,57	1,38		
3- Parayı harcamak beni, uzun vadede tasarruf etmeden daha fazla tatmin eder	2000TL ve altı	98	2,90	1,31	1,23	0,542
	2001-3000TL	72	2,92	1,30		
	3001TL ve üstü	181	2,87	1,28		
4- Faturalarımı zamanında öderim	2000TL ve altı	98	3,74	1,26	3,14	0,208
	2001-3000TL	72	3,71	1,25		
	3001TL ve üstü	181	3,86	1,25		
5-Tasarruf/yatırım yaparken paramın bir kısmını riske atmaya hazırım.	2000TL ve altı	98	2,99	1,20	2,47	0,290
	2001-3000TL	72	2,99	1,49		
	3001TL ve üstü	181	3,23	1,33		
6- Mali durumumu yakından takip ederim.	2000TL ve altı	98	3,36	1,03	1,02	0,601
	2001-3000TL	72	3,50	1,33		
	3001TL ve üstü	181	3,43	1,18		
7- Uzun vadeli finansal hedefler belirler ve onlara ulaşmaya çalışırım.	2000TL ve altı	98	3,79	1,26	1,23	0,539
	2001-3000TL	72	4,01	1,12		
	3001TL ve üstü	181	3,88	1,20		
8- Bir şey almadan önce maddi gücümün olup olmadığını dikkate alırım	2000TL ve altı	98	3,49	1,24	1,79	0,408
	2001-3000TL	72	3,68	1,38		
	3001TL ve üstü	181	3,50	1,31		
9- Finansal durumum, benim için önemli olan şeyleri yapmada beni sınırlandırır.	A-2000TL ve altı	98	3,05	1,18	8,97	0,011
	B-2001-3000TL	72	3,18	1,36		
	C-3001TL ve üstü	181	2,71	1,33		
10- Asgari yaşam giderlerimi ödemede endişe duyuyorum.	2000TL ve altı	98	2,64	1,42	0,11	0,946
	2001-3000TL	72	2,71	1,42		
	3001TL ve üstü	181	2,65	1,30		
11- Şu anda çok fazla borcum var.	2000TL ve altı	98	3,14	1,32	1,74	0,420
	2001-3000TL	72	3,42	1,29		
	3001TL ve üstü	181	3,23	1,38		
12- Şu anki finansal durumumdan memnunum.	2000TL ve altı	98	3,14	1,32	1,74	0,420
	2001-3000TL	72	3,42	1,29		
	3001TL ve üstü	181	3,23	1,38		

Asgari yaşam giderlerini ödemede endişe duyma durumuna ait puanların hane halkı toplam gelirin göre anlamlı düzeyde farklılık gösterdiği bulgusu elde edilmiştir ($X^2=8,97$; $p<0,05$). Farkın hangi gruplar arasında olduğunu belirlemek amacıyla yapılan Mann Whitney U testi sonuçlarına göre hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı ve 2001-3000TL olan katılımcıların asgari yaşam giderlerini ödemede endişe duyma durumuna ait puanları, hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların puanlarından anlamlı düzeyde daha yüksektir. Bu durum beklendiği gibi literatür ile aynı sonucu vermiştir. Bireylerin gelir düzeyleri azaldıkça asgari yaşam giderlerini ödeme duydukları endişe de artmaktadır.

Finansal erişimin ölçütü olarak birçok çalışmada sahip olunan finansal araç sayısı dikkate alınmaktadır (Chakravarty ve Pal, 2013:815, Arora, 2014: 800, Sarma ve Pais, 2008: 22, Demirgüç-Kunt ve Klapper, 2012: 15, Çam, 2016: 100, Wang ve Guan; 2016: 1754). Bireylerin sahip oldukları veya kullandıkları finansal araç sayısı arttıkça finansal tabana yayılmanın daha etkin olduğu söylenebilir. Bu sebeple çalışmada katılımcıların sahip oldukları finansal araçlar ile demografik özellikleri arasındaki farklılıklar da tespit edilmeye çalışılmıştır.

Finansal araçlara sahip olma değişkeni ile cinsiyet arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 6'da sunulmuştur.

Tablo 6. Finansal Araçlara Sahip Olma ile Cinsiyet

	Cinsiyet	Evet %	Hayır %	X ²	p
1-Bireysel emeklilik fonu	Erkek	29,0	71,0	2,17	0,140
	Kadın	22,0	78,0		

2-Yatırım hesabı	Erkek	27,6	72,4	4,57	0,033
	Kadın	17,7	82,3		
3-Mortgage (Konut Kredisi)	Erkek	22,4	77,6	3,67	0,055
	Kadın	14,2	85,8		
4-Banka kredisi	Erkek	33,3	66,7	0,97	0,326
	Kadın	28,4	71,6		
5-Kredi kartı	Erkek	56,7	43,3	3,77	0,052
	Kadın	46,1	53,9		
6-Mevduat hesabı	Erkek	27,6	72,4	0,54	0,464
	Kadın	24,1	75,9		
7-Tasarruf hesabı	Erkek	17,6	82,4	3,25	0,071
	Kadın	10,6	89,4		
8-Zorunlu olmayan sigorta	Erkek	13,3	86,7	4,32	0,038
	Kadın	6,4	93,6		
9-Hisse senedi	Erkek	19,5	80,5	6,88	0,009
	Kadın	9,2	90,8		
10-Tahvil	Erkek	10,5	89,5	2,49	0,115
	Kadın	5,7	94,3		

Yatırım hesabına sahip olma durumunun cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=4,57$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların yatırım hesabına sahip olma oranı (%27,6), kadın katılımcıların sahip olma oranından (%17,7) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Zorunlu olmayan sigortaya sahip olma durumunun cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=4,32$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların zorunlu olmayan sigortaya sahip olma oranı (%13,3), kadın katılımcıların sahip olma oranından (%6,4) anlamlı düzeyde daha yüksektir. Bunun yanında hisse senedine sahip olma durumunun cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=6,88$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların hisse senedine sahip olma oranı (%19,5), kadın katılımcıların sahip olma oranından (%9,2) anlamlı düzeyde daha yüksektir. Diğer finansal araçlar ile bireylerin cinsiyetleri arasında ise anlamlı bir fark ortaya çıkmamıştır.

Bireylerin öğrenim düzeyleri yükseldikçe sahip oldukları finansal araçların sayılarında da artış olması beklenir. Bu durum aynı zamanda ileri düzey öğrenimlerde, bireylerin finansal bilgi düzeyinin artması ile açıklanmaktadır.

Finansal araçlara sahip olma değişkeni ile öğrenim düzeyi arasındaki karşılaştırmalı analiz Tablo 7'de sunulmuştur.

Tablo 7. Finansal Araçlara Sahip Olma ile Öğrenim Durumu

Finansal Araçlar	Öğrenim Durumu	Evet %	Hayır %	X^2	p
1-Bireysel emeklilik fonu	İlköğretim	37,0	63,0	27,87	0,000
	Lise	15,0	85,0		
	Üniversite	40,5	59,5		
2-Yatırım hesabı	İlköğretim	25,9	74,1	0,84	0,656
	Lise	21,8	78,2		
	Üniversite	26,0	74,0		
3-Mortgage (Konut Kredisi)	İlköğretim	33,3	66,7	9,91	0,007
	Lise	13,5	86,5		
	Üniversite	24,4	75,6		
4-Banka kredisi	İlköğretim	25,9	74,1	2,80	0,246
	Lise	28,5	71,5		
	Üniversite	36,6	63,4		
5-Kredi kartı	İlköğretim	51,9	48,1	41,05	0,000

	Lise	37,8	62,2		
	Üniversite	74,0	26,0		
6-Mevduat hesabı	İlköğretim	25,9	74,1	12,31	0,002
	Lise	19,2	80,8		
	Üniversite	36,6	63,4		
7-Tasarruf hesabı	İlköğretim	18,5	81,5	8,54	0,014
	Lise	9,8	90,2		
	Üniversite	21,4	78,6		
8-Zorunlu olmayan sigorta	İlköğretim	18,5	81,5	3,24	0,197
	Lise	8,3	91,7		
	Üniversite	12,2	87,8		
9-Hisse senedi	İlköğretim	33,3	66,7	9,51	0,009
	Lise	11,4	88,6		
	Üniversite	17,6	82,4		
10-Tahvil	İlköğretim	14,8	85,2	3,46	0,177
	Lise	6,2	93,8		
	Üniversite	10,7	89,3		

Bireysel emeklilik fonuna sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=27,87$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim katılımcıların bireysel emeklilik fonuna sahip olma oranı (%40,5), ilköğretim (%37,0) ve lise (%15,0) düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Konut kredisine sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=9,91$; $p<0,05$). İlköğretim düzeyinde öğrenim katılımcıların konut kredisine sahip olma oranı (%33,3), lise düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından (%13,5) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Kredi kartına sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=41,05$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim katılımcıların kredi kartına sahip olma oranı (%74,0), lise düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından (%37,8) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Mevduat hesabına sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=12,31$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim katılımcıların mevduat hesabına sahip olma oranı (%36,6), lise düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından (%19,2) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tasarruf hesabına sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=8,54$; $p<0,05$). Üniversite (%21,4) ve ilköğretim (%18,5) düzeyinde öğrenim katılımcıların tasarruf hesabına sahip olma oranı, lise düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından (%9,8) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Hisse senedine sahip olma durumunun öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=9,51$; $p<0,05$). İlköğretim düzeyinde öğrenim katılımcıların hisse senedine sahip olma oranı (%33,3), lise düzeyinde öğrenim gören katılımcıların sahip olma oranından (%11,4) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 8. Finansal Araçlara Sahip Olma ile Aylık Bireysel Gelir

Finansal Araçlar	Aylık Bireysel Gelir	Evet %	Hayır %	X^2	p
1-Bireysel emeklilik fonu	2000TL ve altı	20,1	79,9	7,70	0,021
	2001-3000TL	30,8	69,2		
	3001TL ve üstü	34,3	65,7		
2-Yatırım hesabı	2000TL ve altı	22,3	77,7	0,41	0,812
	2001-3000TL	24,6	75,4		

	3001TL ve üstü	25,5	74,5		
3-Mortgage (Konut Kredisi)	2000TL ve altı	14,7	85,3	9,94	0,007
	2001-3000TL	15,4	84,6		
	3001TL ve üstü	29,4	70,6		
4-Banka kredisi	2000TL ve altı	25,5	74,5	6,07	0,048
	2001-3000TL	36,9	63,1		
	3001TL ve üstü	38,2	61,8		
5-Kredi kartı	2000TL ve altı	39,7	60,3	30,44	0,000
	2001-3000TL	55,4	44,6		
	3001TL ve üstü	73,5	26,5		
6-Mevduat hesabı	2000TL ve altı	19,6	80,4	9,85	0,007
	2001-3000TL	29,2	70,8		
	3001TL ve üstü	36,3	63,7		
7-Tasarruf hesabı	2000TL ve altı	12,0	88,0	5,20	0,074
	2001-3000TL	12,3	87,7		
	3001TL ve üstü	21,6	78,4		
8-Zorunlu olmayan sigorta	2000TL ve altı	10,9	89,1	0,74	0,690
	2001-3000TL	7,7	92,3		
	3001TL ve üstü	11,8	88,2		
9-Hisse senedi	2000TL ve altı	13,6	86,4	4,52	0,105
	2001-3000TL	10,8	89,2		
	3001TL ve üstü	21,6	78,4		
10-Tahvil	2000TL ve altı	7,6	92,4	3,79	0,150
	2001-3000TL	4,6	95,4		
	3001TL ve üstü	12,7	87,3		

Bireysel emeklilik fonuna sahip olma durumunun aylık bireysel gelire göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=7,70$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 2001-3000TL (%30,8) ve 3001TL ve üstü (%34,3) olan katılımcıların bireysel emeklilik fonuna sahip olma oranı, aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%20,1) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Konut kredisine sahip olma durumunun aylık bireysel gelire göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=9,94$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların konut kredisine sahip olma oranı (%29,4), aylık bireysel geliri 2000TL ve altı (%14,7) ve 2001-3000TL (%15,4) olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Banka kredisine sahip olma durumunun aylık bireysel gelire göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=6,07$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 2001-3000TL (%36,9) ve 3001TL ve üstü (%38,2) olan katılımcıların banka kredisine sahip olma oranı, aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%25,5) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Kredi kartına sahip olma durumunun aylık bireysel gelire göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=30,44$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 2001-3000TL (%55,4) ve 3001TL ve üstü (%73,5) olan katılımcıların kredi kartına sahip olma oranı, aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%39,7) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Mevduat hesabına sahip olma durumunun aylık bireysel gelire göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=9,85$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların mevduat hesabına sahip olma oranı (%36,3), aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%19,6) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Tablo 9. Finansal Araçlara Sahip Olma ile Hane Halkı Toplam Gelir

Finansal Araçlar	Hane Halkı Toplam Gelir	Evet %	Hayır %	X ²	p
1-Bireysel emeklilik fonu	2000TL ve altı	21,4	78,6	2,64	0,267
	2001-3000TL	23,6	76,4		
	3001TL ve üstü	29,8	70,2		
2-Yatırım hesabı	2000TL ve altı	17,3	82,7	4,53	0,104
	2001-3000TL	20,8	79,2		
	3001TL ve üstü	28,2	71,8		
3-Mortgage (Konut Kredisi)	2000TL ve altı	15,3	84,7	1,67	0,435
	2001-3000TL	18,1	81,9		
	3001TL ve üstü	21,5	78,5		
4-Banka kredisi	2000TL ve altı	21,4	78,6	6,22	0,045
	2001-3000TL	34,7	65,3		
	3001TL ve üstü	35,4	64,6		
5-Kredi kartı	2000TL ve altı	29,6	70,4	35,53	0,000
	2001-3000TL	50,0	50,0		
	3001TL ve üstü	65,7	34,3		
6-Mevduat hesabı	2000TL ve altı	14,3	85,7	13,85	0,001
	2001-3000TL	22,2	77,8		
	3001TL ve üstü	34,3	65,7		
7-Tasarruf hesabı	2000TL ve altı	11,2	88,8	2,22	0,329
	2001-3000TL	19,4	80,6		
	3001TL ve üstü	14,9	85,1		
8-Zorunlu olmayan sigorta	2000TL ve altı	6,1	93,9	2,95	0,228
	2001-3000TL	11,1	88,9		
	3001TL ve üstü	12,7	87,3		
9-Hisse senedi	2000TL ve altı	10,2	89,8	3,15	0,207
	2001-3000TL	15,3	84,7		
	3001TL ve üstü	18,2	81,8		
10-Tahvil	2000TL ve altı	5,1	94,9	4,47	0,107
	2001-3000TL	5,6	94,4		
	3001TL ve üstü	11,6	88,4		

Banka kredisine sahip olma durumunun hane halkı toplam gelirine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=6,22$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 2001-3000TL (%34,7) ve 3001TL ve üstü (%35,4) olan katılımcıların kredi kartına sahip olma oranı, hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%21,4) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Kredi kartına sahip olma durumunun hane halkı toplam gelirine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=35,53$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 2001-3000TL (%50,0) ve 3001TL ve üstü (%65,7) olan katılımcıların kredi kartına sahip olma oranı, hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından (%29,6) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Mevduat hesabına sahip olma durumunun hane halkı toplam gelirine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=13,85$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların mevduat hesabına sahip olma oranı (%34,3), hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı (%14,3) ve 2001-3000TL (%22,2) olan katılımcıların hakkında sahip olma oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Finansal bilgi gerek finansal okuryazarlığın ölçümünde gerekse finansal tabana yayılmanın yönünü belirlemede önemli bir göstergedir. Bireylerin özellikleri ne olursa olursun finansal bilgi

düzeyi arttıkça finansal sisteme entegrasyonu kolaylaşacaktır. Türkiye, bireylerin finansal bilgi düzeyleri açısından OECD ülkeleri arasında ortalamanın altında yer almaktadır. Finansal bilgi sahip olduğu önemi itibarıyla birçok çalışmada finansal okuryazarlıkla aynı anlamda kullanılmıştır (Moore, 2003: 4; Mandell, 2007:164; Lusardi ve Mitchell, 2007: 206). Benzer şekilde birçok tanıtımda da finansal okuryazarlık en kısa tanımıyla finansal bilgi düzeyi olarak tanımlanmaktadır (Hilgert, Hogart ve Beverly 2003: 310).

Bireylerin sahip oldukları finansal bilgi düzeyi ile cinsiyetleri arasındaki ilişki Tablo 10'da gösterilmiştir.

Tablo 10. Finansal Bilgi Düzeyi ile Cinsiyet

Finansal Bilgi	Cinsiyet	Doğru %	Yanlış %	X ²	p
Basit bölme	Erkek	73,8	26,2	11,52	0,001
	Kadın	88,7	11,3		
Basit faiz	Erkek	34,8	65,2	3,36	0,067
	Kadın	25,5	74,5		
Bileşik faiz	Erkek	28,1	71,9	0,06	0,814
	Kadın	27,0	73,0		
Risk algısı	Erkek	73,3	26,7	0,41	0,523
	Kadın	70,2	29,8		
Enflasyon	Erkek	61,0	39,0	5,54	0,019
	Kadın	48,2	51,8		
Risk dağıtımı	Erkek	51,0	49,0	16,55	0,000
	Kadın	29,1	70,9		

Basit bölme sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=11,52$; $p<0,05$). Kadın katılımcıların doğru cevap oranı (%73,8), erkek katılımcıların oranından (%88,7) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yüksek enflasyonun geçim maliyetinin hızla arttığına göstergesi olduğu sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=5,54$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların doğru cevap oranı (%61,0), kadın katılımcıların oranından (%48,2) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yatırım yaparken bir firma yerine birkaç firmanın hisse senedini almanın yatırım riskini azalttığı sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların cinsiyete göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=16,55$; $p<0,05$). Erkek katılımcıların doğru cevap oranı (%51,0), kadın katılımcıların oranından (%29,1) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Bireylerin sahip oldukları finansal bilgi düzeyi ile öğrenim düzeyleri arasındaki farklılıklar Tablo 11'de gösterilmiştir.

Tablo 11. Finansal Bilgi Düzeyi ile Öğrenim Düzeyi

Finansal Bilgi	Öğrenim Durumu	Evet %	Hayır %	X ²	p
Basit bölme	İlköğretim	70,4	29,6	1,62	0,445
	Lise	80,3	19,7		
	Üniversite	80,9	19,1		
Basit faiz	İlköğretim	22,2	77,8	23,49	0,000
	Lise	21,8	78,2		
	Üniversite	46,6	53,4		
Bileşik faiz	İlköğretim	37,0	63,0	8,80	0,012
	Lise	21,2	78,8		
	Üniversite	35,1	64,9		
Risk algısı	İlköğretim	55,6	44,4	5,42	0,067

	Lise	71,0	29,0		
	Üniversite	77,1	22,9		
Enflasyon	İlköğretim	33,3	66,7	36,93	0,000
	Lise	45,1	54,9		
	Üniversite	76,3	23,7		
Risk dağıtımı	İlköğretim	29,6	70,4	17,79	0,000
	Lise	34,2	65,8		
	Üniversite	56,5	43,5		

Basit faiz sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=23,49$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim gören katılımcıların doğru cevap oranı (%46,6), ilköğretim (%22,2) ve lise (%21,8) düzeyinde öğrenim katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Mevduat faizi ve getirisine ilişkin soruya verilen doğru ve yanlış cevapların öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=8,80$; $p<0,05$). İlköğretim (%37,0) ve üniversite (%35,1) düzeyinde öğrenim gören katılımcıların doğru cevap oranı, lise düzeyinde öğrenim katılımcıların oranından (%21,2) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yüksek enflasyonun geçim maliyetinin hızla arttığının göstergesi olduğu sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=36,93$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim gören katılımcıların doğru cevap oranı (%76,3), ilköğretim (%33,3) ve lise (%45,1) düzeyinde öğrenim katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yatırım yaparken bir firma yerine birkaç firmanın hisse senedini almanın yatırım riskini azalttığı sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların öğrenim düzeyine göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=17,79$; $p<0,05$). Üniversite düzeyinde öğrenim gören katılımcıların doğru cevap oranı (%56,5), ilköğretim (%29,6) ve lise (%34,2) düzeyinde öğrenim katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Bireylerin sahip oldukları finansal bilgi düzeyi ile aylık bireysel gelirleri arasındaki farklılıklar Tablo 12’de gösterilmiştir.

Tablo 12. Finansal Bilgi Düzeyi ile Aylık Bireysel Gelir

Finansal Bilgi	Aylık Bireysel Gelir	Evet %	Hayır %	X^2	p
Basit bölme	2000TL ve altı	79,3	20,7	0,15	0,926
	2001-3000TL	81,5	18,5		
	3001TL ve üstü	79,4	20,6		
Basit faiz	2000TL ve altı	21,7	78,3	41,64	0,000
	2001-3000TL	18,5	81,5		
	3001TL ve üstü	55,9	44,1		
Bileşik faiz	2000TL ve altı	26,6	73,4	7,63	0,022
	2001-3000TL	16,9	83,1		
	3001TL ve üstü	36,3	63,7		
Risk algısı	2000TL ve altı	67,4	32,6	4,30	0,116
	2001-3000TL	78,5	21,5		
	3001TL ve üstü	76,5	23,5		
Enflasyon	2000TL ve altı	42,4	57,6	29,24	0,000
	2001-3000TL	66,2	33,8		
	3001TL ve üstü	73,5	26,5		
Risk dağıtımı	2000TL ve altı	32,1	67,9	19,46	0,000
	2001-3000TL	44,6	55,4		
	3001TL ve üstü	58,8	41,2		

Basit faize ilişkin soruya verilen doğru ve yanlış cevapların aylık bireysel gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=41,64$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü (%55,9) olan katılımcıların doğru cevap oranı, aylık bireysel geliri 2000TL ve altı (%21,7) ve 2001-3000TL (%18,5) katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Mevduat faizi ve getirisi sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların aylık bireysel gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=7,63$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü (%36,3) olan katılımcıların doğru cevap oranı, aylık bireysel geliri 2001-3000TL (%16,9) katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yüksek enflasyonun geçim maliyetinin hızla arttığına bir göstergesi olduğu sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların aylık bireysel gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=29,24$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 2001-3000TL (%66,2) ve 3001TL ve üstü (%73,5) olan katılımcıların doğru cevap oranı, aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların oranından (%42,4) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yatırım yaparken bir firma yerine birkaç firmanın hisse senedini almanın yatırım riskini azalttığı sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların aylık bireysel gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=19,46$; $p<0,05$). Aylık bireysel geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların doğru cevap oranı (%58,8), aylık bireysel geliri 2000TL ve altı olan katılımcıların oranından (%32,1) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Bireylerin sahip oldukları finansal bilgi düzeyi ile hane halkının toplam gelirleri arasındaki farklılıklar Tablo 13’de gösterilmiştir.

Tablo 13. Finansal Bilgi Düzeyi ile Hane Halkı Toplam Gelir

Finansal Bilgi	Hane Halkı Toplam Gelir	Evet %	Hayır %	X ²	p
Basit bölme	2000TL ve altı	76,5	23,5	0,90	0,638
	2001-3000TL	80,6	19,4		
	3001TL ve üstü	81,2	18,8		
Basit faiz	2000TL ve altı	14,3	85,7	21,16	0,000
	2001-3000TL	29,2	70,8		
	3001TL ve üstü	40,9	59,1		
Bileşik faiz	2000TL ve altı	29,6	70,4	0,44	0,803
	2001-3000TL	25,0	75,0		
	3001TL ve üstü	27,6	72,4		
Risk algısı	2000TL ve altı	64,3	35,7	7,66	0,022
	2001-3000TL	66,7	33,3		
	3001TL ve üstü	78,5	21,5		
Enflasyon	2000TL ve altı	39,8	60,2	21,57	0,000
	2001-3000TL	48,6	51,4		
	3001TL ve üstü	67,4	32,6		
Risk dağıtımı	2000TL ve altı	29,6	70,4	15,07	0,001
	2001-3000TL	34,7	65,3		
	3001TL ve üstü	51,9	48,1		

Basit faiz sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların hane halkı toplam gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=21,16$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların doğru cevap oranı (%40,9), hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı katılımcıların oranından (%14,3) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yüksek getirili bir yatırımın riskinin yüksek olduğu sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların hane halkı toplam gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=7,66$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların doğru cevap oranı (%78,5), hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı katılımcıların oranından (%64,3) anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yüksek enflasyonun geçim maliyetinin hızla arttığına bir göstergesi olduğu sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların hane halkı toplam gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=21,57$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların doğru cevap oranı (%67,4), hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı (%39,8) ve 2001-3000TL (%48,6) olan katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Yatırım yaparken bir firma yerine birkaç firmanın hisse senedini almanın yatırım riskini azalttığı sorusuna verilen doğru ve yanlış cevapların hane halkı toplam gelir durumuna göre anlamlı farklılık gösterdiği tespit edilmiştir ($X^2=15,07$; $p<0,05$). Hane halkı toplam geliri 3001TL ve üstü olan katılımcıların doğru cevap oranı (%51,9), hane halkı toplam geliri 2000TL ve altı (%29,6) ve 2001-3000TL (%34,7) olan katılımcıların oranından anlamlı düzeyde daha yüksektir.

Sonuç ve Değerlendirme

Bireylerin aldıkları finansal kararlara etki eden birçok faktör bulunmaktadır. Bu faktörlerin bir kısmı bireylerin kontrolü dışında gelişen ve tüm piyasayı etkileyen dış faktörlerdir. Bunun yanında bireylerin sahip oldukları bilgi düzeyi ile gösterdikleri tutum ve davranışlar alınan kararların başarısına etki edebilmektedir. Finansal okuryazarlık olarak adlandırılan ve finansal tabana yayılmanın önemli bir bölümünü oluşturulan bu faktörlerin doğru tespit edilmesi, mevcut durum analizi, alınacak önlemlerin belirlenmesi ve bireylere yetkili kurumlar tarafından verilecek eğitimlerin de temelini teşkil edecektir. Bu analizlerin doğru yapılabilmesi için bireylerin demografik özelliklerine göre hangi parametrelerin ön plana çıktığının belirlenmesi gerekmektedir.

Bu doğrultuda çalışmada, finansal tabana yayılmanın parametrelerini kullanarak bireylerin demografik özellikleri ile karşılaştırmalı bir analiz gerçekleştirilmiştir. Çalışma OECD ölçeği kullanılarak Trabzon ilinde ikamet eden bireyler üzerinde yapılmıştır. Çalışmada, finansal davranış ve tutum, finansal katılım ve finansal bilgi ana faktörleri altında toplam 28 farklı alt değişken değerlendirilmiştir. Değişkenlerin karşılaştırmalı analizlerinde ve hipotezlerin sınanmasında Kolmogorov Smirnov Z testi, Mann Whitney U testi, Kruskal Wallis H testi ve Ki-Kare testleri kullanılmıştır. Çalışma kapsamında elde edilen sonuçları aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

Bireylerin ihtiyaçlarını karşılarken maddi imkânlarını kontrol ederek alım yaptığı ve faturalarını zamanında ödemeye dikkat ettiği göz önüne alındığında, bireylerin finansal açıdan kendilerini zora sokacak davranışlardan kaçındığını söyleyebiliriz. Ayrıca bireylerin finansal yatırım araçlarının hepsinden haberdar olduğu ve ağırlıklı olarak kredi kartı ve banka kredisi kullandıkları görülmektedir. Bireysel geliri ve hane halkı geliri yüksek olan katılımcılar diğer katılımcılara göre daha yüksek oranlarda tasarruf yapmakta, kredi kartına sahip olmakta ve borç geri ödemelerini arttırmaktadır.

Erkek bireylerin kadın bireylere göre diğer finansal araçlara yatırım oranı anlamlı derecede daha yüksektir. Öğrenim düzeyi seviyesine bakıldığında ilköğretim ve üniversite seviyelerindeki bireylerin tasarruf hesabında yatırım yapma ve diğer finansal araçlara yatırım yapma oranı lise mezunu bireylere göre daha yüksektir. Bireylerin yaşı arttıkça tasarruf hesabına para aktarma ve diğer finansal araçlara yatırım yapma oranı artmaktadır.

Aylık bireysel geliri yüksek olan katılımcıların tasarruf hesabına para yatırma ve diğer finansal araçlara yatırım yapma oranı aylık geliri düşük olanlara göre anlamlı derecede daha yüksektir. Aylık geliri düşük ve orta seviyede olan katılımcılar ise aylık asgari giderlerini karşılamayacağı düşüncesine daha çok katılmaktadırlar. Hane halkı toplam geliri yüksek olan katılımcıların tasarruf hesabına para yatırma, banka hesabına para yatırma ve diğer finansal araçlara para yatırma seviyesi hane halkı geliri düşük olanlara göre daha yüksektir. Erkek, 29 yaş ve üzeri, bireysel ve hane halkı geliri 3001 ve üzeri ve öğrenim düzeyi yüksek katılımcılar finansal yatırım araçları hakkında kadın, bekâr, 18-29 yaş arası, bireysel ve hane halkı geliri 2000 ve altı ve öğrenim seviyesi daha düşük olanlara göre daha fazla bilgiye sahiptir. Erkek katılımcıların finansal risk alma, mali durumu yakından takip etme ve borçlanma oranları kadın katılımcılara göre daha yüksektir. Çalışmanın bulguları ayrıca Trabzon ilinde ikamet eden bireylerin finansal konularda bilgi sahibi olduğunu, ancak bu bilgiyi kullanmakta sıkıntı yaşadıklarını göstermektedir.

Finansal tabana yayılmanın geniş kitlelere yayılabilmesi için öncelikle eğitim faaliyetlerinin iyi planlanması gerekmektedir. Yapılacak eğitim, bilgilendirme toplantıları vb. çalışmalarla toplumun finansal bilgiyi kullanma düzeyi yükseltilebilir. Ancak finansal eğitimlerin bireylerin özgür şekilde para harcama yetkinliğine ulaşmadan verilmesi gerekmektedir.

Hatta temel finansal eğitim verilme düzeyi lisans eğitiminden önce orta öğretim düzeyine indirilmelidir. Bu araştırmanın örneklemini tek bir ilden alınmıştır. Farklı illerde ve bölgelerde yaşayan insanlara aynı ölçek uygulanarak karşılaştırmalı analizler yapılabilir.

Kaynakça

- Altıntaş, M. K. (2008). *Bireysel yatırımcılar açısından finansal eğitimin önemi*. İstanbul: Türk Sigorta Enstitüsü Vakfı Yayınları.
- Arora, R. U. (2014). Access to finance: an empirical analysis. *The European Journal of Development Research*, 26(5), 798-814
- Atkinson, A. & Messy, F. A. (2012). *Measuring financial literacy: Results of the OECD/International Network on Financial Education (INFE) pilot study*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, no. 15.
- Büyüköztürk, Ş. (2013). *Sosyal bilimler için veri analizi el kitabı* (18. baskı). Ankara: PegemA Yayıncılık.
- Capuano, A., & Ramsay, I. (2011). *What causes suboptimal financial behaviour? An exploration of financial literacy, social influences and behavioural economics*. An Exploration of Financial Literacy, Social Influences and Behavioural Economics, U of Melbourne Legal Studies Research Paper, no. 540.
- Chakravarty, S. R., & Pal, R. (2013). Financial inclusion in India: An axiomatic approach. *Journal of Policy Modeling*, 35(5), 813-837.
- Çam, H., ve Çam, A.V. (2016). Finansal okuryazarlığın mobil bankacılık kullanımındaki rolü: Doğu Karadeniz bölgesinde bir araştırma. *Yönetim Bilişim Sistemleri Dergisi*, 1(3), 98-105.
- Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. (2012). *Measuring financial inclusion: The global finindex database*. The World Bank, working paper no. 6025.
- Dew, J., & Xiao, J. J. (2011). The financial management behavior scale: Development and validation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 22(1), 43.
- Goel, I., & Khanna, S. R. (2014). Financial education as tool to achieve financial literacy. *ZENITH International Journal of Multidisciplinary Research*, 4(11), 72-79.
- Hilgert, M. A., Hogarth, J. M., & Beverly, S. G. (2003). *Household financial management: The connection between knowledge and behavior*. Federal Reserve Bulletin, 89 (7), 309-322.
- Lusardi, A. & Olivia S. M. (2007). *Baby boomer retirement security: the roles of planning, financial literacy, and housing wealth*. *Journal of Monetary Economics*, 54, 205-224.
- Lusardi, A. (2008). *Financial literacy: an essential tool for informed consumer choice?* National Bureau of Economic Research, no. 14084.
- Moore, D. (2003). *Survey of financial literacy in Washington State: knowledge, behavior, attitudes, and experiences*, Social and Economic Sciences Research Center, Washington State University, technical report no. 03-39.
- Özdemir, F.S.Y. (2011). *Finansal raporlama sistemlerinin bilginin ihtiyaca uygunluğu açısından değerlendirilmesi: İMKB Şirketlerinde finansal başarısızlık tahminleri yönüyle bir uygulama*, yayınlanmamış doktora tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ray Morgan Research (RMR), (2003). *ANZ survey of adult financial literacy in australia: final report*, Melbourne: Ray Morgan Research.
- Remund, D. L. (2010). Financial literacy explicated: The case for a clearer definition in an increasingly complex economy. *Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 276-295.
- Sam, Y. T., Geetha, C., & Mohidin, R. (2012). What were the factors that influence financial management behavior of undergraduates?. *International Journal of Business Trends and Technology*, 2(1), 2249-0183.
- Sarma, M., & Pais, J. (2008). *Financial inclusion and development: A cross country analysis*. New Delhi: Madras Schools of Economics.

- Schagen, S., & Lines, A. (1996). Financial literacy in adult life: a report to the Natwest Group Charitable Trust (pp. 36-45). NFER.
- Taşçı, M. (2011). *Okullarda temel finans eğitimi verilmesinin önemi, dünya uygulamaları, öneriler*, Ankara: Sermaye Piyasası Meslek Personeli Derneği Yayınları
- Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB), (2011). *Dünyada ve Türkiye’de finansal hizmetlere erişim ve finansal eğitim*, Ankara: TCMB Yayınları.
- Ünal, S., ve Düger, Y. S. (2015). Akademik personelin finansal gönenç hâli ile finansal davranış eğilimi arasındaki ilişkiye yönelik ampirik bir araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 1, 213-226.
- Wang, X., & Guan, J. (2017). Financial inclusion: Measurement, spatial effects and influencing factors. *Applied Economics*, 49(18), 1751-1762.
- Xiao, J. J., Sorhaindo, B., & Garman, E. T. (2006). Financial behaviours of consumers in credit counselling. *International Journal of Consumer Studies*, 30(2), 108-121.

Extended Abstract

Aim and Scope

The aim of this study is to examine the variables that make up the financial inclusion by comparing it with the demographic characteristics of individuals. The scope of the study consists of individuals living in Trabzon. The sample of the study consists of 351 randomly selected individuals. The scale developed by OECD and applied regularly every year to determine the financial characteristics of the individuals was applied to the sample mass. In the first part of the data collection tool, there is an information form consisting of the participants' gender, marital status, education level, age, monthly income, and monthly total income of the household. In the second part of the data collection tool is consists of "Financial Inclusion Inventory".

Methods

Demographic information of the participants was shown with frequency and percentage analysis. SPSS 21.0 program was used to analyze the data. Normality test was conducted to test the appropriateness of parametric test methods in order to compare financial behavior / attitude and financial access scores according to demographic information. Kolmogorov Smirnov Z test was applied in order to test the condition of normal distribution of "main mass at each group level", which is one of the parametric test conditions. The Mann Whitney U test was used to compare scores on financial behavior / attitude and financial access by gender. The Kruskal Wallis H test was used to compare the variables of education level, age, occupational status, monthly income, economic group, and household monthly total income. In the study, a total of 28 different sub-variables were evaluated under the main factors of financial behavior and attitude, financial participation and financial knowledge. Findings with significant differences are presented in detail.

Findings

Financial knowledge level of individuals is medium level. Individuals make purchases by controlling their financial situation while meeting their needs. Individuals pay attention to pay their bills on time and avoid behaviors that will cause them financial difficulties. In addition, it has been determined that individuals are aware of all financial investment instruments. It is observed that individuals mainly use credit cards and bank loans. Participants with high personal and household income save higher rates than other participants. The most used financial tool is credit card. Among the loans, the most used one is mortgage loan. Male individuals have significantly higher investment rate in financial instruments than females. Considering the level of education, the savings rate of individuals at primary and university levels is high. As the age of individuals increases, the rate of transferring money to savings account and investing in other financial instruments increases. Participants with a high monthly personal income have a high deposit rate into their savings account. Participants with low and medium monthly income are of the opinion that they will not meet their monthly minimum expenses. Individuals with high household income have a high rate of savings and investment.

Conclusion

The findings of the study show that individuals residing in Trabzon province have knowledge about financial matters, but they have difficulties in using this information. Educational activities should be planned well in order to spread financial inclusion to large masses. The level of use of financial information in the society can be increased through training, information meetings and similar activities. However, financial education should be given before individuals reach the ability to spend money freely. In fact, the level of basic financial education should be reduced to the secondary education level before undergraduate education. The sample of this research was taken from a single province. Comparative analyzes can be made by applying the same scale to people living in different provinces and regions.

Ulusal Varlık Fonları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişki: Panel GMM Analizi

Relationship Between Sovereign Wealth Funds and Economic Growth: Panel GMM Analysis

Öz

Ülkeler ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinin kesintisiz devamı için çeşitli iktisadi ve politik hedefler belirlemektedir. Ulusal varlık fonları, son yıllarda ülkelerin ekonomik ve toplumsal hedeflerinin gerçekleştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır. Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ulusal kaynakların daha etkin kullanılması adına varlık fonu uygulamasına başvurmaktadır. Bu çalışmada 6 ülkede (Norveç, Singapur, Avustralya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve Hong Kong) faaliyette bulunan ulusal varlık fonunun söz konusu ülkelerde ekonomik büyüme üzerindeki etkisi 2007-2018 yılları arası dönem için analiz edilmiştir. Analizde dinamik panel veri (GMM) yönteminden yararlanılmıştır. Analiz sonucunda elde edilen bulgular ulusal varlık fonlarının iktisadi büyüme üzerinde pozitif etki oluşturduğunu doğrulamaktadır.

Abstract

Countries set various economic and political goals for the uninterrupted continuation of the economic growth and development process. Sovereign wealth funds have played an important role in achieving the economic and social goals of countries in recent years. Many developed and developing countries apply for wealth funds in order to use national resources more effectively. In this study, the effect of the national wealth fund on economic growth was analyzed for the period between 2007-2018 in 6 countries (Norway, Singapore, Australia, South Korea, New Zealand and Hong Kong). Dynamic panel data (GMM) method was used in the analysis. The findings obtained from the analysis confirm that sovereign wealth funds have a positive effect on economic growth.

Giriş

Küreselleşme süreci ile birlikte liberal politikaların tüm dünyada kabul görmesi sermaye hareketlerinin hızlanmasına ve finansal engellerin ortadan kalkmasına imkan sağlamıştır. Rekabet şartlarının ve uluslararası pazarlardan pay elde edebilmenin her geçen gün zorlaştığı günümüzde gelişmiş ülkeler kadar gelişmekte olan ülkeler de pazardan daha fazla pay almak, döviz geliri elde ederek ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak, ulusal tasarruf yetersizliklerini gidermek, ve gelecek kuşakların refahını bugünden tesis etmek gibi nedenlerle çeşitli politikalar geliştirmektedir (Kavcıoğlu,2018:88). Ülkeler yukarıda bahsi geçen iktisadi zorluklarla mücadele etmek ve geleceğe dair beklentileri hayata geçirebilmek adına finansal organizasyon kurma yolunu tercih etmektedirler. Ulusal varlık fonları söz konusu organizasyonlardan birini oluşturmaktadır.

Ulusal varlık fonu, devletin sahipliğinde kurulan ve ödemeler bilançosu fazlası, resmi döviz işlemlerinden elde edilen gelirler, hükümetlerin transfer ödemeleri, özelleştirme gelirleri ve bütçe fazlaları gibi gelirlerden finansman kaynağı sağlayan, fon veya varlık kuruluşu olarak tanımlanmaktadır (Güçlü,2018:40). Uzun bir geçmişe sahip olan UVF'lerin bir çoğu emtiaya dayalı ve ihracat fazlası kaynaklardan oluşurken, herhangi bir doğal kaynak veya ihracat fazlası olmayan ülkelerin oluşturdukları UVF'ler de bulunmaktadır. Kaynak bakımından çeşitlilik gösteren UVF'ler

Tuğba Albayrak

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, Yüksek Lisans Öğrencisi
albayraktuba@outlook.com,
Orcid:0000-0002-9197-442X

Mehmet Akyol

Gümüşhane Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, makyol@gumushane.edu.tr,
Orcid:0000-0002-1173-200X

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

ulusal varlık fonu, dinamik panel veri yöntemi, yatırımlar

Keywords

sovereign wealth fund, dynamic panel data method, investments

Bilgilendirme

Bu çalışma Gümüşhane Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Yüksek Lisans Programında savunulan 'Ulusal Varlık Fonu Uygulamasının İktisadi Büyüme Üzerindeki Etkisi' isimli tezden türetilmiştir.

JEL: 04 05 024

Submitted: 13 / 09 / 2020

Accepted: 21 / 10 / 2020

aynı zamanda, hükümetlerin birbirinden farklı ekonomik ve siyasi politikalarını hayata geçirmek, istikrarlı bir ülke ekonomisi oluşturmak ve kaynakların nesiller arası aktarımını sağlamak gibi amaçları bünyesinde barındırmaktadır.

İçinde bulunduğumuz süreçte varlık büyüklükleri ilgi çekici bir boyuta ulaşan UVF'ler, yatırımlarını bu fonlar aracılığıyla gerçekleştiren ülkelerin iktisadi ve finansal yapılarında etkiler oluşturmaktadır. UVF'lerin finansal sistem üzerinde yararlı etkileri, UVF sahibi ülkeler ve UVF yatırımlarına ev sahipliği yapan ülkeler olmak üzere iki farklı şekilde değerlendirilmektedir.

➤ UVF sahibi ülkeler açısından;

Petrol kaynaklarına sahip ve ekonomik olarak petrole bağımlı Ortadoğu ülkeleri petrolden elde ettikleri finansal kaynakları çeşitli sahalara yönlendirerek ekonomik bağımlılığı azaltma yolunu tercih etmektedirler. Bu şekilde petrol kaynağının ileriki dönemlerde tükenmesi ihtimaline karşı önlem alınmaktadır. Ayrıca ulusal yatırımların haricinde dış piyasalarda güvenilir kuruluşlara UVF vasıtasıyla gerçekleştirilen yatırımlar, uzun dönemde hatırı sayılır kazançlar elde edilmesine imkan sağlamakta ve nispeten daha az risk barındırabilmektedir (Makhlouf, 2010: 39).

Varlık fonları elde ettikleri döviz rezervlerinin artan kısmını ve bütçe fazlalarını kazançlı yatırımlara çevirme konusunda ülkeye ekonomik katkı sağlamaktadır. Buna ek olarak varlık fonları, uluslararası yatırım gerçekleştirerek bulunduğu ülkenin prestijini yükseltebilmekte ve ulusal sektörlerin ilerlemesi açısından ihtiyaç duyulan kaynağa ve teknolojiye ulaşım imkanı sağlamaktadır (Surendranath vd., 2010: 592).

Dış ticaret yolu ile elde edilen ticari fazlalıklarının ulusal iktisadi faaliyetlere dahil edilmesi enflasyona neden olabilmekte, dolayısıyla mevcut fazlalıkların varlık fonlarında biriktirilerek diğer pazarlara yatırım yapılması yurtiçi makroekonomik iyileşmeye katkı sağlamaktadır (Yalçiner ve Sürekli, 2015: 4).

➤ UVF yatırımlarına ev sahipliği yapan ülkeler açısından;

Varlık fonları bir nevi girişimci özelliği sergileyerek fon fazlası olan ülkelere fona ihtiyacı olan ülkeye gerekli sermayeyi sağlamaktadır. Ayrıca varlık fonları uzun dönemli yatırımlara odaklanarak yatırım gerçekleştirdikleri kuruluşların stabilizasyonuna fayda sağlamakta, kısa dönemli sermayedarların tersine, olası bir finansal risk durumunda yatırımlarını geri çekmemektedir. Kısa dönemli mali sorunlardan dolayı ilave kaynak bulma konusunda sorunlar yaşayan kuruluş veya bankaların devamlılığını sürdürebilmesi için katkıda bulunarak mevcut kuruluşların finansal stoklarının güçlenmesini sağlamaktadır (Makhlouf, 2010: 39).

UVF'ler iktisadi hedeflere odaklanarak faaliyet gösterdiği takdirde, yatırım gerçekleştirilen ülkeye iktisadi açıdan faydalı olabilmekte ve önemli ölçüde stabilizasyonun korunmasına etki edebileceği görülmektedir. Bu çalışma, (UVF)larının ülkelerin iktisadi büyümeleri üzerindeki etkisini analiz etmeyi amaçlamaktadır. Bu çalışmada 6 ülkeye (Norveç, Singapur, Avustralya, Güney Kore, Yeni Zelanda, Hong Kong) ait (UVF)unun 2007-2018 arası dönemde ülkelerin iktisadi büyümeleri üzerindeki etkileri dinamik panel veri yöntemi (GMM) ile analiz edilmiştir. Çalışmanın bundan sonraki kısımlarında UVF oluşturma amacı, hedefler, kurulma nedenleri ve UVF'lerin küresel ekonomideki önemine değinilmekte, sonrasında mevcut literatürdeki çalışmalar gözden geçirilmekte, son olarak metodoloji ve veri seti hakkında bilgi verilerek ampirik çalışma sonuçları yorumlanmakta ve genel bir değerlendirme ile çalışma sonlandırılmaktadır.

1. Ulusal Varlık Fonu Oluşturulma Amacı ve Varlık Fonlarının Hedefleri

UVF'lerin kuruluş amaçları ülkelerin ekonomik düzeyi veya kaynakların çeşitliliği gibi ekonomik ve siyasi etkenler aracılığıyla belirlenmektedir (Yazıcı, 2017: 94). Hükümetlerin birbirinden farklı ekonomik ve siyasi politikalarını hayata geçirmek için kurulan varlık fonlarının temel amaçları şu şekilde sıralanmaktadır (European Commission, SWF, 2019);

I. Doğal kaynaklara bağlı olarak çıkan fiyat dalgalanmalarından korunmak ve ekonomik istikrarsızlık gibi durumlara karşı tedbirler alarak ülke ekonomisinin istikrarını sağlamak; Bu fonlara örnek olarak Rusya, Şili ve Meksika gösterilebilir.

II. Tasarruf fonları ile gelecek kuşaklar için yenilenemez varlıkları dönüştürmek ve gelecekte kamu kesiminin emeklilik yükümlülüklerini karşılayarak bu alanda meydana gelebilecek risklere karşı tedbirler almak; Libya ve Kuveyt bu fonlara örnek olarak gösterilebilmektedir.

III. Ülke rezervlerinin daha faydalı alanlarda kullanılması amacıyla kurulan fonlar ise zaman içinde örtüşen veya değişen olarak gerçekleşebilmektedir. Öyle ki, bazı ülkelerin ekonomide dengeyi gerçekleştirebilmek için rezerv biriktirmesi, bunun sonucunda rezervlerin ihtiyacı aşması ile ortaya çıkan rezerv fazlası tasarruf fonuna dönüştürülebilmektedir. Bu fonlara ise Rusya ve Botsvana örnek gösterilebilir.

UVF'ler buldukları ülkenin yenilenemez varlıklarını dönüştürerek, oluşturulan gelirlerin gelecek kuşaklar arası aktarımını kolaylaştırmanın yanında ihraç edilen emtia fiyatlarındaki farklılaşmanın neden olduğu ani sıçrama ve şokları hafifletmeye de katkıda bulunmaktadır. Bu sayede gereğinden fazla birikime neden olan emtiadan elde edilen gelirlerin, UVF'ler aracılığıyla daha etkin bir şekilde ülkeler arası dağıtımını gerçekleştirebilmekte, diğer taraftan UVF'ler global ve ulusal iktisadi daralma dönemlerinde ise piyasalarda likitidenin çoğalmasına yardımcı olmaktadır (Allen ve Caruana, 2008: 4).

Global ekonomik düzen içerisinde uzun yıllar varlığını geliştirerek devam ettirmekte olan UVF'ler, farklı misyonlar edinerek, farklı gayelere çeşitli stratejik planlar doğrultusunda erişebilmek amacıyla kurulmuştur. İstikrarlı bir ülke ekonomisi oluşturmak, iktisadi büyüme ve kalkınmaya teşvikte bulunmak, ulusal tasarrufların birikmesine katkı sağlamak gibi birden fazla amaçlar edinen UVF'ler için homojen bir yapıya sahip olduklarından söz etmek pek mümkün değildir (Raymond, 2010: 2).

2. Ülkelerin Fon Uygulamalarına Başvurma Nedenleri

Ülkelerin fonlara başvurularının bir çok nedeni bulunmaktadır. Bunlardan ilki sınırları çizili olan yıllık bütçe ilkesinin sınırlarını aşmak ve bütçe kaynaklarına bağlı kalmadan daha hızlı hareket edebilme isteğidir. Hız ve finansman bakımından esneklik, devletin özellikle beklenmedik bir durumla karşılaştığında ortaya çıkabilecek kötü sonuçları en düşük seviyeye indirebilmesi için gerekli görülmektedir (Saygılı, 2002: 6). Bütçe dışına çıkma isteğine neden olan durumun bütçe yönetimi anlayışı olduğu görülmektedir. Bu durumda bütçe yönetimindeki tedbirler, siyasi ve idari kesimi bütçe dışı alana iterek, önemli bir kapsama ulaşan fon sistemini ortaya çıkarmaktadır (Önder, 1995: 17).

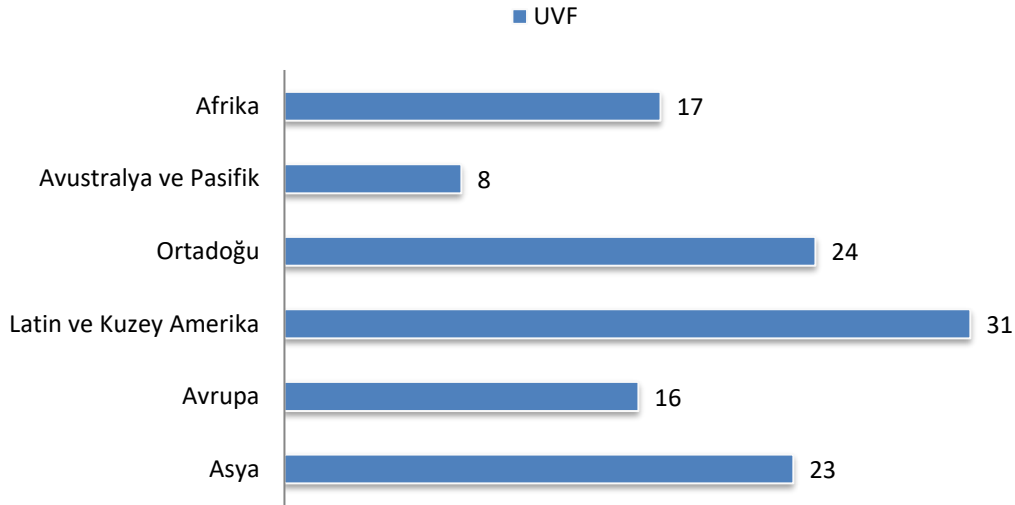
Diğer bir neden ise mevcut gelirin önemli bazı faaliyetler için ayrılması ve bu faaliyetlerin rekabet dışında kalmasını sağlamaktır. Sınırlı olan kamu kaynakları, bu sınırlı kaynakların pay edilmesini gerekli kılmakta ve bu paylaşım her zaman ölçülü bir şekilde gerçekleşmemektedir. Dolayısı ile gelirin öncelik verilen faaliyetlerin gerçekleşmesi için ayrılması izlenecek bir yol olarak görülmektedir (Saygılı, 2002: 9).

Fonların bir kısmı devletin sorumluluğunda olan afetlerin önlenmesi, gecekondulaşmanın önüne geçilmesi, sosyal hizmet, yardım ve iskan faaliyetlerini gerçekleştirmek amacıyla oluşturulan fonlar olarak hizmet vermektedir. Diğer bir kısmı ise iktisadi büyüme ve kalkınma hedeflerine katkı sağlayacak faaliyetlerde bulunmak üzere özel kanunlar, talimatlar veya kararnamele ile kurulmaktadır (Bulutoglu ve Kurtuluş, 1988: 429-430). Yine ülkeler afet fonu ve gecekondu fonu gibi uygulamalarla sosyal hizmet ve yardım faaliyetlerini gerçekleştirmeyi amaçlamakta ve bu doğrultuda fon kurulmasına yönelik alt yapı çalışmalarını yerine getirmektedir. Ayrıca iktisadi büyüme ve kalkınma hamlelerinin kesintisiz bir şekilde sürdürülmesi için bir takım özel talimatlar, kanunlar ve kararnamelerle fon kurma yoluna gidilmektedir.

3. Ulusal Varlık Fonlarının Küresel Ekonomideki Önemi

UVF'ler, bulunduğumuz zaman diliminde global mali sistem içinde önemli bir yer edinmeyi başarmıştır. Öyle ki hedge fonları ve girişimcilik gelirlerinden daha büyük bir hacme ulaşmış ve son durumda UVF'ler global mali sistemde etkili bir pozisyon elde etmiştir (Beck ve Fidora, 2008: 5). Geride bıraktığımız yarım asırlık süre ve bilhassa 2000'li yıllar, dünya iktisadi yapısında yıkımların meydana geldiği ve iktisadi buhranların etkisinin derinlemesine hissedildiği bir devir olmuştur.

Hükümetler bu iktisadi yıkımların önüne geçmek adına farklı tedbirler alabilmek için UVF'leri ekonomik pazarlarda aktif hale getirmişlerdir (Güzel vd., 2017: 167). Grafik-1'de UVF'lerin coğrafi bölgelere göre dağılımı gösterilmektedir.



Grafik 1. Bölgelere Göre UVF Dağılımı (Adet)

Geçtiğimiz son birkaç yılda UVF'lerin sahip olduğu finansal kaynaklarda görülen artışta bilhassa, ihracat odaklı Asya ekonomileri ve petrol kaynaklı Orta Doğu ülkelerinin önemli payı olduğu görülmektedir. Bu artışın önemli bir bölümünü petrol fiyatlarında görülen sürekli artışlar nedeniyle Kuveyt, BAE ve Norveç gibi petrol üreticisi ülkeler oluşturmaktadır. Bunun yanı sıra büyüme eğilimi gösterenler arasında kesintisiz ticaret fazlası elde eden ve döviz artışı olan Çin gibi benzer ülkeler de bulunmaktadır (Bernstein vd., 2013: 221).

Elde edilen verilere göre, UVF'ler 2007 senesinde küresel olarak 78 milyar dolar yatırım gerçekleştirmiştir. Bu rakam 2000 senesinde takriben 2 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve senelik büyüme yaklaşık %70 oranında olmuştur. Özetle bu yıllar arasında gerçekleşen yatırımların %85 kadarını ülke dışı varlıklara yapan UVF'lerin, yatırım büyüklüğünün toplam miktarının yanında yatırımların ortalama büyüklüklerinde de artış olduğu gözlemlenmiştir.

UVF'lerin yatırım büyüklüğünün bu denli artmasının sebebi ise, 2008 Finans Krizinden itibaren devletin tekrar ekonomide aktif bir rol oynaması gerektiğine dair görüşler güçlenmeye başlamıştır. Bu yönde atılan en bariz ana akım küresel politika adımlarının ilki tekrar yatırım bankacılığı ile ticaret bankacılığı arasına belli yasal düzenlemelerle net duvarlar koyulması şeklinde olmuştur (Dündar, 2017: 612-613). Bu da kriz sonrası dönemde finans piyasasındaki spekülasyon eğilimleri ciddi ölçüde engellediğinden 2007'nin sonu ve 2009 seneleri arasında Batı bankalarına 124 milyar dolar tutarında sermaye yatırımı gerçekleştiren UVF'lere ilgiyi arttırmıştır. UVF'ler, kriz belitelerinin yaşanmaya başladığı 2007 ve 2008 seneleri arasında uluslararası yatırımlardan ziyade ülke içindeki yatırımların en üst düzeye yükselmesine imkan sağlamıştır. 2014 yılının son yarısında ise, petrol fiyatlarında görülen çöküşler nedeniyle petrol üreticisi ülkelerin makroekonomik vizyonu endişe verici bir boyuta ulaşmıştır. Takip eden birkaç yılda UVF'lerde önlenemeyen büyüme neticesinde ise, global döviz rezervlerinde erimeler meydana gelmiş ve bu durum 2015-2017 seneleri arasında kaynağa bağımlı ülkeler için finansal sorunların ortaya çıkmasına neden olmuştur (IFSWF, 2017: 34-35). Şubat 2020 güncel verileri göz önüne alındığında toplam metaları 8,242,272 trilyon dolara ulaşan ve servet bakımından düzenli bir artış eğilimi gösteren UVF'lerin, doğal kaynakların fiyatlarındaki volatilité ve döviz rezervlerindeki hızlı artıştan ötürü ilerideki büyüklüklerinin tahmini zor olmaktadır.

4. Dünya'da Varlık Büyüklüğü Bakımından Seçilmiş Fonlar

Oluşum bakımından 1950'li yıllara uzanan UVF'lerin yükselişi, devlet teşebbüslerine güçlü bir model olarak global finansal sistemi içerisinde devlet hakimiyetinin tekrar inşasını mümkün

kılmıştır. Böylece UVF'ler ile yatırım gerçekleştirmek isteyen ülkeler sınırlı bir coğrafi bölgeye bağımlı kalmamakta, çeşitli devletlerin kuruluşlarına da yatırım gerçekleştirerek uluslararası arenada söz sahibi olmayı başarmaktadır. Bu durum devlet hakimiyetinin alansızlaşması şeklinde nitelendirilmekte ve devlet idareli kapitalizmi daha yaygın hale getirerek ülkelerin ulusal ekonomilerinin global üretim ağlarına daha hızlı şekilde dahil olabilmesine fırsat vermektedir (Haberly, 2011: 22-23). Aynı zamanda UVF'ler kuruluşunun ilk dönemlerinde yalnız petrol üretimine ve cari işlem fazlasına sahip ülkelere tercih edilirken, takip eden yıllarda cari işlem fazlasına sahip olmayan ülkeler, UVF'ye sahip olan ülkelerin rekabet ve iktisadi güç elde ettiklerini gözlemleyerek kendi ülkelerinde de UVF kurmaya başlayarak söz konusu varlık fonlarının yaygınlaşmasını sağlamışlardır (Kavcıoğlu, 2018: 91).

Tablo 1. Toplam Aktiflerine Göre ilk 15 UVF Sıralaması (2019)

Ülke	Ulusal Varlık Fonu	Kuruluş	Kaynak	Toplam Varlık Değeri(Milyar\$)/2019
Norveç	Norway Government Pension Fund Global	1990	Petrol	1,186,670
Çin	China Investment Corporation	2007	Emtia Dışı	940,604
BAE	Abu Dhabi Investment Authority	1976	Petrol	696,660
Çin-Hong Kong	Hong Kong Monetary Authority Investment Portfolio	1993	Emtia Dışı	539,865
Kuveyt	Kuwait Investment Authority	1953	Petrol	533,650
Singapur	GIC Private Limited	1981	Ticaret Fazlası	440,000
Çin	SAFE Investment Company	1997	Emtia Dışı	417,844
Singapur	Temasek Holdings	1974	Emtia Dışı	375,383
Katar	Qatar Investment Authority	2005	Petrol/Gaz	328,000
Çin	National Council For Social Security Fund	2000	Emtia Dışı	324,996
Suudi Arabistan	Public Investment Fund	2008	Petrol	320,000
Dubai	Investment Corporation Of Dubai	2006	Emtia Dışı	239,379
BAE	Mubadala Investment Company	2002	Petrol	228,934
Türkiye	Turkey Wealth Fund	2016	Emtia Dışı	222,151
Kore	Korea Investment Corporation	2005	Emtia Dışı	157,300

Kaynak: www.swfinstitute.org

İçinde bulunduğumuz zamanda varlık fonlarının sayısı 88'e, toplam aktifleri ise 8.24 trilyon dolara ulaşmıştır. Tablo-1'de toplam aktiflerine göre dünyada en büyük ilk 15 UVF 2020 yılı ilk çeyreği baz alınarak kuruluş ve kaynak yapısı itibariyle gösterilmektedir.

5. Literatür

Literatürde UVF'lere yönelik, tasarrufları doğrudan uluslararası yatırıma yönlendirerek gittikleri ülke ekonomilerine katkı yaptıkları gerekçesi ile destekleyici çalışmalara rastlamak mümkündür. Diğer yandan bazı çalışmalarda ise UVF'lere yönelik olumsuz çalışmalara da rastlamak mümkündür.

Deventer vd. (2009), ABD ve ABD dışındaki bir takım firmalarda 1996-2008 dönemi için hisse senedi piyasalarında 47 hisse senedi satışı ve 196 hisse senedi alımını gözden geçirerek UVF'ler tarafından satın alımdan sonra tahvil fiyatındaki değişimi ampirik olarak analiz etmiştir. Çalışmada, UVF'lerin hisse senedi alımlarının yatırım yaptıkları firmalara olumlu etkileri olduğu, tersine hisseleri satılan firmalar için ise önemli oranda olumsuz etkilerinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Candelon vd. (2011), UVF yatırımlarının makroekonomik belirleyicilerini ampirik olarak analiz etmiştir. Yönetişim ve demokrasi gibi yapısal makroekonomik faktörlerin etkisinin analizine odaklanan çalışma, 1989-2011 döneminde 73 ülkedeki UVF'nin yatırım sırasında bu faktörleri dikkate alıp almadığını araştırmaktadır. Çalışma, Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde döviz kuru istikrarının demokrasi ve yönetim için önemli görüldüğünü gözler önüne sermektedir.

Heaney vd. (2011) tarafından yapılan çalışmada Singapur hükümeti tarafından UVF olarak kurulan Temasek Holding'in yatırım davranışları incelenmiştir. Çalışmada, ortalama farklar, logit ve tobit analizleri için t testi uygulanmış ve 2000-2004 dönemi için 150 halka açık şirket ele alınmıştır. Çalışmada Temasek Holding'in yatırımlarının, nispeten düşük risk barındıran firmalarda artış gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır.

Bertoni ve Lugo (2013: 95-119) tarafından yapılan çalışmada optimum portföy dağılımı, üç farklı istatistiksel testle Gintschel ve Scherer yöntemine dayanarak, stratejik varlık dağılımının küresel ve yerel olarak en uygun olacağı durum arasındaki fark tespit edilmeye çalışılmıştır. Bu çalışma, 2002-2005 dönemini kapsamakta ve dünyanın en büyük varlık fonu olan Norveç Devlet Emeklilik Fonu'nu bir vaka çalışması olarak ele almaktadır. Norveç Devlet Emeklilik Fonu, varlık dağıtım stratejisinin belirlenmesinde, petrol gelirleriyle bağlantılı risk çeşitliğine dayanmaktadır. Ampirik sonuçlar Norveç Devlet Emeklilik Fonu'nun stratejik varlık dağılımını, Norveç'in petrol rezervlerine bağlı risk çeşitliliğini dikkate alarak gerçekleştirdiğini göstermektedir.

Johan vd. (2013: 155-172), 1991-2010 arası dönem için dünya genelinde 424 şirkette 19 UVF yatırımlarını probit modeliyle analiz etmişlerdir. Sonuçlar, diğer kurumsal yatırımcılar gibi UVF'lerin de özel şirket yatırımlarından ziyade, kamu kurumsal yatırımlarına daha fazla önem verdiğini göstermektedir. Ancak bu davranışın ekonomik etkileri sınırlı kalmaktadır. Öyle ki UVF'ler ile hedef ülke arasındaki ikili siyasi ilişkilerin zayıf olması durumunda, UVF'lerin kamu sektörü yerine özel sektör araçlarını tercih ettiği görülmektedir. Ayrıca, UVF'ler tarafından diğer ülkelere yönelik yatırım planlamalarında kültürel farklılıklar önemli bir rol oynamaktadır.

Megginson vd. (2013: 539-572) tarafından yapılan çalışmada 1985-2011 döneminde 78 ülkede varlık fonları tarafından satın alınan 1590 tahvil ile yapılan ulusötesi yatırımların ulusal belirleyicileri analiz edilmiştir. Sermaye piyasalarının tam olarak gelişmediği ülkelerde aktif olan UVF'ler, daha fazla ulusötesi yatırımlar yapmaktadır. Yatırımcıları uygun politikalarla koruyan gelişmiş sermaye piyasası bulunan ülkelerin ise, UVF yatırımlarını çekmede daha başarılı oldukları sonucuna varılmıştır. Son olarak, çalışmadan elde edilen bulgular UVF'lerin ulus ötesi kurumsal yatırımların kolaylaştırılmasında rol aldığı fikrini desteklemektedir.

Chioma vd. (2014: 3-20), 2011-2013 döneminde Nijerya Varlık Fonu'nun Nijerya ekonomisi üzerindeki etkisini kalkınma ve büyümeye istinaden analiz etmişlerdir. Nijerya UVF otoritesinden 30 işçi örnekleme dahil edilmiştir. Araştırma sorularına verilen cevaplar, ortalama puanlar ve standart hatalar ile yeniden düzenlenmiştir. Analizde varyans analizi (ANOVA) formunda parametrik istatistikler, korelasyon katsayısı ve basit doğrusal regresyon kullanılmıştır. Analiz, ekonomik büyüme ile UVF'ler arasında istatistiksel bir ilişki tespit etmektedir. Ancak, Nijerya Ulusal Fonu nispeten yeni olduğu ve GSYH'ye katkısı, yaptığı yatırımlarla ilgili zorluklarla sınırlı olduğu için bu ilişki olumlu olarak değerlendirilmemiştir.

Fernandes (2014: 76-84), panel veri analizine dayanan ampirik çalışmada, UVF'lerin şirket değerleri ve performansları üzerindeki etkilerini analiz etmiştir. 2002-2007 dönemini kapsayan bu çalışmada, 58 ülkede 8,000'den fazla firmadaki UVF'lerin yatırımları gözden geçirilmektedir. Çalışma, varlık fonlarına yapılan yatırımların firmaların değerlerini artırdığını ve operasyonel performanslarına katkıda bulunduğunu ortaya koymaktadır. Ayrıca, UVF yatırımlarını çekebilen firmaların sermayeye erişebildikleri ve yabancı ürün pazarlarına girebildikleri gözlemlenmiştir.

Murtinu ve Scalera (2016: 249-264) tarafından yapılan çalışmada yatırım fonlarının sınır ötesi yatırımlarda kullandığı stratejiler incelenmektedir. Çalışmada, UVF yatırımına yeni bir veri seti eklenerek hipotez ampirik olarak test edilmiştir. Sonuçta coğrafi konumlarına göre, şeffaflık derecesinin UVF'leri kullanma olasılığını yükselttiği, stratejik endüstrilere yatırım hedeflerinin ise kurumsal bir araç kullanma olasılığını yükselttiği tespit edilmiştir.

Ciarlone ve Miceli (2016: 169-196), UVF yatırımlarının makro belirleyicilerini hedef firmaların faaliyette bulunduğu ülkeler açısından analiz etmişlerdir. Analiz 1995-2010 dönemini kapsamaktadır. Üç aşamalı modelleme yaklaşımına göre, bu yatırımcı sınıfının daha yüksek derecede ekonomik kalkınmaya sahip bir ülkeye, daha büyük ve daha likit finansal piyasalara, yasal hakların daha iyi korunmasını sağlayan kurumlara ve daha istikrarlı bir makroekonomik ülkeye yatırım yapmayı tercih ettiği görülmektedir. Çalışmanın temel bulgusu, UVF'lerin kriz durumlarında ne kadar yatırım yaptığı üzerinedir. Ekonometrik analiz, finansal kriz yaşayan bir ülkenin UVF'ler aracılığı ile sermaye çekmesinin daha olası olduğunu açıkça göstermektedir. UVF'nin satın alma faaliyetlerinden kaynaklanan sermaye akımları, finansal kriz dönemlerinde yerel pazarlar üzerinde dengeleyici bir etkiye sahip olabilmekte ve ülkeleri yabancı şoklardan koruyabilmektedir.

Diallo vd. (2016: 1-29) tarafından yapılan çalışmada UVF'lerin Sahra-Altı Afrika'da uzun vadeli yatırımlarının görünümü, katkıları ve belirleyicileri analiz edilmiştir. Çalışmada, 1985-2013 dönemini kapsayan ve 26 bağımsız UVF yatırımını içeren bir veri tabanı kullanılmıştır. Çalışmanın sonucunda Afrika'ya yatırım yapan UVF'lerin büyük bir kısmının emtia dışı kaynaklardan oluştuğu tespit edilmiştir. Ayrıca ampirik sonuçlar Afrika fonlarının daha az yerli yatırım yaptığını da göstermektedir.

Akyol ve Çiçen (2017: 334-342), UVF'lerin hisse senedi piyasasına yatırım yaparken dikkate aldığı faktörleri analiz etmiştir. UVF'lerin yatırım stratejilerini açıklamak amacıyla borsaları inceleyen bu çalışma, 2010-2015 dönemini kapsamakta ve 42 farklı ülke borsalarındaki Yeni Zelanda UVF yatırımlarını analiz etmektedir. Analiz sonuçlarına göre, GSYH büyümesi ve UVF yatırımları arasında pozitif ve güçlü bir ilişki vardır. Ayrıca, bir ülke borsaya UVF yatırımlarını çekmek istiyorsa öncelikle yüksek bir büyümeye sahip olması gerekmektedir.

Akyol ve Yıldız (2017: 194-205), bu çalışmada UVF'ye sahip 6 ülkenin UVF büyüklüğünün ekonomik büyüme üzerindeki etkisini analiz etmişlerdir. Modelde GSYH bağımlı değişken olup, 2006-2015 dönemi için Güney Kore, Avustralya, Yeni Zelanda, Singapur, Azerbaycan ve Şili'deki UVF'lerin büyüklüğü bağımsız değişkendir. Modelden elde edilen sonuçlar, UVF'lerin bu ülkelerde 2006-2015 dönemi için ekonomik büyümeye katkıda bulunma açısından başarılı olduğunu göstermektedir. UVF büyüklüğü ile ekonomik büyüme arasındaki pozitif korelasyon, bu fonları kendi ülkelerinin özelliklerine göre tasarlanması gereken çok önemli araçlar haline getirmektedir.

Akyol ve Hayaloğlu (2017: 270-279), kurumsal iktisadi düşünceden hareketle, son yıllarda sayıları hızla artan varlık fonlarının kurumsal belirleyicilerini sınamak adına UVF'ye sahip 5 ülke (Avustralya, Güney Kore, Singapur, Şili ve Yeni Zelanda)yi analiz etmiştir. 2006-2015 arası dönemi kapsayan çalışmada dinamik panel veri tekniği kullanılmıştır. Ampirik analizlerden elde edilen bulgularda kurumsal yapının göstergesi olarak iki farklı değişkenin kullanıldığı çalışmada, kurumsal yapı ve ülkelerin varlık fon büyüklüğü arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Bu kapsamda ülkelerdeki düzenleyici kalite ve demokratik sorumluluk göstergesindeki bir iyileşme UVF miktarını olumlu etkilemektedir.

Amar vd. (2019: 34-48) çalışmalarında, UVF'lerin yatırım alanı seçimlerinde oluşan karışıklık sürecini iki katmanlı bir dinamik Tobit panel modeli kullanarak incelemiştir. Sonuç olarak UVF'lerin buldukları ülkelerde daha yoğun ve yüksek tutarlı yatırım gerçekleştirme eğiliminde oldukları görülmektedir. Cari açık veren ve siyasi istikrarın sağlanamadığı ülkelerde ise yatırım gerçekleştirmeyi tercih etmedikleri görülmektedir.

Yayla (2019: 116-128), 1816 yılında oluşturulan Crédit Mobilier'den günümüze UVF'lerin iktisadi ve siyasi açılımını, kuruluş amaçları, işlevleri, kaynakları ve denetimini incelemiştir. Neticede UVF'lerin, büyüme ve kalkınmanın hayata geçirilmesi bakımından yüksek teknoloji üreten, insan sermayesine yatırım yapan bir politika uygulaması gerektiği savunulmuştur.

Beken ve Baltacı (2019: 333-352), çalışmalarında UVF'lerin tanımlamasını yapmış ve hangi amaçlarla kurulduğunu incelemiştir. Neticede sosyal refahın sağlanması ve sonraki nesillere aktarılması konusunda UVF'lerin önemli bir işlev yerine getirdiği savunulmuştur. Ayrıca UVF'ler altyapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi, istihdam yaratma, uzun vadeli destekler sunabilmeleri bağlamında gelişmekte olan ülkelerde iktisadi kalkınma için etkili bir kaynak sağlamaktadır. Bunun yanı sıra çalışmada, neo-liberal politikalar altında, UVF'lerin devlet ve piyasa arasındaki güç ilişkisinin nasıl biçimlendiğinin incelenmesi bakımından önemli bir analiz unsuru olarak görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır.

Bahoo vd. (2020: 13-14) çalışmalarında, UVF'ye ait meta-literatür değerlendirmesi yapmak amacıyla nitel (içerik analizi) ve nicel (bibliometrik atıf analizi) metodlarını kullanmış ve son 14 yıl içinde yazılan 18'i kurumsal bildiri olmak üzere toplamda 184 makaleyi analiz etmişlerdir. Böylece UVF'lerin, kökeni ve kategorileri hakkında daha geniş bilgi sağlanması, büyümeye ilişkin etkilerinin gözden geçirilmesi, neden oldukları idari ve politik kaygular ve yatırım stratejileri bakımından benzer çalışmalara fayda sağlaması amaçlanmıştır. Yapılan çalışma sonucunda, UVF'lerin siyasi gündemi takip etmek yerine portföylerinin getirilerini çoğaltarak gerçek aktif yatırımcılar olması gerektiği, iktisadi ve politik hedeflerin stabilizasyonu ve bu durumun korunmasını sağlayabilmek için denetim organlarının oluşturulması tavsiye edilmekte ve politika yapıcılara UVF'lerin daha fazla yatırım gerçekleştirmeleri için teşvik edilmeleri gerektiği vurgulanmaktadır.

Gouett(2020: 1-12), bir ülkeyi ilk UVF oluşturmaya yönelten makroekonomik koşulları analiz etmiştir. Panel regresyon testi uygulanan çalışmada, 1970-2017 yılları arasında 214 ülke analize dahil edilmiştir. Bu ülkelerin 46'sı UVF sahibi, 168'i ise UVF sahibi olmayan şekilde seçilmiştir. Sonuç olarak, yakıt, maden cevheri ve maden ihracatının büyük bir kısmını oluşturan ülkeler, UVF oluşturma olasılığının en yüksek olduğu ülkelerdir. Ayrıca, GSYH büyümesi ile UVF oluşturulması arasında istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bir ilişki vardır. Bunun dışında çalışmada, uluslararası rezerv büyüklüğünün UVF oluşturmada istatistiksel olarak anlamlı bir açıklamasının olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

6. Metodoloji ve Veri Seti

Çalışmada UVF'ler ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki 2007-2018 döneminde yıllık veriler kullanılarak Norveç, Singapur, Avustralya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve Hong Kong ülkeleri için analiz edilmiştir. Mevcut ülkelerin seçilmesinde sahip oldukları UVF'lerin, uygulanan şeffaflık testlerinde yüksek puanlara sahip olması ve bünyesinde bulundurduğu varlık miktarları etkili olmuştur. Söz konusu ilişkiyi analiz etmek üzere dinamik panel veri analiz yöntemlerinden olan ve Arellona ve Bond (1995) tarafından geliştirilen sistem GMM(Genelleştirilmiş Momentler Metodu) tahminci metodundan yararlanılmıştır.

Zaman boyutunu barındıran yatay kesit veriler diğer bir ifade ile panel veriler uygulanarak oluşturulan panel veri modellerinden faydalanarak iktisadi ilişkilerin değerlendirilmesi metoduna panel veri analizi denilmektedir. Bahsi geçen analiz, N sayıda birim ve mevcut birimlerin herbirine karşılık gelen T sayıda gözlemden meydana gelmektedir. Ekonometrik analizlerde farklı sebeplerden dolayı, yatay kesit ve zaman serisi verilerinin birbirinden bağımsız olarak kullanılma eğilimi görülmekte ve analizlerde, yalnız kesit boyut veya yalnız zaman boyutu ile ilgilenilmektedir. Dolayısıyla bazı ekonomik ve mali ilişkilerde salt bir boyutun kısıtlılığı, yatay kesit ve zaman serisi verilerinin beraber kullanımına olanak sağlayan panel verileri ortaya çıkarmıştır (Tatoğlu, 2018: 3-4).

Dinamik panel veri modelleri ise, bağımlı değişkenin bir periyottaki gecikmeli değerini modele bağımsız değişken şeklinde dahil etmektedir. Böylece özdeş verinin bir periyottaki gecikmeli değerinin, ilgili periyotta bulunan değişken üzerindeki etkisi test edilmektedir. Ayrıca bağımlı değişkenin gecikmeli değerinin açıklayıcı değişken biçiminde modele ilave edildiği dinamik modellerde sabit panel veri modellerdeki değişken kalıntı sorunu da çözülmektedir (Zeren ve Ergun, 2010: 76-77).

Dinamik panel veri modelleri, dağıtılmış gecikmeli panel veri modelleri ile otoregresif panel veri modelleri olmak üzere iki şekilde sınıflandırılmıştır. Dağıtılmış gecikmeli panel veri

modellerinde, bağımsız değişkenin gecikmeli değerleri modelde bağımsız değişken olarak bulunmaktadır. Oto regresif panel veri modellerinde ise bağımlı değişkenin gecikmeli değerleri modelde bağımsız değişken olarak bulunmaktadır. Ekonomik unsurlar iktisadi kararları belirleme evresinde önceki dönemlerde sağlanan tecrübeler ve tutum biçimlerinin etkisinde kalmaktadırlar. Bu nedenle iktisadi bir model belirtilirken değişkenlerin gecikmeli değerlerinin de modele ilave edilmesi modelin aydınlatma amacıyla açıklama etkisini çoğaltmaktadır. Dolayısıyla dinamik panel veri modelleri, bağımlı ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerlerini içerisinde bulunduran modeller şeklinde tanımlanabilmektedir (Tatoğlu, 2012: 65).

Dinamik modellerde bağımlı değişkenin gecikmeli değeri ve hata teriminin bağlantılı olması, bir takım tutarsız ve çelişik sonuçlara sebep olabilmektedir (Baltagi, 2005:135). Sözü edilen problemleri ortadan kaldırmak amacıyla dinamik panel tahminlerinde GMM (Generalized Methods of Moments) metodu ileri sürülmüştür. Bu metot rahat uygulanabilirliği ve tahmin için ihtiyaç duyulan araç değişkenlere ait net varsayımlara dayalı olduğundan dinamik modellerin tahminleri için yoğun bir biçimde uygulanmaktadır. GMM metoduna dayalı tahmin ediciler arasında Arellano ve Bond (1991) tarafından geliştirilen tahminci kapsamlı olarak kullanılmaktadır. Fark GMM olarak bilinen bu metot, spesifik etkiye bileşenlerini izole etmek için modeli değişkenlerin birinci farkları dahilinde değerlendirmekte ve bağımsız değişkenlerin gecikmeli değerini araç değişken biçiminde kullanmaktadır (Soto, 2007: 2).

İlgili metot son yıllarda bilhassa iktisadi büyüme üzerinde kurulan regresyonlarda yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Zaman sabiti ve ülke sabit etkilerinin aynı anda modele ilave edilmesi, büyüme ve belirleyicilerinin zaman endeksli varyasyonuna ilişkin ilave bilgi göstermekte ve böylece daha gerçekçi sonuçların ortaya çıkarılmasında katkıda bulunmaktadır (Mhadhbi, 2014: 48). Aşağıdaki tabloda modelde kullanılan değişkenler ve değişkenlerin elde edildiği kaynaklar gösterilmektedir.

Tablo 2. Modelde Kullanılan Değişkenler

Değişkenin Adı	Değişkenin Tanımlanması	Elde Edildiği Kaynak
LGDP	GSYH (2010 US\$-Sabit)	World Bank, WDI
LSWF	Ulusal Varlık Fonu	Ülke Varlık Fonları Faaliyet Raporları
LREER	Reel Efektif Döviz Kuru (2010=100-Sabit)	World Bank, WDI
LGDS	Gayrisafi Yurtiçi Tasarruflar (% of GDP-Sabit)	World Bank, WDI

Çalışmada kullanılan UVF büyüklüğünü gösteren verilere her bir kuruluşun yıllık faaliyet raporlarından ulaşılmıştır. Diğer verilere ise Dünya Bankası'nın internet sayfasında yer alan istatistikî datarlar kısmından ulaşılmış ve her bir veri doğal logaritması alınarak analize dahil edilmiştir.

Dinamik panel veri analizi çerçevesinde GMM yaklaşımına göre UVF'lerin iktisadi büyüme üzerindeki etkisini incelemek üzere çalışmada kullanılan değişkenler aşağıdaki gibi modellenmiştir:

Model :

$$LGDP_{it} = \alpha + \beta_1 LGDP_{it-1} + \beta_2 LSWF_{it} + \beta_3 LREER_{it} + \beta_4 LGDS_{it} + (\eta_i + \gamma_t) + \varepsilon_{it}$$

Modelde η_i , gözlenemeyen bireysel etkileri; γ_t , gözlenemeyen zamana özgü etkileri; ε_{it} , hata terimi bileşenlerini; β , bağımsız değişkenlerin katsayısını; α , sabit katsayıyı ifade etmektedir.

Tablo 3. Model Sonuçları

LGDP	Kat Sayı	Test İstatistiği	P-Olasılık Değeri
LGDP _{t-1}	0.646*	6.74	0.000
LSWF	0.068*	4.35	0.000

LREER	0.074**	2.32	0.021
LGDS	0.070***	1.82	0.069
Wald Testi (χ^2)		764.66	0.000
Sargan Testi		38.87	0.691
Arellano-Bond (AR1)		-2.067	0.039
Arellano-Bond (AR2)		-1.018	0.309

Not: *%1, ** %5, *** %10 anlamlılık seviyesini göstermektedir.

Tablo-3'te yer alan model sonuçlarına göre, GSYH ile gecikmeli değeri arasında pozitif ve istatistiksel olarak %1 düzeyinde anlamlı bir ilişki görülmektedir. UVF ve gayri safi yurt içi hasıla arasında %1 düzeyinde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulunmaktadır. UVF değişkeninde meydana gelen %1'lik artış gayri safi yurt içi hasıla değişkeninde %0.07 birimlik bir artış sağlamaktadır. Dolayısıyla ülkelerin sahip olduğu UVF'ler iktisadi büyüme üzerinde olumlu bir etki yaratmaktadır. Reel efektif döviz kuru ve gayri safi yurt içi hasıla arasında pozitif ve istatistiksel olarak %5 düzeyinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Reel efektif döviz kurunda meydana gelen %1'lik artış gayri safi yurt içi hasılda %0.07 birimlik bir artışa neden olmaktadır. Son olarak gayri safi yurt içi tasarruflar ve gayri safi yurt içi hasıla arasında pozitif ve istatistiksel olarak %10 düzeyinde anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Buna göre gayri safi yurt içi tasarruflarda görülen %1'lik bir artış gayri safi yurt içi hasılda %0.07 birimlik bir artış sağlamaktadır.

Tablonun alt kısmında otokorelasyonun varlığını analiz etmek için Arellano ve Bond tarafından tavsiye edilen otokorelasyon analiz sonuçları bulunmaktadır. Daha önce de bahsedildiği üzere birinci ve ikinci aşamadan otokorelasyonun analiz edilmesi gerekmekte, birinci aşamada otokorelasyonun varlığı önem teşkil etmezken ikinci aşamadan otokorelasyon olmaması önem arz etmektedir. P-olasılık değerlerine bakıldığında birinci aşamadan otokorelasyon sonucu istenilen değerde olmamakla birlikte, ikinci aşamadan otokorelasyon barındırmadığı gözlemlenmiş ve sonuç olarak modelde otokorelasyon sorunu olmadığına karar verilmiştir.

Modelin bir bütün olarak anlamlılığını test eden Wald testi çalışmada kullanılan modelin anlamlı olduğunu göstermektedir. Araç değişkenlerinin aşırı tanımlama kısıtlarının test edilmesi, bir başka ifadeyle kullanılan araçların geçerliliğinin test edilmesi için uygulanan Sargan testi sonuçlarına göre modelde uygun araç değişkenlerinin kullanıldığı görülmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

UVF'ler bulunduğumuz zaman diliminde global mali sistem içerisinde önemli bir yer edinmektedir. Öyle ki, dünya iktisadi yapısında yıkımların yaşandığı ve iktisadi buhranların etkisinin derinlemesine hissedildiği 2000'li yıllarda, hükümetler mevcut iktisadi yıkımların önüne geçmek adına farklı tedbirler almak için UVF'leri ekonomik pazarlarda aktif hale getirmişlerdir. Ayrıca UVF'ler, birikimlerin uluslararası alanda dolaşımına ve yatırım gerçekleştirdikleri ülkelerin gelişimine özgü yararları bağlamında pozitif bir intiba sergilemektedir. İktisadi büyüme ve kalkınma üzerine etkisi yok sayılamayacak ölçüde olan UVF'ler, global mali düzen içinde gerilemenin yaşandığı periyotlarda, bu durumun önüne geçilmesi ve gerilemenin neden olacağı etkileri en aza indirmek adına ülke ekonomilerine dayanak olarak kabul edilmektedir.

Bu çalışmada UVF'lerin iktisadi büyüme ve kalkınma üzerindeki etkisi Norveç, Singapur, Avustralya, Güney Kore, Yeni Zelanda ve Hong Kong'dan oluşan ülke örneklemini için araştırılmıştır. 2007-2018 dönemini kapsayan çalışmada dinamik panel veri analiz yöntemi (sistem GMM) kullanılmıştır. GSYH'nin bağımlı değişken olarak alındığı model sonuçlarına göre, GSYH'nin gecikmeli değeri ve GSYH arasında %1 düzeyinde, UVF ve GSYH arasında %1 düzeyinde, reel efektif döviz kuru ve GSYH arasında %5 düzeyinde ve gayri safi yurt içi tasarruflar ile GSYH arasında %10 düzeyinde istatistiki olarak pozitif bir ilişki tespit edilmiştir. Ampirik analizlerden elde edilen bulgular, UVF ile iktisadi büyüme arasında anlamlı bir ilişkinin varlığını desteklemektedir.

Sonuçlara göre UVF'lerin GSYH'da pozitif bir etki yaratabileceği görülmektedir. Çalışma sonuçlarından elde edilen bulgularda, yatırımın önemli bir kaynağı olan ve çalışmada kontrol değişkeni olarak bulunan gayri safi yurt içi tasarruflarda meydana gelen artışın, bağımlı değişken

GSYH üzerinde pozitif ve güçlü bir etki yarattığı görülmektedir. Diğer bir kontrol değişkeni olan reel efektif döviz kurunun ise, GSYH'da pozitif etki uyandırarak ekonomik büyümeye katkı sağladığı görülmektedir. Bu değerlendirmeler ışığında analiz sonuçlarının, literatürde bulunan Megginson vd. (2013), Fernandes (2014), Akyol ve Çiçen (2017), Akyol ve Yıldız (2017), Beken ve Baltacı (2019), Gouett (2020) gibi isimlerin çalışmalarını desteklediği görülmektedir. Bunun dışında literatürde Chioma vd., (2014) gibi UVF ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkiyi olumlu değerlendiremeyen bazı çalışmalar da bulunmaktadır. Bunun nedeni olarak, varlık fonlarının ortaya çıkarabileceği iktisadi risklerin finansal himayeciliği artırması, bazı ülkelerde varlık fonlarının politik amaçlı faaliyetlerde bulunması, denetim ve şeffaflık kriterlerinin düzenli bir biçimde uygulanmamasından dolayı iktisadi pazarlarda belirsizlik ve düzensizliğin hakim olması gösterilebilmektedir. Bu gibi olumsuzlukların yaşanmaması adına, varlık fonlarının kötü yönetim, yolsuzluk ve bir takım politik hedeflerinin önüne geçebilmek için şeffaflık ilkesinin benimsenmesi ve denetim faaliyetlerinin sistemli bir şekilde gerçekleştirilmesi, güven ortamının sağlanması açısından son derece önem teşkil etmektedir.

Kaynakça

- Allen, M. & Caruana, J. (2008). *Sovereign Wealth Funds: A Work Agenda*, IMF, <https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2008/022908.pdf>. (09.01.2019)
- Akyol, M. & Hayaloğlu, P. (2017). Kurumsal yapının ülkelerin varlık fonları üzerindeki etkisi: dinamik panel veri analizi. *International Journal of Disciplines Economics & Administrative Sciences Studies*, 3(4), 270-279.
- Akyol, M. & Çiçen Y.B. (2017). The role of institutional factors when determining investment strategies of sovereign wealth funds in stock market. *Turkish Economic Review*, 4(3), 334-342.
- Akyol, M & Yıldız B. (2017). Impact of size of the national asset funds on economic development: panel data analysis on select nations. *Journal of Economic Library*, 4(2), 194-205.
- Amar, J., Candelon, B., Lecourt, C. & Xun, A. (2019). Country Factors and the Investment Decision-Making Process of Sovereign Wealth Fund. *Economic Modelling*, 80, 34-48.
- Bahoo, S., Alon, I. & Paltrinieri, A. (2020). Sovereign Wealth Funds: Past, Present and Future. *International Review of Financial Analysis*, 67, 13-14.
- Baltagi, B.H. (2005). *Econometric Analysis of Panel Data*. Wiltshire, John Wiley & Sons, 135.
- Beken, H.G. & Baltacı, N. (2019). Ulusal Varlık Fonlarına İlişkin Bir Değerlendirme. *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 17(1), 333-352.
- Bertoni, F. & Lugo, S. (2013). Testing the Strategic Asset Allocation of Stabilization Sovereign Wealth Funds. *International Finance*, 16(1), 95-119.
- Bulutoğlu, K. & Kurtuluş, E. (1988). *Bütçe ve Kamu Harcamaları*, Filiz Kitabevi, İstanbul, 429-430.
- Beck, R. & Fidora, M. (2008). The Impact of Sovereign Wealth Funds on Global Financial Markets. *European Central Bank Occasional Paper Series, Frankfurt*, 91, 5.
- Bernstein, S., Lerner, J. & Schoar, A. (2013). The Investment Strategies of Sovereign Wealth Funds. *Journal of Economics Perspectives*, 27(2), 219-238.
- Candelon, B., Kerkour, M. & Lecourt, C. (2011). Are Sovereign Wealth Funds Investments Determined by Macroeconomic Factors?. *University Maastricht Working Paper*.
- Chioma, D.O., Uche, U.B. & Basse, E.E. (2014). Sovereign Wealth Fund and Economic Growth in Nigeria: An Empirical Analysis. *IOSR Journal of Economics and Finance*, 4(5), 3-20.
- Carlone, A. & Miceli, V. (2016). Escaping Financial Crises? Makro Evidence From Sovereign Wealth Funds Investment Behaviour. *Emerging Markets Review*, 27, 169-196.
- Deventer, K.L., Han, X. & Malatesta, P. (2009). Firm Values and Sovereign Wealth Fund Investment. *Working Paper, University of Washington*, 98, 1-28.
- Diallo, B., Tchana, F.T. & Zeufack, A.G. (2016). Sovereign Wealth Funds and Long-Term Investments in Sub-Saharan Africa. *Policy Research Working Paper, WPS7903*, 1-29.
- Dündar, O., (2017). Bir Anayasal İktisat Örneği Olarak Glass-Steagall Yasası. *The Journal of Social Sciences*, 4,17.

- European Comission, SWF. (2019). https://ec.europa.eu/finance/capital/thirdcountries/sovereign_wealth_funds/index_en.htm (09.01.2019)
- Fernandes, N. (2014). The Impact of Sovereign Wealth Funds on Corporate Value and Performance. *Journal of Applied Corporate Finance*, 26(1), 76-84.
- Gelb, A., Tordo, S., Halland, H., Arfaa, N. & Smith, G. (2014). *Sovereign Wealth Funds and Long-Term Development Finance Risks and Opportunities*. Policy Research Working Paper, 6776, <https://documents.worldbank.org/curated/en/788391468155724377/pdf/WPS6776.pdf>. (23.01.2020)
- Güçlü, M. (2018). Ulusal Varlık Fonları: Türkiye Ekonomisi İçin Bir Değerlendirme, *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 9(1),39-53.
- Güzel, F., Acar, M. & Şekeroğlu, G. (2017). Sovereign Wealth Funds: A Comparison of the Turkish Sovereign Wealth Fund With the World Samples. *Periodicals of Engineering and Natural Sciences*, 5(2), 165-175.
- Gouett, M. (2020). New Wealth, New Wisdom: Updating the Narrative of Sovereign Wealth Fund Creation. *Resorces Policy, Article:101534*, 65, 1-12.
- Haberly, D. (2011). *Strategic Sovereign Wealth Fund Investment and the New Alliance Capitalism: A Network Mapping Investigation*, https://papers.ssrn.com/so13/papers.cfm?abstract_id=1751590 (15.02.2020)
- Heaney, R., Larry, L. ve Vicar, V. (2011). Sovereign Wealth Fund Investment Decisions: Temasek Holdings. *Australian Journal of Management*, 36(1), 109-120.
- IFSWF. (2017). *Dealing With Disruption: IFSWF Annual Review 2017*. 'Çevrimiçi', [https://www.ifswf.org/sites/default/files/IFSWF ANNUAL REVIEW 2018.pdf](https://www.ifswf.org/sites/default/files/IFSWF%20ANNUAL%20REVIEW%202018.pdf), (02.01.2020)
- Johan, S.A., Knill, A. & Mauck, N. (2013). Determinants of Sovereign Wealth Fund Investment in Private Equity vs Public Equity. *Journal of International Business Studies*, 44(2), 155-172.
- Kavcıoğlu, Ş. (2018). Ulusal Varlık Fonları ve Türkiye. *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 10(18), 91-107.
- Makhlouf, H.H. (2010). Sovereign Wealth Funds. *International Journal on Governmental Financial Management*, 10(1), 39.
- Megginson, W.L., You, M. & Han, L. (2013). Determinants of Sovereign Wealth Fund Cross-Border Investments. *Financial Review*, 48(4), 539-572.
- Murtinu, S. ve Scalera, V.G. (2016). Sovereign Wealth Funds Internationalization Strategies: The Use of Investment Vehicles. *Journal of International Management, Fox School of Business, Temple University*, 22, 246-264.
- Mhadhbi, K. (2014). Financial Development And Economic Growth: A Dynamic Panel Data Analysis. *International Journal of Econometrics And Financial Management*, 2(2), 48.
- Raymond, H. (2009). *Les Fonds Souverains*. https://www2.cepii.fr/PDF_PUB/em/2010/em2010-05.pdf. (10.01.2020)
- Saygılı, M.K. (2002). Türkiye'de Kamu Fonu Uygulaması. Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü, *Finansman Dairesi, Yayın No: DPT: 2631*, <https://www.sbb.gov.tr/wp-content/uploads/2018/11/MehmetKaGanSAYGILI.pdf> (01.06.2019)
- Soto, M. (2007). System GMM Estimation With a Small Number of Individuals. *Institute For Economic Analysis, Barcelona*, 2.
- Surendranath R. J., Perry, M. J. & Hemphill, T.A. (2010). The Role of Sovereign Wealth Funds in Global Financial Intermediation. *Thunderbird International Business Review, November/December*, 52(6) 592.
- Tatoğlu, F.Y. (2012). *İleri Panel Veri Analizi: Stata Uygulamalı*, Beta Yayınları, İstanbul, 65.
- Tatoğlu, F.Y. (2018). *Panel Veri Ekonometrisi Stata Uygulamalı*, Beta Yayınları, İstanbul, 3-14.
- Ulusal Varlık Fonu Enstitüsü (SWFI), (2020). 'Çevrimiçi'. <https://www.swfinstitute.org/>, (05.01.2020)
- Yayla, Y. (2019). Ulusal Varlık Fonları: Süreklileşme ve Yaygınlaşma. *Fiscaoeconomia*, 3(1), 116-128.

- Yazıcı, R. (2017). An Overview of Wealth Fund Establishment From the Privatization Experiences of the SEEs in Turkey. *Journal of Strategic Research in Social Science (JoSReSS)*, 3(3), 89-100.
- Yalçın, K. & Sürekli, A.M. (2015). Ekonominin Çeşitlendirilmesinin Bir Aracı Olarak Ulusal Refah Fonu Modelinin Türkiye Ekonomisi Açısından Uygulanabilirliği. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 17(3), 4-27.
- Zeren, F. & Ergun, S. (2010). AB'ye Doğrudan Yabancı Yatırım Girişlerini Belirleyen Faktörler: Dinamik Panel Veri Analizi. *İşletme ve Ekonomi Araştırma Dergisi*, 1(4), 76-77.

Extended Abstract

Aim and Scope

Sovereign wealth funds, which are increasingly important in global markets, are particularly intriguing in terms of the diversity of resource formations and the reflections of their activities on the economy. Accordingly, the study aimed to analyze the effects of sovereign wealth funds on the economic growth of countries.

Methods

In the study, the relationship between SWF's and economic growth was analyzed for the countries of Norway, Singapore, Australia, South Korea, New Zealand and Hong Kong using annual data for the period 2007-2018. In the selection of the existing countries, their SWF's having high scores in the transparency tests applied and the amount of assets they hold were effective. In order to analyze this relationship, the system GMM (Generalized Moments Method) estimator method, which is one of the dynamic panel data analysis methods and developed by Arellona and Bond, was used.

Findings

In the study, there is a positive and statistically significant relationship at the level of %1 between GDP and lagged value. There is a %1 positive and statistically significant relationship between the national wealth fund and the gross domestic product. A %1 increase in the national wealth fund variable provides a %0.07 increase in the gross domestic product variable. Therefore, national wealth funds owned by countries have a positive effect on economic growth. A positive and statistically significant relationship at the level of %5 was determined between the real effective exchange rate and the gross domestic product. The %1 increase in the real effective exchange rate causes an increase of %0.07 in the gross domestic product. Finally, a positive and statistically significant and strong relationship at the level of %10 was found between gross domestic savings and gross domestic product. Accordingly, a %1 increase in gross domestic savings provides a %0.07 increase in gross domestic product.

Conclusion

According to the results, it is seen that national wealth funds can have a positive effect on GDP. In the findings obtained from the study results, it is seen that the increase in gross domestic savings, which is an important source of investment and is the control variable in the study, has a positive and strong effect on the dependent variable GDP. Real effective exchange rate, another control variable, is seen to contribute to economic growth by creating a positive effect on GDP. In the light of these evaluations, the analysis results were found in the literature by Megginson et al. (2013), Fernandes (2014), Akyol and Çiçen (2017), Akyol and Yıldız (2017), Beken and Baltacı (2019), Gouett (2020) seem to support their work. Apart from this, there are some studies in the literature such as Chioma et al. (2014) that cannot evaluate the relationship between UVF and economic growth positively. The reason for this can be shown as the economic risks that wealth funds may arise increase financial protectionism, the political activities of wealth funds in some countries, and the uncertainty and disorder prevailing in economic markets due to the lack of regular application of audit and transparency criteria. In order to avoid such adversities, regular application of transparency indices and systematic performance of audit activities in order to prevent mismanagement, corruption and some political targets of wealth funds are of utmost importance in terms of creating an atmosphere of trust.

Siirt İlinin Suç ve Suçluluk Yapısı
The Crime and Criminal Structure of Siirt

Öz

Suç, belirli bir zamana veya mekâna göre farklılık arz etse de tarihin başlangıcından beri var olmuş, tarih sahnesinden şimdiye dek silinmemiş çok eski bir olgudur. Suç, mekânsal boyut ile de ele alınmış ve genel bir kanaate, modern karmaşık kent toplumlarında geçmişe nazaran çeşitlenmiş ve farklılaşmıştır. Bu anlamda, kentlerde daha farklı ve fazla suç işlendiği ön kabulünden yola çıkarak çalışmada kent, çalışma alanı seçilmiştir. Bu çalışmada, 2009-2019 yılları arasında Siirt şehrinde polis sorumluluk bölgesi içerisinde meydana gelen suç türlerinin cinsiyete, yaşa, eğitime, medeni duruma ve çeşitli değişkenlere göre dağılışı üzerinde durulmuştur. Çalışmada, Siirt İl Emniyet Müdürlüğü (Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Birimi, Asayiş Birimi, Güvenlik Şube ve Çocuk Birimi) ve Türkiye İstatistik Kurumu Siirt Bölge Müdürlüğü'nden alınan veriler kullanılmıştır. Siirt'te en fazla suç işlenen yıl 2014 yılı (5.657), en az suç işlenen yıl 2009 yılı (2.623) olmakla birlikte, 2009-2019 yılları arasında toplam 50.592 suç işlenmiştir. Bu suçlar içinde ilk sırayı asayiş suçları (40.030) almakla birlikte; asayiş suçları içerisinde kasten-taksirle yaralama (14.364) suçu en fazla işlenen suç olmuştur. Ortaya çıkan sonuçlar sosyal, ekonomik ve demografik özelliklerin suç üzerinde doğrudan etkili olduğunu göstermiştir.

Sadullah Seyidoğlu

Öğretim Görevlisi, Siirt Üniversitesi

sseyidoglu@siirt.edu.tr

Orcid: 0000-0002-5735-5086

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

Suç, Suçluluk, Siirt, Suç İstatistikleri

Keywords

Crime, Criminality, Siirt, Crime Statistics

Submitted: 15 / 09 / 2020

Accepted: 14 / 10 / 2020

Abstract

Although crime differs according to a specific time or place, it is a very old phenomenon that has been existed since the beginning of history and has not been erased from the stage of history up to now. Crime has also been addressed with a spatial dimension, has become different, and been varied in general opinion, compared to past in modern complex urban societies. In this sense, the study area is chosen based on the presumption that type of crimes are becoming diversified and crime rate is higher in cities. It focuses on the distribution of types of crimes that committed in responsibility zone of Siirt provincial directorate of security from 2009 to 2019 years, according to gender, age, education, marital status and various variables. In the study, Siirt Provincial Security Directorate (Department of Anti-Smuggling and Organized Crime, Department of Public Order, Security Branch and Children Unit) and data obtained from Regional Directorate of Siirt Turkey Statistical Institute. In Siirt, the year with the highest number of crimes was 2014 (5.657) and the least crime was committed in 2009 (2.623), with 50.592 crimes committed from 2009 to 2019 years. Although security crimes (40,030) take the first place among these crimes, willful reckless injury (14.364) was the most committed crime among Crime against Public order. The obtained results accentuated that social, economic and demographic features have immediate influence on the crime.

Giriş

İnsanlık tarihinin başlangıcından itibaren, insanlar bir arada yaşamaya başlamış, toplumsal kurumları oluşturmuş, aralarındaki düzeni sağlayabilmek için çeşitli teşekküller icat etmişlerdir. Aralarında tesis etmeye çalıştıkları düzenin toplumsal alanda hâkim olabilmesi için uyulması zorunlu çeşitli kuralları da benimsemişlerdir. Süreç içerisinde suç, oluşturulan kurallara, normlara uyulmaması ile birlikte ortaya çıkmıştır. Bu anlamda suçun, insanlık tarihiyle başlamış ve tarih sahnesinden şimdiye dek silinmemiş, oldukça eski bir olgu olduğunu belirtmek mümkündür. Suç olgusunun toplum içerisinde tamamen silindiği hiçbir dönemle karşılaşmamakla birlikte, suç ile ilgili olarak önem arz eden asıl durumun onu tamamıyla ortadan kaldırmak değil, suçu çeşitli yöntemlerle kontrol altına almak, yani mümkün olduğunca asgari sınırlarda tutabilmek olduğu anlaşılmıştır.

Suç ile ilgili olarak literatürde yapılan tanımlamalara bakıldığında suç ile birlikte sapma olgusuyla da karşılaşmaktayız. Kanunlarda açık bir şekilde yasaklanmış olup, ayrıca karşılığında bir ceza öngörülen her türlü eylem suç olarak tanımlanırken; sapma, toplumsal normların kabul edilebilir olarak nitelendirdiği durumların dışında kalan, bu normlara aykırı olarak nitelendirilebilecek her türlü davranış olarak tanımlanabilir (Dolu, 2011: 32). Birbirleriyle ilişkilendirilen bu iki kavramın birbirlerinden farklı oldukları söylenebilir. Zira bir eylemin suç olup olmadığını anlamak için hukuk sistemi içinde, var olan ve kabul gören kurallarda yasaklanan bir eylem olup olmadığına bakmamız gerekirken; sapma için ise, bir eylemin toplumda var olan sosyal normlar ve değerlerle ne ölçüde uyumlu olduğuna bakmak şarttır ve bir değerlendirme yapmak gereklidir. “Suç Teorileri” isimli kitabında Dolu (2011: 34), “Her ne kadar çoğu sapma teşkil eden davranış suç olarak tanımlanmış olsa da her suç bir sapma olmadığı gibi her sapma da bir suç değildir.” diyerek bu iki kavramın farklılıklarına dikkat çekmektedir.

Çalışmamızda veriler ışığında suç olgusunun izahı sürecinde cinsiyetin, yaşın, eğitim durumunun, medeni durumun, sosyal, kültürel, demografik ve ekonomik etmenlerin suç ve suçluluk üzerinde önemli bir konuma sahip olduğu fikri barınmaktadır. Nitekim, suç eylemlerinde bulunan kişilerin çoğunlukla erkek, genç yaşta olan, düşük eğitilmiş ve evli (suça sürüklenmiş çocuk oranları hariç) olduğu ortaya konulmaktadır. Aynı zamanda, suç faaliyetinin ortaya çıkışını göç, işsizlik, yoksulluk, modernleşme, kentleşme, ailevi bağların zayıflaması gibi olgular da etkileyebilmektedir. Şüphesiz, suç olgusu ile bahsedilen değişkenler ve bahsedilen nedenler arasındaki ilişkinin irdelenmesi süreci hem Sosyoloji bilimi hem de Kriminoloji bilimi açısından önem arz etmektedir. Çalışmada suç ve suçluluk hakkında çeşitli tanımlamalar yapılacak, Siirt ilinde son on bir yıllık süreçte ortaya çıkan genel suçluluk olgusu serimlenecek, suçluluğun artışında etkili olan nedenler irdelenecek ve çalışma sonuçlandırılıp çeşitli öneriler verilerek tamamlanacaktır.

Suç ve suçluluğu ortaya koyan çalışmalarda kullanılan veri kaynakları genellikle suç istatistikleri olmaktadır. Ülkemizde araştırmalarda çoğunlukla polis istatistikleri, adalet/cezaevi istatistikleri ve Jandarma istatistikleri esas alınmaktadır. Polis istatistikleri, polise intikal eden suçları içeren, diğer bir ifade ile polis tarafından, emniyet müdürlüklerinde oluşturulan birimlerce tutulan istatistiklerdir. Adalet/cezaevi istatistikleri; yargıya, mahkemelere, Cumhuriyet Başsavcılıklarına intikal edip, ceza infaz sistemi içerisinde bulunan suçlulara ilişkin verileri içermektedir. Polise intikal etmiş olan suçların hepsi, mahkemeye yansımadağı için adalet istatistiklerinde görünmemektedir. Bu açıdan, adalet istatistikleri ve polis istatistikleri farklı olabilmektedir. Jandarma istatistikleri ise, sadece jandarma bölgesinde, kırsal alanlarda işlenen ve jandarma birimlerine bildirilen suçları kapsamaktadır. Çalışmada, Siirt’te polis bölgesini kapsayan suç verileri irdelenmiştir. Bahsedilen bu veriler, Siirt Emniyet Müdürlüğü’nden özel bir izinle alınmış olan, 2009-2019 yılları arasını kapsayan verilerdir.

Bu çalışma, betimleyici özelliğı ağır basan, teorik aşamadan oluşan bir araştırmadır. Bu çalışmada, suçluluğunun Siirt ilindeki görünümünü ortaya koyabilmek için resmi istatistiksel veriler kullanılarak, Siirt ilinde görülen suç oranının ve suç türlerinin, 2009-2019 yılları arasında, polis sorumluluk bölgesi içerisinde, yani Siirt Merkez, Kurtalan, Eruh, Baykan, Şirvan, Pervari ve Tillo ilçe merkezlerinde meydana gelen suç türlerinin ve oranlarının; cinsiyet, yaş, eğitim, medeni durum ve çeşitli değişkenlere göre dağılışı ve yaşanan sosyal çevre ile birlikte detaylı olarak analizi üzerinde durulmuştur. Burada, suç faaliyetlerine girişmiş olan kişilerin çeşitli değişkenler açısından özelliklerinin suç işleme üzerinde nasıl bir etkide bulunduğu hususu oldukça önem arz etmektedir. Veriler kullanılarak oluşturulan tablolar, skalalar ve grafikler çalışma alanına farklı bir bakış açısıyla bakmayı sağlamıştır. Böylelikle Siirt ilinin on bir yıllık suç ve suçluluk durumu ortaya çıkarılmış, anlamlı olarak addedilebilecek çeşitli değişkenler ile analizlere tabi tutulmuştur.

Çalışmamızda ikincil veri kullanılmıştır. İkincil veriler, bir sorunun çözümlenebilmesi için, bir konu hakkında karar verilebilmesi için, bir konunun betimlenebilmesi için gerekli olabilecek her türlü bilgilerden veya olgulardan oluşmaktadır (Arıkan, 2007: 99). İkincil veriler, ulaşılması güç veya imkânsız olan çeşitli verilerle ilgili daha önce hazırlanmış dokümanlar veya yapılmış çalışmalarda kullanılmış verilerden oluşmaktadır. Bu veriler, ister nicel araştırmayı isterse de nitel araştırmayı gerçekleştiren kişi tarafından ilgili kişi, kurum veya kuruluşlardan elde edilen veriler

kategorisinde yer almaktadır (Arıkan, 2013: 44-45; Karabey, 2020: 118). Bu anlamda, bir şehrin resmi devlet istatistikleri ve veri tabanından alınan veriler ile ikincil veri analizi yaparak o şehir ile ilgili genel veya özel sosyal, kültürel, ekonomik durum serimlenmeye çalışılır.

1. Suç ve Suçluluk Olgusu

Güvenlik sorununa yol açan, endişe, tedirginlik, korku kaynağı olan önemli problemlerin başında suç olgusu gelmektedir. Bundan kaynaklı olarak ilgili literatür incelendiğinde suç konusunun işlendiği araştırmalar günümüzde önemli olarak kabul edilmektedir. Suç, olgusal açıdan karmaşık bir yapıya sahiptir. Bu nedenle, suç ve suçluluğun farklı bilim dalları açısından ele alınması, bilim dalları içerisinde farklı değişkenler ile kritize edilmesi gerekliliği hasil olmuştur (Kızmaz, 2004: 292). Fakat şunu belirtmek gerekir ki bu çalışmada, suç olgusunun sadece Siirt ilinde 2009-2019 yılları arasındaki oransal değişimi ve bu değişimin sosyal, ekonomik ve demografik görünümü üzerinde durulmaya çalışılmıştır.

Suç sosyal bir olgudur, bu açıdan suç probleminin çözümü için yine sosyal alana bakılmalı, toplum ile beraber çalışma yürütülmelidir. Suçun sosyolojik, psikolojik, biyolojik, ekonomik, kültürel nedeni olabildiğinden; suç ile ilgili sayıca fazla teori ile karşılaşabilmekteyiz (Esgin, 2004: 249-255). Sosyolojik açıdan suç, sosyal alanın etkisi ile şekillenen bir sosyal olgu olarak görülmektedir. Bu açıdan, toplumların zamanda ve mekânda farklılık arz etmesi realitesi ile birlikte, suç tanımlarının ve türlerinin değişime uğradığı söylenebilmektedir.

Suç, süreç içerisinde toplumun değer yargılarına göre değişebilmektedir. Bazı toplumlarda suç kabul edilen eylem diğer toplumlar için sıradan bir eylem olarak görülebilmektedir. Modern toplumlarda da suç değişkenlik göstermektedir. Bu nedenle suçun tam anlamıyla tarifini yapmak, neyin suç kabul edileceği neyin suç kabul edilmeyeceği devamlı tartışma konusu olagelmıştır (Karababa, 2007: 4).

Suç olgusu, toplumları ciddi bir şekilde etkiler ve etkileniliş uzun süre, hatta ömür boyu devam eden bir niteliktedir. Suçluluğun ve mağduriyetin hedef kitlesi çok geniş bir kesimi kapsamaktadır. Bu açıdan, suçlunun ve mağdurun ne zaman, nerede ortaya çıkacağını net bir şekilde bilmek, suç faaliyeti için önleyici tedbirler almak oldukça zor hatta imkânsız olabilmektedir (Geleri, 2003: 26). Genel olarak suç eyleminde, topluma zarar vermek ve var olan kanunlarla ihtilafli olmak vardır (İçli, 1993: 4-5).

Durkheim'a göre suç, kolektif bilincin çeşitli durumlarını ihlal eden ve normal olan sosyolojik bir olgudur. Durkheim suçun normalliyi, gerekliliği ve yararlılığı üzerinde durmuştur. Suç eylemi her toplumda vardır. Bu durum onun normalliyinin kanıtıdır. Bireysel vicdanların tümünde suç eylemlerine itecek duygular vardır. Bu durum onun zorunluluğunun bir kanıtıdır. Ayrıca suç, toplumları durağanlıktan kurtarır. Bu durum da onun yararlı olduğunun kanıtı olmuştur. Suçun yararlı, normal ve kaçınılmaz olduğunu savunan sadece Durkheim değildir. Literatür incelendiğinde, onun gibi düşünen birçok düşünür ile karşılaşmak mümkündür. Mesela Lombroso da "*Suç; doğum, ölüm gibi tabii bir olaydır.*" söylemi ile bu durumu dile getirmiştir (Dönmezer, 1994: 58-59; Çakmak, 2015: 17).

Merton, toplum tarafından belirlenen hedeflere ulaşılabilmesinin engellenmesi ile bireyin suç eylemine girişebileceği düşüncesine karşı çıkmaktadır. Onda, hedeflere ulaşılması sürecinde yasal olarak kabul edilebilecek yolların kapalı olmasıyla birlikte bireyde oluşabilecek düşmanlık, kaygı, kindarlık gibi duyguların oluşmasına ve böylelikle psikolojik ve sosyal bozuklukların oluşabileceği, bu durumun da kişiyi suç eylemine götürebileceği fikri vardır (Çakmak, 2015: 19).

Sosyo-kültürel bir değerlendirme gerçekleştiren Sutherland'a göre suç, öğrenme süreci ile ilgili olup, herhangi bir kültür içinde etki altında olan bireyin öğrendiği bir şeydir. Taft da Sutherland ile paralellik arz eden bir görüş sergilemiştir. Taft'a göre suç; egemenlerin, topluma zarar veren davranışların veya örf-adetlerin belirlediği bir olgudur. Bu belirleme ile ihtilafa düşüldüğünde suç ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla kültürel olarak ele alınan suç, bir belirlemenin öğrenilmesi süreci ile de ilgilidir (Dönmezer, 1994: 58-59).

Temel olarak suçun iki unsurunun varlığından bahsedilebilmektedir. Bir suçun gerçekleşebilmesi için ilk unsur, iç ve dış dürtülerin etkisiyle eyleme geçmek (motivasyon süreci) iken; ikinci unsur, suç işlenebilmesi için oluşacak fırsattır. Bir suçun gerçekleşebilmesi için iki

unsurun aynı anda var olması gerekliliği vardır. Bu durumda suçu gerçekleştirecek olan birey, uygun fırsat bulduğunda dürtülerinin etkisiyle faaliyete geçecek, suç fiilini gerçekleştirecek ve suçlu olarak nitelendirilmeye başlanacaktır (Dolu, 2013: 4).

Genel itibariyle suç, insanın bulunduğu her alanda var olmuştur ve önleme çabalarına rağmen var olmaya da devam edecek gibi gözükmektedir. İnsanların beraberce yaşadıkları alanlarda suç olgusu önemli bir yer kaplamakta ve diğer bilimlerde olduğu gibi sosyoloji biliminin alanında da araştırma ve inceleme konusu olmaktadır. Her bilim dalı içerisinde alt dallarda inceleme alanı bulan suç, Sosyoloji’de “Suç Sosyolojisi” alt dalı kısmında toplanmakta ve bu hususta suçun meydana geldiği sosyal alanı, şartları, nedenleri ve özelliklerini dikkate alarak suç yaklaşımları ortaya atılmaktadır. Daha önce de belirttiğimiz üzere, asıl problem suçun kesin bir tanımının olmayışı ve geçerli bir tanımının yapılamayışı nedeniyle karşılaşılan zorluklardır. Suç, eylemselliğinde korku ve şiddet barındıran, mevcut normların, değerlerin ihlali ile oluşan ve yasaklanmış fiillerin tümünü kapsayan bir niteliktedir. Aynı zamanda bu kurallar ve eylemler toplumsal, mekânsal ve zamansal-dönemsel olarak değişmekte ve şekil almaktadır.

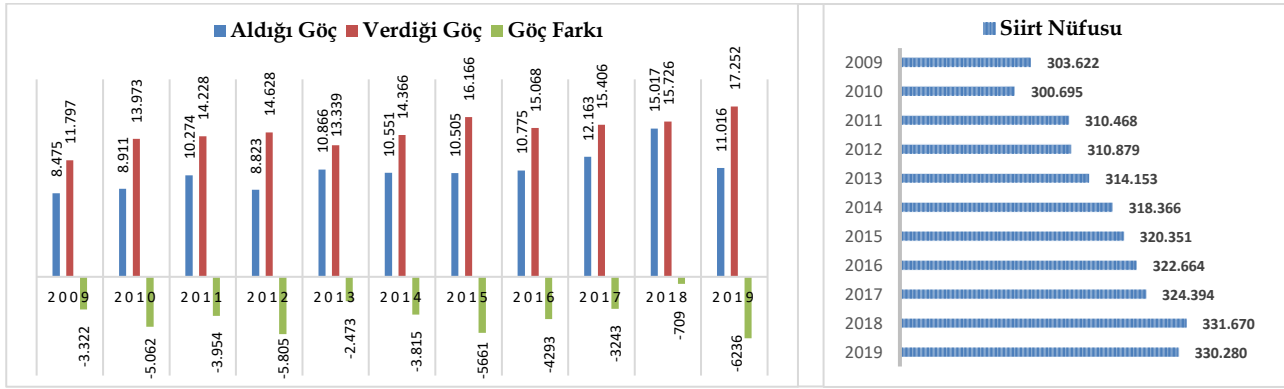
Suç türlerinin fazla oluşundan (hırsızlık, adam öldürme, siber suçlar vs.) veya suç ile bağlantılı olabilecek çeşitli değişkenlerin (yoksulluk, sorunlu aile yapısı, eğitim seviyesi vs.) varlığından kaynaklı olarak ayrıca bireysel özelliklerden (yaş, cinsiyet vs.) dolayı suç olgusu çoğu disiplinin ilgisini çekmiş, disiplinlere inceleme konusu olmuştur (Kızmaz, 2005: 150). Suç, özellikle 20. yy’da birçok disiplinin ilgi alanına girmiş iken, bu disiplinler arasında suçun çözümlenebilmesi açısından en başarılı olarak sosyoloji bilimin ön plana çıktığını da belirtmek mümkündür (İçli, 2003: 513). Nitekim, suç bir sosyal alan içerisinde gerçekleşirken, sosyal alan içerisindeki faktörler suç eyleminin gerçekleşmesi üzerinde direkt olarak etkili olabilmektedir.

Suç veya sapma olgusunu ortaya çıkaran nedenler ilk önce insanların fiziksel ve biyolojik özellikleriyle ilişkilendirilmiş, daha sonraki süreçte psikolojik ve sosyolojik değişkenlerle aralarındaki bağlantı ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Böylelikle “suç motivasyonu” olarak ifade edebileceğimiz suçun sebeplerine, suçun oluşmasında etkili olabilecek unsurlara ilişkin çeşitli teoriler ortaya çıkmıştır. Suç teorileri, literatürde oldukça geniş bir yer kaplamakta, farklı perspektifleri bünyesinde barındırmaktadır. Bu açıdan, geniş bir değerlendirme yapılması gerektiği için çalışma içerisinde suç teorilerine yer verilmediği belirtilmelidir.

2. Siirt İlinin Genel Suç ve Suçluluk Yapısı

Suç, suçluluk ve şiddet açısından Siirt ilinin analizi veya Siirt ilinde gerçekleşen suç, suçluluk ve şiddet olaylarının oranlarının tespiti, ilin diğer sosyal, kültürel ve ekonomik değişkenleri açısından da bir fikir verme adına önem taşımaktadır. Özellikle işsizlik ve istihdama ilişkin veriler, aile sorunları, çocuk ve gençlik dönemine ilişkin toplumsal sorunlar, kültürel yapı ve değişim gibi sosyal dinamikler suç olgusuyla yakından ilintili değişkenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle, illerde işlenen suç, suçluluk ve şiddet oranları aynı şekilde illerin sosyal refah düzeyi, gelişmişliği hakkında bazı saptamalarda bulunmak açısından önem arz etmektedir. Herhangi bir ilde gerçekleşen suç olayları veya yüksek düzeydeki suçluluk oranı bir kentin sadece güvenilirlik durumunu belirlememekte, aynı zamanda kentin sosyal, ekonomik ve kültürel gelişmesini de etkilemektedir. Ekonomik yatırımlar, sanayileşme ve kalkınma hamleleri, genelde şiddet, suç, suçluluk ve terör olaylarının az olduğu, insanların kendilerini huzur ve güvende hissettiği alanlarda daha fazla gerçekleşmektedir.

Suç ve suçluluk durumunun serimlenebilmesi için çalışma evreninin demografik özelliklerinin bilinmesi şarttır. Bu açıdan suçluluk durumu, evren nüfusu dikkate alınarak yorumlanabilmektedir. Bu bağlamda Siirt iline ait demografik verilere göre, Siirt’in 2009 yılı toplam nüfusu 303.622 iken, 2019 yılında ise nüfus 330.280’e yükselmiştir. Siirt ili yoğun bir şekilde göç veren bir il olup son on bir yıllık süreçte yaklaşık %10’luk bir nüfus artışı yaşamıştır (Grafik 1). Nüfus artış oranları ve suç oranları karşılaştırıldığında suç oranlarının bu denli artış göstermesi manidardır. Salt nüfus yoğunluğu dikkate alındığında, normal şartlarda suç oranlarının da yaklaşık olarak nüfus artış oranı ile paralellik arz etmesi beklenebilmektedir. Fakat on bir yıllık süreçte nüfus %10 civarında artış göstermişken, suç oranlarında yaklaşık iki kat artış görülmektedir.



Grafik 1. Siirt'te Nüfus Hareketliliği ve Genel Nüfus Tablosu
(TÜİK, 2009-2019)

Grafik 1'de de görüleceği üzere, son on bir yıllık dilimde Siirt'te sürekli olarak göç farkının olduğu söylenebilir. 2009 yılında gerçekteşen göç farkı -3.322, 2019 yılında ise -6.236 olmuştur. Göç farkının sürekli olarak aynı ortalamalarda seyrettiği, bu ortalamanın 2018 yılında oldukça düştüğü (-709) görülmektedir. Göç farkının en fazla gerçekteştiği yıl ise 2019 yılı olmuştur.

Siirt ilinde, 2009-2019 yılları arasında, kaçakçılık ve organize suçlarla mücadele birimi, asayiş birimi, güvenlik şube ve çocuk birimine intikal etmiş toplamda 50.592 suç sayısı bulunmaktadır (Tablo 1). Suç oranlarında on bir yıllık süreçte yaklaşık iki kat artış yaşamış, 2009 yılında gerçekteşen suç toplamı 2.623 iken, 2019 yılında bu sayı 5.083 olmuştur.

Tablo 1. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Toplam Suç Sayıları

YIL	SUÇ TÜRLERİ					NARKOTİK	TEM		
	ASAYİŞ ŞB.	KOM	ÇOCUK ŞB.	GÜVENLİK ŞB.	TOPLAM				
2009	2132	370	100	21	2623	GÜVENLİK GEREKÇESİYLE VERİ ALINAMAMIŞTIR.	GÜVENLİK GEREKÇESİYLE VERİ ALINAMAMIŞTIR.		
2010	2465	836	105	26	3432				
2011	3118	1151	136	13	4418				
2012	3886	1306	209	7	5408				
2013	3463	821	235	2	4521				
2014	4347	1069	233	8	5657				
2015	4037	359	331	24	4751				
2016	3720	1210	179	30	5139				
2017	4201	539	163	29	4932				
2018	4136	224	231	37	4628				
2019	4525	344	186	28	5083				
TOPLAM	40030	8229	2108	225	50592				
2009-2019 DEĞİŞİM (%)	113	-8	86	34	94				

Kaynak: SİEM, 2009-2019.

Tablo 1'e göre, asayiş suçları toplam suçlar içerisinde en yüksek paya sahip suçlardır. Oransal olarak asayiş suçlarını kaçakçılık ve organize suçlar, suça sürüklenmiş çocuk oranları ve güvenlik şube suç oranları takip etmektedir. Güvenlik gerekçesiyle narkotik suçlar ve terör suçları ile ilgili herhangi bir veri elde edilemediğinden, bahsedilen bu suçlar genel oranlara eklenmemiştir. Suç türleri ile ilgili yıllık artış veya değişim durumu şu şekildedir: 2009 yılında gerçekteşen suç sayısı 2.623, 2019 yılında ise 5.083 (%94 değişim) olmuştur. Oranlar, suç sayıları göz önünde bulundurularak, Siirt ilinde kaçakçılık ve organize suçlarla mücadele ile ilgili, güvenlik ile ilgili, özellikle asayiş ile ilgili suçların, suça sürüklenmiş olan çocuk sayısının her geçen gün arttığını belirtmek mümkündür.

Suç verileri genel olarak değerlendirildiğinde, Siirt ilinde gerçekteşen suç oranlarının son derece yüksek olduğu tespit edilmiştir. Aylık ekonomi dergisi CNBC-e Business'ın geçmiş yıllarda (2009), 37 farklı parametre üzerinden yaptığı çalışmada Siirt ilinin suçluluk açısından problemlili bir il olduğu ortaya konulmaktadır. Bu çalışmaya göre Siirt ili, Türkiye'nin yaşanılabilir illeri

sıralamasında 78. sırada iken; suç oranları açısından, araştırma illeri arasında en yüksek suç oranlarına sahip 15. il olduğu saptanmıştır (<https://www.internethaber.com/sehirlerin-suc-oranlari-foto-galerisi-1184346.htm?page=62> Erişim Tarihi: 25.08.2020).

Suç oranlarındaki bu artışın temel sebepleri arasında, dünya ve Türkiye ile paralel olarak değişim gösteren çeşitli toplumsal etmenler; teknolojinin gelişmesi, ulaşım ve haberleşme olanaklarının artması, göç-göçmen faaliyetlerinin hızlanması, toplumsal bağların zayıflaması, küresel bazda yoğun olarak küreselleşmenin etkisinin görülmesi, cezaların caydırıcı olmaması, modernleşme veya sanayileşmenin etkisi, aile yapısı, eğitim düzeyi, medeni durum, akran grupları, kültürel yapı ve tüm bunların da etkisi ile suç işlemenin kolaylaşması veya yeni suç çeşitlerinin ortaya çıkmış olması etkili olmuştur. Suç faaliyetlerinin ortaya çıkışında etkili olabilecek unsurların incelendiği çeşitli suç kuramlarında ekonomi, işsizlik, işgücüne katılımın düşük olması, yoksulluk, eğitim oranlarının düşük olması gibi temel unsurlar suç faaliyeti üzerinde bir belirleyen olarak tespit edilmiş, suçun temel nedeni olarak kabul edilmiştir. Bu genelleme içerisinde Siirt'teki suçluluk durumu da eklenebilmektedir.

Bireyin toplumsal değerlerle ve normlarla olan bağının güçlü olması onu suç faaliyetleri dışında tutmaktadır. Toplumsal bağı zayıflatabilecek unsurların en önemli olanları arasında işsizlik durumu gelmektedir. Kızmaz'a (2003: 282) göre işsizlik, bireyin sosyal norm ve değerlerle olan bağı zayıflatıcı veya çözücü bir etkide bulunmaktadır. Yani bireyin değerlere olan inancının zayıflaması beraberine bireyin sosyal normlara, hukuka aykırı davranmasını da kolaylaştırmaktadır. İşsizliğin bir diğer etkisi de psikolojik olabilmektedir. İşsiz olan birey kendisine olan öz saygısını yitirebilmekte, kendisini sosyal alana değersiz olarak görebilmektedir. Süreçle bu durum bireyde psikişik hastalıkların, karakter bozukluklarının oluşmasında etkili olmakta, bireyi suç faaliyetlerine itebilmektedir. Bu bağlamda, Türkiye genelinde 2019 yılında işsizlik oranı %13,7, istihdam oranı %45,7 ve işgücüne katılma oranı %53 iken; 2019 yılında Siirt ilinin de içinde bulunduğu TRC3 (Mardin, Batman, Şırnak ve Siirt) bölgesindeki işsizlik oranı %30,9, istihdam oranı %30 ve işgücüne katılma oranı %43,5 olarak açıklanmıştır (TÜİK, 2019). Elde edilen verilere göre, Siirt'te işsizlik oranı Türkiye ortalamasının çok altındadır. İstihdam oranı genel ortalamadan %15,7'lik bir oranla, genel işgücüne katılım oranından ise %9,5'lik bir oranla daha azdır. İşsizliğin ve istihdamın suç faaliyetlerini etkileyebilecek unsurlar olması ön kabulünden yola çıkarak Siirt'teki suç oranlarının artışının yüksek olması bu durumla açıklanabilmektedir. Yani Siirt ilinde işsizlik oranı çok yüksek, istihdam oranı ve işgücüne katılım oranı az olduğundan suç oranlarının bunlara bağlı olarak arttığı söylenebilir.

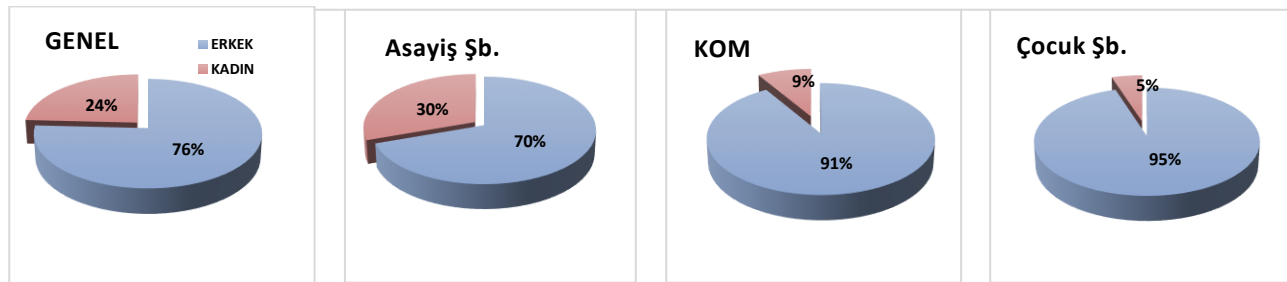
İşsizliğin bir sonucu olarak da görülebilecek yoksulluk da suç üzerinde etkili unsurlar arasında yer almıştır. Ackerman, Gruenewald, Wang ve Minor'a göre yoksulluk, suçla ilişkili değişkenler arasında yer almaktadır. Ackerman'a göre suç, yoksulluk olgusunun bir fonksiyonu durumundadır ve suç eylemlerinin oransal olarak fazla olduğu yerler; iktisadi avantajın bulunmadığı, toplumsal stresin var olduğu, nüfus olarak küçük olarak nitelendirilebilecek, yoksul ve kötü durumdaki şehirlerdir (Ayhan ve Çubukçu, 2007: 36).

Siirt ili nüfusuna göre en fazla göç veren iller arasında olmasına rağmen aynı zamanda göç de alan bir ildir. 2009-2019 yılları arasında en fazla göç aldığı yıl 2019 yılı olup bu nüfus 17.252, 2009 yılında ise aldığı göç 11.797'dir. Aynı zamanda Siirt, 2009 yılında 8.475, 2019 yılında ise 11.016 kişilik göç almıştır (Grafik 1). Bu bağlamda, yapılan çeşitli araştırmalar göç ve suç arasında anlamlı bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. Siirt ilinde suç oranlarının artış görülmesinde etkili olan unsurlar arasında göç olgusu yer almaktadır. Suç ile göç arasındaki ilişki şu şekilde açıklanabilir: Göç faaliyeti içerisinde olup göç eden kişiler ve aynı zamanda göç edilen yerde yerleşik olarak bulunan kişiler göç olgusundan etkilendikleri için suç eylemlerine daha yatkın hale gelebilmektedirler. Yani göç faaliyeti içerisinde bulunan bireyler, sosyal alan ve sosyal çevre değişimi gerçekleştirdikleri için suç eylemlerine katılım açısından daha yatkınlık kazanırlarken; göç faaliyeti ile birlikte, göç edilen yerde ikamet eden bireylerin sosyal alanı ve çevresi değiştiğinden onlar da suça daha yatkın olabilmektedirler. Göç faaliyeti içerisinde olan birey, farklı dinamiklerin yer aldığı farklı bir ortama girmektedir. Bu yeni sosyal ortam bireyi, içerisinde suçun da olduğu yeni davranışlar sergilemeye

iterken, aynı zamanda bu yeni davranışların sergilenmesi için de bireye uygun bir ortam sağlamaktadır (Kızmaz, 2018: 277-279).

Uluslararası suç istatistiklerine bakıldığında cinsiyet ve suç arasında yakın bir ilişkinin olduğunu gözlemlenmiştir. Bu istatistikler, çeşitli sosyo-ekonomik durumlar nedeniyle erkeklerin kadınlara göre daha fazla suç eylemlerinde yer aldığını göstermiştir. Bu durumun en önemli sebeplerinin başında kadının kamusal alanda (çalışma hayatı, siyasal alan vs.) yer almayışı, kadının sosyal hayata aktif katılımının az olması gelmektedir. Kadının kamusal alanda, sosyal alanda eskiye oranla daha fazla yer almaya başlamasıyla birlikte, kadın suç oranlarında da artış gözlenmiştir (Dönmezer, 1994; Aytaç vd., 2007: 2-3).

Kamusal alan içerisinde erkeklere oranla daha az yer bulabilen kadınlarda, yine bu durumdan kaynaklı olarak işsizlik oranı erkeklere oranla daha fazladır. Türkiye geneli 2019 yılı TÜİK verilerine göre 15-64 yaş aralığındaki erkeklerde işsizlik oranı 12,7 iken, kadınlarda bu oran 16,8'dir (TÜİK, 2019). Daha önce de belirtildiği üzere sosyo-ekonomik nedenler suç olgusu üzerinde belirleyici rol oynarlar. Bu sosyo-ekonomik nedenlerin etkisi, özellikle de işsizliğin etkisiyle kadınlar suç faaliyetleri içerisinde yer alabilmektedirler.



Grafik 2. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Suç Sayılarının Cinsiyete Göre Oranı
(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

Grafik 2'de de görüleceği üzere, Siirt ilinde, 2009-2019 yılları arasında, kaçakçılık ve organize suçlarla mücadele birimi, asayiş birimi ve çocuk birimince verilen suçların cinsiyete göre dağılım sayılarına göre, bu yıllar arasında gerçekleşen suçların %76'sını erkekler, %24'ü kadınlar tarafından işlenmiştir. Genel itibariyle Siirt'te işlenen yaklaşık her dört suçun üçünü erkekler, birini ise kadınlar işlemektedir. Asayiş suçlarını çoğunlukla erkekler (%70) işlemekte iken, kadınlar asayiş suçlarının onda üçünü işlemektedir. Kaçakçılık, organize ve mali suçların yaklaşık onundan birini kadınlar (%9), onda dokuzunu ise erkekler (%91) işlemişlerdir. Suça sürüklenmiş ve koruma ihtiyacı olan erkek çocukların oranı %95 (5.401) iken, kız çocuklarının oranı %5'lik dilime denk gelmektedir.

2.1. Siirt İlinde Asayiş Suçlarının Genel Görünümü

Emniyet Genel Müdürlüğü resmi internet sitesine göre asayiş suçu şu şekilde tanımlanmaktadır: "Toplumsal olaylar, terör ve ideolojik nedenlerle işlenmiş suçlar, ölümlü veya yaralamalı trafik kazaları dahil trafik suçları ile kaçakçılık ve organize suçlar dışında kalan, teşekkül halinde işlenenler de dahil olmak üzere kişiler ve/veya mal varlığına karşı işlenen suçları ifade eder." Bu tanıma göre, asayiş suçlarının genellikle hırsızlık, yan kesicilik, dolandırıcılık, gasp, cinsel suçlar, cinayet vs. gibi suçlardan oluştuğunu belirtebiliriz (<https://www.egm.gov.tr/asayis-suclari> Erişim Tarihi: 20.08.2020).

Asayiş suçları tabii ki sadece bu suçlardan ibaret değildir. Elde edilen verilere göre emniyet il müdürlüğüne kayıt altına alınmış yaklaşık 114 suç türü bulunmakta iken, aşağıdaki tabloda (Tablo 2) bu suçlar arasından en fazla işlenen suçlar verilmiştir. Tabloda en fazla işlenen 18 suç ile ilgili bilgiler verilmiş iken, tabloda yer almayıp, elde edilen veriler neticesinde yaklaşık 96 suç türünün mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 2. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Toplam Asayiş Suç Sayıları ve Türleri

	SUÇ TÜRLERİ	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	TOPLAM	2009-2019 DEĞİŞİM %
1	DİĞER (YAKLAŞIK 96 SUÇ TÜRÜ)	317	391	564	805	601	755	756	639	714	749	769	7060	143
2	TAKSİRLE YARALAMA	501	836	875	879	803	817	619	663	721	667	638	8019	28
3	KASTEN YARALAMA	454	351	420	595	500	621	534	583	719	748	820	6345	81

4	KAYIP ŞAHİS	49	121	147	241	211	328	341	244	290	236	294	2502	500
5	MALA ZARAR VERME	112	121	207	193	130	367	325	186	150	145	169	2105	51
6	EVĐEN HİRSİZLİK	126	116	197	198	234	260	260	151	185	157	211	2095	68
7	İŞYERİNDEN VE KURUMDAN HİRSİZLİK	88	73	132	169	152	317	250	161	189	164	216	1911	146
8	AÇIKTAN HİRSİZLİK	74	92	110	181	200	199	240	142	150	138	150	1676	103
9	TEHDİT	72	106	126	155	124	124	130	141	188	237	249	1652	246
10	İNTİHARA TEŞEBBÜS, İNTİHARA YÖNLENDİRME	45	41	44	104	143	129	111	129	155	161	124	1186	176
11	TCK 191 KULLANMAK İÇİN UYUŞTURUCU VE UYARICI MADDE SATIN ALMAK, KABUL ETMEK VEYA BULUNDURMAK	12	6	17	48	102	74	67	155	208	145	253	1087	2009
12	HAKARET	40	76	98	83	51	78	85	73	57	81	126	848	215
13	KAYIP EŞYA	4	24	33	56	46	35	27	116	134	119	172	766	4200
14	DOLANDIRICILIK	42	26	36	54	49	57	75	86	86	92	75	678	79
15	CİNSEL SALDIRI, CİNSEL TACİZ, ÇOCUĞUN CİNSEL İSTİSMARI	38	34	45	30	41	42	42	68	59	73	72	544	90
16	ZEHİRLENME	123	18	14	20	14	29	41	64	46	33	23	425	-435
17	REŞİT OLMAYANLA CİNSEL İLİŞKİ	12	14	19	35	33	48	43	44	48	70	47	413	292
18	AİLE HUKUKUNDAN KAYNAKLANAN YÜKÜMLÜLÜĞÜN İHLALİ	3	4	6	11	8	24	40	32	62	86	84	360	2700
19	6136 SKM ATEŞLİ SİLAHLAR VE BİÇAKLAR İLE DİĞER ALETLER HAKKINDA KANUN KAPSAMINDA İSLENEN SUÇLAR	20	15	28	29	21	43	51	43	40	35	33	358	65
TOPLAM		2132	2465	3118	3886	3463	4347	4037	3720	4201	4136	4525	40030	113

Kaynak: SİEM, 2009-2019.

Tablo 2'ye göre, son on bir yıllık süreçte toplamda 40.030 asayiş suçu işlenmiştir. Bu suçların başında toplamda 14.364 suç sayısı ile yaralama (taksirle veya kasten yaralama) suçu iken, onu 5.682 suç sayısı ile hırsızlık (evden hırsızlık, işyerinden-kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık) suçu takip etmektedir. Genel suç sayılarında olduğu gibi asayiş suçlarında da 2009-2019 yılları arasında artış yaşanmıştır. Doğrusal olarak yıllık artış mevcut olmamakla birlikte, genel itibarıyla her sene suç sayılarının arttığını görebilmekteyiz. Nitekim 2009 yılında işlenen suç sayısı 2.132 iken, günümüzde (2019) bu sayı 4.525 olmuştur.

Yukarıdaki tabloya bakıldığında, 2009-2019 yılları arasında %113'lük bir değişim, diğer bir ifade ile bir artış gerçekleştiği görülmektedir. Bu yıllar arasında Siirt ili genelinde nüfus sayısında azalma gerçekleşmiş olmasına rağmen (Grafik 1) suç sayıları artmıştır. Gerçekleşen suç rakamları yıllar bazında sürekli bir artış eğilimi sergilemiştir. Yıllar bazındaki suç oranlarındaki değişimlere bakıldığında en çok artış gösteren suçların başında; "kayıp eşya", "aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlali", "uyuşturucu madde satın almak/kabul etmek/bulundurmak", "kayıp şahıs" suçları gelmektedir. Azalma gösteren suçlar içerisinde de "zehirlenme" suçu öne çıkmaktadır.

Siirt'te asayiş suçlarının tümünün bu on bir yıllık süreçte arttığını belirtmekle birlikte bazı suç türlerindeki fazla artış da göze çarpmaktadır. Örneğin, kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak suçları yaklaşık yirmi kat, aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlali ile ilgili suçlar yaklaşık on sekiz kat, reşit olmayanla cinsel ilişki suçu yaklaşık dört kat, tehdit suçu üç kattan fazla, intihara teşebbüs, intihara yönlendirme suçları yaklaşık üç kat artış göstermiştir.

Tablo 3. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Kişi Başına Düşen Asayiş Suç Sayıları

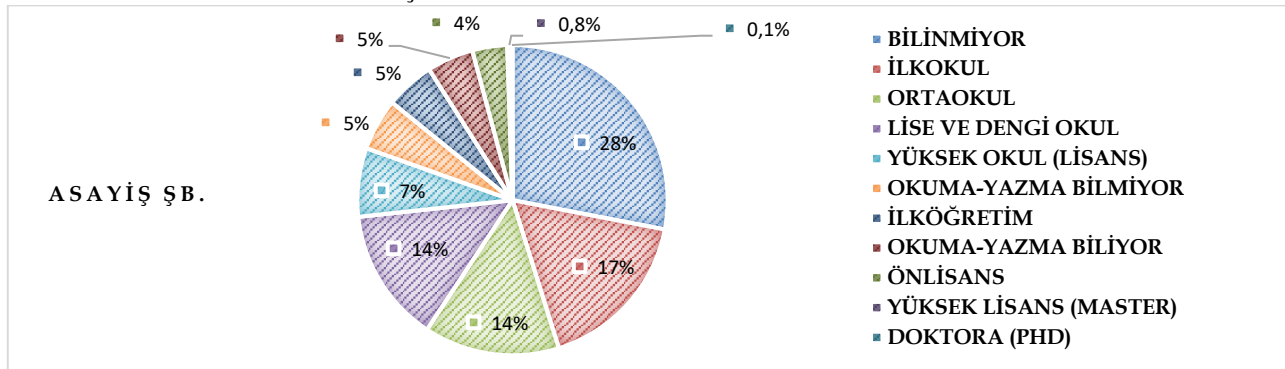
Yıl	İl Nüfusu	Asayiş Suç Sayısı	Kişi Başına Düşen Asayiş Suç Sayısı
2009	303.622	2132	0,007 - ARTIŞ
2010	300.695	2465	0,0081 - ARTIŞ
2011	310.468	3118	0,01 - ARTIŞ
2012	310.879	3886	0,0125 - ARTIŞ
2013	314.153	3463	0,011 - AZALIŞ
2014	318.366	4347	0,0136 - ARTIŞ
2015	320.351	4037	0,0126 - AZALIŞ
2016	322.664	3720	0,0115 - AZALIŞ
2017	324.394	4201	0,0129 - ARTIŞ
2018	331.670	4136	0,0124 - AZALIŞ
2019	330.280	4525	0,0137 - ARTIŞ

Siirt'te Asayiş suç sayısı son on bir yıllık süreçte iki kattan daha fazla artış göstermiştir (Tablo 2). 2009 yılında kişi başına düşen asayiş suç sayısı 0,007, 2010 yılında 0,0081, 2011 yılında 0,01, 2012 yılında 0,0125, 2013 yılında 0,011, 2014 yılında 0,0136, 2015 yılında 0,0126, 2016 yılında 0,0115, 2017 yılında 0,0129, 2018 yılında 0,0124, 2019 yılında ise 0,0137 olmuştur. Kişi başına düşen suç sayılarında 2013, 2015, 2016 ve 2018 yıllarında daha önceki seneye göre azalış, diğer yılların tümünde artış görülmektedir.

Gottfredson ve Hirshi, eğitim durumu ile suçluluk arasında güçlü bir ilişki olduğunu ifade etmişlerdir. Genel itibariyle, suç faaliyetinde yer alanların eğitim durumları iyi değildir. Bu kişiler eğitim kurumlarını sevmezler ve bu kurumlardan kaçma veya erken yaşta terk etme eğilimleri söz konusudur. Eğitim seviyesindeki yükseliş ile birlikte bireylerde beceriler ve yetenekler artmakta, bu durumda bireyler hedeflere ulaşmada yasadışı faaliyetler içinde çok daha az yer almaktadır (Aytaç vd. 2007: 2; Yıldız vd., 2010: 21).

Lochner; suç, eğitim, cinsiyet arasındaki ilişkiye vurgu yaparak, suçun özellikle eğitimsiz olan erkekler arasında öncelikli problem olduğunu belirtmiştir. Becerisi düşük olan bireylerin, okuldan ve işten aldıkları verim de düşük olduğundan suç faaliyetlerinde yer alma olasılıkları yüksek iken; öğrenim görmüş ve becerikli insanların suçluluk oranları çok daha düşüktür (Yıldız vd., 2010: 21-22).

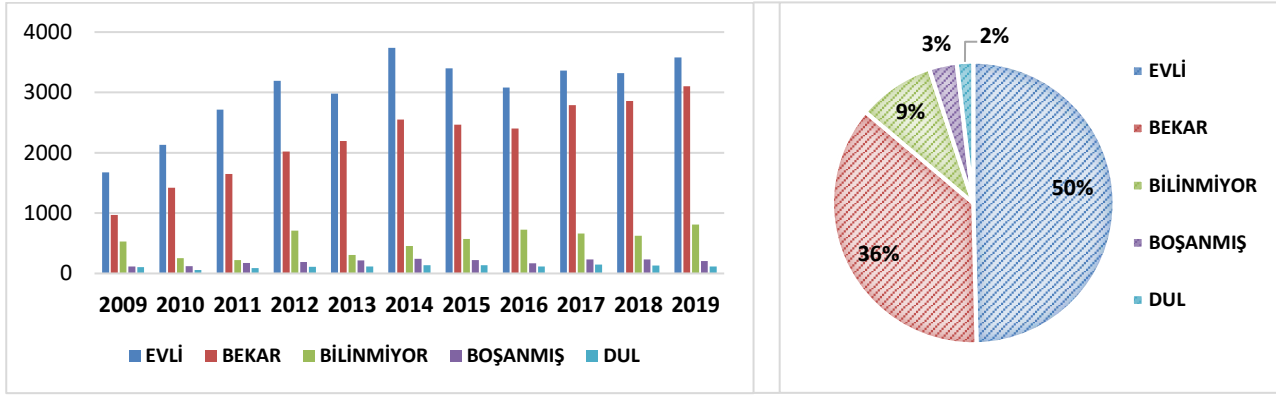
Kızmaz, (2004: 292-294) bireyin sosyalizasyon sürecinin güçlü bir unsuru olan eğitimin, bireyin yaşamındaki davranışların ve ilişkilerin belirlenmesinde büyük bir rol oynadığını belirtmektedir. Bu açıdan, bir davranış biçimi olarak suçun eğitim ile birkaç irtibatlandırması yapılabilmektedir. Eğitim, bireylerde pozitif bilinç kazandırırken onları suç faaliyetleri dışında tutar. Ekonomik sebeplerden kaynaklı olarak oluşabilecek suçların önlenmesi için eğitim, kişilere iş bulabilme olanağı sağlar. Ayrıca, okul ve suçluluk arasında da bir ilişki söz konusudur. Akademik başarı, okul yönetiminin öğrencilere yönelik tutumları, okuldan kaçmalar, kişilerin okula yönelik tutumları, eğitim sistemi, okul ortamı, okuldaki disiplin anlayışı gibi hususlar da suç faaliyetleri ile ilintili olarak inceleme konuları olmuştur.



Grafik 3. Siirt 2009-2019 Yılları Arası Asayiş Suç Sayılarının Toplamının Öğrenim Durumuna Göre Oranı

(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

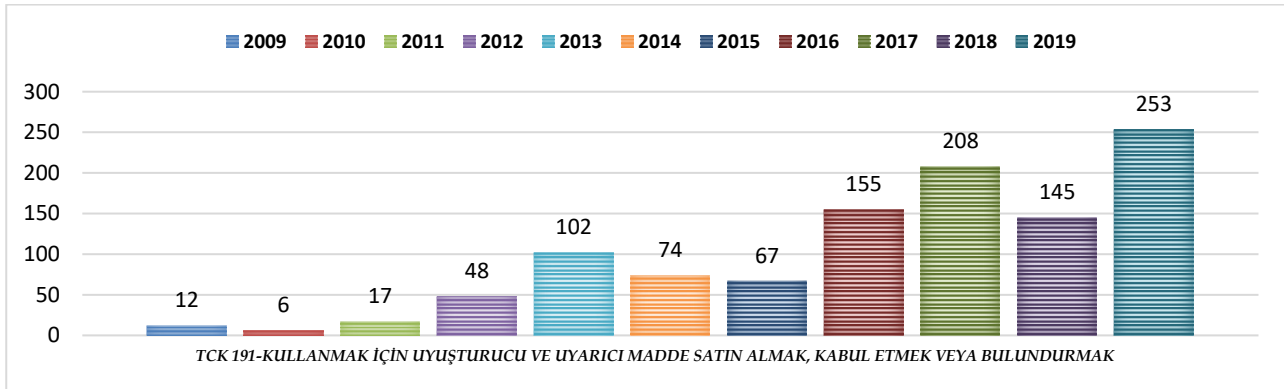
Genel bir kanaatle, eğitim ve suç arasında ters orantı vardır. Çalışmamızda, elde ettiğimiz asayiş suçları verilerine göre de böyle bir durumun var olduğunu söyleyebiliriz (Grafik 3). Yüzdeler ortalama olup, eğitim durumu ile ilgili bilginin mevcut olmadığı kişiler (%28) ayrı tutulursa, suç işleme oranını en yüksek olduğu kişilerin öğrenim durumunun ilköğretim (%17) mezunu, bunu sırasıyla ortaokul (%14), lise ve dengi (%14), yüksek okul/lisans (%7), okuma-yazma bilmeyenler (%5), ilköğretim (%5), okuma-yazma bilenler (%5), ön lisans (%4), yüksek lisans/master (%0,8) ve doktora/Ph.D. (%0,1) mezunları takip etmektedir. Bu durumda en yüksek suç oranı ilköğretim, ortaokul mezunlarında iken, en düşük suç oranı yüksek lisans, doktora mezunlarındadır.



Grafik 4. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Asayiş Suç Sayılarının Medeni Duruma Göre Oranı
(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

Suç ve kişilerin medeni durumu arasında da anlamlı bir ilişki söz konusudur. Grafik 4 incelendiğinde, on bir yıllık süreçte, her yıl suç işleyen evlilerin sayısının; bekar, boşanmış ve dul olan kişilerin sayısından fazla olduğunu söyleyebilmekle beraber, toplamda evli sayısının bekar sayısından fazla olduğu da görülmektedir. Siirt ilinde asayiş suç faaliyetlerinde bulunanların %9'u hakkında veri elde edilmemiş iken, yarısı (%50) evli, %36'sı bekar, %3'ü boşanmış ve %2'si ise duldur.

Türk Ceza Kanunu'na göre, "Kullanmak için uyuşturucu veya uyarıcı madde satın alan, kabul eden veya bulunduran ya da uyuşturucu veya uyarıcı madde kullanmak" madde 191'e istinaden suçtur ve bu suçu işleyen kişi, iki yıldan beş yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır (TCK, m. 191).



Grafik 5. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası "TCK 191-Kullanmak İçin Uyuşturucu ve Uyarıcı Madde Satın Almak, Kabul Etmek veya Bulundurmak" Suçunun Oransal Değişimi
(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

Asayiş suçları arasında, uçuk bir artış göstererek günümüzde fazlaca işlenen suçlar arasında bulunan "Kullanmak İçin Uyuşturucu ve Uyarıcı Madde Satın Almak, Kabul Etmek veya Bulundurmak" suçunun on bir yıllık serüvenine değinen grafik 5'e göre, uyuşturucu kullanan, satan ve bulunduran kişilerin sayısı bu süreçte yaklaşık yirmi kat artmıştır. Grafike göre, sayı hemen hemen her yıl artış göstermekle birlikte; 2009 yılında bahsedilen bu suçu işleyen kişilerin sayısı 12, 2019 yılında ise 253 kişi (%2009 değişim) olmuştur.

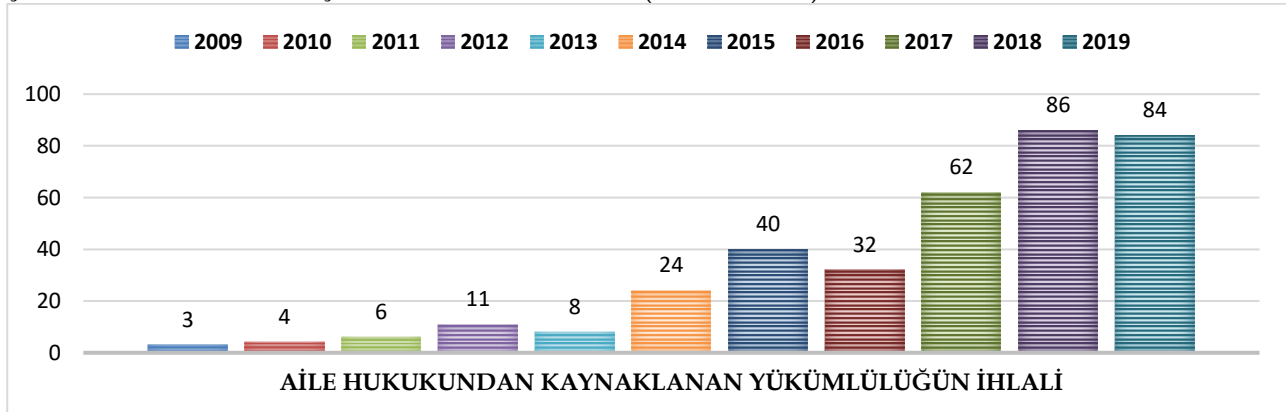
"Kullanmak İçin Uyuşturucu ve Uyarıcı Madde Satın Almak, Kabul Etmek veya Bulundurmak" suçu görüldüğü üzere, on bir yıllık süreç içerisinde artmış olan bir suç olmuştur. Son on bir yıllık süreçte bahsedilen suçun artmasında etkili olan etmenlerin başında "kolay ulaşılabilirlik" gelmektedir. Uyuşturucu maddeyi elde etme özellikle iletişim ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ile birlikte eskiye oranla daha fazla olanaklı olmuştur. Uyuşturucu madde elde etmek isteyen kişi, tespiti çok zor olabilecek yöntemler izleyerek, örneğin internet haberleşme uygulamalarını (WhatsApp, Telegram, Line vs.) kullanarak bu fiili gerçekleştirebilmektedir. Takip

edilmesi veya izlenmesi zor olan bu haberleşme olanakları nedeniyle suçlu izini kaybettirebilmektedir. Sadece bu durumdan kaynaklı olarak güçlenen uyuşturucu satıcısı, buldurucusu veya kullanıcısı bu suç faaliyeti içerisinde daha cesurca girebilmekte veya bu suçu daha cesurca sürdürebilmektedir.

Bahsedilen suçun son on bir yıllık süreçte artış göstermesinde etkili olabilecek bir diğer unsur, belirli sınırların aşılmasıyla kaydıyla uyuşturucu buldurma veya kullanmanın cezai yaptırımının az olmasıdır. Belli bir gram veya dozaj aşılmadığı müddetçe kişi uyuşturucu kullanıcısı olarak kabul edilebilmekte, bundan kaynaklı olarak da Yargıtay kararlarına istinaden ağır bir ceza ile karşılaşmamaktadır. Kullanmak için uyuşturucu madde buldurma yani kullanıcı olma ile uyuşturucu madde ticareti yani uyuşturucu taciri olmak açısından çeşitli ölçütler ortaya konmuştur. Bu ölçütlerden en önemli olanları ise yakalanan uyuşturucu maddesinin miktarı, gramajı veya dozajıdır. Bir kişinin uyuşturucu taciri sayılabilmesi için ihtiyaç sınırını aşması gerekmektedir. İhtiyaç olarak da belirlenen miktar kişinin biyolojik, fiziksel ve psikolojik durumuna bağlı olarak değişkenlik göstermekle birlikte, uyuşturucu maddenin cinsine, etkinliğine ve niteliğine göre de farklılık arz etmektedir. Örneğin esrar uyuşturucu maddesinde günlük üç kez kullanım kabulü ile birlikte her kullanım için 1-1,5 gramdır ve kişinin uyuşturucu taciri sayılabilmesi için üzerinde yıllık kullanımdan fazla bir miktar buldurması gereklidir (Yargıtay CGK, 2013/423).

Uyuşturucu madde buldurma ve kullanma suçlarına yol açabilecek bir diğer unsur toplumsal bağların, özellikle aile bağlarının zayıflamasıdır. Sosyal alandan veya sosyalizasyon sürecinden soyutlanmış olan, özel alanda ailevi problemler yaşayan birey veya aile içerisindeki bağları kopuk olan birey çareyi uyuşturucu maddede bulacak ve suçlu konuma düşecektir. Aile kurumunun kişiyi sosyolojik ve psikolojik olarak koruma işlevinin bulunduğu genel itibariyle kabul gören bir durumdur. Bu işlevin yerine getirilememesinden kaynaklı olarak birey korunmadan mahrum kalacak, suç faaliyetlerinde yer alma olasılığı artacaktır.

Türk Ceza Kanunu'na göre, "Aile Hukukundan Kaynaklanan Yükümlülüğün İhlali" madde 233/1/2/3'e istinaden suçtur ve bu suçu işleyen kişi, bir yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Bu suç, içerisinde, cezası farklı ve bir yılı geçmemek şartıyla; "Bakım, Eğitim veya Destek Olma Yükümlülüğünün İhlali", "Hamile Kişiyi Terk Etme", "Anne-Babanın Çocuklara Zarar Verecek Şekilde Davranması" suçlarını barındırmaktadır (TCK, m. 233).



Grafik 6. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası "Aile Hukukundan Kaynaklanan Yükümlülüğün İhlali" Suçunun Oransal Değişimi
(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

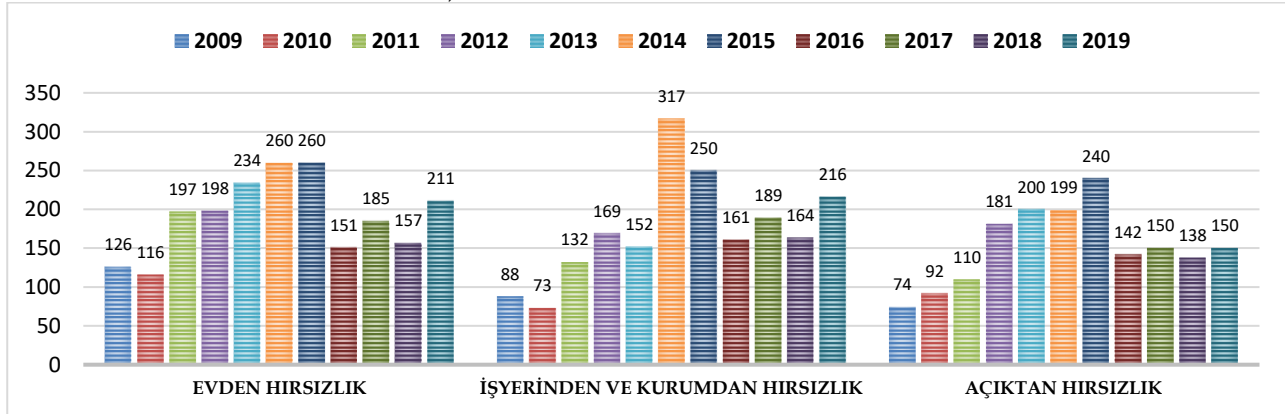
Grafik 6'da da görüleceği üzere, bahsedilen bu suçun Siirt'te artış gösterdiği saptanmıştır. Bu suçtan kayıt altına alınan kişilerin sayısı 2009 yılında 3, 2019 yılında ise 84 kişi (%2700 değişim) olmuştur. Son on bir yıllık süreçte bu kanun ile ihtilaf yaklaşık yirmi yedi kat artış göstermiştir.

Aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlal edilmesi suçunun ortaya çıkışını etkileyen en temel husus geleneksel aile bağlarının zayıflamasıdır. Geleneksel aile yapısı içerisinde aile fertlerine aile bireylerinin bakımı, eğitimi ve onlara destek olunması görevi verilmiş; hamile olan eşin, kardeşin, annenin veya yakın akrabasının terk edilmesi men edilmiş; özellikle anne ve baba ile ilişkiler mühim kabul edilmiştir. Modernlik, özellikle bireyselleşme ve kentleşme ile beraber

geleneksel yapıda olan diğer kurumlar gibi aile kurumu değişim yaşımiş, işlevlerinde zayıflamalar görülmüştür. Aile bağlarının güçlü olması kişileri dış dünyaya karşı korumaktadır. Bağların zayıflamasıyla birlikte birey dış dünyaya karşı savunmasız kalacak, bu durum sapma veya suç olgusunun ortaya çıkışında etkili olacaktır.

Aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlal edilmesindeki artışın bir diğer önemli sebebi teknolojinin gelişimidir. Aile içerisinde bağların güçlü kılınması aile fertlerinin iletişiminin yoğunluğu ile mümkündür. Teknolojinin gelişmesi ve buna bağlı olarak iletişim ve haberleşme olanaklarının artması ile birlikte aile fertleri arasındaki etkileşim veya iletişim zayıflamıştır. Bu durum da kopuk aile bağlarının ortaya çıkışını tetiklemiştir. Aile bağlarının zayıf veya kopuk olması bireyi suç faaliyeti içine itebilecek bir neden olarak gösterilebilmektedir.

Hırsızlık suçu, Türk Ceza Kanunu 141, 142, 143, 144, 145, 146 ve 147. maddelerinde düzenlenmiştir. Madde 141'e göre, "zilyedinin rızası olmadan başkasına ait taşınır bir malı (ekonomik bir değer taşıyan her türlü enerji de taşınır mal sayılır), kendisine veya başkasına bir yarar sağlamak amacıyla bulunduğu yerden alan kimse" bu suçu işlemiş sayılmaktadır ve bu kişiye bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası verilir. Madde 142'de nitelikli hırsızlık suçu düzenlenmiş iken; madde 143'te hırsızlık suçunun gece vakti işlenmesi hâlinde, verilecek cezanın üçte birine kadar artırılacağı bilgisi mevcuttur. Madde 145'te hırsızlık konusu malın değerinin az olmasından kaynaklı olarak verilecek hükümden; madde 146'da "kullanma hırsızlığı"ndan; madde 147'de ise hırsızlığın zorunluluk halinde gerçekleşmesi durumunda uygulanacak hükümlere değinilmiştir (TCK, m. 141, m. 142, m. 143, m. 144, m. 145, m. 146, m. 147).



Grafik 7. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası "Evden Hırsızlık, İşyerinden ve Kurumdan Hırsızlık, Açıktan Hırsızlık" Suçlarının Oransal Değişimi
(Kaynak: SIEM, 2009-2019)

Grafik 7'de de görüleceği üzere, Siirt'te son on bir yıllık süreçte işlenen hırsızlık (evden hırsızlık, işyerinden-kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık) suçu toplamı 5.682 olmuştur. Ayrıca bu suç, asayiş suçları arasında "kasten-taksirle yaralama" suçundan sonra en fazla işlenen suçtur. Hırsızlık suçu ile ilgili son on bir yıllık süreç ele alındığında; suç oranının özellikle 2013, 2014 ve 2015 yıllarında fazlaca artış gösterdiğini, genel itibariyle de söz konusu süreçte, sadece 2009 ve 2019 yılları oranlandığında, yaklaşık olarak iki kat artış sergilediği belirtilebilir. Hırsızlık suçu, suçun ortaya çıkışını etkileyen faktörler içerisinde, belki de en fazla "ekonomik durum" değişkeninden etkilenen suç olarak karşımıza çıkmaktadır. Çalışmamız için elde ettiğimiz veriler içerisinde suçluların ekonomik durumlarını belirten herhangi bir skala olmamakla birlikte, genel itibariyle, ekonomik durumun gelişmişliği ile suç işleme faaliyeti arasında ters orantının mevcut olduğunu söyleyebiliriz.

Grafik 7'ye göre, evden hırsızlık suçunu işleyen kişilerin sayısı 2009 yılında 126, 2019 yılında ise 211 kişi (%68 değişim); işyerinden ve kurumdan hırsızlık suçunu işleyen kişilerin sayısı 2009 yılında 88, 2019 yılında ise 216 kişi (%156 değişim); açıktan hırsızlık suçunu işleyen kişilerin sayısı ise 2009 yılında 74, 2019 yılında ise 150 kişi (%103 değişim) olmuştur. Ayrıca bahsedilen bu hırsızlık türlerinden en fazla işleneni sırasıyla toplamda 2.095 suç sayısı ile evden hırsızlık, işyerinden ve kurumdan hırsızlık sayısı toplamda 1.911 ve açıktan hırsızlık sayısı ise 1.676'dır.

Türkiye’de daha önceki dönemlerde uygulamada bulunup 1974’te alımı durdurulan ve 2008 yılında emniyet hizmetleri sınıfına alınan çarşı ve mahalle bekçiliği kadroları (Resmî Gazete, 2008/05/20080508-4), 29 Nisan 2017 tarihinde çıkarılan 690 Sayılı KHK ile tekrar alım gerçekleştirilmiştir (Resmî Gazete, 2017/04/20170429-M1-2). Çeşitli araştırmalar, Türkiye’de çarşı ve mahalle bekçiliği uygulamasının devreye sokulmasıyla birlikte, 2018-2020 yılları arasında asayiş suçlarında, özellikle mala karşı işlenmiş suçlarda, hırsızlık (evden hırsızlık, işyerinden-kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık) suçunda azalmalar olduğunu ortaya koymuştur (<https://www.trthaber.com/haber/turkiye/bekciler-goreve-basladi-asayis-olaylari-azaldi-465824.html> Erişim Tarihi: 25.08.2020). Siirt ilinde çarşı ve mahalle bekçiliği uygulaması devreye sokulduktan sonra aynı durumun gerçekleştiği söylenebilir. Grafik incelendiğinde 2018 yılı ve sonrası için özellikle mala zarar verme, evden hırsızlık, işyerinden-kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık suçlarında oransal olarak bir azalma ile karşılaşılacaktır. Bahsedilen bu azalışın nedeni çarşı ve mahalle bekçiliği uygulamasının başarısı olarak gösterilebilir.

2.2. Siirt İlinde Kaçakçılık ve Organize Suçların Genel Görünümü

Kaçakçılık ve organize suçlarla mücadele daire başkanlığına bağlı üç birimce; kaçakçılık suçları, organize suçlar ve mali suçlar birimlerine göre suçlar tanım görmüştür. Emniyet Genel Müdürlüğü resmi internet sitesine göre kaçakçılık suçu şu şekilde tanımlanmaktadır: “Eşya ve ürünlerin gümrük vergilerinin az ödenmesi ya da hiç ödenmemesi için yasa dışı yollarla ülkemize sokulması sonucu iç piyasada satılması kaçakçılık fiilini oluşturmaktadır. Bununla birlikte tütün mamulleri, alkollü içki, akaryakıtın mevzuatla belirlenen şartlar dışında illegal olarak üretilmesi ve kültür/tabiat varlıklarımızın izinsiz ticareti ile yurt dışına çıkarılması da kaçakçılık suçu olarak kabul edilmektedir.” Yine buradaki tanıma göre organize suç örgütü; “tehdit ve şiddet uygulayan, bünyesinde açık veya gizli iş bölümü bulunan, hiyerarşik yapıya sahip, suç işlemeyi süreklilik haline getirmiş, suç işlemeye elverişli malzemeye sahip, haksız çıkar sağlamayı amaçlayan ve ez az üç kişiden oluşan yapılar” olarak tanımlanırken; Mali suçların kapsamına ise yolsuzluk (ihaleye fesat karıştırma, edimin ifasına fesat karıştırma, kamu kurumu dolandırıcılığı, rüşvet, zimmet, irtikâp, denetim görevinin ihmali, nüfuz ticareti, kamu görevlisinin ticareti vs. gibi suçlar), sahtecilik (parada sahtecilik ve belgede sahtecilik) ve ekonomik suçlar (nitelikli dolandırıcılık, tefecilik, hileli iflâs, fiyatları etkileme vs. gibi suçlar) girmektedir (<https://www.egm.gov.tr/kom> Erişim Tarihi: 24.08.2020).

Tablo 4. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Toplam Kaçakçılık ve Organize Suç Sayıları

YIL	ŞUBE - SUÇ SAYISI						TOPLAM
	Kaçakçılık	Organize	Mali	Organize	Mali	Organize	
2009	42	90	238	42	90	238	370
2010	120	94	622	120	94	622	836
2011	154	146	851	154	146	851	1151
2012	283	124	899	283	124	899	1306
2013	248	142	431	248	142	431	821
2014	231	153	685	231	153	685	1069
2015	Kaçakçılık ve Organize İşlerle Mücadele (KOM)						359
2016	Kaçakçılık ve Organize İşlerle Mücadele (KOM)						1210
2017	Kaçakçılık ve Organize İşlerle Mücadele (KOM)						539
2018	Kaçakçılık ve Organize İşlerle Mücadele (KOM)						224
2019	Kaçakçılık ve Organize İşlerle Mücadele (KOM)						344
GENEL TOPLAM							8229

Kaynak: SİEM, 2009-2019.

Siirt ilinde son on bir yıllık dilimde gerçekleşen kaçakçılık ve organize suçlar yukarıdaki tabloda yer almaktadır. Tabloya göre, 2009-2019 yılları arasında Siirt ilinde bahsedilen suçların sayısının toplamı 8.229 olmuştur. Tablo 4’e göre, yıl bazlı kaçakçılık, organize ve mali suç dağılımı şöyledir: Bu suçları işleyen kişilerin sayısı 2009 yılında 370, 2019 yılında ise 344 kişi (-%8 değişim) olmuştur. Bahsedilen suçlar bazı dönemlerde artış, bazı dönemlerde ise azalış göstermiştir.

Sınır illerinde kaçakçılık suçunun yaygın olduğu bilinmektedir. Siirt ili, Türkiye’nin doğu ve güneydoğusunda yer alan sınır illeri ile komşu bir ildir. Bu illerden en önemli arasında Van ve Şırnak bulunmaktadır. Ülkeye kaçak yollarla sokulan mallar bahsedilen sınır illerine getirilir, oradan da köprü görevi gören illerden Türkiye’deki diğer bölgelere veya illere gönderilir. Siirt ili de

köprü konumunda bulunan, bu açıdan önemli iller arasında yer almaktadır. Van üzerinden gelen kaçak mallar, geçiş yolu olan Siirt'in Baykan ilçesi üzerinden, Şırnak üzerinden gelen kaçak mallar ise yine geçiş yolu olan Siirt'in Erüh ilçesi ve Merkez ilçesi üzerinden taşınır. Bu anlamda, kaçakçılık suçunun Siirt'teki oranlarını belirleyen en önemli durum sınır bölgelere yakın bir il oluşudur.

2.3. Siirt İlinde Suça Sürüklenmiş Çocukların Genel Görünümü

Hukukumuz tarafından çocuk, daha erken yaşta ergin olmuş olsa dahi, on sekiz yaşını doldurmamış kişi olarak kabul görmektedir (TCK, m. 6). Türk hukuk sisteminde "korunma ihtiyacı olan çocuk ve suça sürüklenmiş çocuk" tanımları 5395 Sayılı Çocuk Koruma Kanununun 3. maddesinde yer almaktadır. İlgili kanunda özellikle üzerinde durulan husus, çocukların suçlu olarak görülemeyeceği, ancak suça sürüklenebileceği hususudur. Bundan kaynaklı olarak ilgili mevzuatta, suç ve çocuk kelimeleri birbirinden uzaklaştırılmış; suçlu çocuk, suç işlemiş çocuk tanımlamalarının yapılmasından özellikle kaçınılmıştır. Çocuk Koruma Kanunu'nun 3. maddesinde, korunma ihtiyacı olan çocuk; "bedensel, zihinsel, ahlaki, sosyal ve duygusal gelişimi ile kişisel güvenliği tehlikede olan, ihmal veya istismar edilen ya da suç mağduru çocuk" olarak tanımlanırken; suça sürüklenmiş çocuk ise, "kanunlarda suç olarak tanımlanan bir fiili işlediği iddiası ile hakkında soruşturma veya kovuşturma yapılan ya da işlediği fiilden dolayı hakkında güvenlik tedbirine karar verilen çocuk" olarak tanımlanmıştır (ÇKK, m. 3).

Endüstrileşme ve bunun bir sonucu olarak kentleşmenin etkisi sonucu oluşan hızlı değişim süreçleri toplumu etkilemiş böylelikle işsizlik, ekonomik eşitsizlik, geleneklerden kopuş, nüfusun hızlı artışı (özellikle çocuk ve genç nüfusun artması) gibi durumlarla karşı karşıya kalınmıştır (Yörükoğlu, 2013: 193). Bu anlamda toplumda yaşanan köklü değişimlere paralel olarak yoğun bir şekilde göçler yaşanmış; kitle iletişim araçlarının, medyanın da etkisi ile suça sürüklenmiş çocukların oranlarında artış görülmüştür (Yenisey, 2005: 19).

Suç eylemini gerçekleştirmiş çocuktan ilerde suçlu olmasını beklemek de ayrıca çocuğun suça sürüklenmesine; çocuğun kendisini suçlu olarak görmeye başlaması, ileriki yaşamında suçlu olmasına neden olabilmektedir. Nitekim, Kızmaz da çocuğun içerisinde yer aldığı ilk suç faaliyetinin gelecekte onun potansiyel suçlu olacağı anlamına gelmediğinin altını çizmektedir. Kızmaz'a (2004: 307) göre; çocuğun içerisinde yer aldığı ilk suç faaliyeti, tek başına ileriki yaşamında suçlu olmasının başlı başına nedeni olamaz. Çocuğun daha sonraki yaşamında suçlu konuma düşmesi, suç faaliyetleri içerisinde yer almasını belirleyebilecek farklı unsurlar olabilmektedir. Bireyin suç işlemeye başlama yaşı, yetiştiği ailenin durumu, aile bireylerinde var olan suç öyküleri, suçlu akranlarla bütünleşme düzeyi vs. gibi unsurlar bahsedilen unsurlardan temel olanlardır.

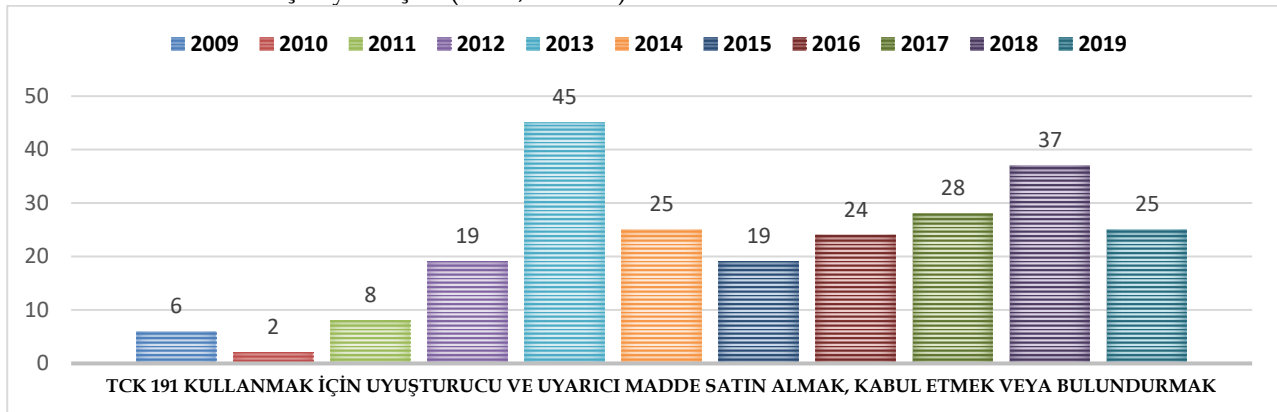
Tablo 5. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Toplam Suça Sürüklenmiş Çocuk Sayıları

	SUÇ TÜRLERİ	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	TOPLAM	2009-2019 DEĞİŞİM %
1	KASTEN YARALAMA	98	165	139	153	162	221	161	135	175	153	222	1784	127
2	DIĞER (YAKLAŞIK 43 FARKLI SUÇ TÜRÜ)	64	62	56	85	128	104	146	92	122	148	112	1119	75
3	İŞYERİNDEN VEYA KURUMDAN HIRSIZLIK	19	30	36	40	46	112	81	56	78	96	78	672	311
4	AÇIKTAN HIRSIZLIK	32	27	41	81	72	65	71	39	57	57	43	585	35
5	EVDEN HIRSIZLIK	18	19	8	17	40	36	37	26	21	49	51	322	184
6	MALA ZARAR VERME	16	19	26	36	27	44	59	31	16	23	20	317	25
7	TCK 191 KULLANMAK İÇİN UYUŞTURUCU VE UYARICI MADDE SATIN ALMAK, KABUL ETMEK VEYA BULUNDURMAK	6	2	8	19	45	25	19	24	28	37	25	238	317
8	TAKSİRLE YARALAMA	12	18	15	18	22	18	23	17	16	27	15	201	25
9	SİLAHLI TERÖR ÖRGÜTÜ KURMA, YÖNETME VEYA ÜYE OLMA, TERÖR ÖRGÜTÜNÜN PROPAGANDASINI YAPMAK	0	0	2	0	7	20	88	25	6	23	8	179	800
10	TEHDİT	6	6	11	10	9	5	9	5	11	8	18	98	300
11	YAĞMA (GASP)	8	4	4	15	8	13	15	9	5	3	1	85	-700
12	HAKARET	2	10	21	13	5	7	10	3	3	4	5	83	150
	TOPLAM	100	105	136	209	235	233	331	179	163	231	186	5683	86

Kaynak: SİEM, 2009-2019.

Tablo 5'e göre, Siirt ilinde, çocukların ihtilafli bulunduğu suç sayısı toplamı son on bir yıllık süreçte 5.683 olmuştur. 54 farklı suç türü belirtilmişken, bu suçlar arasında, çocukların en fazla ihtilafa olduğu suç kasten-taksirle yaralama suçu (1.985) olup, bu suçu sırasıyla hırsızlık (işyerinden ve kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık, evden hırsızlık toplamda 1.579), mala zarar verme (317), kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak (238) vs. gibi suçlar takip etmektedir. Yıl bazlı karşılaştırma yapıldığında, son üç yıl (580) ve çalışma verileri içinde bulunan ilk üç yıl (341) karşılaştırıldığında, suç sayılarının %90 civarında arttığını söylemek mümkündür. Oransal açıdan son on bir yıllık süreçte en fazla artış gösteren suç türü "kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak" suçu olup, yaklaşık dört kat artış sergilemiştir. Ayrıca hırsızlık suçlarının da artışının (%177) kayda değer olduğunu belirtmelidir.

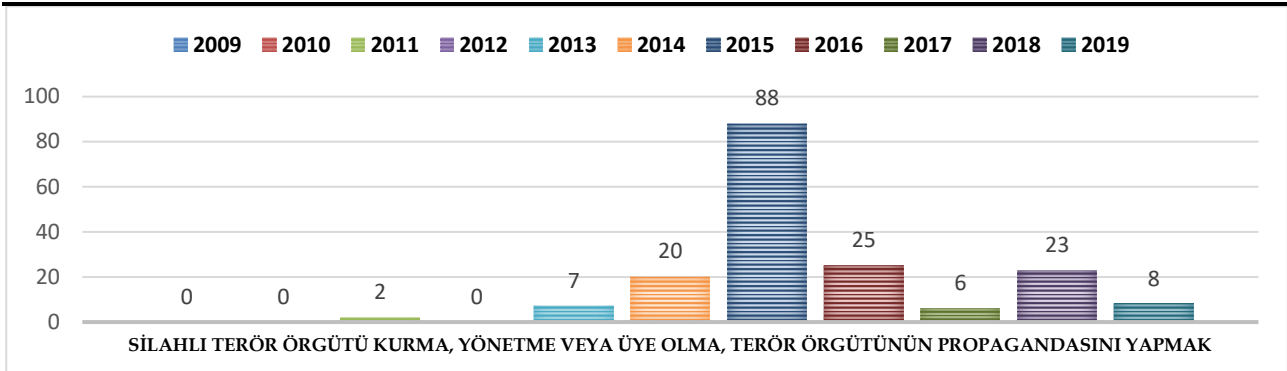
Daha önce de belirtildiği üzere (Grafik 5), mevzuatımıza göre "Kullanmak için uyuşturucu veya uyarıcı madde satın alan, kabul eden veya bulunduran ya da uyuşturucu veya uyarıcı madde kullanmak" fiilleri suç sayılmıştır (TCK, m. 191).



Grafik 8. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Suça Sürüklenmiş Çocuklarda İşlenen "TCK m. 191- Kullanmak İçin Uyuşturucu ve Uyarıcı Madde Satın Almak, Kabul Etmek veya Bulundurmak" Suçunun Oransal Değişimi
(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

Siirt ilinde, 2009-2019 yılları arasında suça sürüklenmiş çocuk istatistikleri incelendiğinde, bu on bir yıllık dilimde bu suçun yüksek artışı göze çarpmaktadır. Süreçle, uyuşturucu maddenin temininin basitleşmesiyle birlikte, bu suç faaliyetinde yer alıp bu kanun ile ihtilafa düşen çocuk sayısı yaklaşık beş kat artmıştır. Grafik 8'e göre, bu suçtan 2009 yılında 6, 2019 yılında ise 25 (%317 değişim) çocuk bahsedilen suça sürüklenmiş ve korunmaya ihtiyaç duymuştur.

Türk Ceza Kanunu madde 220 ve 314'e istinaden, suç işlemek amacıyla örgüt-silahlı örgüt kurmak suç sayılmış ve ilgili maddelerde yaklaşık on bir bentte suç durumları ve cezaları hakkında detaylı bilgi verilmiştir. Ayrıca örgüt propagandasının da suç sayıldığı ve cezai karşılığının geçtiği 220. maddenin 8. Bendi şu şekildedir (TCK, m. 220, m. 314): "Örgütün cebir, şiddet veya tehdit içeren yöntemlerini meşru gösterecek veya övecek ya da bu yöntemlere başvurmayı teşvik edecek şekilde propagandasını yapan kişi, bir yıldan üç yıla kadar hapis cezası ile cezalandırılır. Bu suçun basın ve yayın yolu ile işlenmesi halinde, verilecek ceza yarı oranında artırılır."



Grafik 9. Siirt İli 2009-2019 Yılları Arası Suça Sürüklenmiş Çocuklarda İşlenen "Silahlı Terör Örgütü Kurma, Yönetme veya Üye Olma, Terör Örgütünün Propagandasını Yapmak" Suçlarının Oransal Değişimi

(Kaynak: SİEM, 2009-2019)

Silahlı terör örgütü kurma, yönetme veya üye olma, terör örgütünün propagandasını yapmak suçlarına ihtilaflik durumunu içeren grafik 9'a göre, 2009, 2010 ve 2012 yılında herhangi bir kayıt bulunmazken; bahsedilen suça sürüklenen çocuk sayısı 2011 yılında 2, 2013 yılında 7, 2014 yılında 20, 2015 yılında 88, 2016 yılında 25, 2017 yılında 6, 2018 yılında 23 ve 2019 yılında 8 olmuştur. Grafikte yıl bazlı artış oranlarına bakıldığında 2014-2015-2016 yıllarındaki artış göze çarpmaktadır.

6-8 Ekim 2014 tarihlerinde gerçekleşen "Kobani Olayları" sırasında PKK terör örgütü sözde gençlik-çocuk yapılanması (YDG-H / Terör Örgütü PKK Yurtsever Devrimci Gençlik Hareketi) olarak bahsedilen grupların gerçekleştirdikleri suç eylemleri, bu yıllarda bahsedilen artışın sebebi olarak gösterilebilir. Daha önceki dönemlerden başlayarak özellikle 2014-2015-2016 yıllarında şahlanan PKK örgütü gençlik-çocuk yapılanmasında gençler ve çocuklar silahlandırılmış ve organize halde örgüt üyesi konumunda kabul edilip, istismar edilerek örgüt şehir içi suç eylemlerinde kullanılmış; bundan kaynaklı olarak da çocuklar ve gençler hakkında silahlı terör örgütü kurma, örgüt üyesi olma, terör örgütünün propagandasını yapmak suçlarından dolayı kayıt açılmıştır.

Modernleşme ile birlikte, daha önce de değinildiği üzere, aile işlevsel açıdan derin değişiklikler yaşanmıştır. Geleneksel aile modelinde, aile üyeleri doğdukları günden hayatlarının son bulduğu güne kadar aile bünyesinde korunmuş, entegrasyon sürecini olumlu geçirmiş, bir birliktelik içerisinde olmuşlardır. Modern aile yapısının benimsenmesi ile birlikte değişim yaşanmış, aile kuruluşundan çok kısa bir süre sonrasında dağılmaya, parçalanmaya başlamış; özellikle çocuklar yeni aile modelinde yetişkin olarak kabul edildiği anda ailenin içinden çıkarılıp bu bütünlükçü yapıdan soyutlanmışlardır.

Modern hayatın başlaması ve bunun da bir sonucu olarak sanayi bölgelerine doğru göç faaliyetlerinin artması ve de kentleşme sürecinin başlaması yoğun bir bireyselleşmeye neden olmuştur. Yoğun bireyselleşme olgusu ailenin geleneksel yapısını bozmuş, aile bağlarının ve aidiyetlik duygusunun zayıflamasına, nesiller arasındaki iletişimin ve etkileşimin, güven hissini azalmasına, korunaksız ve güvenden yoksun bir ortamın oluşmasına neden olmuştur. Dolayısıyla da bu durum sapma ve suç olgusunun ortaya çıkışını tetiklemiştir. Ailedeki bu değişim ile birlikte, ailenin önceden var olan eğitim, destekleme, koruma, toplumsallaştırma ve dayanışma gibi işlevleri yok olmaya başlamış, özellikle çocukların sosyalleşme süreci sekteye uğramış, modern aile bahsedilen bu işlevleri yerine getirememiştir. Bahsedilen bu işlevler aynı zamanda çocuğun suç faaliyetlerine karşı korunmasını da sağlayan işlevlerdir. Bunlardan yoksun olan çocuklar, toplumun olumsuz etkenlerine karşı çok daha fazla savunmasız hale gelmiş, suç olgusu ile karşı karşıya kalmışlardır.

Sonuç ve Değerlendirme

Suç olgusu, güvenlik problemlerinin, endişenin, tedirginliklerin, korkunun ve normsuzluğun kaynağı olan önemli problemlerin başında gelmektedir. Suç, diğer sosyolojik olgularda olduğu gibi, insanlık tarihiyle başlamış ve tarih sahnesinden silinememiş çok eski bir olgu olarak kabul

edilmektedir. Suç olgusunun toplum içerisinde tamamen ortadan kalkığını söyleyememekle birlikte, gelecekte de sosyal alanda olumsuzluklar yaratabilecek en önemli unsurlardan olduğu belirtilebilir. Bu açıdan suçun tamamen ortadan kaldırılması veya yapılabildiği ölçüde azaltılması önem arz etmektedir. Bunun için çeşitli suç önleme programları geliştirilmiş ve belirli dönemlerde uygulamaya konulmuştur.

Çalışmamızda, veriler ışığında suç olgusunun izahı sürecinde cinsiyetin, yaşı, eğitim durumunun, medeni durumun ve bunlar ile birlikte çeşitli değişkenlerin suç ve suçluluk ile oldukça ilintili unsurlar olduğu fikri barınmaktadır. Bu anlamda, Siirt ilinde suç eylemlerinde bulunan kişilerin genel itibarıyla bakıldığında, çoğunlukla erkek, düşük eğitimli, evli ve çeşitli değişkenlerden etkilenen bireyler olduğu saptanmıştır.

Siirt ilinde, 2009'dan 2019'a kadar geçen sürede, suç oranlarında yaklaşık iki kat artış yaşanmıştır. Siirt ilinde, son on bir yıllık süreçte yaklaşık %10'luk bir nüfus artışı yaşamış olmasına rağmen; nüfus ve suç oranları karşılaştırıldığında suç oranlarının bu denli (yaklaşık iki kat) artış göstermesi manidar bulunmuş ve bu artış yaşanan toplumsal, psikolojik, ekonomik değişim ve dönüşümlere bağlanmıştır. Dünya ve Türkiye ile paralel olarak değişim gösteren çeşitli toplumsal etmenlerin; teknolojik gelişmelerin, kitle iletişim araçlarının her alanda yaygınlaşmasıyla birlikte gerçekleşen kontrolsüz kentleşme, iç ve dış göçler, hızlı nüfus artışı, sosyal veya siyasal istikrarsızlık, göç-göçmen faaliyetlerinin hızlanması, toplumsal bağların zayıflaması, yoğun olarak küreselleşmenin etkisinin görülmesi, cezaların caydırıcı olmaması, modernleşmenin veya sanayileşmenin etkisi sonucu toplumlar değişmiştir. Aile yapısı, eğitim düzeyi, medeni durum, akran grupları, kültürel yapı ve tüm bunların da etkisi ile suç işlemenin kolaylaşması veya yeni suç çeşitlerinin ortaya çıkmış olması gibi faktörlerin de etkisi sonucu toplumsal ilişkilerde, davranışlarda bir değişme yaşanmış; meydana gelen bu değişimlerin, Siirt ili suç oranlarının artmasında da etkili olmuş olduğu söylenebilir.

Türkiye genelinde, Siirt ili özelinde, yüksek oranlı suçluluğun nedenlerini sosyal ve kültürel faktörlerde aramak gerekmektedir. Bu çerçevede Siirt ilindeki görece geleneksel yapının varlığının zayıflaması, dolayısıyla sosyal sermayenin de zayıf olması, yüksek suçluluk oranının önde gelen temel nedenini oluşturmaktadır. Özellikle bireylerin toplumsal bağlılıklarının zayıflaması yüksek suçluluk oranının nedenini açıklamaktadır. Suçluluk oranının yüksek olması sosyal sermayenin zayıf olması ile yakından ilintilidir. Sosyal sermayenin zayıf olduğu geleneksel yapı ile birlikte suç oranlarında da artışlar yaşanabilmektedir.

Kadının kamusal alanda (çalışma hayatı, siyasal alan vs.) yer almayışı, kadının sosyal hayata aktif katılımının az olması ile birlikte, bu durum Siirt'teki suç oranlarına da yansımış, bahsedilen yıllar arasında gerçekleşen suçların %76'sını erkekler, %24'ü kadınlar tarafından işlendiği saptanmıştır. Yani Siirt'te gerçekleşen suç faaliyetleri içerisinde erkekler, kadınlara oranla daha fazla yer almaktadırlar. Medeni durum göz önünde bulundurulduğunda, evli olanların; bekar, boşanmış ve dul olanlara oranla daha fazla suç işlemiş oldukları saptanmıştır. Ayrıca eğitim durumu ile suçluluk arasında güçlü bir ilişki olduğu realitesi çalışmamızda da belirgin olup, elde edilen veriler ışığında, eğitim seviyesi ile suç faaliyetlerine katılım arasında ters orantı bulunmuştur. En fazla suç işleyenler ilkokul ve ortaokul mezunu iken, en az suç işleyen kişiler lisansüstü mezunu olan kişiler olduğu ortaya konmuştur.

Siirt emniyet il müdürlüğüne kayıt altına alınmış yaklaşık 114 asayiş suç türü bulunmakta iken, bu suçların başında yaralama (taksirle veya kasten yaralama) suçu, onu hırsızlık (evden hırsızlık, işyerinden-kurumdan hırsızlık, açıktan hırsızlık) suçu takip etmektedir. Kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak suçları (yaklaşık yirmi kat), aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlali ile ilgili suçlar (yaklaşık on sekiz kat), reşit olmayanla cinsel ilişki suçu (yaklaşık dört kat), tehdit suçu (üç kattan fazla), intihara teşebbüs, intihara yönlendirme suçları (yaklaşık üç kat) fazlaca artış gösteren suçlardır.

Siirt ili, Türkiye'nin doğu ve güneydoğusunda yer alan sınır illeri ile komşu bir ildir. Ülkeye kaçak yollarla sokulan mallar bahsedilen sınır illerine getirilir, oradan da köprü görevi gören illerden Türkiye'deki diğer bölgelere veya illere gönderilir. Siirt ili de köprü konumunda bulunan,

bu açıdan önemli iller arasında yer almaktadır. Bu anlamda, kaçakçılık suçunun Siirt'teki oranlarını belirleyen en önemli durum sınır bölgelere yakın bir il oluşudur.

İşsizlik, Siirt'teki suçluluk üzerinde oldukça etkili bir olgudur. Elde edilen verilere göre, Siirt'te işsizlik oranı Türkiye ortalamasının çok altındadır. İşsizliğin ve istihdamın suç faaliyetlerini etkileyebilecek unsurlar olması ön kabulünden yola çıkarak Siirt'teki suç oranlarının artışının yüksek olması aynı zamanda bu durumla da açıklanabilmektedir.

Siirt ilinde suç oranlarının artış görülmesinde etkili olan unsurlar arasında göç olgusu yer almaktadır. Göç faaliyeti içerisinde olup göç eden kişiler ve aynı zamanda göç edilen yerde yerleşik olarak bulunan kişiler göç olgusundan etkilendikleri için suç eylemlerine daha yatkın hale gelebilmektedirler. Siirt ili hem göç alan hem de göç veren bir il olduğundan, göç olgusunun Siirt'teki suçluluk durumu üzerinde etkili olduğu söylenebilir.

Kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak suçlarının, Siirt ilinde, on bir yıllık süreç içerisinde arttığı görülmektedir. Son on yıllık süreçte bahsedilen suçun artmasında etkili olan etmenlerin başında "kolay ulaşılabilirlik" gelmektedir. Uyuşturucu maddeyi elde etme özellikle iletişim ve haberleşme olanaklarının gelişmesi ile birlikte eskiye oranla daha fazla olanaklı olmuştur. Bahsedilen suçun son on bir yıllık süreçte artış göstermesinde etkili olabilecek bir diğer unsur, belirli sınırların aşılmasıyla kaydıyla uyuşturucu bulundurma veya kullanmanın cezai yaptırımının az olmasıdır. Ayrıca uyuşturucu madde bulundurma ve kullanma suçlarına yol açabilecek bir diğer unsur toplumsal bağların, özellikle aile bağlarının zayıflamasıdır. Sosyal alandan veya sosyalizasyon sürecinden soyutlanmış olan, özel alanda ailevi problemler yaşayan birey veya aile içerisindeki bağları kopuk olan birey çareyi uyuşturucu maddede bulacak ve suçlu konuma düşecektir.

Aile hukukundan kaynaklanan yükümlülüğün ihlal edilmesi suçu da artış gösteren suçlar arasında yer almaktadır. Bahsedilen suçun artışında etkili olan en temel husus geleneksel aile bağlarının zayıflamasıdır. Ayrıca, bir diğer önemli sebebi teknolojinin gelişimidir. Teknolojinin gelişmesi ve buna bağlı olarak iletişim ve haberleşme olanaklarının artması ile birlikte aile ferleri arasındaki etkileşim veya iletişim zayıflamıştır. Modernlik, özellikle bireyselleşme ve kentleşme ile beraber geleneksel yapıda olan diğer kurumlar gibi aile kurumu değişim yaşamış, işlevlerinde zayıflamalar görülmüştür. Bağların zayıflamasıyla birlikte birey dış dünyaya karşı savunmasız kalacak, bu durum sapma veya suç olgusunun ortaya çıkışında etkili olacaktır.

Çocukların en fazla ihtilafta olduğu suç kasten-taksirle yaralama suçu olup, bu suçu sırasıyla hırsızlık, mala zarar verme, kullanmak için uyuşturucu ve uyarıcı madde satın almak, kabul etmek veya bulundurmak vs. gibi suçlar takip etmektedir. Çocukların suça sürüklenmesinde etkili olabilecek en temel unsur aile bağlarının zayıflaması iken, ayrıca daha önce de bahsedilen çeşitli toplumsal, ekonomik ve psikolojik değişkenlerden etkilenen çocuklar suç faaliyetleri içerisinde yer alabilmektedirler.

Siirt ilinde, 2009 yılından günümüze kadar geçen süre içerisinde, suça sürüklenmiş çocuk istatistikleri incelendiğinde, bu on bir yıllık süreçte "kullanmak için uyuşturucu veya uyarıcı madde satın alan, kabul eden veya bulunduran ya da uyuşturucu veya uyarıcı madde kullanmak" suçunun fazlaca artışı saptanmıştır. Süreç içerisinde, uyuşturucu maddenin temininin basitleşmesiyle birlikte, bu suç faaliyetinde yer alıp bu kanun ile ihtilafa düşen çocuk sayısı yaklaşık beş kat artmıştır. Bu artışın nedeni, modern aile yapısının benimsenmesi ile birlikte ailede gerçekleşen değişim sürecinde aranmıştır. Böylelikle, ailenin kuruluşundan çok kısa bir süre sonrasında aile dağılmaya, parçalanmaya başlamış, ailedeki bu değişim ile birlikte, ailenin önceden var olan eğitim, destekleme, koruma, toplumsallaştırma ve dayanışma gibi işlevleri de yok olmaya başlamıştır. Bahsedilen işlevler, aynı zamanda çocuğun suç faaliyetlerine karşı korunmasını da sağlayan işlevlerdir. Bu işlevlerden yoksun olan çocuklar, toplumun olumsuz etkenlerine karşı çok daha fazla savunmasız hale gelmiş, uyuşturucu maddeye daha fazla yakınlaşmış, suç olgusu ile karşı karşıya kalmışlardır.

6-8 Ekim 2014 tarihlerinde gerçekleşen "Kobani Olayları" sırasında PKK terör örgütü sözde gençlik-çocuk yapılanması olarak bahsedilen grupların gerçekleştirdikleri suç eylemleri nedeniyle çocuklar ve gençler hakkında "silahlı terör örgütü kurma, örgüt üyesi olma, terör örgütünün

propagandasını yapmak" suçlarından dolayı kayıt açılmıştır. Bundan kaynaklı olarak, 2014, 2015 ve 2016 yıllarında bu suçların terör olaylarının artmasıyla birlikte oranları da arttığı gözlemlenebilmektedir.

Daha önce de belirttiğimiz üzere, suç tamamen ortadan kaldırılabilecek bir olgu değildir. Bu açıdan, suç oranlarının düşürülmesi ya da en azından yükselmemesi için çeşitli tedbirlerin alınması, uygun önleme faaliyetlerinin devreye sokulması gerekmektedir. Suç önleme alanında özellikle önem arz eden toplum destekli polislik uygulamasına önem verilmeli, vatandaşlar bilgilendirilerek suç önleme faaliyetlerine dahil edilmelidir. Suç faaliyeti üzerinde oldukça etkili olduğu bilinen düşük düzeydeki ekonomik yapı, işsizlik, yoksulluk, aile sorunları, aile bağlarının zayıflaması, ilgisizlik, suçlu akran grupları gibi unsurların etkilerinin asgari düzeye indirilebilmesi için çeşitli önlemlerin alınması veya çeşitli programların devreye sokulması gerekmektedir.

Cezai caydırıcılığın, suç faaliyetinin önlenmesi adına önemli bir faktör olduğu bilinen bir gerçektir. Daha önce de değinildiği üzere, uyuşturucu madde kullanımı veya bulundurması gibi suçların cezai yaptırımlarının az olması bu tür suçların artmasında etkili olmuştur. Bu tarz suçların azaltılması, önlenmesi için hukuki bir düzenlemenin acilen gerçekleştirilmesi önem arz etmektedir.

Eğitim düzeyinin yükseltilmesi için gerekli tedbirlerin alınması, özellikle çocuklar ve gençler olmak üzere tüm halkın eğitimi çok önem arz etmekte iken, ülkenin genel ekonomik seviyesinin yükseltilmesi, sosyal refahın sağlanması, sosyal hizmet faaliyetlerine ağırlık verilmesi, suçluluğun tekrarının önlenmesi için çaba harcanması, göçlere sebep olan olumsuz koşulların ortadan kaldırılması vs. konularda önlem alınması, çeşitli uygulamaların devreye sokulması gerekmektedir.

Kaynakça

- 5757 Sayılı Kanun. (2020, 08 24). Resmi Gazete: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2008/05/20080508-4.htm> adresinden alındı
- Arıkan, R. (2007). *Araştırma Teknikleri ve Rapor Hazırlama*. Ankara: Asil Yayın Dağıtım.
- Arıkan, R. (2013). *Araştırma Yöntem ve Teknikleri*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Asayiş Suçları*. (2020, 08 20). Emniyet Genel Müdürlüğü: <https://www.egm.gov.tr/asayis-suclari> adresinden alındı
- Ayhan, İ., & Çubukçu, K. (2007). Suç ve Kent İlişisine Ampirik Bakış: Literatür Taraması. *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 3(5), 30-55.
- Aytaç, M., Aytaç, S., & Bayram, N. (2007). Suç Türlerini Etkileyen Faktörlerin İstatistiksel Analizi. 8. *Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi, İnönü Üniversitesi, Malatya, 24-25 Mayıs*, ss.1-7.
- Bekçiler Göreve Başladı, Asayiş Olayları Azaldı*. (2020, 08 25). TRT Haber: <https://www.trthaber.com/haber/turkiye/bekciler-goreve-basladi-asayis-olaylari-azaldi-465824.html> adresinden alındı
- Çakmak, C. (2015). Suçun Belirleyicileri Olarak Başlıca Ekonomik Risk Faktörleri. *AİBÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*(4), s. 125-184.
- Dolu, O. (2011). *Suç Teorileri: Teori, Araştırma ve Uygulamada Kriminoloji*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- Dolu, O. (2013). Suç ve Sapma Teorileri. *Suç Sosyolojisi* (s. 2-23). içinde Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri.
- Dönmezer, S. (1994). *Kriminoloji*. İstanbul: Beta Basım Yayım Dağıtım Anonim Şirketi.
- En Yaşanılır İller*. (2020, 08 25). İnternet Haber: <https://www.internethaber.com/sehirlerin-suc-oranlari-foto-galerisi-1184346.htm?page=62> adresinden alındı
- Esgün, E. (2004). Suçun Sosyolojik ve Kriminolojik Analizi. *Polis ve Sosyal Bilimler Dergisi*(1), 249-255.
- Geleri, A. (2003). *Önleyici Polislik*. Ankara: Seçkin Yayınevi.
- İçli, T. (2003). Toplumdan Kopuş: Suç ve Şiddet. İ. Sezal (Dü.) içinde, *Sosyolojiye Giriş*. Ankara: Martı Yayınları.
- İçli, T. G. (1993). *Türkiye'de Suçlular, Sosyal Kültürel ve Ekonomik Özellikleri*. Ankara: Atatürk Kültür, Dil ve Tarih Yüksek Kurumu, Atatürk Kültür Merkezi Yayını.
- Kaçakçılık ve Organize Suçlarla Mücadele Daire Başkanlığı*. (2020, 08 24). Emniyet Genel Müdürlüğü: <https://www.egm.gov.tr/kom> adresinden alındı

- Karababa, A. (2007). Kahramanmaraş'ın Suç Profili ve Çözüm Önerileri. *Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi - Kahramanmaraş Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü.*
- Karabey, C. N. (2020). Bilgi Kaynakları ve II. Elden Veriler. S. Ünal içinde, *Sosyal Bilimlerde Araştırma Yöntemleri* (s. 151-176). Erzurum: Atatürk Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi Yayınları.
- KHK 690. (2020, 08 24). Resmi Gazete: <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2017/04/20170429-M1-2.htm> adresinden alındı
- Kızmaz, Z. (2003). Ekonomik Yapı ve Suç: Bazı Araştırma Bulguları Üzerine Genel Bir Değerlendirme. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 13(2).
- Kızmaz, Z. (2004). Öğrenim Düzeyi Ve Suç: Suç- Okul İlişkisi Üzerine Sosyolojik Bir Araştırma. *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 14(2), 291-319.
- Kızmaz, Z. (2005). Sosyolojik Suç Kuramlarının Suç Olgusunu Açıklama Potansiyelleri Üzerine Bir Değerlendirme. *C.Ü. Sosyal Bilimler Dergisi*, 29(2), 149-174.
- Kızmaz, Z. (2018). Göç ve Suç Arasında Bir İlişki Var Mı?: Bütüncül Bir Bakış. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7(2), 562-599.
- Yenisey, F. (2005). *Genç Ceza Hukukunun Yeniden Yapılandırılması Hakkında Bazı Düşünceler*. Ankara: Seçkin Yayınları.
- Yıldız, R., Öcal, O., & Yıldırım, E. (2010). Suçun Sosyoekonomik Belirleyicileri: Kayseri Üzerine Bir Uygulama. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*(36), 15-31.
- Yörükoğlu, A. (2003). *Çocuk Ruh Sağlığı -Çocuğun Kişilik Gelişimi ve Ruhsal Sorunları*. İstanbul: Özgür Yayınları.

Diğer Kaynaklar

- TÜİK: Türkiye İstatistik Kurumu
SİEM: Siirt İl Emniyet Müdürlüğü
TCK: Türk Ceza Kanunu
ÇKK: Çocuk Koruma Kanunu

Extended Abstract

Aim and Scope

The method of interpreting various statistical data with the aim of eliciting information about the social, cultural and economic variables of a province is among the methods that is principally adopted by researchers in social sciences. Crime statistics are among the statistics that are subjected to interpretation in order to ensure the exposition of the situation. In this study, the structure of crime and criminality in Siirt province have been examined by processing the data that obtained from official institutions from 2009 to 2019. It is aimed to interpret what type of crime indicates increase or decrease and what are the reasons for the increase and decrease, what are the social, cultural and economic causes in the incurrance of the crimes in those years aforementioned.

Methods

This study is a research consisting of theoretical stages and its descriptive feature is more predominant. In this study, official statistical data (Siirt Provincial Security Directorate and Turkish Statistical Institution Siirt Regional Directorate) have been processed in order to reveal the current appearance in terms of criminality and crime structure in Siirt province. A detailed analysis of the crime types and crime rates that occurred in the police responsibility zone between 2009 and 2019 in the province of Siirt has been emphasized. Secondary data are used in the study. Secondary data usually consist of any information, statistics or facts that may be required to describe an issue or a situation. The person conducting the quantitative or qualitative research, the secondary data receives from the relevant person, institution or organization. In this sense, the study aims to reveal the social situation by using the secondary data analysis method with the data obtained from the official state statistics and database of the province of Siirt.

Findings

The province of Siirt that is intensely immigrant-sending area has experienced a population increase of approximately ten percent in the last eleven years. Nevertheless, the crime rates in Siirt have increased approximately twice as much in the last eleven years. Considering the people that

committed criminal acts in Siirt in general, it was determined that criminals were mostly male, low educated, married and affected by various variables. Among the criminal acts that committed in Siirt during the aforementioned years, men were more involved in crimes than women were. Considering the marital status, of those who are married, it was determined that they committed more crimes than those who were single, divorced and widowed. In addition, the fact that there is a strong relationship between educational status and criminality is clear in our study, and in the light of the data obtained, an inverse proportion was found between education level and participation in criminal activities. Among the adults, crime that indicates proportional increase approximately twenty times more is "the crime of buying, accepting, and possession of sedative and stimulant substances for intended use" and reckless injury with intent is the one of the crime that the children mostly involved.

Conclusion

In addition to various social factors that vary in parallel with the world and Turkey; the widespread use of technological developments and increasing popularity of mass media that give rise to uncontrolled urbanization in all areas, internal and external migration, rapid population growth, social or political instability, acceleration of immigration-immigrant activities, weakening of social bond, the impact of intensive globalization, the impact of modernization or industrialization, societies have changed as a result. Criminal activities have increased in changing societies. As a province affected by this general situation, crime rates have increased in Siirt. It is necessary to investigate the reasons of high rate crime in social and cultural factors in Siirt province. Within this framework, the weakening of the relatively traditional structure and the weakness of social capital in the province of Siirt constitute the main reason for the high criminality rates.

Güney Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Ulusal İnovasyon Sistemlerinin ve Kalkınma Deneyimlerinin Karşılaştırmalı Analizi

Comparative Analysis of South Korea, Brazil and Turkey's National Innovation Systems and Development Experiences

Öz

Ulusal inovasyon sistemlerinin, ülkelerin büyüme ve kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesinde önemli rolleri bulunmaktadır. Bu sistemlerin işletilmesinde ortaya çıkacak etkinlik farkları, ülkeler arasındaki teknolojik rekabetin ve gelişmişlik farklarının belirleyicisi olmaktadır. Bu açıdan teknolojik olarak başarılı ülkelerin ulusal inovasyon sistemlerinin incelenmesi büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada, G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemlerinin ve kalkınma deneyimlerinin temel inovasyon göstergeleri üzerinden karşılaştırmalı olarak analiz edilmesi amaçlanmaktadır. Ülke performanslarının karşılaştırılmasında ulusal inovasyon sistemlerinin temel girdisi olarak ülkelerin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payı ele alınmaktadır. Ulusal inovasyon sistemlerinin çıktısı olarak, yerli patent, ticari marka, endüstriyel tasarım başvuruları, bilimsel ve teknik makale sayısı ve yüksek teknoloji ürünü ihracatının mamul mal ihracatı içerisindeki oranı kullanılmaktadır. Sonuç olarak, G. Kore'nin temel inovasyon göstergelerinde Brezilya ve Türkiye'den daha yüksek performansa sahip olduğu ve ulusal inovasyon sistemini daha etkin kullandığı görülmektedir.

Abstract

National innovation systems play an important role in achieving the growth and development goals of countries. The efficiency differences that will arise in the operation of these systems are the determinants of technological competition and development differences between countries. In this respect, it is of great importance to examine the national innovation systems of technologically successful countries. In this study, it is aimed to comparatively analyze South Korea, Brazil and Turkey's national innovation systems and development experiences by using main innovation indicators. In the comparison of country performances, the share of R&D expenditures of countries in GDP is considered as the basic input of national innovation systems. Innovation systems, the number of domestic patents, trademarks, industrial design applications, the number of scientific and technical articles, and the ratio of high technology product exports to the export of products are used as the outputs of national innovation systems. As a result, it is seen that S. Korea have a higher performance in the main innovation indicators and use the innovation system more efficiently than Brazil and Turkey.

Giriş

İnovasyon, ülkelerin sosyo ekonomik hedeflerinin gerçekleştirilmesinde büyük önem taşımaktadır. İnovasyonun zaman içerisinde önem kazanması ile birlikte iktisadi teorilerin analizlerine dâhil edilmeye başlanmıştır. Bu teoriler, inovasyonu farklı bakış açıları ile değerlendirebilirler bile ülkelerin büyümesinde ve kalkınmasındaki önemi üzerinde fikir birliğine varmaktadırlar. Neoklasik teori, teknolojik gelişmeleri ekonomiye dışsal kabul etmekte ve teknolojinin geliştirilmesi konusunda herhangi bir çabanın harcanmaması ve kaynağın ayrılmaması gerektiğini savunmaktadırlar. Aynı zamanda üretim fonksiyonuna dayalı olarak yapılan analizler, teknolojinin öğrenilmesi, özümsemesi, uyarlanması ve yeniden üretilmesi süreçlerini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Neoklasik teorisinin açıklamakta yetersiz kaldığı konular, Evrimci teori tarafından yoğun bir şekilde eleştirilmektedir. Evrimci teori, teknolojik gelişmelerin ekonomiye içsel olduğu kabulüyle başlayarak, bu gelişmelerin statik denge analizleriyle önemini anlaşılabilirliğinin

Mustafa Zuhal

Arş. Gör. Dr., Gümüşhane
Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü
mzuhal42@gmail.com
Orcid: 0000-0002-4645-4628

Article Type / Makale Türü

Research Article / Araştırma Makalesi

Anahtar Kelimeler

İnovasyon, Ulusal İnovasyon Sistemi,
Ekonomik Büyüme ve Kalkınma.

Keywords

Innovation, National Innovation System,
Economic Growth and Development.

JEL: F63, O32, O33

Bilgilendirme

Bu çalışma Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim dalı, İktisat Politikası Bilim dalında hazırlanan doktora tezinden türetilmiştir.

Submitted: 17 / 09 / 2020

Accepted: 13 / 10 / 2020

eksik kalacağını savunmaktadır. Evrimci teorinin çizmiş olduğu teorik çerçeve inovasyonun ortaya çıkması, kullanılması ve yayılması süreçlerinin bireysel anlamda firmaların sınırlarını aştığını vurgulamaktadır. Bu amaçla Evrimci çerçevede ulusal inovasyon sistemleri yaklaşımı geliştirilmiştir. Ulusal inovasyon sistemi, bir ekonominin inovasyon kapasitesini ayrı ayrı bireylerin ve firmaların inovatif faaliyetlerinin toplamının yanında birimler arasındaki ilişkileri de bütünü birer parçaları olarak değerlendirmektedir. Bütüncül bakış açısıyla sağlam temeller üzerine kurulmuş ve etkin bir işlerlik kazandırılmış ulusal inovasyon sistemlerinin ülkelerin kalkınmasının ve uluslararası rekabetinin önemli bir belirleyicisi olduğu görülmektedir. Ulusal inovasyon sistemlerinin bu artan önemiyle birlikte başarılı ülke örneklerinin incelenmesi gelişmekte olan ülkelerin ulusal inovasyon politikalarının şekillendirilmesinde büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla çalışmada, G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemlerinin ve kalkınma deneyimlerinin temel inovasyon göstergeleri üzerinden karşılaştırmalı olarak analiz edilmesi hedeflenmektedir.

G. Kore 1960'lı yıllardan sonra en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olarak ortaya çıkmış ve geçilen elli yıl boyunca bir tarım ülkesinden yeni bir sanayi ülkesine dönüşmüştür. G. Kore'nin yakalamış olduğu kalkınma ve sanayileşme başarısı birçok ekonomik, sosyal ve teknik faktörle birlikte etkin işlerlik kazandırılmış ulusal inovasyon sisteminin varlığına dayandırılmaktadır. 1960'lı yıllar itibariyle G. Kore ile benzer özelliklere sahip olan Brezilya ve Türkiye'nin aynı kalkınma ve sanayileşme başarısını gösteremediği görülmektedir. Bu açıdan G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemi ve kalkınma deneyimlerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesi büyük önem taşımaktadır. Aynı zamanda ulusal inovasyon sistemlerinde ortaya çıkan etkinlik farklarının temel inovasyon göstergelerine yansıdığı görülmektedir. Çalışma kapsamında ulusal inovasyon sistemlerinde Ar-Ge'ye verilen önemin göstergesi olarak Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payı ele alınmaktadır. Ulusal inovasyon sistemlerinin çıktısı olarak, yerli patent, ticari marka, endüstriyel tasarım başvuruları, bilimsel ve teknik makale sayısı ve yüksek teknoloji ürün ihracatının mamul mal ihracatı içerisindeki payı kullanılmaktadır.

Çalışmada giriş bölümünden sonra birinci bölümde ulusal inovasyon sistemi ve kalkınma ilişkisi, ikinci bölümde G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemleri ve kalkınma deneyimleri, üçüncü bölümde ülkelerin ulusal inovasyon performansları temel inovasyon göstergeleri üzerinden detaylı olarak tartışılmaktadır. Çalışmanın dördüncü bölümü olan sonuç ve değerlendirme kısmında çalışmanın bulgularına yönelik değerlendirmeler yapılmaktadır.

1. Ulusal İnovasyon Sistemi ve Kalkınma İlişkisi

Teknolojik gelişme ve ekonomik kalkınma birbiriyle yakından ilişkilidir. Bu anlamda teknolojik gelişme, ülkelerin ekonomik büyüme ve kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesinde itici bir güç olarak görülmektedir. İktisadi literatürde ekonomik büyüme ve kalkınma süreçlerini açıklamaya yönelik çok sayıda büyüme ve kalkınma teorisi bulunmaktadır. Bu teorilerin hemen hemen hepsi ülkelerin büyümesinde ve kalkınmasında inovasyonun önemine dikkat çekmektedir. Ancak bu teoriler, inovasyonu analizlerine dâhil ederken dolaylı ve doğrudan bir rol atfetme açısından farklılaştıkları görülmektedir (Shulin, 1999:35). Genel olarak bu teorilerin büyük bir kısmı büyüme ve kalkınma analizlerinin merkezine sermaye birikimini oturtmakta ve bu sermaye birikim süreci üzerine yoğunlaşmaktadırlar. Ancak büyüme teorilerinde geleneksel olarak, bilgi birikiminin büyüme sürecindeki hayati rolünü kabul edilmektedir. Teknolojik ilerleme olmazsa sermaye birikiminin sürdürülemeyeceği, marjinal verimliliğin azalmaya başlayacağı ve sonunda kişi başına gelir artışının kaçınılmaz olarak sifıra doğru yaklaşacağı belirtilmektedir (Freeman ve Soete, 2003:363).

Ulusal inovasyon sistemleri ve kalkınma arasındaki ilişkinin anlaşılabilmesi ve konu bütünlüğünün sağlanabilmesi açısından değerlendirmeler Neoklasik ve Evrimci teori çerçevesinde yapılmaktadır. Geleneksel olarak Neoklasik teoride, üretim fonksiyonuna dayanılarak, fiziksel sermayeye yapılan yatırımlar, ekonomik kalkınmanın ana bileşeni olarak görülmektedir. Böylesi bir yaklaşım, ülkeler arasındaki büyüme farklılıklarının açıklanmasında önemli rolü olan teknolojiye soyut bir anlam yüklemekte ve teknolojinin gelişim süreci içerisinde elde edilmesi, uyarlanması,

kullanılması, özümsemesi ve yeniden geliştirilmesi hakkında çok az fikir sunmaktadır. Aynı zamanda üretim fonksiyonuna dayalı olarak yapılan analizler, teknolojinin öğrenilmesi, özümsemesi, uyarlanması ve yeniden üretilmesi süreçlerini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Ayrıca yapılan ampirik çalışmalar sonucunda Neoklasik teorinin ileri sürdüğü varsayımların hayatın ekonomi pratiği ile çeliştiği görülmektedir (Shulin, 1999:37). Geleneksel Neoklasik teorinin, teknolojik gelişmelerin ekonomiye dışsal olduğunu kabul eden ve geliştirilmesi konusunda herhangi bir çabanın harcanmaması ve kaynağın ayrılmaması gerektiğini savunan görüşleri, Doğu Asya kalkınma deneyimlerinin ortaya çıkması sonucunda sorgulanmaya başlanmış ve yoğun bir şekilde eleştirilmiştir (Soyak, 2011:208).

Evrimci teori ile birlikte teknolojik gelişmelerin iktisadi kalkınmanın itici gücü olduğu düşüncesi yerleşmeye başlamıştır. Evrimci teoride, Schumpeteryan geleneğin üzerine inşa edilerek ekonomik büyümede ve kalkınmada inovasyonun merkezi rolüne vurgu yapılmaktadır. Evrimci teoriye göre yeni teknolojilere yapılan yatırımlar beraberinde riskleri ve belirsizlikleri getirmektedir. Bu riskler ve belirsizlikler, Neoklasik teoride olduğu gibi basit bir süreç olarak görülmemektedir. Evrimci teori, doğal elenme ve birimlerin heterojenliği ayrımı ile analize başlamaktadır. Heterojenlik, belirsizliklerle karşı karşıya olan ekonomik aktörlerin farklı karar kuralları ve farklı arayış stratejileri kullanacağını ve farklı kararlara varacağını ifade etmektedir. Evrimci teori aynı zamanda dünya ekonomisindeki ekonomik performans farklılıklarının açıklanmasında da uygun bir çerçeve sunmaktadır. Ekonomik çevrede meydana gelen teknolojik gelişmeler, şoklar ve değişimler bir yandan ülkelerin geçmişte uygulamış oldukları başarılı yöntemleri etkisiz kılabilirken bir yandan da düşük gelirli ülkeler için fırsatlar sunabilmektedir. Böylelikle Evrimci teori, dinamik yakalama ve geride kalma süreçlerini bünyesinde barındırmakta ve teknolojik gelişmelere yapılan yatırımların, teknolojik açığın kapatılmasında önemli rol oynadığını vurgulamaktadır. Ayrıca bu yatırımların teknolojik açığın kapatılmasında yapacağı katkı, gelişmiş ülkelerin yeni teknolojileri geliştirmekte olan ülkelere nasıl paylaştığını ve geliştirmekte olan ülkelerin bu teknolojileri transfer edip, kullanıp ve geliştirme olanağı sağlayan ulusal teknolojik yetenek ve özümseme kapasitesine bağlı olarak değişiklik gösterebileceği belirtilmektedir (Szirmai, 2015:106). Teknolojik yetenek ve özümseme kapasitesinin geliştirilmesi, doğal olarak kültür, siyasi kurumlar, iktisadi ve sosyal yapılar, bilim ve teknoloji kurumları, politikalar ve bütün bunların birbirleriyle bağlantılarını içeren ulusal inovasyon sistemlerinin kurulmasını zorunlu kılmaktadır. (Freeman ve Soete, 2003:366). Ulusal inovasyon sistemleri, ülkelerin kalkınma ve uluslararası rekabet üstünlüğünü artırma ihtiyaçlarına yönelik olarak, ülke içerisinde inovasyon faaliyetlerinin ve taraflarının koordinasyon ve etkileşimini sağlayan üst yapı olarak kurgulanmaktadır. Bu nedenle ulusal inovasyon sistemlerinin en asli görevinin kalkınmanın sağlanması olduğu belirtilmektedir (Uzkurt, 2008:213).

Ulusal inovasyon sistemi, bir ekonominin inovasyon kapasitesini ayrı ayrı bireylerin ve firmaların inovatif faaliyetlerinin toplamı olarak değil, aynı zamanda birimler arasındaki ilişkilerini de bütünü birer parçaları olarak değerlendirmektedir. Firmalarda inovasyon faaliyetleri, diğer firmalardan izole bir şekilde değil, tedarikçiler, rakipler, müşteriler, araştırma enstitüleri, devlet kurumları gibi kaynakların çabalarından etkilenmekte ve bu etkileşim sonucunda şekillenmektedir.

Aynı zamanda Soyak (2011), ulusal inovasyon sistemlerinin, ülkelerin kalkınmasında ufuk açacak sistemler olduğunu vurgulamaktadır. Ulusal inovasyon sistemi içerisinde yeni ürünlerin ve hizmetlerin üretilmesi için gerekli olan bilgi, nitelik ve deneyimin birbiriyle ilişkili olduğunu ve birbirini tamamlayan özellikler sergilediğini belirtmektedir. Bu sistemlerin kurulması ve başarılı olarak sürdürülmesi, ülkelerin hem yakalama süreçlerinin kısılmasına, hem de kalkınmayı sağlayacak yeni ürünlerin ve üretim süreçlerinin çeşitliliğine yol açtığını vurgulamaktadır (Soyak, 2011:209).

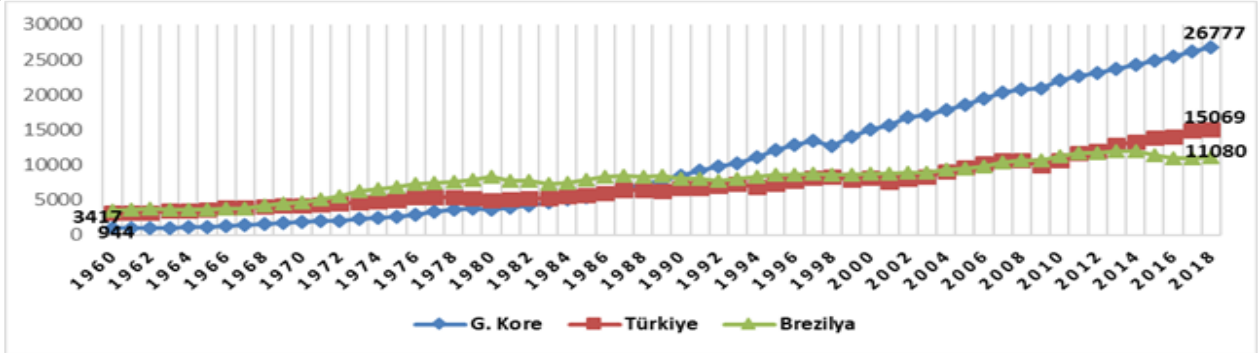
Ulusal inovasyon sistemlerinin etkin, verimli ve başarılı bir şekilde sürdürülmesi sonucunda ortaya çıkabilecek muhtemel faydalarını ve kalkınmaya katkılarını şu şekilde özetlenmektedir (Uzkurt, 2008:269):

- "Toplumsal refah artışı",
- "Yaşam standartlarının artması",
- "Sürdürülebilir ekonomik büyümenin sağlanması",

- "İstihdam artışı",
- "Kaynakların etkin ve verimli kullanılması",
- "Yeni hammadde kaynaklarının ortaya çıkarılması",
- "İhracat artışı sağlama",
- "Fikri mülkiyet haklarında artışın sağlanması",
- "Bölgesel kalkınmaya katkı sağlama",
- "Enerji kaynaklarının etkin kullanımı",
- "Girişimciliğin artırılması" ve
- "Dışa bağımlılığın azaltılması".

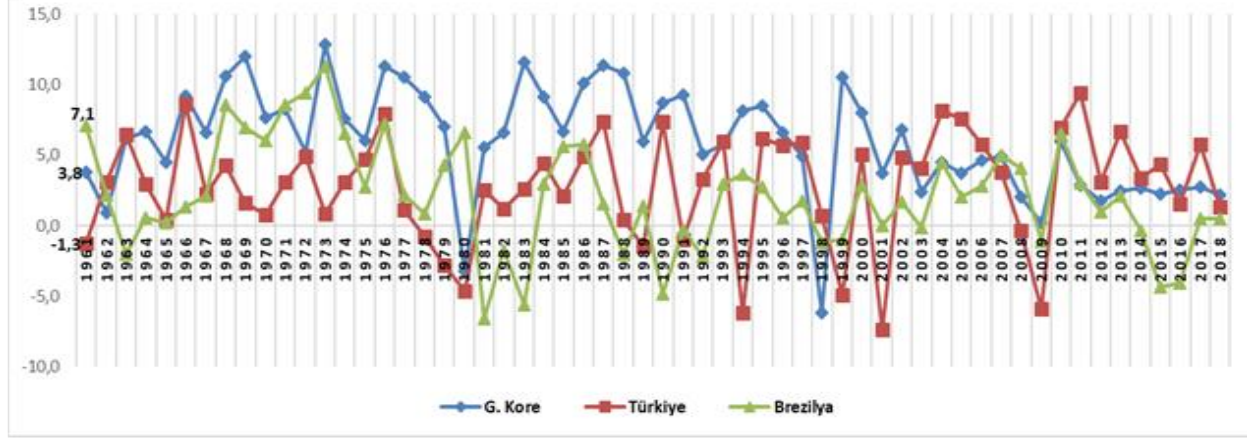
Tüm bu beklentiler birlikte değerlendirildiğinde, başarılı inovasyon sistemlerinin sonucu olarak, hammadde, zaman, işgücü, enerji ve diğer kaynakları açısından önemli tasarrufların sağlanabileceği görülmektedir. Bu tasarruf artışları, özellikle kıt kaynakları bulunan gelişmekte olan ülkelerin rekabetine ve kalkınmasına önemli katkılar sunması beklenmektedir.

Ulusal inovasyon sistemlerinin işletilmesinde ortaya çıkacak etkinlik farkları, ülkeler arasındaki teknolojik rekabetin ve gelişmişlik farklarının da belirleyicisi olmaktadır. Çünkü ülkeler arasında ortaya çıkan bu farklılıklar, bazı ülkelerin diğerlerine oranla bilimsel ve teknolojik gelişmelere olanak sağlayan inovasyon sistemlerinden daha iyi ve etkin bir şekilde yararlanmasıyla açıklanmaktadır. Bu nedenle ulusal inovasyon sistemleri, teknolojik yakalama sürecinde önemli rol oynamaktadır. Çalışma kapsamında ele alınan G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin 1960-2018 dönemindeki kişi başına düşen GSYİH gelişimi ve GSYİH büyüme oranları Grafik 1 ve Grafik 2'de gösterilmektedir.



Grafik 1. G. Kore, Türkiye ve Brezilya'nın Kişi Başına Düşen GSYİH Gelişimi (Sabit 2010 ABD \$)
Kaynak: (World Bank, [https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-\(beta\)](https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-(beta))), Erişim Tarihi: 02.06.2020) veri tabanında alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Güney Kore en hızlı büyüyen ekonomilerden biri olarak ortaya çıkmış ve geçilen kırk yıl boyunca bir tarım ülkesinden yeni bir sanayi ülkesine dönüşmüştür. G. Kore ekonomisi 1961 yılında başlayarak ortalama yıllık % 8 büyüme oranları ile büyüyerek kişi başına düşen GSYİH'sını 944 ABD dolarından 1997'de 10 550 dolara yükseltmeyi başarmıştır (Kim, 2001:299). G. Kore'nin 2018 yılı itibariyle kişi başına düşen GSYİH ise, 26 777 ABD \$ seviyelerine yükselmiştir.



Grafik 2. G. Kore, Türkiye ve Brezilya'nın GSYİH Büyüme Oranları

Kaynak: (World Bank, [https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-\(beta\)](https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-(beta))), Erişim Tarihi: 02.06.2020) veri tabanında alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Brezilya 1960'lı ve 1970'li yıllarda dünyanın en hızlı büyüyen ülkelerinden birisi olmuştur. Brezilya'nın büyüme hızı sürdürülebilir olamamış, aynı zamanda imalat sanayinin büyümesi de önemli ölçüde yavaşlamıştır. Doğu Asya ve diğer yeni sanayileşen ülkeler ile karşılaştırıldığında GSYİH büyüme oranları oldukça düşük kalmıştır (Dalhman ve Frischtak, 1993:415).

Brezilya'nın 1961-2018 yılları arasındaki GSYİH büyüme oranlarındaki gelişimi incelendiğinde 1963-1973 yılları arasında ciddi ve sürekli bir büyüme oranı yakaladığı görülmektedir. Brezilya 1973 yılında dönem itibariyle yeni sanayileşen G. Kore'nin büyüme oranına yakın bir büyüme oranı yakaladığı görülmektedir. Ancak daha sonraki yıllarda G. Kore'nin yüksek büyüme oranlarını sürdürebildiği, Brezilya'nın ise sürdürülebilir hale getiremediği görülmektedir.

Türkiye'nin GSYİH'nin 1961-2018 yılları arasındaki gelişimine bakıldığında, 1960'lı yıllarda G. Kore'den daha yüksek kişi başına düşen GSYİH'ya sahip olduğu görülmektedir. Ancak Brezilya deneyiminde de olduğu gibi G. Kore'ye karşı olan bu üstünlüklerin sürdürülemediği ve 2018 yılı itibariyle 15 069 \$ seviyelerinde olduğu görülmektedir. 1961 yılında G. Kore kişi başına düşen GSYİH 944 \$ seviyelerinde iken Türkiye ve Brezilya'nın G.Kore'den yaklaşık 3 kat daha fazla gelire sahip olduğu görülmektedir. Ancak 1960'lı yıllardan başlayarak 2018 yılına gelindiğinde G. Kore'nin Brezilya ve Türkiye'den çok daha yüksek kişi başına düşen GSYİH'ya sahip olduğu görülmektedir.

Dünyanın taklitçilik merkezi olarak bilinen Japonya, G. Kore, Tayvan, Hong Kong ve Singapur gibi Doğu Asya ülkelerinin kalkınma deneyimleri, her bir ülkenin teknoloji transferinden ve dış kaynaklardan teknolojik öğrenme sağlayarak kendinden daha teknolojik olarak önde olan ülkeleri yakalama başarısı göstermiş sıra dışı deneyimleri temsil etmektedirler. Bu deneyimler arasında G. Kore yabancı teknolojilerin edinimi, özümsemesi, kullanması ve yeniden üretilmesi açısından yetenek ve eğilim konusunda Doğu Asya deneyimleri arasında öne çıkmaktadır (Tiryakioğlu, 2015:132).

Aynı zamanda G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin benzer dönemlerde hem askeri yönetimler tarafından yönetilmeleri hem de kalkınma planları doğrultusunda kalkınma ve sanayileşme çabalarına sahip olmaları ulusal inovasyon sistemlerinin ve kalkınma deneyimlerinin karşılaştırmalı olarak analizinin yapılmasını önemli kılmaktadır. Ayrıca 1960'lı yıllardan itibaren G. Kore'ye teknolojik üstünlüğün yolunu açan ulusal inovasyon sisteminin ve politikalarının incelenmesi, hem Türkiye ve Brezilya hem de diğer gelişmekte olan ülkeler için geliştirilebilecek ulusal inovasyon politikalarına önemli uzanımlar sunmaktadır.

2. Ulusal İnovasyon Sistemlerinin ve Kalkınma Deneyimlerinin İncelenmesi

2.1. G. Kore Ulusal İnovasyon Sistemi ve Kalkınma Deneyimi

G. Kore'nin yakalamış olduğu sanayileşme ve kalkınma başarısının öneminin anlaşılabilmesi açısından sanayileşmeye başladığı yıllardan itibaren karşı karşıya olduğu şartların ve sanayileşme süreçlerinin incelenmesi büyük önem taşımaktadır. G. Kore, yaklaşık 36 yıllık Japon sömürgeciliği sona erdiğinde belli düzeyde endüstri ve altyapı tesisleri devralmıştır. Ancak Kore Savaşı sonunda, devraldığı bu endüstri ve altyapı tesislerinin hemen hepsini kaybetmiştir. Savaş sonrası 1953'ten 1960 yılına kadar geçen sürede yoğun bir şekilde yeniden yapılanma projeleri uygulanmıştır. Ancak bu yapılanma sürecinde, yurtiçi tasarrufların yetersiz olmasından dolayı bu projelerin % 70'ine yakını özellikle ABD'den sağlanan (dönem itibarıyla G. Kore'nin GSYİH'nin % 10'una denk gelen) dış yardımlar sayesinde gerçekleştirilmiştir. Bu projeler sonucunda 1960 yılına gelindiğinde, ancak savaş öncesi döneme dönülebilmştir. G. Kore 1961 yılında geri kalmış ülkelerin karşı karşıya kaldığı tüm zorluklarla karşı karşıya kalmıştır (Kim, 1993:358).

G. Kore'nin karşılaştığı tüm zorluklardan sonra yakalamış olduğu kalkınma ve sanayileşme başarısı birçok ekonomik, sosyal ve teknik faktörlere dayandırılmaktadır. Bu faktörlerden en önemlisi olarak, çeşitli ekonomik, sosyal ve teknik girdilerin bir birleşimi olan teknolojik yetenek birikimi konusunda yakalamış olduğu başarı gösterilmektedir. Bu teknolojik yetenek, teknik bilginin, yatırım, üretim ve inovasyonda etkin bir şekilde kullanılmasını ifade etmektedir. Teknolojik yetenekler, teknolojinin özümsemesi, kullanılmasını, uyarlanmasını, değiştirilmesini ve değişen ekonomik koşullar içerisinde yeni ürün ve üretim süreçlerine dönüştürülmesini kapsamaktadır (Kim, 1993:358). Teknolojik yeteneğin insan becerileri sonucunda somutlaşmasından dolayı, beşeri sermayenin gelişimi bu sürecin en temel ve önemli bir belirleyicisi olabilmektedir. G. Kore'de modern anlamda beşeri sermaye yatırımı olarak eğitim, ilk olarak Amerikalı misyonerler tarafından başlatılmış ve daha sonra Japon sömürge hükümeti tarafından genişletilmiştir. Ancak Japon sömürge yönetimi son bulduğunda okuma yazma oranı % 78 düzeylerine yükselmiştir. G. Kore hükümetinin modernizasyon stratejisindeki eğitimin önemi, eğitimde kamu yatırımlarının büyümesinde görülebilmekte ve kamu eğitim harcamalarının toplam kamu harcamalarına oranı 1951'de % 2,5'ten 1980'li yıllarda ortalama % 22'nin üzerine çıkmıştır (Kim, 1993:359). Aynı zamanda Dünya Bankası verilerine göre G. Kore'de eğitim harcamalarının kamu harcamaları içerisindeki payının gelişimine bakıldığında, yaklaşık 1970 yılında % 21, 1975 yılında % 13, 1980 yılında % 14, 1985 yılında % 28, 1990 yılında % 25, 2000 yılında % 11 ve güncel olarak 2011 yılında % 28 pay ayrıldığı görülmektedir. Bununla birlikte, eğitim harcamaları toplam kamu harcamalarının yaklaşık üçte birini oluşturmakta, aynı zamanda bu dönemde özel sektör tarafından da yoğun bir şekilde eğitim harcamaları yapılmaktadır. Bu durum G. Kore hükümetinin beşeri sermaye oluşumuna verdiği önemi yansıtmaktadır. Ayrıca G. Kore'nin beşeri sermayeye yapmış olduğu yatırımlar dönemin gelişmiş ülkeleri olan İngiltere, ABD ve Japonya'dan daha yüksektir (Kim, 1993:359).

Beşeri sermayenin geliştirilmesi ve bu alanda yapılan yatırımlar, G. Kore'nin sanayileşme konusundaki en dikkat çekici çabalarından biri olarak görülmektedir. G. Kore ile birlikte birçok gelişmekte olan ülke ilköğretim düzeyinde benzer oranları yakalamıştır. Ancak G. Kore, ekonomik kalkınmayı destekleyecek şekilde tüm seviyelerinde dengeli bir ilerleme sağlamıştır. G. Kore'de kısa vadede eğitilmiş işgücünün işsizliği ile karşılaşmış olsa da ilerleyen dönemlerde ekonominin genişlemesiyle birlikte artan istihdam olanakları sayesinde istihdam edilmiş ve sanayileşme hızlı bir şekilde sürdürülmüştür (Kim, 2001:300). G. Kore'de yurt içi eğitimin yanında yoğun bir şekilde yükseköğretim düzeyinde öğrenci gönderilmiştir. G. Kore'nin yurt dışına gönderdiği öğrenci sayısı 1950'li yıllarda benzer aşamalarda olan Brezilya, Arjantin ve Meksika'dan yaklaşık iki kat fazla olmuştur. G. Kore'nin teknolojik yeteneğinin inşa edilmesinde ve hızlı sanayileşmenin sağlanmasında uzun saatler çalışma alışkanlıkları sayılmaktadır. Coğrafya ve iklim koşulları elverişsiz bir ortamda hayatta kalabilmek için mümkün olduğunca sıkı ve uzun süre çalışmaya zorlanmıştır. G. Kore bağımsızlığın sağlanmasında, sürdürülmesi ve aynı tecrübelerin tekrar edilmemesi düşüncesi psikolojik baskı unsuru olmuş ve bu duygu motivasyon aracı olmuştur (Kim, 1993:360). G. Kore'de hızlı sanayileşme dönemlerinde haftada ortalama 60 saate varan çalışma sürelerinin olduğu bilinmektedir. 1980 sonrasında demokratikleşme dönemi diye adlandırılan

liberalleşme döneminde bile ancak haftalık ortalama 55 saate kadar gerileyebilmiştir. Hafta sonu tatilinin 2 gün olarak düzenlendiği tüm sanayileşmiş ülkelere nazaran G. Kore'de bir gün olarak düzenlenmesi, G. Kore halkının sanayileşme konusundaki isteğini yansıtmaktadır (Öz, 2008:36).

G. Kore'nin sanayileşmesinde ve kalkınmasında devlet müdahalelerinin çok büyük rolü bulunmaktadır. G. Kore, devlet yönetiminde, ithal ikameci üretim ve ihracata yönelik bir strateji ile başarılı bir ekonomik yakalama örneği sergilenmiştir. G. Kore hükümetleri, faktör ve ürün piyasalarına fonksiyonel ve seçici olarak yoğun müdahalelerde bulunmuşlardır. Devletin üretilen ürünlerin büyük bir kısmının ihracata konu olabilmesi ve rekabet gücü kazanılabilmesi için belli üretim alanlarını yüksek ve sürekli bir koruma sağlamıştır. Aynı zamanda G. Kore, Doğu Asya ülkeleri içerisinde uzun dönemli kalkınma planlamasına en fazla önem veren ülke konumundadır. G. Kore'de teknoloji politikaları uzun vadeli planlar içerisinde bir bütün içerisinde birbirini tamamlayarak sosyoekonomik kalkınmanın ve makro hedeflerin gerçekleştirilmesinde bir araç olarak kullanılmıştır (Soyak, 2011:31). 1962'den 1997'ye kadar G. Kore hükümeti, yerli yeteneklerin oluşturulmasını destekleyen birbirini takip eden yedi adet beş yıllık kalkınma planı uygulamıştır. Beş yıllık kalkınma planları, sanayi, teknoloji, ticaret, eğitim ve altyapı dâhil olmak üzere çeşitli alanlarda net hedefler ve düzenli eylemler belirlenmiştir. Planların her birinde stratejik hedefler belirlenmiş, seçici politikalar uygulanmış ve bu politikaların hedeflerinin gerçekleştirilebilmesi için gerekli kaynaklar yönlendirilmiştir. Kalkınma dönemlerinin en büyük özelliği, her bir planlama döneminde aşamalı olarak hedefler ve politikalar yükseltilmiştir. Planlı kalkınma döneminde G. Kore hükümeti ortalama % 8 büyüme oranı yakalayabilmiştir (OECD, 2014:32).

G. Kore kalkınma planlarıyla birlikte endüstriyel gelişiminin ana odağını düşük teknolojilerden ağır ve yüksek teknolojiye doğru geçiş olarak tanımlamış ve öğrenmeyi teşvik ederek, yerli bilimsel ve teknolojik yeteneklerin geliştirilmesini aşamalı olarak teşvik ederek yerli sanayilerin modernizasyonunu ve teknoloji seviyelerinin yükseltilmesini desteklemiştir. 1960'ların ortalarından itibaren Kore Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (KIST) gibi çeşitli devlet araştırma enstitüleri kurulmuştur. Bu enstitüler, endüstriyel iyileştirme stratejisini desteklemek amacıyla kilit teknolojik alanlarda Ar-Ge projeleri yürütmeyi hedeflemiştir. Bilim ve Teknoloji Bakanlığı (MOST) kurulmuş ve kısa bir süre sonra Bilim ve Teknoloji Geliştirme Kanunu hazırlanmıştır (OECD, 2014:32). G. Kore, ulusal inovasyon sisteminin temel unsurlarını oluşturan bu kurumlar arasında, kalkınma planlarından sorumlu olan Ekonomik Planlama Kurulu (EPB) ve kurul için Ar-Ge yapmak üzere kurulan Kore Kalkınma Enstitüsü (KDE) ve teknoloji yoluyla sanayileşmeyi desteklemekten sorumlu olan Bilim ve Teknoloji Enstitüsü (KIST) sayılmaktadır (Öz, 2008:37). G. Kore, bu kurumların ve altyapıların oluşturulması yoluyla sanayileşmeyi desteklemek ve yabancı teknolojileri transfer edip, özümseyip, adapte edilmesini sağlayacak bir ulusal inovasyon sisteminin geliştirilmesini sağlamıştır.

G. Kore'nin sanayileşmesinde beşeri sermayeye ve altyapıya yönelik yapılan yatırımların yanında yabancı teknolojilerden sağlanan teknolojik öğrenmenin önemli rol oynadığı görülmektedir. Ekonomik kalkınmanın ilk aşamalarında gelişmiş teknolojiler yoğun olarak yurt dışından ithal edilmiştir. Yabancı teknolojilerin edinilmesinde doğrudan yabancı yatırımlara ve yabancı lisanslamalara oldukça kısıtlayıcı önlemler alınmıştır. Çünkü o dönem itibarıyla teknolojik bilgi, resmi yollardan ziyade, tersine mühendislik yoluyla daha kolay bir şekilde kazanılabilmektedir. Özellikle doğrudan yabancı yatırımlara karşı bağımsızlık duygusuyla oldukça önyargılı bir tutum sergilenmiştir. Yabancı teknolojilerin yurt içine transfer edilmesinde doğrudan yabancı yatırımlardan daha çok anahtar teslim tesislerin yapılmasına odaklanılmıştır. Kimya, çimento, çelik ve kâğıt sektörlerinde anahtar teslim tesislerin ilk örnekleri uygulanmıştır. Bu tesislerin kurulmasıyla birlikte hızlı bir öğrenme sürecine girilmiş ve tesislerin kurulmasından sonraki dönemde yurt dışından oldukça az düzeyde hizmet alınmıştır. Çünkü bu tesislerle birlikte gelen teknolojiler, çok kısa bir sürede öğrenilip özümsemiştir. G. Kore hükümeti doğrudan yabancı yatırımlara karşı ön yargılı tutum sergilemiş olsa da yurt dışından sermaye mallarının ithaline yönelik olumlu bir tutum sergilemiştir. Ancak sermaye mallarının da ithalinde yurt içi üretimin tamamen yerini almamasına dikkat edilmiştir. Böyle bir politikanın uygulanması, ithal edilen sermaye mallarının tersine mühendislik yoluyla büyük bir öğrenmeye kaynaklık etmesine yol

açmıştır. Temel olarak G. Kore hükümeti doğrudan yabancı yatırımları kısıtlamış, onu yerine tersine mühendislik yoluyla teknolojik öğrenmeye olanak tanıyan sermaye mallarının ithalini teşvik etmiştir. Temel olarak böyle bir politikanın oluşturulmasında hem kalıcı bir teknolojik yetenek kazanımının oluşturulması hem de çok uluslu şirketlere karşı bağımsızlığın korunması temel alınmıştır. Aynı zamanda sermaye mallarının ithalinden öğrenmenin hedeflenmesi, iyi eğitilmiş beşeri sermayeye ve girişimciliğe olan güveni göstermektedir. G. Kore'nin yetenekli beşeri sermayesi ve girişimciliği teknolojik yeteneğin kazanılmasında etkili olmuştur (Kim, 1993:360).

G. Kore'nin teknolojik öğrenmesinde etkili olan faktörlerden bir tanesi de hükümetin ihracata yönelik stratejisi olmuştur. G. Kore'de hükümet hem dar iç pazarın teknolojik yetenek üzerindeki olumsuz etkilerinin kaldırılması, hem de firmaların uluslararası rekabete girerek teknolojik yeteneklerini geliştirebilmesi için firmaları ihracat yapmaya teşvik etmiştir. G. Kore diğer gelişmekte olan ülkelerden farklı olarak, hem ithal ikamesi hem de ihracatı teşvik etmiştir. Bu politikaların başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için stratejik sektörler belirlenmiştir. 1960'lı yıllarda kontrplak, tekstil, tüketici elektroniği ve otomobiller seçilirken, 1970'lerde çelik, gemi yapımı, inşaat hizmetleri ve makineler stratejik sektörler olarak seçilmiştir. G. Kore hükümetinin uygulamış olduğu bu politikalar, statik karşılaştırmalı üstünlüklerden ziyade dinamik karşılaştırmalı üstünlükleri hedef alındığını göstermektedir. Hükümet seçilen stratejik sektörlerde yüksek maliyetlere ek olarak büyüme sıkıntısı çeken "bebek endüstrileri" koruma altına almış ve bu tarz sorunları aşabilmeleri için çeşitli politikalar devreye sokmuştur. İhracata dönük stratejinin uygulanmasında bebek endüstrilerin korunmasının yanında stratejik sektörlerde büyük ölçekli "chaebols" diye adlandırılan firmaların kurulmasına izin vermiştir. Bu chaebols sayısının artması, hem sermayenin hem de ürünlerin çeşitlenmesine yol açmıştır. G. Kore'de büyük ölçekli chaebols uygulamasında farklı bir yöntem izlenmiştir. Bu firmalardan başarılı olan, ülkenin kalkınma ve sanayileşme hedefine uyum sağlayanlar ödüllendirilmiş, başarısız olanlar ise cezalandırılmıştır. Başarılı olan şirketler hem ucuz ve uzun vadeli kredilerin sağlanması gibi maddi teşviklerin yanında diğer sektörlerde lisans almalarına izin verilmesi yoluyla da teşvik edilmiştir. Aynı zamanda devlet riskli sektörlere giren hem bebek firmalara hem de diğer firmalara tampon görevi görerek faaliyet göstermelerini sağlamıştır. Başarısız olan şirketlerin iflası durumunda herhangi bir kurtarma yöntemine gidilmemiş ve diğer firmalar tarafından ikame edilmeleri sağlanmıştır. G. Kore hükümeti ihracatı ölüm kalım mücadelesi olarak görmüştür. Onun için firmaları hem teşvik hem de tehdit ederek ihracata yönlendirmiştir. Özel sektörün ihracata teşvik edilmesinde çok geniş araçlar kullanılmıştır. Firmaların otomatik olarak kredilere ulaşması ve ülkede parasal sıkılaştırılmaya gidilse bile ihracat yapan firmalara sınırsız kredi imkânı sağlanmıştır. G. Kore'nin ihracata özel önem vermesi, firmaların uluslararası piyasalarda kalıcı olabilmeleri ve hem kalitede hem de fiyatta rekabet edebilmeleri için mühendislik hizmetlerine önemli ölçüde yatırım yapmaları teknolojik yeteneğin geliştirilmesine yol açmıştır. Ayrıca G. Kore firmalarının OEM (original equipment manufacturer) yöntemiyle yapmış oldukları ihracatta alıcı tarafından teknik şartnamesinin yerine getirilmesi aşamasında önemli öğrenmeler gerçekleştirilmiştir (Kim, 1993:364). G. Kore bu yöntemle hem uluslararası piyasaların talebin niteliğini öğrenmiş hem de işçi, mühendis ve yöneticilerin yabancı ortaklar tarafından eğitilmesi yoluyla teknolojik yeteneğini geliştirmiştir. 1980 sonrasında dünya piyasalarında yaşanan ekonomik durgunluk ihracat odaklı büyüme ve kalkınma stratejisi izleyen G. Kore ve diğer gelişmekte olan ülkeleri olumsuz etkilemiştir. Aynı zamanda gelişmiş ülkeler zaman içerisinde G. Kore'nin yoğun taklit ve tersine mühendislik faaliyetlerinden çekinerek teknolojik yakalama ihtimalinin olduğu sektörlerde teknoloji transfer etmeye isteksiz davranmışlardır. Bu durumun aşılmasında tek geçerli yöntemin ulusal teknolojik yeteneklerin geliştirilmesi olduğu açık bir şekilde anlaşılmıştır (Kim, 1993:367).

1980'li yıllardan sonra devletin teknolojik yeteneklerin geliştirilmesi yönündeki politikalarında bir takım değişiklikler yaşanmıştır. G. Kore'in ihracata dayalı sanayileşmedeki uluslararası rekabetçiliğin sürdürülebilmesi için teknoloji transfer politikaları yavaş yavaş serbestleştirilmiştir. Ayrıca ucuz işgücüne dayalı rekabetçiliğin sürdürülebilir olmadığı anlaşılmış ve daha ileri teknolojilerin üretilmesine yönelik yatırımlar yapılmıştır. Bu amaçla firmalardan ziyade, firmaların inovasyona yönelik Ar-Ge faaliyetleri desteklenmiştir (Kim, 1993:369).

Tablo 1. G. Kore Bilim ve Teknoloji Politikaları Gelişimi

Dönem	Sanayileşme	Bilim ve Teknoloji Geliştirme
1960'lar	İthalat ikamesi endüstrileri geliştirilmesi, İhracata yönelik hafif sanayileri genişletilmesi, Ürün üreticilerinin desteklenmesi	B&T eğitiminin güçlendirilmesi, Bilimsel ve teknolojik altyapının derinleştirilmesi, Yabancı teknoloji ithalatını teşvik edilmesi
1970'ler	Ağır ve kimyasal endüstrilerin genişletilmesi Sermaye ithalatından teknoloji ithalatına geçişin sağlanması İhracata yönelik endüstriyel rekabet gücünün artırılması	Teknik eğitimin genişletilmesi, İthal teknolojilerin uyarlanması için kurumsal mekanizmayı geliştirilmesi, Endüstriyel ihtiyaçlar için uygun araştırmaların teşvik edilmesi,
1980'ler	Endüstriyel yapının karşılaştırmalı olarak avantajlı bir yapıya dönüştürülmesi Teknoloji yoğun endüstrilerin genişletilmesi İnsan gücü gelişiminin teşvik edilmesi ve endüstrilerin verimliliğinin artırılması,	Üst düzey bilim insanlarının ve mühendislerinin elde edilmesi ve geliştirilmesi Ulusal Ar-Ge projelerinin başlatılması Endüstriyel teknoloji geliştirilmesinin ve endüstriyel laboratuvarların teşvik edilmesi,
1990'lar	Endüstriyel yapı düzenlemelerinin ve teknik inovasyonun teşvik edilmesi İnsan kaynaklarının ve diğer kaynakların verimli kullanımının teşvik edilmesi Bilgi ağlarının geliştirilmesi	Ulusal Ar-Ge projelerini güçlendirilmesi, Talep odaklı teknoloji geliştirme sisteminin güçlendirilmesi, Ar-Ge sistemlerinin ve bilgi ağlarının küreselleştirilmesi.

Kaynak: (Ministry of Science, ICT and Future Planning (South Korea),

<https://park.org/Korea/Pavilions/PublicPavilions/Government/most/policye1.html>, Erişim Tarihi: 10.04.2020).

G. Kore hükümeti 2000'li yıllardan sonra "Yaratıcı Ekonomi Planı", kapsamında üç hedef, altı strateji ve 24 görev belirleyerek yeni bir vizyon oluşturmuştur. Bu plan kapsamında belirlenen üç hedef şu şekildedir (OECD, 2014:35):

- İnovasyon sayesinde yeni işler ve pazarların oluşturulması,
- Bilgi ekonomisi ile G. Kore'nin küresel liderliğinin güçlendirilmesi,
- İnovatif faaliyetlere açıkça saygı gösteren toplumun oluşturulmasıdır.

Bu plan döneminde belirlenen 6 strateji şu şekilde sıralanmaktadır:

- İnovasyon faaliyetlerini destekleyen ve start-up firmalarının oluşmasına sağlayacak bir eko sistemin oluşturulması,
- Girişim firmaları ile KOBİ'lerin ekonomideki rolünün güçlendirilmesi ve uluslararası piyasalara girme becerilerinin geliştirilmesi,
- Yeni piyasalara ve yeni sektörlere öncülük etmek için büyüme motorlarının oluşturulması,
- Zorlukları aşan ve hayallerinin peşinden giden küresel yeteneklerin güçlendirilmesi,
- Bilgi ekonomisinin temelini oluşturan bilim, teknoloji ve BİT alanındaki inovasyon kapasitelerinin güçlendirilmesi,
- G. Kore halkı ile birlikte inovatif bir ekonomik kültürün geliştirilmesi şeklindedir.

G. Kore'nin kalkınma ve teknolojik yakalama sürecinde Japonya'dan etkilenerek hızlı bir kalkınma ve sanayileşme sürecine girmiştir. Bu süreçte Almanya ve ABD başta olmak üzere birçok ülkeden farklı politikaların uygulandığı görülmektedir. Özellikle devletin kalkınma ve yakalama sürecinin her alanında etkinliği ve müdahalesi olmuştur. Yabancı teknolojilerin transfer edilmesinde uyguladıkları politikalar bağımsızlık ekseninde ele alındığında, birçok gelişmekte olan ülke açısından önemli uzanımlar sunmaktadır. Doğrudan yabancı yatırımların ve yabancı lisansların yerel teknolojilerin yerini almadan, ulusal teknolojik yeteneğin gelişmesine katkıda bulunması için önemli kısıtlamalar ve düzenlemeler yapılmış ve bu yabancı teknolojilerin öğrenilmesi, uyarlanması, kullanılması ve yeniden üretilmesi için gerekli olan beşeri sermaye ve Ar-Ge faaliyetleri bizzat devlet tarafından desteklenmiştir. Aynı zamanda chaebols gibi büyük, kimi zaman tekel firmaların kurulmasına izin verilmiş ancak bu firmalar ödül ve ceza usulü ile başarıya zorlanmıştır. Ayrıca G. Kore'nin sahip olduğu tarihsel tecrübeler ve sanayileşmeye yönelik toplumsal istek bu sürecin başarıya ulaşmasında etkili olmuştur. Özetle belirtmek gerekir ki özellikle G. Kore kalkınma ve teknolojik yakalama deneyiminin gelişmekte olan ülkeler açısından önemli politika uzanımları sunmaktadır.

2.2. Brezilya Ulusal İnovasyon Sistemi ve Kalkınma Deneyimi

1960'lı yıllarda kişi başına düşen GSYİH bakımından Brezilya'nın G. Kore'den daha yüksek olduğu ve bu durumun 1980'li yılların başına kadar sürdürüldüğü görülmektedir. Brezilya ve G. Kore'nin 1980'lerden sonraki dönemde ayrışmasındaki en temel belirleyicilerinden bir tanesi ülkelerin ulusal inovasyon sistemlerinin performansları olmuştur. Freeman ve Soete (2003) 1980'li yıllar itibarıyla Brezilya ve G. Kore ulusal inovasyon sistemleri arasında önemli farklılıklar olduğunu vurgulamaktadırlar (Freeman ve Soete, 2003:350). 1980'li yıllardan sonra Brezilya ve G. Kore arasındaki farklılaşmanın daha iyi anlaşılabilmesi için Brezilya'nın inovasyon sistemi ve kalkınma tecrübesinin temel dinamiklerinin incelenmesi büyük önem arz etmektedir.

Brezilya, 1822 yılında Portekiz sömürgeliğinden bağımsızlığına kavuştuğunda tarımsal yetenekler kazanabildiği ancak endüstriyel yeteneklerin aynı ölçüde geliştirilemediği bilinmektedir. Brezilya, şeker, pamuk, kakao, kauçuk ve kahve üretiminde önemli yetenekler kazanmıştır. Tarım alanında köle emeğinin bol olmasından dolayı tarımsal verimliliği artırmaya yönelik girişimlerde bulunulmamıştır. Brezilya'da bilim ve teknoloji alanında ilk önemli gelişmeler, Portekiz Kraliyet Ailesi mensuplarının ülkeye göç etmesinden sonra başlamıştır. 1800'lü yıllarda kraliyet ailesi mensupları tarafından tıp, demir dökümhanesi, barut fabrikası ve maden okulları gibi bilim ve teknoloji kurumları kurulmasına rağmen bilim ve teknoloji alanında çok fazla gelişme yaşanmamıştır. 1900'lü yıllardan sonra sanayileşme alanında ciddi gelişmeler yaşanmıştır. 1. Dünya Savaşı sırasında ithal ikameci sanayileşmeye yönelik adımlar atılmış olsa da çok başarılı olunamamıştır. Bu dönemlerde sanayi yapısı çok ilkel kalmış ve sanayi istihdamının toplam istihdam içerisindeki payı % 3 civarında kalmıştır. 1. Dünya Savaşı döneminde ithal ikamesi yapılan ürünlerin çoğunluğu fazla Ar-Ge ve mühendislik yeteneği gerektirmeyen basit ürünlerden oluşmuştur. Bu dönemde yabancı teknolojiler, kopyalama ve firmadan firmaya yayılma yoluyla elde edilmiştir. Elde edilen teknolojilerin seviyelerinin oldukça düşük kalmış ve transfer edilen teknolojilerde verimli bir şekilde teknolojik yeteneğe dönüştürülemediği Brezilya ekonomisi 1929 Dünya Buhranı'ndan çok derin etkilenmiş ve yaşanan döviz kıtlığının aşılabilmesi için ihracata önem verilmiştir. İhracat yönelme, kâğıt, çimento, kimyasallar, metal ve tekstil üretiminin hızlanmasına yol açmıştır. 1. Dünya Savaşı'nda olduğu gibi 2. Dünya Savaşı döneminde de çelik ve sermaye mallarına ulaşmada yaşanan sıkıntılar sonucunda ithal ikameci sanayileşme güdüsü güç kazanmıştır. 2. Dünya Savaşı sonuna kadar Brezilya'nın imalat sektörü uluslararası standartlara göre çok rekabetçi olmasa da artan ürün çeşitliliğine bağlı olarak nitelikli mühendis ve teknik desteğe olan talep artmıştır (Dalhman ve Frischtak, 1993:417).

Brezilya'da ekonomik ve siyasi istikrarın bozulması 1964'te başlayan 21 yıllık askeri yönetime yol açmıştır. Brezilya'da askeri yönetime geçilmesi ekonomi yönetiminde ve politikalarında birçok köklü değişikliklere yol açmıştır. Planlı kalkınma, daha fazla teknolojik çaba, anahtar programların uygulanması ve kaynakların bilim ve teknolojiye yönlendirilmesi amaçlanmıştır. Bu dönemde sanayileşme alanında önemli adım olarak görülen, 1972 yılında dönemin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bünyesinde "Sektörel Teknoloji Sekreteryası" oluşturulmuştur. Bakanlık düzeyinde kurulan ilk sektörel bilim ve teknoloji birimi olma özelliği taşımaktadır. Bu sekreteryaya hali hazırda var olan kamu Ar-Ge kurumlarını devralmış ve kendi enstitüleri arasında Ar-Ge projelerinin yürütülmesi, kamu ve özel sektörde teknolojik gelişim ve belirli teknolojilerin geliştirilmesi için fon sağlanmasını, firmalara teknolojik bilginin sağlanmasını ve fikri mülkiyet hakları sisteminin geliştirilmesini amaçlamıştır. Aynı zamanda teknoloji transferini düzenlemek amacıyla Ulusal Sınai Mülkiyet Hakları Enstitüsü ve standartların belirlenmesi amacıyla Ulusal Kalite Kontrol Konseyi kurulmuştur. Genel olarak askeri dönem, bilim ve teknoloji için bir planlama sisteminin kurulduğu ve ulusal inovasyon sisteminin kurumsal gelişimine güçlü bir vurgunun yapıldığı bir dönem olarak görülmektedir. Askeri hükümetler, yabancı teknolojilerin transferine arşı kısıtlayıcı bir tutum sergilenmiş ve yerel teknolojinin geliştirilmesine büyük önem verilmiştir. Ayrıca askeri dönem, çelik, petrokimya, kimyasallar ve birçok önemli ara mal sektörlerinde güçlü bir devletçi eğilim sergilemiştir. Yabancı teknolojilere erişimi sağlamak amacıyla eşit ortaklık yöntemi ile çok uluslu firmalarla çalışılması sağlanmış, ancak ulusal kontrolün sağlanması da hedeflenmiştir. Brezilya'nın teknoloji transfer politikası, ulusal firmaların rekabetçi pozisyonunun güçlendirilerek döviz çıkışını

en aza indirecek şekilde tasarlanmıştır. Ulusal firmaların yabancı lisans ödemeleri merkez bankası aracılığıyla ciddi bir şekilde denetlenmiş ve firmaların lisans ödemelerinin net satışlarının % 5'ni geçmemesi gibi sıkı kurallara bağlanmıştır. Çok uluslu firmalara bağımsızlık anlayışıyla önyargılı yaklaşım ve faaliyetleri sıkı bir şekilde denetlenmiştir. Yabancı ortaklardan % 50 hissesi olan firmaların bağlı oldukları ana firmalardan teknoloji transferi yasaklanmıştır. Brezilya, teknolojik yetenek gelişimi için büyük önem taşıyan sermaye mallarının ithaline G. Kore'den daha az önem vermiştir. Yerel üretim yeteneklerinin korunması amacıyla aşırı bir korumacı tavır sergilenmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar belli sektörler için yönlendirilmiş ve o sektörlerde faaliyet gösteren firmalardan ihracat taahhüdü alınmıştır. Brezilya, yabancı firmalara yönelik ülke içerisinde yapılan yatırımlara bağlı olarak kâr transferi yapabilme kısıtlamaları gibi kısıtlayıcı politikaların bir sonucu olarak, doğrudan yabancı yatırımlar yoluyla ülkeye ileri teknolojileri çekmeyi başaramamıştır. Ancak yapılan bilim teknoloji altyapı oluşturma faaliyetlerine rağmen Brezilya'nın "mucizesi" kısa sürmüş ve 1980'lerde ortaya çıkan makroekonomik istikrarsızlık, daha düşük yatırım oranları ve kaynak kullanımında ortaya çıkan verimsizlikler bu rekabetçi kazanımların kaybolmasına yol açmıştır. Ancak kurulan bilim ve teknoloji kurumsal altyapısı, ilerleyen dönemler için rekabetçiliğin yeniden kazanılmasında önemli bir rol oynayabileceği vurgulanmıştır (Dalhman ve Frischtak, 1993:420).

Brezilya 1980'lerden sonra derin ekonomik kriz dönemi yaşamıştır. Yıllık ortalama büyüme oranları 1970'lerde ortalama % 8,7 iken 1980'lerde % 1,7'ye ve 1990'larda % 2,6'ya düşmüştür. Bu kriz dönemlerinin inovasyon sistemi üzerinde de önemli sonuçları olmuştur. Askeri rejimin sona ermesinden sonra demokratikleşme adımları içerisinde yeni bir Bilim ve Teknoloji Bakanlığı kurulmuştur. Ancak derin ekonomik kriz Ar-Ge kaynaklarının azalmasına yol açmıştır. 1990'larda piyasa serbestleşmesi çerçevesinde bilim ve teknoloji politikalarına sıcak bakılmamıştır. Bilim ve teknoloji politikası, bilimsel altyapıyı canlı tutmakla sınırlı kalmış ve genel olarak teknolojik kapasite geliştirme ve inovasyon piyasa güçlerine bırakılmıştır. 2000'li yıllarda bilim ve teknolojinin temel amacı, firmalarda inovasyon faaliyetlerinin teşvik edilmesi, teknolojik altyapının güçlendirilmesi, yeni teknoloji tabanlı firmaların ortaya çıkması olarak belirlenmiştir (Cassiolato, Lastres ve Soares, 2014:74).

2000'li yıllardan sonra Brezilya'nın ulusal üretim ve inovasyon sistemi şu şekilde karakterize edilmektedir (Mazzucato ve Penna, 2016:38):

- Firmaların inovasyon yapma eğilimi ve firma Ar-Ge harcamaları çok düşüktür.
- Ayrıca Brezilyalı firmalar, genellikle ithal edilen makine teçhizat yoluyla ürün inovasyonundan ziyade, süreç inovasyonuna yatırım yapmaktadırlar.
- Firmaların eğitim ve iş başı eğitim harcamaları oldukça düşüktür.
- Firmalar sistematik olarak diğer firmalara ve araştırma kurumlarıyla işbirliği yapmamaktadırlar.

Mazzucato ve Penna (2016) yapmış oldukları değerlendirmelerde Brezilya'nın kalkınma ve sanayileşme sürecinde bir bütün olarak ulusal inovasyon ve üretim sisteminin kuramadığını belirtmektedirler. Ayrıca Brezilya'yı et ve soya ihracatında dünya liderleri arasına girmesinde "özellikle makine ve ekipman, girdi ve gübre tedarikçileri, araştırma enstitüleri ve tarımsal üretim birimleri ile ekonomik birimler arasında sağlanan daha büyük bir sistemik entegrasyon" diğer bir ifade ile tarımsal inovasyon sistemi sayesinde olduğu vurgulanmaktadır (Mazzucato ve Penna, 2016:38). Brezilya'nın yaşamış olduğu bu sektörel deneyim hem Brezilya hem de diğer gelişmekte olan ülkeler açısından etkin bir şekilde kurulan ve işletilen sektörel ve ulusal inovasyon sistemlerinin ülkeleri teknolojik liderliğe taşıma potansiyellerini göstermektedir.

2.3. Türkiye Ulusal İnovasyon Sistemi ve Kalkınma Deneyimi

Türkiye'de 1923'te cumhuriyetin ilanı ile birlikte sanayileşme ve kalkınma politikalarının uygulanmaya başlandığı görülmektedir. Cumhuriyete geçiş yılları çağdaşlaşma öncelikli politikaların uygulandığı yıllar olmuştur. Bu süreçte hukuka, eğitime, kurumsallaşmaya, bilimin yol göstericiliğine ve ekonomik bağımsızlık anlayışıyla sanayileşmenin gerekliliğine verilen büyük önemle birlikte ele alındığında dönemin bilime ve teknolojiye bakış açısı netlik kazanmaktadır (Kepenek, 2016:644).

Cumhuriyetle birlikte sanayileşme temelli yürütülen eğitim, hukuk, kültür ve kurumsallaşma alanında yaşanan top yekûn bir dönüşümle birlikte ekonomik kalkınma girişimi başlatılmıştır. Henüz Kurtuluş Savaşı yıllarında işçi, sanayici, tüccar ve çiftçi kesimlerinin ve başta Mustafa Kemal olmak üzere İzmir İktisat Kongresi toplanmış ve ekonomik bağımsızlığa vurgu yapılarak, çağın yakalanması gerekliliği vurgulanmıştır. Ekonomik kalkınmanın ve çağın yakalanmasında bilim ve teknolojinin gelişimine somut vurgular yapılmıştır. İzmir İktisat Kongresi'nde yerel sermaye birikiminin arttırılması, gerekli nitelikli işgücünün sağlanması için eğitim ve ulaştırma altyapısının güçlendirilmesi, tarımda makineleşmeye önem verilmesi ve en önemlisi bunların olabildiğince yerli olanaklarla karşılanması isteği sergilenmiştir (Kepenek, 2016:645).

Türkiye'de 1930-39 yılları arasındaki dönem, sanayileşmenin devlet tarafından gerçekleştirildiği yıllar olmuştur. Bu dönem özel sermayeye kontrol ve denetimlerin getirildiği ve devletçiliğe geçişin kurumsal altyapısının hazırlandığı yıllar olmuştur (Soyak, 2013:131). Kurtuluş Savaşı'ndan çıkan Anadolu toplumu beşeri sermaye açısından oldukça zayıf kalmıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarında, nüfusun okuryazarlık, eğitim, sağlık nitelikleri oldukça düşük kaldığı, aynı zamanda kamunun sağladığı sağlık ve eğitim hizmetlerinin de eksik kaldığı bilinmektedir. 1927 yılında yapılan sayımlara göre nüfusun % 11'nin okuryazar olduğu tespit edilmiştir. 1924 yılında Türkiye'de ilk, orta ve yüksek eğitim düzeyinde toplamda 5000 okulun, 12 400 öğretmenin ve 359 000 öğrencinin olduğu tespit edilmiştir. 1927 sayımlarına göre nüfusun 13,6 milyon olduğu göz önüne alındığında, eğitim altyapısının oldukça düşük olduğu görülmektedir (Tezel, 1994:102). Beşeri sermayenin nicelik ve nitelik açısından geliştirilmesi için mesleki ve teknik eğitim dâhil olmak üzere ortaöğretime özel önem verilmiştir. Ülke genelinde birlikte kalkınmanın ve sanayileşmenin gerçekleştirilebilmesi için kırsal kesimlerde dâhil olmak üzere eğitimin yaygınlaştırılması amacıyla Köy Enstitüleri dâhil olmak üzere yoğun bir okullaşmaya gidilmiştir. Bu dönemlerde eğitime verilen önem kamu araştırma ve geliştirme kurumlarını da içeren bir kurumsallaşma ile tamamlanmıştır. 1930'larda İstanbul Darülfünunu, İstanbul Üniversitesi adıyla yeniden yapılandırılmıştır. Yurt içerisinde beşeri sermaye altyapısına ve seviyesine yönelik yapılan yatırımların yanı sıra yetenekli öğrenciler devlet tarafından yurt dışına gönderilmiştir. Yine aynı dönemde bilgi üretimine ve kullanımına etkinlik kazanılması amacıyla Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE-şimdiki Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)), Maden Tetkik Arama Enstitüsü (MTA), Hıfzıssıhha Enstitüsü önemli kurumlar kurulmuştur. Aynı zamanda Şeker Enstitüsü kurularak, tarım alanında hem teknoloji transferinin hem de yaparak öğrenme süreçlerinin gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır (Kepenek, 2016:646).

1930-39 döneminde sanayileşme faaliyetlerinin ve yatırımlarının planlı bir şekilde yapılabilmesi için sanayi planları uygulanmıştır. 1934 yılında yayınlanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı (BBYSP) ile sanayileşmede planlı yıllar başlatılmıştır. BBYSP döneminde planlanan yatırımların yapılmasında Sümerbank ve İş Bankası'na önemli görevler yüklenmiştir. Bu iki kurum tarafından doküma, maden, seramik selüloz ve kimya sektörlerinde ithal ikamesi yoluyla yurt içinde üretim yapılması amaçlanmıştır. Ayrıca 1938 yılında İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı (İBYSP) kabul edilmiş ancak uygulanma fırsatı bulamamıştır. İkinci sanayi planı döneminde, katma değer oluşturan ihracata yönelik sektörlerin oluşturulması amaçlanmış ve bu hedefle 100'ün üzerinde fabrikanın kurulması kararlaştırılmıştır (Soyak, 2013:134). İkinci plan, her ne kadar uygulanma fırsat bulamasa da devletin katma değer üreten top yekûn bir sanayileşme ve kalkınma niyetinin beyan edilmesi açısından büyük önem taşımaktadır. Sanayi planları döneminde uygulanan ithal ikameci politikalar, yabancı teknolojilerin transfer edilmesini, ulusal teknolojik yeteneğin ve üretim imkânlarının arttırılmasını amaçlamıştır. Ayrıca teknoloji transferi, makinelerin ekonomik olarak elverişli, ileri kalitede ve uygun maliyette olması gibi kapsamlı bir politika çerçevesinde gerçekleştirilmiştir (Kepenek, 2016:647).

Türkiye 2. Dünya Savaşı'nın başladığı yıllarda Dünya Bankası ve IMF'nin tavsiyeleri doğrultusunda devletçi sanayileşme politikalarından vazgeçmiştir. Bu dönemde ABD'nin sağlamış olduğu dış yardımların belli kurallara bağlanarak verilmesi de devletçi sanayileşmeden kopuşu hızlandırmıştır. Özellikle dönemin hükümetlerinin planlı sanayileşmeden uzaklaşmaları bu durumun yansması olarak değerlendirilmektedir. Türkiye'nin içerisine girmiş olduğu bu yön değiştirme uluslararası ticarete katılma şeklini etkilemiş ve uluslararası ticarete katılma, G. Kore ve

birçok yeni sanayileşen ülkelerin yaptığı gibi dinamik karşılaştırmalı üstünlükler temelinde değil, geleneksel statik karşılaştırmalı üstünlükler temelinde gerçekleştirilmiştir. Türkiye'nin sanayileşme ve kalkınma politikaları, daha hafif teknolojilerde uzmanlaşarak tarıma ağırlık verilmesi şeklinde olmuştur. Bu yeni dönem yabancı teknolojilerin elde edilme biçimlerini değiştirmiş, sanayi yapısına uygunluktan, kolay öğrenebilmekten ve yeniden üretilebilir olmaktan daha çok kısa vadede kâr motifiyle hareket edilmiştir. Türkiye'de 1950-60 yılları arasında nükleer enerjiye özel önem verilmiş ve bu sayede teknolojik seviyenin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu doğrultuda "Çekmece Nükleer Araştırma ve Eğitim Merkezi" kurulmuş ve nitelikli personel açığının kapatılması için üniversitelerde bölümler ve "Atom Enerjisi Komisyonu (AEK)" kurulmuştur. Ancak atom enerjisinde yeterli altyapının olmaması, yeterli nitelikli personelin sağlanamaması ve en önemlisi bir teknoloji politikası çerçevesinden gerçekleştirilmemesi nedeniyle başarılı olamamıştır (Kepenek, 2016:649). Bu dönemde özel sektörün teşvik edilmesi için bir takım girişimlerde bulunulmuş ve bu amaçla "Türk Sanayi Kalkınma Bankası" kurularak özel sektörün yabancı kredilerden faydalanması sağlanmıştır. 1951 yılında "Sanayi Kongresi" toplanılarak, "Sanayi Bakanlığı'nın" ve "Sanayi Odaları'nın" kurulması kararlaştırılmıştır. 1950-60 döneminde imalat sanayinde ihracat yerine ithal ikameci sanayileşmeye ağırlık verilmiş, düşük teknoloji gerektiren sektörler gelişmiş ve sanayi sektörü montaj sanayi özelliği göstermiştir. Bu dönemde tarım sektörü 15 yaş üstü işgücünün % 74,3'nü ve sanayi sektörü ise % 8,6'sını istihdam etmiştir (Erdem, Şanlıoğlu ve İlgün, 2009:52). Bu dönemde okullaşma ve yükseköğretim yatırımlarına devam edilmiş ve kurulan üniversiteler arasında Ege Üniversitesi, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Ortadoğu Teknik Üniversitesi ve Atatürk Üniversitesi yer almıştır (Açıkgöz, 2012:146).

1950'li yılların sonu itibariyle planlamaya yönelik oluşan toplumsal mutabakatın sonucu olarak 1960'lı yıllarla birlikte Türkiye'de planlı kalkınma ve sanayileşme dönemi başlamıştır. Tarihsel sınıflandırma açısından hem kalkınma planlarının uygulanması hem de etkili sonuçların elde edilmesi amacıyla 1960-1980 arası dönem planlı kalkınma dönemi olarak adlandırılmaktadır. Bu dönemde öncelikle kalkınma planlarının belli bir kurumsal yapı içerisinde oluşturulması amacıyla 30 Eylül 1960 tarihinde "Devlet Planlama Teşkilatı" (şimdiki Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı-SBB) kurulmuş ve 1961 yılında anayasal statü kazandırılmıştır. İktisadi kalkınma planları kamu için emredici, özel sektör için yol gösterici ve sosyoekonomik yapının tüm yönlerini kapsayıcı bütüncül bir planlama anlayışı benimsenmiştir. Kalkınma planları sosyoekonomik yapının tüm yönlerini kapsamamasının yanında büyük ölçüde sanayileşme ile özdeşleştirilmiştir (Soyak, 2013:138-143). Planlı döneme girildiğinde, Türkiye ithal ikameci sanayileşmenin ilk aşamasını büyük ölçüde tamamlamış ve gıda, tütün, dokuma ve giyim gibi temel tüketim mallarında yerli üretim, iç talebi büyük ölçüde karşılamaktaydı. Aynı zamanda sanayi üretiminde yerli üretim oranının artırılması için teşvikler sağlanmış ve yan sanayi üretimine ivme kazandırılmıştır. Bu gelişme imalat sanayinin kimi alt sektörlerinde yedek parça üretiminde yaparak öğrenmeye yol açmıştır. Birinci planda, yerli üretimi destekleyecek şekilde teknoloji transferi ve transfer edilen teknolojilerin özümsemesini kapsayacak şekilde teknoloji politikası uygulanmıştır. Birinci plan döneminde ulusal inovasyon sisteminin önemli unsurlarından birisi olan, yükseköğretim dışında kalan kamu kesiminde yüksek eğitim görmüş araştırmacı sayısının dönem sonunda % 52 oranında ve yardımcı personel sayısının ise iki katına çıkarılmasına özel önem verilmiştir. Yine bu planda Ar-Ge'ye ayrılan harcamaların GSYİH'ye oranının % 0,60 çıkarılması hedeflenmiştir. Aynı zamanda hem Ar-Ge çalışmalarının kurumsal bir yapı içerisinde yapılması hem de ulusal inovasyon sisteminin kurumsal yapısının oluşturulmasında büyük önem taşıyan Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırmalar Kurumu (TÜBİTAK) kurulmuştur. TÜBİTAK, uygulamalı araştırmalar yapılmasında, yapılan çalışmaların desteklenmesinde, bilim kurumlarının güçlendirilmesinde ve bilim politikası önerileri geliştirilmesinde önemli bir görev üstlenmiştir (Kepenek, 2016:654).

1960-80 döneminde özellikle birinci ve ikinci kalkınma planlarının sanayileşme bağlamında önemli etkileri olmuştur. Birinci beş yıllık kalkınma planında sanayinin büyüme hızı % 8,8 ikincisinde ise, % 7,7 olmuştur. İkinci planda imalat sektörünün tüketim mallarında ihracata, ara mallarında ithal ikamesine ve ihracata yönelmesi öngörülmüştür. Madencilik, imalat sanayi ve enerji alt sektörlerinin kapsayan sanayi sektörü planlı kalkınma döneminde ekonominin sürükleyici

sektörleri olarak görülmüş ve uzun vadede gerekli yapısal değişikliklerle birlikte ekonomik büyümenin kaynağının tarımdan sanayiye kaydırılması en önemli hedef haline getirilmiştir. 1963-70 döneminde tarım sektörünün katma değeri ortalama % 18,8 artarken, sanayi sektörü katma değeri % 71,4'lük bir artış göstermiştir. Toplam sanayi sektörü katma değerinin yapısına bakıldığında, yıllık ortalama % 87,5'i imalat sanayi alt sektörlerinden, % 9'u madencilik ve %3,5'i enerji alt sektörlerinden oluşmuştur (Parasız, 2003:204). Planlı dönemde sanayinin hedeflenen ve gerçekleşen büyüme hızları açısından değerlendirildiğinde, birinci, ikinci ve üçüncü planda sırasıyla % 12,3, % 12 ve % 11,2 büyüme hedeflenmiş ve gerçekleştirmeler ise, % 10,9, % 8,7 ve % 9,9 şeklinde olmuştur. Hedef ve gerçekleştirme oranlarına bakıldığında hedeflere büyük oranda ulaşıldığı görülmektedir. Sanayide hedeflenen büyümelere ulaşılabilmesinde planlarda yatırım için farklı sektörlerin tercih edilmesi etkili olmuştur. Birinci planda, kimya, metallere dayalı temel sanayi makine, gıda ve tütün gibi sektörler tercih edilmiştir. İkinci planda imalat sanayi yatırımlarında kimya, suni gübre, demir çelik, metalürji, kâğıt, petrol ve çimento gibi ara malları üreten sektörler öncelik verilmiştir. Üçüncü planda, petrokimya, gübre gibi kimya grubu, metal alt sektörleri, yatırım malları sanayinde makine yapımı, elektrik makineleri ve elektronik sanayilerinin geliştirilmesi hedeflenmiştir (Soyak, 2011:89).

Planlı dönemde üniversitelerde akademik gerekçelerle temel bilimler araştırmaları yapıldığı, üniversite sanayi ve kamu kesimi laboratuvarları arasında eş güdümün ve işbirliğinin geliştirilemediğine vurgu yapılmıştır. Aynı zamanda Ar-Ge konusunda planların hedefleri doğrultusunda temel araştırmalarda değil, uygulamalı araştırmalara önem verilmesi tavsiye edilmiştir (Kepenek, 2016:657).

1970'li yılların sonu ile birlikte ortaya çıkan sosyoekonomik ve siyasi karışıklıklar, uzun süreli perspektiflerle hazırlanan kalkınma planlarının öneminin azalmasına ve kısa süreli istikrar programlarının uygulanmasına yol açmıştır. Nihai aşamada 24 Ocak 1980 kararlarıyla birlikte planlı kalkınma ve sanayileşme terkedilmiş, bu tarihten itibaren her ne kadar kalkınma planları hazırlanmış olsa da yol gösterici olmaktan uzak kalmıştır (Soyak, 2011:79). 1980'li yıllardan itibaren Türkiye'nin kalkınma planlarında ve iktisat politikalarında IMF, Dünya Bankası ve 2000'li yıllardan sonra da AB politikaları etkili olmaya başlamıştır. Aynı zamanda bu dönemde yapısal uyum politikaları uygulanmış ve uygulanan bu politikalar sanayileşmeden kopuşu beraberinde getirmiştir. 1980'li yıllardan 2000'li yıllara doğru hazırlanan kalkınma planları ulusal tercihlerden ziyade, uluslararası kuruluşların merkezi bir rol oynadığı planlar haline gelmiştir (Soyak, 2013:148). Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı ile birlikte teknoloji transferi yoğunluk kazanmıştır. Teknoloji transferinin maliyeti, patent, lisans, know-how anlaşmaları, transfer edilen teknolojiye ek olarak uygulama becerilerinin yetersizliği nedeniyle bilinen teknolojiler bile yeniden transfer edilmiştir. Kalkınma planlarının öncelikleri değişmiş olsa da ulusal inovasyon sisteminin kurumsal altyapısına yönelik yapılanmalar devam ettirilmiştir. Dönemin Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı bünyesinde Bilim ve Teknoloji Dairesi kurulmuş, ancak dairenin kuruluş amaçlarına uygun etkin bir çalışma gerçekleştirememiştir. Beşinci kalkınma planında AB ile uyum süreci kendisini etkin bir şekilde göstermeye başlamıştır. İthalatta liberal politikalar uygulanmaya, uluslararası rekabette korunan sanayilerin rekabete açılması ve ileri teknoloji gerektiren projelerin yabancı ortaklarla ve sermayelerle gerçekleştirilmesi gibi amaçlar temel hedefler haline getirilmiştir. 1983 yılında "Türk Bilim ve Teknoloji Politikası: 1983-2003" hazırlanmıştır (Aydoğan, Erdil ve Pamukçu, 2016:670).

1980 sonrasındaki süreçte Türkiye'de ulusal inovasyon sisteminin temel unsurlarını oluşturan kurumları sistematik bir biçimde olmasa da eksik yönleri tamamlanmaya çalışılmıştır. İnovasyon sisteminin önemli unsurlarından biri olan "Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi Merkezi (ULAKBİM)" 1996 yılında oluşturulmuştur. ULAKBİM'in temel amacı, Ar-Ge ve eğitim faaliyetleri ile ilgilenen kişi ve/veya kurumlar arasında etkili iletişimin kurulması ve yurt dışı ile de benzer bağlantıların kurulması olarak belirlenmiştir. KOBİ'lerin Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)" 1996 yılında faaliyete geçirilmiştir. KOSGEB, özellikle daha sonraki yıllarda üniversite sanayi işbirliğinin bir aracı yüzü olan teknoparkların kurulmasında önemli katkıları sunmuştur. Ulusal inovasyon sisteminin kurumsal anlamda bir diğer önemli unsuru olan "Türk Patent Enstitüsü (şimdiki Türk Patent ve

Marka Kurumu) 1994 yılında kurulmuştur. 1991 yılında ise, kamu ve özel sektör işbirliğinin kurulmasının ve inovasyon faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla "Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) kurulmuştur (Açıkgöz, 2012:150).

Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Türkiye'nin kalkınma ve sanayileşmesinde ve bilgi toplumuna geçişinde önemli bir etkisi olan ulusal inovasyon sisteminin kurulması bilim ve teknoloji politikalarının temel hedefi haline getirilmiştir. Yedinci kalkınma planı dâhil olmak üzere inovasyon kavramı ve önemi üzerinde durulmasına rağmen kapsamlı bir inovasyon politikası gerçekleştirilememiştir (Aydoğan, Erdil ve Pamukçu, 2016:672). Türkiye'nin bilim ve teknoloji politikasının gelişiminde önemli olan bir diğer belge, yedinci plan döneminde hazırlanan "Bilim ve Teknolojide Atılım Projesi" olmuştur. Atılım Projesinde, "Dünya teknolojisini edinebilmek, öğrenip özümsemek, ekonominin ilgili etkinlik alanlarına yayarak kullanır hale gelebilmek; bu teknolojiyi bir üst düzeyde yeniden üretebilme becerisini kazanabilmek ve bu beceriyi teknolojinin kaynağı olan bilimi üretebilme yeteneğini kazanma yönünde derinleştirebilmek" için gerekli altyapının ve sistemlerinin oluşturulması amaçlanmış ve bu amaç doğrultusunda yapılması gerekenler belirtilmiştir (TÜBİTAK, 1995:17).

2000 yılında yapılan BTYK toplantısında 2003-2023 dönemine vizyon oluşturulması amacıyla "Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları Stratejisi (Vizyon 2023)" hazırlanmıştır. Vizyon 2023 Projesi kapsamında, "Teknoloji Öngörü" çalışması ile birlikte, "Teknolojik Yetenek", "Araştırmacılar Envanteri" ve "Ulusal Ar-Ge Altyapısı" projelerinin uygulanması kararlaştırılmıştır. Türkiye'nin jenerik teknolojileri geliştirilmesinde ve bu teknolojilerin ekonomik ve sosyal faydaya dönüştürmesinde yetkinlik kazanılması amaçlanmıştır. Aynı zamanda bu amaçlar arasında uluslararası piyasalarda ve rekabette yüksek pay alarak toplumsal ferahın artırılması da yer almaktadır (TÜBİTAK, 2004:33-34).

Sekizinci beş yıllık kalkınma planı döneminde, yedinci planda ilk defa bahsedilen ulusal inovasyon sisteminin kurumsallaşma süreçlerine dikkat çekilmiş ve dar anlamda da olsa tamamlanması öngörülmüştür. Avrupa çapında araştırma kaynaklarının ve faaliyetlerin daha etkin ve verimli şekilde kullanılması amacıyla oluşturulan "Avrupa Araştırma Alanı" uygulamasından hareketle Türkiye'de de "Türkiye Araştırma Alanı (TARAL)" oluşturulmuştur. Türkiye'de bilim ve teknoloji temelli kalkınma faaliyetlerinin etkin ve verimli hale getirilerek aktörler arasındaki ilişkilerin ve işbirliklerin bütünlüğünün sağlanması amaçlanmıştır. TARAL projesi ile ulusal inovasyon sisteminin tanımında yer alan unsurların ve ağların geniş oranda içerilmesi, kavram olarak farklı ifade edilse de büyük oranda ulusal inovasyon sistemine işaret etmektedir (Aydoğan, Erdil ve Pamukçu, 2016:678). Türkiye'nin bilim, teknoloji ve inovasyon politikası gelişim süreci Tablo 2'de özetlenmektedir.

Tablo 2. Türkiye Bilim, Teknoloji ve İnovasyon Politikası Gelişim Süreci

	Temel Prensipler	Önemli Gelişmeler	Kalkınma Planları	BTYK Toplantıları
Erken Dönem: 1963-1999	Araştırma altyapısı, insan kaynağı gelişimi ve kurumsallaşma	1963 TÜBİTAK'ın kurulması, örgütsel yapının gelişimi ve araştırma projelerinin finanse edilmesi Türk Bilim Politikası: 1983-2003 ve 1993-2003 çalışmalarının kabulü, 1995 Gümrük Birliği'ne katılım	Sanayileşmenin gerçekleştirilmesi, Araştırma kaynaklarının geliştirilmesi, Araştırma kurumlarının teşkilatlanması, Ar-Ge faaliyetlerinin ticarileşmesinin desteklenmesi, AB ile entegrasyon	Ulusal inovasyon sisteminin kavramlaştırmaya başlanması, Bilim ve teknoloji politikası hedeflerinin belirlenmesi, Sektörel stratejiler ve inovasyonu destekleyen ara yüzlerin belirlenmesi, Ar-Ge faaliyetlerinde küreselleşme eleştirisi

Olgunlaşma Dönemi: 2000-2005	Türk bilim ve teknoloji politikası, Ulusal inovasyon sistemi uygulamaları ve uluslararasılaşma	Bilim ve teknoloji stratejileri uygulama planları ve vizyonun belirlenmesi, TÜBİTAK bütçesi ve Ar-Ge Harcamalarında hızlı artış, AB örnek ve deneyimlerinden strateji belirlenmesi sürecinde faydalanılması, AB 6. Çerçeve Programına katılım	Ulusal inovasyon sisteminin tamamlanmasının hedeflenmesi, Avrupa ile entegrasyon, Küreselleşme sürecinde uzun dönemli büyüme, Bilim ve teknolojiye yatırım ile uluslararası rekabet gücü kazanmak	Vizyon 2023 projesinin kabulü, Frascati, Oslo ve Canberra kılavuzlarının referans olarak kabulü, Ar-Ge fonlarının dağıtımında izlenecek stratejilerin belirlenmesi, Bilim, teknoloji ve inovasyon politikası terminolojisinin geliştirilmesi, TARAL'ın tanımlanması
Uygulama Dönemi: 2006-2015	Ulusal inovasyon sistemi uygulama süreci, girişimcilik, inovasyon ve küresel Ar-Ge ilişkilerine entegrasyon	TÜBİTAK bütçesi ve Ar-Ge harcamalarında artış ve desteklerin çeşitlenmesi, Ar-Ge'nin sonuçlarının ticarileştirilmesi, Bilim teknoloji ve inovasyon politika belirleme ve uygulama süreçlerinde sistematikleşme, 7. Çerçeve programına ve U2020'ye katılım	Küresel ölçekte rekabet gücü kazanılması, Ar-Ge ve inovasyonun rekabet gücü ile ilişkilendirilmesi, Ulusal inovasyon sisteminin etkinleştirilmesi ve özel sektör odağı, İnovasyona bölgesel boyut kazandırılması, Öncelikli teknoloji alanlarında ticarileşme dönüşüm programı uygulaması	Ulusal inovasyon sistemi ve TARAL'ın geniş tanımı, Ulusal inovasyon sistemi ve girişimcilik ekosistemi tanımlanması, UBTYS 2011-2016 belgesinin onaylanması, Risk sermayesi, teknoloji transfer ofisleri, kuluçka merkezleri ve girişimcilik odağında destekler, Teknolojik küreselleşmeden fayda sağlama çabaları
Ulusal İnovasyon Sistemi 2023 Yılı Hedefleri				
AR-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payının % 3 çıkarılması	Özel sektör Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payını % 2'ye çıkarmak	TZE araştırmacı sayısını 300 bine çıkarmak	Özel sektör TZE araştırmacı sayısını 180 bine çıkarmak	

Kaynak: (Aydoğan, Erdil ve Pamukçu, 2016:691).

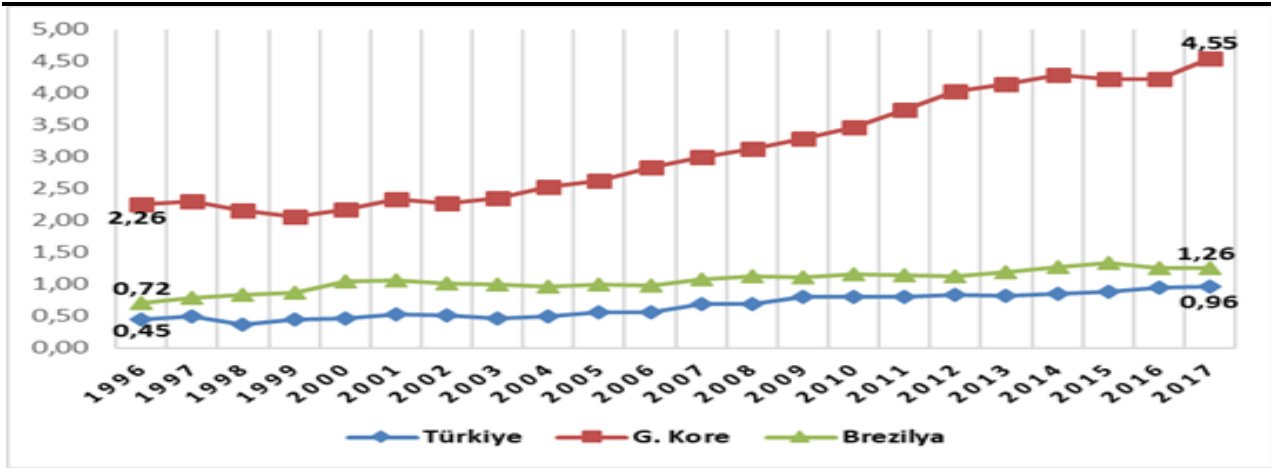
Türkiye'nin bilim, teknoloji ve inovasyon politikalarının gelişimi incelendiğinde, bu alanda ciddi çabaların 1960'lı yıllardan sonra gerçekleştirildiği görülmektedir. TÜBİTAK'ın kurulmasıyla birlikte kurumsal ve sistematik politikaların uygulandığı görülmektedir. Ancak Türkiye'de de Brezilya örneğinde olduğu gibi etkin bir işlerlik kazandırılmış ulusal inovasyon sisteminden bahsetmek mümkün gözükmemektedir. Ancak ulusal inovasyon sisteminin kurumsal altyapısının büyük ölçüde oluşturulduğu görülmektedir.

G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon ve kalkınma deneyimlerinin incelenmesinin yanında inovasyon performanslarının değerlendirilmesi de büyük önem taşımaktadır.

3. G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Ulusal İnovasyon Performanslarının Değerlendirilmesi

G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemlerinin performansı Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki oranı, yerli patent, ticari marka, endüstriyel tasarım, bilimsel ve teknik makale ve yüksek teknoloji ürün ihracatının mamul mal içerisindeki oranı üzerinden tartışılmaktadır.

Ulusal inovasyon performansının şekillenmesinde en önemli girdi olarak ülkelerin Ar-Ge harcamalarına ayırmış oldukları pay gelmektedir. Ülkelerin bilgi, beceri, mal ve faaliyetlerden oluşan bilgi ve teknoloji yoğun ekonomilere dönüşüm sürecinde Ar-Ge faaliyetleri temel belirleyici rol oynamaktadır. Bu noktada Ar-Ge'ye ayrılan pay ve Ar-Ge performansı önemli olmaktadır. Çünkü diğer harcamalara göre Ar-Ge harcamalarının düzeyinin ne olduğu, kamu ve özel kesim hedeflerinin ne olduğunun önemli bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Artan Ar-Ge harcamaları ülkelerin bilgi yoğun ekonomiye yönelip yönelmediklerinin en iyi göstergesi olmaktadır. Ancak ulusal inovasyon sistemlerindeki farklılıklardan dolayı Ar-Ge harcamalarının ortaya çıkardığı ekonomik ve sosyal faydalar ülkelere göre farklı biçimde ortaya çıkabilmektedir (Bakırtaş, 2014:190). G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin 1996-2017 dönemindeki Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki oranının gelişimi Grafik 3'te gösterilmektedir.



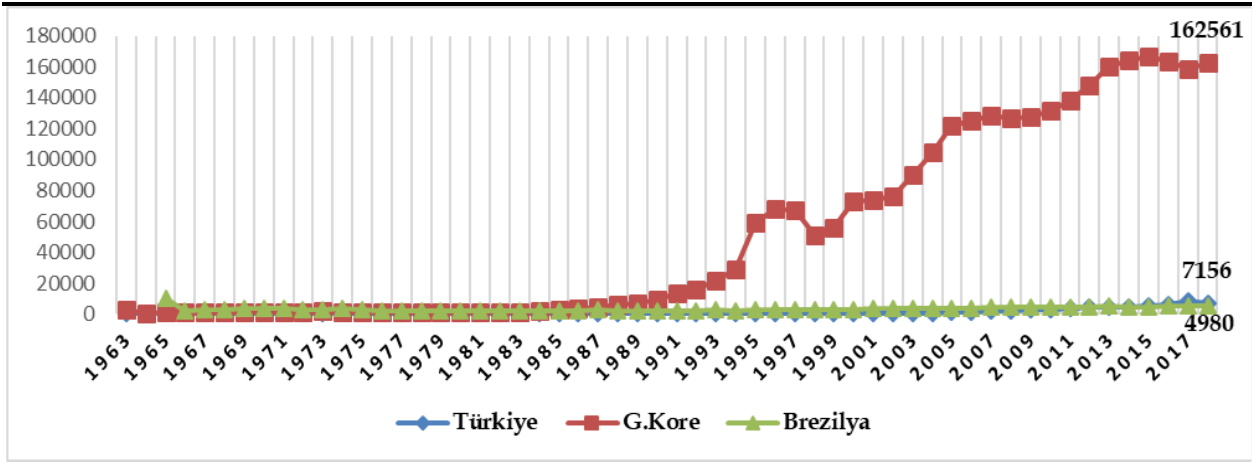
Grafik 3. G. Kore, Türkiye ve Brezilya'nın Ar-Ge Harcamalarının GSYİH Oranı

Kaynak: (World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019)'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

G. Kore'nin sanayileşme ve kalkınma mucizesinin gerçekleştirilmesinde Ar-Ge'nin büyüme potansiyelini güçlendirmek için kritik önem taşıdığı farkında olunmuş ve Ar-Ge'ye önemli yatırımlar yapılmıştır. Bu amaçla hükümet, Bilim ve Teknoloji Bakanlığı'nın ulusal Ar-Ge programlarını 1982 yılında ilk kez başlatmasından itibaren Ar-Ge harcamalarını sürekli olarak artırmıştır (Lee, 2006:181). G. Kore'nin 1996 yılında % 2,26 olan Ar-Ge harcamalarının GSYİH'ya oranı 2017 yılına gelindiğinde % 4,55'e yükselttiği görülmektedir.

1996-2017 yılları arasında Brezilya ve Türkiye'nin Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki oranının gelişimine bakıldığında, belli bir miktar artış olmasına rağmen G. Kore'nin çok gerisinde kaldığı görülmektedir. Özellikle 1960'lı yıllar itibariyle benzer gelişmişlik ve kalkınma düzeyine sahip olan G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin günümüzde kalkınma ve sanayileşme düzeylerinin farklı olmasının nedenini yansıtmaktadır. Brezilya'nın özellikle 1990'lı yıllar itibariyle kalkınma ve sanayileşme sürecini piyasa güçlerinin inisiyatifine bırakması sonucu bilim ve teknoloji politikalarına verilen önemin azaldığı görülmektedir. Ar-Ge harcamalarının G. Kore ile karşılaştırıldığında yatay bir seyir izlemesi Brezilya açısından Ar-Ge faaliyetlerine görece daha az önem verildiğini göstermektedir. Ar-Ge faaliyetlerine ve inovasyon sisteminin önemli bileşenleri olan eğitim altyapısı, sanayi, üniversiteler ve araştırma kurumları arasındaki bağlantıların zayıf olması inovasyon çıktılarının da zayıf olmasına yol açmıştır. Türkiye'nin 2017 yılı itibariyle Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki oranı % 0,96 oranında gerçekleşmiş ve Brezilya ile birbirine yakın oranlara sahip olursa bile Ar-Ge'ye ayrılan pay açısından gerisinde kaldığı görülmektedir. G. Kore'de bu dönemde Ar-Ge faaliyetlerine özel önem verildiği ve mucizevi kalkınmanın temel dayanak noktasının ise Ar-Ge'ye verilen önem olduğu görülmektedir.

Ulusal inovasyon kapasitesinin en önemli çıktıları arasında yerli patent, ticari marka, endüstriyel tasarım, bilimsel ve teknik makale ve yüksek teknolojik ürün ihracatının mamul mal içerisindeki oranı gösterilmektedir. Ulusal inovasyon çabalarının değerlendirilmesinde ve yorumlanmasında o ülkede bulunan yerli girişimcilerin yapmış oldukları teknolojik çabalar büyük önem taşımaktadır. Yerli başvuruların ulusal teknolojik yetenek kazanma ve teknolojik özümleme kapasitesine olumlu katkısı olmaktadır. Yerli olmayanların yapmış oldukları patent başvuruları ulusal teknolojik yetenekten ziyade dış unsurlar tarafından yönlendirildiğinden dolayı gelişmekte olan ülkelerde teknolojik yetenek birikimine katkısı sınırlı olmaktadır (World Bank, World Development Indicators, Patent Applications Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019). G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin ulusal inovasyon sistemlerinin ve Ar-Ge yatırımlarının en önemli çıktılarından birisi olan yerli patent başvurularının gelişimi Grafik 4'te gösterilmektedir.



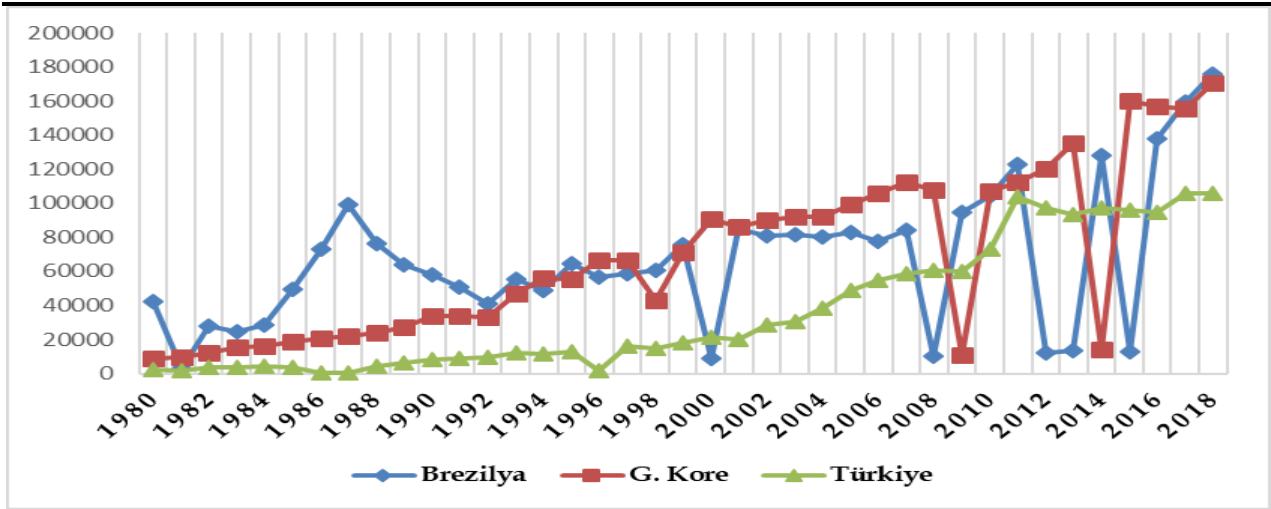
Grafik 4. G. Kore, Türkiye ve Brezilya'nın Yerli Patent Başvuruları

Kaynak: World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ar-Ge'ye ayrılan payların artışı ile birlikte yerli patent başvurularının arttığı gözükmektedir. 1963-2018 yılları arasındaki dönem itibariyle bakıldığında, ilk yıllarda G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin benzer konumda oldukları görülmektedir. Ancak G. Kore'nin Ar-Ge'ye hızlı ve agresif bir şekilde yoğunlaşma sonucunda 1990'lı yıllarla birlikte bu ülkeleri geçmeye başlamıştır. Aynı zamanda G. Kore'nin sadece yerli patent başvuruları yükselmekte, aynı zamanda Avrupa, Japonya ve ABD patent ofislerine katlanarak artan sayılarda başvuruların yapıldığı bilinmektedir. Bu üçlü ofise yapılan başvuruların ağırlıklı olarak G. Kore hükümetinin yüksek koruma sağladığı ve teşvik ettiği elektronik, bilgi ve iletişim teknolojisi (BİT) ve kimyasal yoğun sektörler gibi kademeli olarak uzmanlaştığı sektörler tarafından başvurular yapıldığı bilinmektedir (OECD, 2012:48).

Brezilya'da Ar-Ge faaliyetlerine verilen önemin düşük olmasının bir yansıması olarak yerli patent başvurularının sayısının G. Kore ile karşılaştırıldığında oldukça düşük bir seviyede olduğu görülmektedir. Brezilya'da patent başvurularının yatay bir seyir izlemesinin yanında yaklaşık 21 yıllık süreçte başvuruları artıracak bir performansın sergilenmediği de görülmektedir. Brezilya ile birlikte Türkiye'nin de yerli patent başvuru performanslarının benzer olduğu görülmektedir. Türkiye'nin yerli patent başvuru performansı açısından G. Kore'den çok geride olmasına rağmen Brezilya ile karşılaştırıldığında görece yüksek performansa sahip olduğu görülmektedir.

Ticari marka başvuruları, belirli bir mal veya hizmetin belirli bir kuruluş veya kişi tarafından üretilenler ve sağlananlar olarak verilen ayırt edici işaretler şeklinde tanımlanmaktadır. Patentler icatların korunmasını sağlarken ticari markalar, sürdürülebilirliğin sağlanmasında inovasyonun ticarileştirilmesinde önemli rol oynamaktadır. Ayrıca ticari markaların piyasa paylarını koruyabilmelerinin yolu Ar-Ge'ye ağırlık vermelerinden geçmektedir. Ayrıca ticari markalar, pazarlama inovasyonu veya organizasyonel inovasyon gibi teknolojik olmayan inovasyonu göstermekte ve inovasyonların patentlenmeyen kısmına ışık tutmaktadır (World Bank, World Development Indicators Trademark Applications Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019). G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin 1980-2018 dönemindeki yerli ticari marka başvurularının gelişimi Grafik 5'te gösterilmektedir.

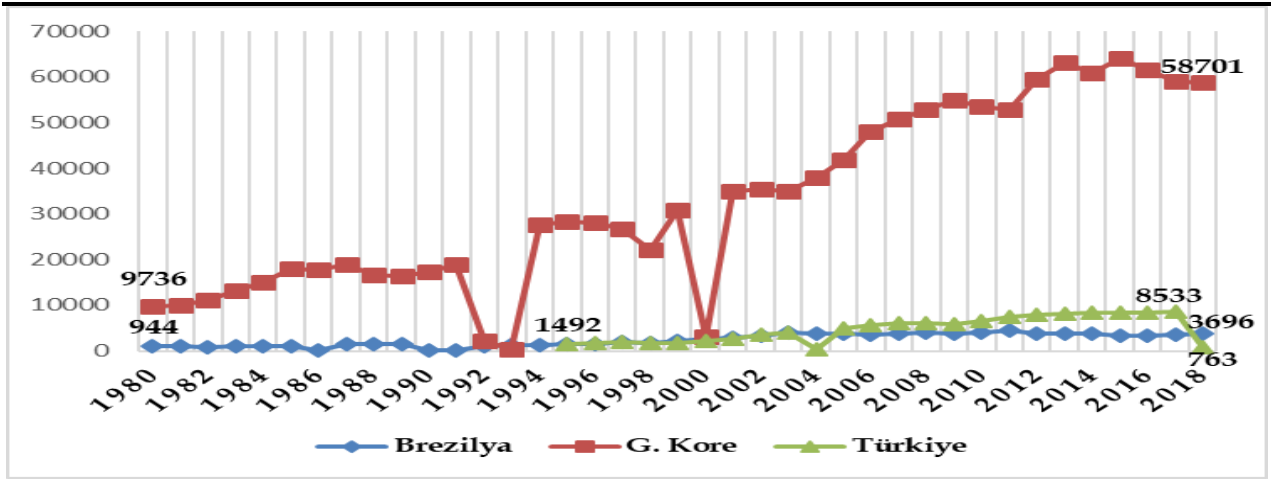


Grafik 5. G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Yerli Ticari Marka Başvuruları

Kaynak: World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Yerli ticari marka başvurusu açısından 1980 yılı itibariyle Brezilya'nın G. Kore ve Türkiye'ye göre yüksek performansa sahip olduğu, aynı zamanda bu performansını 1980-1990 döneminde daha da artırdığı görülmektedir. Ancak Brezilya'nın bu yüksek performansı sürdürülebilir olamamış ve 2018 yılı itibariyle Türkiye'den yüksek, G.Kore ile benzer performans sergilemiştir. G. Kore'nin sanayileşme adımlarının ve artan bir şekilde Ar-Ge'ye verilen önemin bir yansıması olarak yerli ticari marka başvurularını belli dönemler haricinde sürekli olarak artırdığı görülmektedir. Türkiye'nin ise, hızlı bir şekilde yükselen performansının 2010 yılından sonra yatay bir görünüm sergilediği ve 2018 yılı itibariyle G.Kore ve Brezilya'dan çok daha düşük bir performansa sahip olduğu görülmektedir.

İnovatif yaklaşımlar, bir ürünün yeniden icat edilmesinden ibaret olmamaktadır. Estetiğinde meydana gelen değişimlerde endüstriyel tasarımlar tarafından kapsamaktadır. Aynı zamanda yüksek teknoloji ürünlerin tasarım değişiklikleri teknolojik ilerlemenin itici gücü olmaktadır. Ayrıca endüstriyel tasarımların, ürünlerin pazarlanmasına önemli katkıları olmaktadır (World Bank, World Development Indicators Industrial Design Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019). Yeni ürünler için endüstriyel tasarım hazırlıkları, teknolojik olarak yeni ürünlerin üretimi ve yeni süreçlerin uygulanması için gerekli prosedürleri, teknik özellikleri ve çalışma özelliklerini tanımlamayı amaçlayan plan ve çizimleri içermektedir. Prototiplerin tasarımı Ar-Ge'nin bir parçasını oluşturmaktadır. Ayrıca endüstriyel tasarımlar, teknolojik olarak yeni veya geliştirilmiş ürünü üretmek veya teknolojik olarak yeni veya geliştirilmiş süreci kullanmak için gerekli üretim ve kalite kontrol prosedürleri, yöntemleri ve standartlarındaki ve ilgili yazılımlardaki değişiklikleri, deneme üretimi de dâhil olmak üzere üretime başlamak için gereken ürün veya süreç değişikliklerini içermektedir (Smith, 2004:166). G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin yerli endüstriyel tasarım başvurularının gelişimi Grafik 6'da gösterilmektedir.

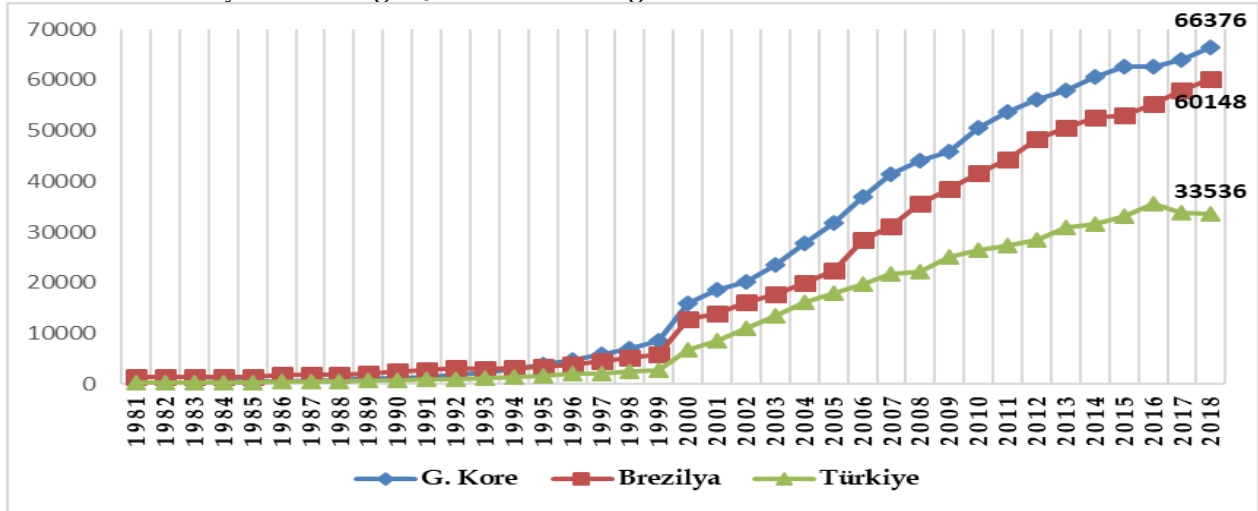


Grafik 6. G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Yerli Endüstriyel Tasarım Başvuruları

Kaynak: (World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019)'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

Ülkelerin Ar-Ge'ye verdiği önemin bir yansıması olarak 1980 yılından başlayarak yerli endüstriyel tasarım başvurularında G. Kore'nin Brezilya ve Türkiye'ye göre yüksek performans sergilediği görülmektedir. G. Kore'nin 1980 yılında 9736 olan başvuru sayısını 58 701'e yükselttiği görülmektedir. Brezilya 1980 yılında 944 olan başvuru sayısını 3 696'ya, Türkiye'nin 1995 yılında 1492 olan başvuru sayısını 2017 yılında 8 533'e yükselmiştir. Ancak Türkiye'nin 2018 yılındaki yerli endüstriyel tasarım başvuru sayısı 1995 yılında gerisine düşerek 763 olarak gerçekleşmiştir. Genel olarak Brezilya ve Türkiye'nin teknolojik olarak yeni veya geliştirilmiş ürün üretebilme veya teknolojik olarak yeni veya geliştirilmiş süreç kullanabilme yeteneği açısından G. Kore'nin çok gerisinde oldukları görülmektedir.

Bilimsel dergilerde yayınlanan makaleler, bilimsel bilginin sürekli olarak artmasına yol açmaktadır. Bu makalelerde ele alınan konular ve makalelerde yapılan deney ve analizler diğer araştırmacılar için yöntem sağlamaktadır. Aynı zamanda makaleyi yayımlayan yazara atfedilen bilimsel bilgi ortaya çıkmaktadır (World Bank, World Development Indicators Scientific and Technical Journal Articles Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019). G.Kore, Brezilya ve Türkiye'nin bilimsel ve teknik makale sayılarındaki gelişim Grafik 7'de gösterilmektedir.

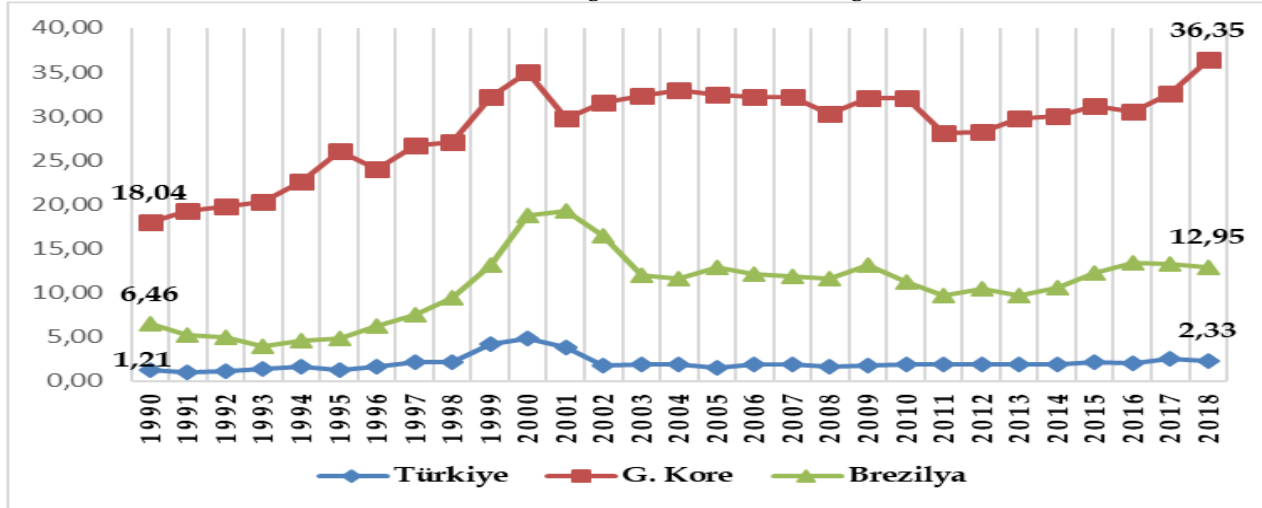


Grafik 7. G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Bilimsel ve Teknik Makale Sayısı

Kaynak: (World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019)'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin bilimsel ve teknik makale sayılarının gelişimine bakıldığında, ülkelerin 2000'li yılların başına kadar benzer performans sergiledikleri ancak 2000 yılından sonra her üç ülkenin de performanslarını sürekli olarak artırdıkları görülmektedir. G. Kore'nin 2018 yılı itibarıyla 66 376, Brezilya'nın 60 148 ve Türkiye'nin 33 536 adet bilimsel ve teknik makaleye sahip olduğu görülmektedir.

Yüksek teknoloji ürün ihracatı, ulusal inovasyon kapasitesinin önemli bir çıktısını oluşturmaktadır. Yüksek teknoloji ürün içerisinde havacılık, bilgisayar ve bileşenleri, eczacılık, kimyasal ürünler, elektronik aletler, bilimsel aletler ve elektrikli ve elektrikli olmayan makineler gibi yüksek Ar-Ge yoğunluğuna sahip ürünler sınıflandırılmaktadır (World Bank, World Development Indicators High-Technology Exports Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019). Ülkelerin Ar-Ge yatırımlarının sonucunda geliştirmiş oldukları yüksek teknoloji ürünlerin ticarileşmesi diğer bir ifade ile ihracata konu edilmesi sonucunda inovasyon nihai hedefine ulaşmaktadır. Yüksek teknoloji ürün ihracatı aynı zamanda pazarlamayı da beraberinde getirmekte ve patentle icadı, endüstriyel tasarımlarla gerekli inovasyonları yapılmış ürünlerin ticarileşmesi noktasında yüksek teknoloji ürün ihracatı büyük rol oynamaktadır. Yüksek teknoloji ürün piyasaları farklı türlerdeki ürün piyasaları ile karşılaştırıldığında yüksek düzeyde ortalama üstü gelirin elde edildiği piyasalar olmakta ve sanayinin evrimsel sürecini gözlemleme imkânı sunmaktadır. Aynı zamanda son dönemde bu piyasalardaki ürünlere olan talebin günden güne arttığı bilinmektedir. Yüksek teknoloji ürün ihracatına ilişkin göstergeler Ar-Ge faaliyetlerinin etkisini gösteren faaliyetler olarak tasarlanmaktadır (OECD, 2002:205). G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatının mamul mal içerisindeki oranının gelişimi Grafik 8'de gösterilmektedir.



Grafik 8. G. Kore, Brezilya ve Türkiye'nin Yüksek Teknoloji Ürün İhracatının Mamul Mal İçerisindeki Oranı

Kaynak: (World Bank, Global Development Indicators, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019)'dan alınan verilerle yazar tarafından oluşturulmuştur.

G. Kore'nin ulusal inovasyon kapasitesinin artırılmasına yönelik yapılan yatırımların sonucu olarak 1990'lı yıllardan itibaren yüksek teknoloji ürün ihracatının oranının sürekli olarak arttırdığı görülmektedir. G. Kore'nin 1990 yılında % 18,04 olan yüksek teknoloji ihracatını % 36,35 seviyelerine yükselttiği, Brezilya ve Türkiye ile karşılaştırıldığında çok yüksek bir orana sahip olduğu görülmektedir.

Brezilya'nın yüksek teknoloji ürün ihracatının gelişimine bakıldığında, 2000'li yılların başında % 19,25 oranına ulaşmış, ancak sonraki yıllarda bu gelişimin sürdürülemediği ve son dönem yükselişle birlikte % 12,955 seviyelerinde olduğu görülmektedir. Brezilya'nın doğrudan yabancı yatırım politikasının önemli unsurlarından bir tanesi, yabancı yatırımların yönlendirildiği sektörlerde firmalardan ihracat taahhüdünün alınmış olması ihracattaki ürün çeşitliliğinin artmasına yol açmıştır. Bu çeşitlilik her ne kadar G. Kore ile karşılaştırıldığında düşük olsa da

gelişmekte olan ülkeler içerisinde önemli bir seviyeyi ifade etmektedir. Ayrıca ulusal kalkınma planlarının uygulandığı dönemlerde ağır sanayi ve inovasyon sisteminin kurumsal altyapısının kurulmasına yönelik yapılan yatırımların yüksek teknoloji ürün ihracatının önemli bir belirleyicisi olmuştur.

Türkiye'nin ise, G. Kore ve Brezilya'dan düşük bir performans sergilediği görülmektedir. 2018 yılı itibarıyla Türkiye'nin yüksek teknoloji ürün ihracatı payı % 2,33, Brezilya % 12,95 ve G. Kore ise % 36,35 olarak gerçekleştirilmiştir. Değerlendirmeye alınan ülkeler arasında Türkiye en düşük performansa sahip olduğu anlaşılmaktadır. Türkiye'nin 2000'li yılların başında yaklaşık % 5 seviyelerine yaklaştığı ancak daha sonraki yıllarda bu oranın devam ettiremediği görülmektedir.

Sonuç ve Değerlendirme

Gelişmekte olan ülkelerde kalkınma ve sanayileşme sürecine ilişkin tartışmalar genel olarak, hangi tür bilim ve teknoloji politikalarının uygulanacağı sorusu üzerinden yapılmaktadır. Bu amaçla gelişmekte olan ülkelerde etkin ve verimli politikaların inşa edilmesinde başarılı ülke örneklerinin incelenmesi büyük önem taşımaktadır. Bu sebeple çalışmada ulusal inovasyon sistemlerinin etkin ve verimli işletilmesi sonucunda kalkınma ve sanayileşme sürecini başarı ile sürdürmüş ülkelerden G. Kore ve dönemselsel olarak sahip oldukları bilim ve teknoloji avantajlarını yeterli ve etkin bir şekilde kullanamaması sonucunda gelişmekte olan ülke sınıfında olan Brezilya ve Türkiye deneyimleri incelenmiştir.

G. Kore başarılı kalkınma ve sanayileşme sürecinde en temelde devletin etkin bir rolünün olduğu görülmektedir. Devletlerin bilim ve teknoloji politikalarının oluşturulması, uygulanması, değişen şartlara göre yeniden uyarlanması ve sonuçlarının değerlendirilmesi aşamalarında aktif rol aldıkları görülmektedir. Aynı zamanda ulusal inovasyon sisteminin bir bütün halinde kurulması, etkin ve verimli olarak işletilmesinde doğrudan müdahaleleri bulunmaktadır. G. Kore, Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesinde hem maddi hem de farklı teşvik kanallarını kullanarak firmaların yoğun Ar-Ge faaliyetlerinde bulunmasını sağlamıştır. Ar-Ge harcamalarının GSYİH içerisindeki payına bakıldığında, G. Kore'nin % 4,55 seviyesine ulaştığı ve Brezilya ve Türkiye'nin sırasıyla % 1,26 ve % 0,96 seviyelerinde kaldığı görülmektedir.

Gelişmiş ülkelerin ulusal kalkınma ve sanayileşme süreçlerinde ulusal teknolojik yetenek ve altyapı, dışsal ve kurumsal faktörlerin etkin bir şekilde inşa edildiği ve kullanıldığı görülmektedir. Özellikle beşeri sermaye düzeyinin ithal edilen teknolojilerin öğrenilmesi, uygulanması ve yeniden üretilmesi süreçlerinde önemli etkileri olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin de benzer düzeyde teknoloji ithalatına yöneldiği ancak yeterli beşeri sermayeye sahip olmamalarından dolayı bağımlılığa maruz kaldıkları görülmektedir. Gelişmiş ülkelerde beşeri sermayeye yoğun yatırımların yapıldığı ve hemen hemen daha kalkınma süreçlerinin başlangıcında yaklaşık % 100 okuryazarlık oranına ulaştıkları görülmektedir. Nitelikli işgücünün sayısının artırılması için hem yurt içinde eğitim verilmiş hem de yurt dışına öğrenciler gönderilmiştir. Aynı zamanda tersine beyin göçünün sağlanması için gerekli altyapı oluşturulmuştur. Beşeri sermayenin hem niceliğinin hem de niteliğinin artırıldığı görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde yeterli altyapı ve imkânların olmamasından dolayı istenilen düzeyde eğitim verilememiş, aynı zamanda belli dönemlerde yoğun beyin göçüne maruz kalınmıştır.

G. Kore kalkınma ve sanayileşme sürecinde yabancı teknolojilerden öğrenme önemli bir yer tutmaktadır. Çeşitli teknoloji transfer kanallarını kullanarak hem ülkenin teknoloji seviyesinin hem de teknoloji yeteneğinin geliştirilmesi sağlanmıştır. Yabancı teknolojilere karşı seçici ve zaman zaman kısıtlayıcı davranılmış, ancak yeterli düzeyde yabancı teknolojinin transfer edilmesini sağlayacak denge de kurulmuştur. Brezilya ve Türkiye'de ise, yabancı teknolojilerin transferinde hem yeterli düzeyde yabancı teknoloji transferinin hem de ulusal teknolojik öğrenmenin gerçekleştirilemediği görülmektedir. Aynı zamanda bu ülkelerde her ne kadar yabancı teknolojilere karşı ön yargılı davranılmış olsa da sürecin sonunda ya büyük oranda yabancı teknolojiye bağımlı hale gelinmiş ya da belli başlı sektörlerin tamamen yabancı teknolojilerin hâkimiyetine geçtiği görülmektedir. Ayrıca yabancı teknolojiler ile yerel teknolojiler ve yerel yetenek öğrenmesi arasında dengenin tam olarak sağlanamadığı görülmektedir. G. Kore, Brezilya ve Türkiye inovasyon

sistemlerindeki ve politikalarındaki farklılıkların başta yerli patent, ticari marka, endüstriyel tasarım, bilimsel ve teknik makale ve yüksek teknoloji ürün ihracatı olmak üzere temel inovasyon göstergelerine yansımaktadır. G. Kore'nin Ar-Ge ve sanayileşmeye verdiği bir önemin sonucu olarak temel inovasyon göstergelerinde Brezilya ve Türkiye'den daha yüksek bir performansa sahip olduğu görülmektedir.

Özetle belirtmek gerekir ki, ülkelerin kalkınma ve sanayileşme süreçlerinin farklı gelişmişlik düzeyi ile sonuçlanmasında, etkin, uzun vadeli, belli planlar dâhilinde ve hedef odaklı bilim ve teknoloji politikaları çerçevesinde işlerlik kazandırılmış ulusal inovasyon sistemlerinin oluşturulup oluşturulamamasının belirleyici olduğu görülmektedir.

Kaynakça

- Açıkgöz, A. (2012). *Bilgi-Teknoloji ve Yenilik Üretim Stratejisi (Ulusal Yenilik Sistemleri)*. İstanbul: Literatür Yayınları.
- Aydoğan, S., Erdil, E., & Pamukçu, M. (2016). Türkiye Bilim, Teknoloji ve Yenilik Politikasının 1980 Sonrası Tarihçesi ve Gelişimi. İ. Akçomak, E. Erdil, M. Pamukçu, & M. Tiryakioğlu içinde, *Bilim, Teknoloji ve Yenilik Kavramlar Kuramlar ve Politika* (s. 667-699). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Bakırtaş, T. (2014). *Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik Kalkınma Küresel Kalkınma Odaklı Sorunlar Yeni Model Arayışları*. Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Cassiolato, J., Lastres, H., & Soares, M. (2014). The Brazilian national system of innovation: challenges to sustainability and inclusive development. G. Dutrénit, & J. Sutz içinde, *National Innovation Systems, Social Inclusion and Development* (s. 68-101). Edward Elgar Publishing.
- Dalhman, C., & Frischtak, C. (1993). *National Systems Supporting Technical Advance in Industry*: R. Nelson içinde, *National Innovation Systems A Comparative Analysis* (s. 414-450). New York Oxford: Oxford University Press.
- Erdem, E., Şanlıoğlu, Ö., & İlgün, M. (2009). *Türkiye'de Hükümetlerin Makro Ekonomik Performansı*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Freeman, C., & Soete, L. (2003). *Yenilik İktisadı Çeviri*: Ergun Türkcan. Ankara: TÜBİTAK Yayınları.
- Kepenek, Y. (2016). Türkiye'nin 1980 Öncesi Bilim ve Teknoloji Politikaları. İ. Akçomak, E. Erdil, M. Pamukçu, & M. Tiryakioğlu içinde, *Bilim Teknoloji ve Yenilik Kavramlar, Kuramlar ve Politika* (s. 641-666). İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- Kim, L. (1993). *National System of Industrial Innovation: Dynamics of Capability Building in Korea*. R. Nelson içinde, *National Innovation Systems A Comparative Analysis* (s. 357-384). New York Oxford: Oxford University Press.
- Kim, L. (2001). The Dynamics of Technological Learning in Industrialisation. *International Social Science Journal* volume 53, issue 168, 297-308.
- Lee, K.-R. (2006). Performance and sources of industrial innovation in Korea's innovation system. B.-Å. Lundvall, P. Intarakumnerd, & J. Vang içinde, *Asia's Innovation Systems in Transition* (s. 178-200). UK: Edward Elgar Publishing Limited.
- Mazzucato, M., & Penna, C. (2016). *The Brazilian Innovation System: A Mission-Oriented Policy Proposal*. Brasília,DF: Centro de Gestão e Estudos Estratégicos.
- Ministry of Science, ICT and Future Planning (South Korea). (2020, 04 10). *Science and Technology Policy*.
<https://park.org/Korea/Pavilions/PublicPavilions/Government/most/policye1.html>, adresinden alındı
- OECD. (2002). *Frascati Kılavuzu Araştırma ve Deneysel Geliştirme Taramaları İçin Önerilen Standart Uygulama*. Türkiye: TÜBİTAK.
- OECD. (2012). *Industrial Policy and Territorial Development Lessons From Korea*. Development Centre Studies, OECD Publishing.
- OECD. (2014). *Industry and Technology Policies in Korea*. OECD Publishing.
- Öz, S. (2008). *Küresel Rekabette Son Aşamaya Ulaşmak: Güney Kore*. İstanbul: TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu.

- Parasız, İ. (2003). Türkiye Ekonomisi. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Shulin, G. (1999). Implications of National Innovation Systems for Developing Countries: Managing Change and Complexity in Economic Development. UNU/INTECH Discussion Papers, 1-77.
- Smith, K. (2004). Measuring Innovation. J. Fagerberg, D. Mowery, & R. Nelson içinde, *The Oxford Handbook Of Innovation* (s. 148-178). Oxford University Press.
- Soyak, A. (2011). Teknoekonomi. İstanbul: Der Yayınları.
- Soyak, A. (2013). Ulusaldan Uluslarüstüne İktisadi Planlama ve Türkiye Deneyimi. İstanbul: Der Yayınları.
- Szirmai, A. (2015). Socio-Economic Development. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tezel, Y. S. (1994). Cumhuriyet Döneminin İktisadi Tarihi. İstanbul: Tarih Vakfı Yurt Yayınları.
- Tiryakioğlu, M. (2015). Teknolojik Yetenek Transferi Türkiye İçin Alternatif Bir Politika Arayışı. Ankara: Orion Kitabevi.
- TÜBİTAK. (1995). Bilim Ve Teknolojide Atılım Projesi Çalışma Komitesi Raporu. Ankara: TÜBİTAK BTP 95/02.
- TÜBİTAK. (2004). Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları 2003-2023 Strateji Belgesi. Ankara: TÜBİTAK.
- Uzkurt, C. (2008). Pazarlamada Değer Yaratma Aracı Olarak Yenilik Yönetimi ve Yenilikçi Örgüt Kültürü. İstanbul: Beta Yayınları.
- World Bank, [https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-\(beta\)](https://databank.worldbank.org/source/wdi-database-archives-(beta)), Erişim Tarihi: 02.06.2020.
- World Bank, World Development Indicators High-Technology Exports Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019.
- World Bank, World Development Indicators Industrial Design Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019.
- World Bank, World Development Indicators Scientific and Technical Journal Articles Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019.
- World Bank, World Development Indicators Trademark Applications Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019.
- World Bank, World Development Indicators, Patent Applications Metadata, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>, Erişim Tarihi: 29.09.2019.

Extended Abstract

Aim and Scope

Innovation is of great importance in achieving the socio-economic goals of countries. As innovation gained importance over time, it started to be included in the analysis of economic theories. Even if these theories evaluate innovation from different perspectives, they reach a consensus on its importance in the growth and development of countries. Neoclassical theory regards technological developments as external to the economy and argues that no effort should be spent on the development of technology and the resource should not be allocated. At the same time, analyzes based on the production function are insufficient to explain the processes of learning, absorption, adaptation and reproduction of technology. The issues that the Neoclassical theory fails to explain are heavily criticized by the Evolutionary theory. The Evolutionary theory, starting with the acceptance that technological developments are inherent to the economy, argues that understanding the importance of these developments with static equilibrium analysis will be incomplete. The theoretical framework drawn by the Evolutionary theory emphasizes that the processes of emergence, use, and diffusion of innovation go beyond the limits of individual firms. For this purpose, a national innovation systems approach has been developed within the

Evolutionary framework. The national innovation system evaluates the innovation capacity of an economy as the sum of the innovative activities of individual individuals and companies, as well as the relations between units as a part of the whole. It is seen that national innovation systems, which are established on solid foundations with a holistic perspective and have been effectively operated, are an important determinant of the development and international competition of countries. With this increasing importance of national innovation systems, the examination of successful country examples is of great importance in shaping the national innovation policies of developing countries. In this study, it is aimed to comparatively analyze South Korea, Brazil and Turkey's national innovation systems and development experiences by using main innovation indicators.

Methods

In this study, academic publications were used to examine the national innovation system and development experience in South Korea, Brazil and Turkey. At the same time, the reports published annually by international organizations, including the World Bank and OECD, were used. Data on the main innovation indicators of countries were obtained from the World Bank World Development Indicators database.

Within the scope of the study, the share of R&D expenditures in GDP is discussed as an indicator of the importance given to R&D in national innovation systems. As the output of national innovation systems, the share of domestic patents, trademarks, industrial design applications, scientific and technical articles, and the share of high-technology exports in manufactured exports are used.

Findings and Conclusion

Considering the share of R&D expenditure in GDP, S. Korea has reached a level of 4.55%, Brazil and Turkey remain respectively at 1.26% and 0.96%.

In developed countries, it is seen that intensive investments are made in human capital and they have reached nearly 100% literacy rate almost at the beginning of the development processes, and both the quantity and the quality of human capital are increased. Due to the lack of adequate infrastructure and facilities in developing countries, the desired level of education could not be provided, and at the same time, intensive brain drain was experienced at certain periods.