



R&S
Research Studies

Anatolia Journal

2020 – Ekim

Volume:3, Issue:4

e-ISSN: 2630-6441


R&S
Research Studies
Anatolia Journal

January, April, July, October

ULUSAL, İNDEKSLİ, SOSYAL VE BEŞERİ BİLİMLER DERGİSİ

<http://dergipark.org.tr/rs>

rsanatolia@gmail.com

	R&S RESEARCH STUDIES ANATOLIA JOURNAL	Vol/Cilt : 3 Issue/Sayı : 4 Yayın Tarihi : 31.10.2020 ISSN : 2630-6441 Toplam Makale Sayısı : 6
-----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

JENERİK SAYFASI / GENERIC PAGE	
http://dergipark.org.tr/rs	rsanatolia@gmail.com
Disiplinler / Disciplines <i>Social and Human Scientific</i>	
Yayın Sıklığı / Frequency <i>OCAK, NİSAN, TEMMUZ, EKİM</i>	
Ulusal & İndeksli	

Editör / Editor
Dr. Arif YILDIZ

Editör Yardımcısı / Editorial Assistant
Dr. Esra SİPAHİ

R&S - Research Studies Anatolia Journal; ulusal, hakemli, indeksli, açık erişimli, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanında yayım yapan bir e-dergidir. Yeni üye kaydı ile yayınlarınızı dergi web sayfası (<http://dergipark.org.tr/rs>) üzerinden gönderebilir, yayın ve / veya hakem kurullarında yer alabilirsiniz. Değerli akademisyenlerimizle birlikte çalışmaktan onur duyacağımızı ifade etmek isteriz.

R&S - Research Studies Anatolia Journal; özgün bilimsel makaleler, sempozyum, kongre, çeviri, panel vb. bilimsel çalışmaları yayımlamaktadır. Bununla birlikte, yayımlanan materyallerin hukuki, ekonomik ve etik sorumluluğu, yazarların sorumluluğu altında olup, **R&S - Research Studies Anatolia Journal**, herhangi bir sorumluluk kabul etmemektedir. **R&S - Research Studies Anatolia Journal**, yayımlanmış materyallerin fikri mülkiyet haklarına sahiptir. Dergide yayımlanan her şey derginin iznine sahip olanlar dışında hiçbir yerde yayınlanamaz veya yayımlanamaz.

DANIŞMA KURULU (ADVISORY BOARD)	
Ünvan, Adı, Soyadı	Üniversite-Kurum / Şehir/ Ülke
<i>Prof. Dr. Burhanettin Aykut ARIKAN</i>	<i>İstanbul Gelişim Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Bünyamin AKDEMİR</i>	<i>İnönü Üniversitesi / Malatya/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Murat KAYIKÇI</i>	<i>Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi / Burdur / Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Orhan ELMACI</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi / Kütahya / Türkiye</i>
YAYIN KURULU (EDITORIAL BOARD)	
Unvan, Adı, Soyadı	Üniversite-Kurum / Şehir/ Ülke
<i>Prof. Dr. Burhanettin Aykut ARIKAN</i>	<i>İstanbul Gelişim Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Batuhan GÜVEMLİ</i>	<i>Trakya Üniversitesi – Edirne/TÜRKİYE</i>
<i>Prof. Dr. Bünyamin AKDEMİR</i>	<i>İnönü Üniversitesi / Malatya/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. İsmail BAKAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Mehmet Hanifi AYBOĞA</i>	<i>Marmara Üniversitesi – İstanbul/TÜRKİYE</i>
<i>Prof. Dr. Mustafa TAŞLIYAN</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Prof. Dr. Orhan ELMACI</i>	<i>Kütahya Dumlupınar Üniversitesi – Kütahya/TÜRKİYE</i>
<i>Doç. Dr. Bengü HIRLAK</i>	<i>Kilis 7 Aralık Üniversitesi / Kilis/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Gamze Ebru ÇİFTÇİ</i>	<i>Hitit Üniversitesi / Çorum/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. H. Seçil FETTAHLIOĞLU</i>	<i>Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi / Kahramanmaraş/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Mustafa BÜTE</i>	<i>İstanbul Üniversitesi / İstanbul/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Mücahit ÇELİK</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Doç. Dr. Osman AĞIR</i>	<i>Malatya İnönü Üniversitesi – Malatya/TÜRKİYE</i>
<i>Doç. Dr. Yavuz AKÇI</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Barış AYTEKİN</i>	<i>Kırklareli Üniversitesi / Kırklareli/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Erhan AKARDENİZ</i>	<i>Gaziantep Üniversitesi – Gaziantep/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi İnci ERDOĞAN TARAKÇI</i>	<i>Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi- Bilecik/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Kadir DELİGÖZ</i>	<i>Erzurum Atatürk Üniversitesi – Erzurum/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Kazım KILINÇ</i>	<i>Batman Üniversitesi / Batman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Mert ÖZGÜNER</i>	<i>Adıyaman Üniversitesi / Adıyaman/ Türkiye</i>
<i>Dr. Öğr. Üyesi Sevda DEMİR</i>	<i>Osmaniye Korkut Ata Üniversitesi / Osmaniye/ Türkiye</i>
<i>Dr. Hüseyin ÇİÇEKLİOĞLU</i>	<i>Mersin Üniversitesi- Mersin/TÜRKİYE</i>
<i>Dr. Zümral GÜLTEKİN</i>	<i>Ondokuz Mayıs Üniversitesi- Samsun/TÜRKİYE</i>

TARANAN İNDEKSLER VE VERİTABANLARI

ASOS Index		ISSN	 INTERNATIONAL STANDARD SERIAL NUMBER INTERNATIONAL CENTRE
CiteFactor		IYTE LIBRARY	
COSMOS IF		İdealonline	
DRII		IIFACTOR	
Electronic Object Identifier (EOI)- CITEFACTOR		Journal Factor	
EUROPUB		LOWA STATE-California, San Francisco	
Eurasian Scientific Journal Index		MBLWHOI LIBRARY	
FERRIS STATE UNIVERSITY		NAIST DIGITAL LIBRARY	
GENERAL IMPACT FACTOR		Research Bib	
GITHUB		Root Society for Indexing and Impact Factor Service	
Google Scholar		Scientific Indexing Services	
HARVARD LIBRARY		Türk Eğitim İndeksi	

A- GENEL İLKELER

1. **R&S (Research Studies Anatolia Journal)** ulusal, hakemli, endeksli e-dergi olup, yılda 4 sayı (Ocak, Nisan, Temmuz, Ekim) yayınlanır. Gerekli durumlarda özel ya da ek sayılar da yayınlanabilir.
2. **R&S Dergisi**, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanlarındaki çalışmalarını yayımlayan bir dergidir. Yalnızca özgün bilimsel makalelere ilişkin metinleri yayınlar. Ayrıca, sunulduğu yer, toplantı ve tarihin kaydedilmesi ile başka bir yerde yayınlanmamış olması şartıyla kongre ve sempozyum bildirimleri de makale çalışması olarak yayınlanabilir. Ancak bu yayın etkinliğinden kaynaklanması muhtemel herhangi bir sorunun sorumluluğu yazara aittir.
3. **R&S Dergisi'ne** gönderilen yazıların daha önce herhangi bir mecrada yayınlanmamış olması ve sisteme eklendiğinde bir başka yayın organının yayın değerlendirme sürecinde bulunmaması gerekir.
4. Herhangi bir yazının **R&S Dergisi'ne** elektronik sistemine eklenmesi, yazının yayınlanması için başvuru olarak kabul edilir ve yazının değerlendirilme süreci başlar.
5. Başvurunun yapılmasından yazının yayınlanması aşamasına kadar uzanan süreçteki bütün işlemler elektronik ortamda gerçekleşir.
6. Yayınlanması için **R&S Dergisi'ne** gönderilen yazıların basım ve yayın hakları dergiye devredilmiş olur. Bu yazılar dergi yönetiminden izin alınmaksızın bir başka yayın organında yayınlanamaz, çoğaltılamaz ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz. **R&S Dergisi**, yayınlamış olduğu metinleri çeşitli mecralarda yayımlayabilir.
7. **R&S Dergisi'ne** gönderilmiş yazılardan kaynaklanması muhtemel herhangi bir yasal, hukuksal, ekonomik ve etik sorumluluk, söz konusu yazı yayınlanmış olsa bile yazarlarına aittir. Dergi herhangi bir yükümlülük kabul etmez.
8. **R&S Dergisi'nin** yayın dili Türkçe olmakla birlikte İngilizce dilinde gelen yazılar da değerlendirmeye tabi tutulur ve hakemler tarafından yayımlanması uygun görüldüğü takdirde yayınlanır.

B- ARAŞTIRMA VE YAYIN ETİĞİNE İLİŞKİN DERGİ POLİTİKASI

1. Etik Kurul izni gerektiren çalışmalar (anket ya da ölçek uygulamayı gerektiren, görüşme ve gözlem içeren; doküman, resim, anket vb. diğerleri tarafından geliştirilen ve kullanım izni gerektiren çalışmalar) için etik kurullardan ya da komisyonlardan gerekli izinlerin alınması, bunların makale içeriğinde belirtilmesi ya da ek olarak sunulması gerekmektedir. Bu izinlerin olmaması durumunda yayın ön inceleme safhasında yazara iade edilir.
2. Hakem değerlendirmelerinde olan araştırmalara ilişkin ham verilerin hakemler tarafından talep edildiğinde sunulması şarttır. Verilerin makalenin yayımı sonrasında da gerektiğinde sağlanması zorunludur.

C- MAKALE BENZERLİK RAPORU VE BENZERLİK ORANINA İLİŞKİN DERGİ POLİTİKASI

1. Aday makaleler akademik intihal engelleme programından (Ithenticate, intihal.net vb.) geçirilmektedir.
2. Benzerlik oranı %25'e kadar olan çalışmalar değerlendirme sürecine kabul edilmektedir.
3. Benzerlik oranı %25'in üzerinde olan çalışmalar ön kontrol aşamasında yazar(lar)a iade edilecektir.

D- YAZARLAR İÇİN ETİK KURALLAR

1. Yazarlar çalışmalarının özgün olduğunu garanti eder ve diğer araştırmacıların fikir, dil, resim, grafik ve tablolarına çalışmalarında yer verdikleri zaman bunu alıntı olarak belirtmek durumundadır. Kaynağı belirtmeden yapılan alıntı intihal nedenidir.
2. Çalışmada adı geçen her yazar çalışmanın içeriğinden aynı oranda sorumludur. Çalışmaya katkısı olup da araştırmacının ismine yer verilmemesi veya katkısı olmadığı halde haksız yere adına yer verilmesi kabul edilemez bir durumdur.
3. Yazarlar araştırmalarının bulgularına sadık kalmalıdır. Bulguların değiştirilmesi, bulgu ve sonuç uydurmak ve bunlardan yola çıkarak araştırma yapmak söz konusu değildir. Veriler ve materyaller üzerinde oynama, silme, çıkarma ya da baş etmesi güç verilerin yorumlanma işlemini atlama gibi durumlar güven kırıcıdır.
4. Çalışmanın dergilere eş zamanlı gönderimi söz konusu olamaz. Yazarlar önceden yayımlanmış çalışmalarını da dergiye gönderemezler.
5. Anket, mülakat, odak grup çalışması, gözlem, deney, görüşme teknikleri kullanılarak katılımcılardan veri toplanmasını gerektiren nitel ya da nicel yaklaşımlarla yürütülen her türlü araştırmalar; İnsan ve hayvanların (materyal/veriler dahil) deneysel ya da diğer bilimsel amaçlarla kullanılması; İnsanlar üzerinde yapılan klinik araştırmalar; Hayvanlar üzerinde yapılan araştırmalar; Kişisel verilerin korunması kanunu gereğince retrospektif çalışmalar için Etik Kurul İzin belgesinin alınmış olması ve bu durumun makalede belirtilmesi; Olgu sunumlarında "Aydınlatılmış onam formu"nun alındığının belirtilmesi; Başkalarına ait ölçek, anket, fotoğrafların kullanımı için sahiplerinden izin alınması ve belirtilmesi; Kullanılan fikir ve sanat eserleri için telif hakları düzenlemelerine uyulduğunun belirtilmesi gerekmektedir.

E- HAKEMLER İÇİN ETİK KURALLAR

1. Hakemler değerlendirme sürecinin gizli olduğunu ve üçüncü kişilerle paylaşılmaması gerektiğini bilmelidir.
2. Hakemler, belirlenen süre içerisinde çalışma ile ilgili objektif, tarafsız, bilimsel, anlaşılır ve yapıcı bir değerlendirme raporu sunmalıdır.

3. Hakem raporları, makalenin bilimsel niteliği (ele aldığı konu, kullanılan yöntem ya da ilgili literatürün uygun kullanımı) ile ilgili değerlendirme de içerecektir. Bu değerlendirme olumlu ya da olumsuz, içerik hakkında mutlaka yapılmalıdır.
4. Çalışmanın intihal olduğu ya da önceden başka bir yerde yayımlandığı anlaşılması üzerine hakemler durumu editöre bildirmelidir.

F- DEĞERLENDİRME SÜRECİ

1. R&S Dergisi'nin sistemine yüklenen her yazı, ilk olarak editör veya editör yardımcıları tarafından yazım ve yayın ilkelerine uygunluğu bağlamından değerlendirilir. Bu değerlendirme sonucunda, yazar tarafından yapılması gereken düzeltmeler olursa, yazı, editörler tarafından düzeltme istenerek yazara iade edilir.
2. Yazım ilkelerine uygun olmayan yazılar hakeme gönderilmez.
3. Yazım ve yayın ilkeleri açısından değerlendirilmeye uygun bulunan yazılar hakemlere yönlendirilir. Editör onayından geçen her yazının değerlendirilmesi için en az iki hakem görevlendirilir. Hakemler yazının temsil ettiği alan ve anabilim dalında uzmanlıkları bulunan kimseler arasından seçilir.
4. Hakem ve yazarların isimleri karşılıklı olarak birbirlerinden gizli tutulur.
5. Hakemlerin kendilerine gönderilen yazıyı değerlendirme süreleri azami 25 gündür. Bu süreç sonunda rapor edilmeyen yazı için yeni bir hakem tayin edilir.
6. Alan değerlendirmesinden iki olumlu hakem raporu alan yazı yayınlanmaya hak kazanır. Bir olumlu bir olumsuz hakem raporu alan yazı, üçüncü bir hakeme gönderilir ve yazının yayınlanıp yayınlanmaması üçüncü hakemin raporu doğrultusunda belirlenir.
7. Hakemler, düzeltme istedikleri yazıyı yayınlanmadan önce bir kez daha görmek isteyebilirler. Bu talebin raporda belirtilmesi durumunda metnin düzeltilmiş biçimi sistem tarafından otomatik olarak hakeme gönderilir.
8. Yazarlar, makul çerçevede ve ikna edici verilerle birlikte hakem raporuna itiraz edebilirler. İtirazlar dergi yönetimi tarafından incelenir ve uygun görüldüğü takdirde konu ile ilgili olarak farklı bir hakemin (ya da hakemlerin) görüşlerine başvurulabilir.
9. R&S Dergisi'nin elektronik sistemine eklenen yazıların değerlendirme sürecinin hangi evresinde olduğu, yazarlar tarafından kendi üyelik bilgileri kullanılarak takip edilebilir. Hakem süreci titizlikle izlenmeli, sistem yalnızca bir kez değişiklik hakkı verebildiğinden dolayı yapılması muhtemel değişiklikler için her iki hakem değerlendirmesinin de sonuçlanması ve raporların sisteme girilmesi beklenmelidir.
10. Dergi editörleri, hakemler tarafından verilen düzeltmeleri titizlikle takip eder. Bu doğrultuda, editörler tarafından bir yazının yayınlanması ya da yayınlanmaması yönünde karar alınabilir.
11. R&S - Research Studies Anatolia Journal dergisi ÜCRETSİZ bir dergidir.

EDİTÖRDEN

Bilim Dünyasının Değerli İnsanları,

R&S-Research Studies Anatolia Journal; yayın kapsamındaki bilimsel çalışmaları yayımlayarak, söz konusu alanlara katkıda bulunmayı amaçlayan, 2018 yılında yayın hayatına başlamış bir sosyal bilimler dergisidir. Kalite ve güvenden ödün vermeden kalıcılığı ile akademik camiada önde gelen yayınlardan olma iddiasındadır. Ulusal kamuoyuna hitap eden, yeni fikirler ve açılımlar ortaya koyan, karar mekanizmalarında çalışanlara ve uygulayıcılara kadar her kademeye referans olabilecek bir yapıya sahip olmak ve yaygınlaşmak isteğindedir.

R&S-Research Studies Anatolia Journal, Sosyal ve Beşeri Bilimler alanlarındaki özgün, araştırma ve güncel gelişmeleri paylaşma amacıyla 3 ayda bir yayımlanan süreli yayın niteliğinde akademik bir dergidir. Bu kapsamda; bilimsel araştırma bulguları, analiz, değerlendirme, tartışma vb. içerikli yazılara yer veren, bilimsel nitelikteki dergilerin uyduğu standartlaşmaları kendi bünyesinde koruyan ve elektronik ortamda yayım yapan "*bilimsel*" ve aynı zamanda "*akademik*" bir dergidir.

R&S-Research Studies Anatolia Journal, 2020 Nisan sayısından itibaren daha spesifik alanlara yönelik bir dergi olma yoluna giderek kapsamını güncellemiştir. Bu anlamda; Sosyal ve Beşeri Bilimler bünyesinde yer alan Davranış Bilimleri, Endüstriyel İlişkiler ve İşgücü, Halkla İlişkiler, İktisat, İletişim, İşletme, Kamu Yönetimi, Siyasi Bilimler, Uluslararası İlişkiler, Yöneylem Araştırma ve Yönetim Bilimi konularındaki bilimsel çalışmaları yayımlayan "**ücretsiz**" bir dergi olmuştur.

Akademik yayın hayatının üçüncü yılının dördüncü sayısında (**2020 Ekim - Cilt:3; Sayı:4**), birbirinden değerli **6** çalışmayı sizlerle buluşturan yazarlarımıza, dergi yönetim kurulumuzun çok değerli üyelerine; danışma, yayın ve hakem kurullarında görev yaparak birikimlerini bizlerle paylaşan kıymetli hocalarımıza teşekkürü bir borç bilirim.

Akademik hayata bir nebze katkı sunmak amacıyla çıkmış olduğumuz bu yolculukta, üçüncü yılımızı tamamlamış olmanın gurur ve mutluluğunu taşımaktayız. Bu mutluluğa ortak olmak amacıyla bilim dünyasının siz değerli insanlarını yayın kurulu, danışma kurulu, hakem kurulu ve yazar olmak üzere **R&S - Research Studies Anatolia Journal** ailesinin bir üyesi olarak görmekten büyük gurur duyacağımızı belirtmek isterim.

Yeni sayımızın hayırlara vesile olmasını temenni eder, siz değerli bilim adamlarına ve okurlarımıza R&S - Research Studies Anatolia Journal ailesi olarak teşekkür eder, saygılar sunarım.

Dr. Arif YILDIZ
(Editör)

İÇİNDEKİLER / CONTENTS

ARAŞTIRMA MAKALELERİ / RESEARCH ARTICLES

250-359

Salih ÖZHAN & Cenk Arsun YÜKSEL

Müşteri Deneyimin Algılanan Marka Kişiliğine Etkisini İncelemeye Yönelik Araştırma: GSM Operatörleri

250-269

Research on Effect of Customer Experience on Percieved Brand Personality: GSM Operators

Tevfik KARPUZCU

Neo-Realist Teori Işığında Fransa'nın Büyük Güç Olarak Yeniden Değerlendirilmesi

270-286

In The Light of the Neo-Realist Theory the Revaluation of France as Great Power

Furkan ZABUN

Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Ekonometrik Analizi; Türkiye Örneği

287-305

Econometric Analysis of Causal Relation Between Government Expenditures and Economic Growth; The Example of Turkey

Gülşen KIRPIK

Serbest Eczacıların İş Stres Düzeylerinin Belirlenmesi ve Bazı Sosyo-Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi: Adıyaman Örneği

306-320

Determining the Job Stress Levels of Free Pharmacists, and Investigation of the Job Stress Levels in Terms of Some Socio-Demographic Characteristics: Adıyaman Example

Sevgi ÜÇLER

Türkiye'de Sendikasyon Kredileri ile Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi

321-342

Econometric Analysis of the Relationship Between the Syndicated Loans with Foreign Trade in Turkey

Osman KAYABAŞI

Polis Bütünlüğü Üzerine Teorik Bir İnceleme Ve Polis Sapması Sorununa Karşı Bütüncül Bir Yaklaşım

343-359

A Theoretical Study on Police Integrity and an Integrative Approach to the Problem of Police Deviance

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Özhan, S. & Yüksel, C. A. (2020). "Müşteri Deneyimin Algılanan Marka Kişiliğine Etkisini İncelemeye Yönelik Araştırma: GSM Operatörleri", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:4; pp:250-269

Anahtar Kelimeler: Marka Kişiliği, Tüketici Deneyimi, Hizmet Pazarlaması, Pazarlama İletişimi **Keywords:** Brand Personality, Customer Experience, Service Marketing, Marketing Communication

Makale Türü Araştırma Makalesi

MÜŞTERİ DENEYİMİN ALGILANAN MARKA KİŞİLİĞİNE ETKİSİNİ İNCELEMAYA YÖNELİK ARAŞTIRMA: GSM OPERATÖRLERİ*

Research on Effect of Customer Experience on Percieved Brand Personality: GSM Operators

Salih ÖZHAN¹
Cenk Arsun YÜKSEL²

Geliş Tarihi / Arrived Date
27/08/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
07/09/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020


ÖZ


Çalışma Türkiye’de yerleşik olan üç GSM operatöründen, son üç yıldır hizmet almış ve bu süre içerisinde hiç operatörünü değiştirmemiş olan tüketiciler ile operatör değişimi yapmış tüketiciler açısından, hem aktif kullandıkları GSM operatörünün marka kişiliği hem de diğer GSM Operatörlerinin marka kişiliği incelenerek, deneyimin marka kişiliği algısı üzerinde bir etkisinin olup olmadığı incelenmek istenmiştir. GSM sektöründeki üç oyuncunun da benzer hizmetleri verebilmeleri, pazarda bulunabilirlikleri, marka bilinirlikleri gibi değişkenleri de göz önünde bulundurduğumuzda, sahip oldukları marka kişiliğinin tüketici nezdinde daha net oturmuş olacağı düşünülmüştür. Analizler sonucunda, deneyimin algılanan marka kişiliğini etkilediği, diğer GSM operatörlerinden hizmet alan tüketicilerin, kullanmakta oldukları GSM operatörüne yönelik, farklılaşmış marka kişiliği algısında bozulma ve buna bağlı olarak operatörlerde marka kişiliği benzeşmesi olduğu tespit edilmiştir. Deneyim öncesi, markaların marka kişiliği farklılığı çok belirgin iken deneyim sonrası, bir operatörde kısmen diğer iki operatörde ise marka kişiliği algısında marka kişiliği farklılığı yerine yüksek marka kişiliği benzeşmesi tespit edilmiştir. Özetle deneyim faktörünün, GSM operatörlerinde algılanan marka kişiliği algısını bozduğu tespit edilmiştir.

ABSTRACT

In this study, which built the brand personality of the three GSM operators in Turkey was examined. In terms of consumers who have received service for the last three years and who have never changed their operators during this period, the brand personality of the GSM operator they use actively and the brand personality of other GSM operators were examined to examine whether the experience has an effect on the brand personality perception. Considering the variables such as the ability of all three players in the GSM sector to provide similar services, their availability in the market, and their brand awareness, it is thought that their brand personality will be more clearly established in the eyes of the consumer. As a result of the analysis, it has been revealed that the experience affects the brand personality, there is a deterioration in the differentiated brand personality perception towards the GSM operator used by the consumers who receive services from other GSM operators and the brand personality similarity towards the operators in the consumers. Before the experience, while the brand personality difference of the brands was very evident, after the experience, it has been determined that the experience factor disrupts the perception of brand personality difference in GSM operators.

* Bu çalışma İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Pazarlama Anabilim Dalı, Doktora, Doç. Dr. Cenk A. YÜKSEL danışmanlığında, Salih Özhan tarafından 27.07.2018 tarihinde tamamlanan, " Bireysel Değerlerin, Marka Kişiliğine ve Tüketicilerin Algıladıkları Riske Olan Etkisinin İncelenmesi " başlıklı Doktora Tezinden türetilmiştir.

¹  Doktora Öğrenci, İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Pazarlama Anabilim Dalı, Pazarlama Doktora Programı, salihozhan@gmail.com, İstanbul / TÜRKİYE

²  Doç. Dr., İstanbul Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Pazarlama Anabilim Dalı, cenka@istanbul.edu.tr, İstanbul / TÜRKİYE

GİRİŞ

Artan rekabet ve yeni nesil teknolojilere kolay erişimle birlikte artan ürün çeşitliliği ve farklı mecralardaki iletişim karmaşası gibi çeşitli faktörler, işletmeleri müşterileriyle yüzeysel temas yerine daha derinlemesine ve anlamlı, uzun ilişkiler kurma çabası içine sokmuştur. Bu amaçla farklı değer önerileriyle, yeni müşteriler elde edebilmek için çalışmalar yapılırken, hangi ürün ya da hizmetlerin hangi hedef kitleye yönelik olarak hazırlanacağı önem kazanmaktadır. Şirketleri başarıya götürecek anahtarlar, hedef pazarlardaki tüketicilerin kişilik özelliklerinin, isteklerinin, ihtiyaçlarının ve beklentilerinin tam ve doğru bir biçimde belirlenmesi, analiz edilmesi ve anlaşıldıktan sonra oluşturulacak stratejiler oluşturmaya başlamıştır.

Ürünün ayrılmaz bir parçası olan marka, tüketicilerin satınalma kararlarında önemli rol oynarken rekabette de ivme kazandıran önemli bir olgudur. Günümüzde tüketiciler ürün satın almamakta, ürün yerine marka satın almaktadır. Bu bağlamda farklılaşmak isteyen işletmeler, markalarına farklı anlamlar yükleyerek iletişim kampanyaları yürütmeye çalışmaktadır. Bilgen (2011:59) çalışmasında tüketicilerin davranışlarını etkileyen birçok faktörün olduğunu işaret ederek, durumsal değerler içerisinde markanın önemine vurgu yapmıştır.

Marka, ürünün temel özelliklerinin yanı sıra olumlu yönde kullanım ve sembolik faydalar sunmakta ve tüketiciyi ürünü satın almaya yönlendirmektedir. Marka ile tüketici arasındaki etkileşim, markalara yönelik olarak kişilerin markaya atfettikleri insani özellikler üzerinden benzer ya da farklı şekillerde algılamasını sağlar (Torlak ve Uzkuurt, 2005:15).

Özkan (2018:271), çalışmasında tüketicilerin sahip olduğu kişilik yapılarına bağlı olarak işletmelerle olan bilgi alışverişlerinde farklılıklar gösterdiklerini belirtmiştir. Marka, ürün veya hizmeti temsil ederken, tüketici nezdinde işletme hakkında da bilgi sağlar. Bunun yanı sıra, ürün ve işletme hakkında belli bir kişilik ve imaj yansıtır. Tüketicilerin markaya yönelik olarak algıladıkları marka kişiliği, işletmelerin pazarda diğer işletme ve markalardan ayrılmak için kullandıkları önemli bir rekabet aracı olurken aynı zamanda tüketiciye ürün veya hizmetin içerdiği fonksiyonel ve fiziksel özelliklerini kapsamaktadır. Günümüzde yeni marka yaratılırken bile, markanın tüketici nezdindeki marka kişiliğine ayrı bir önem verilmeye başlanmıştır. Tüketiciler, almış oldukları ürün veya hizmetlere yönelik algıladıkları marka kişiliği ile kendi kişilikleri arasında bağ kurmakta ve kendilerine yakın gördükleri ya da kendileri görmek istedikleri şekilde algıladıkları marka kişiliğine sahip markaların ürün veya hizmetlerini kullanarak, bir nevi kendilerini dış dünyaya tasvir etmeye çalışmaktadır. Bu açıdan kişinin, marka kişiliği vasıtasıyla kendisiyle duygusal bağ kurmuş olduğu markanın ürün veya hizmetini tüketmiş olmasından dolayı algıladığı memnuniyet ya da memnuniyetsizlik daha güçlü olur.

Ülkemizde GSM operatörlerine yönelik olarak yapılmış çalışmada, Aaker'ın marka kişiliği ölçeği kullanarak operatörlerin marka kişiliği algısında bir farklılık olup olmadığı incelenmiştir (Aksoy,2016:519). Çalışma, sadece lisans öğrencileri üzerinde yapılmış olması nedeniyle, söz konusu incelemenin daha farklı demografik özelliklere sahip kullanıcılarla tekrar yapılarak sonuçlarının desteklenmesi gereklidir.

Araştırmamız literatürdeki bu eksikliği gidermek amacıyla, sektörde yer alan üç oyuncunun üçünü de içerecek şekilde, aynı tüketicinin hem aktif kullandığı hem de daha önce kullanıp vazgeçtiği ya da hiç deneyimlemediği diğer operatörlerin marka kişiliği algısını ölçmeyi amaçlamıştır. Araştırmanın diğer bir katkısı araştırmanın farklı demografik özelliklere sahip mümkün olduğunca farklı yaş, gelir seviyesi, eğitim seviyesi gibi kriterlere bağlı olarak ortaya konulan örneklem üzerinden analiz gerçekleştirilmiştir.

MARKA KİŞİLİĞİ KAVRAMI

Artan rekabet ortamında işletmeler kendilerini diğer işletmelerden ve sahip oldukları markalarından ayırabilmek adına markalarına farklı anlamlar yüklemeye çalışmaktadır. Kimi zaman bu anlam yüklemeleri işletmelerin bilinçli marka konumlandırmaları vasıtasıyla ortaya çıkarken kimi zamanda artan iletişim olanakları ve sosyal medya vasıtasıyla tüketicilerin birbirlerine dayattığı kontrolsüz anlamlar olabilmektedir.

İşletmeler ürünlerin fonksiyonel özelliklerinin yanı sıra sembolik özelliklerine de vurgu yaparak kendilerini ayırtmak isterler. Bu bağlamda işletmeler tüketicilerin zihinlerinde anlamlı ve ayırt edici özellik olarak marka kişiliği oluşturmaya yönelmişlerdir. Tüketicinin algıladığı marka kişiliği ile kendi kişiliği arasında ortaya çıkabilecek uyumun tüketicinin söz konusu markanın ürünlerini tüketme noktasında kolaylaştırıcı bir rol üstleneceği düşünülmektedir (Magin, 2003:305).

İnsana ait karakteristik özelliklerin insan dışı varlıklara atfetmek olarak tanımlanan psikolojik kavram olan antropomorfizm, kişinin gündelik hayatında farkında olmadan sıkça yaptığı bir olaydır. Örnek olarak kedi miyavlamalarını ağlayan çocuk sesine benzetmek ya da çiçeklerle konuşmak vb. Yener (2013:90-92) çalışmasında tüketicilerin bu kavram yoluyla, arzuladıkları kişilik özelliklerine sahip olarak algıladığı hizmet markalarının diğer ürün ve hizmet markalarına göre daha risksiz ve tanıdık bulduğunu ifade etmiştir.

Yener (2013:90-92) çalışmasında tüketicilerin markalara insani özellikleri neden atfettiklerini açıklarken ortaya koyduğu teorilere göre, tüketiciler beğendikleri kişilik özelliklerini eşleştirdiği markayı kendine daha sıcak, konforlu ve tanıdık bulmakta, buna bağlı olarak diğer markalara göre bu markayı daha az riskli görmektedirler.

Govers ve Schoormans (2005:196)'e göre, markanın muhakkak tüketicinin atfettiği bir kişiliği vardır. Çünkü kişiler tüketimini yaptıkları ürün veya hizmet için insani özelliklerle tanımlamasını ister. Sıfır kişilik (kişiliksizlik) diye bir şey yoktur. Bazı işletmeler objektif görünebilmek adına kişilik tanımlamaktan kaçınmaktadır ancak bu durumda da marka kişiliği doğal yollarla kendiliğinden belki de işletmenin istemediği bir şekilde şekillenmeye başlar.

Tablo 1.'de marka kişiliğinin farklı yazarlarca nasıl tanımlandığı özetlenmeye çalışılmıştır (Aaker, 1997:348-349; Erdem, 2010:74-77; Nandan, 2005:265; Özgüven, 2010:144-145; Borça,2006:83; Torlak ve Uzkurt, 2005:17):

Tablo 1: Marka Kişiliği Tanımları

Yazar	Tanım
Aaker	İnsana özgü olan karakter özelliklerinin tüketicilerin zihninde markaya yüklenmesi
Chernatony ve McDonald	Müşteri gözünde, ürün veya hizmete anlam kazandıran bir metafor
Keller	Markalarda insani özelliklerin düşünülmesi
Ouwesloot ve Tudorica	Markaya kişilik kazandıran özelliklerin, müşteri zihnindeki algılamaların toplamı
De Chernatony	Markanın duygusal özelliklerini temsil eder, işletmenin temel değerlerinden kültüründen ve konumlandırma faaliyetinden etkilenir
Ogilvy	Markaya aktarılabilir insanı özgü kişilik özellikleri ya da karakter çizgileri
Milas ve Mlačić	İnsanlara ait kişilik özelliklerini içinde barındıran, markalara yönelik, uyumlu kişilikler topluluğu
Escalas ve Bettman	Tüketicilerin kendilerini farklı şekillerde ifade edebilmesine yardımcı olan ifade etme aracı
Özgüven	İşletmelerin kendilerini rakiplerinden ayırt edebilmek ve farklılık yaratabilmek için, markalarını konumlandırmada kullanılan önemli bir öğe
Borça	Markalara yüklenen insani özellikler
Torlak	İşletmelerin, tüketicinin davranışlarını etkilemek için markaya yüklemeye çalıştıkları bazı özellikler ve/veya tüketicilerin markaya yükledikleri bazı özellikler

Diamantopoulos vd. (2005:129), iyi kurgulanmış ve yansıtılmış marka kişiliğinin önemini ifade ederken, marka kişiliğinin işletmenin sahip olduğu markalarla tüketicilerinin iletişimindeki etkinliği artırıcı özelliğine vurgu yapmıştır. Aynı zamanda marka kişiliğinin işletmenin tutundurma aktivitelerinin belirlenmesi ve uygulanmasında anahtar rolünü ifade etmiş ve marka kişiliği yoluyla işletmenin diğer üretici veya hizmet veren işletmelerden taklidi zor ve kalıcı bir farklılık yaratacağını belirtmiştir.

Denli (2007:57) ise tüketicinin marka kişiliği vasıtasıyla kendisi ile marka arasında bir özleştirme yaptığını ve bu sayede markanın tüketici nezdinde daha anlamlı ve değerli olabildiğini vurgularken, Özgüven'de (2010:145) marka kişiliğinin içerdiği duygusal boyutunu ön plana çıkarmış, markanın rakiplerinden farklılaşmasında marka kişiliğinin tüketici nezdinde içerdiği duygusallıkla farklı anlam ve değer oluşturduğunu ifade etmiştir. Nandan (2005:266-267) ise işletmelerin marka kişiliği ile kendi kişilik ve farklılıklarının ortaya koyarak rakip firmalardan ayrılmasındaki önemi vurgulamıştır.

Marka kişiliği üç açıdan markaya fayda sağlar. Rakip ürünlerden farklılaştırır, müşteriler üzerinde yaratmış olduğu duygusal etki ile kararları etkiler ve bütünleşik pazarlama aktivitelerini pozitif etkiler.

Ürünlerin fiziksel özellikleri günümüz teknolojisinde çok çabuk taklit edilebilirken tüketici nezdinde iyi oluşturulmuş bir marka kişiliği farklılık açısından çok önemli bir görev üstlenir. Borça (2006:83-84) "Ürünlerin çok benzer oldukları durumlarda, seçimi etkileyen en önemli faktörün farklılaştırılmış marka kişiliği" olduğunu belirtmiştir.

Ürün veya hizmetin sahip olduğu marka kişiliği, tüketiciler tarafından beğenildiğinde, marka tüketiciyi duygusal açıdan daha hızlı ikna eder ve buna bağlı olarak da marka, rakiplerine göre rekabet avantajı elde eder. Marka kişiliği, tüketicilerin sosyal benliğini ifade etme fonksiyonunu icra ederken, kimi zaman tüketicinin olmayı arzuladığı özellikleri destekleyen ve bu özellikleri yansıtan ürünleri kullanmayı önceler. Tüketiciler, marka kişiliği aracılığıyla, kullandıkları markaları salt bir ürün ya da hizmetin ötesinde yardımcı, arkadaş, iş ortağı gibi algılayabilmektedirler. (Yılmaz, 2007:51)

Markanın sahip olduğu fiyat, teknik özellikler vb fiziksel boyutunda zaman içinde isteyerek ya da istem dışı daha sık değişim olabilirken, markanın sahip olduğu marka kişiliği görece daha stabil bir özellik göstererek, değişime karşı direnç gösterebilir. Ürünün sahip olduğu spesifikasyonlarda yapılabilecek değişikliklerle pazarda rekabet gücünde olumlu ya da olumsuz değişimler olabilirken, kalıcı marka kişiliği markaya rekabet avantajı getirebilmektedir. Bu nedenle işletmeler daha uzun dönemli ve kalıcı marka kişiliği oluşturmak için farklı pazarlama aktivitelerini devreye sokarak, markanın pazarda daha iyi tutunmasını hedefler (Yılmaz, 2007:43).

Marka kişiliğinin, ürünün pazar payını arttırmakla birlikte, fiyatlarının düşüş yönündeki eğilimini de azaltabildiğini iddia etmektedir (Yılmaz, 2007:52). Siguaw (1999:50), "iyi kurulmuş bir marka kişiliği marka tercihini ve kullanımını arttırmakta, ayrıca yüksek duygusal bağ, markaya karşı güven ve marka değeri oluşturmaktadır" görüşünü oraya koyarken, Moser (2003:67-69) de pazarlamacıların marka kişiliği oluşturmada rol model, kültürel değerler, semboller gibi unsurları kullandıklarını belirtmiştir. Aynı şekilde markanın marka ismi ile birlikte ambalajı, reklamı, promosyon uygulamaları gibi unsurlarda, marka kişiliği oluşumunda etkin rol oynarlar.

Tıgılı (2003:67) çalışmasında, tüketicilerin bir ürün kategorisinde başarılı olan marka kişiliğinin bir başka kategoride başarılı olamayabileceğinden bahsetmiş aynı şekilde tüketicinin illa kendi kişiliği ile aynı ya da paralel kişilikte ürünleri seçmek durumunda olmadığını belirtmiştir. Bu açıdan marka kişiliği oluşumunda salt geçmiş başarı üzerinden yeni inşaatlar çeşitli hataları beraberinde getirebilir.

Austin vd (2003:80) marka kişiliğinde genelleştirme yapmanın yanlış olduğunu belirtmiş, aynı gibi görülen ürünlerin farklı marka kişiliklerine sahip olabileceğini belirtmiştir. Bu iddiasının temel dayanağı ise kişilerin marka kişiliği algılamalarının ürüne göre farklılıklar içermesidir. Belirli ürün kategorilerinde marka kişilik ölçümlerine bakıldığında benzer sonuçlar görülebilirse de bu tür bir genellemenin gerçekte mümkün olmadığını vurgulamıştır.

Torlak'a (2005:18) göre marka kişiliği, ölçüldüğü zaman dilimi ve bulunduğu kültür ortamına bağlı olarak değişkenlik gösterir. Bu nedenle işletmeler aynı marka için farklı kültürlerde tüketicilerin markayı daha fazla benimsemesi için farklı marka kişilikleri konumlandırma yoluna giderler. Çok uluslu işletmelerin sahip olduğu güçlü markalar, buldukları pazarlara yönelik

tutundurma faaliyetlerinde farklılıklara giderken aynı zamanda farklı marka kişiliği algısı oluşturma stratejisi de gütmektedirler.

Rajagopal (2006:58-59)'e göre marka kişiliği, markanın duygusal boyutunu ifade etmekte ve tüketicilerin markaya ait ürün ve hizmetlere yönelik yaşamış oldukları deneyimlerden etkilenmektedir. Borça (2006:83-84), marka kişiliğinde tutarlılığın önemine işaret etmekte ve bu durumu "sürekli samimi, aileye dönük mesajlar vermiş bir marka bir gün gelip de sert mesajlar vermemeli, sert marka da yumuşak davranmamalıdır" şeklinde açıklamıştır.

Erciş vd (2017:47) yapmış oldukları çalışmada, marka kişiliğinin tüketicinin markanın ürün ve hizmetlerine yükledikleri anlamı etkilemekte ve ürünü kendiyile özleştirmesine yardımcı olduğunu tespit etmişlerdir. Tüketicilerin beklentileriyle uyumlu marka kişiliği varlığının, tüketicinin markayı tercih etmesinde etkili olduğu, beklentiye uygun marka kişiliğine sahip markanın, rakiplerine göre bir adım önde olduğunu belirtmişlerdir.

Marka kişiliğinin marka seçimindeki etkisi ve tüketicinin kendi kişiliğine paralel marka seçiminde duyduğu tatmine göre, uygun marka kişiliği tüketicinin algıladığı riski minimize edecektir. Tüketicinin kişiliğine uymayan ya da farklı algılanan marka kişiliği tüketicinin algıladığı risk daha yüksek olacaktır.

Marka Kişiliği Ölçekleri

Marka kişiliği ölçümlerinde, aynen bir kişiyi tanımlarken kullanılan ifadeler kullanılarak markaya bazı insani kişilik özellikleri tanımlanmaktadır. Örneğin; yaşı, cinsiyeti sosyal sınıfı, ırkı, yaptığı etkinlikler, ilgi alanları, fikirleri, girişkenliği, anlaşılabilir olması ve güvenilirliği vb. Cevaplayıcının vermiş olduğu olumlu ya da olumsuz cevaplara göre aynı kategorideki diğer ürünlerle markanın durumu karşılaştırılmalı olarak ölçülmektedir. Marka kişiliği çalışmalarına temel oluşturan Aaker'e göre marka kişiliği ölçeği oluştururken açık uçlu sorular sormak hem basit hem de en doğru yoldur (Aaker, 1997:347-348).

Keller (1993:13-14), marka kişiliği ölçümlerinde, sıklıkla kullanılan bir ölçek geliştirerek, anket yönetimiyle veri toplayıp sonra istatistik analiz programları vasıtasıyla sonuçların yorumlanması dışında farklı yöntemlerden bahsetmiştir. Bu yöntemlerden bazıları şunlardır:

- Katılımcıdan marka bir insan olsaydı sizce nasıl giyinirdi, nerede yaşamak isterdi, neler yapardı, nasıl davranışlar gösterirdi, kimlerle iletişime geçerdi gibi sorulara cevap vermesi istenebilir
- Katılımcıdan kendisine verilen resim, dergi ve farklı görsel aparatlarla kendisinden markanın bir profilini oluşturması istenebilir
- Katılımcıdan markanın ortaya koyduğu faydaları gösteren çeşitli resimler düzenlemesi ya da çizmesi, betimlemesi istenebilir
- Katılımcılara, markaya yönelik bazı sıfatlar verilerek, kendisinden markanın marka kişiliğine uygun sıfatları değerlendirmesi istenebilir

Aaker'ın Marka Kişiliği Ölçeği

1997 yılında tüm Dünyada kullanılabilecek geçerli ve güvenilir bir marka kişiliği ölçeği geliştirmeyi amaçlayan Aaker, beş boyuttan oluşan, ürünün hem somut hem de soyut boyutlarını içeren psikometrik bir ölçek geliştirmiştir.

Aaker, psikolojide ve tüketici davranışlarında geçen kişilik özelliklerini temel alarak hazırladığı pilot çalışma kapsamında, tüketicilerden kendilerine sorulan üç farklı ürün kategorisi ile ilgili olarak zihinlerinde beliren ilk insani kişilik özelliklerini belirtmelerini istemiştir. Bu araştırmanın sonucunda toplam 309 temel kişilik özelliğinden meydana gelen bir kişilik listesi oluşturmuştur. Sonraki aşamada ise, tüketicilerden her bir özelliğin markaları genel olarak nasıl tanımladığının sorulduğu ikinci pilot çalışmasını yapmış ve listedeki kişilik sıfat sayısını 114'e indirmiştir. Farklı

bir araştırmada ise araştırmada kullanılacak markanın tespiti için 39 ürün kategorisinden 131 marka tespit edilmiş sonraki pilot çalışmada da bu sayı 37'ye düşürülmüştür. (Aaker,1997:352).

Bu çalışmalar sonucunda 42 özelliği, 15 alt boyutu ve 5 temel boyutu olan bir ölçek oluşturmuştur. Böylece marka kişiliğinin beş boyutu belirlenmiş ve ölçümlerde kullanılmaya başlanmıştır. Aaker geliştirmiş olduğu ölçeğin, güvenilir, geçerli genellenebilir olduğunu iddia etmiştir (Aaker,1997:352-354).

Marka kişiliği, tüketicinin almış olduğu ürün ve hizmetin kendisindeki anlamını etkileyerek artırır ve kendisiyle ürünü özdeşleşmesine olanak vermektedir. Aaker, çalışmasının sonunda marka kişiliği ile ilgili beş temel boyut ortaya çıkarmıştır. Bunlar; Samimiyet, heyecan verici, yetenek, seçkin ve sert boyutlarıdır.

Austin'e (2003:80-82) göre Aaker'in marka kişiliğinde yer alan beş boyut, psikolojideki beş faktör kişilik sınıflandırmasındaki boyutlarla kısmen uyumludur.

Aaker'ın ortaya koyduğu marka kişiliği ölçeği, kültürler arası farklılıkları incelemek için ortaya konan birçok ölçek geliştirmelerine temel olmuştur. Yapılan çalışmaların bir kısmı Aaker'ın marka kişiliği ölçeğindeki gibi beş faktörlü kişilik boyutlarına benzerlik gösterirken, bazı çalışmalarda ölçeklerde yer alan boyutlar farklılık göstermiştir.

1997 yılından 2018 yılına kadar birçok araştırmacı tarafından kullanılan ölçek toplamda 7.559 araştırmada kullanılmıştır (Kumar,2018:21). Birçok farklı araştırmada Aaker'ın marka kişiliği ölçeği kullanırken, çalışmaların sonunda farklı boyutların ortaya çıkmasının yanı sıra, kültürler arası farklı boyutlarında ortaya çıkması ile birlikte Austin ve Geuen gibi araştırmacılar Aaker'ın marka kişiliği ölçeğine eleştiri getirmişlerdir. Yapılan eleştirileri üç başlıkta toplayabiliriz (Dölarlan: 11). Bunlar;

- İlk eleştiri, Aaker'ın marka kişiliği ölçeğinde markanın özellikleri ile birlikte cinsiyet ve yaş gibi özelliklerin bulunması nedeniyle ölçeğin yapısal geçerliliğinin sorgulanmasıdır. Marka kişiliği ile birlikte kullanıcı özelliklerinin de araştırmaya dâhil olduğunu ve bunun da yapının geçerliliğini bozduğunu iddia etmişlerdir.
- İkinci eleştiri, marka kişiliği ölçeğindeki faktör sonuçlarının belirli bir ürün ya da hizmet için genellemeye olanak vermemesi
- Üçüncü eleştiri ise yapılan birçok farklı kültürler arası araştırmalarda ölçeğin önermiş olduğu beş faktörlü yapıyı ortaya çıkarmamış olmasıdır.

Tüm bu eleştirilerin yanı sıra marka kişiliği üzerine yapılan çalışmalar devam etmekte, Aaker'ın ortaya koyduğu marka kişiliği ölçeğinden farklı ölçekler ön plana çıkmaya devam etmektedir. Son 9 yıl için de 8 farklı marka kişiliği ölçeği literatürde kendine yer bulmuştur. Bu ölçekleri geliştirenler ve ölçek adları aşağıdaki tabloda verilmiştir:

Tablo 2: Yeni Yapılan Marka Kişiliği Araştırmaları

Sıra	Yazar	Yeni Ölçeğin Adı
1	Geuens vd (2009)	Marka kişiliğinin yeni bir ölçeği
2	Freeling vd (2011)	Marka kişiliği başvurusu
3	Huang vd (2012)	Marka kişiliği ölçeği
4	Schade vd (2014)	Spor kulüpleri marka kişiliği ölçeği
5	Sung vd (2015)	Lüks marka kişiliği ölçeği
6	Valette-florence ve Barnier (2013)	Basılı medya marka kişiliği barometresi
7	Ambroise ve Valette-florence (2010)	Marka kişiliği barometresi
8	Chu ve Sung (2011)	Marka kişiliği boyutları

Geuens'in Marka Kişiliği Ölçeği

Aaker'in geliştirmiş olduğu marka kişiliği ölçeğine yönelik yapmış olduğu eleştirilere istinaden Geuens (2009), eleştirilerde yer alan cinsiyet kavramının marka kişiliği ölçeğinin yapısal geçerliliğini bozduğundan yola çıkarak cinsiyet ve yaş gibi kişilik özelliklerinden arındırılmış yeni bir marka ölçeği geliştirmiştir. Geliştirmiş olduğu yeni marka ölçeğinin Aaker'in marka kişiliği ölçeğine göre bir diğer avantajı ise daha az değişken/sıfat kullanması nedeniyle uygulanmasındaki kolaylıktır. Aynı zamanda farklı kültürlerde ve birçok ürün ve markada uygulanıp geçerli olması Geuens'in marka kişiliği ölçeğinin avantajı olarak belirtilebilir.

Belçikalı katılımcılarla yaptığı ilk çalışmada Geuens (2009:102), 12789 kişiye toplam 193 marka için farklı marka kişiliği sıfatlarını belirlemiştir. Sonrasında çeşitli analizlerde kullanılmak üzere bu markalardan 20 tanesi seçmiştir. Seçim yapılırken dikkat edilen ana unsurlar, markaların sembolik, fonksiyonel ve deneysel faydaları olmuştur. Belirlenen 20 marka üzerinde yapılan çalışma ile elde ettiği 5 faktörlü ölçek, önce Amerika Birleşik Devletlerinde test edilip yapının bu örneklem içinde geçerliliği kanıtlandıktan sonra 9 ülkede daha ölçek test edilmiştir. Ölçeğin test edildiği ülkeler Türkiye'nin yanı sıra İspanya, Fransa, Hollanda, İtalya, Almanya, Polonya, İsviçre ve Romanya olmuştur. Çalışma da söz konusu ülkelerde bilinirliğinde sorun olmayan Coca-Cola markası kullanılmıştır.

Tüm bu çalışmaların sonucunda Geuens (2009:103) ölçeğinin kültürler arası geçerlilik ve güvenilirlik testlerini gerçekleştirmiş ve toplamda 5 boyut ve 12 sıfattan oluşan, Tablo 3.'te yer alan ölçeği geliştirmiştir.

Tablo 3: Geuens'in Marka Kişiliği Boyutları

Ana Boyut	Alt Boyut
Sorumluluk	Gerçekçi
	Kararlı
	Sorumlu
Hareketlilik	Enerjik
	Aktif
	Yenilikçi
Saldırganlık	Agresif
	Cüretkâr
Sadelik	Sıradan
	Basit
Duyarlılık	Romantik
	Duygusal

Geuens'in yapmış olduğu çalışma sonucunda elde ettiği verileri keşfedici faktör analizi sonuçları ile beş faktör kişilik kuramındaki ölçek ile paralel sonuçlar göstermiştir. Beş faktör kişilik kuramında yer alan dışadönüklük boyutu Geuens marka kişiliği ölçeğinde hareketlilik boyutu ile benzeşmekte olup hareketlilik boyutu dinamik, yenilikçi ve aktif sıfatlarını içermektedir.

Beş faktör kişilik kuramında yer alan diğer boyut olan yumuşak başlılık boyutu Geuens'in marka kişiliği ölçeğinde yer alan saldırganlık boyutu ile paralellik göstermekte olup, saldırganlık boyutu cesaretli ve agresif sıfatlarını içermektedir.

Beş faktör kişilik kuramında yer alan üçüncü boyut olan dürüstlük boyutu Geuens'in marka kişiliği ölçeğinde yer alan sorumluluk boyutu ile paralellik göstermekte olup, sorumluluk boyutu sorumluluk sahibi, istikrarlı ve gerçekçi sıfatlarını içermektedir.

Beş faktör kişilik kuramında yer alan dördüncü boyut olan duyarlılık boyutu Geuens'in marka kişiliği ölçeğinde yer alan yine duyarlılık boyutu ile paralellik göstermekte olup, duyarlılık boyutu duygusal ve romantik sıfatlarını içermektedir.

Beş faktör kişilik kuramında yer alan beşinci boyut olan açıklık boyutu Geuens'in marka kişiliği ölçeğinde yer alan sadelik boyutu ile paralellik göstermekte olup, basit ve sıradan sıfatlarını içermektedir. Geuens (2009:105) sıradan ve basitlik sıfatlarının beş faktör kuramında esasen duygusallık boyutuna tekabül etmesine karşın, çalışmasında açıklık boyutu ile yapısal uyumun ortaya çıktığını belirtmiştir. Bu bağlamda yazarın basit ve sıradan sıfatlarını marka ölçeklerinde sadelik olarak tanımlamış olmasına karşın, beş faktör kişilik kuramında açıklık boyutu ile benzeşmektedir.

Geuens'in ortaya koymuş olduğu marka kişiliği ölçeğini kullanan diğer çalışmalara bakıldığında (Moons&Pelsmacker, 2015, Goldsmith&Goldsmith, 2012; Emari, 2012, Tischer, 2012 ve Dölarlan, 2012) marka kişiliği algısının değişik kültürlerde de benzer bir boyutları ortaya çıkardığı görülmüştür (Özdemir, 2018:357)

Araştırma Yöntemi

Marka kişiliği ölçeği olarak Geuens'in (2009:103) 12 sıfattan oluşan marka kişiliği ölçeği kullanılmıştır. Cevaplayıcılardan her bir GSM operatörü için ayrı ayrı marka kişiliği sıfatları sorulmuş ve 5'li likert ölçeği ile söz konusu her bir sıfatın operatörü ne kadar iyi tanımlayıp tanımladığı sorulmuştur.

Örneklem

Araştırmaya konu ana kütle olarak, İstanbul'da yaşayan 18 yaş ve üzeri tüketiciler hedeflenmiştir. Kullanıcıların aktif olarak düzenli GSM operatöründen hizmet almış ve bu hizmet karşılığı fatura ödemesi yapmış olması istenmiştir.

Örneklem olarak ise İstanbul'un farklı sosyo-ekonomik düzeyine sahip ilçelerinde yaşayan, farklı gelir gruplarına tüketiciler seçilmeye çalışılmıştır. Toplamda seçilen kişilerin üç ayrı mülkiyet yapısına sahip olan GSM operatörlerin müşterileri arasında eşit dağıtılması hedeflenmiştir. Farklı gelir seviyelerindeki tüketicilerle, gelirin etkisi kontrol altında tutulmaya çalışılmıştır.

Bu bağlamda İstanbul Üniversitesi BAP birimi tarafından sağlanan kaynak ile bir araştırma firması ile iletişime geçilerek konuyla ilgili bilgi verilmiştir ve elde edilen finansman ile yüz yüze görüşme yöntemiyle tüketicilerden anket formunun doldurulması istenmiştir.

İstanbul ilinde yerleşik 1.501 tüketici ile kolayda örneklem yolu ile yüz yüze anket formları doldurulmuş olup yurt içinde yerleşik 3 aktif GSM operatörü için arzu edilen veriler SPSS istatistik programı için uygun şekilde kodlanarak analiz edilmiştir.

Veri toplama süreci önceden planladığı üzere her bir GSM operatörü için 500 yakın tüketiciye ulaşılmış, yaklaşık 750 hep aynı operatörü kullanan tüketici olması hedefini gözeterek farklı yaş, cinsiyet, gelir ve eğitim durumuna sahip dengeli bir dağılımla veri toplama süreci tamamlanmıştır.

Verilerin Analizi

Gruplar arası farklılıkları ölçmeye yönelik olarak, araştırmaya katılan tüketicilerin GSM operatörlerine yönelik algıladıkları Marka Kişiliği açısından farklı bağımsız değişkenler itibariyle farklılaşp farklılaşmadığı incelenmektedir. İncelemede T testi ya da Anova yerine MANOVA analizi kullanılarak I. Tip hata oranının düşük olması amaçlanmıştır.

Manova analizi çoklu bağımsız değişkenin, yine birden fazla bağımsız değişken üzerindeki etkisini araştırmak için kullanılan istatistiksel varyans analizi tekniğidir. Birden fazla bağımlı değişkenin incelendiği durumlarda her bir bağımlı değişken adedince ANOVA yerine MANOVA analizi kullanarak I. Tip hata oranı düşürülmektedir.

Manova'da gruplar arasında bağımlı değişkenlerin kovaryans matrislerinin eşit olduğu varsayımını test etmek için Box's M testi kullanılmaktadır. Anlamlılık değeri 0,05'ten küçük ise kovaryans eşitliği varsayımı sağlanamamış demektir.

Applied Statistics: From Bivariate Through Multivariate Techniques kitabında Warner (2013:778-779) karşılaştırmada örneklem sayılarına duyarlı olan Box's M testinde eşitlik varsayımının sağlanmaması durumunda Wilks' lambda yerine Pillai's değerine bakılabileceğini belirtmiştir.

Aynı şekilde bundan sonraki bölümlerde varyansların eşit olup olmasına göre gruplar arası karşılaştırma yapılırken, grup varyansların eşit olduğu durumlarda Post Hoc olarak Scheffe, grup varyanslarının eşit olmadığı durumlarda Tamhane T2 kullanılacaktır.

Scheffe, "karşılaştırma gruplarındaki gözlem sayılarının eşit olması varsayımını dikkate almaması, esnekliği ve karşılaştırması yapılacak grupların çok olmasına karşın α hata payını kontrol altına alması, gruplar arasında mümkün olduğunca tüm doğrusal kombinasyonların karşılaştırmasını amaçlayan bir yapısı" (Kayri,2009:54) nedeniyle tercih edilmiştir.

Yine aynı şekilde Tamhane T2 karşılaştırma yapılacak grupların varyanslarının eşit olmaması durumunda kullanılabilecek bir Post Hoc tekniği (Kayri,2009:56) olarak tutucu ve dikkatli ölçüm tekniği olarak tanımlanır.

BULGULAR

Demografik Bulgular

Tablo 4. Demografik ve Sosyo Kültürel Özellikler

Değişken	Gruplar	N	%	Değişken	Gruplar	N	%	
Cinsiyet	Kadın	748	49,8%	GSM1 Kullanma Süresi	1 Yıdan Az	131	8,7%	
	Erkek	753	50,2%		1-2 Yıl	137	9,1%	
Aktif Kullanılan GSM Operatör	GSM1	492	32,8%		2-3 Yıl	93	6,2%	
	GSM2	504	33,6%		3-4 Yıl	70	4,7%	
	GSM3	505	33,6%		4-5 Yıl	40	2,7%	
Son 3 yılda Kapatılan Hat	GSM1	184	12,3%		5 Yıdan Fazla	168	11,2%	
	GSM2	317	21,1%		Hiç Kullanmadım	862	57,4%	
	GSM3	191	12,7%		GSM2 Kullanma Süresi	1 Yıdan Az	59	3,9%
	Kapatmadım	761	50,7%			1-2 Yıl	114	7,6%
	GSM1-GSM2	19	1,3%			2-3 Yıl	86	5,7%
	GSM1-GSM3	16	1,1%			3-4 Yıl	32	2,1%
Yaş	GSM2-GSM3	13	0,9%		4-5 Yıl	44	2,9%	
	18-27	447	29,8%	5 Yıdan Fazla	386	25,7%		
	28-37	445	29,6%	Hiç Kullanmadım	780	52,0%		
	38-47	358	23,9%	GSM3 Kullanma Süresi	1 Yıdan Az	105	7,0%	
	48-57	190	12,7%		1-2 Yıl	175	11,7%	
	58-67	52	3,5%		2-3 Yıl	118	7,9%	
68+	9	0,6%	3-4 Yıl		78	5,2%		
Medeni Hâl	Bekâr	731	48,7%		4-5 Yıl	66	4,4%	
	Evli	720	48,0%		5 Yıdan Fazla	170	11,3%	
	Dul/Boşanmış	50	3,3%	Hiç Kullanmadım	789	52,6%		

Tablo 4.'ten de görülebileceği gibi, araştırmaya katılan tüm kullanıcılarının %49,8'i kadın, %50,2'si erkektir. Alt dağılımlara bakıldığında; araştırmaya katılan GSM1 hattı kullanıcılarının %49,4'ü erkek, %50,6'sı kadın, GSM2 hattı kullanıcılarının %48,8'i erkek, %51,2'si kadın, GSM3 hattı kullanıcılarının %51,3'ü erkek, %48,7' si kadın tüketiciden oluşmuştur. Kullanıcıların %29,8'i 18-27, %29,6'sı 28-37, %23,9'u 38-47, %12,7'si 48-57, %3,5'i 58-67 ve %0,6'sı 68 yaş ve üstü grupta çıkmıştır.

Katılımcıların yaş gruplarına detaylı baktığımızda, GSM1 hattı kullanıcıların %25'i 18-27, %25,4'ü 28-37, %25,2'si 38-47, %19,3'ü 48-57, %4,7'si 58-67, %0,4'ü 68 yaş ve üstü, GSM2 kullanıcılarının

%32,1'i 18-27, %31,8'i 28-37, %22,8'i 38-47, %9,1'i 48-57, %3,2'si 58-67, %1,02i 68 yaş ve üstü, GSM3 kullanıcılarının %32,1'i 18-27, %31,7'si 28-37, %23,6'sı 38-47, %9,7'si 48-57, %2,5'i 58-67 ve %0,4'ü 68 yaş ve üstü grupta çıkmıştır

Katılımcıların medeni durumları ise; GSM1 kullanıcılarının %40,7'si bekâr, %54,1'i evli, %2,8'si dul ve %2,4'ü boşanmış, GSM2 kullanıcılarının %53,8'i bekâr, %43,7'si evli, %1,6'sı dul ve %0,9'u boşanmış, GSM3 kullanıcılarının %51,5'i bekâr, %46,3'ü evli, %1,0'i dul ve %1,2'sinin boşanmış kişiler olduğu görülmektedir.

Araştırmaya katılan kullanıcıların %32,8'i GSM1, %33,6'sı GSM2 ve %33,6'sı GSM3 operatöründen hizmet almaktadır. Söz konusu dengeli dağılım GSM operatörü merkezli karşılaştırmalar için önceden oluşturulan örneklem dağılımına uymaktadır.

Son üç yılda hat kapatma durumuna göre, araştırmaya katılan kullanıcıların %12,3'ü GSM1, %21,1'i GSM2, %12,7'si GSM3 operatöründen hizmet alımını durdururken %50,7'si aynı operatörden hizmet alımına devam etmişlerdir. Katılımcıların sadece %3,2'si üç yılda farklı iki GSM operatörden hizmet alımını durdurmuştur.

GSM operatörlerinden alınan hizmet süresine bakıldığında, araştırmaya katılan kullanıcıların GSM1 operatörü kullanıcılarının %57,43'ü hiç GSM1 operatörünü kullanmamışken %8,73'ü 1 yıldan az, %9,13'ü 1-2 yıl arası, %6,20'si 2-3 yıl arası, %4,66'sı 3-4 yıl arası, %2,66'sı 4-5 yıl ve %11,19'u 5 yıldan fazla hizmet almıştır.

GSM2 operatörü kullanıcıların %51,97'si hiç GSM2 operatörünü kullanmamışken %3,93'ü 1 yıldan az, %7,59'u 1-2 yıl arası, %5,73'ü 2-3 yıl arası, %2,13'ü 3-4 yıl arası, %2,93'ü 4-5 yıl ve %25,72'si 5 yıldan fazla hizmet almıştır.

GSM3 operatörü kullanıcıların %52,56'sı hiç GSM3 operatörünü kullanmamışken %7,00'si 1 yıldan az, %11,66'sı 1-2 yıl arası, %7,86'sı 2-3 yıl arası, %5,20'si 3-4 yıl arası, %4,40'ı 4-5 yıl ve %11,33'ü 5 yıldan fazla hizmet almıştır.

Bu noktada bu kadar detaylı demografik verilmesinin amacı örneklemin mümkün olduğunca amaca uygun bir şekilde farklı grupları içerdiğini göstermektir.

Aktif Kullandıkları GSM Operatörlerine Göre Marka Kişiliği Algısı

Araştırmaya katılan tüketicilerin "Aktif Kullandıkları GSM Operatörleri" itibariyle GSM operatörlerine yönelik marka kişiliği algısında farklılık olup olmadığını, oluşan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını incelemek için MANOVA analizi kullanılmıştır.

Türkiye'de yerleşik 3 GSM operatörü için 12 marka kişiliği değişkeni için "Aktif Kullandıkları GSM Operatörleri" bazlı olarak yapılan manova analizinde kovaryans matrisinin eşitliğini test eden Box's M değeri 3.674,031 olarak (p:0.000) anlamlı çıkmıştır.

Levene Testi sonuçlarına göre; GSM1_Gerçekci (p. 0,000), GSM1_Agresif (p. 0,000), GSM1_Basit (p. 0,000), GSM1_Duygusal (p. 0,000), GSM1_Kararlı (p. 0,000), GSM1_Sıradan (p. 0,000), GSM1_Sorumlu (p. 0,000), GSM1_Yenilikçi (p. 0,000), GSM2_Duygusal (p. 0,000), GSM2_Kararlı (p. 0,000), GSM3_Gerçekci (p. 0,000), GSM3_Aktif (p. 0,000), GSM3_Basit (p. 0,000), GSM3_Duygusal (p. 0,000), GSM3_Enerjik (p. 0,002), GSM3_Sorumlu (p. 0,002), GSM2_Romantik (p. 0,003), GSM2_Yenilikçi (p. 0,003), GSM2_Aktif (p. 0,004), GSM2_Sorumlu (p. 0,004), GSM2_Cüretkâr (p. 0,007), GSM2_Basit (p. 0,010), GSM3_Romantik (p. 0,011), GSM2_Sıradan (p. 0,021), GSM1_Enerjik (p. 0,030) değişkenleri için Levene testi anlamlı çıktığı için Post Hoc analizlerinde Scheffe sonuçları temel alınacak olup GSM3_Kararlı (p. 0,054), GSM1_Aktif (p. 0,076), GSM3_Cüretkâr (p. 0,091), GSM2_Agresif (p. 0,099), GSM3_Agresif (p. 0,147), GSM1_Cüretkâr (p. 0,185), GSM2_Gerçekci (p. 0,289), GSM3_Sıradan (p. 0,446), GSM1_Romantik (p. 0,532), GSM2_Enerjik (p. 0,620), GSM3_Yenilikçi (p. 0,943) değişkenleri Tamhane sonuçları değerlendirilecektir.

Aktif kullandıkları GSM Operatörleri itibariyle GSM operatörlerinin marka kişiliği algısında korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığını test eden Bartlett testinde

$\chi^2=21.451,094$, $df=665$, $p=0,000$ olarak bulunmuş ve varsayıma uygun olarak sıfır hipotez red edilmiştir.

Multivariate testinde kovaryans eşitliği varsayımın ihlal edilmesi nedeniyle Wilks' Lamda yerine Pillai's Trace değeri bakıldığında Pillai's Trace Değeri: 0,264 F: 1,849 olup açıklanan varyans %25,6 olarak bulunmuştur. Buna göre Aktif kullandıkları GSM Operatörleri GSM operatörlerinin marka kişiliği algısındaki farklılığın ancak %25,6'ünü açıklayabilmektedir.

Tablo 5: Aktif Kullanılan GSM Operatörü itibariyle MANOVA Sonuçları

	Effect	Value	F	Hypothesis df	Error df	Sig.	Partial Eta Squared
Intercept	Pillai's Trace	,968	1239,578 ^b	36,000	1463,000	0,000	,968
	Wilks' Lambda	,032	1239,578 ^b	36,000	1463,000	0,000	,968
	Hotelling's Trace	30,502	1239,578 ^b	36,000	1463,000	0,000	,968
	Roy's Largest Root	30,502	1239,578 ^b	36,000	1463,000	0,000	,968
En aktif kullandığımız GSM operatörü	Pillai's Trace	,512	13,986	72,000	2928,000	,000	,256
	Wilks' Lambda	,552	14,056 ^b	72,000	2926,000	,000	,257
	Hotelling's Trace	,696	14,125	72,000	2924,000	,000	,258
	Roy's Largest Root	,420	17,085 ^c	36,000	1464,000	,000	,296

Manova analizinde yer alan "Tests of Between-Subjects Effects" tablosunun oldukça uzun olması ve izlenmesinde zorluk yaşanması nedeniyle tabloda yorum için kullanılan bölümü içeren özet tablo üzerinden ilerlenecektir. Talep edilmesi halinde araştırmacı tarafından detaylar verilebilecektir. Tablonun anlamlılık sütununda yer alan değişkenlerden toplam 34 değişken için analize devam edilecektir.

Tablo 6: Aktif Kullanılan GSM Operatörü itibariyle MANOVA Çoklu Grup Karşılaştırması

Bağımlı Değişken	J	I	Mean Diff. (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval		
						Lower Bound	Upper Bound	
GSM1_Gerçekci	Tamhane	GSM1	GSM2	-1,07*	0,091	0,000	-1,29	-0,85
GSM1_Gerçekci	Tamhane	GSM2	GSM3	1,09*	0,098	0,000	0,85	1,32
GSM1_Agresif	Tamhane	GSM1	GSM2	1,03*	0,092	0,000	0,81	1,25
GSM1_Agresif	Tamhane	GSM1	GSM3	,98*	0,091	0,000	0,76	1,20
GSM1_Aktif	Scheffe	GSM1	GSM2	-,32*	0,090	0,002	-0,54	-0,10
GSM1_Aktif	Scheffe	GSM1	GSM3	-,81*	0,090	0,000	-1,03	-0,59
GSM1_Aktif	Scheffe	GSM2	GSM3	-,49*	0,089	0,000	-0,71	-0,27
GSM1_Basit	Tamhane	GSM1	GSM2	-,58*	0,103	0,000	-0,82	-0,33
GSM1_Basit	Tamhane	GSM2	GSM3	,40*	0,105	0,000	0,15	0,65
GSM1_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM3	-,36*	0,104	0,001	-0,61	-0,12
GSM1_Enerjik	Tamhane	GSM1	GSM2	-,99*	0,097	0,000	-1,22	-0,76
GSM1_Enerjik	Tamhane	GSM2	GSM3	,95*	0,098	0,000	0,72	1,19
GSM1_Kararlı	Tamhane	GSM1	GSM2	,80*	0,091	0,000	0,58	1,02
GSM1_Kararlı	Tamhane	GSM1	GSM3	,76*	0,089	0,000	0,54	0,97
GSM1_Romantik	Scheffe	GSM1	GSM3	-,85*	0,086	0,000	-1,06	-0,64
GSM1_Romantik	Scheffe	GSM2	GSM3	-,72*	0,085	0,000	-0,93	-0,51
GSM1_Sıradan	Tamhane	GSM1	GSM2	-,64*	0,104	0,000	-0,89	-0,39
GSM1_Sıradan	Tamhane	GSM2	GSM3	,52*	0,107	0,000	0,27	0,78
GSM1_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM2	,32*	0,108	0,009	0,06	0,58
GSM1_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM3	,39*	0,109	0,001	0,13	0,65
GSM1_Yenilikçi	Tamhane	GSM1	GSM2	-,25*	0,095	0,022	-0,48	-0,03
GSM1_Yenilikçi	Tamhane	GSM1	GSM3	-,48*	0,099	0,000	-0,72	-0,25

GSM2_Gerçekci	Scheffe	GSM1	GSM2	-,82*	0,098	0,000	-1,06	-0,58
GSM2_Gerçekci	Scheffe	GSM2	GSM3	,83*	0,098	0,000	0,59	1,07
GSM2_Agresif	Scheffe	GSM1	GSM2	,43*	0,103	0,000	0,18	0,68
GSM2_Agresif	Scheffe	GSM1	GSM3	,56*	0,103	0,000	0,31	0,81
GSM2_Aktif	Tamhane	GSM1	GSM2	-,30*	0,092	0,004	-0,52	-0,08
GSM2_Aktif	Tamhane	GSM1	GSM3	-,60*	0,093	0,000	-0,83	-0,38
GSM2_Aktif	Tamhane	GSM2	GSM3	-,31*	0,097	0,005	-0,54	-0,07
GSM2_Basit	Tamhane	GSM1	GSM2	-,88*	0,095	0,000	-1,11	-0,65
GSM2_Basit	Tamhane	GSM2	GSM3	,97*	0,100	0,000	0,73	1,21
GSM2_Cüretkâr	Tamhane	GSM1	GSM2	,54*	0,101	0,000	0,30	0,78
GSM2_Cüretkâr	Tamhane	GSM1	GSM3	,63*	0,099	0,000	0,40	0,87
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM2	-,41*	0,093	0,000	-0,64	-0,19
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM3	-,70*	0,096	0,000	-0,93	-0,47
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM2	GSM3	-,29*	0,100	0,013	-0,53	-0,05
GSM2_Enerjik	Scheffe	GSM1	GSM2	-,81*	0,101	0,000	-1,06	-0,56
GSM2_Enerjik	Scheffe	GSM1	GSM3	-,29*	0,101	0,015	-0,54	-0,05
GSM2_Enerjik	Scheffe	GSM2	GSM3	,52*	0,100	0,000	0,27	0,76
GSM2_Kararlı	Tamhane	GSM1	GSM2	,90*	0,088	0,000	0,69	1,11
GSM2_Kararlı	Tamhane	GSM1	GSM3	,50*	0,083	0,000	0,31	0,70
GSM2_Kararlı	Tamhane	GSM2	GSM3	-,39*	0,093	0,000	-0,62	-0,17
GSM2_Romantik	Tamhane	GSM1	GSM2	-,27*	0,091	0,009	-0,49	-0,05
GSM2_Romantik	Tamhane	GSM1	GSM3	-,43*	0,094	0,000	-0,66	-0,21
GSM2_Sıradan	Tamhane	GSM1	GSM2	-,87*	0,094	0,000	-1,09	-0,64
GSM2_Sıradan	Tamhane	GSM2	GSM3	,68*	0,097	0,000	0,44	0,91
GSM2_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM2	,79*	0,088	0,000	0,57	1,00
GSM2_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM3	,60*	0,090	0,000	0,38	0,81
GSM2_Yenilikçi	Tamhane	GSM1	GSM3	-,31*	0,096	0,003	-0,54	-0,08
GSM2_Yenilikçi	Tamhane	GSM2	GSM3	-,24*	0,097	0,035	-0,47	-0,01
GSM3_Gerçekci	Tamhane	GSM1	GSM2	-,41*	0,098	0,000	-0,65	-0,18
GSM3_Gerçekci	Tamhane	GSM2	GSM3	,45*	0,101	0,000	0,21	0,69
GSM3_Agresif	Scheffe	GSM1	GSM2	,40*	0,100	0,000	0,16	0,65
GSM3_Agresif	Scheffe	GSM1	GSM3	,26*	0,100	0,032	0,02	0,51
GSM3_Aktif	Tamhane	GSM1	GSM2	-,24*	0,096	0,038	-0,47	-0,01
GSM3_Aktif	Tamhane	GSM1	GSM3	-,48*	0,097	0,000	-0,71	-0,25
GSM3_Basit	Tamhane	GSM1	GSM2	-,28*	0,107	0,027	-0,54	-0,02
GSM3_Basit	Tamhane	GSM2	GSM3	,26*	0,108	0,046	0,00	0,52
GSM3_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM2	-,62*	0,094	0,000	-0,84	-0,39
GSM3_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM3	-,41*	0,099	0,000	-0,65	-0,17
GSM3_Enerjik	Tamhane	GSM1	GSM2	-,77*	0,097	0,000	-1,01	-0,54
GSM3_Enerjik	Tamhane	GSM2	GSM3	,62*	0,101	0,000	0,38	0,86
GSM3_Kararlı	Scheffe	GSM1	GSM2	,65*	0,099	0,000	0,41	0,89
GSM3_Kararlı	Scheffe	GSM1	GSM3	,51*	0,099	0,000	0,26	0,75
GSM3_Romantik	Tamhane	GSM1	GSM2	-,42*	0,093	0,000	-0,64	-0,19
GSM3_Romantik	Tamhane	GSM1	GSM3	-,58*	0,096	0,000	-0,81	-0,35
GSM3_Sıradan	Scheffe	GSM1	GSM2	-,64*	0,097	0,000	-0,88	-0,40
GSM3_Sıradan	Scheffe	GSM1	GSM3	-,24*	0,097	0,046	-0,48	0,00
GSM3_Sıradan	Scheffe	GSM2	GSM3	,40*	0,096	0,000	0,16	0,64

GSM3_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM2	,79*	0,090	0,000	0,57	1,00
GSM3_Sorumlu	Tamhane	GSM1	GSM3	,30*	0,089	0,002	0,09	0,52
GSM3_Sorumlu	Tamhane	GSM2	GSM3	-,48*	0,094	0,000	-0,71	-0,26
GSM3_Yenilikçi	Scheffe	GSM1	GSM3	-,78*	0,090	0,000	-1,01	-0,56
GSM3_Yenilikçi	Scheffe	GSM2	GSM3	-,78*	0,090	0,000	-1,00	-0,56

Gruplar arası ortalama farklılıklarına bakıldığında;

- GSM2 operatörünü kullanan grup hem GSM1 operatörünü kullanan gruba göre hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü çok daha Gerçekçi bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü çok daha Agresif bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Aktif bulmaktadır. Aynı şekilde GSM1 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Aktif bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Basit bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Enerjik bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Kararlı bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM1 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Romantik bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Sıradan bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Sorumlu bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Yenilikçi bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM1 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Gerçekçi bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Agresif bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü çok daha Aktif bulmaktadır. Aynı şekilde GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Aktif bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM1 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Basit bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Cüretkâr bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü çok daha Duygusal bulmaktadır. Aynı

şekilde GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır.

- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü çok daha Enerjik bulmaktadır. Aynı şekilde GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Enerjik bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü çok daha Kararlı bulmaktadır. Aynı şekilde GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Kararlı bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü çok daha Romantik bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM1 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Sıradan bulmaktadır.
- Hem GSM3 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Sorumlu bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Yenilikçi bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Gerçekçi bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Agresif bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Aktif bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Basit bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Enerjik bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Kararlı bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Romantik bulmaktadır.
- GSM1 operatörünü kullanan grup hem GSM2 operatörünü kullanan gruba hem de GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü çok daha Sıradan bulmaktadır. Aynı şekilde GSM3 operatörünü kullanan grup GSM2 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü çok daha Sıradan bulmaktadır.
- Hem GSM2 operatörünü kullanan grup hem de GSM3 operatörünü kullanan grup GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Sorumlu bulmaktadır. Aynı şekilde GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü çok daha Sorumlu bulmaktadır.
- Hem GSM1 operatörünü kullanan grup hem de GSM2 operatörünü kullanan grup GSM3 operatörünü kullanan gruba göre GSM3 operatörünü daha Yenilikçi bulmaktadır.

Aktif Kullandıkları GSM Operatörlerine Göre Marka Kişiliği Algısı

Araştırmaya katılan tüketicilerin “Farklı GSM Operatörleri Deneyimi Olup Olmaması” itibariyle GSM operatörlerine yönelik marka kişiliği algısında farklılık olup olmadığını, oluşan farklılığın istatistiksel olarak anlamlı olup olmadığını incelemek için MANOVA analizi kullanılmıştır.

Türkiye’de yerleşik 3 GSM operatörü için 12 marka kişiliği değişkeni için “Farklı GSM Operatörleri Deneyimi Olup Olmaması” bazlı olarak yapılan manova analizinde kovaryans matrisinin eşitliğini test eden Box’s M değeri 9.072,427 olarak (p:0.000) anlamlı çıkmıştır.

Levene Testi sonuçlarına göre; GSM1_Gerçekci (p. 0,000), GSM1_Agresif (p. 0,000), GSM1_Basit (p. 0,000), GSM1_Duygusal (p. 0,000), GSM1_Kararlı (p. 0,000), GSM1_Sıradan (p. 0,000), GSM1_Yenilikçi (p. 0,000), GSM2_Gerçekci (p. 0,000), GSM2_Aktif (p. 0,000), GSM2_Basit (p. 0,000), GSM2_Cüretkâr (p. 0,000), GSM2_Duygusal (p. 0,000), GSM2_Kararlı (p. 0,000), GSM2_Romantik (p. 0,000), GSM3_Aktif (p. 0,000), GSM3_Basit (p. 0,000), GSM3_Duygusal (p. 0,000), GSM3_Romantik (p. 0,000), GSM3_Sorumlu (p. 0,000), GSM3_Yenilikçi (p. 0,000), GSM1_Aktif (p. 0,001), GSM1_Sorumlu (p. 0,001), GSM2_Enerjik (p. 0,001), GSM3_Sıradan (p. 0,001), GSM1_Enerjik (p. 0,002), GSM2_Sıradan (p. 0,002), GSM2_Sorumlu (p. 0,002), GSM2_Yenilikçi (p. 0,002), GSM3_Enerjik (p. 0,002), GSM2_Agresif (p. 0,003), GSM3_Agresif (p. 0,003), GSM3_Kararlı (p. 0,004), GSM3_Gerçekci (p. 0,006), GSM1_Romantik (p. 0,021) değişkenleri için Levene testi anlamlı çıktığı için Post Hoc analizlerinde Scheffe sonuçları baz alınacak olup GSM3_Cüretkâr (p. 0,146), GSM1_Cüretkâr (p. 0,462) değişkenleri Tamhane sonuçları değerlendirilecektir.

Farklı GSM Operatörleri Deneyimi Olup Olmaması itibariyle GSM operatörlerinin marka kişiliği algısında korelasyon matrisinin birim matrise eşit olup olmadığı hipotezini test eden Bartlett testinde $\chi^2=20.596,745$, $df=665$, $p=0,000$ olarak bulunmuş ve varsayıma uygun olarak sıfır hipotez red edilmiştir.

Multivariate testinde kovaryans eşitliği varsayımın ihlal edilmesi nedeniyle Wilks’ Lamda yerine Pillai’s Trace değeri bakıldığında Pillai’s Trace Değeri: 0,264 F: 1,849 olup açıklanan varyans %9,8 olarak bulunmuştur. Buna göre Farklı GSM Operatörleri Deneyimi Olup Olmamasına göre GSM operatörlerinin marka kişiliği algısındaki farklılığın ancak %9,8’ini açıklayabilmektedir.

Tablo 7: Farklı GSM Operatörü Deneyimi Olup Olmamasına Göre MANOVA Sonuçları

Effect	Value	F	Hypothesis			Sig.	Partial Eta Squared
			df	Error df			
Intercept	Pillai's Trace	,952	810,078 ^b	36,000	1459,000	0,000	,952
	Wilks' Lambda	,048	810,078 ^b	36,000	1459,000	0,000	,952
	Hotelling's Trace	19,988	810,078 ^b	36,000	1459,000	0,000	,952
	Roy's Largest Root	19,988	810,078 ^b	36,000	1459,000	0,000	,952
En az son 3Yıl içinde hizmet aldığınız GSM operatörler	Pillai's Trace	,591	4,442	216,000	8784,000	,000	,098
	Wilks' Lambda	,525	4,605	216,000	8659,394	,000	,102
	Hotelling's Trace	,707	4,770	216,000	8744,000	,000	,105
	Roy's Largest Root	,285	11,587 ^c	36,000	1464,000	,000	,222

Manova analizinde yer alan “Tests of Between-Subjects Effects” tablosunun oldukça uzun olması ve izlenmesinde zorluk yaşanması nedeniyle tabloda yorum için kullanılan bölümü içeren özet tablo üzerinden ilerlenecektir. Talep edilmesi halinde araştırmacı tarafından detaylar verilebilecektir. Tablonun anlamlılık sütununda yer alan değişkenlerden toplam 35 değişken için analize devam edilecektir.

Tablo 8: Farklı GSM Operatörü Deneyimi Olup Olmamasına Göre MANOVA Çoklu Grup Karşılaştırması

Bağımlı Değişken	J	I	Mean Diff. (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Conf. Interval	Upper Bound	Lower Bound
GSM1_Gerçekci	Tamhane	GSM1	GSM1-GSM2-GSM3	,99*	0,275	0,013	0,12	1,86
GSM1_Romantik	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,76*	0,209	0,011	-1,43	0,10
GSM1_Romantik	Tamhane	GSM1-GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,80*	0,220	0,011	-1,49	0,11
GSM1_Yenilikçi	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,93*	0,228	0,003	-1,65	0,21
GSM1_Yenilikçi	Tamhane	GSM1-GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,91*	0,238	0,006	-1,66	0,16
GSM2_Aktif	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,75*	0,230	0,038	-1,48	0,02
GSM2_Aktif	Tamhane	GSM1-GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,84*	0,241	0,017	-1,60	0,08
GSM2_Cüretkâr	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	1,22*	0,269	0,001	0,37	2,08
GSM2_Cüretkâr	Tamhane	GSM2-GSM3	GSM1-GSM2-GSM3	1,23*	0,288	0,001	0,32	2,13
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM1	GSM1-GSM2-GSM3	1,07*	0,246	0,001	0,30	1,85
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	,80*	0,242	0,031	0,04	1,57
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM3	GSM1-GSM2-GSM3	1,28*	0,243	0,000	0,52	2,05
GSM2_Duygusal	Tamhane	GSM2-GSM3	GSM1-GSM2-GSM3	,83*	0,259	0,042	0,02	1,64
GSM3_Duygusal	Tamhane	GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,94*	0,203	0,000	-1,58	0,31
GSM3_Duygusal	Tamhane	GSM1-GSM2	GSM1-GSM2-GSM3	-,70*	0,214	0,030	-1,37	0,04
GSM3_Duygusal	Tamhane	GSM2-GSM3	GSM1-GSM2-GSM3	-,78*	0,220	0,012	-1,47	0,10

Gruplar arası ortalama farklılıklarına bakıldığında;

- Tüm GSM operatörlerini kullanan grup sadece GSM1 operatörünü kullanan gruba göre GSM1 operatörünü çok daha Gerçekci bulmaktadır.
- Sadece GSM2 operatörünü kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Romantik bulmaktadır. Aynı şekilde GSM1-GSM2 operatörlerini kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Romantik bulmaktadır.
- Sadece GSM2 operatörünü kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Yenilikçi bulmaktadır. Aynı şekilde GSM1-GSM2 operatörlerini kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Yenilikçi bulmaktadır.
- Sadece GSM2 operatörünü kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Aktif bulmaktadır. Aynı şekilde GSM1-GSM2 operatörlerini

kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM2 operatörünü daha Aktif bulmaktadır.

- Sadece GSM2 operatörünü kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Cüretkâr bulmaktadır. Aynı şekilde GSM2-GSM3 operatörlerini kullanmış olan grup tüm GSM operatörlerini kullanan gruba göre GSM1 operatörünü daha Cüretkâr bulmaktadır.
- Tüm GSM operatörlerini kullanmış olan grup sırasıyla sadece GSM3 operatörünü kullanana göre, sadece GSM1 operatörünü kullanana göre ve en sonunda sadece GSM2 operatörünü kullanana göre GSM3 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır. Aynı şekilde Tüm GSM operatörlerini kullanmış olan grup GSM2-GSM3 operatörlerini kullanmış gruba göre GSM3 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır. Buna karşın, sırasıyla sadece GSM2 operatörünü kullanan grup, GSM1-GSM2 operatörlerini kullanmış grup ve nihayetinde GSM2-GSM3 operatörlerini kullanmış grup GSM3 operatörünü daha Duygusal bulmaktadır.

TARTIŞMA VE SONUÇ

Tüketiciler kendilerine yakın hissettikleri markaların ürün ve hizmetlerini tüketmeyi daha az riskli olarak görmektedir. Tüketiciler özellikle beğendikleri ya da olmak istedikleri kişilerin sıfatlarını, kullanmış oldukları ürün veya hizmet markasına atfederler. Bu atıfla ortaya çıkan marka kişiliğinin, tüketicilerin markaya olan tutum ve davranışlarına etkisinin incelenmesi hem araştırmacılar için hem de uygulayıcılar için önemlidir. Marka kişiliği araştırmalarında yapılan araştırmaların örneklemleri ve ürün grupları göz önünde bulundurulduğunda, hizmet sektörüne yönelik ve sektördeki tüm hizmet sağlayıcıları içeren araştırmamız hem uygulayıcılar hem de araştırmacılar için önemli bir katkı olmuştur. Araştırma diğer çalışmalardan farklı olarak, hizmet alınan markanın marka kişiliğinin hem kullanıcıdaki yansımaları hem de söz konusu kullanıcının dah önce hiç kullanmadığı ya da kullanmaktan vazgeçtiği rakip markanın kendisindeki yansımaları ölçmenin ortaya çıkardığı deneyim ve/veya deneyimsizliğin marka kişiliğine etkisi ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır.

Yapılan analizlerin sonucunda Türkiye’de yerleşik 3 GSM operatörünün, GSM operatörü bazında algılanan marka kişiliklerinin değişkenlik gösterdiği ortaya konmuştur. Aynı şekilde ölçülen GSM operatöründen hizmet almış olan ve hizmet almamış kişiler içinde marka kişiliği algısının değiştiği bulunmuştur. Söz konusu değişikliklerin tüm marka kişiliği boyutlarında olmaması deneyim/deneyimsizliğin tüketici üzerinde farklı etkilerinin olduğunu göstermektedir. Aktif kullandıkları GSM Operatörü marka kişiliği algısı açısından GSM1 ve GSM3 operatörleri kullanıcıları kendilerine sunulmuş olan 12 marka kişiliği boyutunun 11 tanesinde diğer GSM operatörleriyle farklılık gösterdiğini belirtirken, GSM2 operatörleri kullanıcıları 12 boyutun 12’sinde de farklılık gösterdiğini belirtmiştir. Bu durum GSM operatörlerinin kullanıcılar nezdinde farklılaşmış marka kişiliği oluşturduğunu göstermektedir. Farklı GSM operatörü deneyimi olup olmasına bağlı marka kişiliği algı farklılığında ise 12 marka kişiliği boyutunun 6 tanesinde kullanıcılar arasında farklılık gözlemlenmezken, kalan 6 boyutta da algı farklılıklarının değişiklik gösterdiği saptanmıştır. Örneğin marka kişiliği sorgu matrisinde “Duygusal” boyutu için yedi tip farklılık olduğu gözlemlenirken, “Gerçekçi” için bir, “Romantik”, “Yenilikçi”, “Aktif” ve “Cüretkâr” boyutları için iki tip farklılık olduğu tespit edilmiştir.

Ortaya çıkan tabloya bakıldığında GSM operatörlerinin tüketicileri kendilerine çekmek için kullanmakta oldukları marka kişiliğini yansıtmaya yönelik iletişim faaliyetlerinde başarılı oldukları görülmektedir. Ancak bu iletişim sonrası tüketicilerde ortaya çıkan beklentinin karşılanamamış olmasına bağlı olarak, deneyim sonrası marka kişiliğinde benzeşmelerin arttığı görülmektedir. Deneyimin marka kişiliği üzerindeki etkisinin, üç GSM operatöründe de farklılık göstermesi, operatörlerin marka kişiliğini farklı tutabilme imkanlarının olduğunu göstermektedir. Farklı iletişim kanallarında verilen mesajlar ile ortaya çıkan farklı marka kişiliği algısını devam ettirecek deneyimlerin yaşatılması, elde edilen farklılığın devamlılığını sağlayacaktır.

Çalışmanın farklı demografik özelliklere sahip tüketiciler üzerinden yapılmış olmasına bağlı olarak, uygulayıcıların farklı demografik özelliklere sahip kullanıcı kitlelerince nasıl bir marka kişiliğine sahip olduklarının izlenmesinde fayda olduğu görülmüştür. Farklı demografik özelliklere sahip kişilerin, beklentilerinde de farklılıklar olduğu düşünüldüğünde beklentilerin karşılanması açısından bu analizin belirli dönemlerde tekrarlanması faydalı olacaktır. Benzeşen iki GSM operatörünün vermiş oldukları hizmetlerin genel olarak belirli hizmetlere indirgenmiş gibi gözükmesi, farklı hizmetlere sahip olan üçüncü GSM operatörünün marka kişiliğinin farklı çıkmış olması, operatörlerin genişletilmiş ürün stratejisinin farklılaştırılmış marka kişiliği stratejisine destek olacağı öngörülmektedir.

Operatörlerden bir tanesinin birbirinden farklı ama birbirini destekleyici birçok markayı kendi bünyesinde barındıracak şekilde şemsiye marka stratejisinin farklılaştırılmış marka kişiliğine de hizmet etmiş olduğu düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

- Aaker, J. L. (1996). *Exploring Brand Equity: Building Strong Brands*, New York: The Free Press
- Aaker, J. L. (1997). "Dimensions of brand personality", *Journal of Marketing Research*, 34: 347-356
- Aaker, J. L. (2000). "Accessibility or diagnosticity? Disentangling the influence of culture on persuasion processes and attitudes", *Journal of Consumer Research*, 26: 340-356.
- Aaker, J. L, Benet-Martinez, V. ve Garolera, J. (2001). "Consumption of symbols as carriers of culture: A study of Japanese and Spanish brand personality constructs", *Journal of Personality and Social Psychology*, 81: 492-508.
- Aksoy, S., Bas, M. (2016). "Türkiye’de faaliyet gösteren GSM operatörlerinin marka kişiliklerinin karşılaştırılması üzerine ampirik bir çalışma", *İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 18(2): 509-538.
- Austin, J. R., Siguaw, J. A. ve Mattila, A. S. (2003). "A re-examination of the generalizability of the Aaker brand personality measurement framework", *Journal of Strategic Marketing*, 11:77-92.
- Borça, G. (2006). *Bu Topraklardan Dünya Markası Çıkar mı?*, Media Cat, İstanbul.
- Bilgen İ., (2011). "Tüketici davranışlarında durumsal faktörlerin satın alma niyeti ve memnuniyet üzerindeki etkisi ve bir araştırma", Yüksek lisans tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Üretim Yönetimi ve Pazarlama Bilim Dalı.
- Denli, N. (2007). "Giyim Sektöründe Marka İmajı Odaklı İletişim Stratejileri", Yüksek lisans tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Halkla ilişkiler ve Tanıtım Anabilim Dalı
- Diamantopoulos, A., Smith, G., & Grime, I. (2005). "The impact of brand extensions on brand personality: experimental evidence", *European Journal of Marketing*, 39(1-2): 129-149.
- Dölarıslan, E.Ş. (2012). "Bir Marka Kişiliği Ölçeği Değerlendirmesi", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 67 (2): 1-28.
- Erciş, A., Yavuz, E., Turk B. (2017). "Marka kişiliğinin marka sadakati üzerindeki etkisinde ürün ilgileniminin düzenleyici (moderatör) rolü", *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi*: 45-58.
- Erdem Ş., Karsu S., Sertkaya N.S., Yıldız T. (2010). "Alışveriş Merkezlerinin Marka Kişiliklerinin Karşılaştırılması, İstanbul İlinde Bir Uygulama", *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, 9(33), Ocak, 71-87
- Escalas, J. E. ve Bettman, J. R. (2005). "Self-Construal, Reference Groups and Brand Meaning", *Journal of Consumer research*, 32:378-89.

- Geuens, M., Weijters, B. ve De Wulf, K. (2009). "A new measure of brand personality", *International Journal of Research in Marketing*, 26:97-107.
- Goldsmith, R.E., Goldsmith E.B. (2012). "Brand Personality and Brand Engagement", *American Journal of Management*, 12(1):11-20
- Harris, F. & De Chernatony, L. (2001). "Corporate Branding and Corporate Brand Performance", *European Journal of Marketing*, 35(3/4): 441-456.
- Huang, H.H., Mitchell, V. W., & Rosenaum-Elliott, R. (2012). "Are consumer and brand personalities the same?", *Psychology & Marketing*, 29(5):334-349.
- Kayri, M. (2009). "Araştırmalarda Gruplar Arası Farkın Belirlenmesine Yönelik Çoklu Karşılaştırma (Post-Hoc) Teknikleri", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 19(1): 51-64
- Keillor, B. D., Parker, R. S., & Schaefer, A. (1996). "Influences on adolescent brand preferences in the United States and Mexico", *Journal of Advertising Research*, 36(3): 47-57.
- Keller, K. L. (1993). "Conceptualizing, Measuring and Managing Customer-Based Brand Equity", *Journal of Marketing*, 57: 1-22
- Kim, C.K., Han, D. ve Park, S.B. (2001). "The Effect of Brand Personality and Brand Identification on Brand Loyalty: Applying Theory of Social Identification", *Japanese Psychological Research*, 43:195-206.
- Kumar, A. (2018). "Story of Aaker's brand personality scale criticism", *Spanish Journal of Marketing-ESIC*.
- Magin, S., Algesheimer, R., Huber, F. & Herrmann, A. (2003). "The Impact of Brand Personality and Customer Satisfaction on Customer's Loyalty: Theoretical Approach and Findings of a Causal Analytical Study in the Sector of Internet Service Providers", *Electronic Markets*, Volume 13(4):294-308.
- McDonald, P.R. (1993) "Individual/organizational value congruence: Operationalization and consequents", *Doktora Tezi, The University of Western Ontario*
- Michaelidou, N., & Dibb, S. (2006). "Product involvement: an application in clothing", *Journal of Consumer Behaviour*, 5(5): 442-453.
- Milas, G., ve Mlačić, B. (2007). "Brand personality and human personality: Findings from ratings of familiar Croatian brands", *Journal of Business Research*, 60:620-626.
- Moser, M. (2003). *Marka Yaratmanın Beş Adımı, MediaCat Kitapları, İstanbul*
- Nandan, S. (2005). "An Exploration of The Brand Identity- Brand Image Linkage: A Communications Perspective", *Journal of Brand Management*, 12(4):264-278.
- Özdemir, E.K., Güzeloğlu, E.B., Topsümer, F. (2018). "Tüketici Etnosentrizmi, Marka Kişiliği Algısı ve Satın Alma Niyeti Arasındaki İlişkinin Değerlendirilmesi: Türkiye'deki Beyaz Eşya Markalarına Yönelik Bir Uygulama", *Global Media Journal TR Edition*, 8(16)
- Özgüven, N., Karataş, E., (2010). "Genç Tüketicilerin Marka Kişiliği Algılamalarının Cinsiyete Göre Değerlendirilmesi: McDonald's ve Burger King", *Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 11(1): 139-163
- Özkan, E (2018), "Why Do Consumers Behave Differently in Personal Information Disclosure and Self-Disclosure? The Role of Personality Traits and Privacy Concern", *Alphanumeric Journal* 6(2):257-276
- Rajagapol, R, (2006). "Brand excellence: measuring the impact of advertising and brand personality on buying decisions", *Measuring Business Excellence*, 10(3):56-65.

- Siguaw, J.A., Anna M., Jon R. A. (1999). "Brand Personality Scale An Application for Restaurants" *Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 1999 (Haziran) : 48-55.
- Sung, Y., & Tinkham, S. F. (2005). "Brand personality structures in the United States and Korea: Common and culture-specific factors", *Journal of Consumer Psychology*, 15: 334–350.
- Tıǧlı, M. (2003). "Marka Kişiliǧi", *Öneri Dergisi*, Volume 5(20): 67-72.
- Torlak, Ö., Uz Kurt, C. (2005). "Kola Markası Kişiliklerinin Üniversite Öğrencileri Tarafından Algılanması", *İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(2):15-31.
- Warner R. M. (2013). *Applied Statistics: From Bivariate Through Multivariate Techniques: From Bivariate Through Multivariate Techniques*. SAGE
- Yener, D. (2013). "Marka Çağrışım Unsurlarının Marka Kişiliǧi Üzerine Etkisi", *Electronic Journal of Vocational Colleges*, Mayıs, 89-103.
- Yılmaz, M. (2007). "Marka kişiliğinin boyutları ve İkea uygulaması", Yüksek Lisans Tezi, Yıldız Teknik Üniversitesi.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Karpuzcu, T. (2020). "Neo-Realist Teori Işığında Fransa'nın Büyük Güç Olarak Yeniden Değerlendirilmesi", R&S - Research Studies Anatolia Journal, Vol: 3 Issue: 4; pp:270-286

Anahtar Kelimeler: Neo-realizm, Fransa, Büyük Güç, **Keywords:** Neo-realism, France, Great Power, Power Güç

Makale Türü Araştırma Makalesi

NEO-REALİST TEORİ IŞIĞINDA FRANSA'NIN BÜYÜK GÜÇ OLARAK YENİDEN DEĞERLENDİRİLMESİ

In The Light of the Neo-Realist Theory the Revaluation of France as Great Power

Tevfik KARPUZCU*

Geliş Tarihi / Arrived Date
14/07/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
27/09/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020

ÖZ


Güç kavramı birçok farklı düşünür, yazar ve akademisyen tarafından farklı şekilde ele alınan, üzerinde genel bir uzlaşının söz konusu olmadığı bir kavramdır. Bu kavram üzerinde uzlaşamaması, alt kavramlar üzerinde de tartışmaları beraberinde getirmiştir. Bu makalede söz konusu tartışmalar üzerine çok fazla yoğunlaşmadan, seçilmiş tanımlamalar üzerinden Fransa'nın büyük güç olarak yeniden değerlendirilmesi esas alınmıştır. Bu çalışmada farklı teorik yaklaşımlar içinden neo-realist yaklaşımın güç kavramını ele alış biçimi teorik çerçeve olarak belirlenmiştir. Neo-realistlerin uluslararası sisteme yaptıkları vurgu ve bu nazarda devletlerin gücünü değerlendirmeleri; bu teorik çerçevenin kullanılmasını önemli hale getirmiştir. Neo-realizmin uluslararası sisteme yaptığı bu vurgu, bir ülkenin gücünü anlamının en iyi yolunun sistemdeki diğer devletle karşılaştırma ile mümkün olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Bu nedenle, Fransa'nın güç değerlendirmesi yapılırken karşılaştırmalı bir yöntem izlenmiştir. Güç analizi yapılırken askeri, ekonomik ve teknolojik boyutlar ele alınmış ve Global Firepower indeksinden faydalanılmıştır. Bu üç boyut ele alınırken, neo-realist çerçeve ve 21. yüzyıl gerçekleri göz önüne alınmıştır.

ABSTRACT

The concept of power is a concept that is handled differently by many different thinkers, writers and academics, without any general consensus. Failure to agree on this concept brought discussions on sub-concepts. In this article, it is based on the re-evaluation of France as a great power through selected definitions without too much focus on the discussions. In this study, the way of defining the concept of power of neo-realist approach among different theoretical approaches is determined as a theoretical framework. The emphasis of the neo-realists on the international system and the evaluation of the power of the states in this view made the use of this theoretical framework important. This emphasis of neo-realism on the international system reveals the fact that the best way to understand the power of a country is by comparison with the other state in the system. For this reason, a comparative method was followed while making power assessment of France. While analyzing power, military, economic and technological dimensions were discussed and Global Firepower index was used. When examining these three dimensions, the neo-realist framework and 21st century facts are taken into consideration.

GİRİŞ

Güç kavramı birçok farklı düşünür, yazar ve akademisyen tarafından farklı şekilde ele alınan, üzerinde genel bir uzlaşının söz konusu olmadığı bir kavramdır. Bu kavram üzerinde uzlaşamaması, alt kavramlar üzerinde de tartışmaları beraberinde getirmiştir. Büyük güç kavramı da bu bağlamda değerlendirilmelidir. Bu makalede söz konusu tartışmalar üzerine çok fazla yoğunlaşmadan, seçilmiş tanımlamalar üzerinden Fransa'nın büyük güç olarak yeniden değerlendirilmesi esas alınacaktır.

*  Ph.D., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü, tevfikkarpuzcu92@hotmail.com, İzmir/TÜRKİYE

Uluslararası ilişkilerde farklı teorik yaklaşımların güç kavramına yönelik tanımlamaları da farklılıklar içermektedir. Bu çalışmada farklı teorik yaklaşımlar içinden neo-realist yaklaşımın güç kavramını ele alış biçimi teorik çerçeve olarak belirlenmiştir. Zira bu yaklaşımın kullanılması, örnek olay olan Fransa'nın uluslararası sistem içerisindeki durumunu anlamada en ideal yöntem olarak görünmektedir. Öyle ki, neo-realistlerin uluslararası sisteme yaptıkları vurgu ve bu nazarda devletlerin gücünü değerlendirmeleri; bu teorik çerçevenin kullanılmasını önemli hale getirmiştir. Neo-realizmin uluslararası sisteme yaptığı bu vurgu, bir ülkenin gücünü anlamının en iyi yolunun sistemdeki diğer devletlerle karşılaştırma ile mümkün olduğu gerçeğini ortaya koymaktadır. Bu nedenle, Fransa'nın güç değerlendirmesi yapılırken karşılaştırmalı bir yöntem izlenecektir. Güç analizi yapılırken askeri, ekonomik ve teknolojik boyutlar ele alınacaktır. Bu üç boyut ele alınırken, neo-realist çerçeve ve 21. yüzyıl gerçekleri göz önüne alınmıştır. Çalışmadaki söz konusu güç boyutları ile ilgili veriler Global Firepower indeksinden yararlanılarak elde edilmiştir.

Fransa'nın inceleme konusu olarak ele alınmasının birkaç nedeni bulunmaktadır. Bu ülke 1. ve 2. Dünya Savaşları sonrasında, kazanan devletlerden biri olarak uluslararası arenada büyük güçler arasında sayılmıştır. Daha sonra Avrupa bütünleşmesinde önemli rol oynayarak, bugün Avrupa Birliği olarak anılan birliğin, en önemli elemanlarından biri olarak yer almaktadır. Bu tarihsel durumun yanında, siyasi ve ekonomik gelişmişlik seviyesi de Fransa'nın güç skalası içerisindeki yerini belirlemiştir. Ayrıca nükleer bir güç ve Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi'nin bir üyesi olması ülkenin uluslararası arenadaki konumunu farklılaştırmıştır. Ancak son yıllarda ekonomik krizlerin, göç gerçeğinin, Fransa'nın iç siyasi hareketliliğinin, dünyanın farklı noktalarındaki yeni yükselen güçlerin ortaya çıkmasının uluslararası arenada yarattığı yeni etkiler; Fransa'nın büyük güç olarak yeniden değerlendirilmesini zaruri hale getirmiştir.

Çalışmada cevap aranan en temel araştırma sorusu: "Fransa güncel uluslararası sistem bağlamında neo-realist bakış açısı ile değerlendirildiğinde, sistemin büyük güçlerinden kabul edilebilir mi?" sorusudur. Bu nedenle makalenin amacı; Fransa'nın tarihsel olarak sahip olduğu büyük güç unvanının, ulaşılabilen en güncel verileri kullanarak yeniden değerlendirilmesi ve bunun sonucunda güç skalasındaki yerini tespit etmektedir. Bu sayede literatüre Fransa'nın güncellenmiş güç durumu aktarılacak ve neo-realist bir çerçeveden değerlendirme sonucunda ortaya çıkacak yeni durumun katkısı sağlanacaktır. Ayrıca 21. yüzyılda gücün önemli boyutları olarak ön plana çıkan teknolojik, askeri ve ekonomik temelli değerlendirmeler karşılaştırmalı olarak yapılacaktır.

Tüm bu teorik alt yapı ve örnek olay uyarınca makalenin içerik yapılandırması hazırlanmıştır. Buna göre, ilk olarak güç kavramı ve bu kavrama farklı yaklaşımlar ele alınacaktır. Ardından kısaca büyük güç kavramına değinilecektir. Teorik çerçeveyi oluşturan neo-realizmin gücü ele alış biçimi bir sonraki bölümde incelenecektir. Bu teorik çerçevenin çizdiği yoldan hareketle, modern anlamda gücün nasıl değerlendirilmesi gerektiğine vurgu yapılacaktır. Oluşturulan bu şablon sonrasında, örnek ülke olan Fransa'nın gücü değerlendirilecektir. Ülkenin ekonomik, askeri ve teknolojik gücü, sistemdeki diğer güçlerle karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır.

GÜÇ KAVRAMINA GENEL BİR BAKIŞ

Güç kavramı farklı disiplinlerin ele aldığı ve her birinin kendi içinde farklı boyutlardan ele alarak tanımladığı bir fenomendir. Güç kavramı yalnızca disiplinler arası farklılıktan kaynaklı olarak değil, aynı zamanda disiplin içi farklı değerlendirmelerden kaynaklı olarak da epistemolojik uzlaşa sağlanamamış bir kavramdır. Ancak bu farklılıklar çelişkiler doğurmaktan ziyade, kavrama yönelik zenginlik katmış ve konu ile ilgili çok çeşitli çalışmaların yapılmasını sağlamıştır. Bu bölümde güç kavramının farklı tanımlamaları verilecek ve uluslararası ilişkilerde kavrama yönelik farklı değerlendirmeler aktarılacaktır.

Güç kavramını öncelikli olarak dil bilimsel bir incelemeye tabi tuttuğumuzda; kelimenin Latince *potere* kelimesinden geldiği ve kabiliyet/beceri gibi şeyleri ifade edebilmek için kullanılan -ebilmek/-abilmek anlamını taşıdığını görmekteyiz. Daha açık bir ifade ile, boyun eğmeye zorlama,

biri ya da bir şey üzerinde etkili olabilme kabiliyeti olarak tanımlanabilir (Gove, 1981: 1778). Fransızca'da ise iki farklı anlam karşılığı olan güç kavramı, *force* ve *puissance* olarak karşılık bulur. *Force* aklımıza ilk gelen anlam olan kuvvet/güç olarak kullanılırken; *puissance* daha çok İngilizcedeki *power* kelimesinin karşılığı olan başkalarını kendi isteği doğrultusunda harekete sevk edebilme yeteneği olarak tanımlanabilir. Uluslararası ilişkiler disiplindeki karşılığı ise, en genel haliyle devletlerin diğer devletleri kendi isteği doğrultusunda harekete sevk edebilme yeteneği olarak ifade edilebilir.

Yine uluslararası ilişkiler disiplini bağlamında güç tanımlamasını zorlaştıran en temel sıkıntılar söz konusu olunca, ilk akla gelen, kavramın çok geniş kapsamlı olması ve niteliğinin belirsizliğidir. Ayrıca tanımlama çok fazla unsurun etki alanına girmektedir. Bu unsurların tümü göz önüne alındığında, bir ülkeye ait olan tüm niteliksel ve niceliksel elemanlar, gücün içinde değerlendirilmektedir. Niteliksel ve niceliksel unsurlardan bazılarının güce dönüşümünü açıklamak oldukça zordur. Bu sebeple gücün içinde değerlendirilen kavramların karmaşıklaşması, gücün tanımını da zorlaştırmaktadır. Gücü tanımlarken karşımıza çıkan ikinci büyük zorluk, kavramın zamana ve sistemsel yapıya göre farklılıklar göstermesidir. Örneğin, bugün bilgi kaynakları ve iletişim imkânları üzerindeki kontrol oldukça önemli iken, teknolojinin iletişim imkânları üzerinde çok büyük etkisinin olmadığı ve uluslararası hukukun gelişmediği geçmiş yıllarda, askeri güç merkezi bir konumda değerlendirilirdi (Özdemir, 2008). Bu iki ana sebepten ötürü, güç tanımlanması ve kavramsallaştırılması zor ve karmaşık bir kavramdır (Bayraktaroğlu, 2000: 118).

Nye (1990) ise uluslararası ilişkilerde güç üzerine yapılan çalışmalarda karşı karşıya gelinen zorlukları, gücü hava durumuna benzeterek özetler. Herkesin hakkında konuştuğunu fakat çok az insanın mantığını kavradığını öne sürer. Gücün karmaşık ve tanımlanması zor bir kavram olması, yazarların farklı tanımlamalar geliştirmesine neden olmuştur. Örneğin Max Weber (1947: 152) gücü sosyolojik bir yaklaşımla değerlendirmiş ve sonuçları önemli olmaksızın bir aktörün direnişe rağmen kendi isteklerini yerine getirebilme ihtimali olarak tanımlamıştır. Bu tanımlama uluslararası ilişkiler disiplinine uygun olarak dönüştürdüğümüzde gücü; bir devletin direnişe rağmen kendi isteklerini yerine getirebilme ihtimali olarak tanımlayabiliriz. Yine farklı bir disiplinden gelen Kanter'ın (1993: 166) güç tanımını incelediğimizde; bir kişinin ulaşmak istediği şeyleri elde etme, kaynaklarını seferber etme ve istediği şeyleri gerçekleştirebilme yeteneği olarak tanımladığını görüyoruz. Bu tanımlama uluslararası ilişkilere uyarladığımızda, bir devletin ulaşmak istediği şeyleri elde etme, kaynaklarını seferber etme ve istediği şeyleri gerçekleştirebilme yeteneği olarak yeniden yorumlayabiliriz.

Uluslararası ilişkiler disiplini bağlamında güç ile ilgili en çok başvurulan kişilerden olan Hans Morgenthau'nun yolundan gidersek; realistlerin konuya olan yaklaşımını da görme fırsatını yakalarız. Realizme göre, uluslararası politikanın en önemli amacı güç arayışı ve güç mücadelesidir. Ulusal çıkar kavramı güç ile birlikte anılır (Morgenthau, 1985). Güç kavramı realizmin içinde merkezi bir öneme sahip olmasına rağmen, Morgenthau tarafından açık seçik tanımlanmamıştır. Ashley'e (1984: 272) göre, realizm akımı gücü hem öteki aktörleri etkileme kabiliyetine sahip olma hem de bu kabiliyetleri bulunduran aktör olma anlamında kullanmıştır. Realizmin önemli temsilcilerinden olan Aron (1962: 58) gücü, siyasi bir aktörün isteğini diğer aktörlere dayatma kabiliyeti olarak tanımlar. Fransız düşünür gücün mutlak olmadığını ve insani bir ilişki olduğunu öne sürer.

Uluslararası ilişkilerde diğer bir önemli isim olan Holsti (1964); gücü bir ülkenin olanak ve yeteneklerini ödül, ceza, ikna ve zorlama gibi yollar kullanarak karşı tarafı kendi isteği ve çıkarları yönünde yönlendirme kapasitesi olarak tanımlar. Hart'ın (1976) güç tanımı ise oldukça anlaşılır ve basit bir çerçeveye sahiptir. Üç yaklaşım ile gücü tanımlar. Birinci olarak kaynaklar üzerindeki kontrol, ikinci olarak sonuçlar üzerinde kontrol ve son olarak aktörler üzerindeki kontrol, gücün üç farklı kapasitesidir.

Tüm bu tanımlamalar göz önüne alındığında gücün ilişkisel olduğu fark edilecektir. Yani güç tek bir aktörün gücü ile bir anlam ifade etmezken, ancak diğer aktörlerle ilişkilendirildiğinde anlamlı

hale gelecektir (Northcraft ve Neale, 1990: 324). Bu nedenle gücün ancak karşılaştırmalı bir yöntem ile anlaşılır olduğu söylenebilir. Güç sadece ilişkisel bir kavram da değildir. Tanımlamalardan yola çıkıldığında algı, bağımlılık, etki, kapasite, yetenek gibi kavramların da önemli bileşenler olduğu görülecektir. Bir aktörün diğer aktöre karşı algısı, aktörlerin güç sahibi olup olmayacağına belirleyicidir. Yani güç, karşı tarafın algısına göre anlamlanır (Cartwright and Zander, 1968: 217). Etki ise, gücün potansiyel durumdan kinetik duruma geçmesidir. Daha açık bir ifade ile gücün eyleme geçmiş hali etkidir (Hogg and Vaughan, 2011: 271). Gücün alt bileşenleri gücü anlamak için oldukça önemlidir. Bu bileşenler içinde etki ve algı diğer unsurlardan daha fazla ön plana çıkmaktadır.

Gücün farklı tanımları ve bileşenlerine yer verilen bu bölümde, literatürde konuya genel yaklaşımın ne olduğu ifade edildi. Buradan hareketle, çalışmamızın içeriğine dair kavramlardan olan büyük güç kavramını bir sonraki bölümde inceleyeceğiz.

TARTIŞMALI BİR KAVRAM: BÜYÜK GÜÇ

Büyük güç kavramı, güç kavramının bir alt kavramı olarak, tanımlanırken benzer epistemolojik sorunlar içermektedir. Konuya yönelik farklı akademik yaklaşımlar ve anlayışlar bulunmaktadır. En temel olarak "büyük güç kimdir?" sorusuna verilen yanıtlardaki farklılıklar, birbirinden ayrı yaklaşımların ortaya çıkmasına neden olmuştur.

Büyük güç kavramının ilk kullanımı, Avrupa'daki en önemli güçleri anlatmak için Napolyon sonrası döneme tekabül eder. O dönem, Avrupa uyumu içindeki devletler için büyük güç kavramı kullanıldı. Bu devletler savaş sonrası anlaşmalara müştereken katılan devletlerden oluşmaktaydı (Webster, 1931).

Klieman'a göre, büyük güç, devletleri sahip oldukları kabiliyetler ve/veya uygulayabildikleri / uygulayabilecekleri etki gücü üzerinden sıralama girişiminden kökenlerini almaktadır. Böyle bir çaba zımni olarak ulusların eşitsizliğinin kabulü anlamına gelir. Uluslararası Hukuk ve Birleşmiş Milletler Genel Kurulu dışında, tüm uluslar eşitsizdir. Bazıları daha ayrıcalıklı, daha güçlü, daha etkilidir. Bu nedenle onlara diğerlerinden daha çok saygı duyulur veya onlardan korkulur. Büyük güç kavramı, sıradan ve sık kullanımına rağmen, kavram bilim dışı olma durumunu korumaktadır. Devletlere uygulanışı tamamen keyfidir. Büyük güç ile ilgili soruların kesin ve net cevapları yoktur. Son tahlilde, uluslararası siyasette büyüklük ölçümü; ulaşılabilir kaynakların maksimizasyonu, insan, milli bağlılık ve ruh, kendine güven, kendine inanç, büyüklüğün sürdürülebilirliğindeki kararlılık gibi unsurlar üzerinden yapılır (Klieman, 2015). Klieman gibi Waltz da büyük gücün karakteristiğine yönelik tanımlanmaların olmadığını belirtir. Bunların deneysel ve değerlendiricinin kendi belirlemelerine göre kriterleştirdiğini öne sürer (Waltz, 1979).

Papayouanou (1997:125) büyük güçleri, uluslararası politikada güvenlik ile ilgili konularda başat rol oynamak için uygun kapasiteye sahip devletler olarak tanımlar. Bu tanıma uygun devletler olarak ABD, Rusya, Almanya, Britanya, Fransa, Çin ve Japonya'yı sıralar. Neumann ise büyük güçleri, küresel ölçekte etkisini gösterebilen kabiliyet ve uzmanlığı ile tanınan egemen devletler olarak tanımlar. Büyük güçler karakteristik olarak askeri, ekonomik, diplomatik ve yumuşak güç etkilerine sahiptir. Uluslararası ilişkiler teorisyenleri büyük güçleri güç kapasiteleri, alansal görünüşleri ve statü durumlarına göre değerlendirirler (Neumann, 2008). Daha sonra ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz neo-realist teorinin kurucusu Kenneth Waltz (1993), büyük gücü belirlemek için beş kriter kullanır: nüfus ve toprak, kaynaklar, ekonomik kapasite, siyasi istikrar ve yetenek ve askeri güç.

Büyük güçleri tanımlamakta kullanılan bu tip kriterler, farklı yazarlar tarafından farklı çerçeveler koyularak ifade edilmiştir. Dolayısıyla kriterin farklılaşması, değerlendirme sonuçlarını da değiştirmiştir. Belirli ülkeler üzerinde kesin uzlaşmalara varılırken, belirli ülkeleri her yazar güç skalasında farklı konumlandırmaktadır. Örneğin Soğuk Savaş sonrasında Britanya/ Fransa/ Almanya'dan oluşan Avrupa üçlüsüyle, Japonya, Çin, Rusya, ABD büyük güçler içinde sayılmıştır. Bu genel kabul gören yaklaşımlardandır. Zaman zaman bu tablodan Almanya ve Japonya'nın çıkarıldığı görülmektedir. Özellikle BM Güvenlik Konseyi'nin daimi üyesi diğer beş ülke, aynı

zamanda nükleer silah sahibidir. Bununla birlikte Avrupalı eski büyük güçler olan Fransa, Britanya ve Almanya'yı bölgesel büyük güçler olarak tanımlayıp; küresel seviyede belirli alanlarda kuvvetli olduklarını öne süren yaklaşımlar da bulunmaktadır. Örneğin küresel seviyede Almanya'nın ekonomik güç; Fransa'nın BM Güvenlik Konseyi'nin daimi üyeleri ve nükleer güç olmaları gibi değerlendirmeler yapılmaktadır (Buzan ve Waever, 2003: 344). ABD'nin resmi güvenlik danışmanı olan jeo-stratejist ve siyaset bilimci Zbigniew Brzezinski (2012) büyük güçlerin hiyerarşik yapısını ortaya kendi bakış açısı ile koymuştur. Ona göre, ABD hala en önde gelen güç olmakla birlikte, meşruiyet, etkililik ve liderliğinin sürdürülebilirliği küresel ölçekte iç ve dış sıkıntılar ile birlikte gittikçe sorgulanır hale gelmiştir. Avrupa Birliği ise dünyadaki iki numaralı güçtür ancak; daha fazla siyasi birlik, ortak bir dış politika ve güvenlik kapasitesi ile güçlendirilmelidir. Brzezinski'ye göre, Çin'in gözle görülen ekonomik momentumu, merkezileştirilmiş milli çıkar anlayışından kaynaklanan tutarlı siyasi kararları, dışarıdan gelen eleştirileri zayıflatan göreceli özgürlük ortamı ve istikrarlı olarak artan askeri potansiyeli; yakında ABD'nin uluslararası hiyerarşide birinci sıradaki yerine meydan okuyacaktır. İlk ikiden sonraki sıralama ise daha belirsizdir. Kimilerine göre Rusya, Japonya, Hindistan iken; kimilerine göre Britanya, Almanya ve Fransa'dır.

Görüldüğü gibi büyük güç kavramı güç kavramı gibi net tanımı olmayan ve değerlendiren kişiye göre farklılıklar içeren bir kavramdır. Net kriterlerin olmaması farklı listelerin ortaya çıkmasına sebep olmaktadır. Bu çalışmada Fransa'nın büyük güç değerlendirmesi yapılırken, neo-realist yaklaşımın gücü ele alış biçiminden faydalanılacaktır. Temelde bir aktörün gücünün, ancak uluslararası sistemdeki diğer güçler ile karşılaştırılması sonucunda ortaya çıkarabileceğini savunan bu yaklaşım, bir sonraki bölümde ayrıntılı olarak incelenecektir.

GÜÇ KAVRAMINI ELE ALIRKEN BİR TEORİK ÇERÇEVE OLARAK NEO-REALİZM

Neo-realizmin gücü ele alma biçimini açıklamadan önce, klasik realizmin güç kavramı ile olan ilişkisini anlamak gerekir. Klasik realizme göre güç caydırıcılık yeteneğidir. Bu sebeple güvenlik ve güç birbiri yerine kullanılmaktadır. Güç kavramı söz konusu olduğunda askeri gücün ön plana çıkması da aynı sebepten kaynaklanmaktadır. Klasik realizmdeki ulusal çıkar kavramının en merkezi noktasını güç oluşturmaktadır ve bu durum da caydırıcılığa yapılan vurguyu anlaşılır kılmaktadır. Dışarıdan gelen saldırıların caydırılması, ulusal çıkar bağlamında değerlendirilmektedir. Realizmin en önemli temsilcilerinden Morgenthau'nun (1985: 139) askeri hazırlık derecesine verdiği önem, caydırıcılığa yönelik bir vurguyu içinde barındırmaktadır. Zira gücün maddi unsurlarını güç ile ilişkilendiren askeri hazırlık derecesidir. Morgenthau'nun gücü tanımlama şekli de güvenlik ve caydırıcılık kavramlarından ayrı düşünülemez. Bir aktörün diğer aktörlerin düşünce ve eylemleri üzerindeki kontrolü olarak gördüğü güç, caydırıcılık vasıtasıyla güvenliği hedeflemektedir (Morgenthau, 1985: 32). Tam bu noktada belirtilmelidir ki, neo-realizmle klasik realizm arasındaki en temel fark gücü nasıl gördükleri konusundadır. Klasiklere göre güç bir amaç iken; neo-realistlere göre asıl amaç güvenliktir. Yani neo-realistler gücü araçsallaştırır.

Klasik realizmden farklı olarak neo-realistler gücü, aktör kapasitesi ve diğer aktörlerin eylemlerini değiştirebilme kabiliyetinin ötesinde; uluslararası sistemi merkeze alan bir yaklaşım ile açıklarlar. Neo-realistlere göre güç, sistemsel kısıtlamalar dâhilindeki hareket alanı ve diğer aktörlerin kabiliyetleri karşısındaki özerklik olarak tanımlanır. Tanımda belirtildiği üzere, devletlerin sistemik yapıdan ne kadar az etkilendiği ve hareket alanını ne kadar geniş tuttuğu değerlendirmesi üzerinden güçlülük seviyesi belirlenmektedir (Özdemir, 2008). Devletlerin nitelikleri önemli olmakla birlikte, sistemin yapısı müsaade ettiği ölçüde bu niteliklerin sergilenebilmesi söz konusudur. Gücü tanımlarken yeteneklerin tanıma dâhil olduğunu kabul eden neo-realistler, tek başına yeterli olmadığını da eklerler. Zira tüm aktörlerin kabiliyetleri diğer aktörlere bağlı olarak belirli bir yerde konumlanır. Yani devletlerin yetenekleri tek başlarına bir anlam ifade etmez. Ancak başka bir aktör veya aktörlerle karşılaştırıldığında anlamlanır. Waltz'ın (1979: 98) gücü tanımlamanın karşılaştırmalı yöntemine muhtaç olduğu düşüncesi, neo-

realizmin yönetsel yolunu temsil etmektedir. Bu çalışmada da Fransa, sistemdeki diğer aktörlerle karşılaştırılacak ve güç değerlendirmesi bu teorik çerçeve üzerinden yapılacaktır.

Waltz'a (1979: 192) göre aktörlerin kabiliyetleri uluslararası sistem içerisinde eşitsiz şekilde dağıtılmıştır. Bu nedenle güç, yeteneklerin dağılımı olarak da tanımlanmaktadır. Yetenek dağılımlarının eşitsizliği, aktörlerin eylemlerini kısıtlar veya serbestleştirir. Bu yeteneklere diğerlerinden daha fazla sahip olan aktör veya aktörler, diğer aktörleri yönlendirme kabiliyetine erişir. Daha güçlü olan olan, güç dağılımından daha çok payını alan olur.

Waltz (1979: 191) daha önce belirtilen Hart'ın güç tanımına muhalefet ederek; gücün ne kaynaklar ne aktörler ne de olaylar üzerindeki kontrol olduğunu ileri sürer. Waltz'a göre, uluslararası sistem kontrolü olanaksız hale getirir. Aktörlerin olaylar, diğer aktörler ve kaynaklar üzerindeki kontrolü her durumda farklılık gösterebilir. Bir aktörün güçlü olduğu noktada, diğer aktör güçsüz olabilir ya da tam tersi de geçerlidir. Bu nedenle güç tanımlamasının objektif ve standart olması zorlaşır. Sistemdeki en güçlü aktörün her olay, aktör ve kaynak üzerinde kontrolü olduğu büyük bir yanılgıdır. O aktör sadece sistemdeki diğer aktörlere göre güçlüdür ve hareket alanı daha fazladır. Bu durum gücün tüm unsurlarını kontrol etmesi anlamına gelmez. Bir aktör diğer aktörlerin eylemlerini kontrol edemeyebilir. Waltz'a göre, bunun bir zayıflık olduğu düşünülmemelidir. Zira gücün süreçleri ve sonuçları birbirinden farklıdır. Diğer aktörleri yönlendirebilmek gücün bir sonucudur. Güç ise süreçlere etki edebilme durumudur. Uluslararası sistemden kaynaklanan gerçeklerden ötürü sonuçlar belirsizdir. Bir aktörün diğer aktörü yönlendirme saiki ile hareket ederek, diğer aktörü etkileyecek bir eylemde bulunması; sistemik etkilerle istenenden farklı sonuçların ortaya çıkmasına neden olur. Bu nedenle sistem, amaçlar ile sonuçlar arasındaki bir ara değişken olarak karşımıza çıkar (Waltz, 1979: 74-192). Klasikler ile neo-realistlerin yaklaşımını karşılaştırmak gerekirse; klasikler caydırıcılığa vurgu yaparak, gücü başka aktörlerin hareket serbestisini daraltmak olarak görürler. Neo-realistler ise diğer aktörlerin alanını daraltmak olarak değil, kendi hareket alanlarını genişletmek olarak ifade ederler. Klasiklerde aktörlerin kontrolü yüksek iken, neo-klasikler aktörlerin de sonuçların da kontrol edilemez olduğunu ileri sürerler (Özdemir, 2008).

Güvenliğin ve gücün eş tutulduğu klasik realizme karşılık; neo-realistlerin içindeki farklı bir grubu temsil eden saldırgan neo-realistler ise, güvenliği sağlamanın en ideal yolu olarak iç politikada güçlenmeyi görürler. Bu devletlerin son tahlildeki hedefleri hegamon güç olmaktır (Mearsheimer, 2001). Diğer bir grup olan savunmacı neo-realistler, uluslararası sistemde güç dengesinin güvenliği sağlamada etkili olacağını öne sürerler. Onlara göre, iç politikada güç arttırılmalı fakat dış politikada bir güce karşı işbirliğine gidilmelidir (Waltz, 1979: 81). İşbirliğinin sınırları çizilmiştir. Eğer bir aktör bu işbirliği sayesinde diğerinden daha fazla güç elde ediyorsa, işbirliği bozulabilir. Bu nedenle neo-realizme göre, çıkar görecelidir ve bir devletin gücünün artması diğer devletin gücünün azalması anlamına gelir (Grieco, 1990). Gücü hiçbir zaman büyüklüğü değişmeyen bir pasta olarak düşünebiliriz. Alınan paylar değişebilir ve bu payların değişmesi aktörleri etkiler; ancak pasta tektir. Bu örnek neo-realistlerin gücü dinamik olarak gördüğünü anlatabilmek için önemlidir.

Klasik realistlerin en önemli temsilcilerinden olarak görülen Hans Morgenthau (1985), gücün unsurlarını dokuz başlık altında toplamıştır. Bunlar, coğrafya; doğal kaynaklar (gıda, hammadde vb.); endüstriyel kapasite; askeri hazırlık (teknoloji, liderlik, ordunun niceliği ve niteliği); nüfus; milli karakter; milli değerler; diplomasi kalitesi; hükümetin kalitesidir. Neo-realistler ise gücün ölçümünü yaparken; devletlerin askeri, ekonomik, coğrafi-demografik ve kültürel kaynakları üzerinden değerlendirme yapar. Ancak bu unsurların içinden en önemli olan askeri kapasitedir. Askeri kapasiteyi ölçümlerken; savunmaya ayrılan bütçe, askeri-teknik yapı ve hacmi, nükleer silah zenginliği ve gelişmişlik düzeyi üzerinden bir değerlendirme yapılır. Ekonomik kapasite ise; gayrisafi yurtiçi hâsıla, dış borç, ülkeye ait uluslararası firmaların sayısı ve büyüklüğü, patent sayısı gibi unsurlar ile değerlendirilir. Coğrafi-demografik kapasite nüfus büyüklüğü ve coğrafi duruma bağlıdır. Son olarak kültürel-bilimsel kapasite; demokrasi kültürü, bilimsel araştırmalara

ayrılan bütçe, gelişmişlik seviyesi, dilinin yaygınlığı gibi unsurlar üzerine temellendirilir (Waltz, 1979: 80-85; Casetti, 2003).

Bu çalışmada gücün neo-realist yaklaşımda kullanılan unsurları üzerinden bir değerlendirme yapılacaktır. Ancak bu yaklaşımda kullanılan gücün tüm unsurları incelemeye dâhil edilmeyecektir. Zira 21. yüzyılda uluslararası sistem ile birlikte gücün unsurları da değişim geçirmiştir. Neo-realizmin ele aldığı bileşenler değerini korumakla birlikte, aralarında önemi azalan veya artan bileşenler de söz konusudur. Tüm bu gerçekler göz önüne alınarak; neo-realist yaklaşımın gücün unsurlarını açıklarken kullandığı ekonomik ve askeri kapasite, bu çalışmaya doğrudan değerlendirme unsuru olarak dâhil edilecektir. Bununla birlikte günümüzde ekonomik ve askeri kapasiteden bağımsızlaşmış teknolojik kapasite de yeni bir değerlendirme unsuru olarak çalışmada kullanılacaktır. Daha önce bu üç unsur Brooks ve Wohlforth'un çalışmasında güç ölçüm kıstasları olarak kullanılmıştır. Ekonomik kapasite, askeri güç için gerekli bir koşuldur ancak, yeterli değildir. Teknolojik gelişmişlik özellikle modern silahlanmanın doğası gereği hayatidir. Teknolojik kapasite ekonomik kabiliyetleri artırır ve askeri kapasite de ekonomik ve teknolojik alanların çıktılarında beslenir. Hatta askeri kapasite doğrudan olmasa da, büyük güçlerin ekonomik çıkarlarını ileriye taşıyan önemli bir unsurdur (Brooks ve Wohlforth, 2015). Bu nedenle üç unsur arasındaki sıkı bağlar, üçlü değerlendirmenin önemini ortaya koymaktadır.

Coğrafi-demografik kapasite ve kültürel-bilimsel kapasite, Fransa'nın büyük güç değerlendirmesinde kullanılmayacaktır. Çünkü coğrafi-demografik kapasite hala önemli bir değerlendirme unsuru olarak önemini korumakla birlikte, eskisi kadar ön planda bulunmamaktadır. Coğrafyanın yarattığı dezavantajlar teknolojik kapasite sayesinde çoğunlukla aşılabilir hale gelmiştir. Bu durum teknolojik kapasitenin de önemini artırmıştır. Demografik kapasite de aynı şekilde önemini korumaktadır. Fakat gücün değerlendirilmesinde nüfusun avantaj olarak eskisi kadar kullanılmadığı görülmektedir. Özellikle askeri personel sayısı ile bağdaştırılan nüfus gücü, bugün teknolojiye bağlı olarak değişmiş ve önemi nispeten azalmıştır. Bugün nüfus gücünden daha önemlisi, savaşların da değişime uğramasıyla birlikte teknoloji olmuştur. Genç nüfusa sahip olmak hala önemli olmakla birlikte, bu nüfusun ekonomik gücü kısıtlı ise tüketime doğrudan katkı sağlamaları mümkün görünmemektedir. Demografik avantaj ile birlikte değerlendirilen iş gücü kapasitesi de, robotik teknolojinin gelişmesi ile birlikte tam otomatik üretim koşullarını ortaya çıkarmıştır. Kültürel kapasiteye gelecek olursak, tüm diğer unsurlar içinde farklı bir yerde olduğunu görmekteyiz. Küreselleşmenin ve internet teknolojilerinin de etkisiyle tüm kültürlerin daha kolay yayıldığı 21. Yüzyıl gerçekleri arasındadır. Bu durumun kültürleri yayılan devletler açısından bir avantaj olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak kültürel güç bir devleti büyük güç yapmaktan ziyade, büyük güç olarak kalmasını sağlayan bir unsurdur. Devletleri güçlü yapan diğer unsurlar iken, bu unsur gücün sürdürülebilirliğine katkı sağlamaktadır. Bilimsel kapasite ise teknolojik kapasite başlığı altında değerlendirilmek üzere ele alınmıştır. Tüm bu nedenlerden dolayı çalışmamızda; teknolojik, ekonomik ve askeri kapasite, değerlendirme unsurları olarak kullanılacaktır. Bir sonraki bölümde Fransa'nın güç kapasitesi bu unsurlar üzerinden değerlendirilecektir.

FRANSA'NIN GÜÇ KAPASİTESİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

İki savaş arası dönemde, dünyanın güç yapılanması 3+3 şeklindedir. İlk üç olan süper güçler: ABD, Büyük Britanya ve Sovyetler Birliği iken; Almanya, Japonya ve Fransa büyük güçler olarak kabul edilmektedir. Soğuk Savaş Döneminde ise, 2+3 yapılanmasını görmekteyiz. ABD ve Sovyetler Birliği süper güçler; Çin, Japonya ve Avrupa Birliği büyük güçler haline gelmiştir. Avrupa Birliği'nin yeni bir oyuncu olarak uluslararası arenada kendini göstermesi, Britanya, Fransa ve Almanya'nın güç skalasındaki durumunun tekil olarak sorgulanır hale gelmesine neden olmuştur (Buzan ve Waever, 2003: 445). Bu çalışma Fransa'nın durumuna yoğunlaşacak ve büyük güç olarak yeniden değerlendirilmesine imkân verecektir.

Neo-realist teorinin yöntemsel yaklaşımı olan karşılaştırmalı yaklaşım gereği, uluslararası sistemdeki diğer güçler ile Fransa karşılaştırılacaktır. Böylece uluslararası sistemde Fransa'nın yeri tespit edilmiş olacaktır. Kesin bir zaman sınırlaması getirmemekle birlikte; bitiş noktası

olarak ulaşılabilen en güncel veriler, başlangıç noktası olarak her bir güç unsuru için farklı yıllar tercih edilecektir. Kısacası bir yakın dönem incelemesi yapılacaktır.

Fransa'nın Askeri Kapasitesi ve Ölçümlenmesi

Askeri kapasitenin ölçümlenmesi ile ilgili, karşılaştırma esasa göre hazırlanmış, ilk girişim NATO tarafından 1950'li yılların başında gerçekleştirilmiştir. Bu kapasite ölçümü yapılırken askeri harcamalar esas alınmıştır. Buradaki amaç, farklı üye ülkelerin ittifakın finansmanına ve gücüne katkılarını ölçebilmek için bir çıktı elde etmektir. NATO'daki bu ölçüm yapılırken üç kategori dikkate alınmıştır: personel harcamaları ve emekli maaşları; araştırma, geliştirme ve savunma ekipmanlarının satın alımı; operasyonlar, tatbikatlar ve bakım/onarımlar. Yapılan bu ölçümleme daha sonra örgüt içinde sürekli tartışmalara ve örgüte eşit katkılar verilmediğine dair seslerin yükselmesine sebep olmuştur (Olson and Zeckhauser, 1966).

Genellikle askeri gücün ölçümlenmesinde kullanılan yöntem, savunma harcamalarının karşılaştırılmasıdır. Ancak bu yöntem eksik bir değerlendirilme yapılmasını beraberinde getirir. Bu harcamanın devletlerin bir seçimi ve askeri gücün ölçümlenmesinde tek başına kullanılmasının yetersiz olduğu gerçeği unutulmamalıdır (Glaser, 2011). Bu nedenle, kapsamlı göstergeler üzerinden ölçüm yapılması, güç değerlendirmesinin doğru sonuç vermesini sağlar. Bu gerçek göz önüne alınarak, gerçekleştirilmiş en kapsamlı askeri kapasite ölçümü bulmak için literatür taraması yapılmıştır. Araştırma sonucunda, Global Firepower olarak adlandırılan bir indeksin verilerinin kullanılmasına karar verilmiştir. Global Firepower 2005'ten bu yana faaliyet gösteren ve ülkelerin askeri güç ölçümlerini yapan bir indekstir. Ölçüm yaparken kullandığı göstergeleri günün koşullarına göre her yıl güncelleyerek bir değerlendirme yapmaktadır. İlk başta 25 ülke ile başlayan karşılaştırmalı değerlendirme, 2020 itibarıyla 138 ülkeye çıkmıştır. Ayrıca ülkelerin, kara, deniz ve hava güçleri bağlamında savaş kabiliyetlerini konvansiyonel anlamda ayrı ayrı değerlendirmektedir (Global Firepower, 2020).

Global Firepower'ın tercih edilmesinin kuvvetli sebepleri bulunmaktadır. Öncelikle oldukça güvenilir olarak görülen ve askeri kapasite konusunda en çok referans gösterilen kaynaklardan biri olması, bu tercihte etkili olmuştur. Bununla birlikte güç ölçümü yaparken elliden fazla gösterge üzerinden bir değerlendirme yapması, bu indeksin değerlendirmelerini daha gerçekçi bir temele oturtmuştur. Ülkelerin askeri kapasitelerinin belirlenmesinde, çok boyutlu bir inceleme yapmak daha doğru sonuç verecektir. Gösterge sayısının fazla olması çok boyutlu değerlendirmeyi mümkün kılmaktadır.

Global Firepower indeksi ölçüm yaparken altı ana başlık üzerinden gerçekleştirilmektedir. Bu ana başlıklar: insan gücü, donanım, finansal, lojistik, doğal kaynaklar, coğrafyadır. Söz konusu altı ana başlık askeri güç boyutunda bir değerlendirmede ele alınır.

İnsan gücü başlığı altında: toplam nüfus, mevcut insan gücü, askerlik yapmaya uygun insan nüfusu, yıllık olarak askerlik çağına gelen kişi sayısı, aktif askeri hizmet gücü, aktif rezerv hizmet gücü ele alınmaktadır. Toplam nüfus, insan gücü değerlendirmesinde başlangıç noktası olarak kabul edilmektedir. Genellikle nüfusu fazla olan ülkeler daha geniş askeri savaş gücüne sahip olmaktadır. Mevcut insan gücü her tür çatışmada kritik öneme sahiptir ancak, yıpratıcı olanlarda daha da önemlidir. Yine nüfusu fazla olan ülkelerde, savaşmaya gönüllü insan sayısının daha fazla olduğu görülmektedir. Askerlik yapmaya uygun insan sayısı, potansiyel olarak savaşa ne kadar insanın dâhil olabileceğini göstermesi açısından önemlidir. Fiziksel olarak savaşmaya elverişli veya üretimde kullanılabilir kişi sayısını verir. Tipik olarak nüfusu fazla olan ülkelerde askerlik yapmaya uygun kişi sayısı da fazladır. Askerlik çağına gelen kişi sayısı tüm askeri insan gücünün önünde rafine edici bir faktördür. Aktif askeri hizmet gücü ise resmi olarak savaşmaya hazır kişilerin sayısını vermektedir (Global Firepower, 2020). Son olarak aktif rezerv hizmet gücü, sefer görev emri verilebilecek nüfusu ifade eder. Görüldüğü gibi ölçümlemede kullanılan göstergeler tedricidir ve daha doğru veri analizini mümkün kılmak için boyutlandırılmıştır.

Donanım başlığı altında: uçak filosu gücü, önleme uçağı sayısı, saldırı uçağı sayısı, sabit kanatlı uçak sayısı, eğitim filosu, helikopter filosu, saldırı helikopteri sayısı, tank gücü, zırhlı savaş araçları

sayısı, kundağı motorlu topçu sistemi, çekili topçu sayısı, roketatar sayısı, deniz filo gücü, uçak gemisi sayısı, denizaltı sayısı, destroyer sayısı, firkateyn sayısı, korvet sayısı, kıyı devriye botu sayısı, mayın gemisi sayısı yer almaktadır (Global Firepower, 2020). Bu başlık altında incelenen göstergeler daha teknik bir boyutta ele alınmıştır. Genel donanımlar başlıkları altında daha da ayrıntılı bir inceleme yapılmaktadır.

Finansal incelemenin yapıldığı başlık altında: savunma bütçeleri, dış borç, satın alma gücü paritesi, döviz ve altın rezervleri yer almaktadır. Savunma bütçesi göstergesi incelenirken, yıllık olarak ülkelerin savunmaya ayırdıkları miktar göz önünde bulundurulmuştur. Bütün devletlerin büyük harcamalar yapacak bütçeleri olmadığı için, bölgesel veya küresel birliklere katılarak güvenliklerini sağlamaya çalışırlar. Dış borç ise hem kamu hem de özel sektörün borçlarının ele alındığı bir göstergedir. Genelde daha gelişmiş ve büyük ülkelerin dış borçları da nüfus büyüklükleri oranında fazladır. Bu gösterge uzak bir faktör olarak değerlendirilse de, ülkelerin mali dengelerini göstermesi açısından önemli olduğundan dikkate alınmaktadır. Savaşa girmenin ve askeri giderlerin karşılanmasının maliyeti göz önünde bulundurularak göstergelere eklenmiştir. Ancak bir ceza puanı olarak kabul edilmektedir. Satın alma gücü paritesi ülkeler arasındaki fiyat düzeyi farklılıklarını yok ederek farklı para birimlerinin satın alma güçlerini eşitleyen bir değişim oranıdır. Bu parite yerli para birimleri üzerinde olumlu ve olumsuz etkiye sahip olabilir. Döviz ve altın rezervleri ise ülkelerin ekonomik kuvvetinin önemli göstergelerinden biridir. Bu değer iç ekonomiyi güçlendirip destek vermeye devam etme gücünü, dış borçların ödenebilirliğini de ölçülemektedir (Global Firepower, 2020).

Lojistik başlığı altında: havalimanları, iş gücü, ana liman ve terminaller, deniz ticareti kuvveti, demiryolları ağı, karayolları ağı ele alınmaktadır (Global Firepower, 2020). Bu başlık altında savaş sırasında en stratejik konulardan biri olan lojistik gücü incelenmektedir. Askerlerin veya askeri malzemelerin bir yerden başka bir yere güvenle taşınmasını sağlamak, askeri güç açısından oldukça önemli bir göstergedir. Ayrıca lojistik merkezlerin buldukları noktaların stratejik konumu savaş esnasında büyük avantaj sağlamaktadır. Sayıca çok fazla noktaya sahip olmak ve gelişmiş/büyük merkezlere sahip olmak da önemlidir.

Doğal kaynaklar başlığı altında ise: petrol üretimi, petrol tüketimi ve kanıtlanmış petrol rezervleri yer almaktadır. Petrol her savaşta; uçaklar, gemiler, küçük silahlar ve genel sanayi gibi birçok modern askeri ve üretim aracının çalışmasında can suyu gibidir. Bu ölçümleme modelinde petrol üretimi, ülkelere artı puan olarak yazılmaktadır. Petrol tüketimi ise ülkelere eksi puan olarak geri dönmektedir. Çok yüksek tüketim bir dezavantaj olarak değerlendirilmiştir. Kanıtlanmış petrol rezervleri, ülkelerin jeolojik ve mühendislik araştırmaları sonucunda tahmini petrol kapasitelerini ortaya koymaktadır (Global Firepower, 2020). Petrol askeri gücün oldukça önemli bir bileşeni olduğu için dikkate değer bir gösterge olarak kabul edilmektedir.

Son olarak coğrafya başlığı altında: Ülkenin karasal yüzölçümü, kıyı şeridi uzunluğu, sınırları, suyollarının kapsamı incelenmiştir (Global Firepower, 2020). Coğrafyanın askeri güce olan etkilerinin ele alındığı bu başlık altında, jeopolitik bir ölçümleme yapılmıştır. Coğrafya savaş öncesi ve sırasında stratejik hamlelerin büyüklüğünü belirleyen önemli bir etkidir. Devletlerin manevra kabiliyetleri bu duruma bağlı olarak geniş veya dar olabilir.

Global Firepower'ın kullandığı ölçümlemenin genişliği göz önünde bulundurulduğunda, değerlendirmenin doğru bir zemine oturtulabileceği gerçeği göz önüne serilmektedir. Kullanılan karşılaştırmalı yöntem neo-realist teori ile uyumluluk göstermektedir. İç ve dış dinamiklerin birlikte ele alınması da ölçümlemenin güvenilirliğini arttırmaktadır. Çalışmada ele alınan Fransa'nın askeri gücünün durumu, 2011 ila 2019 yılları arasındaki indeks değerlendirmesi üzerinden incelenecektir. 2011'in başlangıç noktası olarak ele alınmasının sebebi, Fransa'nın Libya'ya askeri müdahalede bulunduğu tarih olmasıdır. Bu müdahale Fransa askeri gücü için önemli bir test olmuştur. Ülkelerin bu tip olaylarda askeri güçlerini görmeleri, zayıf ve kuvvetli yönleri üzerine çalışmalarını sağlar. 2019 yılının da incelemenin bitiş tarihi olarak belirlenmesinin nedeni, son ulaşılabilen verilerin bu yıl ait olmasıdır.

Fransa'nın 2011 ile 2019 yılları arasındaki dünya askeri güç sıralamasını incelemeyen önce, Global Firepower indeksinin altı başlık altında sunduğu güç boyutlarından en temel altı değerlendirme unsurları ortaya koyulacaktır. Bu sayede Fransa'nın güncel güç durumu hakkında genel bir yaklaşım geliştirebileceğiz.

643.801 km² ile Avrupa'nın en büyük yüzölçümüne sahip olan Fransa, 206.409 kişilik aktif askeri hizmet gücüne sahiptir (French Ministry for the Armed Forces, 2018). Her ne kadar askeri hizmet gücü eski bir güç değerlendirme unsuru olarak kabul edilse de, diğer bileşenler ile bir araya geldiğinde hala anlamlı bir alt unsurdur. Özellikle ulusal askeri sanayinin gelişmişliği söz konusu ise, sayısal askeri üstünlüğün değeri artmaktadır. Fransa kendi askeri teknolojisini geliştirmiş ve dünyada bu konuda elit klasmanda sayılabilecek bir ülkedir. Aslında iki önemli askeri güç unsuru bir araya gelmiştir.

Günümüz askeri teknolojisinin en önemli göstergelerinden biri olan askeri uçak teknolojisi alanında ulusal sanayiye sahip bir ülke olan Fransa, 229 savaş uçağına sahiptir. Ülkenin 2018'de açıklanan yıllık savunma bütçesi ise 34,4 milyar \$ ile dünyanın en büyük savunma bütçelerinden biridir. (French Ministry for the Armed Forces, 2018). Bunların yanında, önemli bir alt güç unsuru olan lojistik ve sevkiyat elemanlarının modern anlamda en önemli göstergesi havalimanları, Fransa'nın ön plana çıkan özelliklerindedir. Zira sivil havalimanları dahil irili ufaklı toplamda 437 tane havalimanına sahiptir (Airportcodes.io, 2020). Yine hem lojistik unsurunun bir parçası hem de ülkedeki sanayi üretiminin ve refahın bir göstergesi olarak değerlendirilebilecek yıllık petrol ürünleri tüketimi açısından, ülkenin dünyada elit kategorisinde olduğu ifade edilebilir. Fransa'da 2018 yılında 72,9 milyon tonluk tüketim kaydedilmiştir (Insee, 2020).

Başlangıç noktası olarak kabul ettiğimiz 2011 yılında, Fransa dünyadaki askeri güç sıralamasında sekizinci sıradadır. Önünde ise ilk sıradan başlayarak: ABD, Rusya, Çin, Hindistan, Britanya, Türkiye, Güney Kore bulunmaktadır. Fransa'nın literatürde ağırlıklı olarak büyük güçler kategorisinde değerlendirilmeyen; Hindistan, Türkiye ve Güney Kore'nin arkasında bulunması, ülkenin nispeten geriye düştüğünü göstermektedir. Diğer yandan, Avrupa'da İngiltere'den sonraki en büyük askeri güç; Kara Avrupası'nda ise en büyük askeri güç olarak karşımıza çıkmaktadır.

2012 yılında, Fransa askeri güç sıralamasında altıncı sıraya yükselmiştir. Bu yükselişin 2011 Libya Müdahalesi sonrasında gerçekleşmesi önemli bir durumu ortaya koymaktadır. Fransa müdahale sonrası uluslararası arenadaki görünümünü, başka bir ülkeye müdahalede bulunan ülke olarak yenilemiştir. Neo-realist yaklaşıma göre, uluslararası sistemin yapısı müsaade ettiği ölçüde devletlerin niteliklerinin sergilenebilmesi söz konusudur. Fransa, Libya'ya müdahalede bulunarak askeri gücünü sergileme fırsatı bulmuştur. Aynı zamanda, bu müdahale vasıtasıyla ülke askeri gücünü test etme şansını yakalamıştır. Böylece bazı güçlü ve zayıf yanlarını görebileceği kısmi bir savaş ortamını deneyimlemiştir. Fransa'nın yükselişinin önemli nedenlerinden biri de bu durum kabul edilebilir. 2012 yılında askeri güç sıralamasında Fransa'nın önünde yer alan ülkeler: ABD, Rusya, Çin, Hindistan, Britanya olmuştur. Böylece Fransa, büyük güç unvanını askeri açıdan hala elinde tuttuğunu göstermiştir. 2016 yılına kadar Fransa'nın ve önündeki ülkelerin askeri güç sıralaması değişmemiştir. Bu durum güç istikrarını göstermesi açısından oldukça önemlidir. Zira gücün istikrarını sağlamak, güce sahip olmak kadar dikkate değerdir. Neo-realist çerçeveden bir değerlendirme yaptığımızda, 2012 ile 2016 yılları arasında uluslararası sistemde ciddi değişikliklerin olmadığını görüyoruz. Dolayısıyla güç statükosunun korunması, bu gerçeklik üzerinden anlam kazanmaktadır.

2016 yılında Fransa'nın daha da güç kazanarak Britanya'nın önüne geçtiğini fark ediyoruz. Fransa bu tarihte Avrupa'nın askeri açıdan en büyük gücü haline gelmiştir. 2011 yılından itibaren başlayan yükselişi devam etmiştir. Böylece Fransa dünyanın askeri açıdan en büyük beşinci gücü haline gelmiştir. Fransa'nın bu yükselişinin altından yatan en önemli sebep tehdit algısının yükselmesidir. Zira 2015 yılında Fransa karşı karşıya kaldığı 13 terör saldırısında, toplam 147 vatandaşını kaybetmiştir (Çakır, 2015). Bu saldırıları bertaraf edebilmek adına savunma yatırımlarını arttırmış ve güvenlik seviyesini yükseltmiştir. 145 yıl sonra 2016 yılında Milli

Muhafız Birliği'ni tekrar kurmuş ve terör saldırılarına karşı görevlendirmiştir. Milli Muhafızların 2018 yılına kadar 84000 personele yükseltilmesi hedeflenmiştir (Corbet, 2016). 2020 yılının nisan ayı itibariyle 75000 personeli bulunmaktadır. Son tahlilde, Fransa'nın terör tehlikesi ile tehdit algısı yükselmiş ve güvenlik önlemlerini artırma ihtiyacını doğurmuştur. Bu durum Fransa'yı Avrupa'nın en büyük askeri gücü haline getirmiştir. Çalışmamızın inceleme kapsamında olan 2019 yılına kadar da statüko korunmuştur. Sıralamada Fransa ve önündeki ülkeler yerlerini muhafaza etmiştir.

2011 ila 2019 yıllarını kapsayan incelememizde görülmektedir ki, Fransa dünyanın en büyük askeri güçlerinden biri olarak yerini korumaktadır. Hatta güçlenerek askeri anlamda büyük güç unvanını sağlamıştır. Ancak güç unsuru bütüncül bir değerlendirme sonucu anlam kazanmaktadır. Bu sebeple sıradaki incelememiz ekonomik kapasite üzerine yoğunlaşacaktır.

Fransa'nın Ekonomik Kapasitesi ve Ölçülmesi

Ekonomik kapasite güç değerlendirmesi yapılırken, askeri güç ile birlikte tartışmasız en çok kullanılan göstergelerden biridir. Bu çalışmada güç ölçümünde kullanılacak ikinci parametre olan ekonomik kapasite, büyük güç olarak değerlendirilecek ülkelerin belirlenmesinde önemli bir faktördür.

Ekonomik gücün ölçümünde yaygın olarak gayrisafi yurtiçi hâsıla (GSYİH) kullanılmaktadır. GSYİH bir ülkenin sınırlarının içerisinde belli bir zaman diliminde, üretilen tüm mal ve hizmetlerin ülkenin para birimi cinsinden değeridir. Bir ülkede mal ve hizmetlerin üretildikleri yılın piyasa fiyatları cinsinden değeri GSYİH'ı verir. Formüleştirmek gerekirse, üretilen mal ve hizmetlerin miktarları ile bu mal ve hizmetlerin fiyatlarının çarpımlarının toplamı bizi GSYİH'ye ulaştırır. Bu şekilde hesaplanan GSYİH'ya nominal GSYİH denir (Dinler, 2006).

Nominal GSYİH'nın yanında satın alma gücü paritesi (SAGP) de çalışmada kullanılan diğer bir belirleyici unsur olacaktır. Ülkeler arasındaki fiyat farklılaşmasının olmadığını varsayan satın alma gücü paritesi kavramı, dünyada benzer malların benzer fiyatlardan satılmasını temel almaktadır. Kısacası tek fiyat esasına dayanan bir yaklaşımdır. Bu yaklaşımda, tek fiyat kanunu bir malın fiyatının aynı para birimi cinsinden ifade edildiği zaman tüm ülkelerde eşit olacağını ifade etmektedir (Akçay ve Erataş, 2015). Makalede SAGP üzerinden GSYİH hesabı da yapılacaktır. Nominal GSYİH ve SAGP güç ölçümünde temel alınacak iki unsur olacaktır. Çalışmanın ölçüm kuvvetini arttırmak için tek bir hesaplama yöntemi üzerinden gitmek yerine, iki farklı hesaplama yöntemi üzerinden değerlendirme yapılmıştır. Zira bu bileşenler farklı boyutları gösteren ekonomik verilerdir.

GSYİH üzerinden yapılan istatistik hesaplamaları özellikle sürdürülebilirlik yaklaşımı açısından eleştirilmektedir. Bugünkü ekonomik büyümenin maliyetlerinden biri olarak çevreye verilen zarar, aslında gelecek büyüme değerleri için olumsuz etki yaratmaktadır. Yani bu yaklaşım bu tip hesaplamaları kısa vadeli değer ifade eden paradigmlar olarak görmektedir. GSYİH hesaplamasında makineler, yollar gibi insan yapımı objeler kalem olarak kullanılırken; fiziksel çevreye dair kalemlerin hesaba katılmadığına yönelik eleştiriler yapılmaktadır (Brooks ve Wohlforth, 2015). Bu görüşe katılmakla birlikte, alternatif hesaplama yöntemi geliştirilmediği için gerçeğe en yakın yöntem kullanılacaktır. Fiziksel çevre değerlerinin herhangi bir değere tahvil edilemez olması da, pratikte bu yaklaşımın karşılık bulamamasına neden olmaktadır.

Bu çalışmada, Fransa'nın ekonomik gücü ölçümleneceği periyot 2014 ila 2018 yılları arasında olarak belirlenmiştir. 2014 yılının başlangıç noktası olarak seçilmesi, Fransa ekonomisi için bir önemli kavşak olmasından kaynaklanmaktadır. 2014 yılında Fransa'nın uzun süre sonra kredi notu AA'ya gerilemiştir. Bu düşüş Fitch ve S&P adlı önemli kredi derecelendirme kurumları tarafından ölçülmüştür (Trading Economics, 2020). Kredi derecelendirmenin temel amacı asimetrik bilgi dolaşımının önüne geçerek, piyasaların işleyişini sağlıklı hale getirmeye katkı sunmaktadır. Sermayenin küreselleşmesiyle bunun önemi artmıştır. Kredi derecelendirme yapılarak yatırımcılara bilgi sağlanmaktadır. Şirketlerin ve ülkelerin borçlanma maliyetleri aldıkları nota göre etkilenmektedir (Giter ve Kılıçaslan, 2016). Bu sebeple ülke ekonomilerinin önemli

göstergelerinden biri olarak kabul edilebilir. 2018 yılının incelemenin bitiş olarak kabul edilmesi, ulaşılabilen en güncel verilerin bu yıla ait olmasından kaynaklanmaktadır.

2014 yılındaki nominal GSYİH sıralamasına göre, 2.852.170 \$ ile Fransa dünyada altıncı sırada bulunmaktadır. Önünde bulunan ülkeler ise en üstten başlayarak sıralandığında: ABD, Çin, Japonya, Almanya, Birleşik Krallık ülkeleridir. Fransa bu sıralamaya göre Avrupa'nın üçüncü büyük ekonomisi olarak karşımıza çıkmaktadır (World Bank, 2019). Genel sıralamadaki sırası ve gücü ise büyük güçler klasmanında olduğunu göstermektedir. Aynı yıl SAGP göre hesaplanmış GSYİH ise, dünyada dokuzuncu sıradadır. Burada daha Hindistan, Rusya, Brezilya ve Endonezya gibi ülkelerin gerisinde kaldığı görülmektedir. SAGP'ye göre, Fransa'nın önünde Avrupa ülkeleri arasından bir tek Almanya'nın olduğunu görülmektedir.

2015 yılında ise Fransa'nın nominal GSYİH'si 2.438.210 \$ olarak hesaplanmış fakat sıralaması değişmemiştir. Yine de toplam değerinde bir düşüş söz konusudur. SAGP'ye göre belirlenen sıralamada ise onuncu sıraya gerilemiştir. Burada Birleşik Krallık'ın öne geçerek, Fransa'yı bu alanda Avrupa'nın üçüncü sırasına gerilediğini görmekteyiz. 2016 yılında hem nominal GSYİH hem de SAGP ile hesaplanmış GSYİH'da sıralamasını aynı şekilde korumuştur (World Bank, 2019).

2017 yılındaki nominal GSYİH'yi incelediğimizde Fransa'nın gerileyerek yedinci sırada bulunduğunu tespit ediyoruz. Fransa bu yıl, 2.586.290 \$ değerinde bir nominal GSYİH'ye sahiptir. Hindistan'ın hem Birleşik Krallık hem de Fransa'nın önüne geçerek beşinci sıraya yükseldiği görülmektedir. SAGP hesabına göre ise, Fransa onuncu sıradaki yerini korumaktadır (World Bank, 2019). Ancak Fransa'nın ekonomik açıdan gittikçe güç kaybettiği açık bir şekilde görülmektedir. Hala Avrupa'nın büyük ekonomilerinden olsa da; dünyadaki elit pozisyonunu kaybetme riski taşıdığı fark edilmektedir. 2017 yılındaki gerilemenin en büyük sebeplerinden biri, Fransa'daki cumhurbaşkanlığı seçimleri gösterilebilir. Zira cumhurbaşkanlık Sosyalist Parti mensubu François Hollande ile liberal ve merkez hareket olan En Marche adayı Emmanuel Macron arasında el değiştirmiştir. Bu durum 2017 yılının, iki farklı ekonomik yaklaşımın karşı karşıya geldiği bir yıl olmasına sebep olmuştur.

2018 yılında Fransa kaybettiği pozisyonunu, nominal GSYİH'sini 2.777.540 \$'a yükselterek geri kazanmıştır. Böylece tekrar altıncı sıraya yükselmiştir. Fakat yedinci sırada bulunan Hindistan ile arasında oldukça az bir fark bulunmaktadır. SAGP hesabında ise sıralamasını korumaktadır (World Bank, 2019).

Bu bölümde 2014 ila 2018 yılları arasında, Fransa'nın ekonomik gücü nominal ve SAGP hesaplamaları üzerinden GSYİH değerlendirmesi yapılarak ölçülmüştür. Genel bir değerlendirme yapıldığında Fransa'nın dünyanın ve Avrupa'nın en güçlü ekonomilerinden biri olduğu görülmektedir. Avrupa'da Birleşik Krallık ve Almanya'dan sonra kendisine yer bulan Fransa; dünyada ise son yıllarda kendisini daha çok gösteren büyük ekonomilere yerini kaptırmaya başlamıştır. Sonuç olarak Fransa'nın ekonomik açıdan büyük güç olma durumu tekrar değerlendirmeye açıktır. Toptan bir değerlendirme yapılması gerekli olduğu için sıradaki bölümde Fransa'nın teknolojik kapasitesi incelenecektir.

Fransa'nın Teknolojik Kapasitesi ve Ölçülenmesi

Modern güç kavramı eskisi gibi stabil bir güç durumundan ziyade, sürekli devinimli bir yapıyı ifade eder. Modern güç, teknolojik alandaki sürekli değişimden kaynaklı olarak devinimlidir. Teknoloji şirketleri aracılığıyla pazarlar yaratılmış, tüm dünyaya yayılmıştır. Böylece yeni güç değerleri inşa edilmiştir (Delbecque, 2006).

Küreselleşmenin etkisiyle hızlı bir teknolojik yayılımın ortaya çıkması, klasik anlamda ifade edilen güç kavramını da değiştirmiştir. Artık devletin en merkezde olduğu bir güç değil, şirketlerin de aktör olarak yer aldığı bir uluslararası sistem oluşmuştur. Özellikle bilgisayar teknolojilerindeki gelişim, gücün metamorfoza uğramasına neden olmuştur. Soğuk Savaş dönemindeki Amerikan savunma sanayinin karar alma merkezleri arasındaki karşılıklı irtibat araçlarının herhangi bir nükleer saldırı gerçekleşse bile devam etmesi için yapılan çalışmalar, gelişimin başlangıç noktası olmuştur. Bu durum internetin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Birbirinden bağımsız olan

ağlarda bilgi transferi, daha sonra bu ağların birbirine bağlanmasıyla sonuçlanmıştır. Durum en çok çok uluslu şirketlerin işine yaramıştır. Şirketlerin farklı coğrafyalardaki şubeleri arasında bilgi transferi kolaylaşmış ve anlık olarak haberleşme yeteneği kazanılmıştır (Pierre, 2011). Bu durum dünyada teknolojik anlamda gelişmiş olan ülkelerin çok daha avantajlı olmasını sağlamıştır. Birbirini karşılıklı olarak besleyen zenginlik ve güç ilişkisi ortaya çıkmıştır.

Makalenin bu bölümünde teknolojinin modern güç kavramının en önemli parçalarından biri olduğu göz önüne alınarak, ayrı bir güç bileşeni olarak ele alınacaktır. Fransa'nın dünyada teknolojik kapasite açısından konumu incelenecektir. Bu inceleme yapılırken The Global Economy internet sitesi tarafından hazırlanan indeks kullanılacaktır. Yapılan taramalar sonucunda en kapsamlı ve en güvenilir indeksin The Global Economy'ye ait olduğu tespit edilmiştir. İndeks hazırlanırken kapsamlı bir kaynak modellemesi sonucu oluşturulmuştur. Cornell University ve INSEAD gibi önemli akademik merkezlerin verileri ile Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü (WIPO)'nün verileri kullanılmıştır.

Çalışmada The Global Economy tarafından oluşturulmuş iki farklı indeksten faydalanılmıştır. Bunlardan birincisi ileri teknoloji ürünlerinin ihracatındaki dünya sıralaması; ikincisi ise patent başvurularındaki dünya sıralamasıdır. Yüksek teknolojileri ürünleri, havacılık sektörü, bilgisayarlar, ilaç sektörü, bilimsel araçlar ve elektrikli makineler gibi araştırma ve geliştirme yoğunluğu yüksek ürünleri kapsamaktadır. Bu ürünlerin ihracatları ülkelerin hem ekonomik güçlerini yükselten hem de kendi teknolojik kapasitelerini gösteren önemli bir göstergedir. Yüksek kar getiren bu ürünler, aynı zamanda ülkeleri teknolojik kapasitesi daha yüksek ülkelere bağımlı kılar. Bu nedenle modern anlamda önemli bir güç göstergesidir.

İkinci olarak ülkelerin patent başvurularındaki dünya sıralaması incelenmiştir. İndekste bu başvuruların sıralaması için küresel seviyedeki en yetkili kuruluş olan Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü'nün verileri kullanılmıştır. Patent başvuruları icatların ve yeni fikirlerin takip edilebilmesi için önemli bir yoldur. Ülkelerde ikamet eden kişilerin yaptığı başvurular, ülkelerin teknolojik seviyesini göstermesi açısından oldukça önemlidir. Bu nedenle patent başvuruları da teknolojik güç değerlendirmesinin ana bileşenlerinden biri olarak kullanılmıştır.

Çalışmada başlangıç noktası, her iki teknolojik değerlendirme indeksi için de 2013 yılı olarak belirlenmiştir. Bu tarihin başlangıç noktası olarak belirlenmesinde, *French Tech* olarak adlandırılan Fransız start-up ekosisteminin uluslararası görünürlüğünü arttırmayı ve dünyadaki yetenekli yabancıların ve yatırımcıların çekilmesini amaçlayan bakanlıklar arası bir inisiyatifin (Gouvernement Français, 2016) 2013 yılında kurulması etkili olmuştur. Bu inisiyatifin Fransız teknolojisinin gücüne önemli katkılar sağlayacağı düşünülerek, inisiyatifin kuruluşu incelemenin başlangıç noktası olarak belirlenmiştir. Bitiş tarihi olarak ise 2018 yılı seçilmiştir. Bu seçim son güvenilir ve ulaşılabilir verilerin bu yıla ait olmasından kaynaklı olarak yapılmıştır.

2013 yılındaki yüksek teknoloji ürünleri ihracatı sıralamasına göre, Fransa altıncı sırada bulunmaktadır. Toplam 119.314 milyon dolarlık ihracat yaparak sırasıyla; Çin, Almanya, ABD, Singapur ve Güney Kore'nin arkasına yerleşmiştir (The Global Economy, 2020a). Buna göre, yüksek teknoloji konusunda oldukça gelişmiş olan Asya ülkeleri Fransa'nın önündedir. Avrupa'da ise neredeyse diğer tüm alanlarda olduğu gibi Almanya'nın Fransa'dan çok önde olduğu tespit edilmektedir. Aynı yıl patent başvurusu sıralamasında Fransa 14.690 başvuru ile dünyada sekizinci sıraya yerleşmiştir. Önünde sırasıyla: Çin, ABD, Japonya, Güney Kore, Almanya, Rusya, Birleşik Krallık bulunmaktadır (The Global Economy, 2020b). Burada Rusya'nın ve Birleşik Krallık'ın Fransa'nın önüne geçtiği görülmektedir. Fransa, Avrupa Birliği ülkeleri içinde üçüncü sırada bulunmaktadır. Fransa'nın 2013 yılındaki iki indeks performansı da diğer güç kapasitelerine benzer niteliktedir. Farklı olarak Asya ülkelerinin çok daha güçlü olduğu bir alan olması sebebiyle, Fransa'nın sıralamada Güney Kore ve Singapur gibi ülkelerin gerisine düşmesi söz konusudur. 2014 yılında da Fransa iki farklı indekste aynı sırada yer almıştır. 121.375 milyon dolarlık toplam ileri teknoloji ihracatı ve 14.500 patent başvurusu mevcuttur.

2015 yılı sıralamalar diğer yıllarla aynı olmakla birlikte 110.206 milyon dolarlık ihracat, 14.306 patent başvurusu kaydedilmiştir (The Global Economy, 2020a 2020b). Burada dikkat çekici olan hem ihracat rakamlarındaki hem de patent başvurularındaki ani düşüştür. 2015 yılının Fransa açısından dramatik bir yıl olması ve terör saldırılarına maruz kalması bu durumun oluşmasında etkili olmuştur. Ülkelerin sınırlı kaynaklarını farklı alanlarda kullanma biçimlerinin, konjonktüre bağlı olarak değiştiğini gösteren bir örnek olması açısından 2015 yılı oldukça önemlidir. Zira Fransa maruz kaldığı saldırılar karşısında güvenliğini sağlamak için askeri harcamalara yönelmiştir. Bu durum diğer alanlardaki kapasiteleri kısıtlamıştır. Teknolojik alandaki bu nispi gerileme, devletlerin "içgüdüsel" yönelimi ile açıklanabilir. 2016 yılında ihracat ve patent alanında Fransa'nın sıralaması diğer yıllardaki gibi kalmıştır. 109.316 milyon dolarlık ihracat 2015 yılı ile neredeyse aynı seviyede devam etmiştir. Patent başvurusu 14.206 olarak açıklanmıştır. Farklı olarak Birleşik Krallık Fransa'nın gerisine düşmüş ve bu durum Fransa'yı Avrupa'da ikinci sıraya yükseltmiştir. Ancak İran, sıralamada Fransa'nın önüne geçmiştir. 2017 yılı ihracat açısından hem toplamda hem de sıralamada değişiklik yaşanmamıştır. Patentte ise Fransa dünyada dokuzuncu sıraya gerilemiştir. Hindistan İran'dan sonra Fransa'nın önüne geçmiştir. Toplamda 14.415 patent başvurusu alınmıştır (The Global Economy, 2020a 2020b).

2018 yılı ise, 2017'de Macron'un cumhurbaşkanı seçildikten sonra etkilerini hissettirdiği bir yıl olmuştur. Bu durumun gözle görünür sonuçları ihracat rakamlarına yansımıştır. Macron'un seçim konuşmalarında ve seçildikten sonraki dönemde yaptığı teknolojik gelişim ve yatırım vurgusu hayata geçirilmiş görünmektedir. Sıklıkla söz ettiği bir "start-up ulusu" kurma hedefi oldukça önemlidir (Alderman, 2018). 2017'de başladığı cumhurbaşkanlığı görevine gelir gelmez teknoloji konusunda Fransa'nın ivmesini hızlandırmıştır. 117.814 milyon dolarlık ihracat ile Fransa bir anda dünyada beşinci sıraya yükselmiştir. Japonya'yı gerisinde bırakarak gerçekleştirdiği bu yükseliş Fransa'yı dünyada ilk beşe sokmuştur. Fransa ihracat hacminde, Avrupa'da Almanya'dan sonraki yerini korumaktadır. Patent başvurularında ise tekrar sekizinci sıraya yükselmiştir (The Global Economy, 2020a 2020b).

2013 ila 2018 yılları arasında Fransa'nın teknolojik kapasite performansını değerlendirdiğimizde, Fransa'nın son yıllarda yapmış olduğu atılımların önemli olduğu görülmektedir. Değerlendirmede kullanılan iki indeks olan teknoloji ihracatı ve patent başvurusu sıralaması stabil iken, son yıllarda yapılan atılımlar görece Fransa'nın konumunu farklılaştırmıştır. Avrupa Kitasındaki genel durum teknolojik kapasite için de geçerlidir. Almanya'nın yine en önde ve Birleşik Krallık ile Fransa'nın birbirine yakın kapasitelere sahip olduğu tespit edilmektedir. Sonuç olarak Fransa teknolojik kapasite açısından son yıllardaki gelişimi sayesinde büyük güç kategorisinde kabul edilebilir. Yine de bütüncül bir değerlendirmeye ihtiyaç duyulmaktadır. Sonuç bölümünde bu değerlendirmeye yer verilecektir.

SONUÇ

Makalede neo-realist yaklaşım teorik çerçevesinde Fransa'nın büyük güç olarak yeniden değerlendirilmesi hedeflenmiştir. Bu doğrultuda teorik çerçevenin gerektirdiği şekilde, Fransa'nın uluslararası sistem içindeki konumuna göre bir değerlendirme yapılmıştır. Çalışmada sistemdeki diğer devletler ile karşılaştırmalı bir model benimsenmesinin sebebi de budur. Güç analizi ise üçlü bir sacayağı üzerine inşa edilmiştir. Neo-realizmden kopmadan, güç analizine modern bir yorum getirerek; ekonomik, askeri ve teknolojik kapasite değerlendirmesi yapılarak Fransa'nın güç ölçümü gerçekleştirilmiştir.

İnceleme konusu olarak seçilen Fransa'nın, geçmişte uluslararası sistemde edinmiş olduğu prestijli konumunun günümüzdeki geçerliliği çalışmada sorgulanmıştır. Söz konusu prestijli konum, literatürde çoğunlukla büyük güç olarak tanımlanmasını beraberinde getirmiştir. Bu durumun günümüzde devam edip etmediği sorusundan hareketle, yeniden güç değerlendirmesi yapılmıştır. Bu nedenle araştırma sorusu olarak seçilen: "Fransa güncel uluslararası sistem bağlamında neo-realist bakış açısı ile değerlendirildiğinde, sistemin büyük güçlerinden kabul edilebilir mi?" sorusuna cevap aranmıştır. Cevap üç ayrı boyutta değerlendirilmiştir.

Fransa'nın askeri gücü hem dünyada hem de bulunduğu kıtada oldukça önemli bir konumdadır. Son yıllarda terör ve dış tehdit kaynaklı olarak askeri güç kapasitesini arttırma eğilimi göstermiştir. Tüm realist teorik yaklaşımlarda karşımıza çıkan; güvenlik ihtiyacının tehditler karşısında tepkisel olarak arttığı varsayımı, Fransa örneğinde incelenen yıllar arasında doğrulanmaktadır.

Fransa'nın ekonomik açıdan ise hala elit ülkeler kategorisinde olmasına rağmen sendelediği dönemler olmuştur. Çalışmada ekonomik güç nominal ve SAGP hesaplamaları üzerinden GSYİH değerlendirmesi üzerinden ölçülmüştür. Ölçüm sonucu ortaya çıkan tablo, Fransa'nın büyük güç olarak askeri kapasitesiyle karşılaştırıldığında, ekonomik kapasitesinin daha zayıf olduğu görülmektedir. Zira dünyada yükselen güçlere de yerini kaptırmaya başladığı tespit edilmektedir.

Fransa'nın teknolojik kapasitesi diğer güç boyutlarına göre görece geride kalmaktadır. Son yıllarda yaptığı atılımlar ülkenin dünyadaki konumunu farklılaştırır da, teknoloji ihracatı ve patent başvurusunda ilerleme kaydetmemiştir. Avrupa'da önde gelen teknoloji devlerinden biri olmasına rağmen, dünyada teknoloji konusunda gelişmiş Asya ülkelerinin gerisinde kalmaktadır.

Sonuç olarak, Fransa'nın Avrupa'daki konumu açısından ilk üç güçten biri olduğu kesin olmakla birlikte, Almanya'nın Fransa ve Britanya'nın önünde liderliği çaktığı görülmektedir. Fransa'nın İngiltere ile güç dengesine sahip olduğu tespit edilmektedir. İki ülke zaman zaman birbirine üstün gelmektedir. Dünyada ise Çin ve ABD'nin belirgin şekilde farklı bir konumda olduğu görülmektedir. Bu iki güç süper güçler olarak kabul edilmelidir. Bu nedenle Fransa'nın diğer ülkeler ile karşılaştırılması, sınıflandırmayı kolaylaştıracaktır. Özellikle Japonya, Hindistan, Güney Kore ve Rusya gibi Asya ülkelerinin Fransa ile yakın güç performansına sahip olduğu fark edilmektedir. Yeniden değerlendirme neticesinde Fransa'nın büyük güçler arasında olduğu görülmektedir.

Ayrıca Fransa'nın son iki cumhurbaşkanı olan Hollande ve Macron'un güç unsuruna farklı yaklaşımları dönemsel farklılaşmalardan kaynaklı olarak ortaya koyulmuştur. Hollande döneminde ağırlıklı askeri kapasite arttırılırken; Macron döneminde daha çok teknolojik kapasite arttırımı söz konusudur.

Çalışma literatüre Fransa'nın güç kapasitesinin yeniden değerlendirilmesiyle, güncel bir değerlendirme katkısı sunmuştur. Ayrıca neo-realist yaklaşıma modern bir çizgi getirerek, farklı bir şablon ortaya koymuştur. Bu sayede yeni çalışmalara ışık tutmayı amaçlamaktadır.

KAYNAKÇA

- Airportcodes.io. (2020): " Airport codes France 434 French airports (FRA)" <https://airportcodes.io/en/country/france/> (Ziyaret tarihi: 10.09.2020).
- Akçay, Ö. A. ve Erataş, F. (2015): "Satın Alma Gücü Paritesi Teorisinin Geçerliliği: G7 Örneği", *İGÜSBD*, 2 (1), 81-100.
- Alderman, L. (2018): "Macron Vowed to Make France a 'Start-Up Nation.' Is It Getting There?", *The New York Times*, <https://www.nytimes.com/2018/05/23/business/emmanuel-macron-france-technology.html> (Ziyaret tarihi: 10.04.2020).
- Ashley, R. K. (1984): "The Poverty of Neorealism," *International Organization*, 38 (2);225- 286.
- Bayraktaroğlu, S. (2000): "Klasik Örgütsel Güç Kuramlarından Clegg'in 'Güç Devreleri' Yaklaşımı", *Bilgi*, 3(2), 109-122.
- Brzezinski, Z. (2012): *Strategic Vision: America & the Crisis of Global Power*, NY: Basic Books, 43-45.
- Brooks S. G., Wohlforth, W. C. (2015): The Rise and Fall of the Great Powers in the Twenty-first Century: China's Rise and the Fate of America's Global Position, *International Security*, 40 (3), pp. 7-53.

- Buzan, B. ve Waeber, O. (2003): *Regions and Powers: The Structure of International Security*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Cartwright, D. and Zander, A. (1968): "Power and Influence in Groups: Introduction", İçinde D. Cartwright and A. Zander (Ed.), *Group Dynamics Research and Theory*, New York: Harper&Row, 215-235.
- Casetti, E. (2003): Power Shifts and Economic Development: When Will China Overtake the USA?, *Journal of Peace Research*, 40 (6), 661-675.
- Corbet, S. (2016): " France creates National Guard to battle terrorism", *Military Times*. <https://www.militarytimes.com/news/pentagon-congress/2016/10/12/france-creates-national-guard-to-battle-terrorism/> (Ziyaret tarihi: 01.04.2020).
- Çakır, A. (2015): "Fransa'yı Sarsan Cihatçı Saldırıları", VOA. <https://www.amerikaninsesi.com/a/fransa-yi-sarsan-cihatci-saldirilar/3281211.html> (Ziyaret tarihi: 01.04.2020).
- Dinler, Z. (2006): *İktisada Giriş*, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları, 326.
- Delbecque, E. (2006): *L'Europe puissance ou le rêve français ; chronique de la guerre des mondes*, Paris: Editions des Syrtes, 49.
- French Ministry for the Armed Forces (2018): "2018 Key Figures Defence", www.defense.gouv.fr (Ziyaret tarihi: 09.09.2020)
- Giter, M. S. ve Kılıçaslan, H. (2016): "Kredi Derecelendirme ve Ortaya Çıkan Sorunlar", *Maliye Araştırmaları Dergisi*, 2 (1), 61-81.
- Glaser, C. L. (2011): "Why Unipolarity Doesn't Matter (Much)", *Cambridge Review of International Affairs*, 24 (2), 135.
- Global Economy (2020a): "High tech exports - Country rankings", https://www.theglobaleconomy.com/rankings/High_tech_exports/ (Ziyaret tarihi: 10.04.2020).
- Global Economy (2020b): "Patent applications by residents - Country rankings", <https://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD> (Ziyaret tarihi: 31.03.2020).
- Global Firepower. (2020): About Global Firepower. <https://www.globalfirepower.com/> (Ziyaret tarihi: 31.03.2020).
- Gove, P. B. (1981): *Webster's Third New International Dictionary*, Massachusetts: Merriam Company.
- Grieco, J. M. (1990): *Cooperation Among Nations: Europe, America, and Non- Tariff Barriers to Trade* Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Hart, J. (1976): "Three Approaches to the Measurement of Power in International Relations", *International Organization*, 30 (2), 289-303.
- Hogg, M. A. and Vaughan, G. M. (2011): *Sosyal Psikoloji*, Ankara: Ütopya Yayınevi.
- Holsti, K. J. (1964): "The Concept of Power in the Study of International Relations," *Background*, 7 (4), 179-194.
- Insee (2020): "Consommation de produits pétroliers", <https://www.insee.fr/fr/statistiques/2119673> (Ziyaret tarihi: 10.09.2020).
- Kanter, R. M. (1993): *Men and Women of the Corporation*, New York: BasicBooks.
- Klieman, A. (2015): "Introduction", içinde Klieman, A. (Ed.), *Great Powers and Geopolitics: International Affairs in a Rebalancing World*, Newyork: Springer, 1-10.

- Le Gouvernement Français (2016): " La French Tech", <https://www.gouvernement.fr/en/la-french-tech> (Ziyaret tarihi: 10.04.2020).
- Mearsheimer, J. J. (2001): *The Tragedy of Great Power Politics*, New York: W.W. Norton.
- Morgenthau, H. (1985): *Politics Among Nations. The Struggle for Power and Peace*, New York: McGraw Hill.
- Neumann, I. B. (2008): "Russia as a great power, 1815–2007.", *Journal of International Relations and Development*, 11 (2), 128-151.
- Northcraft, G. B. and Neale, M. A. (1990): *Organizational Behavior*, Orlando: Dryden Press.
- Nye, J. (1990): "The Changing Nature of World Power", *Political Science Quarterly*, 105(2), 177.
- Olson M. ve Zeckhauser R. (1966): An economic theory of alliance, *Review of Economics and Statistics*, 48, pp. 266-279.
- Özdemir, H. (2008): "Uluslararası İlişkilerde Güç: Çok Boyutlu Bir Değerlendirme", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 63 (3), 113-144.
- Papayouanou, P. A. (1997): "Great Powers and Regional Orders: Possibilities and Prospects After the Cold War", içinde Lake, D. and Morgan P. (Ed.), *Regional Orders: Building Security in a New World*, Pennsylvania: Pennsylvania State University Press, 125–139.
- Pierre, B. (2011). "La nouvelle grammaire de la puissance" /Raportör: Annick Steta, *Revue des Deux Mondes*, Röportaj, 21-37.
- Raymond, A. (1962): *Paix et Guerre entre les nations*, Paris: Calmann-Lévy.
- Trading Economics (2020): "France - Credit Rating", <https://tradingeconomics.com/france/rating> (Ziyaret tarihi: 09.04.2020).
- Waltz, K. (1979): *Theory of International Relations*, New York: McGraw Hill.
- Waltz, K. (1993): "The Emerging Structure of International Politics", *International Security*, 18 (2), 50.
- Weber, M. (1947): *The Theory of Social and Economic Organization*, New York: Oxford University Press.
- Webster, C. (1931): *British Diplomacy 1813–1815: Selected Documents Dealing with the Reconciliation of Europe*, London: G. Bell and Sons, 307.
- World Bank (2019): "GDP Ranking", <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/gdp-ranking> (Ziyaret tarihi: 09.04.2020).

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Zabun, F. (2020), "Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Ekonometrik Analizi; Türkiye Örneği", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:4; pp: 287-305

Anahtar Kelimeler: Ekonomik Büyüme, Kamu Harcamaları, Türkiye **Keywords:** Economic Growth, Public Expenditure, Turkey

Makale Türü Araştırma Makalesi

KAMU HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME ARASINDAKİ NEDENSELLİK İLİŞKİSİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ; TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Econometric Analysis of Causal Relation Between Government Expenditures and Economic Growth; The Example of Turkey

Furkan ZABUN*

Geliş Tarihi / Arrived Date
17/08/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
01/09/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020

ÖZ

Ülkelerin ekonomilerindeki büyümenin kamu harcamalarını arttırdığına ilişkin görüşlerin yanı sıra bunun tam tersini yani kamu harcamalarındaki artışın ülke ekonomisini büyüttüğünü ileri süren çalışmalar da iktisat yazınında önemli bir yer tutmaktadır. Karşıt görüşlerin varlığı, ekonomik büyüme ile kamu harcama tutarı arasındaki nedenselliğin incelenmesini gerektirmektedir. Buradan hareketle mevcut çalışma 1999-2017 yılları arasında kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisinin araştırılması amacıyla gerçekleştirilmiştir. Araştırma kapsamında önceki çalışmalar özetlenmiş, veriler toplanmış ve elde edilen verilerle ADF testi, Johansen Eşbütünlük Testi ve Granger Nedensellik Testi gerçekleştirilmiştir. Analiz sonuçları değerlendirildiğinde bulguların konu ile ilgili önceki çalışmalarla benzer özellikler taşıdığı görülmüş ve ülkemiz ekonomisi için Wagner modeli geçerli yatırım harcamaları için de Keynes modelinin geçerlilik taşıdığı anlaşılmıştır.

ABSTRACT

Contrary to the claims that the economic growth of countries increase the public expenditures, there are also arguments on the growth of public expenditures increase the economic growth and this conflict covers a significant place in economic literature.


As a result of these discussions, it is necessary to examine the causality between the concepts of economic growth and public expenditure. From this point of view, the present study was carried out to investigate the causality relationship between public spending and economic growth between 1999 and 2017.

Within this context, the former literature is summarized, data were collected and ADF test, Johansen Cointegration Test and Granger Causality Tests were performed on the data. When the results of the analysis were evaluated, findings were found to have similar characteristics to previous studies on the subject and empirical findings were obtained that the Wagner model was valid for the years covered for the country's economy but the Keynes model was also valid for investment expenditures.

GİRİŞ

Küresel ekonomik dengeler liberal ekonomik politikalar uygulanması yönünde genel bir seyir gösterse de kamunun ekonomik politikalar üzerindeki etkisi devam etmektedir. Firmaların göstermiş oldukları performans ile birlikte kamu gelirlerindeki artışın toplumu sosyal politikalar çerçevesinde kamudan beklentisinin çoğalmasına yol açtığı ifade edilmektedir.

Konu ile ilgili olarak bu kapsamda yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde verimlilik ve etkinliğin yanı sıra denetim üzerinden tartışmanın yürütüldüğü ve temelde Wagner ve Keynes yasalarının karşılaştırıldığı görülmektedir. Wagner arz temelli bir yaklaşım benimsediği için ekonomik

*  Yüksek Lisans Öğrencisi, Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, furkanzabun@hotmail.com, Kahramanmaraş/TÜRKİYE

büyümenin ancak kamu harcamalarının artması ile mümkün olacağını iddia ederken; Keynes ise talep temelli bir anlayıştan yola çıktığından ekonomik büyümenin kamu harcamalarının kaynağı olabileceğini ileri sürmektedir.

Yıllara göre bu iki yaklaşım ülkelerin gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak küresel ekonomik sistemin dayatmış olduğu koşullara göre farklı şekillerde biçimlendirilmiştir. Özellikle küresel gelişmeler ülke ekonomileri üzerinde büyük etkiler yaratmaktadır. 1929 yılındaki Ekonomik Buhan ile birlikte Wagner yasasının yavaş yavaş terk edilmeye başlandığı, bunun yerine talebi esas alan Keynezyen politikaların uygulanmaya başlandığı belirtilmektedir.

Ülkemiz ekonomisi için ekonomik büyümenin sürdürülebilir kılınması büyük önem taşımaktadır. Artan nüfus, kentleşme ve göç gibi olgularla birlikte tarımsal üretimde istihdam edilen işgücünün kentlerde istihdam edilmesi gerekmektedir. Kentleşme ile birlikte bireylerin artan ihtiyaçları nedeni ile ekonomik sistemin sürekli olarak büyüme ve çeşitlenme halindedir. Ancak ihtiyaçların karşılanması için gerekli kaynakların sağlanamaması durumunda yoksulluk gibi mücadele edilmesi gereken bir olgu ortaya çıkmaktadır.

Nüfusun demografik yapısı sürekli olarak değişim gösterdiği için ekonomik büyümenin toplum tarafından hissedilebilmesi için sosyal politikalar ve gelir dağılımında adaletin sağlanması gibi kamunun yeni yükümlülükler üstlenmesi gerekmektedir. İhtiyaçların karşılanması ve ekonomik büyümenin sürdürülebilir kılınması için kamu sektörünün kendisini esnek bir planlama ile değişen koşullara uyum sağlaması zorunlu olmaktadır. Buna göre Wagner ile Keynes arasında yaşanan tartışma dönemsel olarak ülkemiz ekonomisi için farklı sonuçlar doğurmaktadır. Kalkınma modeli politikalar uygulandığında Keynes ile birlikte kamu harcamalarının artış gösterdiği, tasarruf ile ilgili politikalar benimsendiğinde ise Wagner yasasının geçerli olduğu görülmektedir.

Konuya ilişkin çalışmaların kamu harcamalarının mı ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu, yoksa ekonomik büyümenin mi kamu harcamalarını artırdığı üzerinde yapılmış olması nedeni ile, konunun ampirik olarak incelenmesinin yazına katkı yapacağı düşünülmüştür.

Kamu harcamalarının ekonomik büyüklük üzerindeki etkilerini inceleyen çalışmalar incelendiğinde farklı analiz dönemleri için farklı sonuçlar elde edildiği görülmektedir. Bu çalışma 1999-2017 yılları arasında kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki incelenmektedir.

Bu amaçla öncelikle detaylı bir yazın taraması gerçekleştirilmiş ve konu ile ilgili daha önceki çalışmalar konu, kapsam, yöntem ve bulgularına göre derlenerek değerlendirilmiştir.

Çalışmanın bir sonraki bölümünde ise kavramsal çerçevenin oluşturulmasına yönelik olarak kamu harcamaları ile ekonomik büyümeye ilişkin anlatımda bulunulmuştur. Bir sonraki bölümde ise yazındaki bulgulardan yola çıkılarak kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında ulaşılmış sonuçlar değerlendirilmiştir.

Araştırmanın ampirik kısmında ise 1999-2017 yılları arasındaki kamu harcamaları kalemlerini oluşturan cari harcamalar, transfer harcamaları ve yatırım harcamaları ekonomik büyüme sonuçları ile birlikte analiz edilmiştir. Bu kapsamda ADF, Johansen eşbütünleşme testi ve Granger Nedensellik Testi gerçekleştirilmiştir. Elde edilen bulguların konu ile ilgili önceki çalışmalarla benzer özellikler taşıdığı görülmüş ve ilgili dönem için ülkemiz ekonomisinde Wagner yasası geçerli olduğu, Keynes yasasının da yatırım harcamaları için geçerlilik taşıdığı anlaşılmıştır.

EKONOMİK BÜYÜME VE KAMU HARCAMALARINA YÖNELİK KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Konu ile ilgili kavramsal çerçevenin çizilebilmesi için öncelikle toplumsal gelişmenin nasıl şekillendiği ile ilgili ön bilgiler sunmanın kavramsal çerçevenin daha iyi bir şekilde anlaşılmasını sağlayabileceği düşünülmektedir.

İnsanoğlu dünyaya ilk geldiğinde herhangi bir iktisadi faaliyet sürdürmesine gerek yoktu. Nitekim gezegenin sunmuş olduğu kaynaklarla rahatlıkla geçimini temin edebiliyordu. Sadece toplayıcılık

yaparak geçimini sürdürmesi mümkündür. Ancak nüfusun artışı ve insanın edinmiş olduğu tecrübeler iktisadi faaliyetler yürütmelerini zorunlu hale getirmiştir. İktisat disiplininin temellerinin de bu dönemde atıldığı bilinmektedir. İktisadın temel prensibi olan dünya kaynaklarının kıt, insan ihtiyaçlarının ise sınırsız olması buradan kaynaklanmaktadır (Üçler, 2011: 49).

Tohumun toprağa düşmesinden itibaren yeni mahsul elde edilebileceğinin gözlenmesi ile tarımsal faaliyetlerin gerçekleştirilmeye başlandığı bilinmektedir. Geliştirilmiş olan teknolojiler bağlamında düşünüldüğünde tarım toplumunun gereksinimlerini sağlayacak şekilde taşların ve metallerin işlenmesi ile tarım aletleri yapıldığı gözlenmektedir (Emiroğlu, 2007: 8).

Tarım toplumu olarak yıllar süren yaşantı neticesinde tüketebildiğinin fazlasını üretme kabiliyetini elde eden insan bunu trampa olarak adlandırılan ticari sisteme dönüştürerek piyasa ekonomisinin temellerini atmıştır. Derebeylik olarak tanımlanan feodal yapılar bireylerin güvenlik ihtiyaçlarının karşılanması için kendilerinden üstün gördükleri kişilerin egemenlikleri altına girmelerine neden olmuştur (Sağlam, 2018: 73). Feodalizm ile birlikte harcaabileceklerinden çok fazla gelir elde etmeye başlayan derebeyleri ellerindeki fon fazlası ile ne yapacaklarını düşünürken bir yandan da denizcilik ile ilgili gelişmelerin yaşandığı görülmektedir (Aydemir ve Genç, 2011: 226). Nitekim Amerika kıtası ile ilgili yapılan keşiflerde Aztek, Maya ve İnka gibi kabilelerin işlenmemiş bir kıtada yaşamış olmalarından dolayı çok büyük zenginliklere sahip oldukları ve çok büyük kıyımlar yaşadıkları da görülmektedir (Çıvgın, 2008: 18). Daha sonra açılan alanların ne yapılacağı ile ilgili yürütülen tartışmalar sonucunda yeni kıtaya yerleşimin başlaması gerektiği düşünülmüştür (Birecikli, 2011: 1). Çok büyük düzlükler içeren kıtada pamuk ve şeker kamışı gibi ekim alanları oluşturulmuş ve Avrupa'da suç işleyen kişilerin sürgün yeri olarak kullanılmıştır (Malay, 1995: 1). Daha sonraki yıllarda hem buhar motorunun keşfi ile işçi çalıştırmanın ekonomik olmaktan çıkması, hem de Amerika'daki Kuzey-Güney savaşı neticesinde kölelik kaldırılmıştır (Armaoğlu, 1997: 1). Buhar motorunun bulunması ile birlikte gerçekleşen birinci sanayi devrimi iktisadi ve sosyal alanda pek çok gelişmenin yaşanmasına neden olmuştur (Çetin, 2002: 79). Bu gelişme beraberinde Alsas Loren bölgesinde olduğu gibi pek çok savaşın olmasına zemin hazırlamıştır. Daha sonra daha etkili bir yakıt olan petrol ürünlerinin kullanılmaya başlanması ile birlikte sömürgecilik yarışına gidildiği görülmektedir (Olçar, 2010: 93). Bunun yanında sosyal alanda milliyetçilik akımları ile birlikte imparatorluk düzeyinde olan ülkelerin yapısının değiştiği gözlenmektedir (Çeken ve Ökten, 2008: 79).

İkinci Dünya Savaşı bahsi geçen iki unsur olan milliyetçilik akımları ve kaynaklara ulaşım ile birlikte meydana gelmiştir. Sonuç olarak sömürgelerin yerinde yönetimden uzaktan yönetim ile daha düşük masraflar karşılığında kaynaklarının kullanımı yoluna gidilmiştir (Bakırtaş ve Tekinşen, 2004: 83). İlerleyen yıllarda bilgisayar sistemlerinin daha çok kullanılmaya başlanması ile birlikte üretimin ülke sınırları dışında yapılmasının pazara yakınlık açısından daha önemli olduğu görüldüğünden otomasyon sistemlerine doğru bir ilerlemenin olduğu görülmektedir (Ulucak ve Ulucak, 2014: 84).

Böylece küresel ekonomik sistem kurulmuş olup ülkelerin rolleri ve yapmaları gereken gelişim hamleleri belirlenmiş bulunmaktadır (Yeldan, 2009: 11). Aynı zamanda küresel ticarete firmaların sözü ülkelerin sözünden çok ileri düzeye çıkmış olup ülkeler firmalarının rahat bir şekilde çalışmalarını sağlayacakları diplomatik destek mekanizmaları haline gelmektedir (Oktayer ve Susam, 2008: 148). Böylece ülkenin kalkınma için planladığı sermayeden çok daha fazlasını kullanması mümkün olmaktadır (Akyüz, 1994: 5).

Ekonomik büyüme açısından bu durum değerlendirildiğinde en fazla büyüme hızına ulaşan ülkelerin ekonomilerinin en çok yabancı yatırım alan ülkeler olduğu görülmektedir (Göker, 2008: 122). Bu durumu ülkemizin ekonomik büyümesi açısından değerlendirecek olursak portföy yatırımı değil de doğrudan yabancı yatırım alacak şekilde teşvik sistemleri uygulamaya devam etmemiz gerektiği gözlenmektedir (Vergil ve Ayaş, 2009: 89). Yine toplumsal yapının gelişimi kamunun da yapılandırılmasında etkili olmaktadır (Usul, Bekçi ve Eroğlu, 2002: 135). Kamu kavramı Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi içinde bireylerin fizyolojik ihtiyaçlarını karşılamaları,

güvenlik algılarının olumlu düzeyde seyretmesi, saygınlık elde edebilmeleri ve son olarak da kendilerini gerçekleştirebilmeleri için fırsat eşitliği ilkesi çerçevesinde hizmetler sunmakla yükümlüdür (Arslan, 2002: 2). Ülkemiz açısından değerlendirildiğinde kamunun bireylerin fizyolojik ihtiyaçlarını karşılamaları için öncelikle çalışmaya özendirildiği ve toplumsal düzenin devamını sağlayabilmek için sosyal yardımlarla bulunduğu görülmektedir (Yüksel ve Songur, 2011: 370).

Kamunun bütün bu bahsedilen teşvik ve desteklemeleri sağlayabilmesi için kamu gelirlerinin artan nüfus ile birlikte artması gerekmektedir (Uzay, 2002: 163). Böylece ekonomik büyüme ile kamu harcamalarının ilişkili olması beklenmektedir. Ekonomik sistem içinde kamunun etkileri incelendiğinde bireylerin ekonomik sisteme dahil olmaları (firma kurma ya da çalışan olarak), yapmış oldukları işlemlerin mali yönden denetimi, gelişmekte olan iş alanlarının oluşturulması, küresel ekonomik sistem içine mevcut altyapının entegre edilmesi ve iktisadi faaliyetlerin yürütülebilmesi için fon sağlama gibi görevleri bulunmaktadır (Günaydın, 2004: 179). Çalışmanın bu bölümünde ekonomik büyüme kavramı ve modelleri ile birlikte kamu harcamaları ve kalemleri ele alınarak teorik altyapısı oluşturulmaya çalışılacaktır.

Ekonomik Büyüme

Küresel ekonomik dengeler içinde ülkelerin varlıklarını sürdürebilmeleri için ihtiyacından fazla üretmiş olduğu ürünleri başka ülkelerin kullanımına sunarak daha fazla fon sağlama gibi faaliyetler sürdürmesi gerekmektedir (Aslan ve Küçükaksoy, 2006: 25). Böylece ekonomik açıdan daha büyük gelirler elde etme ve toplum içinde refah algısının artırılmasını sağlama gibi hususlar sağlanabilmektedir.

Buradan hareketle ülkenin ekonomik büyümesinin daha fazla istihdam sağlama gibi etkiler yapabileceği görülmektedir. Daha fazla istihdam daha az sosyal yardıma muhtaç kişinin olması anlamına gelmektedir. Aynı zamanda istihdam oranının artması sosyal refahın da artması ve bireylerin vatandaş olma bilincinin artış göstermesini de sağlayabilmektedir (Güran ve Cingi, 2002: 52).

Bütün bunlardan hareketle ekonomik büyüme kavramı herhangi bir ülke için bir önceki yıla nazaran daha fazla kişi başına düşen milli gelir olarak tanımlandığı görülmektedir (Oktayer ve Susam, 2008: 145). Ancak uzun vadede büyüme rakamları elde edebilmek için doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının da çekilmesi gerekmektedir. Portföy yatırımı olarak gelen miktarlar gün içinde bile çok fazla değişiklik gösterirken, doğrudan yabancı sermaye yatırımları uzun vadede gelişmeyi sağlamaktadır (Demirbaş, 2006: 262). Tarımdan yılda bir defa ürün elde etmek mümkün iken sanayileşme ile her gün ürün elde etmenin yolları açılmıştır (Bozlağan, 2005: 1011).

Bunun aksine sanayileşme ile birlikte dış ticaret dengesinde önemli açıklar ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu açığın temel nedeni ilk yıllarda ülkemizin sanayinin ihtiyaç duyacağı makine ve ekipmanları üretebilecek altyapıya sahip olmamasıdır (Sever ve Demir, 2007: 47). Böylece sadece teknoloji transferi modeli geçerli olmuştur. Makine ve ekipmanların edinimi için çok yüksek bedeller ödenmiş olduğu için ister istemez dış ticaret açıkları yaşanmaktadır (Üçler, 2011: 58). Son yıllarda ithalatın ikamesine yönelik teşvik politikaları ile birlikte ithalat ile ihracat arasındaki makasın kapanmaya başladığı görülmektedir.

Dış ticaret açığı ekonominin bir başka temel problemi olan cari işlemler açığını da ortaya çıkardığı için mümkün olan en kısa süre içinde giderilmesi gereken başlıca sorunlardan birisidir (Eşiyok, 2012: 63). Böylece gelişmiş ülkenin bankası kendi ülkesinde çok düşük oranla kullanılmak durumunda kalacağı fonun daha yüksek getiri elde edebilmesi için ülkemiz gibi dış ticaret açığı olan ve dolayısıyla da yüksek faiz getirisi olan ülkelere yönlendirmektedir (Bilginoglu ve Aysu, 2008: 1). Sonuç olarak ekonomi içinde cari işlemler açığı doğmakta ve üretim maliyetleri sürekli olarak artmaktadır (Arısoy, 2005: 63).

Aynı zamanda ithalattaki en büyük kalemlerimiz olan enerji ve hammadde giderlerinin düşürülmesine yönelik politikalar uygulamamız gerekmektedir. Enerji ile ilgili yenilenebilir ve nükleer kaynakların enerji kaynakları içinde payını artırılması, hammadde ile ilgili olarak da yerli

kaynaklarla takas usulünün benimsenmesinin etkili olabileceği düşünülmektedir (Kabaklarlı ve Er, 2014: 274).

Kavram ile ilgili önceki çalışmalar incelendiğinde kavramın genelde GSYİH üzerinden değerlendirildiği görülmektedir (Uzay, 2002: 151). Nüfus ile oranlandığında elde edilecek rakamın bir önceki yıla göre kıyaslanması şeklinde ölçüldüğü görülmektedir. Toplumsal refah algısı için önemli bir husus olarak görülse de, bu kavramın toplumsal hayat kalitesi gibi farklı ölçütlerle birlikte değerlendirilmesinin iktisadi açıdan daha etkili sonuçlar doğurabileceği düşünülmektedir (Takım, 2010: 315). Bu durum ülkenin lehine ancak sürdürülebilir ekonomik büyüme ile elde edilebilecek bir husus olduğu için ekonomik büyümenin ülkenin ve toplumsal refahın geleceği için önemli olduğunu bilerek iktisadi politikalar yapılması gerekmektedir (Demir ve Sever, 2008: 163).

Ekonomik Büyüme Modelleri

İktisadi hayatın gereği olarak ülke ekonomilerinin sosyal hareketleri de göz önünde bulundurarak sürekli olarak ekonomik büyüklüğü artırma yönünde hamleler gerçekleştirmeleri gerekmektedir (Uzay, 2002: 163). Çalışmanın bu kısmında geleneksel, Ar-Ge'ye yönelik ve insan kaynaklarına yatırıma yönelik modeller genel itibariyle ele alınacaktır.

Geleneksel Büyüme Modelleri

İktisat disiplinin oluşmasında tasarruf kavramı önemli bir yer tutmaktadır. Toplumların gelişimi ile birlikte değerlendirildiğinde tasarrufların bir sonraki nesil için oluşturulacak altyapı için önemli yer teşkil ettikleri görülmektedir. İster aile firmaları için, isterse de ülke ekonomileri için bir önceki neslin yapmış olduğu tasarruf miktarı bir sonraki neslin elde edebileceği kazanımlar açısından önem teşkil etmektedir (Üçler, 2011: 77).

Ekonominin durağan hale gelmesi de iktisadi açıdan bir başarı olarak kabul edilse de günümüz koşullarında ekonomilerin durağan halde olması başarı olarak kabul edilememektedir. Tarihsel gelişimi açısından değerlendirildiğinde ekonomik büyüme modellerinin 1929 yılındaki Büyük Buhran olarak adlandırılan küresel ekonomik kriz sonrası şekillendirilmeye başladığı görülmektedir (Gül ve Yavuz, 2005: 73). Ekonomik krizler toplumun refah düzeyinin düşmesine yol açarken, piyasalarda ellerinde likit bulunduranlar açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır. Bu nedenle de tasarruflarla elde edilecek fiziki sermaye birikiminin çok önemli olduğu görüşü hâkimdir (Taban ve Kar, 2006: 159). Bu modeller içinde en çok bilineni Solow tarafından ortaya atılan modeldir (Özsoy, 2009: 71). Buna göre iç piyasalarda sıkışan ülkeler dış piyasalardaki likit sıkıntısını ellerindeki likit fazlasıyla diğer ülkelerdeki yüksek faiz oranlarını kullanarak daha büyük getiri elde edebilecektir (Kar ve Taban, 2003: 147).

Güncel gelişmeler içinde bu model değerlendirildiğinde pek çok noktadan uygulamada olduğu görülmektedir. Böylece sadece fonlama ile ekonomik büyüme sağlanabilmektedir (Sylwester, 2001: 71). Nüfus artışı açısından değerlendirildiğinde gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin sürekli olarak ekonomik büyümenin üzerinde artış değerlerine sahip olduğu gözlenmektedir. Bu da kişi başına düşen milli gelirin sürekli olarak düşmesi ve ekonomik büyümenin gerçekleştirilebilmesi için daha fazla tesisleşmeyi gerektirmektedir.

Solow'un modelinin yanında geleneksel olarak kabul edilebilecek Koopmans, Ramsey ve Cass modellerinin olduğu da görülmektedir. Bu modeller ise ekonomik sistemin sadece bireyin kendi yaşantısı yoluyla gerçekleşmediği varsayımından hareket ederek geliştirilmiştir. Bunlara göre bireyin bir önceki nesilden devraldıklarının üzerinden ekonomik büyüme sağladığı iddia edilmektedir. Sonuç olarak hane halkının düşük olmasının ekonomik büyümeyi daha büyük hale getirebileceği öne sürülmektedir (Göker, 2008: 131).

Geleneksel büyüme modelleri bir bütün olarak ele alındığında ekonomik büyümenin tasarruflar sayesinde gerçekleşebileceği üzerine yoğunlaşmaktadır. Böylece fiziki sermaye birikiminin sağlanabilmesi için hane halkının tasarruf etmesi gerekmektedir. 1929 yılında olduğu gibi ekonomik krizler neticesinde ortaya çıktığı için kriz durumlarında elinde likit olmasının diğer

ekonomik aktörler üzerinde etki yapma imkanı tanıdığı ileri sürülmektedir (Ohanian, 2010: 45). Teknolojik gelişim ile birlikte ülkenin daha büyük ekonomik büyüme rakamları elde edebileceği de düşünülmektedir.

Araştırma Geliştirmeye (Ar-Ge) Yönelik Büyüme Modelleri

Geleneksel büyüme modelleri ekonominin durağan hale getirilmiş olmasını da başarı olarak kabul ederken, araştırma geliştirme (Ar-Ge) üzerine kurgulanmış olan ekonomiler tasarruflardan ziyade teknolojik yeniliklerin ekonomik büyümeyi saha hızlı bir şekilde gerçekleştirebileceğini iddia etmektedir (Altın, 2009: 250).

Ar-Ge faaliyetleri yapısı itibarıyla masraflı olarak görülse de bunların ekonomik sonuçları düşünüldüğünde çok daha büyük ekonomik büyüme rakamları elde etmeyi sağlamaktadır. Modelin yapısı incelendiğinde Ar-Ge üzerine istihdam edilen personel, bunların yapmış oldukları inovasyon ve yeni ürün geliştirme faaliyetleri ve buluşlar üzerinden kurgulanmış oldukları görülmektedir (Korkmaz, 2010: 3320).

Bu modellerin uygulanması için nitelikli insan gücünün yetiştirilmesi ya da ülkeye çekilmesi için Ar-Ge altyapısının oluşturulması gerekmektedir (Kar ve Taban, 2003: 149). Bu kapsamda uluslararası alanda yapılan çalışmalar değerlendirildiğinde teknoloji geliştirme bölgelerinin (Silikon Vadisi gibi) oluşturulduğu gözlenmektedir (Zerenler, Türker ve Şahin, 2007: 653).

Ar-Ge'ye yönelik ekonomik büyüme modelleri incelendiğinde ilk olarak Romer tarafından geliştirilen modele rastlanmaktadır. Mutlak üstünlük elde edebilmek için en son teknolojiyi elinde bulundurmaya gerektiğini iddia eden modelde en son teknolojinin piyasaya sürülmesi ile piyasanın kaymağını alma diye tabir edilen üstünlük sürekli olarak kullanılmakta ve taklit edenlerin ürünleri piyasaya çıkana kadar yapılan satış Ar-Ge masraflarını telafi ettikten sonra kar marjını artırmaktadır (Arnold ve Kornprobst, 2008: 702). Modelde ne kadar Ar-Ge personeli varsa o kadar çok inovasyon yapılabileceği iddia edilmekte olsa da, yenilikçilik faaliyetleri sayıdan çok nitelik ile ortaya çıkabilecek bir durumdur.

Bir başka model ise Grossman ve Helpman tarafından ortaya atılmıştır. Bu model ürün çeşitlendirme üzerinden kurgulanmıştır (Grossman ve Helpman, 1991: 43). Ülkedeki ekonomik faaliyetler neticesinde ortaya çıkan yeni ürün ve hizmetlerin ekonomik büyümenin tetikleyicisi olabileceği ifade edilmektedir (Üçler, 2011: 84). Yeni ürünler fikri ve sınai haklar bakımından daha üstün bir ortam yaratacağı varsayıldığı için piyasaya diğer firmaların girmesi de zorlaştırılmaktadır. Ancak pratikte fikri ve sınai hakların korunmasına yönelik olarak pek çok çaba sarf edilse de başarıya ulaşmakta güçlükler yaşandığı görülmektedir (Grossman ve Helpman, 1994: 23). Bu yüzden de bu modelin uygulamada karşılığı olmadığı düşünülmektedir.

Bu modellerin yanında Aghion ve Howitt tarafından geliştirilmiş olan model de Ar-Ge temelli olarak şekillendirilmiştir (Üçler, 2011: 86). Model sadece süreç ya da ürün temelli olmanın ekonomik büyümeyi sağlayamadığı varsayımı üzerinden geliştirilmiştir. Piyasada karşılığı olan ürünlerin üretilmesi ve bunların pazarlanması ile ilgili yeni pazarlar elde etmenin rekabet üstünlüğü ile birlikte ekonomik büyümeyi getireceği iddia edilmektedir (Aghion ve Howitt, 1998: 1).

Sonuç olarak Ar-Ge'ye yönelik ekonomik büyüme modelleri günümüz ekonomik konjonktürü içinde fazlasıyla büyüme rakamlarının elde edilmesine imkân tanısa da fiziki sermaye olmadan yapılan yeniliklerin pazarlanması hususunda eksiklikler yaşanmaktadır. Bunların sağlanması için tasarruf, kaynakların etkin kullanımı ve nitelikli işgücüne araştırma altyapısı ve sermaye sağlanması gibi ön şartların yerine getirilmesi gerekmektedir (Akbeş, 2014: 1).

Yatırıma Yönelik Büyüme Modelleri

Hem geleneksel büyüme modellerinde, hem de Ar-Ge'ye dayalı ekonomik büyüme modellerinde fiziki sermaye ile nitelikli işgücü ve teknolojik üstünlük vurgulansa da bu modellerin göz ardı ettiği unsurların bir arada değerlendirilebilmesi için sermaye sağlanması gerektiği görülmektedir (Aslan ve Küçükaksoy, 2006: 25).

Bu kapsamda geliştirilmiş olan modeller incelendiğinde bunlardan ilki Mulligan ve Sala-i-Martin tarafından ortaya atılan modeldir. Eğitimli beşeri sermaye ile daha fazla ekonomik büyüme sağlanabileceği belirtilmektedir. Hatta beşeri sermayenin ekonomik büyüme için fiziki sermayeden de önemli olduğu iddia edilmektedir (Kar ve Taban, 2003: 154). Tarihte I. Dünya Savaşı'ndan yenik çıkmış olmasına rağmen nitelikli işgücünü elinde tutmuş olduğu için Almanya'nın II. Dünya Savaşı'na daha etkili bir şekilde hazırlanmış olduğu bilinmektedir. Bu nedenle beşeri sermaye teknolojik gelişim ve ekonomik büyüme için çok önemlidir.

Yatırıma yönelik modellerden bir başkası ise Lucas tarafından ortaya atılmıştır. Bu modele göre bir ürün ya da hizmet için rekabet üstünlüğü söz konusu ise rekabet avantajından ötürü küçük firmaların büyük firmalara devredilmesi konusu işlenmektedir (Yüksel ve Songur, 2011: 367). Böylece belirli alanlarda daha çok üretim yaparak dışarıdan alınan ürün ve hizmetlerin saha etkili sonuçlar ortaya koyabileceği düşünülmektedir. Ancak ekonomik büyümenin toplam üretimin toplam tüketim tarafından çekilmiş olmasına bağlıdır.

Bu kapsamda geliştirilmiş olan ekonomik büyüme modelleri içinde Rebelo tarafından ortaya atılmış olan modelin de olduğu gözlenmektedir (Rebelo, 1991: 500). Bu modele göre yüksek vergi yükü olan ülkelerde alışveriş işlemleri sığlaşmakta ve ekonomik büyümenin yavaşladığı görülmektedir (Kar ve Taban, 2003: 151). Bu nedenle de kamunun vergi yükünü firmaların üzerinden hafifletmesi ile ekonomik büyüklük elde edilebileceği iddia edilmektedir. Ekonomik seyir açısından kriz olmadığı yıllarda ekonomik büyümenin sürdürülebilir halde tutulabileceği, kriz durumlarında ise bu modelin kullanışlı olmayacağı düşünülmektedir.

Yatırım üzerine geliştirilmiş bir başka ekonomik büyüme modeli ise Scott tarafından ileri sürülmüştür (Scott, 1991: 1). Bu model işgücü ve sermaye üzerinden yapılandırılmıştır (Arisoy, 2005: 66). Özellikle işgücü verimliliği üzerine kurgulanmış olan modelin takip edilmesi performans temelli ücretlendirmeyi önerdiği için verimlilik artışını, böylece de ekonomik büyümeyi sağlamak üzerine öneriler sunmaktadır. İşgücünün motivasyonunun artırılması ile verimliliğin artacağı önerilen modelin günümüz koşullarında da geçerli olabileceği düşünülmektedir.

Yine işgücü üzerine kurgulanmış olan bir başka model ise Wansink tarafından ileri sürülmüştür (Kar ve Taban, 2003: 151). Yatırımların kaynağının personelin motivasyonu olduğu varsayımından hareket eden model Lucas ve Scott'un modellerinin aksine işgücü verimliliğinin zamanla azalacağı savunu ileri sürmüştür. Bu azalmanın önüne geçmek için işgücünün güçlendirilmesine yönelik yatırımların fiziki sermaye yatırımlarından daha fazla gelir elde etmeyi sağlayacağı, bunun da ekonomik gelişmeyi tetikleyebileceği belirtilmektedir.

Bu husus üzerine kurgulanmış bir başka model ise D'Autume ve Michael tarafından ileri sürülmüştür. Bilgi birikimi, teknolojik üstünlük ve yeni ürün geliştirme süreçlerinin tümünün bir arada değerlendirilmesi gerektiği ifade edilmektedir. Bu unsurlar içinde teknolojik yatırımların tasarrufları oluşturabilecek ana unsur olduğu belirtilmektedir (Cohen ve Sachs, 1986: 529).

Yatırım üzerine kurgulanmış olan ekonomik büyüme modelleri bir bütün halinde değerlendirildiğinde bu modellerin genelde bireylerin performansının artırılması, ya da verimliliğin artırılması üzerinden kurgulanmış oldukları görülmektedir. Ar-Ge'ye yönelik ve geleneksel ekonomik büyüme modellerinde olduğu gibi bu modeller de teknolojik üstünlük ve yeni ürün geliştirmeyi önemsemektedir (Griliches, 1979: 92).

İnsan Kaynaklarına Yönelik Büyüme Modelleri

İnsan kaynakları firmalar için bütün işlevlerin yerine getirilmesi için çok önemli bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu husus iktisat teorisyenleri tarafından ekonomik büyümenin temeli olarak da görülmektedir. Bu kapsamda geliştirilmiş olan modeller incelendiğinde Judson, Gemmel ve Jones modelleri karşımıza çıkmaktadır (Üçler, 2011: 77).

İlk olarak Judson insan kaynaklarının etkinliğinin ölçümüne yönelik olarak ölçütler belirlemiş ve bir ölçüm yöntemi ileri sürmüştür. Bu model ülkeler için bir endeks oluşturulması için kullanılmış

ancak ampirik olarak elde edilen veriler gerçeği yansıtmadığı için eleştirilmiş ve çökertilmiştir (Judson, 1998: 337).

İkinci model ise Gemmel tarafından ortaya atılmıştır. Eğitim üzerine geliştirilmiş olan modelde bireylerin daha iyi eğitim almalarının verimlilikleri üzerinde etkili olacağını ifade etmektedir. Ancak eğitimden kastedilen sadece okullarda alınan eğitim değildir. Okuldaki eğitimin yanında staj, hizmet içi eğitim ve yaparak öğrenme de bu hususlar içinde değerlendirilmektedir. İşgücünün güçlendirilmesi ile ekonomik büyümenin gerçekleştirilebileceği savını ileri süren modelde kıdem ve know-how gibi unsurların dahil edilmemiş olduğu görülmektedir (Gemmel, 1996: 9).

Son olarak üçüncü model ise Jones tarafından geliştirilmiştir. Bu model bilginin öne çıkarıldığı bir model olarak karşımıza çıkmaktadır. Bilgi yoğunluğunun artırılması ile üretilen ürünlerin katma değerinin artacağı iddia edilmektedir. Böylece örgüt yapısının da güçlendirilebileceği önerilmektedir (Jones, 1995: 759).

Bu başlık altında incelenen modellerin tümü birlikte incelendiğinde eğitim, kıdem, know-how ve teknik bilgi üzerinden beşeri sermayenin geliştirilmesine yönelik olarak kurgulandıkları görülmektedir. Bütün bu tartışmalar ve bulgular ışığında ekonomik büyümenin ülke ekonomileri için önemli bir husus olduğu, beşeri sermaye, fiziki sermaye, teknolojik bilgi birikimi ve yatırımlar ile birlikte ekonomik büyümenin sağlanabileceği ve ekonomik büyüme modellerine göre kamunun ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin tartışılabilirliği pek çok bulgu elde edilmiştir. Çalışmanın bir sonraki bölümü kamu harcamaları üzerine bilgiler sunacaktır.

Kamu Harcamaları

Düzenleme, koordine etme ve denetleme gibi görevleri yerine getirmek için ekonomik sistem içinde çok çeşitli harcamalar yapılması gerekmektedir. Çalışmanın teorik altyapısındaki ikinci önemli husus olan kamu harcamaları ile ilgili önemli tartışmalar yürütülmektedir (Terzi, 1998: 67).

İlk olarak devletin üstlenmiş olduğu yükümlülükleri yerine getirebilmek için gerçekleştirmiş olduğu faaliyetlerin parasal karşılığı olarak tanımlanmaktadır (Kabaklarlı ve Er, 2014: 270). Yapılmış olan bir başka tanım ise dar ve geniş bağlamlarda iki türlü tanımlama yapmaktadır. Dar bağlamdaki tanım bir önceki tanımla uyum sağlamakta, geniş bağlamlı tanımın kamu iktisadi teşekkülleri ile sosyal sigortalar kapsamında yapılmış olan harcamaları da kapsamaktadır (Arslan, 2002: 2).

Bu kapsamda yapılan harcamalar çok büyük miktarlara ulaşabildiği için ekonomik sistem içinde önemli bir yer tutmaktadır. Bireylerin kamudan beklentileri sürekli olarak artış gösterdiğinden yapılan alımların hacmi sürekli artmaktadır. Ekonomik büyüme ile birlikte seyrettiği gözlemlendiğinden kamu harcamalarının ekonomik büyüme ile bir ilişkisinin olup olmadığının araştırılması ile yazına katkı sağlanabileceği düşünülmektedir (Oktayer ve Susam, 2008: 145). Kamunun genel anlamda yaptığı harcamalar değerlendirildiğinde eğitim, sağlık, sosyal güvenlik, ulusal güvenlik, yatırımlar, borç faizleri ve altyapı ile üstyapı çalışmaları olduğu görülmektedir (Kar ve Taban, 2003: 145). İlk olarak eğitim adına pek çok harcama gerçekleştirilmektedir. Okullaşma oranının artırılması için tesis yapımı, ders kitabı araç ve gereçleri edinimi, okulların teknolojik ihtiyaçları ve personel giderleri olmak üzere eğitim üzerine pek çok kamu harcaması gerçekleştirilmek durumunda kalmaktadır (Altay, 2005: 161; Kanca, 2011: 78). Son yıllarda milli gelirden eğitime harcanan payın sürekli artış göstermesi ekonomik büyüme için gerekli olan nitelikli işgücünün oluşmasını sağlamaktadır.

Kamu harcama kalemleri içinde önemli bir paya sahip olan ikinci bir husus ise sağlık alanında yapılan harcamalardır. Bireylerin kamudan beklentileri arasında önemli bir yer tutan sağlık hizmetlerinin sağlanması için tesislerin kurulması, işletilmesi ve personel ile birlikte sarf malzemelerinin sağlanması önemli miktarda harcama yapılmasına neden olmaktadır (Arısoy, 2005: 65). Son yıllarda kamunun bu büyük sorumluluktan sıyrılabilmesi için gelişmiş ülkelerde olduğu gibi bireysel sağlık sigortalarının özendirilmeye başlandığı görülmektedir. Bireyler toplumsal hizmet türleri içinde emekliliği hak ettiklerinde ikramiyelerinin ve emekli maaşlarının

ödenmesi gibi yekûn olarak büyük rakamlarda ödemeler yapılması gerekmektedir (Uzay, 2002: 152).

Yatırımlar açısından değerlendirildiğinde diğer bütün harcama türlerinin fazla olması bu husus için olumsuz bir ortam oluşturduğu görülmektedir (Gül ve Yavuz, 2011: 76). Nitekim eğitim, sağlık, sosyal ve ulusal güvenlik üzerine yapılan harcamalar yatırımların gecikmesine neden olmaktadır. Bütçelerin oluşturulması esnasında bir önceki yılda yapılmış olan harcamalar dikkate alınarak yine bir önceki yılda elde edilmiş olan milli gelirin artarak devam edeceğine yönelik olarak yapılan tahminlerden yola çıkıldığı bilinmektedir (Demirbaş, 2006: 38). Kamu elindeki likidi yatırımlara ve harcamalara bağlamak zorunda olduğu için sonraki yıllarda ödemek koşuluyla faizli bono çıkarmak durumunda kalmaktadır. Siyasi belirsizlikler neticesinde gelen ekonomik sıkıntılar sürekli olarak kamunun borç stokunun artmasına neden olmuştur (Bağdigen ve Beşer, 2009: 14). Özellikle Uluslararası Para Fonu (IMF) ile yapılmış olan stand-by anlaşmaları incelendiğinde kamunun borçlarının yönetilebilir duruma gelinmesi için bile çok sıkı mali disiplin uygulanmasına neden olduğu görülmektedir (Günaydın, 2004: 164).

Yatırımlar içinde ülkenin ekonomik gelişmişliğinin göstergesi olarak incelemesi gereken bir başka husus ise altyapı ve üstyapı hizmetlerinin sunulmasıdır (Bağdigen ve Abdulkakimoğulları, 2005: 32). Gelişmiş ülke ekonomilerinde altyapı ve üstyapı hizmetleri çok yüksek standartlarda sunulabilmektedir (Kar ve Taban, 2003: 149).

Nüfusun artması, bölgesel gelişmeler ve artan milli gelir ile birlikte gelen bireylerin kamudan beklentilerinin artması ve uygulanan sosyal politikalar ister istemez kamunun ekonomik sistem içindeki payını artırmaktadır (Demir ve Sever, 2008: 171).

Bu yatırımların etkili olabilmesi için sunulan olanakların etkin şekilde denetlenmesi de gerekmektedir. Bu kapsamda yoksulluğun önlenmesi (Altay, 2005: 155) ve yolsuzluğun önüne geçilmesine (Karagöz ve Karagöz, 2010: 5) yönelik çalışmaların da yapıldığı görülmektedir. Etkin denetim ile kaynakların daha etkili bir şekilde kullanılmasının ülke ekonomisi için daha olumlu sonuçlar ortaya koyabileceği düşünülmektedir.

Cari Harcamalar

Ele alınan herhangi bir dönem içinde milli gelire katkıda bulunurken o dönem içinde tüketilen harcamalar olarak tasnif edilmektedir. Bu açıdan değerlendirildiklerinde işgücü, mal ya da hizmet için ödenen bedeller olarak tanımlanmaktadır (Üçler, 2011: 113). Niteliği itibariyle bir sonraki dönemde de gerçekleşeceği düşünüldüğünden bu harcamalar dönemlik olarak değerlendirilmektedir. Bu kapsamda işgücüne ödenen maaşlar, elektrik ve su bedelleri, kira ve onarım masrafları bu kalem içinde ele alınmaktadır (Gül ve Yavuz, 2011: 72).

Yatırım Harcamaları

Ülkedeki üretim altyapısının geliştirilmesine yönelik olarak gerçekleştirilen harcamalar olarak tanımlanmaktadır (Gül ve Yavuz, 2011: 77). Cari harcamaların aksine diğer dönemlere de etki edecek şekilde yapılandırılırlar. Üretimde kullanılan altyapının artırılması söz konusu olduğu için gelecek dönemlerde bu tür yatırımların ekonomik büyümeye etkisinin olumlu olacağı varsayılmaktadır. Okul, yol, köprü ve otoban gibi yatırımlar bu kalemde ele alınmaktadır. Ancak bunların hayata geçmesi ile birlikte cari harcamaların da artış göstermesi beklenmektedir. Nitekim yapılan okulda çalıştırılacak personelin maaşları yine cari harcama olarak nitelendirilmek durumundadır.

Transfer Harcamaları

Kamunun bir karşılık beklemeksizin genelde sosyal hususlarla ilgili yapmış olduğu harcamalar olarak nitelendirilmektedir (Kabaklarlı ve Er, 2014: 270). Bu harcamalar içinde öğrenci bursları, sosyal güvence ve yardımlarla ilgili harcamalar, vergi iadesi ve teşvik ödemeleri bu harcamaları oluşturmaktadır. Diğer harcamalarda ekonomik bir fayda aranırken bu harcamalar sosyal refahın artırılmasına yönelik olarak gerçekleştirilirler. Bunların merkezi idarenin yerel idarelerin yetersiz

kaldığı durumlarda fon aktarması, borçların faizlerinin ödenmesi, sosyal ve iktisadi amaçlı transfer harcamaları şeklinde gerçekleştiği görülmektedir.

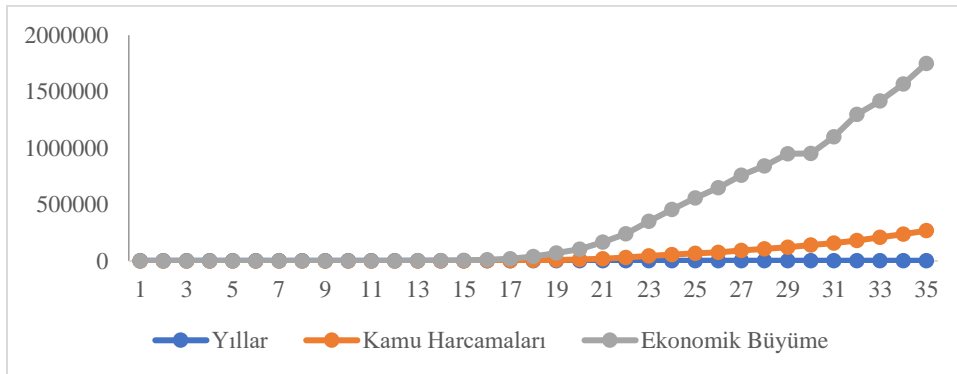
Genel olarak kamu harcamaları değerlendirildiğinde toplumsal hayat ile birlikte kamu kavramının oluştuğu gözlenmektedir. Kamudan vatandaşların beklentileri her geçen gün artmaktadır. Böylece kamunun daha çok harcama yapması gerekmektedir. Gerek sosyal yardım faaliyetlerinin gerçekleşmesi, gerekse de toplumsal hizmetlerin gerçekleştirilmesine yönelik olarak personel ve tesis giderleri kamunun karşılamak durumunda kaldığı giderlerdir (Bağdigen ve Beşer, 2009: 2). Çalışmanın bir sonraki bölümünde kamu harcamalarının ekonomik büyümeye etkisinin yazındaki önceki çalışmalardaki bulgular bakımından incelenmesi sağlanacaktır.

KAMU HARCAMALARININ EKONOMİK BÜYÜMEYE ETKİSİ

Gelişmişlik bakımından kamu harcamaları ülkeler arasında farklılıklar oluşturmaktadır. Gelişmiş ülkeler yatırımla ilgili harcamaları gerçekleştirmiş olduğu için en fazla bakım ve onarım giderleri üzerinden harcamalar gerçekleştirmektedir (Üçler, 2011: 116). Böylece ellerindeki fonların etkin kullanımı ile sürekli olarak ekonomik büyüme rakamları elde edebilmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ise yatırım ile birlikte cari ve transfer harcamalarını yerine getirmek durumunda olduklarından ellerindeki sermayenin etkin kullanımı ile ilgili sürekli problemler yaşamaktadır. Küresel ve yerel ekonomik dalgalanmalar ile hassas yapıya sahip olan ekonomileri yüzünden olumsuz gelişmelerden etkilenmekte oldukları görülmektedir. Az gelişmiş ülkeler açısından bu durum değerlendirildiğinde yerli kaynakların ekonomik büyüme için yetersiz kalması söz konusu olduğu için ekonomik büyümenin ülkeye çekilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile gerçekleştiği görülmektedir. Bu durum az gelişmiş ülkelerin özellikle hammadde kaynakları çok ucuz bedeller üzerinden kullandırmalarına ve diplomatik bağlamda bağımlı hale gelmelerine yol açmaktadır.

Ekonomik büyüme teorileri bakımından değerlendirildiğinde bilgi ve teknoloji üretimi ile ekonomik büyüme sağlanabileceği görüldüğünden insan kaynaklarının fiziki sermaye ile desteklenebilmesi için ekonomik büyümenin sürdürülebilir halde tutulması gerektiği görülmektedir (Altay, 2005: 166).

Ülkemiz ekonomisi açısından değerlendirme yapılacak olursak, ülkenin kurulduğu yıllarda iktisadi faaliyetlerin kısıtlı kaldığı ve bunun üzerine devletçi politikaların yürütülmek durumunda kaldığı gözlenmektedir. Devam eden yıllarda küresel bağlamda liberal ve kapitalist politikaların izlenmesi, ülkemiz ekonomisinin büyümesi için açık pazar ve serbest piyasa ekonomisi değerlerinin benimsenmesine yol açmıştır (Bağdigen ve Abdulhakimoğulları, 2005: 32). Sonuç olarak ekonomik büyüme ülke ekonomisinin enflasyon etkisinden kurtulabilmesi ve refah düzeyinin artırılabilmesi için önemli bir unsurdur.



Şekil 1. 1980-2014 Yılları Ekonomik Büyüme ve Kamu Harcamaları Grafiği

Şekilde de gösterildiği üzere kamu harcamaları ile ekonomik büyüme rakamları 1980-2014 yılları içinde ele alınmıştır. Ekonomik büyüklük açısından değerlendirildiğinde 1980 sonrası sanayileşme tabanlı ekonomik büyüme modellerinin benimsenmesi ile birlikte trendin yükseliş eğrisi gösterdiği görülmektedir. Bu da ekonomik yapı içinde kamu harcamalarının payının

ekonomik büyüme ile birlikte oranının küçülmüş olduğu için etkilenmediği şeklinde yorumlanabilmektedir (Kabaklarlı ve Er, 2014: 272).

Kamu harcamaları ile ekonomik büyümeyi etkileyen bir başka husus ise vergilendirme sistemi olarak görülmektedir (Üçler, 2011: 43). Yüksek vergiler ekonomik büyümenin yavaşlamasına neden olmaktadır.

TÜRKİYE EKONOMİSİNDE KAMU HARCAMALARI VE EKONOMİK BÜYÜME İLİŞKİSİ

Ekonomik büyüme ülke ekonomileri için önemli bir husustur. Bunun gerçekleştirilmesi ile ilgili kamunun rolünün önceki çalışmalarda sıkça sorgulandığı görülmektedir (Gül ve Yavuz, 2011: 72; Altunç ve Aydın, 2012: 79; Köksel Tan, Mert ve Özdemir, 2010: 25). Farklı bağlamlar içinde bu ilişkinin farklı yıllar için incelendiği görülmektedir (Akçağlayan ve Kayıran, 2010: 129).

Konu ile ilgili önceki çalışmalar incelendiğinde aşağıdaki tablodaki sonuçların belirtilen çalışmalarda ve yıllar arasında elde edilmiş olduğu görülmektedir;

Tablo 1. Önceki Çalışmaların Bulguları

Çalışma	Dönem	Bulgular
Gül ve Yavuz (2011: 72)	1963-2008	Kamu harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu
Uzay (2002: 151)	1970-1999	Kamu harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde etkili olduğu
Altunç ve Aydın (2012: 79)	1975-2010	Kamu harcamalarının aşırı genişlemesinin ekonomik büyümeyi yavaşlatabileceği
Kabaklarlı ve Er (2014:166)	1930-2012	Kamu sektörünün ekonomik büyümenin bir belirleyicisi olduğu
Temurlenk ve Polat (2009: 301)	1975-2005	Wagner yaklaşımının ülkemiz ekonomisi için geçerli olmadığı
Akçoraoğlu (1999: 51)	1955-1995	Gelişmekte olan ülkeler gibi bizim ekonomimizin de kamu harcamaları ile büyümediği
Ulucak ve Ulucak (2014: 81)	1950-2011	Herhangi bir nedenselliğe rastlanmadığı
Oktayer ve Susam (2008: 145)	1970-2005	Ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasındaki ilişkinin zayıfladığı
Kanca (2011: 75)	1980-2008	Kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında karşılıklı bir ilişkinin varlığının tespit edilmiş olduğu
Üçler (2011: 1)	1970-2009	Eğitim ve yatırım harcamalarında ekonomik büyüme üzerinde olumlu bir etkiye rastlanırken, güvenlik, sağlık ve transfer ile cari harcamaların ekonomik büyümeyi olumsuz etkilediği
Arısoy (2005: 63)	1950-2003	Wagner modelinin ülkemiz ekonomisi için etkili olup uzun dönemde ekonomik büyümenin kamu harcamalarının artmasına neden olacağı
Kar ve Taban (2003: 145)	1971-2000	Eğitim ve sosyal güvenlik harcamalarının ülke ekonomisinin büyümesinde pozitif etki yaptıkları tespit edilmiştir. Bunun yanında sağlık harcamalarının ekonomik büyüme üzerinde negatif etkileri olduğu
Günaydın (2000: 55)	1950-1999	Kamu harcamalarının kamu gelirleri üzerinde etkili olduğu
Yüksel ve Songur (2011: 365)	1980-2010	Borç faiz ödemeleri haricinde kullanılan tüm kalemlerin ekonomik büyüme ile tek yönlü bir nedensellik ilişkisi içinde olduğu
Çavuşoğlu (2015: 143)	1987-2003	Kamu harcamalarının artması ile vergi gelirlerinin artacağı

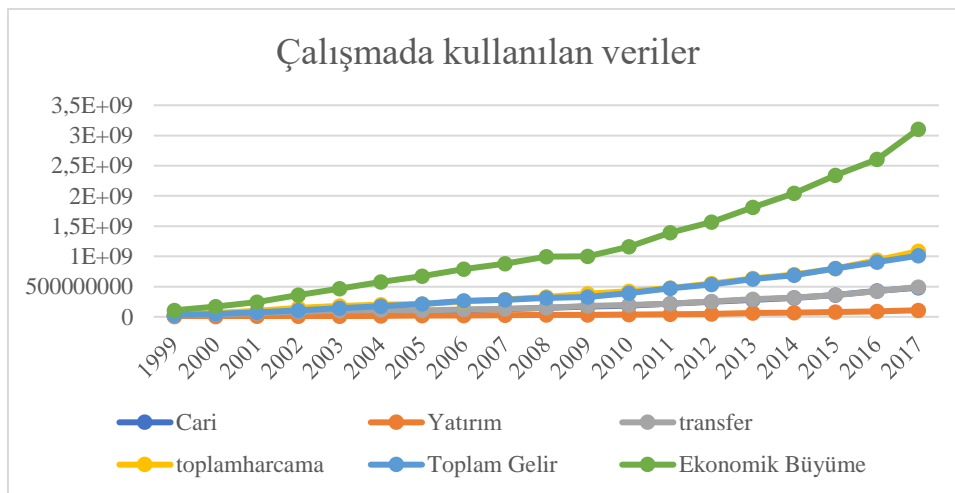
Sonuç olarak elde edilmiş olan bulgular değerlendirildiğinde kamu harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu, ekonomik büyümenin kamu harcamalarının nedeni olduğu ve bu iki kavram arasında kimi kalemlerde ilişkiler bulunduğu yönelik bulgular elde etmek mümkündür. Aynı şekilde bu iki kavram arasında herhangi bir nedenselliği rapor etmeyen çalışmalara da rastlamak mümkündür. Kalkınma Bakanlığının internet sitesinden elde edilen verilerin kullanımı sağlanmıştır (<http://www.kalkinma.gov.tr>). Önceki çalışmalarda cari, transfer ve yatırım

harcamalarının ayrı ayrı değerlendirilmiş olduğu görülmektedir. Bunun yanında toplam kamu harcamaları üzerinden ekonomik büyüme ile nedenselliğin araştırıldığı çalışmalara da rastlanmaktadır.

Tablo 2. Çalışmada Kullanılan Veriler 1999-2017

Yıllar	Cari	Yatırım	Transfer	Toplam Harcama	Toplam Gelir	Ekonomik Büyüme
1999	13587036	3.458.981.966	20042649	37088667	26795474	107164345
2000	20746266	5.701.974.446	35150606	61598846	49408302	170666715
2001	31351549	8.497.926.518	62779477	102628953	74315294	245428760
2002	48865611	12783917.87	84617848	146267377	108508974	359358871
2003	62946989	13083795.68	103398598	179429382	143489712	468015146
2004	76019119	13558256.9	109251536	198828911	176075217	577023497
2005	86873043	18774875.69	108471976	214119894	213722408	673702943
2006	110346510	22445588.01	120650757	253442854	263621964	789227555
2007	126339296	26737362.93	132047070	285123729	283445844	880460879
2008	149059007	32300167.01	147353888	328713062	313051169	994782858
2009	168771365	31404518.62	181793743	381969627	329943493	999191848
2010	187871495	37544858.96	197317495	422733849	389743223	1160013978
2011	215946458	43322235.03	217801280	477069974	472469088	1394477166
2012	247773863	49811474.79	252808304	550393642	535775726	1569672115
2013	281603388	65775216.75	289642529	637021133	625349589	1809713087
2014	314569354	66916352.65	320381594	701867302	691227161	2044465876
2015	357676449	81101003.63	362823975	801601428	799172845	2338647494
2016	426603975	91415837.63	421434781	939454594	904304944	2608525749
2017	482536552	108396447.2	494360909	1.085E+09	1.011E+09	3104907853

Veriler incelendiğinde iktisadi kalkınma anlayışı ile birlikte şekillendiği görülmektedir. Önceki yıllar itibariyle değerlendirildiğinde hem ekonomik büyümenin hem de kamu harcamalarının kısıtlı kaldığı görülürken Ar-Ge teşvikleri ile birlikte ithalatın ikamesine yönelik politikaların sonuçlarının elde edilmeye başlanması ile birlikte her iki tarafta da artış olduğu görülmektedir. Kamu harcama kalemlerinden en yüksek payı cari harcamalar almaktadır.



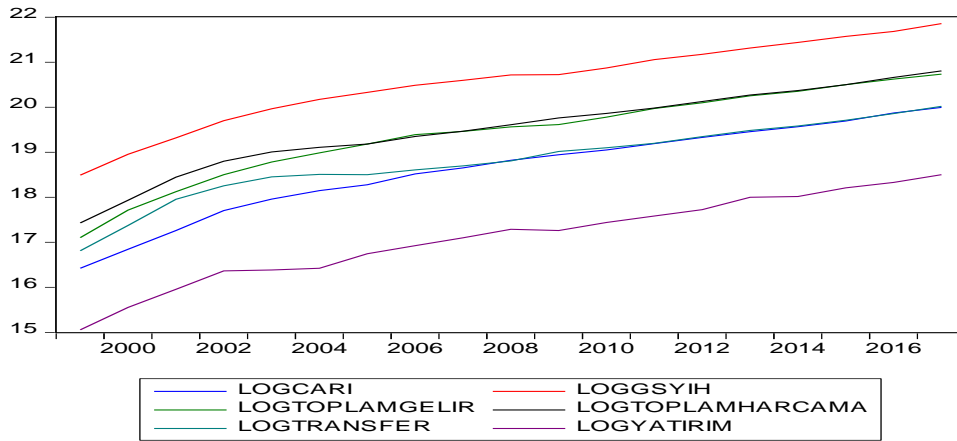
Şekil 2. Çalışmada Kullanılan Veriler

Veriler şekilde gösterildiğinde de bu durum anlaşılmaktadır. Ekonomik büyümenin diğer serilerle kıyaslandığında çok daha yüksek bir yükseliş eğrisine sahip olduğu görülmektedir. Aynı zamanda

kamunun toplam gelirlerinin de artış göstermekle birlikte ekonomik büyüme eğrisi kadar hızlı şekilde yükselmediği görülmektedir. Dolayısıyla vergi yükü ile ilgili tartışmaların daha kapsamlı bir şekilde gerçekleştirilmesi gerektiği görülmektedir (Göker, 2008: 122). Ayrıca kamu sektörünün ekonomik büyüme içindeki payından daha fazla özel sektör çabalarıyla gerçekleştiği görülmektedir.

Verilerin tasnifi ve incelenmesinden sonra önceki çalışmalarda kullanılan analiz yöntemlerinden uygun olanların belirlenmesi sürecine geçilmiştir. Bu kapsamda analizlerin kolay ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesine imkân tanıyan Eviews paket programının kullanımının uygun olacağı düşünülmüştür (Üçler, 2011: 174).

İlk olarak verilerin bağımlı değişken olarak kullanılacak olan ekonomik büyüme üzerindeki etkisinin incelenmesi için ölçü biriminden bağımsız şekilde ölçülebilmesi için yüzde cinsinden doğal logaritma haline getirilmiştir (Kabaklarlı ve Er, 2014: 275).



Böylece serilerin ölçü etkisinden kurtulması ve yüzde cinsinden değerlendirilmesi sağlanmıştır. Analizin bir sonraki aşamasında ise birim kök testi ile durağanlıkların test edilmesi sağlanmıştır. Bu kapsamda Augmented Dickey Fuller (ADF) testi gerçekleştirilmiştir (Dickey ve Fuller, 1979: 427).

Tablo 3. ADF Testi Sonuçları

		logcari		logyatirim	
		t-İstatistiği	Anamlılık	t-İstatistiği	Anamlılık
ADF testi		-6.817.238		-4.747.534	
Kritik Test Değerleri	1% düzeyi	-3.857.386	0	-4.571.559	0.0072
	5% düzeyi	-3.040.391		-3.690.814	
	10% düzeyi	-2.660.551		-3.286.909	
		logtransfer		logtoplamarca ma	
		t-İstatistiği	Anamlılık	t-İstatistiği	Anamlılık
ADF testi		-5.946.381		-8.615.743	
Kritik Test Değerleri	1% düzeyi	-4.728.363	0.0014	-4.616.209	0
	5% düzeyi	-3.759.743		-3.710.482	
	10% düzeyi	-3.324.976		-3.297.799	
		logtoplamlgelir		loggsyih	
		t-İstatistiği	Anamlılık	t-İstatistiği	Anamlılık
ADF testi		-9.604.552		-6.590.535	
Kritik Test Değerleri	1% düzeyi	-4.571.559	0	-4.571.559	0.0003
	5% düzeyi	-3.690.814		-3.690.814	
	10% düzeyi	-3.286.909		-3.286.909	

Testin gerçekleştirilmesi sırasında ne trendin ne de sabit terimin kullanılmadığı birim kök testlerinde anlamlı sonuçlar elde edilemediği için önce sabit terim eklenerek denenmiştir. Bu ekleme de anlamlı sonuçlar doğurmadığı için hem sabit terim hem de trendin eklendiği birim kök testleri gerçekleştirilmiştir. Sonuç olarak fark işlemine gerek kalmadan verilerin durağan oldukları tespit edilmiştir. Serilerin aynı düzeyde durağan olabildikleri görüldüğü için Johansen eşbütünleşme testi ile koentegrasyonun ölçümünün gerçekleştirilebileceği görülmüştür (Johansen, 1988: 231; Kabaklarlı ve Er, 2014: 277).

Mevcut çalışmada altı farklı değişken bulunduğu için ikiden fazla değişken ile çalışılmaktadır. Bu da ikiden fazla eşbütünleştirici olma olasılığı olduğunu göstermektedir. Johansen eşbütünleşme testi kaç tane eşbütünleştirici olabileceğinin belirlenmesi için gerçekleştirilmektedir.

Tablo 4. Johansen Eşbütünleşme Testi Sonuçları

		Eigen değeri	İz İstatistiği	Kritik Değer	Anlamlılık
GSYİH	Yok	0.593073	1.438.596	1.426.460	0.0478
CARİ	En az 1	0.476299	1.034.936	3.841.466	0.0013
GSYİH	Yok	0.570284	1.351.409	1.426.460	0.0654
TRANSFER	En az 1	0.155827	2.710.373	3.841.466	0.0997
GSYİH	Yok	0.515784	1.160.358	1.426.460	0.1264
YATIRIM	En az 1	0.269754	5.029.988	3.841.466	0.0249

Bu testin gerçekleştirilmesi için öncelikle VAR modeli oluşturulmuştur. Bir sonraki aşamada ise Johansen eşbütünleşme testi gerçekleştirilmiştir. Bu test sonuçları yukarıdaki tabloda gösterildiği üzere cari ve yatırım harcamaları ile GSYİH arasında bir eşbütünleşmenin olduğunu göstermektedir. Transfer harcamaları açısından değerlendirildiğinde GSYİH ile arasında eşbütünleşme tespit edilememiştir.

Analizin bir sonraki aşamasında ise Granger Nedensellik Testi ile kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkiler incelenmiştir (Granger, 1988: 231).

Tablo 5. Granger Nedensellik Testi Sonuçları

Bağımlı Değişken: LOGGSYIH			
	KiKare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
LOGCARI	1.073.630	2	0.5846
LOGTRANSFER	1.148.983	2	0.0032
LOGYATIRIM	1.881.223	2	0.3904
Tümü	1.587.257	6	0.0145
Bağımlı Değişken: LOGTRANSFER			
	KiKare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
LOGGSYIH	3.315.889	2	0.1905
LOGCARI	1.282.221	2	0.0016
LOGYATIRIM	7.172.618	2	0.0277
Tümü	3.156.989	6	0
Bağımlı Değişken: LOGCARI			
	KiKare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
LOGGSYIH	3.315.889	2	0.1905
LOGTRANSFER	1.282.221	2	0.0016
LOGYATIRIM	7.172.618	2	0.0277
Tümü	3.705.783	6	0
Bağımlı Değişken: LOGYATIRIM			
	KiKare	Serbestlik Derecesi	Anlamlılık
LOGGSYIH	9.673.123	2	0.0079
LOGCARI	0.810461	2	0.6668
LOGTRANSFER	2.357.127	2	0
Tümü	2.410.983	6	0.0005

Elde edilen sonuçlar değerlendirildiğinde ekonomik büyüme ile transfer harcamaları arasında bir nedenselliğin olduğu görülmektedir. Bütün modelin anlamlılığı sorgulandığında modelin anlamlı olduğu anlaşılmaktadır. Bu sonuç kamu harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu yönündeki bulgularla uyusmaktadır. Yazında benzer ilişkilerin bulunduğu çalışmalar da bulunmaktadır (Gül ve Yavuz, 2011: 72; Uzay, 2002: 151; Kabaklarlı ve Er, 2014:166; Kanca, 2011: 75). Ayrıca kimi kalemlerle ekonomik büyümenin doğrudan ilişkili çıkmaması Üçler (2011: 1) de olduğu gibi olağan bir durumdur ve bütün modelin anlamlı çıkması bağımsız değişkenlerin bir bütün olarak bağımlı değişken üzerinde etkili olduğunu göstermektedir.

Analizde çıkan diğer nedensellik ilişkileri değerlendirildiğinde transfer harcamalarının yatırım ve cari harcamalarla nedenselliğe sahip olduğu görülmektedir. Yine cari harcamaların da yatırım ve transfer harcamaları ile nedenselliğe sahip olduğu gözlenmektedir. Son olarak yatırım harcamaları ise GSYİH ile transfer harcamaları ile nedensellik ilişkisine sahiptir. Bu bulgular bir arada değerlendirildiğinde cari ve transfer harcamaları ile cari ve yatırım harcamaları arasında karşılıklı bir nedenselliğin olduğu tespit edilmiştir. Transfer harcamaları ise yatırım harcamaları ile karşılıklı olarak nedenselliğe sahip görünmektedir. Yatırım harcamaları ekonomik büyümenin nedeni değilken, ekonomik büyüme yatırım harcamalarının nedeni olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bütün bu sonuçlar bir arada değerlendirildiğinde harcama kalemlerinin genelde birbiri arasında nedenselliğe sahip olduğu görülmektedir. Ayrıca yatırım harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu gözlenmektedir. Bağımlı değişkenin ekonomik büyüme olduğu model incelendiğinde modelin tümünün anlamlı sonuçlar elde etmemizi sağladığı ve kamu harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğu şeklinde yorum yapmamıza izin verdiği görülmektedir.

Böylece çalışmanın amacı olan kamu harcamalarının mı ekonomik büyümeyi sağladığı, yoksa ekonomik büyümenin mi kamu harcamalarını artırdığı tartışması için önemli bulgular elde edilmiştir. Wagner ile Keynes arasındaki tartışmalar üzerinde bu bulgular değerlendirildiğinde Wagner yasasının kamu harcamalarının geneli bakımından geçerli olduğu görülmektedir.

DEĞERLENDİRME, SONUÇ VE ÖNERİLER

Toplumsal gelişme içinde kamu kavramı sosyal hayatta yerini almış ve ekonomik sistem üzerinde etkileri sürekli olarak tartışılan bir hal almıştır (Üçler, 2011: 134). Özellikle kamunun ekonomik sistem içinde sürekli olarak payını artırması ekonominin kamu üzerinden şekillendiği yönündeki tartışmaları beraberinde getirmektedir (Kar ve Taban, 2003: 147).

Bu çalışma ülkemizdeki kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin tespit edilmesi amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaçla öncelikle detaylı bir yazın taraması yapılmış ve konu ile ilgili önceki çalışmalar konu, kapsam, kapsadığı yıllar ve elde edilen bulgular ile birlikte kullanılan analiz yöntemleri bakımından incelenmiştir.

Yapılan yazın taraması mevcut çalışmanın araştırma deseninin oluşturulması, teorik altyapının ortaya çıkarılması ve elde edilen bulguların desteklenmesi açısından önemli bulgulara ulaşılmasını sağlamıştır.

Çalışmanın bir sonraki bölümünde kamu harcamaları ve ekonomik büyüme kavramları ile ilgili teorik bilgiler sunulmaktadır. Kamu harcamaları ile ilgili kısımlarda kamu harcama kalemleri ve bunların türleri hakkında bilgiler paylaşılmıştır. Kavramsal çerçeve oluşturulmuştur. Çalışmalar incelenerek tablo halinde derlenmiştir. Ekonomik büyüme ile ilgili olarak ülke ekonomisi içindeki önemi ve ekonomik büyüme modelleri özetlenmiştir.

Araştırmanın ampirik bölümünde 1999-2017 yılları arasındaki kamu harcamaları ve ekonomik büyüme rakamları kullanılmıştır. Konunun daha iyi anlaşılabilmesi için toplam gelir ve toplam harcama gibi kalemlerin de gösterilmesi sağlanmıştır.

Ekonometrik açıdan incelendiğinde çalışmada Eviews paket programının kullanılması uygun görülmüştür. Pek çok formül ve analiz yönteminin açıklandığı çalışmaların yazına katkı sağlamakla birlikte kafa karışıklığına yol açtığı gözlenmektedir. Buradan hareketle sonuç ve bulgu

odaklı bir yaklaşımın daha etkin sonuçlar ortaya çıkarabileceği düşünülmektedir (Bağdigen ve Beşer, 2009: 7).

Analizin ilk aşamasında önceki çalışmalarda olduğu gibi serilerin durağanlıkları kontrol edilmiştir. Yapılan ADF testi sonucunda bütün serilerin durağan oldukları gözlenmiştir. Bir sonraki aşamada ise logaritmalar kullanılarak verinin ölçü biriminin etkisinden sıyrılması sağlanmıştır. Üçüncü aşamada ise Johansen eşbütünleşme testi ile seriler arasında eşbütünleşme olup olmadığı kontrol edilmiştir. Buna göre GSYİH ile cari ve yatırım harcamalarının eşbütünleştiği görülmektedir. Analizin son aşamasında ise Granger Nedensellik testi uygulanmıştır. Bağımlı değişkenin ekonomik büyüme olduğu model kamu harcamalarının ekonomik büyümenin nedeni olduğunu ortaya koymuştur. Aynı zamanda yatırım harcamalarının nedeninin ekonomik büyüme olduğuna yönelik bulgular da elde edilmiştir.

Bu bulguların konu ile ilgili önceki çalışmalarla benzer özellikler taşıdığı görülmüş ve ülkemiz ekonomisi için kapsanan yıllar için Wagner modelinin geçerli olduğu ama Keynes modelinin de yatırım harcamaları için geçerli olduğuna yönelik ampirik bulgular elde edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Aghion, P. Howitt, P. (1998). Endogenous growth theory. MIT press.
- Akbey, F. (2014). Ar-Ge, İnovasyon ve Kalkınma İlişisine Yönelik Bir Literatür Taraması: Kuramsal Özet. Maliye Dergisi, 166(2014), 1-16.
- Akçağlayan, A. ve Kayıran, M. (2010) Türkiye’de Kamu Harcamaları ve Gelirleri: Nedensellik İlişkisi Üzerine Bir Araştırma. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 5(2), ss. 129-146.
- Akçoraoğlu, A. (1999) Kamu harcamaları, kamu gelirleri ve Keynesci politikalar: Bir nedensellik analizi. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 1(2), 1-15.
- Akyüz, Y. (1994). Ekonomide Liberalleşme Ve Sanayileşme Latin Amerika Deneyimi. İktisat İşletme ve Finans, 9(96), ss. 5-20.
- Altay, A. (2005). Yoksulluk Sadece Devletin Sorunu mu? Kamu Harcamaları Açısından Bir Değerlendirme. Sosyoekonomi, 2(2), ss. 155-178.
- Altın, O. (2009). Türkiye’de Ar-Ge Harcamaları Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensel İlişkinin Analizi. Ege Akademik Bakış, ss. 250-260.
- Altunç, Ö. F. (2008). Türkiye’de Finansal Gelişme ve İktisadi Büyüme Arasındaki Nedenselliğin Ampirik Bir Analizi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 3(2), 113-127.
- Altunç, Ö. F. (2014). Kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye’ye ilişkin ampirik kanıtlar. Yönetim ve Ekonomi: Celal Bayar Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 18(2), ss. 145-157.
- Altunç, Ö. F. ve Aydın, C. (2012). Türkiye’de kamu sektörü büyüklüğü ve ekonomik büyüme ilişkisinin ampirik analizi. Ekonomik Yaklaşım, 23(82), 79-98.
- Arisoy, İ. (2005). Wagner ve Keynes hipotezleri çerçevesinde Türkiye’de kamu harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2), ss. 63-80.
- Armaoğlu, F. (1997). 19. yüzyıl siyasî tarihi (1789-1914). Türk Tarih Kurumu Basımevi, Ankara. S. 800.
- Arnold, L. ve Kornprobst, W. (2008). Comparative statics and dynamics of the Romer RveD growth model with quality upgrading. Macroeconomic Dynamics, 12(5), 702-716.
- Arslan, A.. (2002). Kamu harcamalarında verimlilik, etkinlik ve denetim. Maliye dergisi, 140(2), 1-14.

- Aslan, Ö. ve Küçükaksoy, İ. (2006). Finansal gelişme ve ekonomik büyüme ilişkisi: Türkiye ekonomisi üzerine ekonometrik bir uygulama. *Ekonometri ve İstatistik e-Dergisi*, (4), 25-38.
- Aydemir, C., ve Genç, S. Y. (2011). Ortaçağın Sosyoekonomik Düzeni: Feodalizm. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 36(36), ss. 226-241.
- Bağdigen, M. ve Abdulhakimoğulları, E. (2005). Borç Servisi ile Kamu Gelir ve Harcamaları Arasındaki İlişkinin Ampirik Bir Analizi: Türkiye Örneği. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 60(2), ss. 29-48.
- Bağdigen, M., ve Beşer, B. (2009). Ekonomik Büyüme ile Kamu Harcamaları Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Wagner Tezi Kapsamında Bir Analizi: Türkiye Örneği. *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 5(9), ss. 1-17.
- Bakırtaş, İ., ve Tekinşen, A. (2004). Dünya Savaşları ve Büyük Buhran Arasındaki Etkileşimin Ekonomi Politikası. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, (12), ss. 83-100.
- Bilginöğlü, M. A. ve Aysu, A. (2008). Dış Borçların Ekonomik Büyüme Üzerindeki Etkisi: Türkiye Örneği. *Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, (31), 1-23.
- Birecikli, İ. B. (2011). Batı'nın Yükselişi. *History Studies*, 3(2).ss. 1-25.
- Bozdoğan, R. (2005). SÜRDÜRÜLEBİLİR GELİŞME DÜŞÜNCESİNİN TARİHSEL ARKA PLANI. *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, (50), ss. 1011-1028.
- Cohen, D. ve Sachs, J. (1986). Growth and external debt under risk of debt repudiation. *European Economic Review*, 30(3), 529-560.
- Çavuşoğlu, A. T. (2015). Türkiye'de Kamu Gelirleri Ve Harcamaları Arasındaki İlişki Üzerine Ekonometrik Bir Analiz. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1(20), ss. 143-159.
- Çeken, H., Ökten, Ş. ve Ateşoğlu, L. (2008). Eşitsizliği derinleştiren bir süreç olarak küreselleşme ve yoksulluk. *CÜ İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 9(2), ss.79-95.
- Çetin, H. (2002). Liberalizmin tarihsel kökenleri. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(1), ss. 79-96.
- Çıvgın, İ. (2008). Ortaçağ Tarihi, Maya Akademi, Ankara. S. 743.
- Demir, M. ve Sever, E. (2014). Kamu iç borçlanmasının büyüme, faiz ve enflasyon oranı üzerindeki etkileri. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(25), ss. 170-196.
- Demirbaş, T. (2006). Kamu Harcama Yönetimi Bağlamında Orta Vadeli Harcama Sistemi ve Türkiye Açısından Değerlendirilmesi. *Uludağ Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı, Bütçe ve Mali Planlama Bilim Dalı, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Bursa*, s. 316.
- Dickey, Da. ve Fuller, Wa. (1979), Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of American Statistical Association* 74, 427-431.
- Emiroğlu, B. G. (2007). Türkiye'de ve Dünya'da Bilgi Toplumu ve Ekonomisi: Süreçler ve Değişimler. XII. Türkiye'de İnternet Konferansı, 8-10.
- Eşiyok, B. A. (2012). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu ve nedenleri. *Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar*, 49(569), 63-85.
- Gemmel, N., 1996. Evaluating the impacts of human capital stocks and accumulation on economic growth: some new evidence. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 58, 9-28.
- Genç, M. C. ve Atasoy, Y. (2010). ArveGe harcamaları ve ekonomik büyüme ilişkisi: panel veri analizi. *Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi*, 5(2), ss. 27-34.

- Göker, Z. (2008). Vergi Rekabetinin Kamu Harcamalarına Etkisi ve Harcama Rekabeti. *Maliye Dergisi*, 154, 121-134.
- Granger, C. (1988), "Causality, Cointegration and Control", *Journal of Economic Dynamics and Control* 12, 551-559.
- Griliches, Zvi. (1979). Issues in assessing the contribution of research and development to productivity growth. *The bell journal of economics*, 92-116.
- Grossman, G. M. ve Helpman, E. (1991). Quality ladders in the theory of growth. *The Review of economic studies*, 58(1), 43-61.
- Grossman, G. M. ve Helpman, E. (1994). Endogenous innovation in the theory of growth. *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 23-44.
- Gül, E., ve Yavuz, H. (2011). Türkiye’de kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi: 1963-2008 dönemi. *Maliye Dergisi*, 160, 72-85.
- Günaydın, İ. (2000). Türkiye’de Kamu Gelirleri ve Kamu Harcamaları Arasındaki Nedensel İlişkiler. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 5(1), ss. 55-74.
- Günaydın, İ. (2004). Vergi-harcama tartışması: Türkiye örneği. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(2), ss. 163-181.
- Güran, M. ve Cingi, S. (2002). Devletin ekonomik müdahalelerinin etkinliği. *Akdeniz Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(3), ss. 52-67.
- Johansen, S. (1988), "Statistical Analysis of Cointegration Vectors," *Journal of Economic Dynamics and Control*, Elsevier, 12(2-3), 231-254.
- Jones, C. (1995). R ve D-based models of economic growth. *Journal of political Economy*, 103(4), 759-784.
- Jones, C. (2002). Sources of US economic growth in a world of ideas. *American Economic Review*, 92(1), 220-239.
- Judson, R. (1998). Economic growth and investment in education: how allocation matters. *Journal of Economic Growth*, 3(4), 337-359.
- Kabaklarlı, E., ve Er, P. H. (2014). Türkiye’de Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyümeye Etkisinin Sınır Testi Yaklaşımı ile Analizi. *Maliye Dergisi*, 166, 268-285.
- Kanca, O. C. (2011). Kamu Harcamalarının Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi 1980-2008 (Ampirik Bir Çalışma). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), ss. 75-92.
- Kar, M. ve Taban, S. (2003). Kamu Harcama Çeşitlerinin Ekonomik Büyüme Üzerine Etkisi. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 58(03), ss. 145-169.
- Kar, M. ve Taban, S. (2006). İktisadi Gelişmenin Temel Dinamikleri ve Kaynakları, İktisadi Kalkınmada Sosyal, Kültürel ve Siyasal Faktörlerin Rolü. Ekin Kitabevi, Ed: Muhsin Kar ve Sami Taban, Bursa, ss:7-51.
- Karagöz, K. ve Karagöz, M. (2010). Yolsuzluk, Ekonomik Büyüme Ve Kamu Harcamaları: Türkiye İçin Ampirik Bir Analiz. *Sayıştay Dergisi*, 76(1-3), ss. 5-22.
- Korkmaz, S. (2010). Türkiye’de Ar-Ge Yatırımları Ve Ekonomik Büyüme Arasındaki İlişkinin Var Modeli İle Analizi. *Journal of Yaşar University*, 5(20), 3320-3330.
- Malay, H. (1995). Çağlar Boyu Kölelik. *Gündoğan Yayınları*. İstanbul. s. 360.
- Ohanian, L. E. (2010). The economic crisis from a neoclassical perspective. *Journal of Economic Perspectives*, 24(4), 45-66.

- Oktaçer, N. ve Susam, N. (2008). Kamu Harcamaları-Ekonomik Büyüme İlişkisi: 1970-2005 Yılları Türkiye Örneği. Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 22(1), ss. 145-164.
- Olçar, K. (2010). Uluslararası Çatışmaların Enerji Politik Analizi. Güvenlik Stratejileri Dergisi, 6(11), ss. 93-127.
- Özsoy, C. (2009). Türkiye’de eğitim ve iktisadi büyüme arasındaki ilişkinin VAR modeli ile analizi. Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi, 4(1), 71-83.
- Rebelo, S. (1991). Long-run policy analysis and long-run growth. Journal of political Economy, 99(3), 500-521.
- Sağlam, Y. (2018). Toplumsal Bütünün Uzun Dönemli Yapılanışı ve Türkiye Ekonomisi. Econdor Uluslararası Akademik Dergi, 2(1), 73-81.
- Scott, Maurice FitzGerald (1991). A new view of economic growth. Oxford University Press.
- Sever, E. ve Demir, M. (2007). Türkiye’de bütçe açığı ile cari açık arasındaki ilişkilerin VAR analizi ile incelenmesi. Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 2(1), ss. 47-63.
- Sylwester, K. (2001) “RveD and Economic Growth”, Knowledge, Technology, ve Policy, Vol.13, No.4, pp.71-84.
- Taban, S., ve Kar, M. (2006). Beşeri Sermaye ve Ekonomik Büyüme Nedensellik Analizi, 1969-2001., Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, 6(1), ss. 159-182.
- Takım, A. (2010). Türkiye’de GSYİH ile ihracat arasındaki ilişki: granger nedensellik testi. Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 14(2), ss. 315-330.
- Tan, B. K., Mert, M., ve Özdemir, Z. A. (2013). Kamu Yatırımları Ve Ekonomik Büyüme İlişkisine Bir Bakış: Türkiye, 1969-2003. Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 25(1).
- Terzi, H. (1998). Kamu harcamaları ve ekonomik kalkınma ilişkisi üzerine ekonometrik bir inceleme. İktisat İşletme ve Finans, 13(142), 67-80.
- Ulucak, R., ve Ulucak, Z. (2014). Kamu Harcamaları ve Ekonomik Büyüme Arasındaki Nedensellik: Türkiye Örneği. Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, 10(23), 81-98.
- Uşul, H. Bekçi, İ. ve Eroğlu, A. H. (2002). Bireysel Yatırımcıların Hisse Senedi Edinimine Etki Eden Sosyo-Ekonomik Etkenler. Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (19), 135-150.
- Uzay, N. (2002). Kamu büyüklüğü ve ekonomik büyüme üzerindeki etkileri: Türkiye örneği (1970-1999). Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, (19), 151-172.
- Vergil, H., ve Ayaş, N. (2009). Doğrudan yabancı yatırımların istihdam üzerindeki etkileri: Türkiye örneği. İktisat İşletme ve Finans, 24(275), 89-114.
- Yavuz, N. Ç. (2005). Türkiye’de kamu harcamalarının özel sektör yatırım harcamalarını dışlama etkisinin testi (1980-2003), Marmara Üniversitesi, İİBF dergisi, 20(1), ss. 269-284.
- Yeldan, E. (2009). Kapitalizmin Yeniden Finansallaşması ve 2007/2008 Krizi: Türkiye Krizin Neresinde?. Çalışma ve Toplum, 1, ss. 11-28.
- Yüksel, C., ve Songur, M. (2011). Kamu harcamalarının bileşenleri ile ekonomik büyüme arasındaki ilişki: ampirik bir analiz (1980-2010). Maliye Dergisi, 161, ss. 365-380.
- Zerenler, M., Türker, N., ve Şahin, E. (2007). Küresel Teknoloji, Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Ve Yenilik İlişkisi. Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 1(17), 653-667.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Kırpık, G. (2020). "Serbest Eczacıların İş Stres Düzeylerinin Belirlenmesi ve Bazı Sosyo-Demografik Özellikler Açısından İncelenmesi: Adıyaman Örneği", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:4; pp:306-320

Anahtar Kelimeler: İş Stresi, Serbest Eczacılar, **Keywords:** Job Stress, Free Pharmacists, Socio-Sosyo-Demografik Özellikler, Adıyaman Demographic Characteristics, Adıyaman

Makale Türü Araştırma Makalesi

SERBEST ECZACILARIN İŞ STRES DÜZEYLERİNİN BELİRLENMESİ VE BAZI SOSYO-DEMOGRAFİK ÖZELLİKLER AÇISINDAN İNCELENMESİ: ADIYAMAN ÖRNEĞİ

Determining the Job Stress Levels of Free Pharmacists, and Investigation of the Job Stress Levels in Terms of Some Socio-Demographic Characteristics: Adıyaman Example

Gülşen KIRPIK¹

Geliş Tarihi / Arrived Date
25/09/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
09/10/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020

ÖZ

ABSTRACT

Bu çalışma, Adıyaman ilinde faaliyet gösteren serbest eczanelerin yöneticisi konumundaki eczacıların iş stres düzeylerinin ölçülmesi ve yaşadıkları iş stresinin sosyo-demografik özellikler açısından farklılaşp farklılaşmadığının ortaya konulması amacıyla yapılmıştır. Çalışmanın evreni olan Adıyaman ilindeki serbest eczacılar arasından basit tesadüfi örneklem yöntemiyle gönüllü olarak katılan 73 serbest eczacı bu çalışmanın örneklemini oluşturmuştur. Sosyo-demografik özelliklere ilişkin sorular ve iş stresi ölçeğine yönelik ifadeler ile elde edilen verilerin çözümlenmesi amacıyla, SPSS 22.0 paket programından ve Microsoft Excel programından yararlanılmıştır. Araştırma sonucunda, Adıyaman ilinde çalışan eczacıların genel iş stresi seviyelerinin çok yüksek olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Bununla birlikte, serbest eczacıların cinsiyeti açısından algılanan iş stres düzeyleri incelendiğinde, kadın eczacıların iş stres düzeylerinin erkek eczacılarından anlamlı derecede yüksek olduğu gözlenmiştir. Ancak, serbest eczacıların medeni durumu, kuşak durumu ve iş deneyimi açısından algıladıkları iş stres düzeyleri arasında anlamlı farklılıklar bulunmamıştır. Verilerin elde edildiği zaman aralığının 2019 yılı Ekim, Kasım ve Aralık ayları olması sebebiyle ulaşılan sonuç serbest eczacıların fiziksel ve ruhsal sağlığı açısından endişe vericidir. Çünkü pandemi öncesi yapılan bu çalışmanın sonuçlarına göre, serbest eczacıların algıladığı iş stres düzeylerinin çok yüksek olması durumu, COVID-19 pandemisi ile birlikte değerlendirildiğinde, stres düzeylerinin daha da artacağı tahmin edildiğinden serbest eczacıların yakın zamanda fiziksel ve psikolojik sorunlar yaşayabileceğinin bir belirtisi olarak düşünülebilir.

This study was conducted in order to measure the job stress levels of pharmacists who are managers of free pharmacies operating in Adıyaman and to reveal whether the work stress they experience differs in terms of socio-demographic characteristics. Among the free pharmacists in Adıyaman, which is the population of the study, 73 free pharmacists who voluntarily participated with the simple random sampling method formed the sample of this study. SPSS 22.0 package program and Microsoft Excel program were used in order to analyze the data obtained by questions about socio-demographic characteristics, and expressions related to the scale of job stress. As a result of the research, it was concluded that the general job stress levels of pharmacists working in Adıyaman province are very high. However, when the perceived job stress levels of free pharmacists were examined in terms of their gender, it was observed that the job stress levels of female pharmacists were significantly higher than that of male pharmacists. However, there are no significant differences between free pharmacists' perceived job stress levels in terms of marital status, generation status and job experience. The conclusion reached is alarming in terms of the physical and mental health of free pharmacists, since the time interval for the data is October, November and December in 2019. Because, according to the results of this study conducted before the pandemic, the very high level of work stress perceived by free pharmacists can be considered as an indication that free pharmacists may experience physical and psychological problems in the near future, as stress levels are predicted to increase further when evaluated with the COVID-19 pandemic.

GİRİŞ

Son yıllarda eczacı ve eczacı teknisyenlerinin çalışan refahı ile ilgili yapılan çalışmalar arasında iş stresi (Holden vd., 2010) çalışmaları da yerini almıştır. Stres, fiziksel, ruhsal ya da duygusal uyum ya da tepki gerektiren bir değişikliğe vücudun tepkisidir (Rehman vd., 2012). Otcnews (2016), McCann ve diğerleri (2009) ve Gidman (2007) tarafından hem serbest eczacılar hem de hastane eczacıları için stresin önemli konulardan biri olduğu, eczacılık mesleğinde gün geçtikçe sorumlulukların ve iş yükünün arttığı ve eczane hedeflerinin tutması konusundaki baskılar, yetersiz eleman ve uzun çalışma saatlerinin eczacıların her geçen gün daha fazla stres altında kalmasına neden olduğu belirtilmiştir. Benzer şekilde, Dolapçioğlu, Güneş & Özçelikay (2016) ile Ercan & Şar (2004) tarafından da, eczanelerin tek kişi işletmesi olmasına rağmen özellikle son yıllarda, iş yükünün oldukça arttığı, eczanede günlük işler olarak; sipariş verilmesi, gelen siparişlerin kontrol edilerek teslim alınması ve depolanması, eczanenin düzenlenmesi, reçetelerin kontrolü, reçetelerin provizyon sistemine girilmesi, oluşabilecek sorunların çözümlerinin bulunması, hastaya ilaçlarının sunulması, eczaneye gelen hasta ve yakınları ile ilgilenilmesi, kullanılacak ilaçlarla ve ödeme ile ilgili bilgi verilmesi, sağlık ile ilgili soruların cevaplandırılması ve uzman hekim, aile hekimi, hastane gibi doğru birimlere yönlendirilmesi, eczanenin temizliği gibi işler sayılmıştır. Ayrıca, bu hizmetlerin eczacı tarafından tek başına yapılmasının mümkün olmadığı ve eczanede yürütülen tüm bu faaliyetlerden sorumlu olan eczacıların ise bu çok çeşitli faaliyetler karşısında stres de yaşadıkları belirtilmiştir. Baker (2018) tarafından ise eczacıların sınırlı fizyolojik ve psikolojik kaynağa sahip olduğu, iş yerinde yapabileceğinden çok iş olduğunda bunun bir kısmını eve götürdüğü, dolayısıyla işteki stresin ev stresini etkilediği ya da tam tersi evdeki stresin iş stresini etkilediği vurgulanmıştır.

Bununla birlikte, Amerikan Stres Enstitüsü tarafından, bir iş gününü çalışanların %62'sinin boyun ağrısı, %44'ünün göz yorgunluğu, %38'inin el ağrısı ve %34'ünün ise uyku güçlüğü ile bitirdiği belirlenmiştir. Ayrıca, bir İsviçre araştırmasında kronik iş stresinden muzdarip insanlarda duyguyu düzenleme becerisinin azaldığı ortaya konmuştur (Baker, 2018). Benzer şekilde, Wick & Zanni (2002: 16) tarafından yapılan çalışmada da iş stresi yükseldikçe bireyin vücudunda bazı tepkilerin ortaya çıktığı belirtilmiştir. Örneğin, nabız hızlanır, kan basıncı yükselir, sinirler devreye girer ve hızlı solunum, terleme, kas gerginliği, hipervijilans, bilişsel veya hafıza sorunları ve ağız kuruluğu oluşur. Dolayısıyla, iş stresinin insan organizmasında olumsuz sonuçlara sebep olduğu söylenebilir.

Eczacılar ile ilgili yapılan bilimsel çalışmalar ile ilgili ulusal yazın tarandığında; ampirik niteliğinde sadece Ercan & Şar (2004) ile Şar (2005) tarafından yapılan iş stres kaynakları, stres düzeyleri ve serbest eczacıların stresle başa çıkma yöntemleri ve Yavuz (2019) tarafından tez niteliğinde yapılan eczacıların yaşadığı iş stresinin yaşam kalitesine etkisi konulu çalışmalara, ayrıca, derleme niteliğinde Sencan, Yegenoglu & Aydın (2013) tarafından yapılan iş doyumu ve örgütsel bağlılık ile Kırpık & Doğan (2020) tarafından yapılan stres ve iş performansı ile ilgili çalışmalara ulaşılmıştır. Bununla birlikte, online Otcnews (2016) tarafından, eczanelerde yaşanan iş stresinin kaynakları ve çözüm önerileri üzerine bir yayına da rastlanılmıştır.

Ayrıca, yabancı yazın incelendiğinde, eczacıların iş tatmini ve stres düzeyleri (Teong ve diğerleri, 2019), eczacıların kişiliği ile iş performansı arasındaki ilişki (Malik ve diğerleri, 2019), örgütsel iklim, iş stresi, işyerinde tükenmişlik ve eczacıların işyerinde tutulması arasındaki ilişki (Lan ve diğerleri, 2019), çocuk hastanesi eczacıları üzerinde iş yükü çalışması (Holden vd., 2010), eczacıların iş tatmini ve stres değerlendirmesi (McCann ve diğerleri, 2009), eczacıların iş stresi için modifiye edilen bir model (Gaither vd., 2008), eczacılık öğrencilerinin stresini anlama ve ölçme (Dutta, Pyles & Miederhoff, 2006), eczanede stres ve stres ile baş etme teknikleri (Wick & Zanni, 2002) konulu çalışmalara rastlanılmıştır.

Yukarıda verilen bilgilerden de anlaşılacağı üzere alan yazında, eczacılık işletmeciliği kapsamında yer alan konular ile ilgili özellikle ülkemizde çok kısıtlı çalışmaların olduğu gözlenmiştir. Eczacılar her ne kadar diğer meslek gruplarına göre daha az hareketli bir meslek olarak görülse de sahip olduğu birçok iç dinamikler sebebiyle, çalışırken zaman zaman yoğun iş stresine maruz

kalmaktadırlar. Yoğun iş stresinin ise düşük iş performansı, iş performansının durması, hatalar, fiziksel ve zihinsel sağlık sorunları, çalışan memnuniyetsizliği, işe yabancılaşma, düşük üretkenlik, devamsızlık, işe geç kalma, işten ayrılma niyeti, intihar ve hatta ölüm gibi sorunlara (Demir & Kara, 2019; Işık & Hamurcu, 2017; Anane ve diğerleri, 2007; Wick & Zanni, 2002: 16; Arroba & James, 1990: 21; Davis, 1983: 445; Schafer, 1987: 310; LaRocco vd., 1980; Schuler, 1980; Beehr & Newman, 1978) sebep olabileceği söylenebilir. Ancak, eczacılık mesleğinin hizmet sunduğu kesimin çoğunlukla hasta bireyler olması sebebiyle, eczacılık mesleği hata kabul etmeyen bir meslektir. Çalışılan eczacılık kariyeri açısından, en fazla serbest eczacılar tarafından, doğrudan hasta bireylere hizmet sunulduğundan, serbest eczacıların iş stres düzeylerinin de olumsuz sonuçlara yol açacak düzeyde olmaması gerekmektedir. Bu bağlamda, bu çalışma Adıyaman il merkezinde çalışan serbest eczacıların algıladığı iş stres düzeyinin ölçülmesi ve sosyo-demografik özellikler açısından algılanan iş stres düzeylerinin farklılaşıp farklılaşmadığının belirlenmesi amacıyla yapılmıştır. Ayrıca, bu çalışma ile yerli ve yabancı alan yazındaki bilgi birikimine destek sağlamak, gelecekteki araştırmacılara yol göstermek ve elde edilen bulgular ışığında serbest eczacılara öneriler geliştirilmesi de amaçlanmıştır.

SERBEST ECZACILARDA İŞ STRESİ

Eczacıların iş stresinin diğer mesleklere göre daha düşük düzeyde olduğu söylenebilir. Online Sabah (2019) haber sitesinde, Careercast tarafından yapılan “en stresli ve en stressiz meslekler”in belirlendiği araştırma sonucunda, eczacılık mesleğinin en stressiz meslekler arasında yer aldığı belirtilmiş olsa da özellikle COVID-19 pandemisi ile birlikte eczacılardaki iş stresinin arttığı ve önceki yıllarda da eczacılık mesleğinde iş stresi ve iş stresinin mücadelesi gibi konuların özellikle Eczacı Odaları tarafından gündemde tutulduğu söylenebilir. Örneğin, aşağıda verilen çalışmalar ve haberler özellikle son yıllarda eczacılık mesleğinde artan stres ve stresle mücadele yollarına dikkat çekildiğini göstermektedir. Şöyle ki;

- Bursa Eczacı Odası (2019) tarafından belirtildiği üzere, “İş Sağlığımız ve Güvenliğimiz” temalı, 19-20 Nisan 2019 tarihlerinde Ankara’da düzenlenen “Kamuda Çalışan ve Eczanesi Olmayan Eczacılar Çalıştayı”nda, iş hayatında yaşanan sorunlarla ilgili “Çalışan Sağlığı Açısından Stres ve Tükenmişlik” ve “Stres Yönetimi” başlıklı çalışmalar,
- Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AİFD, 2017) tarafından “Stresle Başa Çıkma Yöntemleri” başlıklı haber,
- Online haber sitesi “haberler.com” (2011) tarafından Türk Eczacıları Birliği ile Novartis arasında imzalanan protokolle eczacılara internet üzerinden mesleki konularda eğitim sunulacağını bildirilmesi ve bu konular arasında “stresle başa çıkma yöntemleri”nin yer alması,
- İstanbul Eczacı Odası’nın (2002) ve Mersin Eczacı Odası’nın (2008) stresle başa çıkma yollarına ilişkin haberler, eczacılık mesleğinde stres konusunun gittikçe daha önemsenir hale geldiğini göstermektedir.

Ayrıca, AA online haber sitesinde (AA Online Haber, 2020) “Koronavirüs sürecinde eczanelerin yoğunluğu iki kat arttı” başlıklı yazı, eczacıların sağlık sektöründe mihenk taşıını oluşturduğunu ifade eden İstanbul Eczacı Odası Başkanı Zafer Cenap Sarıalioğlu tarafından eczacıların iş yoğunluğunun COVID-19 sürecinde iki katına çıktığının ifade edilmesi, söz konusu iş yükünün de eczacıların yaşadığı ya da yaşayabilecekleri iş stresinin kaynaklarından biri olabileceğine de işaret etmektedir. Benzer şekilde, Samsun Eczacı Odası’nın (2020) “COVID-19 Sürecinde 10 Mart 2020-13 Nisan 2020 arası Samsun Eczacı Odası Faaliyetleri” başlıklı haberinde de COVID-19 pandemisi sürecine bağlı olarak eczacıların ve eczane çalışanlarının stresli bir dönemde yaşadıkları belirtilmiştir. Bununla birlikte, Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Erdoğan ÇOLAK’ın (2020) “COVID-19’la Nasıl Bir Mücadele?” başlıklı yazısında sağlık çalışanlarının COVID-19 sürecinde mücadelenin en ön cephesinde yer aldıkları, bu nedenle de enfeksiyon riski açısından en yüksek grup oldukları, uzun çalışma saatleri, psikolojik stres, aşırı yorgunluk, mesleki tükenmişlik, fiziksel ve psikolojik şiddete maruz kalma durumlarının da son derece yüksek seviyelerde olduğu

ifade edilmiştir. Bununla birlikte, COVID-19 pandemisi öncesinde de eczacılarda iş stresinin olduğunu gösteren Wisconsin Üniversitesi'nden David A. Mott tarafından yapılan bir çalışmada ise eczacıların neredeyse %70'inin iş stresi (Barker, 2018) yaşadığı belirtilmiştir. Benzer şekilde, Ercan & Şar (2004: 240) tarafından ise serbest eczacıların, eczanenin durumuna göre değişiklik gösterse de stresli bir çalışma ortamına sahip oldukları belirtilmiştir. Buna göre çalışma yılları farklı olsa da genel olarak serbest eczacıların çalışma ortamında strese maruz kaldıkları ve özellikle COVID-19 pandemisiyle birlikte iş stresi düzeyinin oldukça yüksek seviyelere çıkabileceği söylenebilir.

Eczacılık Mesleği ile İlişkili İş Stresi Kavramına Yönelik Literatür Özeti

Stres kavramı ile ilgilenen her bilim dalı kendi incelediği alan açısından stresi tanımlamıştır. Bu nedenle, stres kavramı ile ilgili çok fazla sayıda tanım söz konusudur. Örneğin, Cambridge sözlüğünde stres (URL-1):

- Kaygı olarak stres: Zor bir durumdan kaynaklanan büyük endişe veya bu duruma neden olan bir şey.
- Telafuz açısından stres: Bir kelimenin veya hecenin, aynı cümledeki diğer kelimelere veya aynı kelimedeki diğer hecelere göre daha güçlü telaffuz edilme şekli.
- Fizik ve mühendislik açısından stres: Genellikle bir nesnenin şeklini değiştirecek şekilde hareket eden bir kuvvet.
- Vurgu açısından stres: Bir şeye vurgu yapmak veya özel önem vermek.
- İş açısından stres: Çok fazla iş veya başa çıkılması gereken çok fazla sorun olması durumunda hissedilen endişe ve mutsuzluk hissi; zor bir durumun neden olduğu sorunlar şeklinde tanımlanmıştır.

Yönetim Bilimi ise konuya daha çok iş hayatında yaşanan stres açısından yaklaşmaktadır. Zaman zaman olumlu bir durum olarak da nitelendirilen stres, yazında daha çok modern çağın bir hastalığı olarak nitelendirilmektedir (Yıldırım, Gülpınar ve Uğuz, 2012: 134). Diğer taraftan, iş stresi ise oldukça evrensel ve şiddetli bir stres türüdür. Pelletier'e göre, iş stresi, iş arkadaşları arasındaki çatışma, yönetici ile çatışma, iş doyumsuzluğu, işteki sorumlulukların fazla olması, toplumsal desteğin az oluşu, iş beklentilerinin belirsizliği veya zaman baskısından kaynaklanabilir (Allen, 1983: 33). İş stresi ile ilgili araştırmalarda ortaya çıkan temel faktörlerin iş ortamı (örgütsel), bireyin kişilik yapısı ve çevresel faktörler şeklinde tasnif edilmeye çalışıldığı görülmektedir (Okutan ve Tengilimioğlu, 2002: 18; Yıldırım, Gülpınar ve Uğuz, 2012: 134). Ayrıca, iş stresi ile ilgili yapılan çalışmalara örnek olarak, Öztürk ve Kıracı (2019) tarafından hemşireler üzerinde yapılan iş stresi ile iş doyumu ilişkisi, Timuroğlu ve Serçemeli (2018) tarafından avukatlar üzerinde yapılan duygusal zekanın iş stresini etkilemesi, Işıkhani (2017) tarafından yöneticiler üzerinde yapılan sosyal hizmet ve sağlık alanında görev yapan yöneticilerin kişiliği ile iş stresi arasındaki ilişki ve Yıldırım ve diğerleri (2012) tarafından akademisyenler üzerinde yapılan iş yaşamında öğrenilmiş güçlülüğün iş stresi ile başa çıkmadaki rolüne ilişkin çalışmalar gösterilebilir. Söz konusu çalışmalardan da görüleceği üzere ülkemizde iş stresi ile ilgili eczacılar üzerinde üzerinde çok kısıtlı (Ercan & Şar, 2004; Şar, 2005; Yavuz, 2019) çalışmaya rastlanılmıştır.

Diğer taraftan yabancı alan yazın incelendiğinde, eczacıların örgütsel destek algılarını ve dayanıklılığın ve algılanan örgütsel desteğin stresli ve rekabetçi bir çalışma ortamında çalışan bağlılığı üzerindeki etkisinin araştırılması (Al-Omar vd., 2019), eczacıların iş tatmini ve stres düzeyleri (Teong ve diğerleri, 2019), eczacıların kişiliği ile iş performansı arasındaki ilişki (Malik ve diğerleri, 2019), örgütsel iklim, iş stresi, işyerinde tükenmişlik ve eczacıların işyerinde tutulması arasındaki ilişki (Lan ve diğerleri, 2019), eczacılarda tükenmişlik ve iş stresi (Baker, 2018), çocuk hastanesi eczacıları üzerinde iş yükü çalışması (Holden vd., 2010), iş stresini reçetesiz aşma (Wick, 2010), eczacılar ile ilgili iş tatmini ve stres değerlendirmesi (McCann ve diğerleri, 2009), eczacıların iş stresi için modifiye edilen bir model (Gaither vd., 2008), iş stresinin iş tatminini olumsuz etkilediğini ortaya koyan, eczane teknisyenleri üzerinde yapılan ampirik çalışma (Desselle & Holmes, 2007), eczacılık öğrencilerinin stresini anlama ve ölçme (Dutta, Pyles & Miederhoff, 2006), eczanede stres ve stresle başa çıkma teknikleri (Wick & Zanni, 2002; kadın

ve erkek eczacıların iş stresi, iş arkadaşı sosyal desteği ve kariyer bağlılığı açısından karşılaştırılması (Wolfgang, 1995) ve Eczacılık Fakültesinin öğretim üyeleri arasında iş stresi ve memnuniyetsizliği (Wolfgang, 1993) çalışmalarına rastlanılmıştır.

Yukarıda verilen literatür özetinde de görüleceği üzere, ülkemizde çeşitli meslek çalışanları üzerinde iş stresi ile ilişkili çalışmalar yapıldığı, ancak eczacılık mesleğinin çalışanlarına yönelik çok kısıtlı çalışmaların olduğu söylenebilir. Bu durum bahsekonu bu çalışmanın alanındaki özgünlüğünü açıkça ortaya koymaktadır.

Eczacılık mesleğinde çalışanların yaşadıkları iş stresinin kaynaklarının belirlenmesine yönelik alan yazında incelendiğinde, ülkemizdeki serbest eczacıların yaşadıkları iş stresinin kaynakları (Teong vd., 2019; Yavuz, 2019; Barker, 2018; Çakır Yıldız ve Güneş, 2017; Otcnews, 2016; Wick, 2010; Gaither vd., 2008; Gidman, 2007; Lapane & Hughes, 2004; Ercan & Şar, 2004; Wick & Zanni, 2002) şu şekilde sıralanabilir:

- Çalışma saatinin uzun olması,
- İş yoğunluğu ve iş yükü fazlalığı,
- Hasta bakımına ilişkin sorumluluk,
- Plansızlık,
- Değer görmeme,
- Gelecek kaygısı,
- Çalışma ortamının gürültülü ve kalabalık olması,
- Çalışma süresince dinlenme için uygun bir yerin olmaması,
- Eczanenin fiziksel koşulların uygun olmaması,
- Eczanede gereksiz ve rahatsız edici konuşmaların olması,
- Yapılan iş karşılığında elde edilen gelirin yetersizliği,
- Eczacıların depolarının dağınık ve sayılarının az olması sebebiyle hastaların ilaç ihtiyaçlarının zamanında karşılanamaması,
- Diğer eczane sahipleri ile ilgili iyi ilişkiler geliştirememesi,
- Eczane çalışanları arasındaki iletişim sorunları,
- Eczacıların sınırlı fiziksel ve psikolojik kaynaklara sahip olması,
- Eczacılar arasındaki rekabet,
- Rakip eczacıların illegal yollara başvurmaları,
- Satış baskısı ve iş yerinde benzeri baskılar,
- Ödemelerde yaşanan sıkıntılar ve diğer mali kaygılar,
- Anlaşmalı kurum ve kuruluşların yaptığı geri ödemelerin zamanı açısından belirsizlik ve gecikme,
- Anlaşmalı olunan sağlık kurum ve kuruluşları ile olan ilişkilerde yaşanan sorunlar,
- Hasta ve yakınlarının olumsuz davranışlarına ve uygun olmayan isteklerine maruz kalma,
- Maddi gücü olmadığı için ilacını alamayan hastaların duygusal olarak rahatsız etmesi,
- Hasta tedavisinde hata yapma olasılığı,
- Uygun olmayan sıcaklık, açlık, hayal kırıklığı, yetenekleri aşan beklentiler,
- Eksik ve yetersiz eleman,
- Tecrübe eksikliği,
- Çalışma dışı yükümlülüklerle (aile, kişisel yaşam gibi) çatışmaların yaşanması.

Her ne kadar literatürde genel olarak eczacılık mesleğinde iş yükünün son yıllarda artmakta (Dolapçioğlu, Güneş & Özçelikay, 2016; Ercan & Şar, 2004) ve iş yükünün stres kaynakları arasında olduğu (Çakır Yıldız & Güneş, 2017; Gaither vd., 2008; Gidman, 2007) belirtile de eczacılık mesleğindeki düşük iş yükünün hem iş stresine hem de daha düşük performansla neden olabileceği (Holden vd., 2010) ifade edilmiştir. Bununla birlikte, algılanan iş stresi, aşırı iş yükü veya rol çatışması, rol anlaşmazlığı nedeniyle fiziksel ve zihinsel sağlığı etkileyebilir ve ayrıca iş ve iş tatmini ile ilgili genel duyguları da olumsuz etkileyebilir (LaRocco vd., 1980).

ARAŞTIRMA

Araştırmanın Yöntemi, Çalışma Evreni ve Örneklem

Adıyaman Eczacı Odası'na üye olan serbest eczacılar bu çalışmanın evrenini oluşturmaktadır. Adıyaman Eczacı Odasının (2019) resmi internet sitesi verilerine göre, Adıyaman il ve ilçelerinde faaliyet gösteren 163 kayıtlı serbest eczacı bulunmaktadır. Bu çalışmada kullanılan veri setine yüz yüze uygulanan anket yöntemiyle ulaşılmıştır. Adıyaman il merkezinde faaliyet gösteren ve basit tesadüfi yöntemle seçilen 73 serbest eczacı gönüllü olarak bu araştırmaya katılmıştır. Anket uygulama 2019 yılının Ekim, Kasım ve Aralık aylarında tamamlanmıştır. Dolayısıyla, bu çalışmada evrenin %44,78'ine ulaşılmıştır. Bu bağlamda, söz konusu örneklem çalışmada evreni temsil edecek sayıda olduğu kanaatine varılmıştır.

Araştırmada Kullanılan Veri Toplama Araçları

Çalışmada kullanılan anket formu, iki bölümden oluşmuştur. Birinci bölümde serbest eczacının cinsiyet, medeni durum, kuşak durumu ve iş deneyimi gibi sosyo-demografik özellikleri belirleyen 4 soru yer almaktadır. Eczacıların kuşak durumunun belirlenmesinde eczacıların sahip olduğu doğum yıl aralığı esas alınmıştır. Söz konusu yıl aralığının belirlenmesi için, Andrea, Gabriella & Tímea (2016) tarafından belirtilen, doğum yılları aralıkları kullanılmıştır. İkinci bölümde ise Suzanne Haynes tarafından uygulanan, Aktaş (1996) tarafından güvenilirlik uygulamasıyla geliştirilen, daha önceki çalışmalarda (Yıldırım, Gülpınar ve Uğuz, 2012:137; Öztürk ve Kırac, 2019: 556; Timuroğlu ve Serçemeli, 2018: 327; Işıkhana, 2017:7) kullanılan ve beşli Likert ölçeği şeklinde 10 ifadeden oluşan 'İş Stresi Ölçeği' yer almaktadır. Bu çalışmanın hipotezlerinin analizinde %95 güven aralığı kullanılmıştır.

Ayrıca, iş stres düzeyi ölçeğinden elde edilen puanların yorumlanmasına ilişkin literatürde yer alan bilgiler şu şekilde yapılmaktadır:

- Toplam puan 12'den düşük ise, bireyin işteki baskı ve sıkıntılarla etkili bir şekilde baş edebildiği;
- Toplam puan 12-30 arasında ise, bireyde fiziksel ve ruhsal stres belirtilerinin mevcut olduğu;
- Toplam puan 30'dan yüksek ise, bireydeki iş stresinin tehlikeli bir boyutta olduğu söylenebilir (Işıkhana, 2017: 7; Timuroğlu ve Serçemeli, 2018: 327).

Araştırmanın Hipotezleri

Çalışmanın amacı ve alan yazındaki bilgi birikimi bağlamında aşağıdaki ana ve alt hipotezler oluşturulmuştur:

1.H1: Serbest eczacıların iş stres düzeyi yüksektir.

2.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi sosyo-demografik özellikler açısından farklılık göstermektedir.

2.1. H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi cinsiyet açısından farklılık göstermektedir.

2.2.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi medeni durum açısından farklılık göstermektedir.

2.3.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi kuşak durumu açısından farklılık göstermektedir.

2.4.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi iş deneyimi açısından farklılık göstermektedir.

BULGULAR**Güvenirlilik ve Faktör Analizleri**

Elde edilen veri setinin SPSS 22.0 istatistiki programına ham veri girişi yapılmış olup, çalışmanın devamında öncelikle güvenirlik ve faktör analizleri yapılmıştır. 10 maddeden oluşan iş stresi ölçeğine uygulanan birinci güvenirlik ve faktör analizleri sonucunda 2 madde (6. ve 9. ifadeler) ölçekten çıkarılmıştır. Güvenirlik ve faktör analiz sonuçları aşağıdaki tabloda ayrıntılı olarak gösterilmiştir. Alpha, yaygın olarak kullanılan bir test güvenirliği indeksidir (Tavakol & Dennick, 2011: 54). Dolayısıyla, bu çalışmadaki iş stresi ölçeğinin güvenirlik katsayısının ölçülmesinde de Cronbach's Alpha katsayısından yararlanılmıştır.

Tablo 1. Güvenirlik ve Faktör Analiz Sonuçları

İş Stresi Ölçeği	1.Güvenirlilik Analiz Sonuçları	2.Güvenirlilik Analiz Sonuçları	İş Stresi Ölçeği	1.Faktör Analizi Sonuçları	2.Faktör Analizi Sonuçları
Soru Sayısı	10	8	Kaiser Meyer Olkin Test	0,745	0,752
Cronbach's Alpha	,875	,871	Barlett's Testi	,000*	,000*
Ölçekten çıkarılan maddeler ve faktör yükleri	-	6. madde (0,486) ve 9. madde (0,431)	Açıklanan Varyans %'si	63,99	70,53

Tablo 1'deki bulgular incelendiğinde, güvenirlik katsayısı aralığı açısından alan yazında da belirtildiği üzere (Yıldız & Uzunsakal, 2018: 19; Yaşar, 2014: 63; Tavakol & Dennick, 2011: 54; Özdamar, 2004) ölçeğin güvenirlik düzeyinin yüksek olduğu söylenebilir.

Ayrıca, ikinci faktör analizi ve güvenirlik analizi sonrasında, çalışmanın hipotezlerinin test edilmesinde kullanılacak ölçek maddelerine ilişkin açıklayıcı bilgiler ve faktör yükleri aşağıdaki Tablo 2'de gösterilmiştir.

Tablo 2. İş Stresi Ölçeğinde Kullanılan İfadelerin Faktör Yükleri

İş Stresi Ölçeği İfadeleri	Faktör Yüğü
1.Eczanemdeki iş yükü beni zorluyor.	,762
2.Genellikle işten ayrılana kadar yapmam gereken her şeyi bitiremiyorum.	,767
3.Bazı astlarımla çalışmak güçtür.	,648
4.İşimle ilgili yeni sorumluluklar çıktığında bu sorumlulukları diğer çalışanlara devretmek yerine kendim üstlenirim.	,838
5.İşimde çok az çeşitlilik ve sorun vardır.	,680
7.İşimde baskı altında kaldığımda kontrolü kaybetme eğilimindeyim.	,718
8.İşimin gereklerini yerine getirmemi engelleyen birçok müdahalelerin sıkıntısını yaşıyorum.	,706
10.İşim evde de devam eder, işimi bitirmeden hayatta uyuyamam.	,524

Tablo 2'de görüleceği üzere, iş stresi ölçeğinde kullanılan 8 ifadenin faktör yükü 0,524 ile 0,762 arasında değişmektedir. Birinci faktör analizi sonrasında faktör yükleri 0,50'nin altındaki "İşimin gereklerini yerine getirmek için yaptığım işe çoğunlukla aşırı yüklenirim." şeklinde ifade edilen olan 6. madde (0,486<0,50) ile "Hem mükemmel bir yönetici hem mükemmel bir eş hem de bir ebeveyn olmak benim için çok önemlidir." şeklinde ifade edilen 9. madde (0,431<0,50) ölçekten çıkarılmıştır. Bu çalışmada faktör analizi sadece Kaiser-Myer Olkin Test, Barlett Test, faktör yükleri ve açıklanan varyans ile sınırlı tutulmuştur.

Ayrıca, araştırmaya katılan serbest eczacıların %64,4'ünün erkek, %35,6'sının kadın, %87,7'sinin evli, %12,3'ünün bekar, %75,3'ünün X kuşağından, %12,3'ünün Y kuşağından olduğu görülmüştür. Bununla birlikte iş deneyimi açısından incelendiğinde ise katılımcıların %15'inin 0-10 yıl arasında iş deneyimine sahip olduğu, %54,8'inin 11-20 yıl arasında iş

deneyimine sahip olduğu ve %30,2'sinin ise 21 yıl ve üzeri iş deneyimine sahip olduğu belirlenmiştir. Buna göre, araştırmaya katılan serbest eczacıların çoğunluğunun erkek, evli, X kuşağından ve 11-20 yıl arasında iş deneyimine sahip bireylerin oluşturduğu söylenebilir.

Araştırma Hipotezlerinin Test Edilmesi

a) "1.H1: Serbest eczacıların iş stres düzeyi yüksektir." hipotezinin test edilmesi

Çalışmada kullanılan iş stres ölçeğinin uygulanması ile elde edilen iş stres düzeylerinin yorumlanmasının nasıl yapılacağı genel olarak 10 madde üzerinden açıklanmıştır (Işıkhani, 2017: 7; Timuroğlu & Serçemeli, 2018: 327). Ancak, çalışmada 2 maddenin ölçekten çıkarılmasıyla geriye kalan 8 maddenin ortalaması üzerinden elde edilen iş stres düzeylerinin yorumlanması amacıyla şu kriterlerden yararlanılmıştır. Çalışmaya katılan bireylerin stres düzeyleri genel ortalama değerler üzerinden incelenmesi sonucunda,

- Toplam puan 9,6'den düşük ise bireylerin düşük stresli olduğu,
- Toplam puan 9,6 ile 24 arasında ise bireylerin stresli olduğu,
- Toplam puan 24'den yüksek ise, bireylerin yüksek stresli olduğu söylenebilir.

Buna göre, araştırmaya katılan 73 serbest eczacının iş stres düzeyi ile ilgili SPSS 22.0 programında öncelikle bireysel toplam ortalamalar alınmıştır. Daha sonra ise Microsoft Excel Programından yararlanarak genel toplam ortalama değere ($268,32/73=3,68$) ulaşılmıştır. Son olarak, araştırmaya katılan eczacıların genel iş stres düzeylerine ilişkin puana ulaşmak için gerekli hesaplamalar ($(3,68*24) /3$) yapılmış ve 29,44 değerine ulaşılmıştır. Bu bağlamda, elde edilen puan $29,44>24$ olduğundan araştırmaya katılan eczacıların genel olarak yüksek stres düzeyine sahip oldukları söylenebilir. Dolayısıyla, araştırmanın birinci ana hipotezi olan "H1: Serbest eczacıların iş stres düzeyi yüksektir." ifadesi kabul edilmiştir.

b) "2.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi sosyo-demografik özellikler açısından farklılık göstermektedir." hipotezinin test edilmesi

Çalışmanın ikinci ana hipotezinin test edilmesi için öncelikle çalışmanın alt hipotezleri test edilmiştir. Bu nedenle, araştırmaya katılan serbest eczacıların cinsiyet, medeni durum ve kuşak durumları açısından algıladıkları iş stres düzeyleri arasında anlamlı farklılık gösterip göstermedikleri Mann Whitney-U testi ile analiz edilmiştir. Ayrıca, katılımcıların iş deneyim durumlarına göre iş stres düzeyleri arasında anlamlı farklılık gösterip göstermedikleri ise Kruskal Wallis H testi analiz edilmiştir. Söz konusu analizlere ilişkin sonuçlar aşağıdaki Tablo 3 ve 4'te gösterilmiştir.

Tablo 3. Cinsiyet, Medeni Durum ve Kuşak Durumu Açısından İş Stresi Düzeylerinin Analizi

İş Stres Ölçeğinin Genel Ortalaması	N	Mean Rank	Mann-Whitney U	z	Asymp. Sig. (2-tailed)	
Cinsiyet	Kadın	26	48,44	313,500	-3,435	,001
	Erkek	47	30,67			
	Toplam	73				
Medeni Durum	Evli	64	38,77	175,000	-1,900	,057
	Bekar	9	24,44			
	Toplam	73				
Kuşak Durumu	X Kuşağı	55	35,92	435,500	-,763	,445
	Y Kuşağı	18	40,31			
	Toplam	73				

Araştırmaya katılan serbest eczacıların cinsiyeti açısından algılanan iş stres düzeyi incelendiğinde, kadın eczacıların algıladığı iş stresi düzeyinin erkek eczacılara göre oldukça yüksek ve anlamlı olduğu gözlenmiştir (Mean Rank= $48,44>30,67$; $p=0,001<0,05$). Ayrıca, medeni durum ve kuşak durumu açısından serbest eczacıların iş stres düzeyleri arasındaki farklılıklar istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır ($p=0,057>0,05$ ve $0,445>0,05$). Buna göre, çalışmanın

ikinci ana hipotezinin alt hipotezleri olan “2.1.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi cinsiyet açısından farklılık göstermektedir.” hipotezi kabul edilmiş olup, “2.2.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi medeni durum açısından farklılık göstermektedir.” ve “2.3.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi kuşak durumu açısından farklılık göstermektedir.” hipotezleri reddedilmiştir.

Tablo 4. İş Deneyimi Açısından İş Stresi Düzeylerinin Analizi

İş Stres Ölçeğinin Genel Ortalaması	N	Mean Rank	Chi-Square	df	Asymp. Sig
	0-10 Yıl	11	39,91		
İş Deneyimi	11-20 Yıl	40	38,33	1,097	2
	20 Yıl ve üzeri	22	33,14		
	Toplam	73			

Diğer taraftan, araştırmaya katılan serbest eczacıların iş deneyim durumuna göre iş stres düzeyleri incelendiğinde, algılanan iş stres düzeylerinin iş deneyimi açısından anlamlı farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p= 0,578>0,05$). Buna göre, çalışmanın ikinci ana hipotezinin alt hipotezi olan “2.4.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi iş deneyimi açısından farklılık göstermektedir.” hipotezi reddedilmiştir.

Tablo 3 ve Tablo 4’teki analiz sonuçları birlikte değerlendirildiğinde, çalışmanın ikinci ana hipotezini destekleyen alt hipotezlerden sadece “2.1.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi cinsiyet açısından farklılık göstermektedir.” hipotezinin kabul edildiği, diğer alt hipotezlerin ise reddedildiği gözlenmiştir. Yani, araştırmaya katılan serbest eczacıların algıladığı iş stres düzeyi sosyo-demografik özellikler açısından incelendiğinde sadece cinsiyet değişkeninin anlamlı farklılık gösterdiği, medeni durum, kuşak durumu ve iş deneyimi açısından anlamlı farklılıkların görülmediği belirlenmiştir. Buna göre, çalışmanın ikinci ana hipotezi olan “2.H1: Serbest eczacıların algıladıkları iş stres düzeyi sosyo-demografik özellikler açısından farklılık göstermektedir.” hipotezinin kısmen kabul edildiği söylenebilir.

SONUÇ, TARTIŞMA VE ÖNERİLER

Günümüzün karmaşık, belirsiz, dinamik ve zorlu çevre koşullarında hemen hemen her işletme kıyasıya birbirleriyle rekabet halindedir. Her ne kadar eczacılık mevzuatı dolayısıyla serbest eczacıların rekabetçi stratejiler ile varlığını sürdürmeye çalışmasının önüne geçilmiş olsa da serbest eczacılar mevcut ve potansiyel hasta ve hasta yakınlarına sundukları daha iyi hizmet ile müşteri sadakati yaratarak varlıklarını sürdürmeye çalışmaktadırlar. Bu bağlamda, serbest eczacıların hasta ve hasta yakınlarına daha iyi hizmet vermesi için anlayışlı ve güler yüzlü davranış ve tutum içerisinde olması gerekmektedir. Ancak, bu çalışmada da görüldüğü üzere serbest eczacıların ve eczane personelinin yoğun iş temposu, artan iş yükü ve beklentiler vb. nedenler ile yüksek düzeyde iş stresine maruz kaldıkları görülmektedir. Maruz kalınan stres düzeyi ise serbest eczacının ve personelinin hastaları memnun etmesi, daha kaliteli hizmet vermesi ve daha istekli çalışabilmesi üzerinde olumsuz etkilere yol açabilmektedir. Çünkü, serbest eczacının ve personelinin maruz kaldığı iş stresi düzeyi, yapılan iş ve işlemler üzerindeki konsantrasyonu etkileyerek hem hatalara hem de hasta ya da hasta yakınlarının memnuniyetini olumsuz etkileyerek müşteri bağlılığının azalmasına sebep olmaktadır.

Bu çalışmada, Adıyaman il merkezinde faaliyet gösteren serbest eczacıların algıladığı iş stres düzeyi ölçülmüş ve algılanan iş stresi düzeyinin cinsiyet, medeni durum, kuşak durumu ve iş deneyimi açısından farklılaşıp farklılaşmadığı incelenmiştir. Çalışmada kullanılan iş stresi ölçeğine yönelik güvenilirlik ve faktör analizleri yapılmıştır. Çalışmanın hipotezlerinin test edilmesinde kullanılacak analiz yöntemlerinin belirlenmesi amacıyla veri setine normallik testi uygulanmıştır. Verilerin normal dağılmadığının belirlenmesi sonucunda hipotezlerin test edilmesinde non-parametrik yöntemlerden Mann Whitney U ve Kruskal Wallis H testlerinden yararlanılmıştır.

Araştırmaya katılan eczacıların genel olarak yüksek stres düzeyine (29,44>24) sahip oldukları gözlenmiştir. Araştırmaya katılan serbest eczacıların iş stres düzeylerinin hesaplanmasında Işıkhani (2017: 7) ve Timuroğlu & Serçemeli (2018: 327) tarafından belirlenen puanlama esasları kullanılmış olup, elde edilen sonuca göre, katılımcıların tehlikeli düzeyde iş stresine sahip oldukları belirlenmiştir. AA Online Haber (2020), Samsun Eczacı Odası (2020) ve Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Erdoğan ÇOLAK (2020) tarafından da belirtildiği üzere COVID-19 pandemisi sürecinde, eczacıların iş yükünün ve maruz kaldıkları risk düzeyinin de artmasıyla birlikte yaşanan iş stresinin ve psikolojik stresin artması beklenen bir durumdur. Ancak, bu çalışmanın verileri 2019 yılının Ekim, Kasım ve Aralık aylarında toplandılarından ve o tarihler aralığında henüz ülkemizde pandemi yaşanmamış iken serbest eczacılardaki iş stres düzeyinin oldukça yüksek olması endişe vericidir. Diğer taraftan, serbest eczacılardaki endişe verici düzeyde yüksek olan iş stresi düzeyine ilişkin bu bulgu, Teong ve diğerleri (2019) tarafından yapılan çalışmada ortaya konan, toplum eczacılarındaki stres düzeyinin ortalamanın altında olduğu bulgusu ile çelişmektedir.

Ayrıca, araştırma verilerinin analizi sonucunda, kadın serbest eczacıların algıladığı iş stresi düzeyinin erkek serbest eczacılara göre oldukça yüksek ve anlamlı olduğu belirlenmiştir (MR=48,44 ve $p=0,001<0,05$). Bu bulgu, Çakır Yıldız ve Güneş, (2017) tarafından yapılan çalışmada, cinsiyet açısından stres düzeyinin anlamlı farklılıklar gösterdiği bulgusunu desteklemektedir. Ancak, Yavuz (2019)'un kadın ve erkek eczacıların iş stres düzeylerinin benzer olduğu bulgusunu desteklememektedir.

Medeni durum açısından evli ve bekar serbest eczacıların iş stres düzeyleri arasında anlamlı farklılık görülmemiştir ($p= 0,057>0,05$). Medeni durum açısından iş stres düzeyleri arasında anlamlı farklılığın olmaması ise Yavuz (2019) tarafından yapılan çalışma ile paralellik göstermektedir. Diğer taraftan, eczacıların kuşak durumları açısından iş stres düzeyleri incelendiğinde, iş stres düzeyleri arasındaki farklılıkların istatistiksel olarak anlamlı olmadığı belirlenmiştir ($p=0,445>0,05$). Bu bulgu, Yavuz (2019) tarafından yapılan çalışma ile ortaya konan "eczacıların yaş grupları arasındaki iş stres düzey farklılıkların anlamlı bulunduğu" bulgusu ile çelişmektedir. Ayrıca, araştırmaya katılan serbest eczacıların iş deneyim durumuna göre iş stresi düzeyleri incelendiğinde, algılanan iş stres düzeylerinin iş deneyimi açısından anlamlı farklılık göstermediği belirlenmiştir ($p= 0,578>0,05$).

Bu çalışmada ortaya çıkan önemli bir bulgu ise, veri setinin elde edilmesinde kullanılan iş stres ölçeğinin ulusal yazındaki güvenilirlik düzeylerinin genellikle düşük olmasıdır. Örneğin, söz konusu ölçeğin diğer ulusal çalışmalardaki güvenilirlik sonuçları incelendiğinde; Timuroğlu ve Serçemeli (2018: 328-330) tarafından yapılan çalışmada, 10 maddeden oluşan ölçeğin Cronbach Alfa değeri 0,546 bulunmuştur. 3., 5., 7., 8. ve 10. maddelerin ölçekten çıkarılmasıyla Cronbach Alfa değeri 0,659'a yükselmiş ve çalışma bu haliyle tamamlanmıştır. Benzer şekilde, Yıldırım ve diğerleri (2012: 138) tarafından yapılan çalışmada aynı ölçek kullanılmış olup, 2., 4. ve 5. maddelerin ölçekten çıkarılmasıyla Cronbach Alfa değeri 0,635'e yükseltilmiştir. Diğer taraftan, Öztürk ve Kıracı (2019) tarafından yapılan çalışmada ise ölçeğin güvenilirliği 0,724 olarak ölçülmüştür. Ancak, aynı ölçek bu çalışmada yüksek derecede güvenilirlik katsayısına (0,871) sahiptir. Yani, araştırmaya katılan serbest eczacılar üzerinde iş stres ölçeğinin güvenilirlik düzeyi yüksek bulunmuştur. Her ne kadar bu çalışmada kullanılan iş stresi ölçeğinin güvenilirlik düzeyi yüksek olsa da diğer ulusal çalışmalarda yüksek olmaması nedeniyle gelecekteki çalışmalarda iş stresi ölçmek için farklı ölçeklerin geliştirilmesi ve kullanılması önerilebilir.

Elde edilen bulgular ışığında ve literatürdeki diğer çalışmalardan da (Lan vd., 2020; Yavuz, 2019; Malik vd., 2019; Işıkhani, 2017; Otcnews, 2016; Wick, 2010; Çalgan vd., 2009; Anane vd., 2007; Şar, 2005; Aktaş, 2001) yararlanılarak serbest eczacıların ve personelinin algıladığı iş stres düzeyinin azaltılmasına yönelik aşağıdaki öneriler geliştirilmiştir:

- İş analizlerinin ve görev tanımlarının yapılması ve bu doğrultuda yetki ve sorumlulukların dağıtılması önerilebilir.

- Stres yönetimi ve başa çıkma yolları ile ilgili eğitimlere katılım önerilebilir. Eczacılar, kendi streslerini yönetmede ne kadar iyi olurlar ise, etkileşim içerisinde oldukları çevreyi de o kadar olumlu etkiler ve diğer meslektaşlarının stresi de kendilerini daha az olumsuz etkiler.
- Örgütsel iklimin daha iyi hale getirilmesiyle, eczacıların iş stresi düzeyleri azaltılabilir.
- Serbest eczacıların, işyerlerinde ilaç hatalarına sebep olabilecek stresli durumları azaltmanın yollarını tanımaları gerekmektedir. Buna göre, eczacıların kendi kişisel stres tetikleyicilerini tanımlamaları ve strese karşı tepkilerini tahmin etmeleri önerilebilir.
- Eczanede mevcut ve/veya potansiyel hataların izlenmesi ve ardından ilaç hatalarına yol açan faktörlerin belirlenmesi önerilebilir. Böylece, eczacının ve personelinin performansı iyileştirilerek iş stres düzeyi azaltılabilir.
- Eczacı ve eczane çalışanlarının sahip olduğu kişilik özelliklerinin de stres düzeyi ile ilişkili olabileceğinden strese yatkın olanların iş stresini önleme ya da üstesinden gelebilme amacıyla danışmanlık ve koçluk hizmetlerinden yararlanmaları önerilebilir.
- Eczanede yapılacak tüm işlerin listelenip planlanması, doğru iş bölümü yapılması, mola ve tatil zamanlarının ayarlanması önerilebilir.
- Eczacılık hizmetlerine yönelik finansal analizlerin dikkatli yapılması, etkili bir satın alma stratejisi geliştirilmesi, doğru stok yönetiminin uygulanması, personele satış teknikleri konusunda eğitimler verilmesi önerilebilir.
- Etkili iletişim ile ilgili eğitimlere katılarak mevcut ve potansiyel çatışmalar yönetilebilir.
- İş stresini azaltmaya yönelik uyku ve gevşeme yolu ile vücudu dinlendirme, konuşarak rahatlama, kitap okuma, film izleme, gezi ve spor gibi hobiler edinme, dernek ve klüp gibi sosyal faaliyetlere katılma, çalışma arkadaşları ile sosyal aktivitelerin gerçekleştirilmesi önerilebilir.
- Işık, gürültü, kullanılan eşyaların rahatlığı ve kullanılabilirlik durumu ve eczane içi yerleşim planı gibi eczacıların ve personelinin duygusal ve fiziksel sağlığını olumsuz etkileyerek iş stres düzeyini arttıracak durumlara yönelik gerekli tedbirlerin alınması önerilebilir.
- Serbest eczacı, iş stresini azaltmak için kendi kontrolü dışında gerçekleşen olayları kabul etmeli ve ona göre hareket etmelidir. Ayrıca, kendisine değer vermeli, egzersiz yapmalı, diyetini iyi beslenecek şekilde planlamalı ve her gece 7-8 saat uyumalıdır.

Son olarak, bu çalışma Adıyaman ili ve serbest eczacılar ile sınırlı bir çalışmadır. Araştırma sonuçlarının ülkemiz açısından genelleşebilmesi için daha büyük bir örneklem ile çalışılabilir. Sadece serbest eczacılar değil eczacılık mesleğinin tüm kariyer alanlarındaki eczacılar ve personeli çalışmaya dahil edilip, iş stresinin farklı kariyer alanlarındaki farklılıkları ve stres kaynakları ayrı ayrı belirlenip çözüm yolları üretilebilir. Ayrıca, yapılan çalışma COVID-19 pandemisi öncesinde elde edilen veri seti ile sınırlıdır. Özellikle mevcut pandemi sırasında eczacılık mesleğinde çalışanların da diğer sağlık personeli ile birlikte maruz kaldıkları yüksek risk nedeniyle hem iş stres düzeyinin hem de psikolojik stres düzeyinin çok daha yüksek olması beklenmektedir. Konuya yönelik, Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Erdoğan ÇOLAK (2020) tarafından "COVID-19 pandemisi sürecinde eczacıların iş yükünün ve maruz kaldıkları risk düzeyinin arttığı" ifadesi ile bu ifadeyi daha da somutlaştıran İstanbul Eczacı Odası Başkanı Cenap Sarıalioğlu (2020) tarafından 30 eczacı ve 40 eczane çalışanının koronavirüse yakalanması, ülke genelinde 5 eczacının ve 1 eczane çalışanının hayatını kaybetmesine ilişkin haberler (URL-2; URL-3; URL-4), maruz kalınan iş stres düzeyinin aslında çok ciddi seviyelerde olduğuna işaret etmektedir. Dolayısıyla, serbest eczacılar ve eczane personeli başta olmak üzere tüm eczacılara ve eczacılık mesleğinde görev yapan bireylere, iş stres düzeylerinin azaltılmasına yönelik acilen yönetsel eylemlerde bulunulması önerilmektedir.

KAYNAKÇA

AA Online Haber (2020). Koronavirüs sürecinde eczanelerin yoğunluğu iki kat arttı. 04.09.2020 tarihinde <https://www.aa.com.tr/tr/turkiye/koronavirus-surecinde-eczanelerin-yogunlugu-iki-kat-artti-/1840375> adresinden erişildi.

- Adıyaman Eczacı Odası (2019). Üyelerimiz. 04.09.2020 tarihinde <http://www.adiyamane.org.tr/Uyelerimiz> adresinden erişildi.
- AİFD (2017). Stresle Başa Çıkma Yöntemleri. 04.09.2020 tarihinde <https://www.aifd.org.tr/stresle-basa-cikma-yontemleri/> adresinden erişildi.
- Aktaş, A. (2001). Bir kamu kuruluşunun üst düzey yöneticilerinin iş stresi ve kişilik özellikleri. Ankara Üniversitesi SBF Dergisi, 56(4). DOI: 10.1501/SBFder_0000001872
- Al-Omar, H. A., Arafah, A. M., Barakat, J. M., Almutairi, R. D., Khurshid, F. & Alsultan, M. S. (2019). The impact of perceived organizational support and resilience on pharmacists' engagement in their stressful and competitive workplaces in Saudi Arabia. Saudi Pharm Journal, 27(7), 1044-1052. Doi: 10.1016/j.jsps.2019.08.007
- Allen, R. J. (1983). Human Stress: It's Nature and Control. Newyork: McPillan Pub. Com.
- Anane, C., Mensah, T., Angela, K. ve Attakorah, J. (2007). Managing Stress in a Workplace of Risks— The Pharmacy Perspective. Journal of Clinical and Hospital Pharmacy, Vol 8 (2007-3180), 110-112.
- Andrea, B., Gabriella, H. C. & Tímea, J. (2016). Y and Z Generations at Workplaces, Journal of Competitiveness, 8(3), 90-106.
- Arroba, T. & James, K. (1990). Reducing the Cost of Stress: An Organisational Model. Personnel Review, Vol. 19, No. 1, 21-27. <https://doi.org/10.1108/00483489010143267>
- Baker, A. (2018). 5 External Reasons Pharmacists Feel Burned Out, and What They Can Do About It. Pharmacy Times. 21.09.2020 tarihinde <https://www.pharmacytimes.com/contributor/alex-barker-pharmd/2018/02/5-external-reasons-pharmacists-feel-burned-out-and-what-they-can-do-about-it> adresinden erişildi.
- Beehr, T. A., & Newman, J. E. (1978). Job stress, employee health, and organizational effectiveness: A facet analysis, model, and literature review. Personnel Psychology, 31(4), 665-699.
- Bursa Eczacı Odası (2019). Kamuda Çalışan ve Eczanesi Olmayan Eczacılar Çalıştayı. Türk Eczacıları Birliği, Ankara. 03.09.2020 tarihinde <https://www.beo.org.tr/duyuru/kamuda-calisan-ve-eczanesi-olmayan-eczacilar-calistayi-ankarada-duzenlendi-61716> adresinden erişildi.
- Çakır Yıldız, N. & Güneş, M. Ş. (2017). Örgütsel stresin, örgütsel sessizlik ve tükenmişlik üzerine etkisi: Eczane çalışanları üzerinde bir araştırma. Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi, 1(1), 45-66.
- Çalgan, Z., Yeğenoğlu, S. & Aslan, D. (2009). Eczacılar da mesleki bir sağlık sorunu: Tükenmişlik. Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dergisi, 29(1), 61-74.
- Çolak, E. (2020). COVID-19'la Nasıl Bir Mücadele? 04.09.2020 tarihinde <https://www.teb.org.tr/content/159/COV%C4%B0D-19%E2%80%99LA%20NASIL%20B%C4%B0R%20M%C3%9CCADELE?> adresinden erişildi.
- Davis, K. (1983). Human Behavior at Work: Organizational Behavior. TATA McGraw Hill Pub. Com., New Delhi.
- Demir, T. & Kara, E. (2019). Duygusal Zekâ ve Örgütsel Stres İlişkisi: Osmaniye'de Sağlık Çalışanları Üzerine Bir Araştırma. Çukurova Üniversitesi İİBF Dergisi, 23(1), ss.1-16.
- Desselle, S. P. & Holmes, E. R. (2007). Structural model of certified pharmacy technicians' job satisfaction. Journal of the American Pharmacists Association, 47(1), 58-72.

- Dolapçioğlu, N., Güneş, G. & Özçelikay, G. (2016). Serbest Eczanelerde Çalışan Personelin Davranış Modelleri. *Marmara Pharmaceutical Journal*, 20, 333-340. DOI: 10.12991/mpj.20162084824
- Dutta, A. P., Pyles, M. A. & Miederhoff, P. (2006). Measuring and Understanding Stress in Pharmacy Students. *Stress and Mental Health of College Students*, Editor: Mery V. Landow, pp.1-28. Nova Science Publishers: Newyork.
- Ercan, A. A. & Şar, S. (2004). Edremit Körfez Bölgesindeki Eczane Eczacılarının Stres Kaynakları. *Ankara Eczacılık Fakültesi Dergisi*, 33 (4), 217-242.
- Gaither, C. A., Kahaleh, A. A., Doucette, W. R., Mott, D. A., Pederson, C. A. & Schommer, J. C. (2008), A modified model of pharmacists' job stress: the role of organizational, extra-role, and individual factors on work-related outcomes. *Res Social Adm Pharm.*, 4(3), 231-243. doi: 10.1016/j.sapharm.2008.04.001.
- Gidman, W. K., Hassell, K., Day, J. & Payne, K. (2007). The impact of increasing workloads and role expansion on female community pharmacists in the United Kingdom. *Res Social Adm Pharm*, 3(3), 285-302. doi: 10.1016/j.sapharm.2006.10.003.
- Holden, R. J., Patel, N. R., Scanlon, M. C., Shalaby, T. M., Arnold, J. M. & Karsh, B-T. (2010). Effects of mental demands during dispensing on perceived medication safety and employee well being: A study of workload in pediatric hospital pharmacies. *Res Social Adm Pharm.*, 6(4), 293-306.
- Işık, M. & Hamurcu, A. (2017). The role of job stress at emotional labor's effect on intention to leave: Evidence from call center employees. *BEH- Business and Economic Horizons*, Volume 13, Issue 5, pp.652-665.
- Işıkhan, V. (2017). Sosyal Hizmet ve Sağlık Alanında Görev Yapan Yöneticileri Etkileyen İş Stres Faktörleri. 01.09.2020 tarihinde <https://www.vedatisikhan.com/wp-content/uploads/2017/04/4.3.-sosyal-hizmet-ve-saglik-alaninda.pdf> adresinden erişildi.
- İstanbul Eczacı Odası (2002). Stresle Başa Çıkma Yolları. 04.09.2020 tarihinde https://www.istanbuleczaciodasi.org.tr/?page=haberler&news_ID=190 adresinden erişildi.
- Kırpık, G. & Doğan, M. A. (2020). Çalışanın Stres Düzeyi ile İş Performansı Arasında Bir İlişki Var mı? Eczacılık Mesleğine Yönelik Bir Literatür Taraması. *International Journal of Society Researches*, 16(27), 720-743. DOI: 10.26466/opus.753945
- Lan, Y. L., Huang, W. T., Koa, C. L., Wang, H. J. (2019). The relationship between organizational climate, job stress, workplace burnout, and retention of pharmacists. *Journal of Occupational Health*, 62(2), 1-9. DOI: 10.1002/1348-9585.12079
- Lapane, K. & Hughes, C. (2004). Baseline Job Satisfaction and Stress Among Pharmacists and Pharmacy Technicians Participating in the Fleetwood Phase III Study. *The Consultant Pharmacist*, 11, 1029-1037. DOI: <https://doi.org/10.4140/TCP.n.2004.1029>
- LaRocco, J. M., House, J. S., & French Jr, J. R. (1980). Social support, occupational stress, and health. *Journal of Health and Social Behavior*, 21(3), 202-218.
- Malik, M., Qureshi, A. & Hussain, A. (2019). Personality and job performance of pharmacists: are we ready for adopting pharmacy practice change in Pakistan? *International Journal of Current Research*, 11(1), 60-63 DOI: <https://doi.org/10.24941/ijcr.33842.01.2019>
- McCann, L, Hughes, C. M., Adair, C. G., Cardwell, C. (2009). Assessing Job Satisfaction and Stress Among Pharmacists in Northern Ireland. *Pharm World Sci*, 31, 188-194.

- Mersin Eczacı Odası (2008). Stresle Başa Çıkmanın Yolları. 04.09.2020 tarihinde <https://www.mersineczaciiodasi.org.tr/duyuru/3-mayis-2008-stresle-basa-cikmanin-yollari-ve-mahmut-kizilboga-anadolu-danismanlik-18511> adresinden erişildi.
- Okutan, M. & Tengilimioğlu, D. (2002). İş Ortamında Stres ve Stresle Başa Çıkma Yöntemleri: Bir Alan Uygulaması. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 3, 15-42.
- Online Haber (2011). Eczacılara "Uzaktan" Eğitim". 04.09.2020 tarihinde <https://www.haberler.com/eczacilara-uzaktan-egitim-2750413-haberi/> adresinden erişildi.
- Otcnews (2016). "Eczanenin Var Derdin Var" Durumunda mısınız? Eczanede Stresle Başa Çıkma. 02.09.2020 tarihinde <http://www.otcnews.com.tr/eczanen-var-derdin-var-durumunda-misiniz-eczanede-stresle-basa-cikma/> adresinden erişildi.
- Özdamar, K. (2004). Paket Programlar ile İstatiksel Veri Analizi-1. Kaan Kitabevi: Eskişehir.
- Öztürk, Y. & Kırac, R. (2019). Hemşirelerde İş Stresi ile İş Doyumunun İlişkisi. 4. International Health Sciences and Management Conference: İstanbul. 01.09.2020 tarihinde https://www.researchgate.net/publication/336580219_Hemsirelerde_Is_Stresi_Ile_Is_Doyumunun_Iliskisi_The_Relationship_Between_Job_Stress_And_Job_Satisfaction_In_Nurses adresinden erişildi.
- Rehman, M., Irum, R., Tahir, N., Ijaz, Z., Noor, U. & Salma, U. (2012). The impact of job stress on employee job satisfaction: A study on private colleges of Pakistan. Journal of Business Studies Quarterly, 3(3), 50-51.
- Sabah (2019). 04.09.2020 tarihinde <https://www.sabah.com.tr/galeri/ekonomi/ne-is-yapsam-diye-dusunenler-dikkat-bu-mesleklerde-stres-yok/9> adresinden erişildi.
- Samsun Eczacı Odası (2020). Covid-19 Sürecinde 10 Mart 2020-13 Nisan 2020 arası Samsun Eczacı Odası Faaliyetleri. 03.09.2020 tarihinde <https://www.samsuneczaciiodasi.org.tr/haber-27128> adresinden erişildi.
- Schafer, W. (1987). Stress Management for Wellness. New York: Mc Graw Hill.
- Schuler, R. S. (1980). Definition and conceptualization of stress in organizations. Organizational Behavior and Human Performance, 25(2), 184-215.
- Sencan, N., Yegenoglu, S. & Aydıntan, B. (2013). Sağlık çalışanları ve eczacılar üzerinde yapılan iş doyumunu ve örgütsel bağlılık araştırmaları. Marmara Pharmaceutical Journal, 17, 104-112. DOI: 10.12991/201317378
- Şar, S. (2005). Edremit Körfez Bölgesindeki Eczane Eczacılarının Stresle Başa Çıkma Yöntemleri. Ankara Eczacılık Fakültesi Dergisi, 34 (2) 107-118.
- Tavakol, M. & Dennick, R. (2011). Making sense of Cronbach's alpha. International Journal of Medical Education, 2, 53-55. DOI: 10.5116/ijme.4dfb.8dfd
- Teong, W. W., Ng, Y. K., Paraidathathu, T. & Chong, W. W. (2019). Job satisfaction and stress levels among community pharmacists in Malaysia. Journal of Pharmacy Practice and Research, 49(1), Pages 9-17. <https://doi.org/10.1002/jppr.1444>
- Timuroğlu, M. K. & Serçemeli, C. (2018). Duygusal Zekâ ve İş Stresi Üzerine Bir Uygulama: Erzurum Barosu Avukatları Örneği. TBB Dergisi, 138, 317-344. 01.09.2020 tarihinde <http://tbbdergisi.barobirlik.org.tr/m2018-138-1801> adresinden erişildi.
- Wick, J. Y. (2010). Beating Behind-the-Counter Job Stress. Pharmacy Times. 21.09.2020 tarihinde <https://www.pharmacytimes.com/publications/issue/2010/october2010/beatingjobstress-1010> adresinden erişildi.

- Wick, J. Y. & Zanni, (2002). Stress in the Pharmacy: Changing the Experience: For pharmacists, stress in the workplace can increase the chances for errors and decrease job satisfaction. This article offers some techniques for holding stress at bay. *Journal of the American Pharmaceutical Association*, 42(1), 16-20.
- Wolfgang, A. P. (1993). Job Stress and Dissatisfaction among School of Pharmacy Faculty Members. *American Journal of Pharmaceutical Education*, 57(3), 215-221.
- Wolfgang, A. P. (1995). Job Stress, Coworker Social Support, and Career Commitment: A Comparison of Female and Male Pharmacists. *Journal of Social Behavior and Personality*, 10(4), 149.
- Yaşar, M. (2014). İstatistiğe Yönelik Tutum Ölçeği: Geçerlilik ve Güvenirlilik Çalışması. *Pamukkale Üniversitesi Eğitim Fakültesi Dergisi*, 36 (2), 59-75.
- Yavuz, İ. (2019). Eczacılar da İş Stresinin Yaşam Kalitesine Etkisinin İncelenmesi. Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Gelişim Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü. 02.09.2020 tarihinde <http://acikerisim.gelisim.edu.tr/xmlui/bitstream/handle/11363/1577/583818.pdf?sequence=1&isAllowed=y> adresinden erişildi.
- Yıldırım, M. H., Gülpınar, Ş. & Uğuz, Ş. (2012). İş Yaşamında Öğrenilmiş Güçlülük ile İş Stresi Arasındaki İlişkileri Belirlemeye Yönelik Bir Araştırma. *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(2), 133-144.
- Yıldız, D. & Uzunsakal, E. (2018). Alan Araştırmalarında Güvenilirlik Testlerinin Karşılaştırılması ve Tarımsal Veriler Üzerine Bir Uygulama. *Uygulamalı Sosyal Bilimler Dergisi*, Sayı: 1, 14-28. 04.09.2020 tarihinde <https://dergipark.org.tr/tr/download/article-file/507218> adresinden erişildi.
- <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/stress> Erişim Tarihi: 10.09.2020
- <https://www.internethaber.com/istanbulda-30-eczaci-40-eczane-calisani-korona-6-kisi-vefat-etti-2102200h.htm> Erişim Tarihi: 24.09.2020
- <https://medyascope.tv/2020/04/11/38-yasindaki-eczaci-ismail-durmus-koronavirusten-hayatini-kaybetti-sancaktepe-belediyesi-eczacinin-24-gun-onceki-dezenfektan-talebine-oldukten-sonra-cevap-verdi/> Erişim Tarihi: 24.09.2020
- <https://dokuz8haber.net/toplum-yasam/saglik/70-eczaci-ve-calisani-koronaviruse-yakalandi/> Erişim Tarihi: 24.09.2020.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Üçler, S. (2020). "Türkiye'de Sendikasyon Kredileri ile Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol: 3, Issue:4 ; pp: 321-342

Anahtar Kelimeler: Sendikasyon Kredileri, Dış Ticaret, Hacker ve Hatemi Simetrik Nedensellik Testi, Hatemi Asimetrik Nedensellik Testi, DOLS Tahmincisi

Keywords: Syndicated Loans, Foreign Trade, Hacker and Hatemi Causality Test, Hatemi Asymmetric Causality Test, DOLS Estimator

Makale Türü Araştırma Makalesi

TÜRKİYE'DE SENDİKASYON KREDİLERİ İLE DIŞ TİCARET ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ*

Econometric Analysis of the Relationship Between the Syndicated Loans with Foreign Trade in Turkey

Sevgi ÜÇLER¹

Geliş Tarihi / Arrived Date
21/08/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
11/10/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020

ÖZ

ABSTRACT

Bu makalenin amacı, Türkiye'de faaliyet gösteren bankalar tarafından 2003-2019 yılları arasında kullanılmış olan sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasındaki ilişkinin incelenmesidir. Makalede, dış ticarete etkisi en fazla olan döviz kuru ve dış ticaret haddi değişkenleri de dikkate alınarak değişkenler arasındaki ilişki, Hacker ve Hatemi simetrik (2012) ve Hatemi asimetrik (2012) nedensellik analizi ile test edilmiştir. Analiz sonuçlarına göre, dış ticaret dengesinden sendikasyon kredilerine doğru tek yönlü bir nedensellik mevcut iken, diğer değişkenler arasında nedensellik tespit edilememiştir. Hatemi Asimetrik Nedensellik testinde ise, dış ticaret dengesi ve döviz kuru arasında çift yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Analizler neticesinde, dış ticaret açığını kapatmada sendikasyon kredilerinin önemli bir rolünün olduğu tespit edilmiştir.


The purpose of this article is to examine the relationship between foreign trade and syndicated loans which were used between 2003 and 2019 by banks operating in Turkey. In this article, the relationship between variables was tested by Hacker and Hatemi symmetric (2012) and Hatemi asymmetric (2012) causality analysis, taking into account the exchange rate and foreign trade exchange rate variables with the highest impact on foreign trade. According to the results of the analysis, while there was a one-way causality from foreign trade balance to syndicated loans, causality could not be detected among other variables. Hatemi asymmetric causality test identified two-way causality between foreign trade balance and exchange rate. As a result of the analysis, syndicated loans were found to play an important role in closing the foreign trade deficit

GİRİŞ

Ülkelerin iktisadi büyüme ve gelişmelerinin temel kaynağı yurtiçi tasarruflarla finanse edilen yatırımlardır. Ancak, ulusal tasarrufların sınırlı düzeyde olması ve yurtiçi finansal piyasaların etkin bir şekilde çalışmaması, yatırımların gelişmiş ve derinleşmiş finansal piyasalardan karşılanması durumunu gerekli kılmaktadır.

Finansal piyasalarda, yatırımların finanse edileceği fonlar üç alt piyasadandır. Bunlardan ilki, sermaye piyasasıdır. Sermaye piyasası; tahvil, hisse senedi vb. araçlarla orta ve uzun vadeli fonların temin edildiği piyasadır. Yatırımlar için fon temin edilen ikinci alt piyasa, para piyasasıdır.

* Bu çalışma; Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Ana Bilim Dalı, Prof. Dr. M.Hanifi Aslan danışmanlığında, Sevgi ÜÇLER tarafından yürütülen "Türkiye'de Sendikasyon Kredileri ile Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi" konulu doktora tezinden üretilmiştir.

¹  Doktora Öğrenci, Hasan Kalyoncu Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, İktisat Doktora Programı, snucler@gmail.com. Gaziantep/TÜRKİYE

Bu piyasada kısa vadeli menkul kıymetler el değiştirir veya ödünçler verilip alınır. Bu piyasanın çok sayıda ve çeşitte enstrümanı bulunmakta olup, en başta hazine bonoları, finansman bonoları ve repo sayılabilir. Finansman için üçüncü alt piyasa ise bankacılık sisteminin etkin rol aldığı kredi piyasasıdır. Kredi piyasası, büyük ölçüde bankalar kanalıyla imzalı bir yükümlülük belgesi karşılığında fonların temin edildiği piyasalardır. Menkul kıymetlerin el değiştirmedikleri bu piyasada vadeler 1 yıldan uzun ya da kısa olabilir.

Bankaların en temel özelliği, mevduat toplayıp, fon ihtiyacı olanlara kredi sağlamak olmakla beraber, yurt içinden topladığı mevduat yetersiz kaldığında, itibarları ve güçlü sermayeleri ile bankalar, uluslararası finansal piyasalardan borçlanırlar. Bir taraftan, yurtdışından finansal araçlar ile fon sağlanmaya çalışılırken, diğer taraftan bir finansal kuruluşun tek başına karşılamak istemeyeceği/karşılayamayacağı büyüklükteki fonları sendikasyon kredileri yoluyla karşılamaya çalışırlar.

Ülkemizde, sendikasyon kredileri, ekonominin dışa açılmaya başladığı, serbest piyasa ekonomisi ve ihracata dayalı büyüme politikalarının benimsendiği, yabancı para cinsinden borçlanmanın kolaylaştırıldığı 1980 sonrası dönemden itibaren artarak kullanılmaya başlanmıştır. Bu tür kredileri ilk başta Hazine Müsteşarlığı, TCMB ve kamu iktisadi teşebbüsleri kullanmış, zamanla özel sektör firmaları ve bankalarca da ağırlıklı olarak kullanılan önemli bir dış finansman kaynağı olmuştur.

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar tarafından alınan sendikasyon kredileri çoğunlukla dış ticaretin finansmanı amacı ile kullanılmaktadır. Araştırma dönemi olan 2003-2019 yılları arasında bankacılık sektörü tarafından kullanılan sendikasyon kredilerinin %95’i bu amaç için kullanılmıştır. Dolayısı ile Türkiye’nin dış ticaret performansı ile Türk bankalarının sendikasyon kredileri arasında doğrudan bir ilişki beklenmelidir. Bu makalenin amacı, Türkiye ekonomisi için, 2003 Ocak – 2019 Aralık dönemini içeren aylık veriler kullanılarak, sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasındaki ilişkinin incelenmesidir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Makalenin birinci bölümde çalışma hakkında teorik bilgiler verilmiştir. İkinci bölümde, çalışma konusu ile ilgili literatür hakkında bilgi verilmiştir. Üçüncü bölümde ise makalede kullanılan veri seti ve değişkenlerle ilgili bilgiler ile kullanılan ekonometrik yöntemler açıklanmış olup, kullanılan yöntemler sonucunda elde edilen bulgulara yer verilmiştir.

Bu bağlamda, ilk olarak makalede kullanılan değişkenlere ait serilerin durağanlıkları, yapısal kırılmaya izin veren yeni nesil birim kök testlerinden Lee ve Strazicich birim kök testi ile test edilmiştir. Daha sonra, seriler arasındaki uzun dönem ilişkisi literatürde fazlaca kullanılan Engle Granger eşbütünlük testi ile test edilmiş ve elde edilen sonucu desteklemek ve tespit edilen uzun dönemli ilişkide kırılmanın olup olmadığının araştırılması için yapısal kırılmaya izin veren ve güncel bir test olan Hatemi-J eşbütünlük testi kullanılmıştır. Durağanlık testleri ve eşbütünlük testlerinin sonuçlarının ardından DOLS tahmincisi ile eşbütünlük katsayılarının tahmini yapılmıştır. Son olarak Hacker ve Hatemi-J nedensellik analizleri, Hatemi asimetrik nedensellik analizleri ile değişkenlere ait nedensellik ilişkileri incelenmiş, zamanla değişen nedensellik analizleri ile nedenselliğin dönemleri belirlenmiş ve gerekli açıklamalar yapılmıştır.

TEORİK VE KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Ticari faaliyetlerdeki hızın ve ölçeğin değişmesi, teknolojik değişme ve gelişmeler, gelişmekte olan ülkelerdeki büyüme eğilimi, bütçe açıklarını kapatma çabaları ve uluslararası piyasalardaki firmaların finansman ihtiyaçları ve bunları karşılamak için klasik yöntemlerin yeterli olmaması vb. nedenlerle uluslararası piyasalardan fon sağlama ihtiyacının doğması sürecini başlatmıştır. Uluslararası piyasalardaki rekabet yanında bankalar ve finans kurumlarının birbirleri ile olan rekabeti, yurtiçi piyasalardan ve ötesinde uluslararası piyasalardan fon sağlanabilmesine imkân vermiştir. Piyasada fon talep edenlerin ihtiyaçlarına uygun birçok finansman alternatifi bulunmakla beraber, sendikasyon kredileri son 30 yılda gelişmekte olan piyasalarda önemli bir genişleme kaydetmiştir.

1960’lı yıllarda Avrupa’daki Eurodollar piyasalarının ortaya çıkması, 1970’lerin ilk yarısındaki petrol şoku, piyasalarda ortaya çıkan ödeme sorunları ve Latin Amerika finansal krizleri, 1980’lerin sonlarında ABD’deki kurumsal firmaların piyasalara artan ilgisi ve kredi taleplerinin artması ile farklı bir borçlu yapısına kavuşmaları, 1990’lı yıllara damgasını vuran savaş ve krizler sendikasyon kredisi piyasalarını şekillendiren en etkili ekonomik ve finansal faktörler olmuştur (Altunbaş, Kara , & Gadanez , 2005, s. 15-33). Sendikasyon kredileri, 2008 küresel kriz yılları haricinde artış trendini sürdürmeye devam etmiştir.

Türkiye’de sendikasyon kredileri, finansal serbestleşme çalışmaları kapsamında yabancı para cinsinden borçlanmanın kolaylaştırıldığı 1980 sonrası dönemde yaygınlaşmaya başlamıştır. 1980 öncesi dönemde Türkiye’nin dış borçlanma tarihi yabancı devletler ve uluslararası kuruluşlardan alınan hibe ve krediler ile başlamış ve 1980’li yıllar sendikasyon kredilerinde devlet ağırlığının yoğun olarak hissedildiği bir dönem olmuş; kamu kuruluşları transfer harcamalarını ve özel projelerini finanse etmek amacıyla sendikasyon kredisi anlaşmalarına imza atmışlardır. 1990’lı yıllara gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında ortaya çıkan savaş ve krizler damgasını vurmuş, 1990-1999 dönemi Türkiye sendikasyon kredisi piyasasında devlet ağırlığının devam ettiği bir dönem olmuştur (Evgin, 2000, s. 26-40). 2000’li yıllara iki yeni kriz ile başlayan Türkiye’de ortaya çıkan durum, birçok alanda olduğu gibi, sendikasyon kredilerini de olumsuz etkilemiş, 2004 yılından önce başlayan ve hızlı bir şekilde artan sendikasyon kredileri, 2008’de yaşanan küresel krizin etkisi ile krizin yaratmış olduğu likidite sorunlarından kaynaklandığı düşünülen dönemde küçük bir kırılma ve daralmadan sonra tekrar yükselişe geçerek 2014 yılı öncesinde istikrara kavuşmuş ve bu tarihten itibaren durağan bir seyir izlemiştir.

Sendikasyon, genel olarak şirketlerin, özel olarak da bankaların kaynaklarını bir araya getirmelerine, riskleri paylaşmalarına veya yaymalarına imkân veren; birden fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelerek benzer hükümler ve koşullar ile ortak ajan ve dokümanların kullanılmasıyla kredi talep eden tek bir tarafa büyük miktarda fon sağlandığı bir kredi türüdür (Apak, 1993, s. 70).

Sendikasyon, şirketlerin kaynaklarını bir araya getirmelerine ve riskleri paylaşmalarına veya yaymalarına (sigorta) olanak tanır (Cornelissen, 2016).

Kredi tutarının büyüklüğü, yüklenicileri çok sayıda katılımcı ile birlikte riski üstlenmeye yönlendirir. Borçlanıcıya tahsis edilen kredi limiti ve ülke limitlerinin kullanılabilir seviyede olması durumunda dahi, kreditorler pazarın olası fırsatlarını kaçırmamak, ilişki içinde buldukları kurum ve banka sayısını arttırmak, gelir kaynaklarını geniş bir tabana yaymak gibi nedenler ile bankalar bir grup oluşturarak, riski grupta üstlenmektedirler.

Müzakereler süreci ile oluşturulan kredi sözleşmeleri üzerine şekillendirilen sendikasyon kredileri, tarafların bakış açılarına, ihtiyaçlarına ve piyasa koşullarına cevap verecek esneklikte olup, içerikleri değiştirilebilir. Ayrıca işlemde kreditor rolünü bankaların oynaması ve genelde tek bir borçlanıcı ile işlemlerin yapıyor olması, sendikasyonların bir kredi işlemi olarak tanımlanmasını sağlar.

Sözleşmeler, kreditorlere kolayca gözlemlenebilir kamuya açık bilgiler yoluyla borçlunun finansal durumunu izleme olanağı sağlayarak ve bir borçlunun kötü performans göstermesi durumunda müdahale etme hakkını vererek kredi satışlarındaki ajans sorunlarını azaltmaya yardımcı olmaktadır. Sözleşmeler, kreditorlere borçlunun ya iyi taranmadığı ya da özel olarak kötü olduğunu bilmediği bir kredi vermesine karşı koruma sağlayarak olası kayıpları sınırlandırmayı temin eder (Drucker & Puri, 2007, s. 2835–2872).

Sendikasyon kredileri, tek bir bankanın kredi portföyüne alabileceği kadar küçük miktarda krediler için çok uygun değildir. Borçlunun kredi ihtiyacının bankanın kredi limitini aşan miktara ulaşması durumunda veya bu limite ulaşılmamış dahi olsa üstleneceği riski dağıtmak amacıyla olan banka, bu krediyi sağlamak için krediye katılacak başka bankalar arar. İşlem birden fazla kreditorü içerir, her bir kreditor farklı ve ayrılabilir bir yükümlülükle toplam tutarın kendisine ait

kısmını ödemeyi garanti ve taahhüt eder. Kreditörler, sadece belli bir tutarın belli bir yüzdesine kadar sorumlu olurlar.

Sendikasyon katılımcıları diğerlerinin yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde hukuken sorumlu değildirler. Yani, borç vermekten doğan risk kreditorler arasında dağıtılır. Sendikasyon kredisi, her ne kadar farklı kreditorlerin farklı yükümlülüklerini içerse de ortak bir anlaşma ve tek bir belge çerçevesinde düzenlenir.

Sendikasyon kredileri, vade olarak "orta-uzun vadeli" kredilerdir, ancak kısa vadeli olmamaları için de hiçbir neden yoktur. Dünya sendikasyon kredisi piyasalarında, farklı vadelere rastlamak mümkün olsa da bir sendikasyon kredisinin vadesi temel olarak borç talep eden kurumun talebine göre belirlenmektedir (Akgüç, 2013, s. 447). Vadenin belirlenmesinde borçlunun faaliyet gösterdiği ülkenin makroekonomik koşulları önem taşımaktadır. İstikrarlı, uzun dönemli yatırımın mümkün olduğu gelişmiş ülke ekonomilerinde daha uzun vadeli krediler alınabilirken, volatilitenin yüksek olduğu, uzun vadeli yatırım planları yapmanın zor olduğu gelişmekte olan ya da geri kalmış ülke ekonomilerinde kredi vadeleri daha kısa olabilmektedir. Gemi ve uçak yapımı, gayrimenkul projeleri, elektrik santrali ve baraj inşası, otoyol, tünel ve köprü yapımı gibi proje finansmanına yönelik olarak alınan sendikasyon kredileri, dış ticaretin finansmanı, şirket satın almaları, işletme sermayesi, genel kurumsal amaçlar, borçların re-financemanı gibi amaçlarla alınan kredilere kıyasla daha uzun vadeli olmaktadır (Pişkin, 2016, s. 12).

Sendikasyon kredilerine uygulanacak fiyatlandırmada, değişken faizin üzerine önceden saptanmış bir marjın ilave edilmesi ile oluşur. Sendikasyonlarda klasik olarak uygulanan fiyatlama, genel kabul görmüş Libor, Euribor gibi endeks faiz oranı ile bu faize ilave edilen (ek faiz) marjıdır. Borçlanıcı banka, kredi maliyetine ek olarak farklı isimlere sahip bazı komisyon maliyetlerine de katlanır. Ödenen komisyonlar, başlangıçta ödenen komisyonlar ve dönemsel komisyonlar şeklindedir (Akgüç, 2013, s. 448).

Ülkemizde, bankalar tarafından alınan sendikasyon kredilerinin çoğunlukla dış ticaretin finansmanı amacı ile kullanıldıkları ve bir yıl vadeli oldukları görülmektedir. Bankalar genellikle vade sonunda oluşan şartları değerlendirerek kredileri yenilemeyi ya da geri ödemeyi tercih etmektedirler. Genellikle 1 veya 2 yıl vadeli sendikasyon kredileri imzalanmaktadır. Ülkemizin kredi notunun gelişmiş ülkelere göre düşük olması, uluslararası finans piyasaları tarafından ekonomik ve politik olarak riskli olarak görülmesi bu durumun ana sebepleridir.

Sendikasyon kredileri, gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınması için büyük önem taşıyan diğer kredi türlerine kıyasla çeşitli faydalar sunmakta, bankaların kredi portföylerinin çeşitlendirilmesini destek olarak ödünç alınan fonların maliyetinin düşürülmesine yardımcı olmakta, böylece finansal istikrar ve yatırımların geliştirilmesine imkân sağlamaktadır (Godlewski & Weill, 2007).

Uluslararası sendikasyon kredisi piyasası, farklı ülkelerden gelen bankaların davranışlarının oldukça standartlaştırılmış bir ortamda karşılanmasına olanak vermektedir (Tsatsaronis & Altunbaş, 2008, s. 2).

LİTERATÜR TARAMASI

Günümüzde dış ticareti etkileyen faktörler, uluslararası ekonomik ilişkilerin karmaşıklaşması, dış ticareti belirleyen faktörlerin çeşitlenmesine, ülkeden ülkeye, sektörden sektöre ve zamana göre değişmesine bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir.

Her ülkenin ihracat ve ithalat arz ve talebini etkileyen faktörlerin farklı farklı olması sebebiyle ülkelerin dış ticaretinin belirleyicileri farklılaşmaktadır. Genel olarak bu faktörler yurt içi ve yurt dışı gelir, görece fiyatlar ve döviz kurlarındaki oynaklıklar şeklinde özetlenebilir. Bunlardan yurt içi ve yurt dışı gelir düzeyleri ile görece fiyatlar ihracat ve ithalat arz ve talebini etkileyen önemli faktörlerdir. Bu faktörlere ilave olarak krizler, faiz oranları, transfer maliyetleri, teknolojik değişim, demografik ve coğrafi etmenler de dış ticaret performansı üzerinde etkili olmaktadır.

Yapılan literatür taramasında, sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi inceleyen çok fazla çalışmaya rastlanmamıştır. Sendikasyon kredileri ile ilgili olarak literatürdeki çalışmalar dış ticaret ile ilişkileri farklı açılardan incelemekte ve değerlendirmektedir. Diğer çalışmalar ise genel olarak dış ticareti etkileyen diğer faktörlere ait ilişkileri içermekte olup, yapılan çalışmalarda kullanılan veri tabanı, yöntem ve dönem hakkında bilgi içermesi bakımından yapılan çalışmalar ele alınmıştır.

(Şahin & Baş, 2018), Türkiye’nin 2000-2016 dönemi dış ticareti ve sendikasyon kredisi verileri arasındaki ilişkileri incelemiştir. Bu çalışmada, uzun dönemde dış ticaret ve sendikasyon kredilerinin birbirlerini etkilemekte olduğu tespit edilmiştir. Sendikasyon kredileri ihracat ve ithalatı olumlu yönde etkilerken, ihracat ve ithalatın da sendikasyon kredilerini olumlu yönde etkilemekte olduğu görülmüştür.

(Barak & Naimoğlu, 2018), reel döviz kurunun dış ticaret üzerindeki etkilerini, Endonezya, Türkiye, Güney Kore, Kolombiya ve Meksika için 2000-2014 dönemi verilerini kullanarak, Panel ARDL ve Granger nedensellik testi ile incelemiştir. Reel döviz kuru ile dış ticaret arasında kısa dönemde de uzun dönemde de negatif ve istatistiksel olarak anlamlı bir ilişki bulmuştur.

(Uslu, 2018), reel efektif döviz kuru, yurtiçi milli gelir düzeyi ve dünya milli gelir düzeyinin, Türkiye’nin ihracatı, ithalatı ve dış ticaret dengesi üzerindeki etkilerini, 1989: Q1-2018: Q1 dönemi için Sınır Testi ve ARDL yöntemleriyle analiz etmiştir. Bu çalışma, uzun dönemde reel efektif döviz kuru ve yurtiçi milli gelir düzeyinin dış ticaret dengesi üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığını, dünya milli gelirindeki %1’lik artışın Türkiye’nin dış ticaret dengesini %0,47 oranında iyileştirdiğini belirlemiştir.

(Eygü, 2018)’de, Türkiye’de enflasyon (TÜFE) ve işsizlik ile dış ticaret (ihracatın ithalatı karşılama oranı) arasındaki ilişki, 1990-2017 dönemi verileri kullanılarak, çoklu regresyon analizi ile incelenmiştir. Enflasyon ve dış ticaret verileri ile işsizlik oranı arasında negatif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir.

(Aşçı, 2016), Türkiye ekonomisinde reel döviz kuru ile dış ticaret arasındaki ilişkileri, 1997:M01-2014:M11 dönemi için Granger, Toda-Yamamoto ve Hacker-Hatemi-J bootstrap nedensellik testleriyle incelemiş ve reel döviz kurlarından dış ticarete doğru bir nedensellik ilişkisi tespit etmiştir.

(Ağca & Celasun, 2012), gelişmekte olan 15 ülke, 580 sendikasyon kredisi, 1990-2006 dönemi için cari açık/GSYH, kur değişimleri ile sendikasyon kredileri faiz oranları, regresyon analizi ile incelenmiştir. Gelişmekte olan ülkelere verilen sendikasyon kredilerinin incelendiği çalışmada, cari açık/GSYH ve kur değişim oranları ile sendikasyon kredileri faiz oranları arasında negatif ve anlamlı bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

(Maskara, 2005), 1980 ve 1999 yılları arasında ABD’li borçlulara verilen krediler için Kredi Fiyatlandırma Şirketi’nin Dealscan veri kümesindeki verileri kullanarak, ticaret akışlarının ve borç akışlarının birbirini tamamladığı gösterilmiştir. Borçlunun ülkesi ile borç verenin ülkesi arasındaki ikili ticaret arttıkça, yabancı bir bankanın krediye katılım olasılığının arttığı tespit edilmiştir. Bu çalışma, ayrıca, endüstri düzeyindeki verileri kullanarak, borçlunun ülkesindeki ülkesinden yaptığı ithalattaki artışın, yabancı banka katılım olasılığını artırdığını ancak ihracat artışlarının olasılığı azalttığı görülmüştür.

(Christoulakis & Olupeka, 2010), 23 ülke ve 10 ekonomik sektörde 1990’dan 2008’e kadar 2102 puanlı sendikasyon kredisi anlaşmasından oluşan büyük bir veri tabanı oluşturulmuştur. Avrupalı borçlulara verilen sendikasyon kredilerinde dış ticaret dengesinin, sendikasyon kredisi oranlarını belirlemede anlamlı bir değişken olmadığını ortaya koymuşlardır.

(Altunbaş & Gadanez, 2004), Gelişmekte olan ülkeler tarafından, 1993-2001 yılları arasında verilen 5000’den fazla sendikasyon kredisi incelenmiştir. Gelişmekte olan ülkelere kullanılan sendikasyon kredilerinde fiyatlama konulu çalışmada, oluşturulan modellere borçlunun ülkesindeki makroekonomik (büyüme, borçluluk ve ödeme gücü, kurlar ve dış ticaret gibi)

değişkenler eklendiğinde, kredi sözleşmesinde borçluya ya da borç verenlere ilişkin mikro ekonomik değişkenlerin etkisinin azaldığı ortaya konulmuştur.

(Rajan & Zingales, 2003), daha yüksek sermaye hareketliliği dönemlerinde, yüksek ticaret akışına sahip ülkelerin sermaye akışlarından izole olamayacağını savunmuşlardır. Ticaretteki artışla birlikte ABD bankalarının, yabancı ülkelerdeki borçlulara kredi (sendikasyon kredisi) vermek için yabancı ülkelerdeki yerel bankalarla ortaklık kurmaya başladıkları ve aynı şekilde, yabancı bankaları ABD borçlularına kredi vermeye davet edildiği belirtilmiştir.

(Sakarya & Sezgin, 2015), BIST’te işlem gören 2010-2013 tarihleri arasında sendikasyon kredisi imzalamış bankaların, bu anlaşmalara dair yapmış oldukları özel durum açıklamalarının, hisse senedi getirilerini ne yönde etkilediğinin belirlenmesi amacı ile yapılmıştır. Olay çalışması yöntemi kullanılmış, bankaların sendikasyon kredisi anlaşmalarına dair duyurularının hisse senedi getirilerini pozitif yönde etkilediği gözlemlenmiştir.

(Sarıgül, 2015), Borsa İstanbul’da işlem gören bankaların kullanmış oldukları sendikasyon kredileri ile ilgili yaptıkları kamuoyu bilgilendirme duyurularının hisse senedi getirileri üzerindeki etkilerini, olay çalışması yöntemi kullanarak 2006-2013 dönemi itibarıyla incelemiş; sonuçlar bankaların sendikasyon kredisi alım duyurularının, araştırılan dönemde Borsa İstanbul’da anlamlı anormal getiriye neden olmadığını göstermiştir.

(Pişkin, 2016), Türkiye’nin 2003-2012 yılları arasında alınmış olan sendikasyon kredilerinde spread’in belirlenmesinde etkisi olan değişkenlerin neler olduğunu incelemiştir. Küresel finansal koşullardaki değişimlerin spread’i belirlemede etkili olduğu, çoğunlukla yabancı bankalardan oluşan borç verenlerin sendikasyon kredilerinin Türk bankacılık sektörü ve Türkiye’nin dış borçlanması içindeki payının oldukça sınırlı olmasına rağmen fiyatlamada makro ekonomik koşulların da dikkate alındığı gösterilmiştir. Ayrıca firmaya ait özelliklerin de spread üzerinde etkili olduğu sonucuna varılmıştır.

EKONOMETRİK METHOD VE ANALİZ SONUÇLARI

Çalışmanın bu bölümünde veri seti, ekonometrik model ve analiz sonuçlarına ilişkin açıklamalara yer verilmiştir.

Veri Seti ve Model

Çalışmanın analiz kısmında, “dış ticaret ile sendikasyon kredileri arasında uzun dönemli ilişki vardır” hipotezi yapısal kırılmalı ekonometrik modeller ile eşbütünleşme ve nedensellik testleri kullanılarak incelenmiştir. Dış ticaret değişkenini temsilen dış ticaret dengesi (*DTD*) ile bu değişkeni etkileyen döviz kuru (*DK*), dış ticaret haddi (*DTH*) ve sendikasyon kredileri (*SK*) değişkenleri kullanılarak bu değişkenler arasındaki ilişki test edilmiştir.

Analizde kullanılan değişkenlerden; *dış ticaret dengesi* (*X-M*), yurtiçindeki yerleşiklerin yurtdışında yerleşiklere sattıkları malların değeri (mal ihracatı) ile yurtiçindeki yerleşiklerin yurtdışından aldıkları malların değeri (mal ithalatı) arasındaki farktır (Eğilmez & Kumcu, 2004, s. 246). Bir ülkenin yurtdışına döviz karşılığı sattığı mallardan elde ettiği döviz gelirleri ile yurtdışından döviz ödeyerek ithal ettiği mallar için yaptığı döviz ödemeleri arasındaki farka dış ticaret dengesi denir. Bir ülkede ihracat (*X*), ithalata (*M*) eşitse, dış ticaret dengededir. İhracat ithalattan fazla (*X>M*) ise dış ticaret fazla, ithalat ihracattan büyük ise (*M>X*) dış ticaret açık veriyor demektir (Karluk, 2003, s. 454). Bir başka ifadeyle, ülke ihracatı (*X*), ithalatından (*M*) büyükse net ihracat (*NX*) 0’dan büyük olur. İhracat ve ithalatın toplamı olan dış ticaret hacmi değişkeni (dış ticaret hacmi genişlemesi olumlu bir gelişme gibi görünse de ithalat ağırlıklı artması bir anlam ifade etmemektedir) yerine dış ticaret dengesi değişkeni tercih sebebi Türkiye’nin cari açık sorununun olması, cari açığı oluşturan en önemli kalemin de dış denge olmasıdır. Ayrıca, literatürde yapılan analizlerde dış ticaret dengesi değişkenini kullanan çalışmalar da referans olmuştur.

Ödemeler bilançosu kalemlerinden ve cari işlemler dengesinin temel belirleyicilerinden biri olan dış ticaret dengesi, döviz kuru ve dış ticaret haddi dalgalanmalarından en fazla etkilenen

gösterge dir. Döviz kurunda ve dış ticaret haddinde meydana gelen değişimler dış ticaret dengesinde değişime neden olmaktadır.

Döviz kuru, dış ticaretin en önemli belirleyicilerinden olup, reel döviz kurunda meydana gelen değişiklikler ülkelerin dış ticaret hacimlerinde değişiklikler meydana getirmektedir. Reel döviz kurunda meydana gelen bir düşüş yabancı mal ve hizmetleri yerli para cinsinden ucuzlatarak ithalatı artacak ve dış ticaret dengesine olumsuz yansıtacak; tersi durumda söz konusu olduğunda ise yani reel döviz kuru artış gösterdiğinde yerli mal ve hizmetler ucuzlayacak ve ihracat artacak ve dış ticaret dengesine olumlu yansıtacaktır. Belirli bir ülke açısından bakıldığında reel döviz kuru ile ithalat arasında negatif, ihracat arasında ise pozitif bir ilişkinin varlığından söz edilebilir.

Dış ticaret haddi (DTH), ihraç malları fiyat endeksinin, ithal malları fiyat endeksine oranıdır. DTH, bir ülkenin satın aldığı ve sattığı malların fiyatlarındaki değişimler sonucu, ülkenin dış ticaretten olumlu ya da olumsuz etkilendiğini göstermeye yarayan bir kavramdır. Ülkenin olumlu etkilenmesi, yapılan dış ticaretin ülke refahını arttırması; olumsuz etkilenmesi ise dış ticaretin yarattığı refah kazancından mahrum olması anlamındadır. DTH'nin, baz alındığı yıla göre 100'den büyük çıkması, dış ticaretten zaman içinde kazanç sağlandığını (dış ticaret hadlerinin ülke lehine gelişme gösterdiğini); 100'den küçük çıkması ise, dış ticaretten kayba uğranıldığını (dış ticaret hadlerinin ülke aleyhine seyrettiğini) göstermektedir. DTH'nin bir ülke lehine dönmesi, o ülkenin küresel gelir bölüşümündeki payının yükseldiğini, aleyhine dönmesi ise, bu payın azaldığına işaret eder (Utkulu & Aydemir, 2008, s. 7).

Çalışmada, konu, Türkiye’de 2003:01 – 2019:12 dönemlerini kapsayan aylık verilerle analiz edilmiştir. Dış ticaret dengesi (DTD) modelde bağımlı değişken olarak kullanılmış olup, döviz kuru (DK), dış ticaret haddi (DTH) ve sendikasyon kredileri (SK) ise bağımsız değişken olarak kurgulanmıştır. Analizler, modelde yer alan DTD, DTH ve SK değişkenlerinin logaritması alınarak analizler gerçekleştirilmiştir. DTD değişkenine ait verilerin negatif olması ve negatif verilerin logaritmasının alınamaması sebebiyle DTD değişkeninin miktarı dikkate alınmıştır. Sadece döviz kurunu temsil eden DK değişkeni oran olduğu için düzey değerleriyle analizlere dâhil edilmiştir. Ayrıca, modeldeki değişkenlerin mevsimsel etkilere sahip olacağı düşünülerek Hareketli Ortalama Yöntemi ile mevsimsellikten arındırılmıştır. Modelde kullanılan değişkenlerden Dış ticaret dengesi (DTD) ve dış ticaret haddi değişkenleri TÜİK, döviz kuru değişkeni TCMB ve sendikasyon kredileri ise BDDK veri tabanından elde edilmiştir.

Çalışmanın analiz kısmında uygulanan temel model aşağıdaki gibidir:

$$\ln DTD_t = \beta_0 + \beta_1 \ln SK_t + \beta_2 DK_t + \beta_3 \ln DTH_t + \varepsilon_t$$

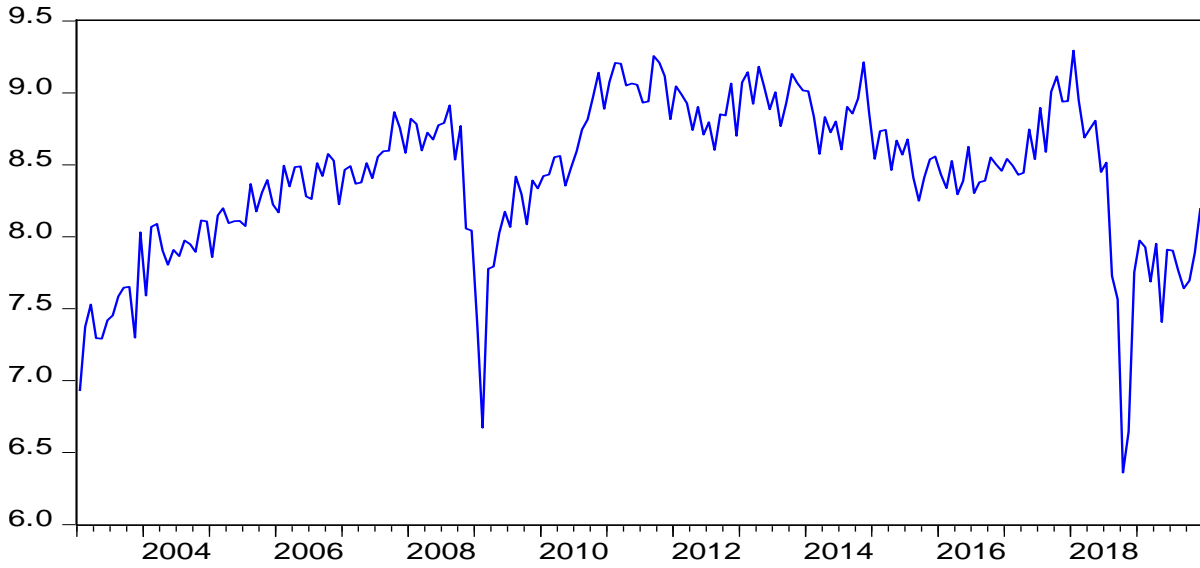
Ekonometrik çalışmalarda, hipotez testlerine geçilmeden önce modele dâhil edilen değişkenlerin temel istatistikî değerlerine bakılarak genel açıklamalarda bulunmak gerekir.

Analizlerden elde edilen sonuçlara göre değişkenlere ait tanımlayıcı istatistiklerden dış ticaret haddi ($\ln DTH$) dışındaki değişkenlerin basık olduğu, diğer değişkenlerin ise 3'ten büyük olması nedeniyle sivri oldukları söylenebilir. İstatistiklerin çarpıklık değerlerine bakıldığında ise dış ticaret dengesi ($\ln DTD$) değişkeninin sağa doğru (negatif yönde) çarpık olduğu, diğer değişkenlerin ise pozitif değer almasından dolayı sola doğru (pozitif yönde) çarpık olduğu şeklinde yorumlanabilir (Kapusuzoğlu & Karan, 2010).

Tablo 1. Değişkenlere İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

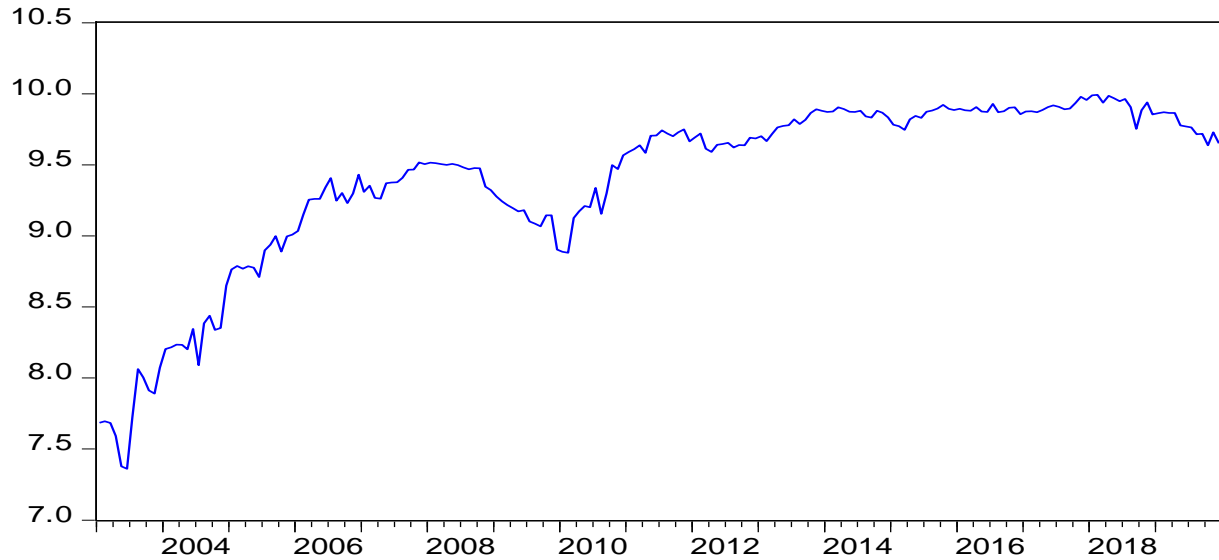
	Gözlem	Ortalama	Maksimum	Minimum	Standart Sapma	Çarpıklık	Basıklık
$\ln DTD$	204	8.50	9.29	6.36	0.53	-0.97	4.20
$\ln SK$	204	9.62	9.99	7.36	0.60	1.50	4.64
DK	204	1.68	6.31	1.17	1.29	1.60	4.58
$\ln DTH$	204	4.63	4.76	4.55	0.04	0.19	2.37

Değişkenlere ait değişimler grafiksel yorumlanacak olursa;



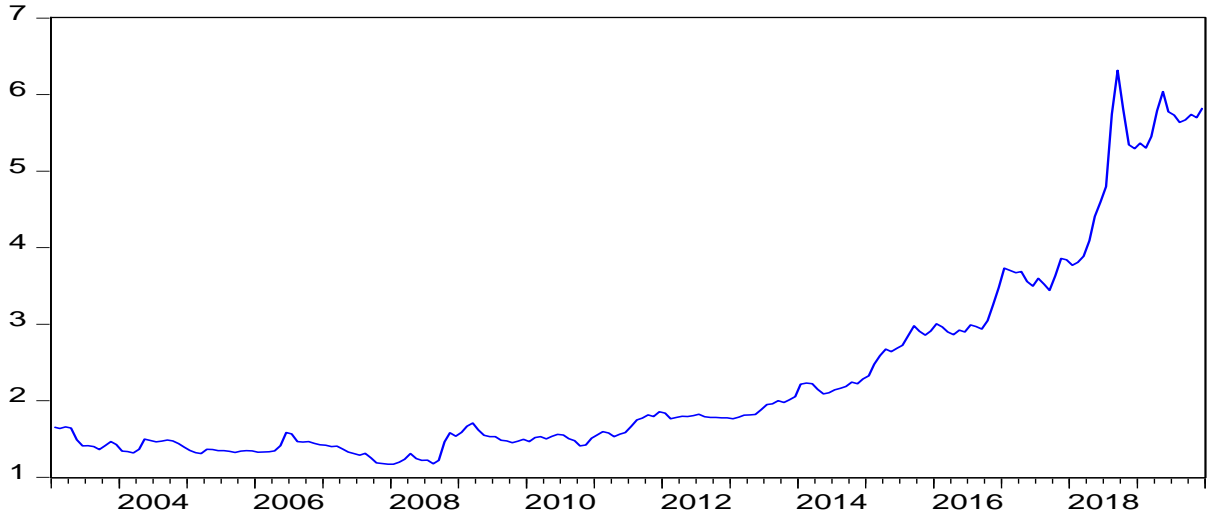
Şekil 1. Dış Ticaret Dengesi Değişimi

Şekil 1, dış ticaret dengesindeki değişimleri göstermektedir. Dış ticaret dengesi değişkeninin görüldüğü şekilde, beklenildiği üzere Türkiye ekonomisinin karakteristik yapısı gereği, dış ticaret açığı sistemli bir şekilde artmaktadır. Kırımların yaşandığı ve konjonktürel dalgalanmalarda dip noktalarının görüldüğü tarihlere bakıldığında ise ya iktisadi krizlerin ya da döviz dalgalanmalarının yaşandığı söylenebilir. 2009 yılındaki dip noktasının nedeni olarak 2008 yılındaki Küresel Kriz gösterilirken, 2019 yılındaki dip noktası için ise Türkiye-ABD ilişkilerinde yaşanan siyasi krizin yol açtığı döviz piyasalarında yaşanan büyük bir dalgalanmaya işaret edilebilir.



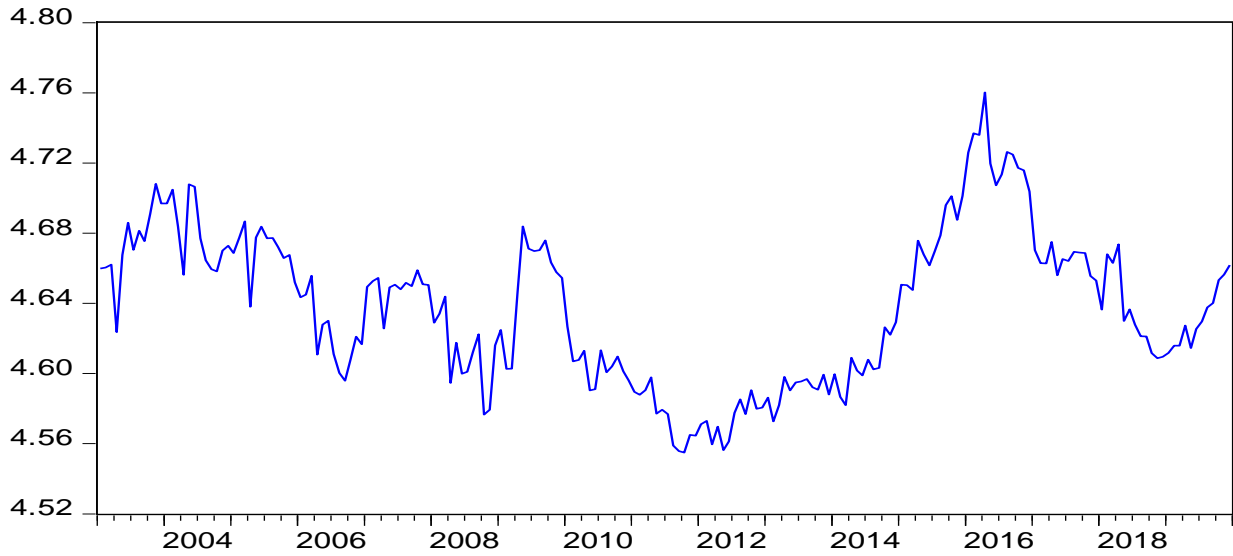
Şekil 2. Sendikasyon Kredileri Değişimi

Sendikasyon kredilerinin seyrinin incelendiği Şekil 2’de ise 2004 yılından önce başlayan ve hızlı bir şekilde artan bir sendikasyon kredileri varlığı göze çarpmaktadır. 2008 küresel krizinin yaratmış olduğu likidite sorunundan kaynaklandığı düşünülen dönemde küçük bir kırılma ve daralmadan sonra ise tekrar yükselişe geçen sendikasyon kredilerinin 2014 yılı öncesinde istikrara kavuştuğu ve durağan bir seyir izlediği söylenebilir.



Şekil 3. Döviz Kuru Değişimi

Türkiye ekonomisi gibi gelişmekte olan ülkelerde döviz piyasaları genel olarak istikrarsız yapısıyla dikkat çekmektedir. Çalışmada, analiz edilen dönemlerde 2003 - 2010 yılları arasında ciddi bir artış seyri görülmezken, 2010 itibariyle sistemli bir artışın görüldüğü ve özellikle 2018’den sonra sürekli yeni rekorlar kırarak zirve noktalarının test edildiği görülmektedir. Mart 2001’e kadar 1 TL’nin altında olan ABD Doları, bu tarihten sonra hızla artarak Haziran 2002’de 1.52 TL’ye ulaşmış, Haziran 2013’e kadar 1-2 TL aralığında dalgalanmıştır. Mayıs 2014’te ABD Merkez Bankası’nın (FED) 2008 küresel ekonomik krizi sonrasında uygulamakta olduğu genişletici para politikasını sonlandıracağını açıklamasının ardından hızla yükselmeye başlayan ABD Doları, 13 Ağustos 2018’de 6.84’e kadar yükselmiştir.



Şekil 4. Dış Ticaret Haddi Değişimi

Modele dâhil edilen değişkenlerden en istikrarsız yapıya sahip olan değişken, Şekil 4’de görüldüğü gibi Dış Ticaret Haddi değişkenidir. Dış ticaret haddi, küresel rekabette ülkeler için önemli bir rekabet unsuru olup, Türkiye’nin *DTH*’lerine bakıldığında, bazı yıllarda olumsuz, bazen de olumlu seyir izlediğini görülmektedir. Uygulanan dış ticaret politikaları, ihrac ürünlerinin fiyat ve gelir esneklikleri, ara malları dış satımının payının yükselmesi gibi konular, dış ticaret hadlerinin ülke aleyhine değişimler göstermesinin nedenleri arasında gösterilebilir.

Yöntem ve Sonuçlar

Çalışmanın ilk etabında serilerin durağanlık derecelerinin belirlenmesi için yapısal kırılmaya izin veren birim kök testlerinden Lee ve Strazicich birim kök testi uygulanmıştır. İkinci aşamada, birim kök testlerinden elde edilen değişkenler arasında uzun dönemde eşbütünleşme ilişkisinin varlığının tespiti için Engle Granger Eşbütünleşme testi ile yapısal kırılmaya izin veren Hatemi Eşbütünleşme testi yapılmış ve karşılaştırması gerçekleştirilmiştir. Üçüncü aşamada, eşbütünleşme katsayılarının tahmini için DOLS tahmincisi ile regresyon analizi yapılmıştır. Son olarak da değişkenler arasındaki nedensellik analizinin tespiti için yeni nesil testlerden Hacker ve Hatemi J Nedensellik analizleri ile Hatemi Asimetrik Nedensellik analizleri ile yapılmış ve elde edilen bulgular yorumlanmıştır.

Birim Kök Test Sonuçları

Zaman serisi analizinde kullanılan birçok yöntem, serilerin durağan olması durumunda uygulanabilmektedir. Analiz edilen zaman dönemi boyunca, serilerin ortalaması ve varyansı sistematik bir değişme göstermiyorsa ya da seri periyodik dalgalanmalardan arındırılmış ise, incelenen zaman serisinin “durağan olduğu”; ancak serinin bir bölümü, diğerine göre dalgalanmalar gösteriyorsa, incelenen dönemin “durağan olmadığı” belirtilir (Gujarati, 1999, s. 713). Ekonometrik modellerde kullanılan değişkenler arasında anlamlı ilişkilerin elde edilebilmesi için değişkenlere ait serilerin durağan olmaları başka bir ifadeyle birim kök içermemeleri gerekmektedir (Çınar & Sevüktekin, 2014).

Zaman serileri değişik dönemlerde, farklı deterministik trendler etrafında durağan olabilmekte olup, bu farklılıklar; sabit terimde ve/veya eğimde oluşan yapısal kırılmalarla kaynaklanabilmektedir. Söz konusu kırılmalar; savaş, doğal afetler, barış, politika değişiklikleri, terör olayları ve ekonomik krizler yol açabilmektedir. Bu yapısal kırılmaları dikkate almadan yapılan birim kök analizleri hatalı sonuçlar verebilmekte ve gerçekte durağan olan seriler yapılan sınamalar sonucunda durağan olmadıkları gibi bir durum ortaya çıkabilmektedir (Yıldırım, Mercan, & Kostakoğlu, 2013, s. 83). Lee ve Strazicich (2003), çalışmalarında iki yapısal kırılmanın varlığını araştıran birim kök testi geliştirmişlerdir.

Çalışmada zaman serilerinin durağan olup olmadığını test etmek için yapısal kırılmaya izin veren Lee-Strazicich birim kök testinden yararlanılmıştır.

Model A, serilerin ortalamasında iki yapısal kırılmanın varlığını, Model C ise serilerin ortalaması ve trendinde iki yapısal kırılmanın varlığını araştırmaktadır. Elde edilen test istatistiğinin mutlak değeri kritik değerlerden büyük olması halinde yapısal kırılmalı birim kök temel hipotezi reddedilmekte, küçük olması durumunda ise reddedilmemektedir (Lee & Strazicich, 2013).

Model A

$$\Delta y_t = K + \phi y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU1_t + \theta_2 DU2_t + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t$$

Model C

$$\Delta y_t = K + \phi y_{t-1} + \beta t + \theta_1 DU1_t + \theta_2 DT1_t + \theta_3 DU2_t + \theta_4 DT2_t + \gamma DT_t + \sum_{j=1}^k d_j \Delta y_{t-j} + \varepsilon_t$$

$$DU_t = \begin{cases} 1 \rightarrow t > TB \\ 0 \rightarrow \text{Diğer} \end{cases} \quad DT_t = \begin{cases} t - TB \rightarrow t > TB \\ 0 \rightarrow \text{Diğer} \end{cases}$$

Model A ve C’de Δ birinci fark operatörünü, ε_t, σ^2 varyans terimiyle birlikte beyaz gürültüdür ve $t=1, \dots, T$ zamanı göstermektedir. Δy_{t-j} terimi ise hata teriminin beyaz gürültülü olmasını ve ardışık bağımlı olmamasını sağlamaktadır. DU_t ise kukla değişkendir. Model A’nın sıfır hipotezi serinin düzeyde tek kırılma ile durağan olmadığını, alternatif hipotez ise serinin düzeyde tek kırılma ile

durağan olduğunu ifade etmektedir. Buna karşılık Model C’nin sıfır hipotezi ise serinin düzeyde ve eğimde tek kırılmayla durağan olmadığını, alternatif hipotez ise düzeyde ve eğimde bir kırılmayla serinin durağan olduğunu ifade etmektedir (Çütçü, 2019).

Model AA, serilerin ortalamasında iki yapısal kırılmanın varlığını, Model CC ise serilerin ortalaması ve trendinde iki yapısal kırılmanın varlığını araştırmakta olup, Tablo 2’de bu bağlamda elde edilen test sonuçları gösterilmiştir.

Tablo 2: Lee-Strazicich Birim Kök Testi Sonuçları

Değişkenler	Model A		Model C	
	Min. t stat.	Kırılma Tarihleri	Min. t stat	Kırılma Tarihleri
lnDTD	-3.02	2005:01-2014:11	-5.18	2008:11-2011:02
lnSK	-2.59	2004:11-2010:07	-4.20	2005:07-2016:12
DK	-1.30	2016:12-2017:04	-5.99**	2013:07-2018:04
lnDTH	-3.20	2007:03-2014:03	-4.90	2012:04-2016:10
ΔlnDTD	-16.84*	2004:08-2004:10	-12.67*	2008:09-2009:06
ΔlnSK	-11.79*	2010:05-2011:02	-12.13*	2007:01-2012:02
ΔDK	-8.39*	2017:06-2017:08	-9.06*	2017:03-2017:08
ΔlnDTH	-14.54*	2009:03-2016:01	-14.34*	2005:02-2016:04
Kritik Değerler	Model A Kritik Değerler		Model C Kritik Değerler	
	-4.08 (%1)		-6.43 (%1)	
	-3.57 (%5)		-5.86 (%5)	
	-3.31 (%10)		-5.53 (%10)	

Not: *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde serilerin yapısal kırılmayla birlikte durağanlıklarını göstermektedir. Kritik değerler Model A için %1, %5 ve %10 için kritik değerler sırasıyla -4.08, -3.57 ve -3.31, Model C için kritik değerler %1, %5 ve %10 için sırasıyla -6.43, -5.86 ve -5.53’dir.

Yapısal kırılmaları dikkate alan Lee-Strazicich birim kök testi sonuçları incelendiğinde;

- Model A için tüm değişkenlerin düzey değerlerinde birim köklü olduğu fakat farkları alınarak tekrar analizin gerçekleştirilmesi durumunda tüm değişkenlerin %1 düzeyinde durağanlaştığı görülmektedir.

- Model C’de ise sadece Döviz Kuru (DK) değişkeninin düzey değerinde %5 düzeyinde durağan olduğu, diğer değişkenlerin birim köklü olduğu görülmektedir. Tüm değişkenlerin farkları alınarak analizin tekrarlanması durumunda ise Döviz Kuru değişkeni de dâhil olmak üzere modele dâhil edilen tüm değişkenlerin %1 düzeyinde durağan hale geldiği söylenebilir.

Eşbütünleşme Testleri Sonuçları

Zaman serisi analizlerinde modele dâhil edilen değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmedikleri eşbütünleşme testleri ile incelenmektedir. “Sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasında uzun dönemli ilişki vardır” hipotezinin test edildiği çalışmanın bu bölümünde değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket edip etmedikleri eşbütünleşme testleri ile analiz edilmektedir.

Değişkenlerin durağanlık derecelerinin belirlenmesinin ardından, aralarında herhangi bir uzun dönem ilişki olup olmadığını belirlemek için literatürde uygulamada genelliği ve basitliği bakımından fazlaca kullanılan Engle-Granger eşbütünleşme analizi çalışmada kullanılmıştır. Engle-Granger eşbütünleşme testi, kalıntıların analizine dayalı bir testtir. Engle-Granger eşbütünleşme analizi,

$$Y_t = a_0 + a_1 X_t + u_{1t}$$

$$X_t = b_0 + b_1 Y_t + u_{2t}$$

regresyonlarından biri kullanılarak yapılabilir ve bu regresyonlardan biri bulunarak bu regresyon yardımı ile e_t hata terimleri elde edilmiş olur.

$e_t = \delta e_{t-1} + v_t$ ilişkisi incelenerek $Y_t = a_0 + a_1 X_t + u_{1t}$ regresyon ile birlikte ADF istatistiği ve kritik değerleri bulunarak e_t hata terimlerine birim kök testi yapılır. Engle-Granger eşbütünleşme testi, uygulamada ADF testi olarak gerçekleştirilmektedir. ADF istatistiğinin mutlak değeri kritik değerlerinin mutlak değerinden küçükse, birim kök olduğuna ve e_t serisinin durağan olmadığına ve dolayısıyla Y_t ile X_t değişkenlerinin koentegre olmadıklarına karar verilir. Eğer tersi geçerliyse birim kök olmadığına ve e_t serisinin durağan olduğuna ve sonuç olarak Y_t ile X_t değişkenlerinin eşbütünleşik oldukları sonucuna varılır (Tarı, 2014).

Tablo 3: Engle- Granger Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Değişken	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
$\epsilon(0)$	-4.98*	4.70	4.18	3.89

Not: Engle-Granger makalesindeki kritik değerler esas alınmıştır. Hata terimlerinin durağanlığı için test istatistik değeri Akaike Bilgi Kriterine göre hesaplanmıştır. * değeri %1 seviyesinde değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir.

• Değişkenler arasındaki eşbütünleşme analizinden çıkartılan kalıntılar serisinin, ADF durağanlık testi sonucu elde edilen test istatistiği, Engle-Granger'in simülasyonlarla elde ettiği kritik değerleri ile karşılaştırıldığında, -4,98 değerinin mutlak değeri %1 - %5 - %10 kritik değerlerinden büyük olduğu görülmektedir. Bu nedenle değişkenler arasında %1 anlamlılık düzeyinde hem doğrusal hem de doğrusal olmayan uzun dönemli bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Engle-Granger eşbütünleşme analizinden çıkan sonucu desteklemek ve uzun dönemli ilişkide kırılmanın olup olmadığını tespit etmek için güncel bir test (2008) olan Hatemi-J eşbütünleşme testi kullanılmıştır.

Hatemi-J eşbütünleşme analizi Gregory-Hansen testinin geliştirilmiş halidir. Gregory-Hansen eşbütünleşme testinde, sadece tek bir içsel kırılmaya izin verilirken, 2008 yılında Hatemi-J tarafından geliştirilen eşbütünleşme testinde iki içsel kırılmaya birlikte izin verilmektedir. Hatemi-J eşbütünleşme analizinde, olası yapısal kırılma tarihleri EKK Yöntemiyle test edilmekte; tahmin sonucu elde edilen kalıntılara ADF testi uygulanmaktadır. Test istatistik değeri, en küçük olan model tercih edilerek, yapısal kırılma tarihleri bulunmaktadır. Hesaplanan t-istatistik değerleri Hatemi-J'nin çalışmasında yer alan tablo değerleri ile karşılaştırılmakta, eğer hesaplanan değerler tablo değerinden küçük ise temel hipotez reddedilerek yapısal kırılma altında serilerin eşbütünleşik olduğuna karar verilmektedir (Eren, Polat, & Aydın, 2016).

Hatemi-J hem sabitte hem de eğimde olmak üzere iki yapısal kırılmanın etkisini şu şekilde ifade eder (Hatemi-J, 2008):

$$y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^2 (\alpha_i D_{it} + \beta_i D_{it} x_t) + \beta_0 x_t + u_t$$

α_0 yapısal kırılma öncesindeki sabit terimi ifade ederken α_1 ilk yapısal kırılma sebebiyle α_2 ikinci yapısal kırılma sebebiyle oluşan değişimi ifade eder. β_0 yapısal kırılma öncesindeki eğim parametresini ifade ederken, β_1 ilk yapısal kırılmanın eğimde neden olduğu etkiyi, β_2 ikinci yapısal kırılmanın neden olduğu etkiyi parametresi ifade etmektedir.

Tablo 4: Hatemi-J Eşbütünleşme Testi Sonuçları

Model	Kırılma Dönemleri	ADF İstatistiği
Sabitte Kırılma (C)	2009:11-2012:03	-5.34 (9)
Sabitte ve Trendde Kırılma (C/T)	2008:10-2012:03	-5.27 (9)
Rejim Değişimi (C/S)	2008:08-2013:03	-7.86 (9)*

Not: Kritik değerler Hatemi-J (2008) Tablo 1’den alınmıştır. Parantez içindeki değerler Akaike Bilgi Kriteri tarafından seçilen gecikme sayısını göstermektedir. *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 seviyelerinde değişkenler arasında uzun dönemli bir ilişkinin olduğunu göstermektedir. Kritik değerler, %1, %5 ve %10 seviyelerinde sırasıyla -7.833, -7.352 ve -7.118’dir.

•Hatemi-J eşbütünleşme testi, iki yapısal kırılmaya kadar değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığını analiz etmektedir. Tablo 4’e göre Sabitte ve Sabitte-Trendde kırılmaya izin veren modellerde ADF istatistiği tablo kritik değerlerinden mutlak değerce küçüktür. Fakat rejim değişiminin modellendiği analizde-7.86 olan ADF istatistik değerinin mutlak değerce tablo kritik değerlerinden büyük olduğu ve değişkenler arasında yapısal kırılmalarla birlikte uzun dönemli eşbütünleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir.

•Eşbütünleşme ilişkisinin olduğu dönemde Ağustos 2008 ve Mart 2013 dönemlerinde yapısal kırılmaların olduğu göze çarpmaktadır. Belirtilen dönemler araştırıldığında, 2008 yılının ağustos ayında başladığı kabul edilen kriz finansal küreselleşmenin etkisi ile hızla diğer ülkelere de yayılarak, bir finansal kriz olmaktan çıkarak ülkelerin büyüme, istihdam, ihracat, borçluluk gibi temel makroekonomik göstergelerini de olumsuz etkileyen bir ekonomik krize dönüşmüş olduğu görülmektedir. 2008 yılında hem ithalat hem de ihracat zirve seviyelere ulaşmışken, bu yıl yaşanan küresel krizin etkisiyle her iki alanda da ciddi düşüşler gerçekleşmiştir. Krizin ardından toparlanma sürecinde ise dış ticaret dengesi yeniden bir toparlanma sürecine girmiş ve sendikasyon kredileri artış trendine girmiştir.

Eşbütünleşme Katsayı Tahmin Sonuçları

Değişkenlerin uzun dönemde birlikte hareket ettikleri kanıtlandıktan sonra, modeldeki bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenler üzerindeki uzun dönemde olası etkilerinin şiddet ve yönü regresyon analizi ile test edilebilir.

(Pedroni, 2001) Pedroni tarafından geliştirilen DOLS (Dynamic Ordinary Least Squares) yöntemi, eşbütünleşme testleri ilişkisinin tespit edilmesi halinde bağımsız değişkenlere ait uzun dönem katsayıların tahmin edilmesinde kullanılmaktadır. DOLS tahmincisi özellikle bağımsız değişkenler ve hata terimi arasındaki içsellik sorunundan kaynaklanan sapmaların giderilmesinde etkin bir yöntemdir.

Tablo 3 ve 4’deki eşbütünleşme anlamlılığından hareketle uzun dönemde katsayıların bireysel etkilerinin regresyon analizlerine tabi tutulması yoluna geçilmiş, dinamik en küçük kareler (DOLS) ile tahminleri yapılmıştır.

Çalışmada uzun dönem analizi yapılırken, eşbütünleşme testinde tespit edilen kırılma tarihleri, kukla değişkenler olarak analize dâhil edilmiştir. Kukla değişkenler; kırılmanın olduğu tarihe kadar olan yıllara sıfır, diğer yıllara bir değeri verilerek oluşturulmuştur. Elde edilen sonuçlar Tablo 5’de gösterilmiştir.

Tablo 5: Uzun Dönem Eşbütünleşme Katsayıları

Bağımlı Değişken	Sabit Terim	$\Delta \ln SK$	ΔDK	$\Delta \ln DTH$	K_1	K_2
$\Delta \ln DTD$	-0.028 (0.3405) [-0.99]	0.621 (0.0569)*** [1.916]	-1.279 (0.000)* [-7.533]	-4.255 (0.0209)** [2.330]	-0.002 (0.9607) [-0.049]	-0.005 (0.9061) [-0.118]

Not: Parantez içindeki değerler, olasılık değerleri olup *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde katsayıların istatistiksel olarak anlamlı olduğunu ifade etmektedir. Köşeli parantez içindeki değerler test istatistiklerini göstermektedir. Tahmindeki otokorelasyon ve değişen varyans sorunları, Newey-West yöntemi ile giderilmeye çalışılmıştır. Kukla değişken olarak analizde; K_1 : 2008:08, K_2 : 2013:03 alınmıştır.

Tablodaki sonuçlar incelendiğinde;

- Türkiye’nin dış ticaret dengesi ile sendikasyon kredileri arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuşken, döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur.
- Sendikasyon kredilerindeki artış, döviz kurundaki pozitif değişimlerden dolayı dış ticaret açığını artırdığı ifade edilebilmektedir.

- Döviz kurundaki artış ihracatı artırıp ithalatı azaltıcı etki doğurduğundan dış ticaret dengesi üzerinde olumlu bir etki meydana getirmektedir.
- İhraç malları fiyat endeksindeki bir artış veya ithal malları fiyat endeksindeki bir düşüşü ifade eden dış ticaret haddindeki artışın dış ticaret dengesini olumlu etkilediği görülmektedir.
- Kukla değişkenlerin istatistik olarak anlamsız çıkması, eşbütünleşme yöntemi tarafından belirlenmiş olan tarihlerde, dış ticaret açığı üzerinde önemli değişimlerin yaşanmadığına işaret etmektedir.

Nedensellik Analizleri Sonuçları

Ekonometrik analizlerde değişkenler arasında nedensellik ilişkisinin tespitinde ağırlıklı olarak Granger Nedensellik testleri kullanılmaktadır. Fakat çalışmada yeni nesil testlerden gösterilen Hacker ve Hatemi-J nedensellik testi ile Hatemi-J asimetrik nedensellik testleri kullanılmıştır.

Toda- Yamamoto (1995), değişkenlerin durağan olma ya da bütünleşme durumunu belirleyen ön testlerin kullanımını gerektirmeyen nedensellik testini geliştirmişlerdir. Hacker ve Hatemi-J (2006) ise, bu test için bootstrap dağılımı oluşturmuşlardır. Küçük örneklerde ve normallik varsayımı gerçekleşmediğinde bootstrap dağılımının, testin gücünü artırdığını ortaya koymuşlardır. Diğer birçok nedensellik testinde pozitif değişimlerin nedensellik etkileri negatif değişimler ile aynı kabul edilerek analiz gerçekleştirilmektedir. Hatemi-J (2012) ise, değişkenlerin bileşenleri arasındaki nedensellik ilişkisinin farklı olabileceği varsayımı altında, asimetrik nedensellik testini geliştirmiştir. Hatemi-J (2012) geliştirdiği nedensellik testinde pozitif ve negatif şokların potansiyel etkilerini ayrı ayrı dikkate almaktadır (Hacker & Hatemi-J, 2012).

Hacker ve Hatemi-J nedensellik testi, y_{1t} ve y_{2t} gibi iki bütünleşik seri arasındaki nedensellik analizinin test edildiği varsayıldığında şu şekilde özetlenir (Yılancı & Bozoklu, 2014):

$$\begin{aligned} y_{1t} &= y_{1t-1} + \varepsilon_{1t} = y_{10} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i} \\ y_{2t} &= y_{2t-1} + \varepsilon_{2t} = y_{20} + \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i} \end{aligned}$$

Modeldeki y_{10} ve y_{20} başlangıç değerlerini göstermektedir.

Değişkenlerde yer alan pozitif ve negatif şoklar ise şu şekilde gösterilmektedir:

$$y_{1t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^+, y_{1t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{1i}^-, y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+$$

Hacker-Hatemi-J Bootstrap Nedensellik test sonuçlarının yer aldığı Tablo 6'ya göre sadece Dış Ticaret Dengesinden (DTD) Sendikasyon Kredilerine (SK) doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi yakalanmıştır. Bu durumda, dış ticaret dengesinin değişmesi sendikasyon kredilerini etkilemekte iken sendikasyon kredilerinin değişmesi dış ticaret dengesini etkilememektedir.

Diğer değişkenler arasındaki ilişkiye bakıldığında, sendikasyon kredilerinden dış ticaret dengesine, dış ticaret dengesinden dış ticaret haddine, dış ticaret haddinden dış ticaret dengesine, dış ticaret dengesinden döviz kuruna ve döviz kurundan dış ticaret dengesine doğru test istatistik değerlerinin bootstrap kritik değerlerden küçük olduğu için tek yönlü veya çift yönlü herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

Tablo 6: Hacker ve Hatemi-J Nedensellik Testi Sonuçları

	Test İstatistiği	Kritik Değerler		
		%1	%5	%10
$\ln DTD \rightarrow \ln SK$	3.580***	7.060	4.069	2.853
$\ln SK \rightarrow \ln DTD$	1.860	7.554	4.409	3.127
$\ln DTD \rightarrow \ln DTH$	3.084	8.076	4.490	3.217
$\ln DTH \rightarrow \ln DTD$	0.810	7.423	4.392	3.062
$\ln DTD \rightarrow DK$	1.731	7.602	4.338	2.967
$DK \rightarrow \ln DTD$	2.873	9.760	5.682	4.063

Not: *, ** ve *** sırasıyla %1, %5 ve %10 anlamlılık düzeyinde birinci değişkenden, ikincisine doğru bir nedensellik ilişkisinin varlığını göstermektedir. Kritik değerler, bootstrap kullanılarak 10000 yineleme ile elde edilmiştir.

Döviz kurundaki değişimlerin ithalat ve ihracat üzerindeki etkisi birbirine ters olduğundan, ithalat ile ihracat arasındaki bağımlılık döviz kurundaki değişimlerin ithalat ve ihracat üzerindeki etkilerini yansız hale getirmektedir. Bu sonuç, ithalat ile ihracat arasındaki bağımlılığın, döviz kuru politikasını ihracatı teşvik etmek için kullanılabilir bir araç olmaktan çıkardığı anlamına gelmektedir. İthalat ve ihracattan döviz kuruna doğru bir ilişkinin bulunamaması, döviz arz ve talebini belirleyen diğer faktörlerin (yabancı sermaye hareketleri, para politikası gibi) döviz kuru üzerinde daha baskın olabileceğini ifade etmektedir.

Nedensellik analizi için geliştirilen testlerde, iki zaman serisi arasındaki ilişkiyi ölçerken pozitif ve negatif şokların etkisinin aynı olduğu varsayımından hareket edilmektedir. Asimetrik nedensellik testleri, görünüşte ilişki olmayan iki zaman serisi arasında aslında saklı bir ilişkinin olabileceği ve bu ilişkiyi de ancak bileşenler arasındaki asimetrisinin dikkate alınmasıyla ortaya çıkarılabileceğini savunmaktadır.

Hatemi-J (2012) nedensellik testi için pozitif ve negatif şokları iki şekilde oluşturmaktadır:

$$Y_{it}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{it}^+, \quad Y_{it}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{it}^-, \quad Y_{2t}^+ = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^+ \quad \text{ve} \quad Y_{2t}^- = \sum_{i=1}^t \varepsilon_{2i}^-$$

Bu aşamadan sonra,

$$Y_t^+ = \alpha + A_1 Y_{t-1}^+ + \dots + A_p Y_{t-p}^+ + u_t^+$$

$$Y_t^- = \alpha + A_1 Y_{t-1}^- + \dots + A_p Y_{t-p}^- + u_t^-$$

modelleri ile nedensellik sınaması yapılır. Değişkenler arasında nedensellik ilişkisi olmadığında değişkenlerin pozitif ve negatif değişimleri arasında bir nedenselliğin olup olmadığı da araştırılabilmektedir. Bu nedenle çalışmalarda, nedensellik analizi sonrasında asimetrik (gizli) nedensellik ilişkisinin araştırılması ile devam edilmektedir (Hatemi-J, 2012).

Tablo 7: Hatemi-J Asimetrik Nedensellik Testi Sonuçları

	T ist	%1	%5	%10
$\ln DTD^+ \rightarrow \ln SK^+$	0.797	8.900	4.133	2.674
$\ln SK^+ \rightarrow \ln DTD^+$	0.181	8.028	3.804	2.569
$\ln DTD^+ \rightarrow \ln DTH^+$	0.462	7.923	3.806	2.626
$\ln DTH^+ \rightarrow \ln DTD^+$	0.699	7.579	3.760	2.599
$\ln DTD^+ \rightarrow DK^+$	26.945*	16.011	8.989	6.578
$DK^+ \rightarrow \ln DTD^+$	8.672**	14.376	8.342	6.353
$\ln DTD^- \rightarrow \ln SK^-$	0.014	8.059	4.028	2.606
$\ln SK^- \rightarrow \ln DTD^-$	0.755	7.621	3.872	2.630
$\ln DTD^- \rightarrow \ln DTH^-$	0.719	7.986	3.883	2.619
$\ln DTH^- \rightarrow \ln DTD^-$	0.007	7.238	3.871	2.546
$\ln DTD^- \rightarrow DK^-$	1.961	14.710	6.522	4.421
$DK^- \rightarrow \ln DTD^-$	4.113	14.583	6.655	4.602

Not: \rightarrow notasyonu nedenselliğin olmadığı sıfır hipotezini göstermektedir. *, ** ve *** değerleri sırasıyla %1, %5 ve %10 anlam seviyelerinde değişkenler arasında nedensellik ilişkisini göstermektedir. Bootstrap sayısı 10.000’dir.

Tablo 7’deki sonuçlara bakıldığında ise Dış Ticaret Dengesinin pozitif şoklarından Döviz Kuru (DK) nun pozitif şoklarına doğru %1 anlamlılık düzeyinde asimetrik nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Döviz Kurunun (DK) pozitif şoklarından Dış Ticaret Dengesinin (lnDTD) pozitif şoklarına doğru ise %5 anlamlılık düzeyinde asimetrik nedensellik ilişkisi görülmüştür. Başka bir deyişle, DK ile lnDTD değişkenlerinin pozitif şokları arasında çift yönlü nedensellik olduğu belirtilmiştir. Dış ticaret dengesi için pozitif şok, döviz kurunun artması şeklinde yorumlanır,

çünkü döviz kurundaki artış durumunda yerli mal ve hizmetler ucuzlayacağı için ihracat artacaktır.

Nedensellik analizleri sonucunda, Hacker ve Hatemi J nedensellik testinde Dış Ticaret Dengesinden (*DTD*) Sendikasyon Kredilerine (*SK*) doğru tek yönlü nedensellik ilişkisi yakalanmış iken diğer değişkenler arasında tek veya çift yönlü nedensellik ilişkisi bulunamamış; ikinci aşamada değişkenlerin Hatemi J asimetrik nedensellik testi ile saklı bir nedensellik ilişkisinin olup olmadığı incelendiğinde ise Hatemi J asimetrik testinde sadece dış ticaret dengesinin pozitif şoklarından ile döviz kurunun pozitif şoklarına doğru çift yönlü asimetrik nedensellik ilişkisi görülmüş, diğer değişkenler arasında asimetrik nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Literatür incelemesinde, nedensellik testlerinde birbirini desteklemeyen benzer durumdaki nedensellik testlerine de rastlanıldığı görülmüştür.

(Kırca & Karagöl , 2018), cari işlemler dengesinin gayrisafi yurtiçi hâsılaya oranı ile petrol fiyatı değişkenleri, Hacker ve Hatemi-J (2006) Simetrik Nedensellik Testi ve Hatemi-J (2012) Asimetrik Nedensellik Testi kullanılarak analiz edilmiş, analiz sonucunda, simetrik ile asimetrik ilişkilere ait sonuçların birbirlerinden önemli derecede farklılaştıkları tespit edilmiştir.

(Emeç & Yarbaşı, 2018), Türkiye'nin ticari açıklığı ile enerji tüketimi arasındaki simetrik ve asimetrik nedensellik ilişkisini ele alındığı çalışmada; yapılan simetrik Toda-Yamamoto nedensellik testine göre, hem ticari dışa açıklıktan enerji tüketimine hem de enerji tüketiminden ticari açıklığa çift yönlü nedensellik ilişkisinin varlığı tespit edilmiştir; Hatemi-J asimetrik nedensellik testi sonuçlarına göre ise, ticari dışa açıklık ile enerji tüketimi arasında herhangi bir asimetrik nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

(Bağdigen & Beşer, 2009), Türkiye'de ekonomik büyüme ile kamu harcamaları arasındaki nedensellik ilişkisinin Granger nedensellik testine ilave olarak, Hsiao (1979) ve Toda ve Yamamoto (1995) tarafından geliştirilen nedensellik yöntemleri kullanılarak analiz edilmiş, uygulanan nedensellik testleri sonucu elde edilen ampirik bulgularda, biri hariç diğer tüm modeller için kamu harcamaları ile ekonomik büyüme arasında nedensellik ilişkisi tespit edilmemiştir.

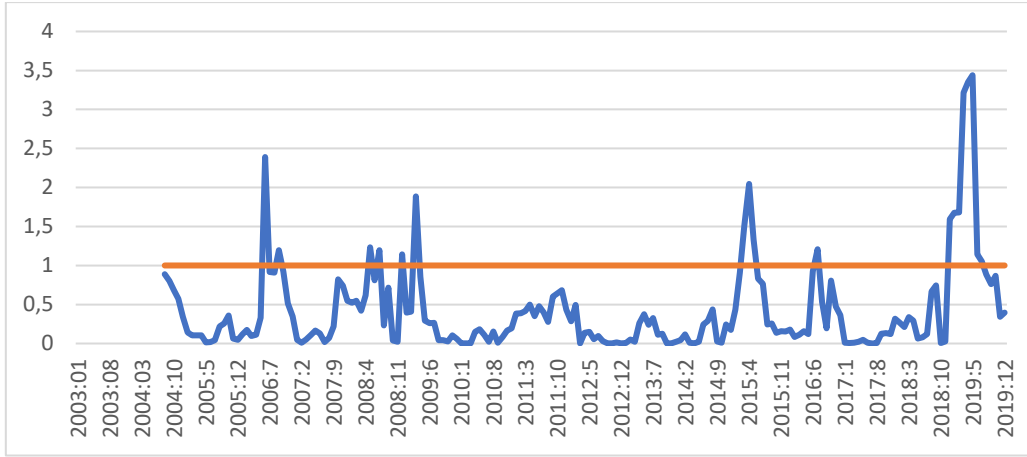
Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Testleri

Bir ekonomide yaşanan siyasi ya da ekonomik bir şok pek çok makroekonomik faktörü etkilemekte ve bu etkinin süresi zamana bağlı olarak değişebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında zamanla değişen nedensellik testinin kullanılması hem değişkenler arasındaki nedensellik ilişkilerinin zamanlar arası değişimine odaklanmakta, hem de değişkenler arasında süregelen nedensellik ilişkisinin istikrar düzeyi hakkında bilgi vermektedir (Bölükbaş, 2018, s. 10). Zamanla değişen nedensellik testi, Hacker ve Hatemi-J (2006) tarafından geliştirilen bootstrap temelli Toda-Yamamoto nedensellik testine dayanır. Hacker ve Hatemi-J (2006) ise bu problem için bootstrap yöntemini önerir ve bu önerdikleri yöntem bootstrap temelli Toda-Yamamoto nedensellik testi olarak adlandırılır. Zamanla değişen nedensellik testi de bu yaklaşımın her alt döneme uygulanan biçimi olarak değerlendirilir.

Zamanla değişen nedensellik analizi kullanılarak nedensellik ilişkisinin istikrarlılığı test edilebilmektedir. Hatemi-J (2012) tarafından geliştirilen asimetrik nedensellik testinin zamanla değişen biçimi literatüre kazandırılarak, zaman boyunca pozitif ve negatif şoklar arasındaki nedensellik ilişkisinin istikrarlılığı sınanmıştır (Yılcı & Bozoklu, 2014, s. 211-212).

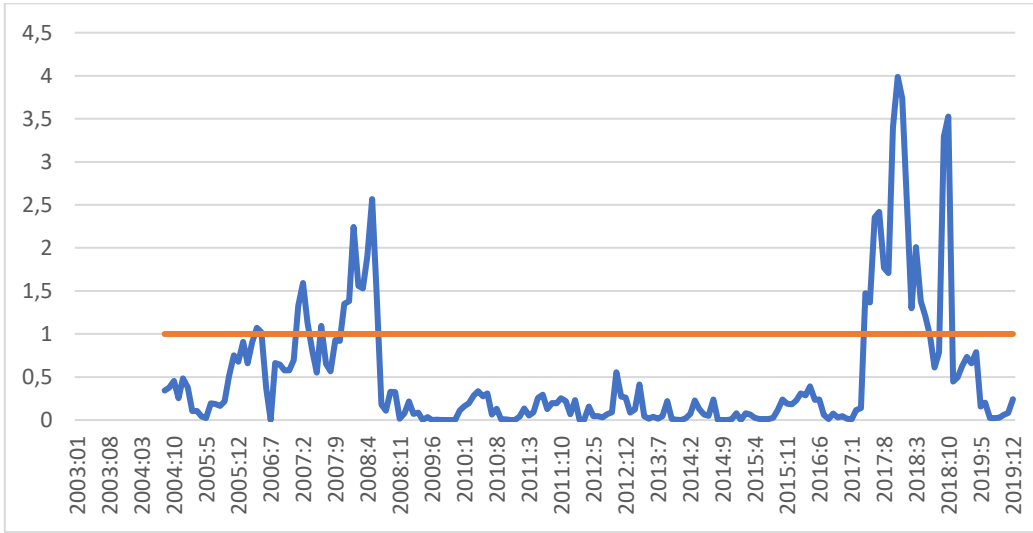
Bu nedensellik ilişkisinin zaman boyutuyla da ele alınması nedenselliğin zamanla değişip değişmediğinin incelenmesi açısından yarar sağlamaktadır. Bu nedenle çalışmada zamanla değişen nedensellik testine de yer verilmiştir.

Zamanla değişen nedensellik testi sonuçları aşağıda yer almaktadır. Bundan önceki testlerde zaman ayırımı söz konusu olmamıştır. Bu test aracılığıyla değişkenler arasındaki nedenselliğin hangi dönemlerde görüldüğü tespit edilmiştir, birin üzerinde kalan kısımlarında nedensellik ilişkisinin var olduğuna karar verilmektedir.



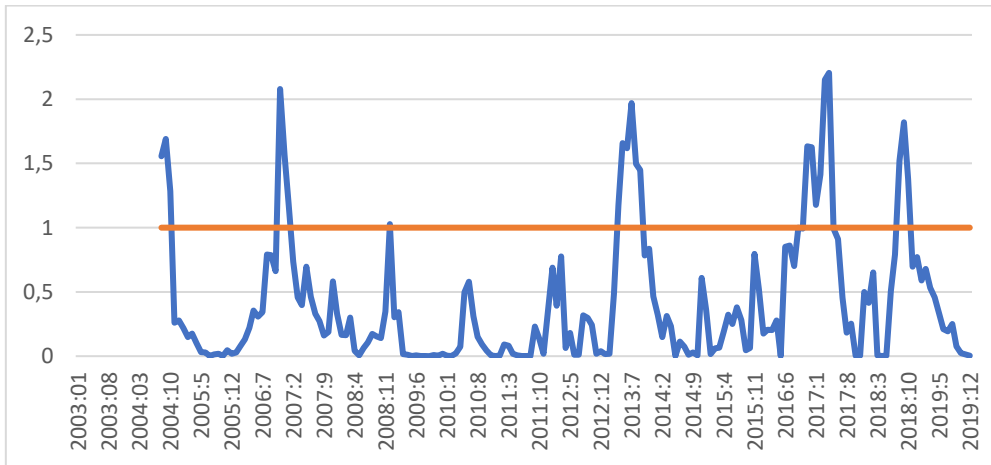
Grafik 1: Sendikasyon Kredilerinden Dış Ticaret Dengesine

Grafik 1’de görüleceği üzere, 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde, yani 2006, 2008, 2009, 2015, 2016 ve 2019 yıllarının belirli aylarında %10 anlamlılık düzeyinde sendikasyon kredilerinden dış ticaret dengesine doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.



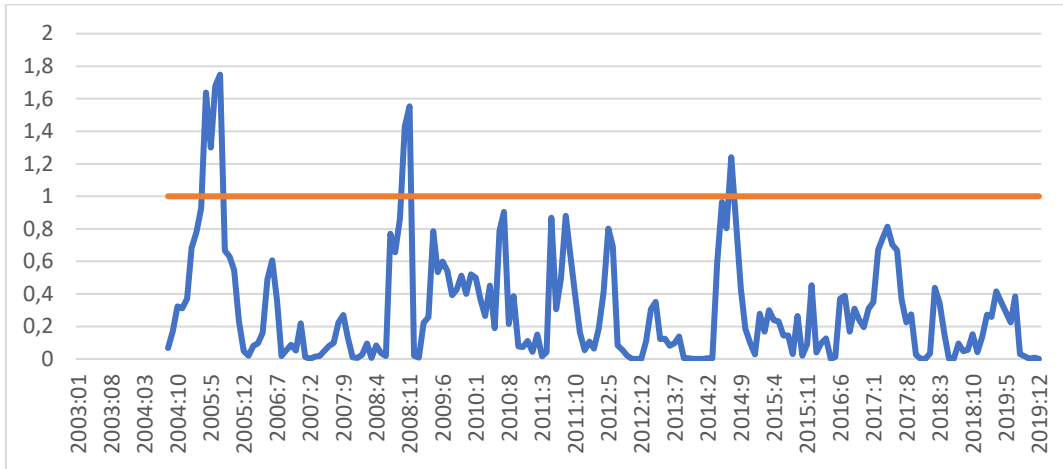
Grafik 2: Dış Ticaret Dengesinden Sendikasyon Kredilerine

Grafik 2’de, 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde %10 anlamlılık düzeyinde 2007, 2008, 2017, 2018 yıllarının belirli aylarında dış ticaret dengesinden sendikasyon kredilerine doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.



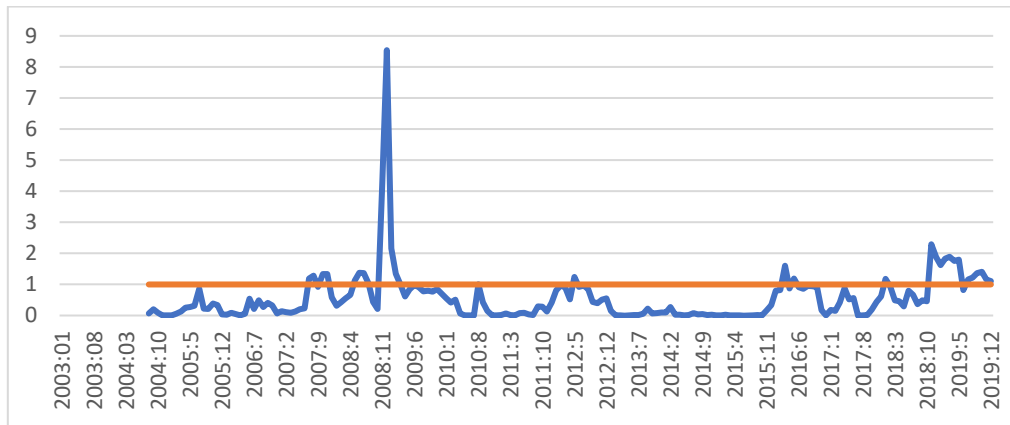
Grafik 3: Dış Ticaret Haddinden Dış Ticaret Dengesine

Grafik 3'te, 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde %10 anlamlılık düzeyinde 2004, 2007, 2009, 2013, 2016, 2017, 2018 yıllarının belirli aylarında dış ticaret haddinden dış ticaret dengesine doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.



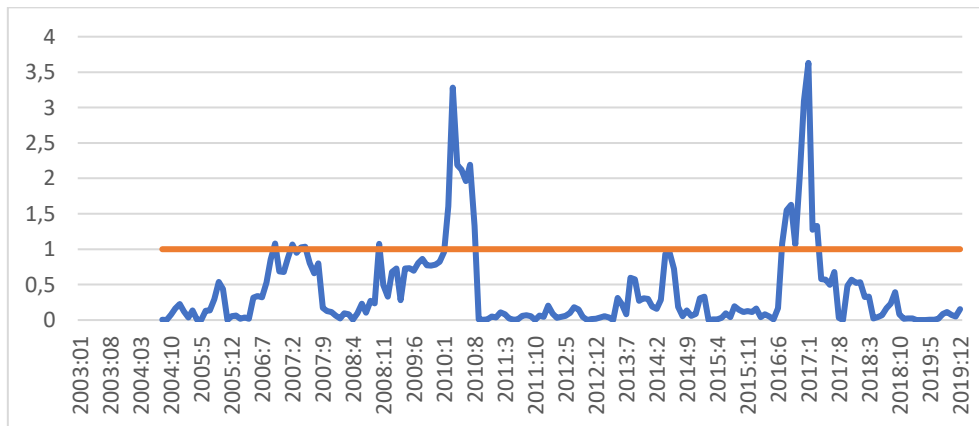
Grafik 4: Dış Ticaret Dengesinden Dış Ticaret Haddine

Grafik 4'te, 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde %10 anlamlılık düzeyinde 2005, 2008, 2014 yıllarının belirli aylarında dış ticaret dengesinden dış ticaret haddine doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.



Grafik 5: Döviz Kurundan Dış Ticaret Dengesine

Grafik 5'te, 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde %10 anlamlılık düzeyinde 2007, 2008, 2009, 2012, 2016, 2018 ve 2019 yıllarının belirli aylarında döviz kurundan dış ticaret dengesine doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.



Grafik 6: Dış Ticaret Dengesinden Döviz Kuruna

Grafik 6’da 1 değerinin üzerinde olan dönemlerde %10 anlamlılık düzeyinde 2006, 2007, 2008, 2010, 2016, 2017 yıllarının belirli aylarında dış ticaret dengesinden döviz kuruna doğru bir nedensellik ilişkisinin var olduğu görülmektedir.

2001-2003, 2014-2016 ve Kasım 2017 sonrası dönemlerde artan döviz kuruyla birlikte dış ticaret açığının azaldığı görülmektedir. Bu durum, Türkiye’de döviz kurunun, dış ticareti önemli ölçüde etkilediğinin bir kanıtı olarak değerlendirilebilir. Bu yönüyle, dış ticaret açığını ve cari işlemler açığını azaltabilmek için, döviz kurlarının etkin bir politika aracı olduğu söylenebilir.

SONUÇ

Türkiye’de faaliyet gösteren bankalar tarafından kullanılan sendikasyon kredileri çoğunlukla dış ticaretin finansmanı amacı ile kullanılmaktadır. Dolayısıyla Türkiye’nin dış ticaret ile Türk bankalarının sendikasyon kredileri arasında doğrudan bir ilişki beklenmelidir. Bu kapsamda, Türkiye ekonomisi için, 2003 Ocak – 2019 Aralık dönemini içeren aylık veriler kullanılarak, sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasındaki ilişki incelenmiştir.

Yapılan literatür taramasında, Türkiye ekonomisi için dış ticaret dengesi ile sendikasyon kredileri arasında geçişkenlik etkisini Hatemi-J nedensellik testleri ile inceleyen başka bir çalışmaya rastlanmamış olup, bu doğrultuda yapılan çalışma ile literatüre mütevazı bir katkı sağlanması hedeflenmiştir.

Hacker ve Hatemi nedensellik testinden elde edilen ampirik bulgulara göre; dış ticaret dengesinden sendikasyon kredilerine doğru tek yönlü nedensellik tespit edilmiştir. Diğer bir ifade ile dış ticaret açığının kapatılması noktasında sendikasyon kredilerinin bir araç olarak kullanılabileceği sonucu çıkartılabilir. Diğer değişkenler arasındaki ilişkiye bakıldığında ise sendikasyon kredilerinden dış ticaret dengesine, dış ticaret dengesinden dış ticaret haddine, dış ticaret haddinden dış ticaret dengesine, dış ticaret dengesinden döviz kuruna ve döviz kurundan dış ticaret dengesine doğru test istatistik değerlerinin bootstrap kritik değerlerden küçük olduğu için tek yönlü veya çift yönlü herhangi bir nedensellik ilişkisine rastlanmamıştır.

Hatemi-J asimetrik nedensellik testinden elde edilen ampirik bulgulara göre; dış ticaret açığı ile döviz kurunun pozitif bileşenleri arasında çift yönlü nedensellik ilişkisi tespit edilmiştir. Dış ticaret dengesi için pozitif şok, döviz kurunun artması şeklinde yorumlanır ki döviz kurundaki artış ile yerli mal ve hizmetler ucuzlayacağı için ihracat artacaktır. Kamu otoritelerince uygulanmaya çalışılan denetimli reel döviz kuru politikasınca, reel döviz kurunun yüksek bir bant aralığında tutularak ülkenin ihraç malları fiyatlarının yabancı mallar karşısında ucuzlatılması ve bu şekilde dış ticaretteki dengesizlerin giderilmesi amaçlanmaktadır. Bu sonuçlar, ticaret dengesini sağlamada reel döviz kurunun etkili bir şekilde kullanılabileceğini göstermektedir. Diğer değişkenlere ait şoklar arasında herhangi bir nedensellik ilişkisi bulunamamıştır.

Hacker ve Hatemi nedensellik testi ile devamında yapılan Hatemi-J asimetrik nedensellik testinde elde edilen analiz bulgularının birbirinden farklı olduğu ve sonuçların birbirlerini desteklemediği görülmüştür. Bu sebeple zamanla değişen nedensellik testi yapılmış, nedensellik ilişkisi dönemler itibariyle incelenmiş ve nedenselliğin hangi dönemlerde görüldüğü tespit edilmiştir.

Zamanla değişen nedensellik testi sonuçlarına göre; değişkenler arasında farklı dönemlerde nedensellik ilişkileri tespit edilmiştir. Makalenin konusu itibariyle değerlendirme yapıldığında sendikasyon kredilerinin dış ticaret dengesi üzerinde küresel kriz döneminde ve 2019 yılındaki döviz krizi sürecinde etkili olduğu ifade edilebilir. Aynı şekilde dış ticaret dengesinin boyutu 2007-2008 krizi ve 2017 yılından bu yana sendikasyon kredilerinin boyutunu etkileyebilecek düzeyde olduğu ifade edilebilir.

Son olarak, OLS Tahmincisi ile değişkenlerin uzun dönem eşbütünleşme katsayılarına bakılmış şu sonuçlar elde edilmiştir. Türkiye’nin dış ticaret dengesi ile sendikasyon kredileri arasında pozitif yönlü bir ilişki bulunmuşken, döviz kuru ve dış ticaret dengesi arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmuştur. Sendikasyon kredilerindeki artış, döviz kurundaki pozitif değişimlerden dolayı dış ticaret açığını artırdığı ifade edilebilmektedir. Döviz kurundaki artış ihracatı artırıp ithalatı

azaltıcı etki doğurduğundan dış ticaret dengesi üzerinde olumlu bir etki meydana getirmektedir. İhraç malları fiyat endeksindeki bir artış veya ithal malları fiyat endeksindeki bir düşüşü ifade eden dış ticaret haddindeki artışın dış ticaret dengesini olumlu etkilediği görülmektedir.

Özet olarak, araştırmada test sonuçlarından elde edilen bulgular, sendikasyon kredileri ile dış ticaret arasında ilişkinin olduğunu belirten hipotezi destekler niteliktedir. Dış ticaret açığını kapatmada sendikasyon kredilerinin önemli bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir.

KAYNAKÇA

- Ağca, Ş., & Celasun, O. (2012). Sovereign Debt and Corporate Borrowing Costs in Emerging Markets. *Journal of International Economics*, 198–208.
- Akgüç, Ö. (2013). *Dış ticaretin finansmanı*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık (2.Baskı).
- Altunbaş, Y., & Gadanecz, B. (2004). Developing Country Economic Structure and The Pricing of Syndicated Credits . *Journal of Development Studies, Taylor&Francis Journal*, 143-173.
- Altunbaş, Y., Kara , A., & Gadanecz , B. (2005). *Syndicated Loans, A Hybrid of Relationship Lending and Publicly Traded Debt*. London: Palgrave Macmillan .
- Apak, S. (1993). *Uluslararası Bankacılık ve Finansal Sistemler*. İstanbul: Emlak Bankası Yayınları.
- Aşçı, Y. (2016). AŞÇI, Y. (2016). Türkiye’de Reel Döviz Kuru ve Dış Ticaret İlişkisinin VAR Analizi ile İncelenmesi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 41-53.
- Bağdigen, M., & Beşer, B. (2009). Ekonomik Büyüme ve Kamu Harcamaları Arasındaki Nedensellik İlişkisinin Wagner Tezi Kapsamında Bir Analizi: Türkiye örneği. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 1-17.
- Barak, D., & Naimoğlu, M. (2018). Reel Döviz Kurunun Dış Ticaret Üzerindeki Etkisi: Kırılgan Beşli Örneği. *Ömer Halisdemir Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 82-95.
- Bölükbaş, M. (2018). Kamu Büyüklüğü İşsizliğin ve Genç İşsizliğin Nedeni midir? Türkiye Örneği. *Aydın İktisat Fakültesi Dergisi*, 1-17.
- Christoulakis, G., & Olupeka, ,. T. (2010). Pricing and Momentum of Syndicated Credit in Europe. *Omega* , 325-332.
- Cornelissen, J. (2016). Syndicated lending and relations, Unpublished master thesis. Nijmegen: Radboud University.
- Çınar, M., & Sevüktekin, M. (2014). *Ekonometrik Zaman Serileri Analizi*. İstanbul: Dora Yayıncılık.
- Çütçü, İ. (2019). Sanayide Kullanılan ElektrikTüketimi İle Dış Ticaret Dengesi Arasındaki İlişki . *Hacettepe University Journal of Economics and Administrative Sciences*, 37(1), 30.
- Drucker, S., & Puri, M. (2007). On loan sales, loan contracting, and lending relationships. *The Review of Financial Studies*, 2835–2872.
- Eğilmez, M., & Kumcu, E. (2004). *Ekonomi Politikası*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Emeç, A., & Yarbaşı, İ. (2018). Ticari Dışa Açıklık ile Enerji Tüketimi Arasındaki Simetrik ve Asimetrik Nedensellik İlişkisi: Türkiye Örneği. *ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 193-206.
- Eren, M. V., Polat, M., & Aydın, H. (2016). Türkiye’de Yapısal Kırılganlık Testlerle Elektrik Tüketimi ve Ekonomik Büyüme İlişkisinin Analizi. *Akademik Bakış Dergisi*, 275-289.
- Evgin, T. (2000). *Dünden bugüne borçlarımız, (Undersecretariat of the Treasury)* . Ankara: Mimeo.
- Eygü, H. (2018). Enflasyon, İşsizlik ve Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin İncelenmesi: Türkiye Örneği (1990-2017). *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20/2.

- Godlewski, C., & Weill, L. (2007). *Syndicated loan in emerging markets*. France: Unpublished master thesis, Universite Louis Pasteur/Universite Robert Schuman.
- Gujarati, D. (1999). *Temel Ekonometri*. (Çev. Ü. Şenesen & G.G. Şenesen). . İstanbul: Literatür Yayınları.
- Hacker, R., & Hatemi-J, A. (2012). A bootstrap test for causality with endogenous lag length choice: theory and application in finance. *Journal of Economic Studies*, 39 (2), 144-160.
- Hatemi-J, A. (2008). *Tests for Cointegration with Two Unknown Regime Shifts With An Application to Financial Market Integration*, *Empirical Economics*, 497-505.
- Hatemi-J, A. (2012). *Asymmetric Causality Tests With An Application Empirical Economics*, 43 (1), 447 – 456.
- Kapusuzoğlu, A., & Karan, M. (2010). Gelişmekte Olan Ülkelerde Elektrik Tüketimi ile Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) Arasındaki Eşbütünleşme ve Nedensellik İlişkisinin Analizi: Türkiye Üzerine Ampirik Bir Çalışma. *İşletme ve Ekonomi Araştırma*, 57-68.
- Karlık, R. (2003). *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım.
- Kırca, M., & Karagöl , V. (2018). Türkiye’de Petrol Fiyatları ve Cari Açık Arasındaki Simetrik ve Asimetrik Nedensellik İlişkilerinin Analizi. *Akademik Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 59-71.
- Lee, J., & Strazicich, M. (2013). Minimum LM unit root test with one structural break,. *Economics Bulletin*, 33(4), 2483-2492.
- Maskara, P. K. (2005). Do Trade and Capital Flows Complement Each Other? Evidence from the US Syndicated Loan Market. *Gatton College of Business and Economics, University of Kentucky, Lexington*, 1-30.
- Pedroni, P. (2001). *Fully Modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels*. In *Nonstationary Panels*. Bingley, UK: Emerald Group Publishing Ltd.
- Pişkin, F. (2016). Türk Bankacılık Sektörü Tarafından Alınan Sendikasyon Kredilerinde Spreadi Belirleyen Faktörler . *İktisat Fakültesi Mecmuası*, 113-158.
- Rajan, R. G., & Zingales, L. (2003). The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the Twentieth Century. *Journal of Financial Economics*, 5-50.
- Sakarya, Ş., & Sezgin, H. (2015). Sendikasyon Kredisi Kullanımının Bankaların Hisse Senedi Getirilerine Etkisi: Olay Çalışması Yöntemi ile BİST’de Bir Uygulama. *Bankacılar Dergisi*, 5-24.
- Sarıgül, H. (2015). Sendikasyon Kredisi Kullanımının Duyurularının Bankaların Hisse Senedi Getirilerine Etkisi . *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, 113-129.
- Şahin, Z., & Baş, M. (2018). Sendikasyon Kredileri Dış Ticaret İlişkisi: Türkiye Örneği. *Uluslararası Afro-Avrasya Araştırmaları Dergisi*, 105-114.
- Tarı, R. (2014). *Ekonometri*. Kocaeli: Umuttepe Yayınları, 9. Baskı.
- Tsatsaronis, K., & Altunbaş, Y. (2008). Gadanecz, B., External support and bank behavior in the international syndicated loan market. *BIS Working Paper*, No.265.
- Uslu, H. (2018). Marshall-Lerner Koşulu Çerçevesinde Reel Döviz Kuru Değişimlerinin Türkiye’nin Dış Ticaret Performansına Etkileri: Yapısal Kırılmalı Bir Analiz. *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi*, 792-820.
- Utkulu, U., & Aydemir, İ. (2008). *Türkiye’de dış ticaret işlemleri ve uygulaması (Teoriden Pratiğe)*. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yılcı, V. (2009). *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 23(4), 205-213.

-
- Yılandı, V., & Bozoklu, Ő. (2014). *Türk Sermaye Piyasasında Fiyat ve İşlem Hacmi İlişkisi: Zamanla Değişen Asimetrik Nedensellik Analizi*, *Ege Akademik Bakış*, 211-220.
- Yıldırım, K., Mercan, M., & Kostakoğlu, S. F. (2013). Satın Alma Gücü Paritesinin Test Edilmesi: Zaman Serisi ve Panel Veri Analizi. *Eskişehir Osmangazi Üniversitesi, İİBF Dergisi*, 75-95.

SOCIAL AND HUMAN SCIENTIFIC

Kayabaşı, O. (2020). "Polis Bütünlüğü Üzerine Teorik Bir İnceleme Ve Polis Sapması Sorununa Karşı Bütüncül Bir Yaklaşım", R&S -Research Studies Anatolia Journal, Vol:3 Issue:4 ; pp:343-359

Anahtar Kelimeler: Polis Bütünlüğü, Polis Sapması, Örgütsel Polis Bütünlüğü, Örgütsel Polis Sapması, Teorik Bir İnceleme, Bütüncül Bir Yaklaşım
Keywords: Police Integrity, Police Deviance, Organizational Police Integrity, Organizational Police Deviance, A Theoretical Review, A Holistic Approach

Makale Türü: Araştırma Makalesi

POLİS BÜTÜNLÜĞÜ ÜZERİNE TEORİK BİR İNCELEME VE POLİS SAPMASI SORUNUNA KARŞI BÜTÜNCÜL BİR YAKLAŞIM*

A Theoretical Study on Police Integrity and an Integrative Approach to the Problem of Police Deviance

Osman KAYABAŞI¹

Geliş Tarihi / Arrived Date
20/07/2020

Kabul Tarihi / Accepted Date
05/08/2020

Yayınlanma Tarihi / Published Date
31/10/2020

ÖZ

Bu çalışmanın temel amacı, polis sapmasına karşı polis bütünlüğü yaklaşımının teorik bir incelemesini sunmak ve polis sapması sorununa karşı bütüncül bir mücadele stratejisi geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktır. Polis bütünlüğünün teorik incelemesi yapılırken; bütünlük olgusunun kavramsal analizi, polis sapmasından polis bütünlüğüne doğru tarihsel süreç, polis bütünlüğünün tanımlanmasına yönelik yaklaşımlar ve polis bütünlüğünün bireysel, grupsal ve örgütsel anlamları ortaya konulmuştur. Polis sapması sorununun bütüncül bir yaklaşımla çözülmesi gerektiği önerilirken, polis sapması sorununa karşı dünyada öne çıkan polis sapmasını önleme ve polis bütünlüğünü geliştirme stratejileri tek bir çatı altında birleştirilerek sunulmuştur. Sonuç olarak çalışma, polis bütünlüğü üzerine farkındalık yaratmakta ve polis sapması sorununa karşı, sadece polis sapmasını önlemeye yönelik stratejilerin yeterli olmadığını, polis bütünlüğünü geliştirmeye yönelik stratejilerin de gerekli olduğunu, bu nedenle polis sapması sorununa karşı bütüncül bir strateji geliştirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir.


ABSTRACT

The main purpose of this study is to present a theoretical analysis of the police integrity approach against police deviance and to develop an integrated strategy of struggle against the problem of police deviance. While conducting theoretical analysis of police integrity; conceptual analysis of the phenomenon of integrity, historical process from police deviance to police integrity, approaches to the definition of police integrity, and individual, group and organizational meanings of police integrity are presented. While it is suggested that the police deviance problem should be solved with a holistic approach, the strategies to prevent the police deviance and maintaining police integrity, which are prominent in the world, are presented under a single roof. As a result, the study raises awareness on police integrity and suggests that not only strategies to prevent police deviance are sufficient, but strategies to enhance police integrity are necessary, therefore an integrated strategy should be developed against the problem of police deviance.

GİRİŞ

Günlük kullanımda bütünlük (integrity), etik (ethics) ve ahlak (morals) kavramları bazen birbirlerinin yerine kullanılabilir. Fakat bu kavramlar birbirlerinden farklıdır. Hem etik hem de ahlak, "doğru ve yanlış", "iyi ve kötü", "erdemli ve kusurlu" arasındaki ayrımı yapabilmekte

* Bu çalışma, 29-30 Haziran 2020 tarihleri arasında Gostivar- Makedonya'da düzenlenen "5. Uluslararası EMI Girişimcilik ve İletişim Sosyal Bilimler Kongresi"nde sözlü olarak sunulan bildirinin genişletilmiş ve gözden geçirilmiş halidir.

¹  Dr. Polis Başmüfettişi, KKTC Polis Genel Müdürlüğü, Mali Suçlarla Mücadele Şube Amiri, osmankayabasi@yahoo.com, KKTC.

yakından ilişkilidir. Etik ve ahlak, neyin doğru ya da yanlış, iyi ya da kötü, erdemli ya da kusurlu olduğu hususunda bir karar vermeyle ilgili meselelerle uğraşan normatif kavramlardır. Ahlak, toplumun, o toplumdaki bireyler için, iyi ve kötü, doğru ve yanlış, erdemli ve kusurlu yazılı olmayan davranış standartlarını ifade ederken; etik, bir grubun veya örgütün tüm üyeleri için geçerli olan yazılı normatif değerler kümesini ifade etmektedir. Böylece hem ahlak hem de etik, arzu edilen ve istenmeyen davranışlarla ilgilidir. Bütünlük; bir kişinin iyi, doğru, erdemli olanı bilmesi; bu bildiklerini bilinçli bir şekilde inanarak, isteyerek, içinden gelerek gerek sözde gerekse tutum ve davranışlarında aynı doğrultuda sergilemesi ve bu düşünce, söylem ve eylemleriyle yaşayarak bütünleşmesidir. Bütünlük, etik veya ahlaki olmayan davranışların yokluğuyla değil, “beklenenden daha iyi olan” etik veya ahlaki davranışlarla ilişkilidir.

Günlük kullanımda bazen bütünlük (integrity) kavramının yerine kullanılan bir diğer kavram ise dürüstlük (honesty) kavramıdır. Bu iki kavram da birbirlerinden farklıdır. Dürüstlük, bir kişinin yanlış yapmış olsa bile doğruyu söylemesidir. Bütünlük ise, bir kişinin inandığı şeyi söylemesi, söylediği şeyi yapması ve yaptığı şeyi sıkıntılı durumlarda bile cesaretle savunabilmesidir. Bütünlük; bir kişinin, kimse görmese bile veya herkes karşısında olsa bile, doğru olan şeyi yapmasıdır. Bütünlük kavramı, bir bireye uygulanabildiği gibi, bir gruba veya bir örgüte de uygulanabilmektedir.

Polis bütünlüğü kavramı, polis sapması sorununa karşı alternatif bir çözüm önerisi olarak 1990'lı yıllarda ortaya çıkmıştır. Kısa zamanda benimsenen bu yaklaşım, birçok çalışmanın odağı olmayı başarmıştır. Bu çalışmanın temel amacı, polis sapmasına karşı polis bütünlüğü yaklaşımının teorik bir incelemesini sunmak ve polis sapması sorununa karşı bütüncül bir mücadele stratejisi geliştirilmesi gerektiğini ortaya koymaktır. Bu amaç doğrultusunda çalışmada öncelikle polis bütünlüğünün teorik bir incelemesi yapılmıştır. Bu inceleme yapılırken; bütünlük olgusunun kavramsal analizi, polis sapmasından polis bütünlüğüne uzanan tarihsel süreç, polis bütünlüğünün tanımlanmasına yönelik yaklaşımlar ve polis bütünlüğünün bireysel, grupsal ve örgütsel anlamları ortaya konulmuştur. Daha sonra çalışmanın amacına uygun olarak polis sapması sorunu bütüncül bir yaklaşımla ele alınmıştır. Bu çerçevede polis sapması sorununa karşı dünyada öne çıkan polis sapmasını önleme ve polis bütünlüğünü geliştirme stratejileri tek bir çatı altında birleştirilerek sunulmuştur. Çalışma, polis bütünlüğünün önemine vurgu yapmakta ve polis sapması sorununa karşı bütüncül bir strateji geliştirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir.

BÜTÜNLÜK

Bütünlük Kavramının Kökeni ve Anlamı

“Bütünlük” (integrity) kelimesi; Latince “integer” (bütün, sağlam, tam) sözcüğünden türeyen “integritas” (bütünlük, sağlamlık, tamlık) kelimesinden gelmektedir. Latince'den Ortaçağ Fransızcasına “integrité” olarak geçen bu kavram, “masumiyet, suçsuzluk, namusluluk, saflık” anlamlarıyla kullanılmış; ardından Geç Ortaçağ İngilizcesine “integrite” (bütünlük, sağlamlık, tamlık) olarak geçmiş ve sonraları “integrity” (bütünlük) şeklinde kullanılmaya başlanmıştır. İngilizce “integrity” kelimesi Türkçeye “bütünlük, tamlık, tamamlık, namusluluk, sağlamlık, doğruluk, bütünleşmişlik, dürüstlük, bozulmamışlık” olarak çevrilebilmektedir (Tureng, 2020).

“Bütünlük” kavramı, çeşitli İngilizce sözlüklerde üç anlamına vurgu yapılarak tanımlanmaktadır. American Heritage Dictionary of the English Language (2020) Sözlüğü bütünlüğü; “tamamlanmış olma özelliği veya durumu; tamlık, tümlük”, “bozulmamış olma niteliği veya durumu, mükemmel durumda olma; sağlamlık”, “sağlam ahlaki ilkelere sahip olma durumu veya özelliği; doğruluk, dürüstlük ve samimiyet” olmak üzere üç anlamda tanımlanmaktadır. Benzer şekilde Merriam-Webster Online Sözlüğü (2020) bütünlüğü; “özellikle ahlaki veya sanatsal değerlerin kurallarına sıkı sıkıya bağlılık; dürüstlük”, “bozulmamış durumda olma; sağlamlık” ve “tam veya bölünmemiş olma özelliği veya durumu; bütünlük” olmak üzere üç anlamda tanımlanmaktadır.

“Bütün” kelimesi Türkçede; “(1) eksiksiz, tam”, “(2) çok sayıdaki varlık ve nesnelerin hepsi”, “(3) bozuk olmayan (para)”, “(4) parçalanmamış”, “(5) birlik, tamlık” anlamlarına gelmektedir (TDK, 2020). Ayrıca Türkçede “bütünlük” kelimesi; “tam, bitmiş olarak” (Etimoloji Türkçe, 2020),

“bütün, tam, kâmil, olgun” (TDH Sözlüğü, 2020) gibi anlamlarda kullanılabilir. Bütünlük, “bölünmezliğin bir sonucu olup, bir değer, olgu, varlık veya nesnenin kendini oluşturan unsur ve özelliklerin bir araya gelmesiyle oluşan bir durum” anlamına gelmektedir (Derdiman’dan akt. Özkaya, 2019: 100). “Bütünlük” kavramı, Arapça ve Osmanlıca; “külliye, külliyyet” şeklinde ifade edilmektedir (Devellioğlu, 1984: 638).

Bütünlük Kavramının Tanımlanması

Mevcut literatür incelendiğinde, bütünlük kavramı üzerine birçok görüş ve tartışma olmasına rağmen, bütünlük kavramının tanımlanması hakkında fikir birliğine varılamadığı görülmektedir. Bazı yazarlar “bütünlük” (integrity) kavramının tanımını yaparlarken bütünlüğün Latince bir sözcük olan “integritas” sözcüğünden türetildiğini ve aynı zamanda “tamlık” (wholeness), “tamamlanmışlık” (completeness) ve “safılık” (purity) olarak tanımlanabileceği görüşünde olduklarını belirtmişlerdir (Benjamin, 1990; Montefiore ve Vines, 1999; Taylor ve Gaita, 1981). Bu bakış açısına göre bütünlük bir kişiye uygulandığında; “tamlık” anlamında bir kişinin tamam, sapaşlam ve kusursuz olduğunu, “tamamlanmışlık” anlamında bir kişinin kâmil ve olgun olduğunu, “safılık” anlamında ise bir kişinin özünde/fitratında saf, temiz ve bozulmamış olduğunu ifade etmektedir. Bu görüşteki yazarlardan Benjamin (1990: 46) bütünlüğü; “kusursuz, bozulmamış veya bozulmaz” olarak; Jensen (2009: 18) ise “tam, eksiksiz, bozulmamış, kırılmamış, sağlam, mükemmellik durumu veya hâli” olarak tanımlamıştır.

Bazı yazarlar bütünlüğün bir diğer anlamına, “otantiklik/özgünlük” yönüne vurgu yapmışlardır. Bu tanım, Hamlet’de Shakespeare’in ünlü alıntısıyla aktarılan düşünce ile ilgilidir; “*kendine karşı dürüst olmak*” (to thine own self be true) (Hamlet, Birinci Perde, Üçüncü Sahne). Bütünlüğün bu anlamı kendi vicdanının sesine göre hareket etme ile ilgilidir. Bazı yazarlar ise bütünlük kavramını tanımlarken, bütünlüğün, davranışsal tutarlılık olarak da bilinen söz ve eylem tutarlılığı yönüne vurgu yapmışlardır (Bews ve Rossouw, 2002; Jensen, 2009; Kirkpatrick ve Locke, 1991; Paine, 2005; Simons, 2002, 1999; Simons vd., 2007; Tracey ve Hinkin, 1994; Worden, 2003;). Benimsenen ve sergilenen değerler arasında algılanan uyumluluk, diğer bir ifadeyle algılanan sözünü tutma, bu çerçevede bütünlüğün “sözlerin ve eylemlerin tutarlılığı” yönünü ifade etmektedir.

Bütünlüğün bir başka anlamı da sıkıntılı durumlar, ayartmalar veya meydan okumalar karşısında bile söz ve eylem tutarlılığıdır (Duska, 2005; Paine, 2005; Posner, 2001; Worden, 2003). Palanski ve Yammarino (2007: 174) kavramsal olarak bütünlüğün sözlerin ve eylemlerin tutarlılığı yönüne çok benzer olsa da bu şekilde bütünlüğün kullanımının, açıkça bütünlüğün gerçekleşmesi için bir koşul olarak olumsuz bir durumun varlığını gerektirdiğini, aksi takdirde sadece sözlerin ve eylemlerin tutarlılığının bütünlüğün bu yönünü karşılayamayacağını belirtmişlerdir. Benzer şekilde Paine’e (2005: 248) göre de bütünlük sahibi kişiler; “*bir şey için dik dururlar ve sıkıntı ya da ayartma ile karşı karşıya kaldıklarında da sabit kalırlar.*” Benzer şekilde Worden, bütünlüğün bu yönünü şu sözlerle ifade etmiştir; “*Bütünlüğün ayırt edici özelliği, kendine karşı büyük bir maliyeti olacak olan sıkıntı ya da zorluk ile karşı karşıya kalındığında, ilkeli davranarak taahhütlerine bağlı kalmaktır.*” (Worden, 2003: 34).

McFall (1987), sıkıntılı bir durumun, ayartmanın, meydan okumanın varlığının bütünlük için gerekli bir koşul olduğunu öne sürmüştür; çünkü bütünlük, iki eylem rotası arasında bir seçim içermelidir. Bu görüşe göre eğer seçim yoksa bir bütünlükten de bahsedilemeyecektir. Carter (1996: 23); “*Kaybedecek bir şeyleri olduğunda inançları için ayağa kalkanlara hayran kalıyoruz.*” diyerek McFall’ın görüşünü desteklemiştir. Palanski ve Yammarino (2007: 174) en azından, sıkıntı veya meydan okumanın mevcudiyetinin bütünlüğün daha belirgin hâle gelmesine neden olacağını, çünkü bütünlük hakkındaki tartışmaların, sıkıntı karşısında bir bütünlük yoksunluğu olayını takip etme eğiliminde olduklarını belirtmişlerdir. Gerçekten sıkıntı, ayartma ya da meydan okuma ile karakterize edilen bir durumun varlığı, bütünlük üzerinde önemli bir etkiye sahip olabilecektir.

Bununla birlikte, bütünlüğün yalnızca sözler ve eylemler arasındaki tutarlılık veya açık bir şekilde verilen sözün tutulması ve savunulması olarak tanımlanması, ayrıca sözlerin ve eylemlerin etik

veya ahlaki olmayan bir nitelikte olabileceği anlamına da gelebilecektir. Bu çerçevede bazı yazarlar, bütünlüğü, bir kişinin kendi ahlaki değerler setine sahip olması ve sahip olduğu ahlaki değerlere bağlı kalarak hareket etmesi ile ilişkilendirmişlerdir (Cox vd., 2003; Howell ve Avolio, 1995; Koehn, 2005; Lowe vd., 2004; Morrison, 2001; Posner, 2001; Yukl ve VanFleet, 1992).

POLİS BÜTÜNLÜĞÜ ÜZERİNE TEORİK BİR İNCELEME

Polis Sapmasından Polis Bütünlüğüne Uzanan Tarihsel Süreç

Dünyanın birçok yerinde polis sapması bir sorun olarak görülmesine rağmen, bu sorunun nedenleri üzerine ilk bilimsel çalışmaların ancak 1950'li yıllarda ABD'de yapılmaya başlandığı görülmektedir. Bu çalışmaların öncüsü, William Westley'nin 1950'de ABD'nin İndiana Üniversitesinde yaptığı "*Violence and the Police*" (Şiddet ve Polis) başlıklı doktora tezidir. Westley (1970: 1004) söz konusu çalışmada, polis sapmasının nedeninin, polislik mesleğinin tehlikeli ve muhalif doğasından kaynaklı, polislerin aralarındaki gizlilik ve sadakat olduğunu ileri sürmüştür. Söz konusu çalışma, polis sapmasını, polis örgüt kültürü teorisi ile açıklayan sonraki çalışmalara öncülük etmiştir. Ne var ki akademik camianın polis sapmasına yoğun bir şekilde ilgi duyması ve bu alanda birçok çalışmanın literatüre kazandırılması 1960'lı yılların sonu ile 1970'li yılların başına denk gelmekte ve ABD'nin özellikle New York Polis Departmanında bu yılları kapsayan dönemde meydana gelen polis yolsuzluğu (police corruption) skandallarına dayanmaktadır (Kayabaşı, 2019: 52).

1960'lı yıllar ABD'sinde polis sapması üzerine öne çıkan bilimsel çalışmalardan biri, Ellwyn R. Stoddard'ın 1968 yılında yayımlanan "*Informal Code of Police Deviancy: A Group Approach to Blue-Coat Crime*" (Polis Sapıklığının Gayri Resmî Kuralı: Mavi Mont Suçu için Bir Grup Yaklaşımı) başlıklı çalışmasıdır. Stoddard, söz konusu çalışmada, polis sapmasının bireysel olduğu tezini ileri süren "çürük elma" (rotten apple) teorisine karşı çıkararak polisler arasındaki sapmanın bireysel olmadığını, polis sapmasının bir grup sapması (group deviation) olduğunu ileri sürmüştür. Bu bilimsel çalışmayı teyit eder nitelikte, New York şehri eski Polis Komiseri Patrick V. Murphy de (akt. Barker, 1977: 354), polislerin birer suçlu olarak doğmadıklarını, fakat mesleki sosyalleşme süreci içinde birer sapkın polise dönüştüklerini vurgulamıştır. Benzer şekilde, Sherman, gözlemlerine dayanarak, polis sapmasının; yasal, kurumsal ve sosyal düzenlemelerin bir sonucu oluştuğunu ve polislerin, patolojik çürük elmalar olduklarından dolayı değil, sadece sancılı bir mesleki sosyalleşme süreci yüzünden rüşvetçilere ve soygunculara dönüştüklerini ileri sürmüştür (Sherman, 1985: 253). Polis sapmasının grupsal boyutta olduğu tezi, elmaların içinde bulunduğu "çürük varil" (rotten barrel) teorisiyle (O'Connor, 2005: 2) de tasvir edilmiştir. Tarihsel süreçte polis sapmasının grupsal olduğu tezini, polis sapmasının grupsaldan da öte örgütsel olduğunu tezi takip etmiştir. Polis sapmasının örgütsel olduğu tezi "çürük meyve bahçeleri" (rotten orchards) teorisiyle (Punch, 2003: 172) de tasvir edilmiştir.

Polis bilimleri literatüründe polis sapması ve polis suçları üzerine özellikle 1960'lı yıllardan beri çok sayıda akademik çalışma yapılmış olmasına karşın, polis bütünlüğü üzerine yapılan bilimsel çalışmaların tarihi 1990'lı yıllara dayanmaktadır. 1990'lı yıllarda ABD'de vuku bulan bir dizi olay neticesinde polis örgütlerinde yaşanan polis sapma ve suçları sorunu tekrar gündeme gelmiştir. Rodney King'e karşı uygulanan polis şiddetinin ardından gelişen sürece bağlı olarak Cristopher Komisyonunun (1991) oluşturulması, Mollen Komisyonu (1994) tarafından New York Polis Departmanında yaşanan polis yolsuzluklarının soruşturulmaya başlanması, dikkatleri yeniden Amerikan polisine çevirmiştir.

1990'lı yılların başında ABD'de yaşanan polis sapması sorunu, ABD'nin Toplum Destekli Polislik Hizmetleri Ofisinin ve ABD Adalet Bakanlığının araştırma kolu olan Ulusal Adalet Enstitüsünün soruna farklı bir bakış açısıyla yaklaşmalarına ve polis sapmasını polis bütünlüğü perspektifinden inceleyecek, değerlendirecek ve/veya ölçecek projeleri destekleme kararı almalarına sebep olmuştur. Böyle bir ortamda 1995 yılı ve takip eden yıllarda birçok projeye fon sağlanmıştır (Kayabaşı, 2019: 60). Bununla birlikte, bütünlük tartışmaları, geçmişe doğru izi sürüldüğünde "yönetsel etik" teorisine kadar uzanmaktadır. Yönetsel etik, 1940'ta ABD'de Kamu İdare Dergisinin kurulmasından bu yana sürekli ilgilenilen bir konu olmakla birlikte; konunun

gelişimsel ve sistematik işlenişi 1970'lerden sonra başlamaktadır (Cooper, 1994). Bu alandaki çalışmalar 1990'lı yıllarda hızla gelişmiş; bilimsel araştırmalar, konferanslar ve yeni kurumların kurulması ile desteklenmiştir (Cooper, 1994).

Kamu yönetiminde etik çalışmaları çoğunlukla; dürüstlük, kişisel ahlak, anayasal ilkelere bağlılık, yasalara riayet ve mesleki etik kurallara uygun davranmak gibi değerler ile karakterize edilmektedir (Cooper, 1994). Thompson (1985: 555) yönetsel etiği; "*ahlaki ilkelerin örgütlerdeki çalışanların davranışlarına uygulanması*" olarak tanımlamıştır. Yönetsel etik teorisinin ilk yıllarında, idari bir davranışın sorumluluğu ile ilgili dış kontrol mekanizmalarının mı yoksa iç kontrol mekanizmalarının mı harekete geçirilmesi gerektiği üzerine şiddetli tartışmalar yaşanmıştır (Cooper, 1994). Dış kontrolün savunucuları, idari sorumluluğu sağlamak için yasalar ve yaptırımlar yoluyla yasama ve idari kontrolün gerekliliğini vurgularken; iç kontrolün savunucuları ise, etik, normlar ve mesleki değerlerin, uygun idari davranışı belirleyen ana faktörler olduklarını ileri sürmüşlerdir (Cooper, 1994). Bununla birlikte, Sykes, iç kontrolün savunucularının bile çoğunlukla kurallar ve yaptırımlar üzerinden ilerlediği görüşündedir (Pagon, 2000). Dış kontrolün polis sapmasını önlemedeki başarısızlığı, odağı iç kontrole kaydırmıştır. Günümüzde polis sapmasının kontrolüne yönelik çalışmaların merkezinde polis bütünlüğü ile ilgili (polis bütünlüğünün nasıl tanımlanabileceği, nasıl korunabileceği, nasıl artırılabilirliği gibi) konular vardır.

ABD'de polis sapma ve suçları üzerine polis bütünlüğü perspektifinden bugüne değin birçok konferans ve seminer düzenlenmesine, bu alanda devlet destekli birçok proje yapılmış olmasına rağmen, literatür tarandığında bu soruna Avrupa Birliği (AB) tarafından gereken ilgi ve desteğin henüz yeteri kadar gösterilmediği görülmektedir. Polis bütünlüğü üzerine AB bünyesinde uluslararası boyutta gerçekleştirilen konferanslardan en bilineni 2014 yılında AB ve üçüncü ülkelerdeki polis eğitiminin geliştirilmesine yönelik olarak Hollanda'da düzenlenen ve ana teması "Building Police Integrity: A Post-Conflict Perspective" (Polis Bütünlüğünü Oluşturmak: Bir Çatışma Sonrası Perspektifi) olan konferanstır. Bu konferansa birçok ülkeden akademisyenler, polis uzmanları ve polis uygulayıcıları katılmış ve polis sapmasına karşı polis bütünlüğü perspektifi yoğun bir ilgi ile karşılanmıştır.

Türkçe literatür tarandığında, 'polis etiği' (O. Kayabaşı, 2012; Kayabaşı ve Tekiner 2017a) ve 'polis meşruiyeti'nin (C. Kayabaşı, 2012; 2020) yanı sıra, polis bütünlüğü üzerine de bir takım çalışmalar yapıldığı görülmektedir. KKTC (Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti) Polis Teşkilatı Merkez Örgütünün (Kayabaşı, 2017a; Kayabaşı ve Tekiner, 2017b); Merkezdeki Narkotik ve Kaçakçılığı Önleme (Kayabaşı, 2017b), Adli (Kayabaşı, 2018a) ve Trafik (Kayabaşı, 2018b) Bölüm Müdürlüklerinin ve Taşradaki Güzelyurt Polis Müdürlüğünün (Kayabaşı, 2018c) polis bütünlüğünü ölçen çalışmalar yapılmıştır. Küresel boyutta KKTC'deki polis bütünlüğünün diğer ülkelere nazaran ne durumda olduğunu tespitiye yönelik, KKTC'nin on ülke ile karşılaştırılmasına odaklanan bir çalışmanın (Kayabaşı, 2018d) yanı sıra, KKTC'deki örgütsel ve grupsal polis bütünlüğünü karşılaştıran bir çalışmanın (Kayabaşı, 2019b) da yapıldığı da görülmektedir. Bu alanda yapılan en kapsamlı çalışma; KKTC'deki polis bütünlüğünü; örgütsel, grupsal ve bireysel boyutları ile ele alan ve alanda yapılan önceki çalışmalar ile birlikte değerlendiren doktora tezidir (Kayabaşı, 2019a). Diğer taraftan literatür tarandığında, ne polis sapmasını polis bütünlüğü perspektifinden teorik olarak inceleyen ne de polis sapması sorununa karşı alternatif bir yaklaşım öneren herhangi bir çalışmanın yapılmadığı görülmektedir. Bu çalışma ile bu boşluğa odaklanılmıştır.

Polis Bütünlüğü Kavramının Tanımlanmasına Yönelik Yaklaşımlar

Polis bütünlüğü kavramını, bazı bilim insanları "polis bütünlüğü nedir?" sorusu üzerinden, bazı bilim insanları "polis bütünlüğü ne değildir?" sorusu üzerinden, diğer bazıları da bu soruların her ikisi üzerinden tanımlamaya çalışan yaklaşımlar benimsemişlerdir.

Polis bütünlüğünün nasıl tanımlanabileceği üzerine değerlendirmede bulunan Vicchio'ya göre, bütünlük sahibi örnek bir polisin erdemleri şunlar olmalıdır: *“Sadakat, cesaret, onur, dürüstlük, ihtiyat, güven, kişisel çıkarıcılığın olmaması, zihinsel dürüstlük, adalet, ahlak, ilkeli davranış, sorumluluk ve göreve adanmışlık”* (Vicchio, 1997: 3). Diğer taraftan Moore'a göre, *“Polis bütünlüğü; yasalara bağlı bir karakter, teknik anlamda güven, tarafsızlık, mesafelilik, kişisel menfaatlerin ortadan kaldırılması, birazcık nezaket ve müşteri duyarlılığını ifade etmektedir”* (Moore, 1997: 63). Hickman ve arkadaşlarına göre; *“Polis bütünlüğü, polislerin temel değerleri ve etik bağlılıklarıdır ve bu temel değerler ile polis etik kurallarının polislerin davranışlarını nasıl şekillendirdiğidir.”* (Hickman vd., 2004: 1).

Polis bütünlüğünün nasıl tanımlanabileceği üzerine 1990'lı yılların sonuna doğru sadece ABD'de değil İngiltere'de de birtakım gelişmeler yaşanmıştır. Bu çerçevede 1999 yılında İngiltere'deki *“Her Majesty's Inspectorate of Constabulary”* (Majestelerinin Muhafaza Müfettişliği) tarafından öne çıkan polis bütünlüğü tanımı şu şekildedir: *“Polislikte bütünlük, yetki ve takdirin en yüksek yeterlik, adalet ve dürüstlük standartlarında kullanılmasıdır.”* (HMIC, 1999: 8).

Polis bütünlüğünü, erişilmiş ya da erişilmemiş bir durum olarak görmektense, bir *“süreç”* (Goldsmith, 2001: 191), ya da *“bir varış noktasından ziyade yolculuğun ta kendisi”* (Carter, 1996: 20) olarak özetleyen bilim insanları da vardır. Klockars ve arkadaşları tarafından ise polis bütünlüğünün ne olduğu şu şekilde tanımlanmıştır; *“polisler arasında, mesleklerinin hak ve ayrıcalıklarını suistimal etmeye sevk eden ayartmalara karşı direnme normatif eğilimi”* (Klockars vd., 2004: 2; 2006: 1). Klockars ve arkadaşları polis bütünlüğünü tanımlamanın yanı sıra ölçmeye yönelik çalışmalar da yapmışlardır. Bu çerçevede, çeşitli polis sapma davranışlarının tasvir edildiği varsayımsal senaryolar içeren bir ölçek geliştirmişlerdir. Geliştirdikleri ölçekte on bir adet varsayımsal senaryoya ve her bir senaryonun altında, senaryoları değerlendirmek üzere tasarladıkları aynı yedi adet soruya yer vermişlerdir. Klockars ve arkadaşları (1997) *“The Measurement of Police Integrity”* (Polis Bütünlüğünün Ölçümü) adını verdikleri bu projelerine 1995 yılında başlamışlar ve proje kapsamında geliştirdikleri polis bütünlüğü ölçeğini; ABD, Hırvatistan, Slovenya ve Polonya olmak üzere dört farklı ülkenin polis örgütlerine uygulanmışlardır. Proje kapsamında 1997 yılında ABD'nin otuz farklı polis örgütünde çalışan 3235 polise anket uygulamışlardır. Böylece hem dört farklı ülkenin hem de ABD içerisindeki otuz farklı polis örgütünün polis bütünlüğü düzeyini analiz etmişlerdir. Klockars ve arkadaşlarının söz konusu çalışmalarında ele aldıkları beş temel soru ve bu sorular için çalışmalarının sonunda polis yöneticilerine önerdikleri sorumlu davranışlar aşağıda verilmiştir (Klockars vd., 2006: 11):

Soru 1: Polis mensupları, örgütlerinin resmi kurallarını biliyorlar mı?

Sorumlu davranış: Eğer biliyorlarsa, iyi. Bilmedikleri yerde onlara öğretin.

Soru 2: Bu kuralları ne kadar güçlü bir şekilde destekliyorlar?

Sorumlu davranış: Eğer destekliyorlarsa, iyi. Desteklemedikleri yerde onlara neden desteklemeleri gerektiğini öğretin.

Soru 3: Bu kuralların ihlali halinde, ne tür bir disiplin cezası uygulanacağını biliyorlar mı?

Sorumlu davranış: Eğer biliyorlarsa, iyi. Bilmedikleri yerde onlara öğretin.

Soru 4: Disiplin işlemlerinin adil olduğuna inanıyorlar mı?

Sorumlu davranış: Eğer inanıyorlarsa, iyi. İnanmadıkları yerde, ya disiplin işlemlerini gözden geçirin ya da onların algılarını düzeltin.

Soru 5: Disiplin suçlarını ihbar etmeye ne kadar isteklidir?

Sorumlu davranış: Eğer istekliyseler, iyi. İstekli olmadıkları yerde, onları isteklendirmenin yollarını bulun.

Klockars ve arkadaşları (2005: 8-9), çalışmaları neticesinde, polis yöneticilerinin polis bütünlüğünü nasıl artırabileceklerine yönelik aşağıdaki önerilerde bulunmuşlardır:

(1) Bir polis örgütündeki bütünlük, o polis örgütünün kültürü tarafından şekillenmektedir. Polislerin örgütsel ve mesleki kurallara uymalarını teşvik etmek için, polis örgütlerinin, bütünlüğün örgütsel ve mesleki bir sorumluluk olduğunu çalışanlarına benimsetmeleri, bireysel etik veya ahlakın önemini vurgulamalarından daha etkilidir.

(2) Polis örgütleri tarafından, polis disiplin sistemine yönelik kurallar ayrıntılı bir şekilde düzenlenmeli ve polisler disiplin sisteminin işleyişi konusunda eğitilmelidir.

(3) Polis disiplin suçlarına karşı; disiplin soruşturması açılması, disiplin suçlarının soruşturulması ve cezalandırılmasında görev alan polis yöneticilerinin tavrı, polisler, disiplin suçlarının örgüt tarafından ne kadar ciddiye alındığını gösterecektir.

(4) Polis yöneticileri, tüm polisleri, polis disiplin suçlarını ihbar etmeye kesinlikle zorunlu tutmalıdır. Meslektaşlarının disiplin suçlarını bildirmek için öne çıkan polisler, anonimlik ve gizlilik garantisi verilmesinin yanı sıra onları ödüllendirmek de ihbar için etkili bir yöntem olabilir. Yöneticiler; örgüt içindeki çeşitliliği teşvik ederek, terfi eden polislerin görev yerini değiştirerek ve polisleri zaman zaman farklı birimlere ve bölgelere nakil ederek, görevin kötüye kullanılmasına yol açan bağların gücünü zayıflatabileceklerdir.

Diğer taraftan polis bütünlüğünü, ne olmadığı üzerinden tanımlayan birçok çalışmada, “polis bütünlüğü” ya “yozlaşmış olmamak” ya da “meslekten sapmamak” ile ilişkilendirilmektedir. Örneğin Jennifer O’Connor Boes ve arkadaşları polis bütünlüğünü ne olmadığı üzerinden türlerine ayırarak tanımlamaya çalışan bilim insanlarından. Boes ve arkadaşları, “*Police Integrity: Use of Personality Measures to Identify Corruption-Prone Officers*” (Polis Bütünlüğü: Yolsuzluğa Meyilli Polis Mensuplarını Tanımlamak için Kişilik Ölçülerinin Kullanımı) başlıklı çalışmalarında, polis bütünlüğü ihlallerini, şu başlıklar altında türlerine ayırarak sınıflandırmışlardır; (1) tehlikeli görevlerdeki polis mensupları ile ilgili gizli bilgilerin ihlali, (2) suçlulara yardımcı olmak amacıyla gizli bilgilerin ihlali (3) rüşvet/rüşvetçilik, (4) koruma parası, (5) davayı düşürmek için kılıfına uydurma, (6) şehadeti kılıfına uydurma, (7) görev esnasında hırsızlık, (8) görev harici ihlaller, (9) zimmet/sahtekârlık, (10) çalışılan zaman dilimi üzerinde oynama (Boes vd., 1997: 58-59).

Polis bütünlüğünü ne olduğu ve ne olmadığı üzerinden tanımlamaya çalışan karma yaklaşımı benimseyen bilim insanları da vardır. Hans Hovens’ın editörlüğünü yaptığı ve 2014 yılında yayımlanan “*Building Police Integrity- A Post-Conflict Perspective*” (Polis Bütünlüğünü İnşa Etmek- Bir Çatışma Sonrası Perspektifi) başlıklı kitabın “*Building Police Integrity*” (Polis Bütünlüğünü İnşa Etmek) başlıklı giriş bölümünde, pek çok kişi tarafından yapılmış bütünlük tanımlarının çoğunlukla, bütünlüğü üç yönden ele aldıkları ileri sürülmektedir. Hovens’ın analizine göre bütünlük kavramının kapsadığı üç yön şunlardır: (1) tutarlı, istikrarlı ve uyumlu olmak anlamında bütünlük; (2) ilk odak noktası sorumluluk olan profesyonellik anlamında bütünlük; (3) her zaman değerleri, norm ve kuralları izlemek anlamında bütünlük (Hovens, 2014: 16).

Hovens’a göre “bütünlük” genel olarak; sorumluluklarının bilinciyle, iyi veya doğru olan şeyi, erdemli bir şekilde, ilgili ahlaki değerlere, normlara ve temel kurallara uygun olarak ve istikrarlı bir şekilde yapmakla uyumluluk anlamına gelmektedir (Hovens, 2014: 17). Hovens, bütünlüğün hem kişilerin hem de örgütlerin kalitelerine ilişkin görüşlerin altını çizdiği fikrindedir. Hovens’a göre polis bütünlüğü; “*Polis uygulama ve müdahalelerinin, geçerli ahlaki normlar ve değerlere, polisin ödev ve yükümlülüklerine göre yürütülmesi*” anlamına gelmektedir. Bunun için önemli olan zemin ise geniş kapsamlı insan hakları, polis etiği, polise yön veren genel ahlaki ilkeler (yasallık, orantılılık, gereklilik ve hesap verilebilirlik) ve bütünlük ile kolektif çalışma gibi değerlerdir (Hovens, 2014: 21). Hovens, polis bütünlüğünü yukarıdaki çerçevede tanımladıktan sonra, ne olmadığı üzerinden de tanımlamaya çalışmıştır.

Hovens, polis bütünlüğünü, ne olmadığı üzerinden tanımlarken, yanlış, kötü ve kusurlu polis davranışlarından bahsetmiştir. Bu çerçeveden polis bütünlüğü; rüşvet almamak, hediye kabul etmemek, adaleti yanıltmamak (sahte kayıt düzenlememek, yalancı şahitlik yapmamak, tanık ifadesini değiştirmemek ve delilleri karartmamak), gereksiz, orantısız veya aşırı güç kullanmamak, tutuklamalar esnasında kanunen el konulan şeyler (para ve/veya zapt olunan

eşyalar) dâhil olmak üzere çalmamak veya sahtekârlık yapmamak ve sanıkların, şüphelilerin veya sivillerin kişisel bilgilerini veya ceza raporları bilgilerini veya adaletin tecellisini tehlikeye koyacak bilgileri yetkilendirilmemiş şekilde ifşa etmemek, kişisel çıkar (aile veya arkadaşlar için hizmetler de dâhil) sağlamak için kişilerle, kuruluşlarla, emlak ve menkul kıymetlerle ilgili (daha detaylı bilgi edinmek için) polis veri tabanında araştırma yapmak gibi polis sistemlerine yetkisi olmadan erişim sağlama eylemlerinden kaçınmak anlamlarına gelmektedir (Hovens, 2014: 22).

Polis Bütünlüğünün Bireysel, Grupsal ve Örgütsel Anlamları

Bütünlük kavramı, literatürde bireysel, grupsal ve örgütsel anlamda kullanılabilir. Mesleki anlamda grupsal ve örgütsel bütünlüğün kullanılması, bütünlük kavramının ahlaki anlayışına dayalı bireysel bütünlüğü ifade ettiğinden, öncelikle grupsal ve örgütsel bütünlüğün temeli olan bireysel bütünlüğün açıklanmasını gerekli kılmaktadır. Bu çerçevede aşağıda bireysel, grupsal ve örgütsel polis bütünlüğü kavramlarının nasıl tanımlanabileceği üzerinde durulmuştur.

Bireysel Polis Bütünlüğü: Bütünlük kavramı günlük kullanımda genellikle bireysel bütünlük (individual integrity) üzerine odaklanmaktadır. Bireysel bütünlük ile ilgili olarak, bütünlük kavramının genel bir ayrımı, kişisel bütünlük (personal integrity) ve ahlaki bütünlük (moral integrity) kavramları arasında sıklıkla çizilmektedir (McFall, 1987: 17; Van Luijk, 2004: 39; Vandekerckhove, 2007: 156). Kişisel bütünlük, bireyin kişisel değerlere ve ilkelere bağlı olduğunu ifade ederken; ahlaki bütünlük, kişinin ahlaki değerlere ve ilkelere bağlılığını anlatmaktadır (Van Luijk, 2004: 39). Açıkça, her iki anlayış da örtüşebilmekte, çünkü kişisel değerler de ahlaki olabilmektedir. Bireysel bütünlük için hem kişisel değerlerin hem de ahlaki değerlerin bütünlüşmesi gerekmektedir. Diğer taraftan bütünlüğün kamusal yönü de vardır. Peterson ve Seligman'a (2004) göre bütünlük; (1) bireysel bütünlük ve (2) kamusal bütünlük olmak üzere iki yönlüdür.

Bireysel bütünlük, bireyin sözlerinin, eylemlerinin ve içselleştirilmiş değerlerinin tutarlılığı ile ilgilenirken; kamusal bütünlük, daha çok sözlerin ve eylemlerin tutarlılığı ile ilgilenmektedir (Palanski ve Yammarino, 2007: 174). Bireysel ve kamusal bütünlük polislik mesleğine uygulandığında; polislerin, bireysel yönden üniforma giyen vatandaşlar olduklarına, kamusal yönden ise devlet memuru olduklarına işaret etmektedir. Bu durum, bireysel polis bütünlüğü anlamında, polislerin ideolojik görüşlerinin veya dinî inançlarının rol oynayabileceği anlamına gelmektedir. Genel olarak, polislerin kendi kişisel görüşlerini kendi özel hayatlarında deneyimlemeleri ve yaymaları gayet doğaldır. Fakat aynı şey görevleri başındayken geçerli değildir. Şöyle ki; bir polis, kişisel olarak, uygulanması gereken bir yasanın yanlış olduğunu düşünebilir. Fakat kamusal yönden, yani mesleki olarak, o yasanın uygulanması için tüm yasal ve makul talimatlara uymak zorundadır. Her ne kadar polislerin genel görüşü "*her zaman (7/24) bütünlüğümü korurum*" şeklinde olsa da uygulamada bu fikir ikirciklidir (Hovens, 2014: 18). Polislik mesleğinin kamusal yönünü de hatırd tutarak, bireysel polis bütünlüğünü şu şekilde tanımlamak mümkündür: "Bir polisin; mesleki mevzuata, polis etiğine ve mesleki değerlere uygun davranması, davranışlarını içten gelerek, inanarak sergilemesi, söylediği sözlerin ve sergilediği davranışların tutarlı olması, mesleğe aykırı davranmaya sevk eden ayartmalara, mesleki sapma ve yozlaşmaya karşı direnç göstermesi ve bunların tümünü barındıran sağlam bir karaktere sahip olmasıdır."

Grupsal Polis Bütünlüğü: Grupsal boyutta bütünlük, aynı gruba mensup olanların, grubun ahlaki değerlerine bağlılıkları temelindeki bireysel bütünlüklerinden meydana gelen bir grup özelliğidir. Grubun ahlaki değerlerine bağlılık temelindeki bireysel bütünlük, bireyin gruba özgü ahlaki değerlerinin, sözlerinin ve eylemlerinin bireysel olarak tutarlılığı ile ilgilenirken; grupsal bütünlük, aynı gruba mensup olanların, grupsal ahlaki değerlerinin, sözlerinin ve eylemlerin grupsal olarak tutarlılığı ile ilgilenmektedir.

Leo Huberts (2013: 183), bir gruba mensup bir bireyin bireysel bütünlüğünün dört yönden ele alınabileceğini ileri sürmüştür: (1) "tamlik, tutarlılık ve uyum" olarak bütünlük, (2) "mesleki sorumluluk" olarak bütünlük, (3) "bozulmazlığı da içeren (bir takım) değer(ler)" olarak bütünlük

ve (4) “amaca uygun ahlaki değerlere ve normlara uyum” olarak bütünlük. Hans Hovens’a göre ise bir gruba mensup bir bireyin bireysel bütünlüğü üç yönden ele alınmalıdır: (1) “tutarlı, istikrarlı ve uyumlu olmak anlamında bütünlük”, (2) “ilk odak noktası sorumluluk olan profesyonellik anlamında bütünlük” ve (3) “her zaman değerleri, norm ve kuralları izlemek anlamında bütünlük” (Hovens, 2014: 16).

Grupsal boyuttaki bütünlük, polis örgütündeki polislerin, zorunlu veya doğal süreçlerle oluşan meslektaş grupları bağlamında incelenebilir. Aynı birimde, şubede, karakolda, çalışma grubunda veya doğal olarak oluşan aynı meslektaş grubunda yer alan polisler, grup özelliği taşımaktadır. Grupsal boyuttaki bütünlük, polis grupları açısından değerlendirildiğinde, polislerin gerek kendi grupları içerisindeki ilişkilerinde gerek kendi gruplarının diğer polis grupları ile ilişkilerinde gerekse de bu grupların bağlı oldukları polis örgütü ve hizmet ettikleri halk ile ilişkilerinde; polis meslek ahlakına ve etiğine uygun olarak benimsedikleri ve sergiledikleri değerler, söylem ve eylemleri arasındaki tutarlılık ve polis sapma davranışlarına karşı sergiledikleri sağlam karakter olarak ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle grupsal polis bütünlüğü: Polislerin grupsal olarak; mesleki mevzuata, polis meslek etiğine ve mesleki değerlere uygun davranışları, davranışlarını içten gelerek ve inanarak sergilemeleri, söyledikleri sözlerin ve sergiledikleri davranışların tutarlı olması, mesleğe aykırı davranmaya sevk eden ayartmalara, mesleki sapma ve yozlaşmaya karşı direnç göstermeleri ve bunların tümünü barındıran sağlam bir karaktere sahip olmalarıdır.

Örgütsel Polis Bütünlüğü: Örgütsel boyutta bütünlük, aynı örgüte mensup olanların, örgütün ahlaki değerlerine bağlılıkları temelindeki bireysel ve grupsal bütünlüklerinden meydana gelen bir örgüt özelliğidir. Örgütün ahlaki değerlerine bağlılık temelindeki bireysel bütünlük, bireyin örgüte ilişkin ahlaki değerlerinin, sözlerinin ve eylemlerinin bireysel olarak tutarlılığı ile ilgilenirken; grupsal bütünlük, aynı gruba mensup olanların, grupsal ahlaki değerlerinin, sözlerinin ve eylemlerin grupsal olarak tutarlılığı ile ilgilenmekte; örgütsel bütünlük ise aynı örgüte mensup olan gerek bireylerin gerekse grupların, örgütsel ahlaki değerlerinin, sözlerinin ve eylemlerinin örgütsel olarak tutarlılığı ile ilgilenmektedir.

Örgütsel bütünlük, örgüt çalışanlarının etik bütünlüğüne işaret etmekle birlikte, bir kurum olarak örgütün bütünlüğünü de ifade etmek için kullanılmakta ve örgütteki çalışanlar arasındaki etkileşimlerin, baskın normların, eylemlerin, karar verme süreç ve ilkelerinin ve verilen kararların etik kalitesini kapsamaktadır (Hong’tan akt. Kılıçoğlu, 2017: 493). Maak, örgütsel bütünlük için bağlılık, davranış, içerik, bağlam, tutarlılık, uyumluluk ve devamlılık olmak üzere toplam yedi bileşenin gerekli olduğunu vurgulamaktadır (Maak, 2008: 362). Örgütsel bütünlüğü, Palanski ve Yammarino (2007), örgütsel sözlerin ve davranışların tutarlı olması şeklinde tanımlarlarken; Kurtz (2015), örgütün kendisini, kendine yol gösteren birtakım ilkelerle uyumlu bir şekilde yönetebilmesi olarak ifade etmektedir.

Örgütsel bütünlük; örgütün etik kuralları, prosedürleri, kültürü, misyonu ve vizyonu doğrultusunda tanımlanmış, kabul edilebilir davranışsal normların, söylem ve eylemde tutarlı bir şekilde uygulanmasını ifade etmekte ve örgütsel ahlaki ve etik değerlere devamlı bir şekilde bağlı kalınmasını gerektirmektedir. Örgütün söylem ve eylemleri arasında yüksek düzeyde bir tutarlılık olduğu zaman, örgütün yüksek düzeyde bir bütünlüğe sahip olduğu söylenmektedir (Palanski ve Yammarino, 2009). Örgütsel boyutta bütünlük, polis örgütü açısından değerlendirildiğinde, bireysel ve grupsal polis bütünlüğüne benzer şekilde, polislerin gerek polis örgütü içerisindeki karşılıklı ilişkilerinde gerek dâhil oldukları polis grubunun diğer polis grupları ile ilişkilerinde gerekse de hizmet ettikleri halk ile ilişkilerinde; polis meslek ahlakına ve etiğine uygun olarak benimsedikleri ve sergiledikleri değerler, söylem ve eylemleri arasındaki tutarlılık ve polis sapma davranışlarına karşı sergiledikleri sağlam karakter olarak ifade edilebilir. Diğer bir ifadeyle örgütsel polis bütünlüğü: Polislerin örgütsel olarak; mesleki mevzuata, polis meslek etiğine ve mesleki değerlere uygun davranışları, davranışlarını içten gelerek ve inanarak sergilemeleri, söyledikleri sözlerin ve sergiledikleri davranışların tutarlı olması, mesleğe aykırı davranmaya sevk eden ayartmalara, mesleki sapma ve yozlaşmaya karşı direnç göstermeleri ve bunların tümünü barındıran sağlam bir karaktere sahip olmalarıdır.

POLİS SAPMASI SORUNUNA KARŞI BÜTÜNCÜL BİR YAKLAŞIM

Literatürde polis sapması sorununa karşı polis örgütlerinin ya sapma ve yozlaşma ile mücadele stratejileri geliştirdikleri ya da bütünlüğü koruma ve yükseltme stratejileri geliştirdikleri görülmektedir. Polis sapmasını önlemeye yönelik stratejiler ile polis bütünlüğünü geliştirmeye yönelik stratejiler birleştirildiği zaman literatürde şu stratejilerin öne çıktığı görülmektedir; (1) kurumsal reform, (2) insan kaynakları yönetiminin etkin kullanımı, (3) polis etik kurallarını oluşturma ve destekleme, (4) bütünlük testi, (5) polis eğitimini geliştirme, (6) ceza ve ödül sistemini geliştirme, (7) güçlü iç ve dış denetim ve gözetim mekanizmaları geliştirme (Kutnjak Ivković, 2005; Prenzler, 2009; Newburn, 2015). Bu başlık altında söz konusu stratejilere yer verilmiştir.

Kurumsal Reform

Polis örgütlerindeki sapma ve yozlaşma ile mücadele ve bütünlüğü koruma ve artırma adına geliştirilen stratejilerin önemli bir bölümü; geleneksel bürokratik hiyerarşik yapıları değiştirip azaltmaya, böylece performansı iyileştirmeye, halka hizmeti kolaylaştırmaya, etkinlik ve verimliliği artırmaya odaklanılan kurumsal reform stratejileridir (Punch, 2003; Fitzgerald, 1987; Fleming ve Lafferty, 2000; Newburn, 2015). Örneğin; toplum destekli polislik uygulamaları, ihtiyaç duyulan yeni birimlerin hızlıca ve yasal zemin temelinde kurulması ve geliştirilmesi, polislik hizmetlerinin mümkün olduğunca merkezden yerele aktarılması gibi stratejilerdir. Bu stratejilerin oluşturulması, geliştirilmesi ve uygulamaya konulması için polis örgütleri içerisindeki AR-GE birimlerinin etkin ve verimli bir şekilde işletilmesi son derece önemlidir.

İnsan Kaynakları Yönetiminin Etkin Kullanımı

Literatürde öne çıkan bir diğer strateji, işe alım/seçim sürecini geliştirme, polis uygulama ve müdahalelerine yönelik her alanda resmî politikalar oluşturma, söz konusu resmî politikaların yazılı hâle dönüştürülmesi, örgüt mensupları tarafından resmî kuralların, politika ve prosedürlerin benimsenmesini sağlama ve uygulanmasını destekleme, görev yeri dağılımlarında, nakiller ve terfilerde liyakati ön planda tutma, yozlaşmaya karşı toleranssız bir kültür (etik iklim) oluşturma, geliştirme ve sürdürme gibi faaliyetleri hızlıca hayata geçiren insan kaynakları yönetiminin etkin kullanımı stratejisidir (Botello ve Rivera, 2000; Kutnjak Ivković, 2005; Palmiotto, 2005; Newburn, 2015).

Polis Etik Kurallarını Oluşturma ve Destekleme

Genel olarak birçok demokratik ülke, polis etik kurallarını oluşturmuştur. Bu stratejide öne çıkan husus, örgütlerin; polis etik kurallarını sadece oluşturmalarının yeterli olmadığı, ayrıca polis etik kurallarını benimsetmeleri, içten gelerek uygulanmasını sağlamaları ve polis etik kurallarına aykırı davranışların daima karşısında yer almaları gerektiğidir (Kleinig, 1996; Newburn, 1999; Klockars vd., 2004). Bu çerçevede gelişmiş demokratik ülkelerde polis etik kurallarının örgüt bünyesinde içselleştirilmesi, etik davranışların teşvik edilip desteklenmesi ve etik dışı davranışların ise önlenmesine yönelik, Etik Yönetim Kurulu, Etik Komitesi, Şikâyet Takipçisi, Etik Uzmanı gibi kurumsal yapıların oluşturulduğu görülmektedir.

Bütünlük Testi

Literatürde öne çıkan stratejilerden bir diğeri, polis örgütleri tarafından polis mensuplarına uygulanan bütünlük testleridir. Söz konusu testler ile polis mensuplarına, oluşturulan senaryolar çerçevesinde çeşitli cezbedici suç işleme fırsatları (yetki yozlaşması, rüşvet, fırsat hırsızlığı, komisyonculuk gibi) sunulmaktadır. Gözetlendiğini bilmeyen polis mensupları, bu fırsatlara karşı koyamamaları ve kapılıp gitmeleri durumunda testi geçememekte ve işlerine son verilmektedir. Bütünlük testleri, polis mensuplarının sapma ve yozlaşmaya meyilli olup olmadıklarını ortaya çıkarması bakımından son derece önemlidir (Marx, 1992).

Polis Eğitimi Geliştirme

Polis sapması ve yozlaşması ile mücadele ve polis bütünlüğünü koruma ve artırmaya yönelik stratejiler geliştiren hemen hemen bütün polis örgütlerinde, polis temel eğitimi ve hizmet içi eğitimlerin odağında; insan hakları, temel hak ve özgürlükler, polis etiği ve polis bütünlüğü yer almakta, eğitimler esnasında mesleğin vakar ve onuruna vurgu yapılmakta, sorumluluk bilinci geliştirilmekte ve öğrenen merkezli, senaryolu, teoriden ziyade pratiğe odaklanılan eğitim müfredatları uygulanmakta ve bu müfredatlar sürekli geliştirilmektedir (Kutnjak Ivković, 2005; Prenzler, 2009; Newburn, 2015). Polis eğitimine yönelik stratejilerin oluşturulması, geliştirilmesi ve uygulamadaki ihtiyaçlara cevap verebilmesi için Polis Akademilerine ve Polis Okullarına önemli görevler düşmektedir.

Ceza ve Ödül Sistemini Geliştirme

Literatürde öne çıkan bir diğer strateji ceza ve ödül sisteminin geliştirilmesidir (Kutnjak Ivković, 2005; Newburn, 2015). Bu stratejide bir yandan konusu suç (disiplin suçu ve/veya adli suç) teşkil eden polis sapma davranışlarının etkin ve şeffaf bir şekilde soruşturulması, kovuşturulması ve sonuçlandırılmasına yönelik caydırıcı bir ceza sistemi öngörülürken, diğer yandan sapma ve yozlaşmaya karşı koyan, polis bütünlüğüne sahip polislerin ödüllendirilmesine yönelik teşvik edici bir ödül sistemi öngörülmektedir. Stratejinin ceza boyutunda, disiplin suçları yönünden, örgütün işlenen suçlardan haberdar olma isteğinin olması, soruşturma ve kovuşturmanın tarafsız ve bağımsız olması, sistemin sunulan şهادete göre beraat veya mahkûmiyete fırsat vermesi, disiplin cezalarının etkin, caydırıcı ve mesleğe yeniden kazandırıcı olması, polis bütünlüğünden yoksun olunan alanlarda eğitim, stres yönetimi, iletişim becerileri, psikolojik danışmanlık ve rehberlik gibi onarıcı hizmetler sunulması önem arz etmektedir. Stratejinin ceza boyutunda, adli suçlara yönelik olarak, polis şikâyet mekanizmasının halka güven veren kurumsal ve etkin bir yapıda olması önem arz etmektedir. Stratejinin ödül boyutunda; polis sapmasına ve yozlaşmasına karşı koyan polisleri örgüt tarafından önem verildiği ve takdir edildiğinin gösterilmesi bütünlüğe sahip polisleri onurlandırırken, diğer polisleri de polis bütünlüğüne uygun davranmaya teşvik edecektir.

Güçlü İç ve Dış Denetim ve Gözetim Mekanizmaları Geliştirme

Literatürde öne çıkan bir diğer strateji, güçlü iç ve dış denetim ve gözetim mekanizmaları oluşturmak ve bu mekanizmaları sürekli aktif hâlde tutarak geliştirmektir. Kamera kullanımı (arama, tutuklama, ifade alma gibi anlar ve hücreler gibi alanlar), reaktif ve proaktif araştırma ve soruşturmalar, polis sapma ve yozlaşmasını kurum içi ihbar, erken uyarı ve müdahale, yozlaşma yönünde eğilimi gözetleme, yozlaşmaya karşı fırsatları kısıtlama, hesap verebilirlik, önleyici kontrol ile ilgili mekanizmalar birçok demokratik devletin polis örgütlerinde iç denetim ve gözetim stratejileri olarak öne çıkmaktadır (Sherman, 1983; Kutnjak Ivković, 2005; Prenzler, 2009; Newburn, 1999). Güçlü iç denetim ve gözetim mekanizmalarının geliştirilmesine yönelik stratejilerin oluşturulması, geliştirilmesi ve çağın gereklerine cevap verebilmesi için polis örgütlerinin denetim ve kontrol birimlerine önemli görevler düşmektedir. Diğer taraftan polis aleyhine şikâyetleri araştırma ve soruşturmaya yönelik dış mekanizmalar ile polis sapması ve yozlaşmasının durumu ile ilgili bilgi ve haberleri paylaşarak toplumda farkındalık oluşturmaya yönelik mekanizmalar da güçlü dış denetim ve gözetim stratejileri olarak literatürde öne çıkmaktadır (Sherman, 1978; Chan, 1999; Newburn, 2015).

SONUÇ

Polislerin, gerek iç güvenlik sistemi kapsamındaki emniyet ve asayiş ile ilgili idari görevlerini gerekse ceza adalet sistemi içerisindeki adli görevlerini yerine getirir ve yetkilerini kullanırlarken polis bütünlüğü içerisinde hareket etmeleri ve polis sapma davranışı sergilememeleri gerekmektedir. Fakat polislerin sapma davranışı sergilemeleri ve suç işlemeleri, polisliğin başlangıcından beri var olan küresel bir sorun olarak varlığını sürdürmektedir.

Mesleğe yeni katılan polisler, polis örgüt kültürü, sosyalizasyon süreçleri, mesleki görevler ve yapısal örgütlenme bağlamında, dâhil oldukları küçük polis gruplarında polis sapma

davranışlarını öğrenerek benimsemektedir. Polis sapma davranışı sergileyen sapkın polisler karşı, diğer polislerin ve toplumun tepki göstermemesi üzerine, zamanla sapkın polisler meslektan daha fazla saptmakta, bozulmakta, yozlaşmakta ve suç işlemekte, diğer polislerin saptma sürecine girmesine de neden olmaktadır. Görevi suçları önlemek olan polisin, kendisinin suç işler duruma gelmesi, sunulan polislik hizmetlerinin kalitesini ve polise duyulan güveni de olumsuz yönde etkilemektedir.

Polis saptması sorunu, önceleri bireysel bir sorun olarak görülmüş, polislik mesleğinin, yolsuzluk da dâhil olmak üzere saptmaya yatkın bireyleri cezbettiği; bu nedenle, bireysel olarak ahlaki açıdan kusurlu tüm bireylerin polis olmasının önlenmesinin ve hâlihazırda eğer polis örgütünde iseler bu polislerin cezalandırılarak polis örgütünden atılmalarının polis saptması sorununu çözeceği savunulmuştur. Bu yaklaşıma, polis mensuplarının birer suçlu olarak polis örgütlerine katılmadıkları, fakat polis alt kültürü ve grupsal mesleki sosyalleşme süreci içinde birer sapkın polise dönüştükleri tezi ile karşı çıkmıştır. Tarihsel süreçte polis saptmasının grupsal olduğu tezini, polis örgüt kültürü teorisi üzerinden polis saptmasının grupsal dan da öte örgütsel olduğu tezi takip etmiştir. Polis saptmasının bireysel, grupsal ve örgütsel olduğu tezlerinin çözüm önerileri, genel olarak cezalandırmaya ve polis saptmasının önlenmesine yönelik mücadele stratejileri üzerine odaklanmıştır.

Polis bütünlüğü yaklaşımı, polis saptması sorununa karşı alternatif bir çözüm önerisi olarak ortaya çıkmıştır. Otuz yıla yakın bir süredir ABD ve birçok AB ülkesinde polis saptması sorunu üzerine polis bütünlüğü yaklaşımıyla çok sayıda bilimsel çalışma yapıldığı görülmektedir. Bu yaklaşım, polis bütünlüğünün bireysel, grupsal ve örgütsel anlamlarına ve polis bütünlüğünü her düzeyde korumaya ve geliştirmeye yönelik resmî kurallar koyma, eğitim, gelişim, denetim ve gözetim stratejileri üzerine odaklanmıştır.

Bu çalışma ile Türkçe literatürde ilk kez polislik mesleği açısından bütünlüğün teorik bir incelemesi sunulmaya çalışılmıştır. Bu inceleme yapılırken; bütünlük olgusunun kavramsal analizi, polis saptmasından polis bütünlüğüne uzanan tarihsel süreç, polis bütünlüğünün tanımlanmasına yönelik yaklaşımlar ve polis bütünlüğünün bireysel, grupsal ve örgütsel anlamları ortaya konulmuştur. Çalışma ayrıca polis saptması sorununa karşı bütüncül bir mücadele stratejisi geliştirilmesi gerektiğini de ortaya koymaktadır. Polis saptması sorununa karşı dünyada öne çıkan polis saptmasını önleme ve polis bütünlüğünü geliştirme stratejileri tek bir çatı altında birleştirilerek incelendiğinde şu stratejilerin öne çıktığı görülmektedir; kurumsal reform, insan kaynakları yönetiminin etkin kullanımı, polis etik kurallarını oluşturma ve destekleme, bütünlük testi, polis eğitimini geliştirme, ceza ve ödül sistemini geliştirme, güçlü iç ve dış denetim ve gözetim mekanizmaları geliştirme. Çalışma, polis bütünlüğünün önemine vurgu yapmakta ve polis saptması sorununa karşı bütüncül bir strateji geliştirilmesi gerektiğini ileri sürmektedir.

Polis bilimleri alanında İngilizce literatürde hem polis saptması hem de polis bütünlüğü üzerine çok sayıda nicel ve nitel bilimsel araştırma ve yayın bulunmasına rağmen Türkçe literatürde bu alanda yapılan çalışmalar neredeyse yok denecek kadar azdır. Polis saptması küresel bir sorundur ve bu soruna yönelik hem polis saptması ve yozlaşmasını önlemeye hem de polis bütünlüğünü koruma ve geliştirmeye yönelik Türkiye özelinde ve Türkçe literatürde de çalışma yapılmasının bir ihtiyaç olduğu değerlendirilmektedir.

KAYNAKÇA

- American Heritage Dictionary of the English Language, 4th edition, (Erişim), 20 Haziran 2020 (<http://www.yourdictionary.com/integrity>).
- Barker, T. (1977). "Peer Group Support for Police Occupational Deviance", *Criminology*, 15(3): pp. 353-366.
- Benjamin, M. (1990). *Splitting The Difference: Compromising And Integrity In Ethics And Politics*, First Edition, USA: University Press of Kansas.
- Bews, N.F. & Rossouw, G.J. (2002). "A Role for Business Ethics in Facilitating Trustworthiness", *Journal of Business Ethics*, (39): pp. 377-389.

- Boes, J. O., Chandler, C. J., & Timm, H. W. (1997). Police integrity: Use of personality measures to identify corruption-prone officers, (No. PERS-TR-97-003).
- Botello, N. A., & Rivera, A. L. (2000). "Everything in This Job Is Money: Inside the Mexican Police", *World Policy Journal*, 17(3): pp. 61-70.
- Carter, S. L. (1996). *Integrity*, New York: Basic Books.
- Chan, B.L. (1999). "Governing Police Practice: Limits of the New Accountability", *British Journal of Sociology*, (50): pp. 251-270.
- Cooper, T. L. (1994). "The Emergence of Administrative Ethics as a Field of Study in the United States", (Ed. Terry L.C.) *Handbook of Administrative Ethics*. New York: Marcel Dekker.
- Cox, D.; La Caze, M. & Levine, M. P. (2003). *Integrity and the Fragile Self*, First Edition, Aldershot, Hants: Ashgate Pub Ltd.
- Devellioğlu, F. (1984). *Osmanlıca Türkçe Ansiklopedik Lügat*, Ankara: Aydın Kitabevi.
- Duska, R. F. (2005). "A look at integrity in financial services", *Journal of Financial Service Professionals*, 59(5): p. 26.
- Etimoloji Türkçe, (Erişim), 25 Haziran 2020, (<https://www.etimolojiturkce.com/kelime/b%C3%BCt%C3%BCn>).
- Fitzgerald, G.E. (1987). "Commission of Inquiry into Possible Illegal Activities and Associated Police Misconduct", Report of an Inquiry Pursuant to Orders in Council, Queensland.
- Fleming, J., & Lafferty, G. (2000). "New management techniques and restructuring for accountability in Australian police organizations", *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, 23(2): pp. 154-168.
- Goldsmith, A. (2001). "The Pursuit of Police Integrity: Leadership and Governance Dimensions", *Current Issues Criminal Justice*, 13(2): pp. 185-202.
- Hickman, M. J.; Greene, J. R. & Piquero, A.R. (2004). *Police Integrity and Ethics*, Belmont CA: Wadsworth/Thomson Learning.
- HMIC (Her Majesty's Inspectorate of Constabulary). (1999). "Police Integrity: England, Wales and Northern Ireland: Securing and Maintaining Public Confidence", London: HMIC.
- Hovens, H. (2014). "Building Police Integrity", (Ed. Hans Hovens), *Building Police Integrity: A Post-Conflict Perspective*. Netherlands: Koninklijke Marechaussee, pp. 13-43.
- Howell, J. M., & Avolio, B. J. (1995). "Charismatic leadership: submission or liberation?", *Business Quarterly*, (60): p. 62
- Huberts, L. (2013). "Integrity of Governance: What It Is (Not) And What Is Next", (Eds. Goos M., A. Venkat R., Fanie C. & Gavin W.), *Good, Bad and Next in Public Governance*, The Winelands Papers, The Hague: Eleven, pp. 183-208.
- Jensen, M. C. (2009). "Integrity: Without it nothing Works", *Rotman Magazine: The Magazine of the Rotman School of Management*, pp. 16-20.
- Kayabaşı, C. (2012). "KKTC'de Polis Teşkilatının Meşruiyet Seviyesi Üzerine Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, Lefke Avrupa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, KKTC, Lefke.
- Kayabaşı, C. (2020). "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Polis Meşruiyeti Faktörlerinin Polisle İşbirliğine Etkisi", Doktora Tezi, Polis Akademisi Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Kayabaşı, O. (2012). "KKTC Polis Örgütü Etikliğinin Toplumsal Algılanma Düzeyi Üzerine Bir Araştırma", Yüksek Lisans Tezi, Lefke Avrupa Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, KKTC, Lefke.

- Kayabaşı, O. (2017a). "The Contours of Police Integrity in the Turkish Republic of Northern Cyprus", (Eds. Abidin Temizer and Sevilay Özer), II. International Symposium on Multidisciplinary Studies (ISMS), 18-21 May 2017, Rome/Italy (Symposium Book- Social Sciences) Volume I, Ankara: Gece Kitaplığı, pp. 153-193.
- Kayabaşı, O. (2017b). "Police Integrity in the Turkish Republic of Northern Cyprus: Narcotics and Prevention of Smuggling Directorate Police Officers' Perceptions", Turkish Journal of Security Studies, 19 (Special Issue) pp. 100-129.
- Kayabaşı, O. (2018a). "Police Integrity in the Turkish Republic of Northern Cyprus: Criminal Investigation Directorate Police Officers' Perceptions", The Journal of Academic Social Science Studies, 67(Spring III), pp. 509-528.
- Kayabaşı, O. (2018b). "Police Integrity in the Turkish Republic of Northern Cyprus: Traffic Directorate Police Officers' Perceptions", (Eds. Hasan Babacan, A. Şevki Duymaz and Abidin Temizer), III. International Symposium on Multidisciplinary Studies (ISMS), 10-11 November 2017, Ankara/Turkey, Multidisciplinary Studies-3 (Social Sciences) Ankara: Gece Kitaplığı, pp. 459-488.
- Kayabaşı, O. (2018c). "Police Integrity in the Turkish Republic of Northern Cyprus: Guzelyurt Police Directorate Police Officers' Perceptions", (Eds. Hasan Babacan, A. Şevki Duymaz and Abidin Temizer), III. International Symposium on Multidisciplinary Studies (ISMS), 10-11 November 2017, Ankara/Turkey, Multidisciplinary Studies-3 (Social Sciences) Ankara: Gece Kitaplığı, pp. 489-515.
- Kayabaşı, O. (2018d). "Polis Meslek Ahlakı Bütünlüğü Üzerine Karşılaştırmalı Bir Bakış", Akademik Sosyal Araştırmalar Dergisi, 6(66): ss. 542-563.
- Kayabaşı, O. (2019a). "Polis Sapmasına Karşı Polis Bütünlüğü Perspektifinden Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Polis Örgütü", Doktora Tezi, Polis Akademisi Güvenlik Bilimleri Enstitüsü, Ankara.
- Kayabaşı, O. (2019b). "Örgütsel Polis Bütünlüğü ile Grupsal Polis Bütünlüğü Üzerine Karşılaştırmalı Bir Bakış: Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Polis Örgütü ile Lefke Polis Karakolu Örneği", II. Lefke Kent Sempozyumu, 18-20 Aralık 2019, Lefke.
- Kayabaşı, O. & Tekiner, M. A. (2017a). "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde Sürekli İkamet Edenlerin Polis Meslek Etiği Kapsamında Polis Algısının Ölçülmesi", Türk İdare Dergisi, 89(485): ss. 665-694.
- Kayabaşı, O. & Tekiner, M. A. (2017b). "Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Polis Örgütünün Polis Meslek Ahlakı Bütünlüğü", (Eds. Esra Aydın, Papatya Sevgin Bıçakçı & Erdem Kırkbeşoğlu) 25. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler Kitabı, Ankara: Başkent Üniversitesi, ss. 657-662.
- Kılıçoğlu, G. (2017). "Örgütsel ikiyüzlülük ve bütünlüğün Türkiye bağlamında incelenmesi: Teorik bir çözümleme", Kuram ve Uygulamada Eğitim Yönetimi Dergisi, 23(3): s. 465-504.
- Kirkpatrick, S. A., & Locke, E. A. (1991). "Leadership: do traits matter?", The Executive, 5(2): pp. 48-60.
- Kleinig, J. (1996). The Ethics of Policing, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Klockars, C. B.; Kutnjak Ivković, S. & Haberfeld, M. R. (2004). "The Contours of Police Integrity", (Eds. Carl B. Klockars, Sanja Kutnjak Ivković & Maria R. Haberfeld), The Contours of Police Integrity, Thousand Oaks: Sage, pp. 1-18.
- Klockars, C. B.; Kutnjak Ivković, S. & Haberfeld, M. R. (2005). Enhancing Police Integrity, NIJ Research in Brief, Washington, D.C.: U.S. Department of Justice, National Institute of Justice, December 2005, NCJ 209269.
- Klockars, C. B.; Kutnjak Ivković, S. & Haberfeld, M. R. (2006). Enhancing Police Integrity, New

York: Springer.

- Klockars, C. B.; Kutnjak Ivković, S; Harver, W. E. & Haberfeld, M. R. (1997). *The Measurement of Police Integrity, Final Report Submitted to the U.S. Department of Justice, Office of Justice Programs, National Institute of Justice.*
- Koehn, D. (2005). "Integrity as a business asset", *Journal of Business Ethics*, 58(1-3): pp.125-136.
- Kurtz, R. S. (2015). "Organizational Deviance, Integrity, and Regulation: The 2008 MT Tintomara Spill", *Public Integrity*, 17(1): pp. 75-89.
- Kutnjak Ivković, S. (2005). *Fallen Blue Knights*, New York: Oxford University Press.
- Lowe, K. B., Cordery, J., & Morrison, D. (2004). "A model for the attribution of leader integrity: Peeking inside the black box of authentic leadership", In Gallup Leadership Institute conference, Lincoln, NE.
- Maak, T. (2008). "Undivided Corporate Responsibility: Towards A Theory of Corporate Integrity", *Journal of Business Ethics*, 82(2): pp. 353-368.
- Marx, G. T. (1992). "When the guards guard themselves: Undercover tactics turned inward", *Policing and Society: An International Journal*, 2(3): pp. 151-172.
- McFall, L. (1987). "Integrity", *Ethics: An International Journal Of Social, Political, and Legal Philosophy*, 98(1): pp. 5-20.
- Merriam-Webster Online Dictionary, (Erişim), 23 Mayıs 2020, (<http://www.merriam-webster.com/dictionary/integrity>).
- Moore, M. (1997). "Epilogue", (Eds. Stephen J. G. & Phyllis M. D.), *Police Integrity: Public Service with Honor: A Partnership Between the National Institute of Justice and the Office of Community Oriented Policing Services*, U.S. Department of Justice, pp. 59-70.
- Morrison, A. (2001). "Integrity and global leadership". *Journal of Business Ethics*, 31(1): pp. 65-76.
- Newburn, T. (1999). "Understanding and Preventing Police Corruption: Lessons from The Literature", *Police Research Series 110*, Home Office Policing and Reducing Crime Unit Research, Development and Statistics Directorate, London UK.
- Newburn, T. (2015). *Literature Review: Police Integrity and Corruption*, LSE Research Online.
- O'Connor, T. R. (2005). *Police Deviance and Ethics*, Mega Links in Criminal Justice.
- Özkaya, Ö. (2019). *Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sisteminde İdarenin Bütünlüğü İlkesi*, Ankara: Adalet Yayınevi.
- Pagon, M. (2000). *Policing in Central and Eastern Europe: Ethics, Integrity, and Human Rights*. Ljubljana: College of Police and Security Studies.
- Paine, L. S. (2005). "Integrity". (Eds. Werhane, P.H. & Freeman, R. E.), *The Blackwell Encyclopedia of Management: Business Ethics*, (2nd edition), Blackwell Publishing, Malden, MA. pp. 247-249.
- Palanski, M.E. & Yammarino, F.J. (2007). "Integrity and Leadership: Clearing the Conceptual Confusion", *European Management Journal*, 25(3): pp. 171-184.
- Palanski, M.E. & Yammarino, F.J. (2009). "Integrity and Leadership: A Multi-level Conceptual Framework", *The Leadership Quarterly*, (20): pp. 405-420.
- Palmiotto, J. M. (2005). "Controlling Corruption in the United States". (Eds. R. Sarre, D. Das & H.J. Albrecht), *Policing Corruption: International Perspectives*, London: Lexington Books.
- Peterson, C. & Seligman, M. E. P. (2004). *Character strengths and virtues*. Oxford University press: New York.

- Posner, B. Z. (2001). "What does it mean to act with integrity?", *Teaching Business Ethics*. (5): pp. 461-473.
- Prenzler, T. (2009). *Police Corruption: Preventing Misconduct and Maintaining Integrity*, New York: Taylor & Francis Group, LLC.
- Punch, M. (2003). "Rotten Orchards: 'Pestilence', Police Misconduct and System Failure", *Policing and Society*, 13(2): pp. 171-196.
- Sherman, W. L. (1978). *Scandal and Reform: Controlling Police Corruption*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Sherman, W. L. (1983). "Scandal and Reform Thinking about Police", (Ed. Carl B. Klockars) *Contemporary Readings*, New York: McGrawHill.
- Sherman, L. W. (1985). "Becoming Bent: Moral Careers of Corrupt Policemen", (Eds. F. A. Elliston & M. Feldberg), *Moral Issues in Police Work*, Totowa: NJ Rowman and Allanheld, pp. 253-265.
- Simons, T. L. (2002). "Behavioral integrity: The perceived alignment between managers' words and deeds as a research focus", *Organization Science*, (13): pp. 18- 35.
- Simons, T. L.; Friedman, R.; Liu, L. A. & Parks, J. M. (2007). "Racial differences in sensitivity to behavioral integrity: Attitudinal consequences, in-group effects, and 'trickle down' among black and non-black employees", *Journal of Applied Psychology*, 82(3): pp. 434- 443.
- Stoddard, E. R. (1968). "Informal Code of Police Deviancy: A Group Approach to Blue-Coat Crime", *Journal of Criminal Law, Criminology & Police Sciences*, 59(2): pp. 201-213.
- Taylor, G. & Gaita, R. (1981). "Integrity", *Proceedings of the Aristotelian Society Supplementary Volume*, Oxford Academic, 55(1): pp. 143-176.
- Thompson, D. F. (1985). "The Possibility of Administrative Ethics", *Public Administration Review*, pp. 555-561.
- Tracey, J. B., & Hinkin, T. R. (1994). "Transformational leaders in the hospitality industry". *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 35(2): pp. 18-24.
- Tureng - Turkish English Dictionary, (Erişim), 18 Haziran 2020, (<https://tureng.com/tr/turkce-ingilizce/integrity>).
- Türkçenin Diriliş Hareketi Sözlüğü, (Erişim), 26 Haziran 2020, (http://turkceindirilisi.com/tdh_turkce_sozluk_turkce_kelimeler_kokenbilim_etimoloji/).
- Türk Dil Kurumu, (Erişim), 25 Haziran 2020, (http://www.tdk.gov.tr/index.php?option=com_gts&arama=gts&guid=TDK.GTS.5ab2223e34d1e9.64529541).
- Vandekerckhove, W. (2007). "Integrity: Talking the Walk Instead of Walking the Talk", (Eds. Chris Carter, Stewart Clegg, Martin Kornberger, Stephan Laske & Martin Messner), *Business Ethics As Practice: Representation, Reflexivity And Performance*, Cheltenham, UK, Northampton, USA: Edward Elgar Publishing Ltd., pp. 153-168.
- Van Luijk, H. (2004). "Integrity In The Private, The Public, And The Corporate Domain", (Ed. George G. Brenkert), *Corporate Integrity And Accountability*, London: Sage Publications, pp. 38-54.
- Vicchio, S. J. (1997). "Ethics and Police Integrity: Some Definitions and Questions for Study", (Eds. Gaffigan, Stephen J. & Phyllis Mac Donald), *Police Integrity: Public Service with Honor: A Partnership Between the National Institute of Justice and the Office of Community*

Oriented Policing Services, Washington, DC: National Institute of Justice, Department of Justice, pp. 11-17.

Westley, W. A. (1970). *Violence and the Police*, Cambridge, MA: MIT Press.

Worden, S. (2003). "The role of integrity as a mediator in strategic leadership: A recipe for reputational capital", *Journal of Business Ethics*, 46(1): pp. 31-44.

Yukl, G., & Van Fleet, D. D. (1992). "Theory and research on leadership in organizations". (Eds. M. D. Dunnette & L. M. Hough), *Handbook of industrial and organizational psychology*, pp. 147-197. Consulting Psychologists Press.