



# KOCATEPEİİBF Dergisi

ISSN: 1302-1966 | eISSN: 2651-4117

Cilt: 22, Sayı: 2, Yıl: Aralık 2020  
Volume: 22, Issue: 2, Year: December 2020

## Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi

## Afyon Kocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences

[www.iibfdergi.aku.edu.tr](http://www.iibfdergi.aku.edu.tr) | [www.dergipark.gov.tr/akuiibfd](http://www.dergipark.gov.tr/akuiibfd)  
[akuiibf@aku.edu.tr](mailto:akuiibf@aku.edu.tr)

Uluslararası, Hakemli, Akademik Dergi

---

# KOCATEPEİİBF

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ  
İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ**

**AFYON KOCATEPE UNIVERSITY  
JOURNAL OF ECONOMICS AND ADMINISTRATIVE SCIENCES**

**Cilt: 22, Sayı: 2, Yıl: Aralık 2020  
Volume: 22, Issue: 2, Year: December 2020**

**ISSN: 1302-1966  
eISSN: 2651-4117**

**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ DERGİSİ - KOCATEPEİİBF**  
**AfyonKocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences**

ISSN: 1302-1966/ eISSN: 2651-4117  
DERGİ KISA ADI/ShortTitle: KOCATEPEİİBF

**SAHİBİ/Owner**

Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi İİBF Dekanı/Dean of Afyon Kocatepe University FEAS, kandemir@aku.edu.tr

**EDİTÖR KURULU/Board of Editors**

Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Dekan/Dean**,kandemir@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Gülsüm Gürler Hazman, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Editör/Managing Editor**, gulsumgurler@hotmail.com  
Prof.Dr. Cantürk Kayahan, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **İşletme Bölümü Alan Editörü /Department of Business Field Editor**, ckayahan@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Mahmut Zortuk, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi (TR), **İktisat Bölümü Alan Editörü /Department of Economics Field Editor**, mahmut.zortuk@dpu.edu.tr  
Dr.Öğr.Üyesi Zekif Polat, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi Bölümü Alan Editörü /Department of Political Science and Public Administration Field Editor**, zpolat@aku.edu.tr  
Dr. Öğr.Üyesi Şahin Eray Kırdım, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Dil Editörü/Language Editor**, yekirdim@aku.edu.tr  
Arş.Gör. Neslihan Karakuş Büyükben, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Editör Yardımcısı/EditorialAssistant**, nkarakus@aku.edu.tr  
Arş.Gör. Aykut Güryel, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), **Editör Yardımcısı/EditorialAssistant**, aykutguryel@hotmail.com

**YAYIN KURULU/Editorial Board**

Prof.Dr. Bernur Açıkgöz, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi (TR), bernur.acikgoz@ikc.edu.tr  
Prof.Dr. Selçuk Akçay, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), akçay@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Tekin Akdemir, Yıldırım Beyazıt Üniversitesi (TR), akdemir@ybu.edu.tr  
Prof.Dr. HassanuddeenAbd Aziz, International Islamic University Malaysia (MY), ahassan@iiu.edu.my  
Prof.Dr. Ali Çelikkaya, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (TR), acelikka@ogu.edu.tr  
Prof.Dr. Mustafa Fişne, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), fisne@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Gülsüm Gürler Hazman, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), gulsumgurler@hotmail.com  
Prof.Dr. Yusuf Karaca, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), karaca@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Tuğrul Kandemir, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), kandemir@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Veysel Kula, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), kula@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Cantürk Kayahan, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), ckayahan@aku.edu.tr  
Prof.Dr. Mahmut Zortuk, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi (TR), mahmut.zortuk@dpu.edu.tr  
Prof.Dr. Jülide Yıldırım Öcal, TED Üniversitesi (TR), julide.yildirim@tedu.edu.tr  
Prof.Dr. İsa Sağbaş, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), isagbas@hotmail.com  
Prof.Dr. Naci Tolga Saruç, İstanbul Üniversitesi (TR), naci.saruc@istanbul.edu.tr  
Doç.Dr. Mohammad Nurunnabi, Prince Sultan University (SA), mnurunnabi@psu.edu.sa  
Doç.Dr. Dan Marius Voicilas, Romanian Academy (RO), dmvoici@yahoo.com  
Dr.Öğr. Üyesi Zekif Polat, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), zpolat@aku.edu.tr  
Dr. Mariantonietta Fiore, University of Foggia (IT), mariantonietta.fiore@unifg.it  
Dr.Öğr.Üyesi Şahin Eray Kırdım, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), yekirdim@aku.edu.tr  
Dr. Roberto Rana, University of Foggia (IT), roberto.rana@unifg.it  
Dr. Edgardo Sica, University of Foggia (IT), edgardo.sica@unifg.it

**SEKRETARYA/Secretarial**

Arş.Gör. Neslihan Karakuş Büyükben, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), nkarakus@aku.edu.tr, neslihan.karakus@hotmail.com  
Arş.Gör. Aykut Güryel, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR), aykutguryel@hotmail.com

**HABERLEŞME VE KOORDİNASYON/Communication and Coordination**

Afyon Kocatepe Üniversitesi. Ahmet Necdet Sezer Kampüsü. İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.  
Gazlıgöl Yolu, 03200. Afyonkarahisar, Türkiye  
| Telefon: +90 272 228 1292 | Faks: +90 272 228 1148 | E-Posta: akuiibf@aku.edu.tr |  
İnternet Sitesi: www.dergipark.org.tr/akuiibf

**DERGİ HAKKINDA/AbouttheJournal**

Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi (KOCATEPEİİBF) uluslararası hakemli akademik bir dergidir. Dergi 1999 yılından bu tarafa Haziran ve Aralık aylarında olmak üzere yılda iki kez yayınlanmakta olup, Aralık 2015 sayısından itibaren hem basılı, hem dijital ortamda yayınlanmaktadır. Dergi DOAJ, Sobiad, Crossref, ESJI, DRJI, ASOS Index ve EBSCOhost tarafından taranmaktadır. Dergi sadece www.dergipark.org.tr/akuiibf adresi üzerinden çalışma kabul etmekte ve bu adres üzerinden yayınlanmaktadır. Dergimizde yayınlanmak üzere gönderilen çalışmalar ön inceleme aşamasında intihal programı (iThenticate) aracılığıyla intihal ve benzerlik taramasına tabi tutulmaktadır. Dergi Türkçe ve İngilizce dilinde çalışmalarını kabul etmektedir.

AfyonKocatepe University Journal of Economics and Administrative Sciences (KOCATEPEİİBF) is an international, academic peer-reviewed journal. Journal has been publishing biannually in June and December since 1999 and publishing both online and hardcopy since the issue of December 2015. Journal is indexed by DOAJ, Sobiad, Crossref, ESJI, DRJI, ASOS Index and EBSCOhost. Journal only accepts articles submitted through www.dergipark.org.tr/akuiibf and publishing issues on this web site. Submitted articles have been controlling via plagiarism software (iThenticate) upon plagiarism and similarity index at pre review stage. The Journal accepts Turkish and English manuscripts.

---

## BU SAYININ HAKEM KURULU/Referees of This Issue

Prof. Dr. Tahir Akgemci, Selçuk Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Atılhan Naktiyok, Atatürk Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Kazım Barış Atıcı, Hacettepe Üniversitesi (TR),  
Dr. Öğr. Üyesi Necmiye Serap Vurur, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Hasan Abdioglu, Karadeniz Teknik Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Şakir Sakarya, Balıkesir Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Sedat Yenice, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Funda Çondur, Aydın Adnan Menderes Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Mustafa Özer, Anadolu Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Selim Şanlısoy, Dokuz Eylül Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Yıldız Ayanoglu, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. İpek Deveci Kocakoç, Dokuz Eylül Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Abdullah Yalaman, Eskişehir Osmangazi Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Öznur Ümit, Ondokuz Mayıs Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Abdunnur Yıldız, Fırat Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Gül Kayalıdere, Manisa Celal Bayar Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Hüsamettin İnaç, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Duygu Kızıldağ, İzmir Demokrasi Üniversitesi (TR),  
Doç. Dr. Aytekin Fırat, Muğla Sıtkı Koçman Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Ruziye Cop, Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Kamil Güngör, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Kemalettin Çonkar, Afyon Kocatepe Üniversitesi (TR),  
Prof. Dr. Mehmet Saraç, İstanbul Üniversitesi (TR)

KOCATEPEİİBF Dergisi olarak, dergimizin Aralık 2020 sayısında yayınlanan çalışmalarda hakemlik yaparak dergimize ve bilimsel yayıncılığa katkı sağlamış olan akademisyenlere teşekkür ederiz.

We, as KOCATEPEİİBF Journal, would like to express our thanks to the scholars who have made their contribution to our journal and scientific publishing through reviewing the manuscripts published in the issue of December 2020.

## İÇİNDEKİLER/Contents

YAZARLAR/ Authors	ARAŞTIRMA MAKALELERİ/ResearchArticles	SAYFALAR/ Pages
Elif Türkan Arslan Hüseyin Demir	Yöneticilerin Karar Verme Stilinin Çalışanların Motivasyonu ve Performansı Üzerindeki Etkisi The Effect of Decision-Making Styles of Managers on Employees' Motivation and Performance	115-131
Arif Sezgin Osman Tuğay	Volatilite Beklentisine Dayalı Yönsüz Opsiyon Stratejilerinin Kullanımı: BIST'te Ampirik Bir Uygulama Use of Non-Directional Option Strategies Based on Volatility Expectation: An Empirical Application on BIST	132-148
Murat Düzer	Kurumsal Yönetim Derecelendirmesi: BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Bir İnceleme Corporate Governance Rating: A Study in the BIST Corporate Governance Index	149-168
Musa Keskin Erol Çakmak Dilek Özdemir	Ekonomilerde Yapısal Dönüşüm ve Belirleyicileri Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Panel Veri Analizi Structural Transformation in Economies and Its Determinants: A Panel Data Analysis on Selected Developed and Developing Countries	169- 187
Hakan Kaçak Hasan Bağcı	Sağlık Örgütlerinde Hizmet ve Finansal Etkinlik Ölçümü-Veri Zarflama Analizi BCG Matrisi İle Bir Uygulama Assessment of Service and Financial Efficiency in Healthcare Organizations - An Application with Data Envelopment Analysis and BCG Matrix	188- 203
Recep Kolukısa İsa Sağbaş	Orta Gelir Grubu Gelir Dağılımı Eşitsizliğinin Hesaplanması: Afyonkarahisar Vaka Çalışması Calculation of the Inequality of the Middle Income Group: A Case Study of Afyonkarahisar	204-219
Hüseyin Çağatay Karabıyık Ahmet Diken	Liberalizmden Neo-Liberalizme Geçişte Hükümet ve Ekonomik Aktörlerin Rollerinin İşletme Stratejilerine Etkileri ABD İşletmeleri Bağlamında Bir Teorik Tartışma The Effects of Roles of Political and Economic Actors on Business Strategies in the Transition From Liberalism to Neo-Liberalism: A Theoretical Discussion in the Context of Us Business	220-228
Sena Tekeli Aslıhan Yavuzalp Marangoz	Tüketicilerin Bireysel Kültürel Değerlerinin Marka Kişiliği Algısı Üzerindeki Etkisi: Alışveriş Merkezi Üzerine Bir Araştırma The Impact of Consumers' Individual Cultural Values on Brand Personality Perception: A Research on a Shopping Mall	229- 243
Muhammet Fatih Canbaz	İslam İktisadı ve Finansında Temel Sorunlar Major Problems of Islamic Economics and Finance	244- 258

Araştırma Makalesi  
Geliş Tarihi: 13.03.2020  
Kabul Tarihi: 07.07.2020

Research Article  
Received: 13.03.2020  
Accepted: 07.07.2020

Arslan, E. T., & Demir, H. (2020). Yöneticilerin karar verme stiline çalışanların motivasyonu ve performansı üzerindeki etkisi. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020,22(2),115-131.

## YÖNETİCİLERİN KARAR VERME BİÇİMİNİN ÇALIŞANLARIN MOTİVASYONU VE PERFORMANSI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ<sup>1</sup>

ELİF TÜRKAN ARSLAN<sup>2</sup>, HÜSEYİN DEMİR<sup>3</sup>

### ÖZ

Bu çalışmada, yöneticilerin karar verme biçimlerinin çalışanların motivasyonu ve performansına etkisinin yanı sıra karar verme biçimleri-performans ilişkisinde motivasyonun aracılık etkisi araştırılmıştır. Nicel yöntemin benimsendiği çalışmada 147 kişiden dağıt-topla anket yöntemi ile veri toplanmıştır. Veri analizinde basit ve çoklu doğrusal regresyon analizlerinden yararlanılmıştır. Bulgulara göre, rasyonel ve sezgisel karar verme biçimleri motivasyon düzeyini etkilemekteken içsel motivasyon düzeyindeki artış performansı önemli ölçüde arttırmaktadır. Rasyonel ve bağımlı karar verme biçimleri performansı etkilemektedir ve karar verme biçimleri-performans ilişkisinde motivasyonun aracılık etkisi saptanmıştır. Sonuçta, performansın büyük ölçüde içsel motivasyona bağlı olması motivasyonunun önemini ortaya koymuştur. Performansı iyileştirmek için çalışanların içsel motivasyonlarını arttırmak gerektiği önerilebilir.

**Anahtar Kelimeler:** Karar Verme Biçimleri, Motivasyon, İçsel Motivasyon, Dışsal Motivasyon, Performans.

**JEL Kodları:** D91, D23, M12, J53.

## THE EFFECT OF DECISION-MAKING STYLES OF MANAGERS ON EMPLOYEES' MOTIVATION AND PERFORMANCE

115

### ABSTRACT

The study investigates the effect of managers' decision-making style on employee motivation and performance as well as the moderator role of motivation in decision-making style and performance relationship. In the study adopting the quantitative approach, data are obtained from 147 people with the distribute - collect survey method. Simple and multiple linear regression methods are utilized to analyze data. To results, while rational and intuitive decision-making styles affect motivation, increasing intrinsic motivation substantially improves performance. Rational and dependent decision-making styles affect performance, and it is revealed that there is a moderator role of the motivation in decision-making styles and performance relationships. The fact that the performance is largely explained by intrinsic motivation reveals the importance of employee motivation. It can be suggested that intrinsic motivation of employees should be increased to improve performance.

**Keywords:** Decision-Making Styles, Motivation, Intrinsic Motivation, Extrinsic Motivation, Performance.

**JEL Codes:** D91, D23, M12, J53.

<sup>1</sup> İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Araştırmalar Etik Kurulu'ndan Mayıs 2020 tarih ve 2020/05-02 karar no ile "Etik Kurul İzin Belgesi" alınmıştır.

<sup>2</sup> Doç. Dr., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, elifturkan.arslan@ikc.edu.tr - ORCID: 0000-0003-4002-2856.

<sup>3</sup> Arş. Gör., İzmir Katip Çelebi Üniversitesi, huseyindemir@hacettepe.edu.tr - ORCID: 0000-0002-8990-7228.

## GİRİŞ

Çalışan motivasyonu ve performansı günümüzde hemen hemen bütün örgütlerin oldukça fazla önem verdiği bir konudur. Finansal göstergelerdeki iyileşme ve sürdürülebilir bir gelişim gösterme örgütlerin en temel hedefleri haline gelmiştir. Sürdürülebilir karlılık ve gelişim de örgütlerin sahip olduğu insan kaynağından geçmektedir. Özellikle 1950'li yıllardan bu yana yapılmış ve yapılmakta olan çalışmalar örgüt yönetiminde çalışan motivasyonu ve performans konusunun önemini ortaya koymaktadır.

Çalışanların motivasyon ve performansını etkileyen en önemli faktörlerden biri de kuşkusuz örgüt içinde yöneticidir. Yöneticiye bağlı pek çok unsur içerisinde yöneticinin karar verme biçiminin çalışanların motivasyon ve performans düzeyini etkileyen oldukça önemli bir faktör olma olasılığı yüksektir. Örgüt yaşamının esasını oluşturan karar verme olayı, örgütlerin hedeflerini başarmalarında ve en iyi performansı sergilemelerinde oldukça önemli bir yere sahiptir (Rehman vd., 2012; Rahimi vd.,2014). Yöneticiler, çalışanların dolayısıyla da örgütün başarılı olmasını istiyorsa örgüt için en uygun kararı vermek durumundadır. Astley ve Ven (1983). Karar vericilerin vermiş oldukları kararların örgüt performansı üzerinde önemli bir etkisinin bulunduğunu ileri sürmüşlerdir. Yönetim olayının merkezinde yer alan karar verme, yöneticilerin hemen hemen bütün işlerinde başvurdukları bir araçtır (Efil, 1999). Yöneticilerin verdikleri kararlar genel olarak işlerin yürütülmesi ile ilgili olduğu için çalışanları herhangi bir şekilde etkileyebilmektedir. Ayrıca örgütün başarısı veya başarısızlığı yöneticilerin verdikleri karara bağlıdır. Örgütlerin amaç ve hedeflerini gerçekleştirebilmelerinde en önemli unsurlardan birinin çalışanlar olmasından ötürü yöneticilerin çalışanların motivasyon ve performansını etkileyen kararlar almaları örgütsel başarı üzerinde etkilidir (Hodgkinson, 2008). Yöneticiler karar verirken diğer tüm insanlar gibi farklı karar verme biçimlerini benimsemektedirler. Bir yönetici rasyonel karar verme biçimini benimserken bir başka yönetici sezgisel, kaçınmacı, bağımlı veya ani karar verme biçimlerinden birini veya birkaçını benimseyebilmektedir. Nihayetinde yöneticilerin belli karar verme biçimlerini benimseyerek verdikleri kararların çalışanları üzerinde etkili olduğu ve örgütün iç müşterileri olarak çalışanlarının motivasyon ve performans düzeyinin yöneticilerin karar verme biçimlerinde etkilendiği düşünülebilir.

Bu çalışmada yöneticilerin karar verme biçimlerinin çalışanların motivasyon ve performans düzeyi üzerindeki etkisi ve karar verme biçimleri-performans ilişkisinde motivasyonun aracılık etkisinin olup olmadığını ortaya koymak amaçlanmıştır. Bu amaç doğrultusunda öncelikle karar verme biçimleri motivasyon ve performans kavramlarına ilişkin kavramsal bir araştırma-inceleme yapılmıştır. Ardından, bu üç olgunun etkileşimini bir arada ele alan bir çalışmaya literatürde rastlanmamış olduğu için söz konusu olgular arasındaki ilişkileri ayrı ayrı ele alan araştırmalar ve tartışmalar incelenmiştir. Söz konusu sonuçlardan yola çıkarak bir araştırma modeli ve hipotezler ortaya atılmış ve istatistiksel olarak test edilmiştir. Çalışma için gerekli izin İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Araştırmalar Etik Kurulu'ndan alınmıştır (Mayıs 2020 tarih ve 2020/05-02 karar no ile). Anket yoluyla elde edilen verilerin analizi neticesinde yöneticinin karar verme biçiminin motivasyon ve performansı etkilediği ve ayrıca karar verme biçimi ve performans ilişkisinde ise motivasyonun aracılık rolü olduğu saptanmıştır.

## 1. YÖNETİCİLER VE KARAR VERME

Henry Mintzberg, yöneticilerin görevlerini yerine getirirken, örgüt içerisinde genel olarak kişilerarası roller, bilgiye ilişkin roller ve karar rolleri olmak üzere üç ana grupta sınıflandırdığı bazı belirgin rolleri yerine getirdiğini belirtmiştir (Koçel, 2005:75-76; French vd., 2011:506). Yöneticilik söz konusu olduğunda, karar verme oldukça önemli ve asli bir iş olup yöneticilik kimi zaman "*karar verme işi*" olarak tanımlanmaktadır (Koçel, 2005:75-76). Karar verme, yönetim işinin esası ve özüdür ve yöneticinin neredeyse yaptığı her şey karar vermeyi içermektedir (Efil, 1999:5; Robbins vd.,2013:77). Bu anlamda yöneticinin temel görevi karar vermedir (Ertürk, 2011:179). Özellikle yönetsel kararlar özeldir ve bu kararları vermek de yönetim sanatı açısından çok önemlidir ve hatta karar verme yönetsel sanatın en mükemmel ögesidir (Hodgkinson, 2008: 60-61).

Karar verme alternatifler arasından seçim yapmaktır (Robbins vd., 2013:72; Ertürk, 2011:179; Koçel, 2005:77; Robbins ve Judge, 2013:175). Ancak bu noktada dikkate alınması gereken önemli noktalardan biri karar vermenin çok çeşitli çözümler içinden en uygun çözümün seçilmesi olduğudur (Tat vd.,2011: 232). Mintzberg karar vermeyi, bir problemi çözmek veya bir fırsatı yakalamak için bir hareket biçimi seçme süreci olarak tanımlamıştır (French vd., 2011:506-507). Yöneticinin konu üzerinde düşünmesi sonucunda çözüm olarak benimsediği yol ise kararını ifade etmektedir. Dolayısıyla yöneticinin herhangi bir konuda yaptığı seçim karardır (Koçel, 2005:76-77).

Etkili karar verme, önemli bir yaşam ve iş yeteneğidir (Loo, 2000:895) ve bir yöneticinin başarısı karar verme yeteneğine bağlıdır (Ertürk, 2011:180). Çünkü yöneticilerin kararları örgütün günlük işleyişini etkilemektedir. Bu anlamda karar vericilerin örgütün performansı üzerinde önemli bir etkisi olmaktadır

(Rehman vd., 2012:1308). Çünkü karar verme, örgütsel hedefler üzerinde önemli etkiye sahiptir ve örgütlerin başarısı veya başarısızlıklarını belirleyen bir süreçtir (Rahimi vd., 2014:1). Örgüt yöneticinin kararlarını verdiği ve uygulamaya koyduğu alandır dolayısıyla da örgütün başarısı da verilen kararların niteliğine bağlıdır. Bu açıdan örgüt, yöneticiler tarafından örgütsel yaşam ve amaçlarla ilgili kritik ve felsefi kararların verildiği, örgütsel süreçle ilgili olan tali kararların ise diğer örgüt üyeleri tarafından verildiği, fakat yöneticiler tarafından tasarlandığı karar akış örüntüleri olarak düşünülebilir (Hodgkinson, 2008: 60). Gerçekten de örgütün tepe yönetiminden örgütün en alt kademesinde görev yapan çalışana kadar örgüt içinde her bir çalışan sürekli olarak karar vermek durumundadır (Robbins ve Judge, 2013: 175).

Dar kapsamda karar verme iki veya daha çok sayıda alternatif arasından seçim yapmayı kapsarken daha geniş kapsamda karar verme, bir problemi veya fırsatı fark etme, alternatif çözümleri değerlendirme, bir alternatifi seçme, uygulama ve sonuçları değerlendirme sürecidir (Boone ve Kurtz, 2013: 231-232). Dolayısıyla karar verme esasen bir süreç olarak değerlendirilmelidir. Karar verme sürecinin başlayabilmesi için karar verecek kişinin olayların akışında çeşitli alternatiflerle karşılaştığı bir durumun olması gerekmektedir (Hodgkinson, 2008: 61). Karar verme bir başlangıç noktası olan ve çeşitli işlemlerin gerçekleştirilmesinin ardından bir tercih yapılması ile sonuçlanan bir süreçtir (Koçel, 2005: 80). Bu noktada seçilen alternatifi uygulama ve sonuçları değerlendirmeyi de karar verme sürecine dâhil edenler olduğu gibi alternatifler arasından birinin seçimi ile sürecin sona erdiğini düşünenler olduğu da görülmektedir. Kanımızca karar verme süreci seçimin yapılması ile sona ermektedir ve seçimin yapılmasından sonraki aşama kararın uygulanması olarak dolayısıyla farklı bir süreç olarak değerlendirilmelidir. Zira karar verme sürecinin asıl amacı bir karara ulaşmaktır ve seçim yapmakla karara ulaşılmış olmaktadır. Dolayısıyla bu noktada amaca da ulaşılmış olmaktadır. Hodgkinson (2008: 61) da karar verme sürecinin kişinin seçim yapmasıyla sonlandığını belirtmektedir.

Karar verme sürecinin başlangıcı seçim yapmayı gerektiren bir durum olduğunun algılanmasıdır. Bilindiği gibi algılama kişiden kişiye değişen bir olaydır. Kişiyeye has özelliklerle birlikte kişinin dışındaki bazı faktörler de algılamayı etkilemektedir. Bu sebeple aynı veri veya bilgi farklı kişiler tarafından genellikle farklı algılanabilmektedir. Kişilerin algılama tarzları da özellikle amaç belirleme ve sorun tanımlamayı etkileyebilmektedir (Koçel, 2005: 89). Dolayısıyla insanların nasıl ve hangi kalitede kararlar verdiği algılarından yüksek derecede etkilenmektedir (Robbins ve Judge, 2013: 175). Çünkü esasen karar verme sürecinin her aşamasında kişilerin algılama farklılıkları meydana gelmektedir. Algılama farklılıkları dışında karar vermeyi kaçınılmaz biçimde etkileyen bir diğer unsur ise kültürün etkisidir. Karar verici/vericiler, karar verirken gerek toplumsal kültürün gerekse de örgüt kültürünün etkisindedir (Koçel, 2005:104-106). Yöneticiler çoğu zaman riskli, genellikle yetersiz veya eksik bilgiyle ve zaman baskısı altında karar vermek durumundadır. Özellikle bu nedenlerle karar verme uygulamaları bir ülkeden diğerine farklılaşmaktadır. Karar verme yolu ve karar vericinin göze aldığı risk derecesi bir ülkenin kültürel çevresini yansıtan iki önemli karar değişkenidir (Robbins vd., 2013: 87). Kültürün karar vermede nasıl etkili olabileceği özellikle küreselleşme nedeniyle dikkate alınmalıdır ve özellikle güç mesafesi ve bireysellik-kolektiftik kültürel boyutları karar verme konusunda özel etkilere sahiptir (French vd., 2011: 519).

Algılama farklılıkları ve kültürel etki dışında karar verme davranışında dikkate alınması gereken konulardan bir tanesi de kısıtlı rasyonelliktir. Buna göre, karar verici, çeşitli kısıtlayıcı faktörler sebebiyle rasyonel seçim yapmaktan uzaklaşmaktadır. Karar vericiyi rasyonellikten uzaklaştıran kısıtlayıcı faktörlerden bazıları insan beyninin ve zihninin kapasitesi –ki bu durum kanımızca her türlü bilgi işlem teknolojilerini kullanarak karar verme durumunda dahi sınırlı rasyonelliğin tam olarak önlenememesine sebep olmaktadır-, sorunun çapraşıklığı ve belirsizliği, gereken bilginin tam olarak bulunamaması ya da zamanında gelmemesi olarak sayılabilir. Sınırlı rasyonellik sebebiyle karar verici söz konusu koşullarda “tatminkar” sayılan seçimi yapar (Robbins vd., 2013: 79) dolayısıyla “maksimum” ya da “optimum” sonuca ulaşamaz fakat “tatminkar” kararlar verir (Robbins ve Judge, 2013: 177; Koçel, 2005: 104).

### 1.1. Karar Verme Biçimleri

Karar vermeye yönelik yapılan ilk çalışmalar insanların optimal seçim yapmak için normatif teorileri ne ölçüde takip ettiğine odaklanmıştır. Daha sonra karar vermeye ilişkin modern çalışmalar, karar verme şartlarının karar sürecini nasıl etkilediğiyle daha fazla alakadar olmuştur (Thunholm, 2004: 931). Gerçekten de insanların kararlara değişik açılardan yaklaştıkları bilinmektedir. Bu konudaki kişisel farklılıkların daha çok motivasyonel ve kişisel farklılıklarla ilgili olduğu düşünülmektedir (Galotti vd., 2006: 630). Bunların dışında alışkanlık da kişisel karar verme davranışının belirleyicisi olarak önemli bir rol oynamaktadır (Thunholm, 2004: 941). Ancak bu motivasyonel ve kişisel farklılıkların yanında algılama farkları, kültürel –toplum ve örgüt kültürü- farkları, sınırlı rasyonelliğin etkisi vb. de dikkate alınmalıdır. Söz konusu farklılıklardan ötürü farklı karar verme biçimleri ortaya çıkmaktadır.



Karar verme biçiminin öğrenilmiş bir alışkanlık olduğu ve karar verme biçimleri arasındaki temel farklılıkların karar süreci boyunca dikkate alınan toplanan bilgi miktarı ve bir karara varıldığında karar vericinin dikkate almış olduğu tanımlanmış olan alternatif sayısı ile ilgili olduğu öngörülmektedir (Thunholm, 2004:932; Loo, 2000:896; Scott ve Bruce, 1995:820).

Thunholm (2004), karar verme biçimini karar verme durumundaki bir kişi tarafından sergilenen tepki modeli şeklinde tanımlamaktadır. Bu model, karar verme şartları, karar verme görevi ve karar verici kişi tarafından belirlenmektedir. Karar vericiler arasındaki kişisel farklılıklar, alışkanlıklarındaki farklılıkları kapsamaktadır fakat bunun yanında bilgi işlem, öz değerlendirme ve öz düzenleme gibi temel bilişsel yeteneklerdeki farklılıkları da kapsamaktadır (Thunholm, 2004: 941).

Scott ve Bruce (1995: 820), karar verme biçimini bir karar verme durumuyla karşılaştığı zaman kişinin sergilediği öğrenilmiş ve alışılmış tepki kalıpları olarak tanımlamışlardır. Bunun bir kişilik özelliği olmadığını fakat belli bir karar durumunda belirli bir tarzda tepki vermek için alışkanlık tabanlı bir eğilim olduğunu belirtmişlerdir.

Karar verme biçimi, insanların karar vermede kullandıkları alışılmış bir model veya kişilerin karar verme görevlerini algılama ve yanıtlamadaki karakteristik üslubudur. Karar verme biçimini toplanan bilgi miktarı ve karar verileceğinde dikkate alınan alternatiflerin sayısı ile tanımlandığını varsayanlar olduğu gibi karar verme biçiminin kişilerin topladıkları veriyi anlamlandırmalarındaki farklılıkları ifade ettiğini belirtenler de vardır (Scott ve Bruce, 1995: 818-819).

İnsanlar birden fazla karar verme biçimi kullanma eğilimindedir ancak bu biçimler arasından bir tanesi baskındır (Thunholm, 2004: 932-941). Dolayısıyla kişilerin bir temel (birincil) karar verme biçimi bir de ikincil biçimi olduğu da kabul edilebilir. Karar verme biçimi, kişisel bilişsel stili yansıtmaktadır ve karar verme biçimleri, karşılıklı olarak birbirini dışlamamaktadır ve kişiler genellikle tek bir karar verme biçimi kullanmazlar/tek bir karar verme biçimine güvenmezler. Önemli kararlarda insanlar karar verme biçimlerinin bir kombinasyonunu kullanma eğilimindedir (Scott ve Bruce, 1995: 820-829). Kişisel karar verme biçimleri geniş bir yelpazede incelenmektedir (Rehman vd., 2012:1308). Karar vermeye ilişkin yaklaşımlar, sezgiselden başlayarak yüksek derecede analitik olmaya dek sıralanacak şekilde değişmektedir (Schoemaker ve Russo. 1993: 9). Yani karar verme biçimleri nispeten basitten çok parçalı ve karmaşık olanlara dek sıralanacak şekilde kavramsallaştırılmaktadır (Loo, 2000: 896).

Scott ve Bruce (1995) kendilerinden önceki teorik ve ampirik çalışmalarda ele alınan dört karar verme biçimini araştırmışlar ve çalışmalarında beşinci bir karar verme biçimi daha olduğunu ortaya koymuşlardır. Scott ve Bruce'nin (1995) karar verme biçimlerine yönelik sınıflandırması önceki diğer sınıflandırmaları kapsadığı ve ampirik geçerliliği olduğu için geniş ölçüde kabul görmektedir (Galotti vd., 2006: 630). Çalışmaları sonucunda ulaşılan Rasyonel, Sezgisel, Bağımlı, Kaçınmacı ve Anında (Ani) karar verme biçimleri araştırmacılar tarafından davranışsal terimlerle aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır (Scott ve Bruce, 1995: 820-823):

- ✓ **Rasyonel Karar Verme Biçimi (Rational):** Alternatiflerin eksiksiz araştırılması ve mantıksal olarak değerlendirilmesi ile karakterize edilmektedir.
- ✓ **Sezgisel Karar Verme Biçimi (Intuitive):** Önselilere ve hislere güvenme ile karakterize edilmektedir.
- ✓ **Bağımlı Karar Verme Biçimi (Dependent):** Diğerlerinden tavsiye ve yönlendirme alma arayışı ile karakterize edilmektedir.
- ✓ **Kaçınmacı Karar Verme Biçimi (Avoidant):** Karar vermekten kaçınmaya çalışmakla karakterize edilmektedir.
- ✓ **Anında Karar Verme Biçimi (Spontaneous):** Karar vermek için harcanan zaman miktarıyla ilgilidir.

Anında karar verenler acillik (ivedilik) duygusu/algısına sahiptirler ve karar verme sürecini olabildiğince çabuk geçirmek isterler.

Rasyonel biçim, kapsamlı bilgi arama, alternatiflerin kaydedilmesi ve mantıksal değerlendirilmesiyle; sezgisel biçim, sistematik arama ve bilgi işlem yerine bilgi akışında detaylara dikkat etme ve önsezi ve hislerine güvenme eğilimi ile; bağımlı biçim, önemli kararlar almadan önce diğerlerinden yönlendirme ve tavsiye aramaya; kaçınmacı biçim, karar vermekten mümkün olduğunca kaçma girişimiyle ve ani biçim, ivedilik duygusu ve karar verme sürecini mümkün olduğunca hızlı başarıma isteğiyle karakterize edilmektedir (Thunholm, 2004: 933; Rehman vd., 2012: 1309; Ghaleno vd., 2015: 472). Bağımlı karar verme biçimi, bir kişinin karar verme davranışında diğerlerinin görüş ve önerilerine yüksek derecede bir güveni ifade etmektedir/yansıtmaktadır ve bu biçimi benimseyen kişilerin problemlerden kaçınmak istediği/isteyeceği anlamına gelmemektedir (Loo, 2000: 903). Ancak bununla birlikte bağımlı karar

vericilerin kararın sorumluluğunu diğerlerinin üzerine yansıttıkları da belirtilmektedir (Scott ve Bruce, 1995: 820).

Sezgi kolay ve hızlıdır ve kararların dayandığı sezgiyi tartışmak zordur çünkü karar vericiler altta yatan mantığı ifade edemezler. İnsanlar yalnızca doğru/haklı olduklarını bilirler veya bu konuda güçlü hislere sahiptirler ya da iç sezilerine güvenirlir. Sezgiler kimi zaman dâhiyane olabilir. Geçmiş deneyimlerden gelen kapsamlı öğrenmeye dayandığı zaman gerçekten otomatik uzmanlığı yansıtabilirler (Schoemaker ve Russo, 1993:10). Rasyonel karar vericinin tüm dikkatini mantıki düzen ve sistematik analize vermesi, sorun tanımlama sınırlarını kısıtlamaktadır. Tersine, sezgisel karar vericilerin, kararlar hakkında sezgisel olarak doğruluk hissine odaklanması sebebiyle sorun tanımlamada alternatiflere daha açık olmaları muhtemeldir (Scott ve Bruce, 1995: 823).

## 2. MOTİVASYON

Motivasyon, insan davranışlarının uyarılması, yönlendirilmesi ve pekiştirilmesi şeklinde tanımlanabileceği (Şimşek ve Çelik, 2016: 92) gibi kişilerin belli bir amacı gerçekleştirmek için kendi arzu ve istekleriyle davranmaları ve çaba göstermelerini de ifade etmektedir (Koçel, 2005: 633-634). Bir başka tanıma göre motivasyon, örgütsel amaçlara ulaşmak için yüksek düzeyde çaba sarf etme istekliliğidir ve bir kişi/grubun işine yönelik olarak çabasının uyarılması, yönü, büyüklüğü ve sürdürülmesinin itici gücü olarak kabul edilir (Brislin vd., 2005: 88). Motivasyon, insan davranışını, arzulanan iş davranışlarını ve/veya bazı amaçları başarma amacıyla harekete geçiren, yönlendiren ve sürdürülmesini sağlayan girdiler ve süreçler setidir (Greenberg ve Baron, 2003: 190; Brislin vd., 2005:88). Genel bir biçimde motivasyon, bir hedefe ulaşma doğrultusunda hareketin devamlılık, kuvvet ve yönü üzerinde eşzamanlı/doğrudan etki olarak tanımlanabilir (Atkinson, 1964:274; Steers vd.,2004: 379; Robbins ve Judge, 2013: 204; Robbins vd., 2013: 274; Locke ve Latham, 2004: 388). Kuvvet, kişinin ne kadar çabaladığıyla; yön, gayretin amaca yönlendirilip yönlendirilmediğiyle ve devamlılık kişinin gayretini ne kadar süre koruyabildiğiyle ilgilidir (Robbins ve Judge, 2013: 204; Robbins vd., 2013: 274).

Motivasyon, harekete yönelten içsel faktörleri ve teşvik edebilen dışsal faktörleri ifade etmektedir (Locke ve Latham, 2004: 388). Pinder'e (2008: 11) göre (iş) motivasyonu hem bireyin içinden hem de dışından kaynaklanan, işe ilişkin davranışları başlatan, biçimini, yönünü, yoğunluğunu ve süresini belirleyen bir dizi etkili güçtür. Dolayısıyla motivasyon birey ve çevre arasındaki etkileşimden kaynaklanan psikolojik bir süreçtir (Latham ve Pinder, 2005: 486) ve iş çevresinde çeşitli faktörlerin bir fonksiyonu olarak çeşitlenmektedir/farklılaşmaktadır (Amabile, 1993: 186).

İnsanlar işin çeşitli yönlerine verdiği göreceli önem ve işlerinde ne aradıkları konusunda oldukça farklı olabilirler (Mottaz, 1985:367) ve dolayısıyla motivasyon düzeyinde (ne kadar motive oldukları konusunda) ve motivasyon yöneliminde (ne tür motivasyon) de farklıdırlar (Ryan ve Deci, 2000: 54). Bunun anlamı insanlar için farklı motivasyon türleri ve düzeylerinin söz konusu olduğudur. Motivasyonun genel olarak içsel ve dışsal olmak üzere iki farklı türe ayrıldığı kabul edilmektedir (Amabile, 1993: 186; Ryan ve Deci,2000: 55; Kian ve Yusoff, 2015: 136).

### 2.1. İçsel ve Dışsal Motivasyon

İçsel motivasyon, bir görevle, başka bir ödül için bir araç olacağından değil görevin kendisi için uğraşmaya yönelmektir (Isen ve Reeve, 2005: 298). Yani içsel motivasyon, bir şeyi doğası gereği ilgi çekici, tatmin edici veya eğlenceli olduğu ve faaliyetin kendisinden hoşlanıldığı için yapmayı ifade etmektedir ve işin içsel değerinden kaynaklanmaktadır. İçsel motivasyon araçsal değildir, yani dışsal bir kaynak tarafından aracılık edilmesine gereksinim yoktur. Bu anlamda içsel motivasyon kişilerin içinde var olurken diğer yandan ayrıca kişiler ve faaliyetler arasındaki ilişkide de var olmaktadır. İçsel motivasyon açıkça içsel bir sonuçtur (Ryan ve Deci, 2000: 55-60; Legault, 2016: 1; Brief ve Aldag, 1977:497; Amabile, 1993: 186; Rigby vd.,1992: 168).

İçsel motivatörler kişinin ilgilenmekte olduğu faaliyete ilişkin kişisel hislerinden kaynaklanır ve mutlaka işin kendisiyle ilgili/ilişkilidir (Amabile, 1993: 189). Doğrudan işi yapmayla ilgili içsel ödüllerin bazıları, başarı, çeşitlilik, iddia (kamçılanma), özerklik, sorumluluk, yaratıcılık, kişinin yetenek ve becerilerini kullanma fırsatları ve performansına ilişkin yeterli geribildirim, statü, tanınma, yönetici ve meslektaşlardan övgü, kişisel tatmin ve özsaygı duygusu vb. içermektedir (Mahaney ve Lederer, 2006: 43; Mottaz, 1985: 366). Herzberg'e (1987: 9) göre ise başarı, başarının tanınması, işin kendisi, sorumluluk ve gelişme veya ilerlemeyi içermektedir.

Dışsal motivasyon, kişi -söz verilmiş ödül veya beklenen bir değerlendirme gibi- işin kendisinin dışında bir şeylerle harekete geçtiği/geçirildiği zaman gerçekleşmektedir (Amabile, 1993:188). Dışsal motivasyon, temel olarak bir faaliyetin, faaliyetin kendisinden ayrılabilir yani işin kendisinin dışında bazı sonuçlar elde edebilmek amacıyla yapılmasını ifade etmektedir (Ryan ve Deci, 2000: 55-60; Legault, 2016: 1; Kian ve

Yusoff, 2015: 136; Amabile, 1993: 186). Dolayısıyla dışsal motivasyonda iş görenin görev davranışının gücü bazı dışsal sonuçları elde etme beklentisinden kaynaklanmaktadır ve bu davranışlar söz konusu dışsal sonuç veya ödüller için gerçekleştirilmektedir (Brief ve Aldag, 1977: 497; Rigby vd., 1992: 168). Yani dışsal motivasyon araçsaldır (Legault, 2016: 1; Brief ve Aldag, 1977: 497; Rigby vd., 1992: 168). Dışsal motivasyonda, kişilerin harekete geçmesini sağlayan sonuçlar/ödüller bireyin ve işin kendisinin dışındadır ve tipik olarak ücret, yan haklar, iş güvencesi, terfi, plaketter, sertifikalar, kupalar ve diğer somut ödüllerle temsil edilirler (Mahaney ve Lederer, 2006: 43). Dışsal motivatörler, işin başlamasını veya performansını kontrol etme amaçlı olarak dış bir kaynaktan gelen herhangi bir şeydir (Amabile, 1993: 189) ve Herzberg'e (1987: 9) göre işletme politikası ve yönetim, denetim, kişilerarası ilişkiler, çalışma koşulları, ücret, statü ve güvenceyi içermektedir.

### 3.PERFORMANS

Her bir örgütün etkinliğini ve başarısını geliştirmek için en temel şeylerden biri çalışanların performansdır ve performansın örgütler için önemli bir değişken olduğu konusunda fikir birliği vardır. Performans, belirlenen/verilen görevlerin yerine getirilmesi şeklinde tanımlanabilir (Suliman, 2001: 1049). Performans kavramı, farklı biçimlerde tanımlanmaktadır. Performans, kişi ya da kurumların belirlenmiş bir zaman içinde plânlanmış bir faaliyette hedefe ulaşma derecesi ya da gerçekleştirilen faaliyetlerin amaca hizmet etme derecesidir. Kısaca amaç ve hedefin gerçekleşme/gerçekleştirilme derecesidir (Tutar ve Altınöz, 2010: 201-202). Başka bir ifadeyle performans, kişinin işini yerine getirmek için harcadığı çabalar karşısında elde ettiği başarı düzeyidir (Büte, 2011: 177). Diğer bir tanıma göre ise performans, insanın sahip olduğu kapasiteyi, bir işi belirli bir zaman dilimi içinde başarıyla tamamlamak için kullanabilme yüzdesidir (Şehitoğlu ve Zehir, 2010: 95).

Campbell vd.,(1993; akt. Suliman, 2001: 1049) performansı, her bir kişinin yeterliliği/uzmanlığına yani örgüt amaçlarına katkı düzeyine göre ölçülebilen ve örgütün amaçlarıyla uyumlu davranışlar ve eylemler şeklinde tanımlamıştır. Diğer yandan performansın bir faaliyetin sonucu veya neticesi değil fakat faaliyetin kendisi olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bingöl'e (1998: 226) göre ise performans. "*Görevin gereği olarak önceden belirlenen ölçütleri karşılayacak biçimde görevin yerine getirilmesi ve amacın gerçekleşmesi orandır.*" Performans ayrıca, bir faaliyet sonucunda ortaya konan çıktı düzeyidir ki bu düzey, amacın ya da görevin yerine getirilme derecesini göstermektedir (Tutar ve Altınöz, 2010: 201-202). Daha kapsayıcı bir tanıma göre performans, bir işi yapan kişi, grup ya da örgütün, o işle amaçlanan hedefe ilişkin olarak neye ulaşabildiğinin yani neyi sağlayabildiğinin nicel ve nitel olarak ifade edilmesidir. Kişi ve grup performansı, örgütün söz konusu işle ulaşmak istediği amaç yönünde, kişi veya grubun belirlenen hedeflere ve standartlara ne ölçüde ulaşabildiğinin göstergesidir. Örgütsel performans ise sistemin toplam performansdır. Ancak bununla birlikte örgütler için bireysel performans öncelikli öneme sahiptir. Çünkü bir örgüt ancak personelinin gösterdiği performans kadar iyi olabilir (Çöl, 2008: 39; Şehitoğlu ve Zehir, 2010: 95; Tınaz, 1999: 389; Tutar ve Altınöz, 2010: 202). Bu noktada ayrıca örgüt performansının geliştirilebilmesi/iyileştirilebilmesi için bireysel performansın mutlaka göz önünde bulundurulması ve öncelikli olarak araştırılması gerektiği söylenebilir. Dolayısıyla örgütsel ve bireysel performans ayrımı önemli bir noktadır. Örgüt açısından performans, belirli bir zamanda üretilen mal veya hizmetin miktarını ifade ederken, kişi açısından ise hedefe ulaşma konusunda gösterilen bireysel "verimlilik" ve "etkinlik" düzeyidir (Tutar ve Altınöz, 2010: 201).

Bireysel performans, örgütün amaçlarına ulaşabilmesi için bireyin kullandığı yetkinlikler olarak tanımlanabilir (Büte, 2011: 178). Ancak, çalışanın performansından söz etmek için, kişinin tanımlanmış bir işle karşı karşıya gelmesi gerekmektedir. Diğer yandan işin de çalışanın özellik ve yeteneklerine uyması ve ayrıca kişinin işini yerine getirme derecesinin göstergesi olan standardın/standartların da bulunması gerekmektedir (Şehitoğlu ve Zehir, 2010: 95).

Bireysel performansı etkileyen ve performansın belirleyicisi olan üç önemli unsur söz konusudur; yeterlik (kapasite), isteklilik ve imkân, *yeterlik*, bir kişinin bir görevi etkinlikle yerine getirmesine olanak sağlayan fizyolojik ve bilişsel yetenekleri ifade etmektedir. Yeteneğe ek olarak, yeterlik, kişinin bilgi, beceri, zekâ, yaş, sağlık durumu, eğitim düzeyi, dayanıklılık, kuvvet, enerji düzeyi, motor becerileri ve benzer değişkenlerin etkilerini de ifade etmektedir. Bir kişinin görevi gerçekleştirmeye yönelik isteğinin düzeyini etkileyen psikolojik ve duygusal karakteristikler *isteklilik* boyutunu içermektedir. Motivasyona ek olarak isteklilik, iş tatmini davranışı, kişilik, tutumlar, normlar, değerler, statü, kaygı, görev özellikleri, işi benimseme, algılanan rol beklentileri, özsaygı gibi unsurları ifade etmektedir. Çalışanın kontrolü dışındaki bazı çevresel faktörler onun iş performansı üzerinde çok fazla etkilidir ve çalışanın görev performansını artıran veya engelleyen bu faktörler *imkân* boyutunu oluşturmaktadır. Aletler, ekipman, malzemeler, gereçler, çalışma şartları, iş arkadaşlarının davranışları, lider davranışı, kılavuzluk, örgüt politikaları, kurallar, prosedürler, bilgi edinme, zamanlama, ödeme gibi unsurları içermektedir (Blumberg ve Pringle, 1982: 562-565).

Yüksek düzeyde performans için bu üç unsurun bir arada bulunması gerekmektedir. Yani kişinin bir davranışa yönelik istekliliği ve yeterliği olsa da üçüncü boyut olmaksızın başarılı olamayacaktır (Blumberg ve Pringle, 1982: 563). Çalışanların performansını etkileyen bazı unsurlar arasında; yetenek, işe duyulan ilgi, işin sağladığı gelişme ve ilerleme imkânları, iyi tanımlanmış hedefler, faaliyetlere ilişkin geri besleme, başarının ödüllendirilmesi, başarısızlığın cezalandırılması, işin yapılması için gerekli kaynaklara ulaşabilme yetkisi bulunmaktadır (Onay ve Ergüden, 2011: 223). Kısaca performans kişisel özelliklerden, çalışma koşullarından, yöneticilerin ve çalışanların tutum ve davranışlardan etkilenebilmektedir (Tekingündüz vd., 2016: 684).

#### 4. KARAR VERME BİÇİMLERİ-MOTİVASYON-PERFORMANS İLİŞKİSİ

Yapılan literatür araştırması sonucunda karar verme biçimleri-motivasyon-performans arasındaki ilişkiye yönelik doğrudan bir çalışmaya ulaşılamamıştır. Ancak söz konusu değişkenlere ilişkin bazı çalışmalara rastlanmıştır. Dolayısıyla bu çalışmada, bu üç kavram arasındaki ilişkiler, ulaşılan bulgulardan da yararlanılarak öngörülmüştür.

Bhuiyan (2010) karar verme, motivasyon ve performans arasında pozitif ve önemli bir korelasyon olduğunu saptamıştır. Dolayısıyla üç değişken arasında ilişki vardır ancak söz konusu çalışmada bu ilişkinin yönü konusunda bir araştırma yapılmamıştır.

İnsan hayatının ayrılmaz bir parçası olan karar verme örgütsel hayatta özellikle iş faaliyetleri ve iş motivasyonu ile bağlantılıdır. Karar verme ve motivasyon birbirine bağlıdır ve karşılıklı olarak birbirlerini etkilerler. Karar verme sürecinin her karar aşaması motivasyon üzerinde dolaylı ve doğrudan bir etkiye sahip olabilir (Pohankova, 2010: 1-2). Bu yargıdan hareketle yöneticinin karar verme biçiminin çalışan motivasyonu üzerinde etkili olduğu ileri sürülebilir. Dolayısıyla bu çalışmada yöneticinin karar verme biçiminin çalışan motivasyonunu etkilediği varsayılmış ve araştırma modeli bu doğrultuda şekillenmiştir.

Karar verme performansı etkileyen temel faaliyettir. Yöneticilerin verdiği kararların kalitesi performansın temel belirleyicisidir. Aynı zamanda yöneticilerin karar verme biçiminin performansı etkilemesi de muhtemel görünmektedir (Russ vd.,1996: 2-12). Gerçekten de yöneticinin karar verme biçimi örgütsel performansı etkilemektedir (Oyewobi vd., 2016: 718). Astley ve Ven (1983), karar vericilerin örgütsel performansta oldukça önemli etkiye sahip olduklarını öne sürmüştür. Karar vermenin örgütsel performans üzerindeki etkisini araştıran, uluslararası yazında çok sayıda çalışma bulunmaktadır (ör: Fredrickson, 1985; Roseline ve Ademola, 2014; Asaari ve Razak, 2007). Pek çok araştırmacı karar verme ve örgütsel performans arasında bir bağlantı olduğunu ortaya koymuştur (Rehman vd., 2012: 1309). Russ vd., (1996) sezgisel, bağımlı ve ani karar verme biçimlerinin performans algısını etkilemediğini, kaçınmacı ve rasyonel karar verme biçimlerinin performans üzerinde önemli etkisinin olduğunu saptamıştır. Kaçınmacı karar verme biçimi performans üzerinde olumsuz ve rasyonel karar verme biçimi ise olumlu etkiye sahiptir. Baum ve Wally (2003), stratejik karar vermenin firmanın tanınırlığı, finansal performans, çalışan bağlılığı ve örgütün gelişimi üzerinde önemli etkiye sahip olduğunu ifade etmişlerdir. Rehman vd., (2012) rasyonel, bağımlı ve ani karar verme biçimlerinin örgütsel performans üzerinde etkili olduğunu, kaçınmacı karar verme biçiminin örgütsel performans üzerinde negatif olarak etkili olduğunu ve sezgisel karar verme biçiminin örgütsel performans üzerinde etkili olmadığını saptamıştır. Oyewobi vd., (2016) karar verme biçimi ve örgütsel performans arasında bir ilişki olduğunu saptamıştır. Literatür bulgularından hareketle yöneticinin karar verme biçiminin çalışan performansı (bireysel performans) üzerinde etkili olduğu ileri sürülebilir. Dolayısıyla bu çalışmada yöneticinin karar verme biçiminin çalışan performansını etkilediği varsayılmış ve araştırma modeli bu doğrultuda şekillenmiştir.

Yönetim alanında merkezi bir role sahip olan çalışan motivasyonu, yöneticiler tarafından bütün düzeylerde performans denkleminin ayrılmaz bir parçası olarak görülmektedir (Steers vd., 2004:379). Yani motivasyon ile performans çok yakından ilişkilidir ve motive olmayan personelin performans göstermesi beklenemez (Koçel, 2005: 633). Dolayısıyla çalışan performansını artırmak için motivasyon temel bileşendir (Khan vd., 2017: 2). Motivasyon çalışanların performansında oldukça hayati rol oynamaktadır (Baloch vd., 2016: 51) çünkü motivasyon performans ve verimlilik için tetikleyici bir faktördür (Uysal ve Yıldız, 2014: 837). Yüksek düzeyde motive olmuş çalışanlar sonuçta örgüt performansının artmasını sağlayacaktır (Kachalla, 2014: 6). Çünkü çalışanların iş becerisi ne kadar yüksek olursa olsun, motivasyonları düşük ise performansları da düşük olacaktır (Mercanlıoğlu, 2012: 4348). Literatürde motivasyonun performansı hedeflediği vurgulanmaktadır (Baloch vd., 2016: 49). Onay ve Ergüden (2011) örgütsel-yönetimsel motivasyon uygulamalarının performans üzerinde etkili olduğunu saptamıştır. Baloch vd., (2016) motivasyon ve iş performansı arasında olumlu ilişki olduğunu ortaya koymuştur. Aduo-Adjei vd., (2016) Gana'da sağlık çalışanlarının iş performansını üzerinde içsel ve dışsal motivasyon faktörlerinin etkili olduğunu saptamıştır. Khan vd., (2017) çalışan performansı üzerinde motivasyonun etkili olduğunu saptamıştır. Literatür bulgularından hareketle motivasyonun çalışan performansı (bireysel performans)

üzerinde etkili olduğu ileri sürülebilir. Dolayısıyla bu çalışmada motivasyonun çalışan performansını etkilediği varsayılmış ve araştırma modeli bu doğrultuda şekillenmiştir.

## 5. ARAŞTIRMANIN YÖNTEMİ

### 5.1. Amaç ve Önem

Bu çalışmanın temel amacı, yöneticinin karar verme biçiminin çalışan motivasyonu ve performansı üzerinde etkisinin olup olmadığını ve varsa bu etkinin ne yönde olduğunu saptamaktır. Bu temel amaç dışında motivasyon ve performans arasında bir ilişki olup olmadığını ve eğer varsa ne yönde bir ilişki bulunduğunu ortaya koymak amaçlanmaktadır. Motivasyonun karar verme biçimleri-performans ilişkisinde aracılık etkisi olup olmadığını araştırılması çalışmanın bir diğer amacını oluşturmaktadır.

Yöneticinin davranış ve tutumunun iş gören motivasyonu ve performansını etkilediği literatürde vurgulanmaktadır. Ancak yöneticinin en önemli yönetsel rollerinden biri olan karar verme davranışı konusunda önemli bir yeri olan karar verme biçiminin çalışan motivasyonu ve performansı üzerinde etkili olup olmadığı konusunun ulaşılan literatürde araştırılmamış olduğu görülmüştür. Dolayısıyla bu üç kavram arasındaki etkileşimin ele alınmış olması çalışmanın özgün yönünü oluşturmaktadır ve diğer yünden bu konuda ileri sürülen modelin ampirik olarak test edilmiş olması da ilgili literatürde önemli bir boşluğu işaret etmesi açısından çalışmanın önemini ortaya koymaktadır. Ayrıca sağlık hizmetleri alanında yöneticilerin karar verme biçimlerinin önemine dikkat çekmesi ve söz konusu biçimlerin çalışanları nasıl etkileyeceğini ele alması bakımından da bu çalışmanın ilgili literatüre katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

### 5.2. Evren ve Örneklem

Araştırmanın sağlık sektöründe gerçekleştirilmesi uygun bulunmuştur. Çünkü insan kaynağı diğer sektörlerde önemli olduğu gibi sağlık sistemi için de iyi bir şekilde yönetilmesi ve elde tutulması gerekli olan son derece önemli bir konudur. Zira Dünya Sağlık Örgütü tarafından 2009 yılında yayınlanan raporda, sağlık işgücü sağlık sisteminin temel yapı taşlarından biri olarak ifade edilmiştir. Rapora göre, sağlık işgücü sağlık sisteminin sürdürülebilir kılınmasında ve hedeflenen sağlık ölçütlerinin elde edilmesinde sistemin temel varlıklarından biri olarak kabul edilmiştir (World Health Organization [WHO]. 2009). Sağlık çalışanları, sağlık hizmetlerinin sunulmasında hayati öneme sahiptir. Hastalar, sağlık hizmetini almak için hekime ve diğer sağlık çalışanlarına gitmektedir. Sağlık çalışanları olmadan sağlık sisteminin etkin olarak çalışabilmesi mümkün değildir. Sahip olunan yapı ve teknoloji sağlık çalışanlarının varlığıyla anlam kazanmakta ve değer yaratan araçlar haline gelmektedir. Hekimlerin yanı sıra diğer sağlık çalışanlarının hizmetin etkililiği ve kalitesi üzerindeki etkisi büyüktür. Hemşire, ebe, sağlık memuru vb. sağlık çalışanları hizmet sunum sürecinde oldukça önemli aktörlerdir. Dolayısıyla sağlık hizmetlerinin sunumunda sağlık çalışanlarının motivasyon ve performans düzeyi de oldukça önemlidir. Tabii olarak hastaların algıladığı hizmet kalitesi sağlık çalışanlarının motivasyon ve performans düzeyine, çalışanların performans düzeyinin de motivasyonlarına bağlı olduğu ifade edilebilir.

Sağlık çalışanlarının hizmet sunumu boyunca yüksek motivasyon ve performans düzeyi ile çalışması oldukça önemlidir. Zira sağlık hizmetleri, sağlık çalışanlarının hizmet sunumunda yapacağı hatalara karşı tolerans göstermemektedir. Diğer bir anlatımla, sağlık hizmetlerinde hatalar tolere edilemez. Ortaya çıkarabileceği olumsuz durumlardan dolayı çalışanların sağlık hizmeti sunumunu en iyi şekilde yerine getirmeleri gerekmektedir. Motivasyon ve performans düzeyi düşük çalışanlar düşük kaliteli sağlık hizmeti üretimi anlamına gelmektedir. Düşük kalitede sağlık hizmeti ise hastalara yarar sağlamak yerine istenmeyen kötü sonuçlar ortaya çıkarabilmektedir. Bu nedene sağlık çalışanlarının motivasyon ve performansları diğer sektörlerde hizmet sunan çalışanlara göre farklı bir konumda olup önemsenmesi gerekmektedir. Bu gerekçelerle araştırma sağlık sektöründe gerçekleştirilmiş ve araştırmanın evreni İzmir ilinde bir devlet hastanesinde aktif olarak çalışan 500 sağlık çalışanından oluşmaktadır. Ulaşılması gerekli örneklem büyüklüğü 165 olmasına karşın (Baş, 2006: 47) bu çalışmada 147 sağlık çalışanına ulaşılabilmektedir. Elde edilen örneklem büyüklüğü ulaşılması gerekli örneklem büyüklüğünün %80'inden daha fazla olduğu için örneklem büyüklüğünün kabul edilebilir olduğu düşünülmüştür. Örneklem elde etmede en temel yöntemlerden biri olarak sıklıkla başvuru ve kişilerin hazır bulunurluğu ve uygunluğuna dayanan kolayda örnekleme yöntemi kullanılmıştır. Kolayca yapılabilmesi ve ucuz olması yöntemin güçlü yönlerini, örneklem elde etmede rastgelelik sağlanmadığı için evreni temsil etmede yetersiz olması ise zayıf yönünü oluşturmaktadır. Araştırmada kolayda örnekleme yönteminin kullanılmasında sağlık çalışanlarının yoğun çalışmaları, hizmet sunumunu aksatmamak vb. gibi hizmetin kendi doğasından kaynaklı nedenler etkili olmuştur. Dolayısıyla bu çalışmanın amacına uygunluk göstermesinden ötürü örneklem elde etmede kolayda örnekleme yöntemi kullanılmasının uygun olduğu düşünülmüştür.

Çalışma için gerekli izin İzmir Katip Çelebi Üniversitesi Sosyal Araştırmalar Etik Kurulu'ndan 2020/05-02 karar no ile Mayıs 2020 tarihle alınmıştır.

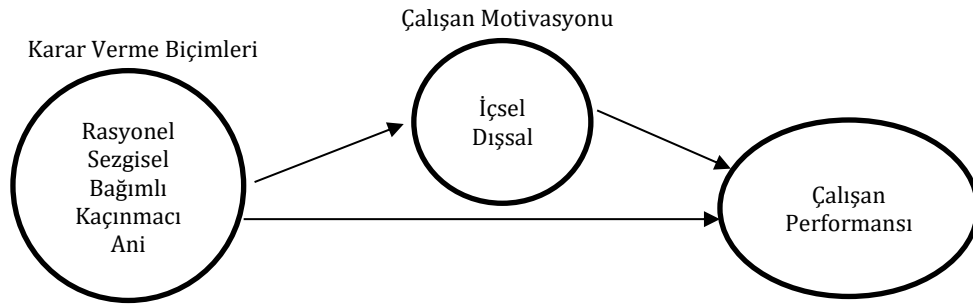
### 5.3. Teknik ve Yöntem

Çalışmada öncelikle literatür taraması yapılmış ve araştırma amacına uygun bir araştırma modeli geliştirilmiştir. Alan araştırmasında, sosyal bilimlerde sıklıkla kullanılan veri toplama yöntemlerinden biri olan anket yöntemi, anket verilerinin elde edilmesinde ise dağıt-topla yöntemi benimsenmiştir. Araştırmada elde edilen verileri tanımlamada frekans ve yüzde değerleri, verilerin merkeziliğini belirtmede ortalama, yaygınlığını belirtmede ise standart sapma ölçüleri kullanılacak, kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerinin araştırılmasında iç tutarlılık katsayısını hesaplamaya olanak sağlayan Cronbach's Alpha kullanılacaktır. Verilerin analizinde ve hipotezlerin test edilmesinde ise basit ve çoklu doğrusal regresyon analizleri kullanılacaktır. İstatistiksel anlamlılık için yanılma düzeyi 0.05 olarak kabul edilmiştir.

### 5.4. Araştırmanın Modeli ve Hipotezler

Araştırmada, ulaşılan literatüre dayanarak ileri sürülen model Şekil 1'de gösterilmiştir.

Şekil 1: Araştırma Modeli



Araştırma kapsamında ileri sürülen modele göre karar verme biçimleri (Rasyonel, Sezgisel, Bağımlı, Kaçınmacı ve Ani) araştırmanın bağımsız değişkenleri iken motivasyon ve performans bağımlı değişkenlerdir. Aracılık etkisinin araştırılmasında ise motivasyon moderatör değişken olarak kabul edilmiştir. Moderatör değişken, iki değişken arasındaki ilişkinin üçüncü bir değişken tarafından etkilendiği durumlarda kullanılmaktadır. Bağımsız değişkenin bağımlı değişken üzerindeki etkisinin üçüncü değişkenin kontrol edilmesi sonucunda değişim gösterip göstermediğinin araştırılmasında moderatör değişkenler araştırmalarda sürekli olarak kullanılmaktadır. Karar verme biçimi ve performans ilişkisinde motivasyonun aracı rolünün belirlenmesinde Baron ve Kenny (1986) tarafından önerilen analiz yöntemi kullanılmıştır.

Araştırmada ileri sürülen hipotezler aşağıda belirtilmiştir.

**H<sub>1</sub>:** Karar verme biçimlerinin motivasyon düzeyi üzerinde anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>2</sub>:** Karar verme biçimlerinin performans düzeyi üzerinde anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>3</sub>:** Motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerinde anlamlı etkisi vardır.

**H<sub>4</sub>:** Motivasyon düzeyinin karar verme biçimleri-performans ilişkisinde aracılık etkisi vardır.

### 5.5. Veri Toplama Aracı

Araştırma kapsamında oluşturulan anket formu genel olarak dört bölümden oluşmaktadır. İlk bölüm araştırmaya dahil olan katılımcıların kişisel özelliklerini belirlemeye yönelik 11 adet sorudan oluşmaktadır. İkinci bölüm çalışanların yöneticilerinin karar verme biçimlerine ilişkin görüşlerini belirlemeye üçüncü bölüm çalışanların motivasyon düzeyini ve dördüncü bölüm ise çalışanların performans düzeyini belirlemeye yöneliktir.

*Karar verme biçimleri* ölçeği Scott ve Bruce (1995) tarafından geliştirilmiş olup farklı alanlarda birçok çalışmada kullanılmıştır (Russ vd., 1996; Loo, 2000; Huldermen, 2003; Kao, 2005; Tekin ve Ehtiyar, 2010). Taşdelen (2002) doktora tezinde Scott ve Bruce'un (1995) geliştirdiği ölçeğin uyarlamasını yapıp kullanmıştır. Bu çalışmada karar verme biçimleri, Taşdelen'in (2002) uyarladığı hali uygun biçimde revize edilerek kullanılmış ve araştırılmıştır. Karar verme biçimleri ölçeği, rasyonel, sezgisel, bağımlı, kaçınmacı ve ani olmak üzere 5 boyuttan ve her bir boyut 5 ifadeden oluşmaktadır. Dolayısıyla ölçek toplamda 25 ifadeden oluşmaktadır ve 5'li Likert tipindedir. Çalışmada Rasyonel karar verme biçimi boyutunun iç tutarlılık katsayısı ( $\alpha$ ) 0.837; sezgisel karar verme biçiminin 0.887; bağımlı karar verme biçiminin 0.784; kaçınmacı karar verme biçiminin 0.883; ani karar verme biçiminin iç tutarlılık katsayısı 0.827 olarak

saptanmıştır ve boyutların güvenilirlik düzeyi yüksektir. Karar verme biçimi ölçeğinin iç tutarlılık katsayısı ise 0.866'dır. Dolayısıyla ölçeğin güvenilirlik düzeyi yüksektir.

*Motivasyon*, Dündar vd., (2007) tarafından geliştirilen 9'u iç motivasyonu 15'i dış motivasyonu ölçen ve toplam 24 ifadeden oluşan ölçek kullanılarak araştırılmıştır. Ölçek Mottaz (1985), Brislin vd., (2005). Mahaney ve Lederer (2006)'in çalışmalarında kullandıkları ölçekler temel alınarak Dündar vd. (2007) tarafından 3'lü Likert tipte geliştirilmiştir. Bu çalışmada ise ölçek 5'li Likert tipte kullanılmıştır. İçsel motivasyon boyutunun iç tutarlılık katsayısı 0.895; dışsal motivasyon boyutunun ise 0.793'tür. Dolayısıyla boyutların güvenilirlik düzeyi yüksektir. Motivasyon ölçeğinin iç tutarlılık katsayısı 0.880'dir. Bu nedenle ölçeğin güvenilirlik düzeyinin oldukça yüksek olduğu söylenebilir.

*Bireysel Performans*. Şehitoğlu ve Zehir (2010) tarafından kullanılan 7 maddelik 5'li Likert tipi ölçek kullanılarak araştırılmıştır. Söz konusu ölçek, Fuentes vd., (2004) ve Rahman -Bullock (2004) tarafından geliştirilen ve Göktaş (2004) tarafından Türkçe'ye uyarlanan üç 7'li Likert Tipi Çalışan Performansı Ölçeği maddesi ile Kirkman ve Rosen (1999) tarafından geliştirilen ve Çöl (2008) tarafından Türkçe'ye uyarlanan ölçeğin dört maddesi kullanılarak Şehitoğlu ve Zehir (2010) tarafından geliştirilmiş ve geçerlik ve güvenilirlik çalışmaları yapıldıktan sonra kullanılmıştır. Bu çalışmada da ölçek aynen kullanılmıştır. Ölçeğin iç tutarlılık katsayısı ( $\alpha$ ) 0.865 olduğundan ölçeğin güvenilirlik düzeyi yüksektir.

Katılımcılardan Likertli ölçeklerde yer alan ifadeleri 1: Kesinlikle Katılmıyorum; 2: Katılmıyorum; 3: Orta Düzeyde Katılıyorum; 4: Katılıyorum; 5: Kesinlikle Katılıyorum şeklinde yanıtlamaları istenmiştir.

## 6.BULGULAR

Verileri özetlemede frekans (sıklık) ve yüzde (%) değerleri kullanılmıştır. Değişkenler arasındaki ilişkinin derecesi Spearman korelasyon katsayısı ile araştırılmıştır. Verilerin analizinde basit ve çoklu doğrusal regresyon analizlerinden yararlanılmıştır.

Katılımcılara ilişkin tanımlayıcı özellikler Tablo 1'de gösterilmiştir.

**Tablo 1:** Katılımcılara İlişkin Tanımlayıcı Özellikler (n=147)

Değişkenler	n	%	Değişkenler	n	%
<b>Cinsiyet</b>			<b>Medeni Durum</b>		
Kadın	95	64.6	Evli	87	59.2
Erkek	52	35.4	Bekâr	60	40.8
<b>Yaş</b>			<b>Eğitim Düzeyi</b>		
18-25	24	16.3	Lise	0	0
26-30	28	19.0	Ön lisans	24	16.3
31-35	32	21.8	Lisans	28	19.0
36-40	28	19.0	Yüksek Lisans	70	47.6
41 ve üzeri	35	23.8	Doktora	25	17.0
<b>Kıdem</b>			<b>Bu kurumda çalışma süresi</b>		
1-5 yıl	46	31.3	1-5 yıl	89	60.5
6-10 yıl	25	17.0	6-10 yıl	23	15.6
11-15 yıl	24	16.3	11-15 yıl	19	12.9
16-20 yıl	17	11.6	16-20 yıl	8	5.4
21 yıl ve üzeri	35	23.8	21 yıl ve üzeri	8	5.4
<b>Statü</b>					
Yönetici	13	8.8			
Hekim	9	6.1			
Sağlık memuru	11	7.5			
İdari Personel	9	6.1			
Hemşire	63	42.9			
Diğer	42	28.6			
İdari göreviniz var mı?			Evet	30	20.4
			Hayır	117	79.6
Mezuniyetiniz sağlık alanında bir bölümle mi ilgili?			Evet	106	72.1
			Hayır	41	27.9
Çalıştığım kurumda yönetimin sergilediği tutum motivasyonumu etkiler			Evet	137	93.2
			Hayır	10	6.8
Çalıştığım kurumda yönetimin sergilediği tutum performansımı etkiler			Evet	131	89.1
			Hayır	16	10.9

Katılımcıların %64.6'sı (95 kişi) kadın. %59.2'u (87 kişi) evli. %35.3'ü (52 kişi) 30 yaş ve altında olup %64.6'sı (95 kişi) 31 yaş ve üzerindedir. Katılımcıların %16.3'ü (24 kişi) lise. %19.0'ı (28 kişi) lisans.

%47.6'sı (70 kişi) yüksek lisans. %17.0'ı (25 kişi) doktora eğitim düzeyindedir. Katılımcıların %8.8'i (13 kişi) yönetici. %6.1'i (9 kişi) hekim. %7.5'i (11 kişi) sağlık memuru. % 6.1'i (9 kişi) idari personel. %42.9'u (63 kişi) hemşire. %28.6'ı (42 kişi) diğer çalışanlardan oluşmaktadır. Katılımcıların %64.6'sı (95 kişi). 15 yıl ve altı kıdeme. %35.4'ü (52 kişi) 16 yıl ve üzeri kıdeme sahiptir. Katılımcıların %89'u (131 kişi) 15 yıldır. %10.8'i (16 kişi) 16 yıldan daha fazladır buldukları kurumda çalışmaktadır. Katılımcıların %20.4'ünün (30 kişi) idari görevi bulunmaktadır. %72.1'i (106 kişi) sağlık alanında bir bölüm mezunudur. %93.2'si (137 kişi) yönetimin tutumunun kendi motivasyonunu etkileyeceğini. %89.1'i (131 kişi) ise yönetimin tutumunun kendi performansını etkileyeceğini ifade etmiştir.

Bağımsız ve bağımlı değişkenler arasındaki ilişki saçılım grafikleri ile incelenmiş ve doğrusallıktan sapmalar olduğundan Spearman korelasyon katsayısı kullanılmıştır ve değişkenler arasındaki ilişkiyi gösteren korelasyon matrisi Tablo 2'de gösterilmiştir.

**Tablo 2:** Değişkenlere İlişkin Spearman Korelasyon Matrisi

Değişkenler	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>1.Rasyonel</b>	<b>1</b>							
<b>2.Sezgisel</b>	.680*	<b>1</b>						
<b>3.Bağımlı</b>	.366*	.429*	<b>1</b>					
<b>4.Kaçınmacı</b>	-.181*	-.137	.172*	<b>1</b>				
<b>5.Ani</b>	-.016	.103	.188*	.364*	<b>1</b>			
<b>6.İçsel</b>	.409*	.420*	.354*	-.063	.101	<b>1</b>		
<b>7.Dışsal</b>	.353*	.363*	.143	.042	.170*	.440*	<b>1</b>	
<b>8.Performans</b>	.259*	.263*	.218*	-.060	.035	.608*	.223*	<b>1</b>

\*Korelasyon 0.05 önem düzeyinde anlamlıdır (2-tailed).

Korelasyon matrisinden de anlaşılabilceği üzere bağımsız değişkenler arasında yüksek derecede bir korelasyon yoktur ve en yüksek ilişki derecesi 0.68'dir. Performans ile kaçınmacı ve ani karar verme biçimleri değişkenleri arasındaki ilişki 0.05 önem düzeyinde anlamlı değildir. Busebeple karar verme biçimleri ve performans ilişkisinin saptanmasında bu iki değişken analize dahil edilmemiştir.

### 6.1.Yöneticinin Karar Verme Biçimi Performans İlişkisinde Motivasyonun Aracı Rolüne Yönelik Bulgular

Karar verme biçimi-motivasyon düzeyi ilişkisine yönelik çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 3'te gösterilmiştir.

**Tablo 3:** Karar Verme Biçimi-Motivasyon Düzeyi İlişkisi Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları ve %95 Güven Sınırları

Değişken	b <sub>j</sub>	S(b <sub>j</sub> )	BETA	VIF	%95 Güven Sınırları		t	p
					Alt Sınır	Üst Sınır		
<b>Sabit</b>	1.468	.254			.966	1.970	5.781	.000
<b>Rasyonel</b>	.221	.070	.324	2.319	.083	.360	3.151	.002
<b>Sezgisel</b>	.149	.075	.216	2.550	.002	.297	2.005	.047
<b>Bağımlı</b>	.072	.068	.091	1.591	-.061	.206	1.069	.287
<b>Kaçınmacı</b>	.037	.054	.052	1.318	-.071	.144	.676	.500
<b>Ani</b>	.114	.058	.149	1.255	-.001	.228	1.967	.051

N=147 s=0.53376 R= 0.597R<sup>2</sup>=0.356(F=15.591; p=0.000<0.05)

Bağımlı Değişken: Motivasyon

b<sub>j</sub>: Regresyon katsayıları

S(b<sub>j</sub>): Regresyon katsayılarının standart hatası

Karar verme biçimlerinin motivasyon üzerindeki etkisi genel olarak anlamlıdır (F=15.591; p=.000). Çoklu korelasyon katsayısı 0.597'dir; çoklu açıklayıcılık katsayısı 0.356'dır ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri ise 0.333'tür. Durbin-Watson istatistiği 2.108 olduğu için bağımsız değişkenler arasında oto-korelasyon olmadığı anlaşılmıştır. Varyans Şişme Değerleri (VIF) de 10'un üzerinde olmadığı için bağımsız değişkenler arasında herhangi bir bağıntı yoktur. Karar verme biçimleri ve motivasyon arasındaki ilişki incelendiğinde diğer değişkenlerin varlığı halinde rasyonel karar verme ve sezgisel karar verme biçimlerinin sırasıyla en önemli değişkenler olduğu anlaşılmıştır. Rasyonel ve sezgisel karar verme biçimlerine ilişkin regresyon katsayıları (b<sub>j</sub>) ve standartlaştırılmış regresyon katsayıları (BETA) incelendiğinde bu durum kolaylıkla



anlaşılabilir. Diğer değişkenlerin varlığı halinde rasyonel karar verme biçimindeki 1 birimlik artış motivasyon düzeyinde 0.221'lik bir artış meydana getirmektedir ve en yüksek BETA katsayısına sahiptir; sezgisel karar verme biçimindeki bir birimlik artış motivasyon düzeyinde yaklaşık olarak 0.149'luk bir artış meydana getirmektedir ve ikinci en yüksek BETA katsayısına sahiptir. Diğer bağımsız değişkenlerin ise motivasyon düzeyi üzerine katkısı anlamlı bulunmamıştır ( $p>0.05$ ). Modele dahil edilen değişkenler, motivasyon düzeyinin yaklaşık olarak %35.6'sını açıklamaktadır. Motivasyon düzeyinin yaklaşık olarak %64.4'ü ise model dâhil edilmeyen diğer değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Bu nedenle  $H_1$  hipotezi kısmen desteklenmiştir.

Motivasyon-performans düzeyi ilişkisine yönelik çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 4'te gösterilmiştir.

**Tablo 4:** Motivasyon-Performans Düzeyi İlişkisi Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları ve % 95 Güven Sınırları

Değişken	$b_j$	$S(b_j)$	BETA	VIF	% 95 Güven Sınırları		t	p
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Sabit	1.366	.277	-	-	.818	1.914	4.926	.000
İçsel	.724	.069	.723	1.350	.588	.860	10.522	.000
Dışsal	-.049	.094	-.036	1.350	-.234	.136	-.523	.602

N=147 s=0.64408 R= 0.705R<sup>2</sup>=0.497(F=71.129; p=0.000<0.05)

Bağımlı Değişken: Performans

Motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerindeki etkisi genel olarak anlamlıdır (F=71.129; p=.000). Çoklu korelasyon katsayısı 0.705'tir; çoklu açıklayıcılık katsayısı 0.497'dir ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri ise 0.490'dır. Durbin-Watson istatistiği 1.724 olduğu için bağımsız değişkenler arasında oto-korelasyon olmadığı anlaşılmıştır. Varyans Şişme Değerleri (VIF) de 10'un üzerinde olmadığı için bağımsız değişkenler arasında herhangi bir bağıntı yoktur. Diğer değişkenin varlığı halinde içsel motivasyonun performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlıdır ve en önemli değişkendir (t=10.522; p=000). İçsel motivasyon değişkeninin regresyon katsayısı ve standartlaştırılmış regresyon katsayısı sırasıyla 0.724 ve 0.723 olup oldukça yüksektir. Diğer değişkenin varlığı halinde, içsel motivasyon düzeyindeki 1 birimlik artış performans düzeyinde 0.724'lük bir artış meydana getirmektedir. Dışsal motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlı değildir (t=-.523; p=.602). Modele dâhil edilen değişkenler, performans düzeyinin yaklaşık olarak %49.7'sini açıklamaktadır. Performans düzeyinin yaklaşık olarak %50.3'ü ise modele dâhil edilmeyen diğer değişkenlerce açıklanmaktadır. Dolayısıyla  $H_3$  hipotezi kabul edilmiştir.

Karar verme biçimleri-performans düzeyi ilişkisine yönelik çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 5:** Karar Verme Biçimi-Performans Düzeyi İlişkisi Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları ve % 95 Güven Sınırları

Değişken	$b_j$	$S(b_j)$	BETA	VIF	% 95 Güven Sınırları		t	p
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Sabit	2.130	.296			1.544	2.716	7.188	.000
Rasyonel	.219	.103	.233	2.192	.016	.423	2.127	.035
Sezgisel	.129	.109	.136	2.400	-.086	.345	1.185	.238
Bağımlı	.199	.097	.182	1.425	.008	.390	2.058	.041

N=147 s=0.80590 R= 0.467R<sup>2</sup>=0.218(F=13.280; p=0.000<0.05)

Bağımlı Değişken: Performans

Karar verme biçimlerinin performans düzeyi üzerindeki etkisi genel olarak anlamlıdır (F=13.280; p=.000). Çoklu korelasyon katsayısı 0.467'dir; çoklu açıklayıcılık katsayısı 0.218'dir ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri ise 0.201'dir. Durbin-Watson istatistiği 1.453 olduğu için bağımsız değişkenler arasında oto-korelasyon olmadığı anlaşılmıştır. Varyans Şişme Değerleri (VIF) de 10'un üzerinde olmadığı için bağımsız değişkenler arasında herhangi bir bağıntı yoktur. Rasyonel karar verme biçiminin performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlıdır (t=2.127; p=.035). Regresyon katsayısı ve BETA katsayısı sırasıyla 0.219 ve 0.233'tür ve oldukça yüksektir. Bağımlı karar verme biçiminin performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlıdır (t=2.058; p=.041). Regresyon ve BETA katsayısı da sırasıyla 0.199 ve 0.182'dir ve yüksektir. Diğer değişkenlerin varlığı halinde, rasyonel karar verme biçiminde her bir birimlik artış performans düzeyinde 0.219'luk; bağımlı

karar verme biçimindeki her bir birimlik artış ise performans düzeyinde 0.199'luk bir artış meydana getirmektedir. Diğer değişkenlerin performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlı değildir ( $p>0.05$ ). Modele dâhil edilen değişkenler, performans düzeyinin yaklaşık olarak %21.8'ini açıklamaktadır. Performans düzeyinin yaklaşık olarak %78.2'si ise modele dâhil edilmeyen değişkenler tarafından açıklanmaktadır. Dolayısıyla  $H_2$  hipotezi kısmen desteklenmiştir.

Karar verme biçimi-motivasyon-performans düzeyi ilişkisine yönelik çoklu doğrusal regresyon analizi sonuçları Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6:** Karar Verme Biçimi-Motivasyon-Performans Düzeyi İlişkisi Çoklu Doğrusal Regresyon Analizi Sonuçları ve % 95 Güven Sınırları

Değişken	$b_j$	S( $b_j$ )	BETA	VIF	% 95 Güven Sınırları		t	p
					Alt Sınır	Üst Sınır		
Sabit	1.364	.347	-	-	.678	2.049	3.935	.000
Rasyonel	.043	.089	.045	2.494	-.133	.219	.480	.632
Sezgisel	.022	.092	.024	2.623	-.160	.205	.243	.808
Bağımlı	.026	.086	.024	1.711	-.144	.196	.302	.763
Kaçınmacı	-.024	.067	-.025	1.345	-.157	.108	-.364	.716
Ani	-.011	.072	-.010	1.290	-.153	.131	-.151	.880
İçsel	.682	.081	.681	1.815	.523	.842	8.447	.000
Dışsal	-.060	.099	-.044	1.474	-.256	.135	-.610	.543

N=147 s=0.65209 R= 0.709R<sup>2</sup>=0.502(F=20.038; p=0.000<0.05)

Bağımlı Değişken: Performans

Karar verme biçimleri ve motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerindeki etkisi genel olarak anlamlıdır (F=20.038; p=.000). Çoklu korelasyon katsayısı 0.709'dur; çoklu açıklayıcılık katsayısı 0.502'dir ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri ise 0.477'dir. Durbin-Watson istatistiği 1.712 olduğu için bağımsız değişkenler arasında oto-korelasyon olmadığı anlaşılmıştır. Varyans Şişme Değerleri (VIF) de 10'un üzerinde olmadığı için bağımsız değişkenler arasında herhangi bir bağıntı yoktur. İçsel motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerindeki etkisi anlamlıdır (t=8.447; p=.000). Diğer değişkenlerin varlığı halinde, içsel motivasyon düzeyinde gerçekleşen her 1 birimlik artış performans düzeyinde 0.682'lik bir artış yaratmaktadır. Diğer değişkenlerin performans üzerindeki etkisi anlamlı değildir ( $p>0.05$ ). Modele dâhil edilen değişkenler, performans düzeyinin yaklaşık olarak %50.2'sini açıklamaktadır. Performans düzeyinin yaklaşık olarak %49.8'i ise modele dâhil edilmeyen değişkenler tarafından açıklanmaktadır.

Karar verme biçimleri, performans düzeyinin %22.3'ünü açıklamaktadır ve düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri ise 0.195'tir. Modele dâhil edilen değişken(ler) bağımlı değişken ile ilgili ise düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri artış gösterir. Karar verme biçimleri-performans ilişkisinde modele dahil edilen içsel ve dışsal motivasyon değişkenleri performans düzeyi üzerinde etkili olduğundan düzeltilmiş R<sup>2</sup> değeri 0.195'ten 0.477'ye yükselmiştir ve modele dahil edilen değişkenlerin performans düzeyinin yaklaşık olarak %50.2'sini açıkladığı saptanmıştır. Dolayısıyla motivasyon düzeyi değişkeninin karar verme biçimi-performans düzeyi ilişkisinde aracılık etkisi olduğu ortaya konmuştur. Bu nedenle  $H_4$  hipotezi tamamen desteklenmiştir.

## TARTIŞMA VE SONUÇ

Karar verme, pek çok değişkenden etkilenen ve özellikle sürecin çözüm alternatiflerinin belirlendiği aşamada yönetici yetenek, yaratıcılık ve farklılıklarının ortaya çıktığı fakat en nihayetinde son aşama olan alternatiflerden birinin seçiminde de yöneticinin bilgi, tecrübe ve sezgilerinin büyük rol oynadığı bir nitelik göstermektedir. Yalnızca bilgi veya tecrübenin yeterli olmadığı karar verme davranışı aynı zamanda yöneticinin sanatını ortaya koyduğu en önemli yönetsel rollerden biri olarak görülmektedir. Örgütsel hayatta yöneticinin yaptığı işin büyük bir kısmını oluşturan ve dolayısıyla vaktinin büyük kısmını alan karar verme etkileri itibariyle örgütler için oldukça büyük öneme sahiptir. Yöneticinin verdiği kararın hızı, kalitesi, doğruluğu gibi unsurlar örgütün bugünüde olduğu gibi geleceğinde de büyük etki yaratmaktadır. Yönetici kararlarının etkilediği önemli unsurlardan ikisi de çalışan motivasyonu ve çalışan performansınıdır. Yönetici kararlarında etkili olan unsurlar arasında ise karar verme biçimi önemli yer tutmaktadır. Rasyonel, sezgisel, bağımlı, kaçınmacı ve ani karar verme stilleri olmak üzere beş farklı karar verme biçimi olduğu kabul edilmektedir.

Bu çalışmada örgütsel hayatta oldukça önemli yer tutması sebebiyle yöneticilerin karar verme biçimlerinin çalışanların motivasyonu ve performansı üzerindeki etkisi ve karar verme biçimleri-performans ilişkisinde motivasyon düzeyinin aracılık etkisi araştırılmıştır.

Çalışmada genel olarak yöneticinin karar verme biçiminin motivasyon üzerinde etkili olduğu saptanmıştır. Rasyonel ve sezgisel karar verme biçiminin motivasyon üzerinde anlamlı ve pozitif etkisi olduğu ancak bağımlı, kaçınmacı ve ani karar verme biçimlerinin motivasyon üzerinde anlamlı bir etkisinin olmadığı ortaya konmuştur. Dolayısıyla rasyonel ve sezgisel karar verme biçimi motivasyonu artırmaktadır. Bu bulgu literatürde karar verme biçiminin motivasyon üzerinde etkili olabileceği varsayımını desteklemektedir (Russ vd., 1996; Pohankova, 2010).

Çalışmada ayrıca yöneticinin karar verme biçiminin çalışan performansını etkilediği ortaya konmuştur. Rehman vd.,(2012), rasyonel, bağımlı ve ani karar verme biçimlerinin örgütsel performansı olumlu yönde etkilediğini, kaçınmacı karar verme biçiminin performans üzerinde zayıf bir negatif etkisinin olduğunu ve sezgisel karar verme biçiminin performans üzerinde bir etkisinin olmadığını saptamıştır. Bu çalışmada da benzer biçimde rasyonel ve bağımlı karar verme biçimleri performans üzerinde etkili ancak sezgisel, kaçınmacı ve ani karar verme biçimleri performans üzerinde etkili değildir. Dolayısıyla rasyonel ve bağımlı karar verme biçimleri performansı olumlu yönde etkilemektedir. Karar verme biçiminin performans üzerinde olumlu etkisi olduğunu ortaya koyan bu sonuç literatürü genel olarak destekler niteliktedir. (Rehman vd., 2012; Oyewobi vd., 2016).

Motivasyon ve performans arasında pozitif yönlü güçlü bir ilişki olduğu saptanmıştır. İçsel motivasyon performansı artırıcı bir etkiye sahipken dışsal motivasyonun performans üzerinde bir etkisi yoktur. Dolayısıyla motivasyon performansı artırıcı bir araç olarak kullanılabilir ki bu literatür bulgularını destekler bir sonuçtur. Literatürde motivasyonun performansın belirleyicisi olduğu kabul edilmektedir (Steers vd., 2004; Koçel, 2005; Onay ve Ergüden, 2011; Baloch vd., 2016; Khan vd., 2017).

Karar verme biçimleri ve motivasyon düzeyinin performans düzeyi üzerinde anlamlı bir etkisi olduğu ortaya çıkmıştır. Karar verme biçimleri ve performans arasındaki ilişkide motivasyonun aracılık etkisi olduğu saptanmıştır. Dolayısıyla yöneticinin karar verme biçimi ve çalışan performansı ilişkisinde motivasyon aracılık etkisine sahiptir.

Yöneticinin karar verme biçiminin motivasyon ve performans üzerinde; motivasyonun performans üzerinde etkili olduğu ve ayrıca motivasyonun karar verme biçimi ve performans ilişkisinde aracılık etkisinin olduğu ortaya konmuştur. Bu bulguların her zaman daha yüksek performans hedefi güden yönetici ve örgütler için kullanışlı olduğu düşünülmektedir. Zira performans düzeyi üzerinde her şeyden önce yöneticinin karar verme biçimi ve ayrıca motivasyon etkilidir. Yöneticinin karar sürecinde motivasyon ve performansı gözeterek daha etkin olması ve öncelikle içsel motivasyon unsurlarına ağırlık vermesi performans artırımında yararlı olabilecektir.

Özellikle en önemli girdi ve çıktının insan olduğu sağlık sektörü gibi sektörlerde bulguların değerlendirilmesi önemli görülmektedir. Günümüzde oldukça dinamik bir ortamda faaliyet gösteren sağlık kurumlarının sürdürülebilir kârlılık ve gelişim hedeflerinin çalışanların motivasyon düzeyinin geliştirilerek performans düzeyinin iyileştirilmesi yoluyla gerçekleştirilebileceği değerlendirilebilir.

Çalışmanın farklı özellikler gösteren değişik sektörlerde tekrarlanarak bulguların karşılaştırılması konuyla ilgili daha derin bilgilere ulaşılmasını sağlayacaktır.

## KAYNAKÇA

- Aduo- Adjei, K., Emmanuel, O. ve Forster, O. M. (2016), "The Impact of Motivation on the Work Performance of Health Workers (Korle Bu Teaching Hospital): Evidence From Ghana", *Hospital Practices and Research*, 1(2), 47-52.
- Amabile, T. M. (1993), "Motivational Synergy: Toward New Conceptualizations of Intrinsic and Extrinsic Motivation in the Workplace", *Human Resource Management Review*, 3(3), 185-201.
- Asaari, M. H. A. H. ve Razak, R. C. (2007), "Strategic Decision Making Practices and Organization Performance: A Conceptual Perspective of Malaysian Organizations", *2007 Oxford Business & Economics Conference*, June 24-26 2007, Oxford University, The Proceeding of Oxford Business and Economic Conference, 1-14.
- Astley, W. G. ve Van de Ven, A. H. (1983), "Center Perspective and Debates in Organizational Theory", *Administrative Science Quarterly*, 28(2), 245-273.
- Atkinson, J. W. (1964), *An Introduction to Motivation*. New York: D. Van Nostrand Company.
- Baloch, S., Shafi, M., Baloch, M. A., Memon, A. S. ve Fatima, H. (2016), "The Influence of Motivation on Performance of Public Sector Employees", *GSTF Journal on Business Review*, 4(4), 29-33.
- Baron, R. M. ve Kenny, D. A. (1986), "The Moderator-Mediator Variable Distinction in Social Psychological Research: Conceptual, Strategic, and Statistical Considerations", *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
- Baş, T. (2006), *Anket Nasıl Hazırlanır. Uygulanır. Değerlendirilir* (4. Baskı), Ankara: Seçkin Yayınları.
- Baum, J. R. ve Wally, S. (2003), "Strategic Decision Speed and Firm Performance", *Journal of Strategic Management*, 24(11), 1107-1129.
- Bhuiyan, A. H. (2010), "Employee Participation in Decision Making in Rmg Sector of Bangladesh: Correlation with Motivation and Performance", *Journal of Business and Technology (Dhaka)*, 5(2), 122-132.
- Bingöl, D. (1998), *İnsan Kaynakları Yönetimi* (4. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Blumberg, M. ve Pringle, C. D. (1982), "The Missing Opportunity in Organizational Research: Some Implications for A Theory of Work Performance", *The Academy of Management Review*, 7(4), 560-569.
- Boone, L. E. ve Kurtz, D. L. (2013), *Çağdaş İşletme* (14. Baskı), (A. Yalçın, G. Gümüştekin, Çev.) Ankara: Nobel Yayınları.
- Brief, A. P. ve Aldag, R. J. (1977). "The Intrinsic-Extrinsic Dichotomy: Toward Conceptual Clarity", *The Academy of Management Review*, 2(3), 496-500.
- Brislin, R. W., MacNab, B., Worthley, R., Kabigting, F. ve Zukis, B. (2005), "Evolving Perceptions of Japanese Workplace Motivation: An Employee-Manager Comparison", *International Journal of Cross Cultural Management*, 5(1), 87-104.
- Büte, M. (2011), "Etik İklim, Örgütsel Güven ve Bireysel Performans Arasındaki İlişki", *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 25(1), 171-192.
- Campbell, J., McCloy, R., Oppler, S. ve Sager, C. (1993), "A Theory Of Performance", (Ed.) N. Schmitt ve W. Borman. *Personnel Selection in Organisations*, San Francisco: Jossey-Bass.
- Çöl, G. (2008), "Algılanan Güçlendirmenin İşgören Performansı Üzerine Etkileri", *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 9 (1), 35-46.
- Dündar, S., Özutku, H. ve Taşpınar, F. (2007), "İçsel ve Dışsal Motivasyon İçsel ve Dışsal Motivasyon Araçlarının İşgörenlerin Motivasyonu Üzerindeki Etkisi: Ampirik Bir İnceleme", *Ticaret ve Turizm Eğitim Fakültesi Dergisi*, 2, 105-119.
- Efil, İ. (1999), *İşletmelerde Yönetim ve Organizasyon* (6. Baskı), İstanbul: Alfa Yayınları.
- Ertürk, M. (2011), *İşletme Biliminin Temel İlkeleri* (8. Baskı), İstanbul: Beta Yayınları.
- Fredrickson, J. W. (1985), "Effects of Decision Motive and Organizational Performance Level on Strategic Decision Processes", *Academy of Management Journal*, 28(4), 821-843.
- French, R., Rayner, C., Reers, G., Rumbles, S., Schermerhorn, J., Hunt, J. ve Osborn, R. (2011), *Organizational Behavior* (2nd Edition), John Wiley & Sons. Ltd.

- Galotti, K. M., Ciner, E., Altenbaumer, H. E., Geerts, H. J., Rupp, A. ve Woulfe, J. (2006), "Decision-Making Styles in A Real-Life Decision: Choosing A College Major", *Personality and Individual Differences*, 41(4), 629-639.
- Ghaleno, R., Pourshafei, H., Asadi, Y. ve Mohammad, R. (2015) "Decision Making Styles of Managers and Its Relation with Their Job Performance in High Schools of Birjand City Fatemeh", *Cumhuriyet Üniversitesi Fen Fakültesi Fen Bilimleri Dergisi*, 36(3), 471-481.
- Greenberg, J. ve Baron, A. R. (2003), *Behaviour in Organisations*, Prentice Hall, 8, 188-215.
- Herzberg, F. (1987), "One More Time: How Do You Motivate Employees?", *Harvard Business Review*, 5-16.
- Hodgkinson, C. (2008), *Yönetim Felsefesi*. (Anıl. İ. ve Doğan. B., Çev. Ed.), İstanbul: Beta Yayınları.
- Isen, A. M. ve Reeve, J. (2005), "The Influence of Positive Affect on Intrinsic and Extrinsic Motivation: Facilitating Enjoyment of Play, Responsible Work Behavior, and Self-Control", *Motivation and Emotion*, 29(4), 297-325.
- Kachalla, B. (2014), "Review of the Role of Motivation on Employee Performance", *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(17), 39-48.
- Khan, Z., Khan, A. S. ve Khan, I. (2017), "Impact of Performance Appraisal on Employee's Performance Including the Moderating Role of Motivation: A Survey of Commercial Banks in Dera Ismail Khan, Khyber Pakhtunkhwa, Pakistan", *Universal Journal of Industrial and Business Management*, 5(1), 1-9.
- Kian, T. S. ve Yusoff, W. F. W. (2015), "Intrinsic-Extrinsic Motivation Revisited: Exploring Their Definitions", *International Journal of Management Sciences*, 6(3), 136-140.
- Kirkman, B. L. ve Rosen, B. (1999), "Beyond Self-Management: Antecedents and Consequences of Team Empowerment", *The Academy of Management Journal*, 42(1), 58-74.
- Koçel, T. (2005), *İşletme Yöneticiliği* (10. Baskı), İstanbul: Arıkan Yayınları.
- Latham, G. ve Pinder, C. (2005), "Work Motivation Theory and Research at the Dawn of the Twenty-First Century", *Annual Review of Psychology*, 56(1), 485-516.
- Legault, L. (2016), "Intrinsic and Extrinsic Motivation", (Ed.) V. Zeigler-Hill ve T. Shackelford. *Encyclopedia of Personality and Individual Differences*. New York: Springer.
- Locke, E. A. ve Latham, G. P. (2004), "What Should We Do About Motivation Theory? Six Recommendations for The Twenty-First Century", *Academy of Management Review*, 29(3), 388-403.
- Loo, R. (2000), "A Psychometric Evaluation of the General Decision-Making Style Inventory", *Personality and Individual Differences*, 29(5), 895-905.
- Mahaney, R. C. ve Lederer, A. L. (2006), "The Effect of Intrinsic and Extrinsic Rewards for Developers on Information Systems Project Success", *Project Management Journal*, 37(4), 42-54.
- Mercanlıoğlu, Ç. (2012), "Örgütlerde Performans Yönetimi İle İşgörenlerin Motivasyonu Arasındaki İlişki". *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 4(1), 41-52.
- Mottaz, C. J. (1985), "The Relative Importance of Intrinsic and Extrinsic Rewards as Determinants of Work Satisfaction", *The Sociological Quarterly*, 26(3), 365-385.
- Onay, M. ve Ergüden, S. (2011), "Örgütsel-Yönetimsel Motivasyon Faktörlerinin Çalışanların Performans ve Verimliliğine Etkilerini İncelemeye Yönelik Ampirik Bir Çalışma: Manisa- Sosyal Güvenlik Kurumu", *Organizasyon ve Yönetim Bilimleri Dergisi*, 3(2), 221-230.
- Oyewobi, L. O., Windapo, A., Bamidele, R. ve James, O. (2016), "Relationship Between Decision-Making Style, Competitive Strategies and Organizational Performance Among Construction Organizations", *Journal of Engineering, Design and Technology*, 14(4), 713-738.
- Pinder, C. C. (2008), *Work Motivation in Organizational Behavior* (Second Edition), New York: Press Taylor&Francis Group.
- Pohankova, A. (2010), "Motivation and Decision-Making Process in Managing Change Within the Organization", *Human Resources Management & Ergonomics*, 4(2), 125-133.

- Rahimi, M., Barkat, G. ve Atari, Y. (2014), "A Study of Relationship Between Cultural Intelligence and Decision Making Styles of High School Principals in Izeh County", *International Journal of Scientific and Research Publications*, 4(6), 1-5.
- Rehman, R. R., Khalid, A. ve Khan, M. (2012), "Impact of Employee Decision Making Styles on Organizational Performance: In the Moderating Role of Emotional Intelligence", *World Applied Sciences Journal*, 17 (10), 1308-1315.
- Rigby, C. S., Deci, E. L., Patrick, B. C. ve Ryan, R. M. (1992), "Beyond the Intrinsic-Extrinsic Dichotomy: Self-Determination in Motivation and Learning", *Motivation and Emotion*, 16(3), 165-185.
- Robbins, S. P. ve Judge, T. A. (2013), *Örgütsel Davranış* (14. Baskı), (İ. Erdem. Çev.), Ankara: Nobel Yayınları.
- Robbins, S. P., Dacenzo, D. A. ve Coulter, M. (2013), *Yönetimin Esasları, Temel Kavramlar ve Uygulamalar* (8. Baskı), (A. Öğüt. Çev. Ed.), Ankara: Nobel Yayınları.
- Russ, F. A., McNeilly, K.M. ve Comer, J. M. (1996), "Leadership. Decision Making and Performance of Sales Managers: A Multi-Level Approach", *The Journal of Personal Selling and Sales Management*, 16(3), 1-15.
- Ryan, R. M. ve Deci, E. L. (2000), "Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions", *Contemporary Educational Psychology*, 25(1), 54-67.
- Schoemaker, P. ve Russo, E.J. (1993), "A Pyramid of Decision Approaches", *California Management Review*, 36(1), 9-31.
- Scott, S. G., Bruce, R. A. (1995), "Decision-Making Style: The Development and Assessment of A New Measure", *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818-831.
- Steers, R. M., Mowday, R. T. ve Shapiro, D. L. (2004), "Introduction to Special Topic Forum the Future of Work Motivation Theory", *Academy of Management Review*, 29(3), 379-387.
- Suliman, A.M.T. (2001), "Work Performance: Is It One Thing or Many Things? The Multidimensionality of Performance in A Middle Eastern Context", *The International Journal of Human Resource Management*, 12(6), 1049-1061.
- Şehitoğlu, Y. ve Zehir, C. (2010), "Türk Kamu Kuruluşlarında Çalışan Performansının. Çalışan Sessizliği ve Örgütsel Vatandaşlık Davranışı Bağlamında İncelenmesi", *Amme İdaresi Dergisi*, 43(4), 87-110.
- Şimşek, M.Ş. ve Çelik, A. (2016), *Yönetim ve Organizasyon* (18. Baskı), Konya: Eğitim Yayınevi.
- Tat, H. H., Chin, T. A., Hooi, P. S. ve Rasli, A. (2011), "Situational Factors and Intuitive Decision Style Among Academicians", *International Journal of Humanities and Social Science*, 1(7), 231-236.
- Tekingündüz, S., Kurtuldu, A. ve Eğilmez, Ç. (2016), "Sosyal Destek, İşe Yabancılaşma ve İş Stresinin İş Gören Performansı Üzerindeki Etkisinin İncelenmesi", *International Journal of Human Sciences*, 13(1), 683-694.
- Thunholm, P. (2004), "Decision-Making Style: Habit. Style or Both?", *Personality and Individual Differences*, 36(4), 931-944.
- Tınaz, P. (1999), "Performans Değerleme Sistemlerinin Önemi ve Türkiye'deki Uygulamalarına İlişkin Bir İnceleme", *Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, 5(1). 389-406.
- Tutar, H. ve Altınöz, M. (2010), "Örgütsel İklimin İş Gören Performansı Üzerine Etkisi: Ostim İmalât İşletmeleri Çalışanları Üzerine Bir Araştırma", *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, 65(2), 195-218.
- Uysal, H. T. ve Yıldız, M. S. (2014), "İş Gören Performansı Açısından Çalışma Psikolojisinin Örgütsel Sinizme Etkisi", *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 7(29), 835-849.
- WHO (2009) System Thinking for Health System Strengthening.  
[http://apps.who.int/iris/bitstream/10665.44204.1.9789241563895\\_eng.pdf?ua=1](http://apps.who.int/iris/bitstream/10665.44204.1.9789241563895_eng.pdf?ua=1). (12.10.2017).

Sezgin, A., & Tuğay, O. (2020). Volatilite beklentisine dayalı yönsüz opsiyon stratejilerinin kullanımı: BİST' te ampirik bir uygulama. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 132-148.

## VOLATİLİTE BEKLENTİSİNE DAYALI YÖNSÜZ OPSİYON STRATEJİLERİNİN KULLANIMI: BİST' TE AMPİRİK BİR UYGULAMA<sup>1</sup>

ARİF SEZGİN<sup>2</sup> OSMAN TUĞAY<sup>3</sup>

### ÖZ

Bu çalışmanın amacı, opsiyon sözleşmeleri ile oluşturulan yönsüz stratejilerden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar sektörlerinde yer alan ve yer almayan firmalar grubu arasında anlamlı bir fark olup olmadığını araştırmaktır. 30.11.2017-31.12.2018 dönemini kapsayan çalışmada, Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasası'nda (VIOP) işlem gören pay opsiyon sözleşmelerinin fiyatlandırılmasında Black-Scholes opsiyon fiyatlama modeli kullanılmıştır. Çalışma kapsamında incelenen firmalar Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan sektör ayrımı baz alınarak iki gruba ayrılmıştır. Ardından bağımsız iki grubun karşılaştırılmasında kullanılan non-parametrik testlerden Mann Whitney U Testi uygulanmıştır. Yapılan analizler sonucunda, yönsüz piyasa ve yüksek volatilite beklentisine yönelik stratejilerin genel olarak zarar ile sonuçlandığı ve mali kuruluşlar sektörlerinde yer alan firmalar grubunda bu zarar tutarının daha düşük olduğu saptanmıştır. Buna karşın, yönsüz piyasa ve düşük volatilite beklentisine yönelik stratejilerden ise genellikle kar elde edildiği ve elde edilen kar tutarının mali kuruluşlar sektörlerinde yer almayan firmalar grubunda daha yüksek olduğu tespit edilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Opsiyonlar, Mann Whitney U, Opsiyon Stratejileri.

**JEL Kodları:** C12, G11, G12.

## USE OF NON-DIRECTIONAL OPTION STRATEGIES BASED ON VOLATILITY EXPECTATION:AN EMPIRICAL APPLICATION ON BIST

### ABSTRACT

The purpose of this study is to investigate whether there is a significant difference between the group of companies which take part in the financial institutions sector and those which do not take place in that sector in terms of profit or loss obtained from non-directional strategies created by option contracts. In the present study covering the period between 30.11.2017 and 31.12.2018, Black-Scholes option pricing model was used in the pricing of Stock Option Contracts that trade in the Derivatives Market (VIOP). Companies examined in the scope of the study were divided into two groups based on the sectoral distinction in the Public Disclosure Platform. Afterwards, Mann Whitney U Test, which is one of the non-parametric tests used to compare two independent groups, was applied. The results indicate that while strategies for non-directional market and high volatility expectation generally result in loss, and the amount of loss in the group of companies in financial institution sectors is lower; strategies for non-directional market and low volatility expectations are generally profitable and the amount of profit that has been obtained is higher in the group of companies which are not included in financial institution sectors.

**Keywords:** Options, Mann Whitney U, Option Strategies.

**JEL Codes:** C12, G11, G12.

<sup>1</sup> Bu çalışma, 2. yazarın danışmanlığında 1. yazar tarafından hazırlanan yüksek lisans tezinden üretilmiştir. Modelde 30.11.2017-31.12.2018 tarihleri arasındaki dönemde BİST Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasasında pay opsiyon sözleşmeleri işlem gören 20 adet firmanın pay senetlerinin günlük kapanış fiyatları kullanılmış ve verilerinin tamamı FİNNET veri tabanından elde edilmiştir. *Çalışma, anket ya da örnek olay incelemesine dayanmadığından "Etik Kurul Onay Belgesi" alınmamıştır.*

<sup>2</sup> Arş. Gör., Balıkesir Üniversitesi, arif.sezgin@balikesir.edu.tr - ORCID: 0000-0002-3381-6458

<sup>3</sup> Doç. Dr., Burdur Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi, otugay@mehmetakif.edu.tr - ORCID: 0000-0001-8733-7471.

## GİRİŞ

Geçmişte oldukça eski tarihlere dayanan türev ürünlere ait ilk örneklerin tarımsal ürünlere dayandığı bilinmektedir. Uzunca bir süre tarım ve sanayi ürünlerine konu olan mallara dayalı olarak devam eden türev ürünlerin, zaman içerisinde fiziksel ürünlerin yanında finansal ürünlerin de alım satımına konu edilmesi ile birlikte kullanım alanı genişlemiş ve yaygınlaşmıştır. Özellikle 1970'li yılların başında gerek finansal piyasalarda yaşanan çalkantılı dönemde risk yönetimi kavramının ön plana çıkması gerekse finansal türev ürün çeşitliliğinin artmaya başlaması ile dünya çapında türev ürün piyasaları hızla gelişmiş ve finansal piyasaların önemli bir parçası haline gelmiştir.

Gelişmiş ülkelerdeki organize türev ürün piyasaları ile karşılaştırıldığında, Türkiye'de türev ürün sözleşmelerine yönelik organize uygulamaların ortaya çıkması yavaş bir süreçte geliştiğinden zaman almıştır. Bunun en önemli sebebi olarak, Türkiye'de 1980'li yıllara kadar izlenen dışa kapalı bir ekonomik yapının bulunması ve fiyatların devlet eliyle belirlenmesi nedeniyle türev piyasaların oluşumu için uygun koşulların olmaması gösterilebilir (Erol, 1999: 427). 1980'li yıllardan itibaren gerçekleşen finansal liberalleşme adımları ile zaman içerisinde faiz oranları ve döviz kurunda yaşanan dalgalanmalar türev piyasalara olan ihtiyacı gündeme getirmiş ve organize türev piyasaların oluşumu için uygun ortamı sağlamıştır (Adalı ve Kalyoncuoğlu, 2018: 293). Günümüzde, Türkiye'deki vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri organize bir piyasa olan Borsa İstanbul VİOP bünyesinde işlem görmektedir.

Organize bir piyasanın ortaya çıkması ile işlem hacmi önemli boyutlara ulaşan türev ürünler; riskten korunma, arbitraj ve spekülasyon amaçlarıyla kullanılmakta ve forward, futures, opsiyon ve swap sözleşmelerini kapsamaktadır. Bu ürünler arasında önemli bir yere sahip olan opsiyon sözleşmeleri, diğer türev ürünlerinden farklı olarak sahibine zorunluluk değil bir hak tanımasıyla öne çıkmaktadır.

Bir veya birden fazla opsiyon sözleşmesinin türü veya vadesi bakımından farklı alım satım kombinasyonları ile opsiyon stratejileri oluşturulmaktadır. Bu stratejileri kullanarak riskten korunma imkanı sağlanabileceği gibi, spekülasyon amaçlı işlem de yapılabilmektedir. Bu çalışmada yalnızca volatiliteye yönelik beklentileri dikkate alan yönsüz opsiyon stratejileri incelenerek, her bir strateji bazında mali kuruluşlar sektörlerinde yer alan ve mali kuruluşlar sektörlerinde yer almayan firma grupları arasında opsiyon stratejilerinden elde edilen kar/zarar bakımından farklılaşma durumu araştırılmaktadır. Çalışmanın bundan sonraki bölümünde; mali kuruluşlar sektörlerinde yer alan firmalar ifadesi yerine mali kuruluşlar, mali kuruluşlar sektörlerinde yer almayan firmalar ifadesi yerine, mali olmayan kuruluşlar ifadesi kullanılacaktır.

Çalışmanın ilk bölümünde opsiyonlara ilişkin kavramsal çerçeve, devamında dünyada ve Türkiye'de yapılan çalışmaların incelendiği literatür bölümleri bulunmaktadır. Çalışmanın ilerleyen bölümlerinde, çalışmanın metodolojisi, bulguları, analiz ve yorumları, son bölümde ise sonuç ve değerlendirmeler yer almaktadır.

### 1. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Opsiyon kelime anlamı olarak Latince "hür seçim", "hür irade" anlamına gelen "optio" kelimesinden gelmektedir. Kelime anlamından da anlaşılacağı üzere opsiyonlarda diğer türev ürünlerden farklı olarak sözleşme sahibinin seçme hakkı bulunmaktadır. Opsiyon sözleşmelerinden kaynaklanan bu hak, opsiyon sahibi tarafından şartlar uygun olduğu sürece kullanılacaktır (Tekbacak, 2010: 3).

Opsiyonlar, belirli bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar önceden belirlenmiş bir fiyat ve miktardan bir varlığı satın alma veya satma hakkı veren sözleşmelerdir (Johnson, 2017: 188). Başka bir deyişle opsiyonlar, belirli bir vadede veya belirli bir vadeye kadar, opsiyona dayanak varlık oluşturan belirli miktardaki bir malı, sermaye piyasası aracını, finansal ürünü veya ekonomik göstergiyi sözleşmede yer alan belirli bir fiyattan satın alma veya satma hakkını, belli bir prim karşılığında opsiyon alıcısına veren sözleşmelerdir (Yalçiner vd., 2014: 233).

Yukarıdaki tanımlardan da anlaşılacağı üzere opsiyon sözleşmeleri sahibine seçimlik bir hak tanımaktadır. Sözleşmeden doğan bu hakkın kullanım süresi sınırsız olmayıp, belirlenen zaman aralığında kullanılmaması durumunda geçersiz hale gelmektedir (Korkmaz, 1999: 7). Diğer taraftan satıcı, opsiyon sözleşmesinde alıcı tarafın talep etmesi durumunda, önceden anlaşılan belirli bir fiyat üzerinden varlığı satın almak veya satmakla yükümlüdür (Karatepe, 2000: 73). Özetle opsiyon sözleşmeleri alıcı taraf için seçimlik bir hak tanırken, satıcı taraf için de opsiyonun kullanımına bağlı olarak bir yükümlülük getirmektedir.

Opsiyon sözleşmelerinin yapısı gereği birçok kavram ile ilişkisi bulunmakta ve bu durum opsiyonların anlaşılmasını güçleştirmektedir. Bu kısımda opsiyon sözleşmelerinin daha iyi anlaşılabilmesi için gerekli olan temel kavramlara yer verilmiştir.



## 1.1. Temel Kavramlar

### 1.1.1. Dayanak Varlık (Söz Konusu Varlık)

Opsiyonlar türev ürünlerin bir türüdür. Türev ürünler ise değeri başka bir varlığın değerine bağlı olan kıymetlerdir. Dolayısıyla, opsiyon sözleşmeleri de bir varlığı temsil eden finansal araçlardır (Coşkun, 2001: 12).

### 1.1.2. Kullanım Fiyatı (Uygulama Fiyatı)

Opsiyon sözleşmesi yapıldığında belirlenen ve uzun pozisyon sahibinin opsiyona konu olan varlığı alması veya satması durumunda geçerli olan sabit fiyata kullanım fiyatı denir. Literatürde kullanım fiyatı, uygulama fiyatı olarak da geçmektedir (Gottesman, 2016: 23). Kısaca, opsiyonun uygulanması durumunda geçerli olacak olan sabit fiyat kullanım fiyatı olarak tanımlanabilir.

### 1.1.3. Opsiyon Fiyatı (Opsiyon Primi)

Opsiyon primi olarak da adlandırılan opsiyon fiyatı, opsiyon sözleşmesiyle sağlanan hak karşılığında alıcı tarafından satıcıya ödenen tutardır. Bir başka deyişle, satıcının opsiyon kontratı düzenlemekle sözleşme süresi boyunca maruz kalacağı riske karşılık talep ettiği bedeldir (Akkum, 2000: 49).

### 1.1.4. Sözleşme Büyüklüğü

Organize piyasada işlem gören opsiyonlarda sözleşme büyüklüğü standarttır. Örneğin, pay senedine dayalı bir opsiyon sözleşmesinde kontrat büyüklüğü 100 birimdir. Yani bir adet sözleşme 100 adet pay senedini temsil eder. (Okka, 2015: 952).

### 1.1.5. Satın Alma Opsiyonu (Alım Opsiyonu- Call Option)

Alicısına, opsiyona konu olan dayanak varlığı, belirli bir vadede, belirli bir fiyattan alma hakkı sunan opsiyonlara satın alma opsiyonu denir (Sönmezer, 2017: 247). Alım opsiyonu alıcısı dayanak varlık fiyatında yükseliş beklentisine sahiptir. Bu nedenle, alım opsiyonu satın alarak dayanak varlığın ileri bir tarihte geçerli olacak fiyatını sabitlemektedir.

### 1.1.6. Satma Opsiyonu (Satım Opsiyonu- Put Option)

Alicısına, sözleşmeye konu olan varlığı belirli bir tarihte veya belirli bir tarihe kadar, belirli bir fiyattan satma hakkı tanıyan opsiyonlara satma opsiyonu denir (Sönmezer, 2017: 247). Satım opsiyonunda alıcı dayanak varlık fiyatında düşme beklentisine sahiptir. Bu nedenle, satım opsiyonu satın alarak dayanak varlığın ileri bir tarihte geçerli olacak fiyatını bugünden sabitlemektedir.

### 1.1.7. Avrupa Tipi Opsiyonlar

Avrupa tipi opsiyonlarda, opsiyon hakkının kullanımı yalnızca vade tarihinde söz konusu olmaktadır (Mullaney, 2009: 16). Yani, opsiyon satın alan taraf hakkını yalnızca vade tarihinde kullanabilir, daha öncesinde veya daha sonrasında bu hak ile ilgili herhangi bir işlem talep edemez (Akçay vd., 2012:178).

### 1.1.8. Amerikan Tipi Opsiyonlar

Amerikan tipi opsiyonlar, vade sonu da dahil olmak üzere opsiyon alıcısına istediği zaman hakkını kullanmasına olanak sağlayan opsiyonlardır (Kaya, 2013: 206). Amerikan tipi opsiyonlar, Avrupa tipi opsiyonlara göre hakkın kullanılması açısından alıcısına daha fazla esneklik sağladığı için primleri de daha yüksek olmaktadır (Yalçiner vd., 2014: 255).

## 1.2. Yönsüz Opsiyon Stratejileri

Yatırımcıların dayanak varlık fiyatının yönüne ilişkin beklentilerinden ziyade volatiliteye yönelik beklentilerini dikkate alan yönsüz opsiyon stratejileri; yönsüz piyasa ve düşük volatilitelik beklentisine yönelik stratejileri ile yönsüz piyasa ve yüksek volatilitelik beklentisine yönelik stratejiler olmak üzere iki grupta incelenmektedir (Akçay vd., 2012: 224).

### 1.2.1. Yönsüz Piyasa ve Yüksek Volatilitelik Beklentisine Yönelik Stratejiler

#### 1.2.1.1. Long straddle (Uzun pozisyonlu pergel stratejisi)

Long straddle stratejisi, vade tarihi ve kullanım fiyatı aynı olan başa baş durumdaki alım ve satım opsiyonunun alınması ile oluşturulur. Long straddle stratejisi, dayanak varlık fiyatlarında aşağı veya yukarı yönlü önemli değişikliklerin olacağını bekleyen, ancak bu değişikliklerin hangi yönde olacağını tam olarak kestiremeyen yatırımcılar için uygun bir stratejidir. Yatırımcı açısından, dayanak varlığın fiyat değişim

yönünden çok fiyat dalgalanmalarının büyüklüğü önemli olmaktadır (Chambers, 2012: 82). Yatırımcının long straddle stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Doğan, 2015: 260):

Strateji: Dayanak varlığı ve kullanım fiyatı aynı olan başa baş durumdaki call ve put opsiyonu alınır

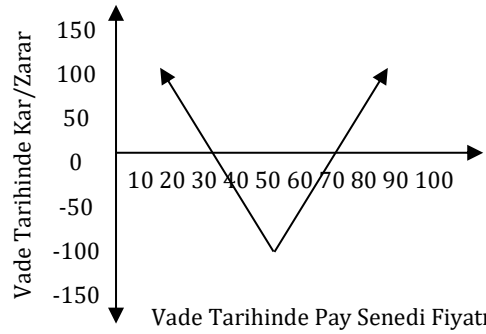
Maksimum Kar: Sınırsız

Maksimum Zarar: Ödenen opsiyon primi

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Call opsiyon kullanım fiyatı + Ödenen opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Put opsiyon kullanım fiyatı - Ödenen opsiyon primi

**Şekil 1:** Long Straddle Stratejisi Kar/Zarar Durumu



**Kaynak:** Smith, 2008: 250.

Bu stratejide, yatırımcı dayanak varlığın spot piyasa fiyat düzeyinden call ve put opsiyonu satın alır. Satın alınan opsiyonlar karşılığında prim ödemesi gerçekleştirir. Prim ödemesinde bulunan tutar, aynı zamanda yatırımcının karşılaşılabileceği maksimum zararı ifade etmektedir. Buna karşın, dayanak varlık fiyatının hareket yönünden bağımsız olarak sınırsız kar potansiyeli bulunmaktadır (Schwager ve Etzkorn, 2017: 515).

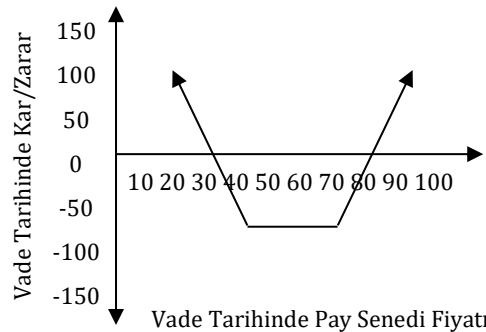
135

Long straddle stratejisi, dayanak varlık fiyatında yüksek volatilite beklentisinin olduğu durumlarda avantajlı olmaktadır. Daha çok kısa vadeli beklenti yönetimi için kullanılan bu strateji özellikle seçim sonuçları veya merkez bankası aylık toplantıları gibi piyasanın seyrinde önemli etkiler yapabilecek olayların olduğu belirsizlik dönemlerinde başarılı sonuçlar doğurmaktadır (Akçay vd., 2012: 294).

#### 1.2.1.2. Long strangle (Uzun pozisyonlu çanak stratejisi)

Long strangle stratejisi, long straddle stratejisinin maliyetini düşürmek için yeniden düzenlenmiş yaygın bir stratejidir. Long straddle stratejisinde olduğu gibi dayanak varlık fiyatında büyük değişim bekleyen ancak yönü hakkında bir kestirimde bulunamayan yatırımcılar için uygundur. Bu stratejide kullanım fiyatları dayanak varlığın spot piyasa seviyesinden daha uzak noktalar seçildiğinden daha az maliyetli olmaktadır (Akçay vd., 2012: 295). Yatırımcının long strangle stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Akçay vd., 2012: 296):

**Şekil 2:** Long Strangle Stratejisi Kar/Zarar Durumu



**Kaynak:** Fontanills, 2005: 520.

Strateji: Yüksek kullanım fiyatlı call opsiyonu alınır ve aynı vadede düşük kullanım fiyatlı put opsiyonu alınır

Maksimum Kar: Sınırsız

Maksimum Zarar: Ödenen opsiyon primi

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Call opsiyon kullanım fiyatı + Ödenen opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Put opsiyon kullanım fiyatı – Ödenen opsiyon primi

Dayanak varlık fiyatında önemli değişim beklentisine bağlı olarak oluşturulan bu stratejide, yatırımcının kar elde edebilmesi için dayanak varlık fiyatında straddle stratejisine göre daha büyük değişimlerin olması gerekmektedir. Beklentilerin gerçekleşmesi durumunda yatırımcısına sınırsız kar potansiyeli sunmaktadır. Dayanak varlık fiyatında önemli değişimlerin gerçekleşmemesi durumunda karşılaşılabilecek maksimum zarar opsiyon primi ile sınırlı olup, straddle stratejisine göre daha düşüktür (Hull, 2017: 284).

Strateji kurulurken, satın alınan opsiyonların aynı vade tarihli olması ve opsiyonların para dışı olmasına dikkat edilmesi gerekmektedir. Bu yapısal özelliklerinden dolayı özellikle dayanak varlık fiyatında büyük oynaklıkların gerçekleşeceğini düşünen yatırımcılar açısından uygundur. Bu strateji özellikle piyasanın seyrinde önemli değişiklikler yapabilecek olayların olduğu belirsizlik ve volatilitenin yüksek olduğu orta-uzun vadeli dönemlerde başarılı olabilecektir (Akçay vd., 2012: 296).

### 1.2.1.3. Short butterfly (Kısa pozisyonlu kelebek stratejisi)

Short butterfly stratejisi hem call opsiyonları hem de put opsiyonları kullanılarak oluşturulabilmektedir. Short butterfly stratejisinde yatırımcı dayanak varlık fiyatında hareket yönünden bağımsız olarak yüksek volatilitelere olacağı düşüncesindedir. Strateji, biri parada diğeri para dışı durumda olan put(call) opsiyonun satılması ve başa baş durumda olan iki adet put(call) opsiyonun satın alınması ile oluşturulmaktadır (Yumurtacı, 2013: 25). Yatırımcının short butterfly stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Jabbour ve Budwick, 2004: 63):

Strateji: Biri parada biri para dışı durumdaki put(call) opsiyon satılır ve iki adet başa baş durumdaki put (call) opsiyonu alınır

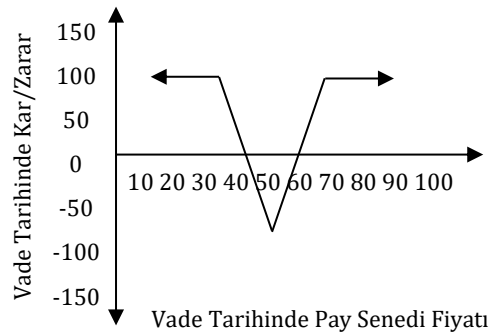
Maksimum Kar: Alınan net opsiyon primi

Maksimum Zarar: (Satılan parada put (para dışı call) opsiyonu kullanım fiyatı – Satılan başa baş put (call) opsiyonlarının kullanım fiyatı) – Alınan net opsiyon primi

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Satılan yüksek kullanım fiyatlı put (call) opsiyon kullanım fiyatı – Alınan net opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Satılan düşük kullanım fiyatlı put (call) opsiyon kullanım fiyatı + Alınan net opsiyon primi

Şekil 3: Short Butterfly Stratejisi Kar/Zarar Durumu



Kaynak: Natenberg, 2015: 174.

Bu stratejide yatırımcının elde edebileceği maksimum kar ve buna karşılık karşılaşılabileceği maksimum zarar seviyesi sınırlı olmaktadır. Dayanak varlık fiyatının vade tarihinde satılan para dışı put (parada call) opsiyonunun altına inmesi veya satılan parada put (para dışı call) opsiyonunun üzerine çıkarsa yatırımcı başlangıçta elde ettiği prim tutarı kadar gelir elde etmektedir. Dayanak varlık fiyatlarında yatırımcının beklentisinin aksine büyük değişimler yaşanmaması durumunda yatırımcı sınırlı bir zarar ile karşı karşıya kalmaktadır (Akçay vd., 2012: 301).

## 1.2.2. Yönsüz Piyasa ve Düşük Volatilite Beklentisine Yönelik Stratejiler

### 1.2.2.1. Short straddle (Kısa pozisyonlu pergel stratejisi)

Short straddle stratejisi vade tarihi ve kullanım fiyatı aynı olan başa baş durumdaki alım ve satım opsiyonunun satılması ile oluşturulur. Dayanak varlığın fiyatında önemsiz bir değişim ya da hiçbir değişim olmaması durumunda gelir elde edilmesi mümkün olmaktadır. Bununla birlikte, vade tarihinde dayanak

varlığın fiyatında büyük değişim olması durumunda yatırımcı sınırsız zarar riski ile karşılaşabilmektedir (Yumurtacı, 2013: 19). Yatırımcının short straddle stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Fontanills, 2005: 519):

Strateji: Dayanak varlığı ve kullanım fiyatı aynı olan başa baş durumdaki call ve put opsiyonu satılır

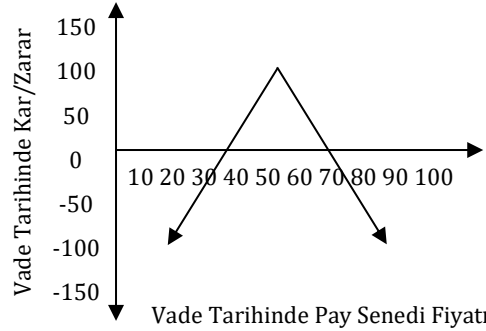
Maksimum Kar: Alınan opsiyon primi

Maksimum Zarar: Sınırsız

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Call opsiyon kullanım fiyatı + Alınan opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Put opsiyon kullanım fiyatı – Alınan opsiyon primi

**Şekil 4:** Short Straddle Stratejisi Kar/Zarar Durumu



**Kaynak:**Doğan, 2015:262.

Yönsüz piyasa ve düşük volatilite beklentileri doğrultusunda oluşturulan bu stratejide, alım ve satım opsiyonları satılarak opsiyon primi kadar getiri elde edilebilmektedir. Bu getiri, aynı zamanda dayanak varlık fiyatının vade tarihine kadar değişim göstermemesi durumunda yatırımcının elde edebileceği maksimum karı ifade etmektedir (Schwager ve Etzkorn, 2017: 517).

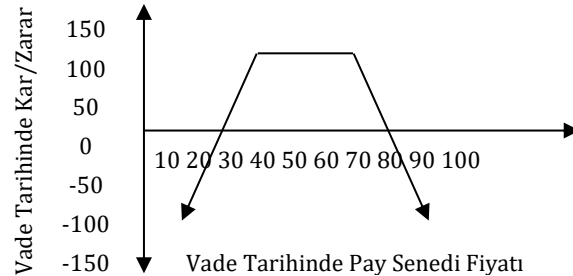
137

Strateji kurulurken dikkat edilmesi gereken noktalardan birisi eş zamanlı olarak satılan alım ve satım opsiyonlarının aynı vade tarihi ve kullanım fiyatına sahip olması durumudur. Bu yapısal özelliklerine bağlı olarak short straddle stratejisi dayanak varlık fiyatında düşük volatilite bekleyen yatırımcılar için uygundur. Daha çok kısa vadeli beklenti yönetimi için kullanılan bu strateji özellikle tatil dönemleri gibi piyasanın seyrinde önemli etkiler yapabilecek olayların olmadığı ve volatilitenin düştüğü dönemlerde başarılı sonuçlar doğurmaktadır (Akçay, 2012: 277).

#### 1.2.2.2. Short strangle (Kısa pozisyonlu çanak stratejisi)

Short strangle stratejisinde yatırımcının beklentisi, dayanak varlık fiyatında büyük bir değişim olmayacağı ve volatilitenin de düşük olacağı yönündedir. Bu strateji, dayanak varlığın spot piyasa fiyatından düşük kullanım fiyatlı bir satım opsiyonu ile dayanak varlığın spot piyasa fiyatından yüksek kullanım fiyatlı bir alım opsiyonunun eş zamanlı olarak satılması ile oluşturulmaktadır (Yumurtacı, 2013: 23). Yatırımcının short strangle stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Doğan, 2015: 267):

**Şekil 5:** Short Strangle Stratejisi Kar/Zarar Durumu



**Kaynak:** Smith, 2008: 251.

Strateji: Yüksek kullanım fiyatlı call opsiyonu satılır ve aynı vadede düşük kullanım fiyatlı put opsiyonu satılır

Maksimum Kar: Alınan opsiyon primi

Maksimum Zarar: Sınırsız

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Call opsiyon kullanım fiyatı + Alınan opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Put opsiyon kullanım fiyatı – Alınan opsiyon primi

Yönsüz piyasa ve düşük volatilite beklentileri doğrultusunda oluşturulan bu stratejide, para dışı durumdaki alım ve satım opsiyonları satılarak opsiyon primi kadar getiri elde edilebilmektedir. Bu getiri, aynı zamanda yatırımcının short strangle stratejisi ile elde edebileceği maksimum karı ifade etmektedir. Sınırlı kar potansiyeline karşın, yatırımcının karşılaşılabileceği maksimum zararın sınırsız olması nedeniyle riskli bir stratejidir (Hull, 2017: 285).

Strateji kurulurken dikkat edilmesi gereken noktalardan birisi, satım yönlü pozisyon alınan opsiyonların aynı vade tarihine sahip ve para dışı durumda olmasıdır. Bu yapısal özelliklerinden dolayı bu strateji özellikle dayanak varlık fiyatında düşük volatilite bekleyen yatırımcılar için cazip olmaktadır. Bu strateji özellikle tatil dönemleri gibi piyasa seyrinde önemli etkiler yapabilecek olayların olmadığı ve volatilitenin düştüğü dönemlerde başarılı sonuçlar doğurmaktadır (Akçay vd., 2012: 279).

### 1.2.2.3. Long butterfly (Uzun pozisyonlu kelebek stratejisi)

Long butterfly stratejisi hem call opsiyonlar hem de put opsiyonlar kullanılarak oluşturulabilir. Long butterfly stratejisinde yatırımcı, dayanak varlık fiyatının belli bir bant içerisinde olacağını beklemektedir. Bu strateji, biri parada biri para dışı call(put) opsiyonu alınması ve iki adet başa baş durumdaki call(put) opsiyonunun satılması ile oluşturulmaktadır (Yumurtaçı, 2013: 24). Yatırımcının long butterfly stratejisine ilişkin risk ve getiri profili aşağıdaki gibidir (Fontanills, 2005: 269):

Strateji: Biri parada biri para dışı alım opsiyonu alınır ve iki adet başa baş durumdaki alım opsiyonu satılır.

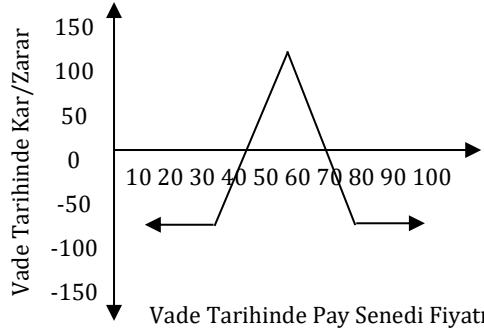
Maksimum Kar: (Satılan başa baş durumdaki alım(put) opsiyonlarının kullanım fiyatı – Alınan parada alım (para dışı put) opsiyonunun kullanım fiyatı) – Ödenen net opsiyon primi

Maksimum Zarar: Ödenen net opsiyon primi

Başa baş Noktası (Yukarı Yönlü): Satın alınan yüksek kullanım fiyatlı call (put) opsiyon kullanım fiyatı – Ödenen net opsiyon primi

Başa baş Noktası (Aşağı Yönlü): Satın alınan düşük kullanım fiyatlı call (put) opsiyon kullanım fiyatı + Ödenen net opsiyon primi

Şekil 6: Long Butterfly Stratejisi Kar/Zarar Durumu



Kaynak:Natenberg, 2015: 174.

Bu stratejide yatırımcının karşılaşılabileceği maksimum zarar ve buna karşılık elde edebileceği maksimum kar sınırlıdır. Stratejinin oluşturulabilmesi için yatırımcı başlangıçta prim ödemesi gerçekleştirir. Başlangıçta ödenen bu prim yatırımcının karşılaşılabileceği maksimum zararını ifade etmektedir. Vade tarihinde dayanak varlık fiyatı satılan başa baş durumdaki call (put) opsiyonuna yaklaştığı ölçüde maksimum kar elde edilebilecektir (Fontanills, 2005: 269).

## 2. LİTERATÜR TARAMASI

Literatürde ağırlıklı olarak opsiyon fiyatlaması ile ilgili çalışmalar yer almaktadır. Opsiyon stratejilerine yönelik çalışmaların ise daha sınırlı olduğu görülmektedir. Araştırma konusu ile ilgili elde edilmiş olan çalışmalar aşağıda özetlenmektedir.

Coşkun (2001) çalışmasında, yatırımcının dayanak varlık fiyatındaki yön beklentisini dikkate alarak opsiyonlar ile risk yönetim stratejileri oluşturmuş ve bu beklentinin gerçekleşip gerçekleşmeme durumuna göre yatırımcının kâr zarar profilini incelemiştir. Çalışmada 31.08.1999-29.09.2000 döneminde İMKB-30, Metal Eşya, Makine ve Gereç Yapım Sektörü Endeksi ve Arçelik hisse senedi verilerinden yararlanılmış ve

opsiyonların fiyatlandırılmasında Black-Scholes modeli kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, opsiyonların hem geleneksel yatırım araçlarına alternatif bir yatırım alanı yarattığı hem de risklere karşı bir korunma sağlayabileceği ortaya konmuştur.

Özcan (2007) çalışmasında, yatırımcıların risk üstlenme arzusuna göre farklılık gösteren ve temelde volatilite üzerine beklentiye göre şekillendirilen üç farklı opsiyon stratejisini test etmiştir. 2005-2007 döneminde 24 aylık periyodu kapsayan çalışmada, dolar/TL opsiyonları kullanılmış ve opsiyon fiyatlamasında Black-Scholes modelinden yararlanılmıştır. Çalışma sonucunda, rabbit, duck ve deer olarak isimlendirilen opsiyon stratejilerinin tümünden kar elde edilmiştir. Ayrıca, TL'nin önemli boyutta değer kaybettiği dönemlerde deer stratejisinin straddle stratejisinden daha başarılı sonuçlar sağladığı saptanmıştır.

Dewobroto, Febrian, Herwany ve Brahmana (2010) yaptıkları çalışmada fon yöneticileri tarafından sıklıkla kullanılan korunma amaçlı opsiyon stratejileri arasında en iyi opsiyon stratejisinin belirlenmesini amaçlamışlardır. 2004-2008 dönemini kapsayan çalışmada Dow Jones Borsası Endüstri Endeksinde yer alan opsiyonlara varyans analizi yöntemini uygulamışlardır. Çalışma sonucunda korunmalı alım (covered call) stratejisinin en iyi korunma stratejisi olduğunu tespit etmişlerdir.

Gordiakova ve Lalic (2014) yaptıkları çalışmada, dayanak varlık fiyat artışına karşı vanilya ve bariyer opsiyonları ile long strangle stratejisini kullanarak korunmaya çalışmışlardır. Long strangle stratejisinin oluşturulmasında 13 Mayıs 2013 tarihinde kapanış fiyatları üzerinden SPRD altın fiyatları ve opsiyon primi verilerini kullanmışlardır. Çalışma sonucunda, bariyer opsiyonları ile oluşturulan korunma amaçlı stratejinin maliyetinin vanilya opsiyonları ile oluşturulan stratejiye göre daha az olduğunu belirlemişlerdir.

Soltes (2014) çalışmasında pay senedi fiyatlarının negatif bir seyir içerisinde olduğu durumlarda alım opsiyonu yayılma stratejisi ve satım opsiyonu yayılma stratejisinin uygulamış ve spot piyasada açılmış uzun pozisyonun tersine fiyat gelişimi olması durumunda stratejinin nasıl kullanıldığını göstermiştir. Ayrıca, alım opsiyonu yayılma stratejisi ve satım opsiyonu yayılma stratejisini kullanarak herhangi bir ek maliyete katlanmaksızın uzun ve kısa pozisyonların kar aralığını genişletmenin mümkün olduğunu tespit etmiştir.

Kothari (2017) çalışmasında Hindistan türev piyasasında long straddle, long strangle, short straddle ve short strangle stratejilerini uygulamış ve stratejilerin kar potansiyelini analiz etmiştir. 2011-2016 yıllarını kapsayan çalışma sonucunda Hindistan türev piyasasında oynaklığın yüksek olduğu ve bu doğrultuda long straddle ve long strangle stratejileri ile başarılı sonuçlar elde edildiği saptanmıştır.

Ravichandra (2017) çalışmasında doğrudan pay senedi veya opsiyon sözleşmesi alım satımına karşın hem risklerin hedge edilmesinde hem de getiri sağlamada kullanılacak long straddle stratejisinin kullanılabilirliğini incelemiştir. Analiz dönemi olarak piyasada varlık fiyatlarında dalgalanmaya sebep olabilecek Amerika'da yapılacak seçimleri de kapsayan 24 Ağustos 2016 ile 24 Ekim 2016 tarihleri seçilmiştir. Çalışma sonucunda opsiyon sözleşmesinde veya pay senedinde alınan pozisyonlarla karşılaştırıldığında, long straddle stratejisinden başlangıç yatırımının %50'sine varan ölçüde kar elde edildiği ve varlık fiyatlarında büyük değişimlerin olduğu dönemlerde karlı bir strateji olduğu tespit edilmiştir.

Krishnan ve G (2018) finansal piyasalarda belirsizlik seviyesinin yüksek olduğu dönemlerde sıklıkla kullanılan long straddle ve long strangle stratejilerinden hangisinin yüksek volatilite dönemlerinde daha yüksek performans gösterdiğini incelemişlerdir. Çalışmada 2010-2016 dönemine ait Nifty 50 endeks opsiyon primlerinin kapanış değerleri kullanılmış ve stratejilerin performansları Sharpe oranı, Treynor oranı ve Jensen Alfa ölçütü ile analiz edilmiştir. Çalışma sonucunda piyasa belirsizliğinin yüksek olduğu dönemlerde strangle stratejisinin daha uygun olduğu belirlenmiştir.

Araştırma konusu ile ilgili literatür incelendiğinde, genel olarak opsiyon stratejilerinde veya bir opsiyon stratejisi özelinde kesin bir kanıya varılamadığı görülmektedir. Yapılan çalışmaların farklı finansal piyasalarda gerçekleştirilmesi ve ele alınan inceleme dönemlerinin farklılığı bu durumun nedeni olarak gösterilebilir.

### 3. YÖNTEM

Çalışmada, Black-Scholes opsiyon fiyatlama modeli kullanılarak kullanım hakkının yalnızca vade tarihinde doğduğu Avrupa tipi opsiyonların değerlendirilmesi yapılmıştır. Modele göre opsiyonların fiyatlandırılmasında, 30.11.2017-31.12.2018 tarihleri arasındaki dönemde BİST Vadeli İşlem ve Opsiyon Piyasasında pay opsiyon sözleşmeleri işlem gören 20 adet firmanın pay senetlerinin günlük kapanış fiyatları kullanılmıştır. Pay senetlerine ait günlük kapanış verilerinin tamamı FİNNET veri tabanından elde edilmiştir. Çalışma kapsamında bulunan firmalar ile dayanak varlık kodları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 1:** VİOP'ta Pay Opsiyon Sözleşmesi İşlem Gören Firmalar ve Dayanak Varlık Kodları

#	Dayanak Varlık Kodu	Firma Ünvanı
1	AKBNK	Akbank T.A.Ş.
2	ARCLK	Arçelik A.Ş.
3	EKGYO	Emlak Konut Gayrimenkul Yatırım Ortak A.Ş.
4	EREGL	Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.
5	GARAN	T. Garanti Bankası A.Ş.
6	HALKB	T. Halk Bankası A.Ş.
7	ISCTR	Türkiye İş Bankası A.Ş.
8	KCHOL	Koç Holding A.Ş.
9	KRDMD	Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi ve T.A.Ş.
10	PETKM	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.
11	PGSUS	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
12	SAHOL	Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.
13	SISE	T.Şişe ve Cam Fabrikaları A.Ş.
14	TCELL	Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş.
15	THYAO	Türk Hava Yolları A.O.
16	TOASO	Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A.Ş.
17	TTKOM	Türk Telekomünikasyon A.Ş.
18	TUPRS	Türkiye Petrol Rafineleri A.Ş.
19	VAKBNK	Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O.
20	YKBNK	Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.

**Kaynak:** Borsa İstanbul.

Black-Scholes modelinde opsiyon sözleşmelerinin fiyatlandırılması için risksiz faiz oranına gereksinim duyulmaktadır. Çalışmada kullanılan risksiz faiz oranı olarak, TCMB' nin resmi internet sitesinde yer alan İhale Yöntemi ile Satılan Hazine Bonoları ve Devlet Tahvilleri verileri kullanılmıştır. Pay senedi opsiyonlarının fiyatlandırılması için ilgili ayda ihale yöntemiyle satılan hazine bonoları ile devlet tahvillerinin ortalama yıllık bileşik faizlerinin ortalaması kullanılmıştır. Söz konusu verilere ilişkin bilgiler aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

**Tablo 2:** Opsiyonların Fiyatlandırılmasında Kullanılan Risksiz Faiz Oranları

Hazine Bonosu ve Devlet Tahvillerinin İhraç Edildiği Ay ve Yıl	Risksiz Faiz oranı
Ocak-2018	12.90 %
Şubat-2018	12.85 %
Mart-2018	13.37 %
Nisan-2018	13.41 %
Mayıs-2018	15.67 %
Haziran-2018	17.72 %
Temmuz-2018	18.62 %
Ağustos-2018	22.43 %

Eylül-2018	25.08 %
Ekim-2018	23.70 %
Kasım-2018	18.73 %
Aralık-2018	19.53 %

**Kaynak:** Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.

Black-Scholes modelinde opsiyonları fiyatlandırmak için kullanılan önemli girdilerden bir tanesi volatilitedir. Pay senedi opsiyonlarının fiyatlandırılmasında ilgili dayanak varlığın geçmiş fiyat verilerini baz alan tarihsel volatilité yöntemi benimsenmiştir. Uygulamada ise pay senedine dayalı opsiyonlar fiyatlandırılırken 21 günlük tarihsel volatilité değerleri kullanılmıştır.

Black-Scholes opsiyon fiyatlama modeli birtakım varsayımlara dayanmaktadır. Modelin dayandığı varsayımlar aşağıdaki gibidir (Karatepe, 2000: 115-116);

- Pay senedi fiyat hareketleri lognormal bir dağılım izlemektedir.
- Pay senedi fiyatları sürekli olarak değişmektedir.
- Pay senedi fiyatlarında kısa dönemlerde sadece küçük değişiklikler olmaktadır.
- Menkul kıymetler gerçek değerlerinden alınıp satılır. Bu nedenle piyasalarda arbitraj imkânı yoktur.
- Opsiyon alım satımı için bir işlem maliyeti söz konusu değildir.
- Opsiyona konu olan pay senedinin kâr payı ödemesi yoktur.
- Pay senetlerinin açığa satışı mümkündür.
- Kısa süreli risksiz faiz oranı bilinmektedir ve opsiyonun vadesi boyunca sabittir.
- Kısa süreli risksiz faiz oranından borçlanmak mümkündür.
- Pay senetlerinin riski opsiyonun vadesi boyunca sabittir.

141

Yukarıda Black-Scholes modeline ilişkin varsayımlara ek olarak çalışmanın yapılabilmesi için aşağıda ifade edildiği gibi bir varsayımda bulunulmuştur.

- BİST VİOP pay opsiyon sözleşmelerinde her bir vade ayı için başa baş, karda veya zararda kullanım fiyatı seviyelerinden kısıtlı sayıda sözleşme bulunmaktadır. Ancak, çalışmada opsiyon stratejilerinin oluşturulabilmesi için gerekli olan farklı seviyelerde kullanım fiyatına sahip opsiyon sözleşmelerinin mevcut olduğu kabul edilmiştir. Ayrıca karda veya zararda opsiyon sözleşmeleri ile stratejiler oluşturulurken (+/-) %5 kullanım fiyatı seviyesi dikkate alınmıştır.

Bu varsayımlar altında Black-Scholes opsiyon fiyatlama modeli alım ve satım opsiyonları için aşağıdaki gibidir (Black ve Scholes, 1973: 644; Chambers, 2012: 113):

$$C = SN(d_1) - Xe^{-rT} N(d_2)$$

$$P = Xe^{-rT} N(-d_2) - SN(-d_1)$$

$$d_1 = \frac{\ln(S/X) + (r + \sigma^2/2)T}{\sigma\sqrt{T}}$$

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}$$

Yukarıdaki formüllerde;

C = Alım opsiyonunun cari değeri

P = Satım opsiyonunun cari değeri

S = Cari pay senedi fiyatı

X = Kullanım fiyatı

e = Ekspotansiyel bugünkü değer faktörü, 2.71828

r = risksiz faiz oranı



$T$  = Opsiyonun vadeye kalan süresi (yıl)

$\ln$  = logaritma

$\sigma$  = Bağlı olunan varlığın getirisinin standart sapması

$N(d_1), N(d_2)$  = Standart normal değişken için kümülatif olasılık dağılım fonksiyonu

Araştırma kapsamında 2018 yılında 12 aylık dönem için her bir pay senedine dayalı opsiyon sözleşmesi Black-Scholes modeline göre fiyatlandırılmıştır. Her bir aylık dönemin ilk işlem gününde fiyatlandırılan opsiyon sözleşmeleri ile yatırımcı beklentisine göre altı farklı opsiyon stratejisi kullanılmış ve dayanak varlığın vade tarihinde gerçekleşen spot piyasa fiyatı ışığında, kullanılan opsiyon stratejilerinden elde edilen kar veya zarar tutarları bulunmuştur. Ardından BİST' te pay opsiyon sözleşmesi işlem gören firmalar, Kamuyu Aydınlatma Platformu'nda yer alan sektör ayrımı dikkate alınarak mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar olarak iki gruba ayrılmıştır. Söz konusu gruplandırmaya ilişkin tablo aşağıda yer almaktadır.

**Tablo 3:**Mali Kuruluşlar Sektörlerinde Yer Alıp Almama Durumuna Göre Firmalar

Mali Kuruluşlar		Mali Olmayan Kuruluşlar	
Sıra	Dayanak Varlık Kodu	Sıra	Dayanak Varlık Kodu
1	AKBNK	1	ARCLK
2	EKGYO	2	EREGL
3	GARAN	3	KRDMD
4	HALKB	4	PETKM
5	ISCTR	5	PGSUS
6	KCHOL	6	TCELL
7	SAHOL	7	THYAO
8	SISE	8	TOASO
9	VAKBN	9	TTKOM
10	YKBNK	10	TUPRS

**Kaynak:** Kamuyu Aydınlatma Platformu (<https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler>)

Mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar olma durumuna göre iki gruba ayrılan firmaların dayanak varlık kabul edildiği opsiyon sözleşmeleri ile oluşturulan yönsüz opsiyon stratejilerinden elde edilen kar veya zarar tutarının ortalaması grup bazında her bir ay için ayrı ayrı hesaplanmıştır. Çalışma kapsamında ele alınan yönsüz opsiyon stratejileri yatırımcının volatiliteye yönelik beklentisi dikkate alınarak iki grupta incelenmiştir. Buna göre yüksek volatilite beklentisi olması durumunda kullanılan stratejiler; long straddle, long strangle ve short butterfly iken, düşük volatilite beklentisi olması durumunda kullanılan stratejiler; short straddle, short strangle ve long butterfly stratejileridir.

Ardından 2018 yılı için yönsüz opsiyon stratejilerinden elde edilen kar veya zarar açısından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olup olmadığı araştırılmıştır. Bu kapsamda test edilecek araştırma hipotezleri aşağıdaki gibidir:

**H<sub>1</sub>:** Long straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

**H<sub>2</sub>:** Long strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

**H<sub>3</sub>:** Short butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

**H<sub>4</sub>:** Short straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

**H<sub>5</sub>:** Short strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

**H<sub>6</sub>:** Long butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır.

Çalışma kapsamında ele alınan örneklem büyüklüğünün 30'un altında olduğu görülmektedir. Her grupta yer alan örneklem büyüklüğünün 30'dan az olması veya örneklem büyüklüğünün yeterli sayıda olsa bile parametrik test koşulları yerine getirilememesi durumunda kullanılacak en güçlü test Mann-Whitney U Testi'dir (Sümbüloğlu ve Sümbüloğlu, 2002:145). Bu nedenle, bu çalışmada da iki bağımsız grup arasındaki farkın önemini sınamak için non parametrik hipotez testlerinden Mann-Whitney U Testi uygulanmıştır. Anlamlılık düzeyi 0.05 olarak kabul edilmiştir.

Çalışmada Black-Scholes modeline göre opsiyon fiyatlamasına ilişkin hesaplamalar MS Excel programı kullanılmak suretiyle gerçekleştirilmiştir. Verilerin analizi, SPSS (Statistical Package for Social Science) Windows 21.0 paket programı ile yapılmıştır.

#### 4. BULGULAR

Çalışmanın bu kısmında hem mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar açısından opsiyon stratejilerinden elde edilen kar veya zarar tutarına ilişkin tanımlayıcı istatistiklere yer verilmektedir.

**Tablo 4:** Opsiyon Stratejilerinden Elde Edilen Kar veya Zarar Tutarına İlişkin Tanımlayıcı İstatistikler

Beklenti	Strateji	Sektör*	N	Minimum	Maksimum	Ortalama	Medyan	Standart Sapma
Yüksek Volatilite Beklentisi	Long Straddle	1	12	-43.19	37.58	-7.10	-9,03	22.10
		2	12	-108.05	43.29	-55.73	-54.66	40.24
	Long Strangle	1	12	-31.85	25.30	-8.60	-8.60	16.20
		2	12	-91.09	27.00	-48.45	-50.43	35.75
	Short Butterfly	1	12	-11.82	11.85	0.99	2.69	6.64
		2	12	-41.61	14.91	-9.07	-6.21	17.69
Düşük Volatilite Beklentisi	Short Straddle	1	12	-37.58	43.19	7.10	9.03	22.10
		2	12	-43.29	108.05	55.73	54.66	40.24
	Short Strangle	1	12	-25.30	31.85	8.60	13.25	16.20
		2	12	-27.00	91.09	48.45	50.43	35.75
	Long Butterfly	1	12	-11.85	11.82	-0.99	-2.69	6.64
		2	12	-14.91	41.61	9.07	6.21	17.69

Tablo 4'ten hareketle yüksek volatilite beklentisine yönelik stratejilerden, short butterfly stratejisinde mali olmayan kuruluşlar hariç, her iki firma grubu için de zarar ortaya çıktığı söylenebilir. Aksine, düşük volatilite beklentisine yönelik stratejilerden, long butterfly stratejisinde mali olmayan kuruluşlar hariç, kar elde edildiği görülmektedir. Bu bulgulardan hareketle mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlarda düşük volatilite beklentili stratejilerin kullanımının Türkiye'deki piyasalar açısından daha avantajlı olduğu yorumu yapılabilir.

\* Tanımlayıcı istatistikler tablosunda sektör sütununda yer alan numaralar aşağıdaki grupları ifade etmektedir.

1: Mali Kuruluşlar Sektörlerinde Yer Alan Firmalar Grubu

2: Mali kuruluşlar Sektörlerinde Yer Almayan Firmalar Grubu

Araştırma hipotezlerinin sınanması amacıyla gerçekleştirilen Mann-Whitney U Testi sonuçları aşağıda verilmiştir. Bu kısımda ilk önce yönsüz piyasa ve yüksek volatilite beklentisine yönelik stratejilerden long straddle, long strangle ve short butterflya ait bulgulara, daha sonra yönsüz piyasa ve düşük volatilite beklentisine yönelik stratejilerden short straddle, short strangle ve long butterflya ait bulgulara yer verilmiştir.

**Tablo 5: Long Straddle Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri**

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	17.17	206.00	16.000	-3.233	.001
Mali Olmayan Kuruluşlar	12	7.83	94.00			

Tablo 5'te Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucuna göre long straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ( $p=0,001<0,05$ ). Bu durumda, "Long straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_1$  hipotezi kabul edilir.

**Tablo 6: Long Strangle Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri**

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	16.67	200.00	22.000	-2.887	.004
Mali Olmayan Kuruluşlar	12	8.33	100.00			

Tablo 6'da Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucuna göre long strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ( $p=0,004<0,05$ ). Bu durumda, "Long strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_2$  hipotezi kabul edilir.

**Tablo 7: Short Butterfly Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri**

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	14.92	179.00	43.000	-1.674	.094
Mali Olmayan Kuruluşlar	12	10.08	121.00			

Tablo 7'de Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucu incelendiğinde, short butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir ( $p=0,094>0,05$ ). Bu durumda, "Short butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_3$  hipotezi reddedilir.

**Tablo 8: Short Straddle Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri**

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	7.83	94.00	16.000	-3.233	.001
Mali Olmayan Kuruluşlar	12	17.17	206.00			

Tablo 8'de Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucuna göre, short straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ( $p=0.001<0.05$ ). Bu durumda, "Short straddle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_4$  hipotezi kabul edilir.

**Tablo 9:** Short Strangle Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	8.33	100.00	22.000	-2.887	<b>.004</b>
Mali olmayan Kuruluşlar	12	16.67	200.00			

Tablo 9'da Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucuna göre, short strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olduğu tespit edilmiştir ( $p=0.004<0.05$ ). Bu durumda, "Short strangle stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_5$  hipotezi kabul edilir.

**Tablo 10:** Long Butterfly Stratejisinde Mann-Whitney U Testi İstatistikleri

Sektör	N	Sıra Ortalaması	Sıra Toplamı	Mann-Whitney U	Z	P
Mali Kuruluşlar	12	10.08	121.00	43.000	-1.674	<b>.094</b>
Mali olmayan Kuruluşlar	12	14.92	179.00			

Tablo 10'da Mann Whitney U Testi sonuçları yer almaktadır. Yapılan testin sonucu incelendiğinde, long butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı tespit edilmiştir ( $p=0.094>0.05$ ). Bu durumda, "Long butterfly stratejisinden elde edilen kar veya zarar bakımından, mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında istatistiksel olarak anlamlı bir fark vardır." şeklinde kurulan  $H_6$  hipotezi reddedilir.

## SONUÇ

Bu çalışmanın amacı, sermaye piyasalarında hem korunma hem de spekülasyon amaçlı olarak kullanılan opsiyon sözleşmeleri ile oluşturulan yönsüz stratejilerden elde edilen kar veya zarar bakımından mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında anlamlı bir fark olup olmadığını araştırmaktır. Bu kapsamda yönsüz piyasa ve yüksek volatilite beklentili stratejilerden long straddle, long strangle ve short butterfly stratejileri; yönsüz piyasa ve düşük volatilite beklentili stratejilerden ise short straddle, short strangle ve long butterfly stratejileri incelenmiştir.

Bağımsız iki grubun karşılaştırılmasında kullanılan Mann Whitney U Testi sonuçları özetlenecek olursa; long straddle, long strangle, short straddle ve short strangle stratejilerinde mali kuruluşlar ve mali olmayan kuruluşlar arasında kar veya zarar bakımından %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark tespit edilmiştir. Buna karşın, long butterfly ve short butterfly stratejilerinde ise incelenen iki grup arasında %5 anlamlılık düzeyinde istatistiksel olarak anlamlı bir fark olmadığı saptanmıştır.

Opsiyon stratejilerinde elde edilen kar veya zarar durumları incelendiğinde; yönsüz piyasa ve yüksek volatilite stratejilerinde short butterfly stratejisinde mali kuruluşlar sektörü hariç her iki grup açısından ortalama olarak zarar söz konusudur. Bu durum literatürde yer alan Kothari (2017), Ravichandra (2017), Krishnan ve G (2018) gibi çalışmaların aksine bir sonuca işaret etmektedir. Ayrıca, long straddle, long strangle ve short butterfly stratejilerinde mali kuruluşlara nazaran mali olmayan kuruluşlarda daha yüksek düzeyde bir zarar ortaya çıkmaktadır.

Yönsüz piyasa ve düşük volatilite stratejilerinde ise, long butterfly stratejisinde mali olmayan kuruluşlar sektöründe yer almayan firma grupları hariç her iki firma grubunda da ortalama olarak kar elde edilmiştir. Stratejilerden elde edilen ortalama kar rakamları incelendiğinde, mali olmayan kuruluşlarda daha yüksek

gerçekleştiği görülmektedir. Bununla birlikte, her bir strateji için mali olmayan kuruluşlarda diğer gruba göre daha yüksek standart sapma değerlerinin gerçekleştiği görülmektedir.

Sonuç olarak, yüksek volatilite stratejilerinin kullanımının genel olarak zarar ile sonuçlandığı; buna karşın, düşük volatilite beklentili stratejilerden de genel olarak kar elde edildiği görülmektedir. Yüksek volatilite beklentili stratejilerin mali olmayan kuruluşlarda, diğer gruba kıyasla daha az zarar ortaya çıkması veya kar elde edilmesi nedeniyle daha avantajlı olduğu söylenebilir. Bu bağlamda, riskten korunma amaçlı olarak bu stratejilerin kullanılmak istenmesi durumunda genel olarak mali olmayan kuruluşlar grubu daha uygun olmaktadır.

Düşük volatilite beklentili stratejilerde ise genel olarak her iki grupta da kar elde edilmekle birlikte, bu kar mali olmayan kuruluşlar lehine daha yüksek gerçekleşmiştir. Bu bağlamda, prim geliri elde etmek amacıyla düşük volatilite stratejilerinin kullanılmak istendiği durumlarda mali olmayan kuruluşlar daha uygun olmaktadır. Çalışmadan yukarıda bahsedilen sonuçlar elde edilmiş olmakla birlikte, sonuçların farklı dönemler itibariyle farklılık gösterebileceği göz önünde bulundurulmalıdır.

Bundan sonraki çalışmalarda konu daha geniş bir zaman aralığı ele alınarak incelenebilir. Bununla birlikte, ilerleyen çalışmalarda daha fazla yönsüz opsiyon stratejisi dahil edilerek pay senedi haricinde döviz veya endeks gibi farklı finansal varlıklara dayalı olan opsiyonlar üzerine opsiyon stratejileri araştırma konusu yapılabilir.

Çalışmanın, hem son yıllarda işlem hacmi önemli ölçüde artan ve yatırımcılar açısından alternatif bir yatırım aracı olan opsiyon sözleşmelerini kullanarak oluşturulan opsiyon stratejilerinin tanıtılması bakımından hem de literatürde ampirik olarak yapılan çalışmaların yetersizliği göz önünde bulundurulduğunda önemli katkılar sağlaması beklenmektedir.

## KAYNAKÇA

- Akçay, M. B., Kasap, M., Doğuç, T. ve Kasap, G. (2012), *Türev Piyasalar ve Yapılandırılmış Ürünler*, İstanbul: Scala Yayıncılık.
- Akkum, T. (2000), "Döviz Opsiyonları ve Opsiyon Fiyatlama Modelleri", *İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 29 (1), 47-78.
- Black, F. ve Scholes, M. (1973), "The Pricing of Options and Corporate Liabilities", *The Journal of Political Economy*, 81(3), 637-654.
- Chambers, N. (2012), *Türev Piyasalar*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Coşkun, M. (2001), "Risk Yönetim Aracı Olarak Opsiyonlar ve İMKB'de Risk Yönetim Stratejilerinin Uygulanması", *Doktora Tezi*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Dewobroto, D., Febrian, E., Herwany, and Brahmana R.K. (2010), "The Best Stock Hedging Among Option Strategies", *Research Journal of Applied Sciences*, 5(6), 397-403.
- Adalı Z. ve Kalyoncuoğlu K. S. (2018), "Forward ve Futures İşlemler", (Ed.) H. Dinçer ve S. Yüksel, *Finansal İktisat*, Ankara: Orion Kitabevi.
- Doğan, M. (2015), *Türev Araçlar, Piyasalar ve Risk Yönetimi*, Ankara: Karacan Yayıncılık.
- Erol, Ü. (1999), *Vadeli İşlem Piyasaları*, İstanbul: İMKB Yayınları.
- Fontanills, G. A. (2005), *The Options Course: High Profit & Low Stress Trading Methods*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Gottesman, A. (2016), *Derivatives Essentials: An Introduction to Forwards, Futures, Options and Swaps*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Gordiakova, Z. ve Lalic, M. (2014), "Long Strangle Strategy Using Barrier Options and Its Application in Hedging Against a Price Increase", *Emerging Markets Queries in Finance and Business*, 15, 1438-1446.
- Hull, J. C. (2017), *Fundamentals of Futures and Options Market*, Vitar: Published by Pearson Education.
- Jabbour, G. ve Budwick, P. (2004), *The Option Trader Handbook: Strategies and Trade Adjustments*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Johnson, R. S. (2017), *Derivatives Markets And Analysis*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Karatepe, Y. (2000), *Türev Piyasaları*, Ankara: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını Yayın No: 587.
- Kaya, F. (2013), *Dış Ticaret ve Finansmanı*, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Korkmaz, T. (1999), *Hisse Senedi Opsiyonları ve Opsiyon Fiyatlama Modelleri*, Bursa: Ekin Kitabevi Yayınları.
- Kothari, A. (2017), "Earning Potential of Straddle and Strangle- Derivatives Strategies", *Pacific Business Review International*, 9(8), 41-51.
- Krishnan, D. ve G, R. (2018), "Performance Analysis of Volatile Strategy Under Indian Options Market", *Indian Journal of Commerce & Management Studies*, 9(1), 87-94.
- Mullaney, M. D. (2009), *The Complete Guide to Option Strategies : Advanced and Basic Strategies on Stocks, ETFs, Indexes, and Stock Index Futures*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Natenberg, S. (2015), *Option Volatility and Pricing*, New York: McGraw-Hill.
- Okka, O. (2015), *Analitik Finansal Yönetim*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Özcan, A. (2007), "An Alternative Option Strategy Volatility Hunter", *Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ravichandra T. (2017), "Long Straddle Strategy To Hedge Uncertainty", *International Journal of Research in Finance and Marketing*, 7(1), 136-148.
- Schwager, J. D. ve Etzkorn, M. (2017), *A Complete Guide to The Futures Market: Fundamental Analysis, Technical Analysis, Trading, Spreads and Options*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Smith, C. D. (2008), *Option Strategies: Profit-Making Techniques for Stock, Stock Index, and Commodity Options*, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Soltes, M. (2014), "Using Option Strategies in Trading", *Social and Behavioral Sciences*, 110, 979-985.

Sönmezer, S. (2017), "Option Strategies and Exotic Options: Tools for Hedging or Source of Financial Instability?", (Ed.) H. Dinçer ve Ü. Hacıoğlu, *Risk Management, Strategic Thinking and Leadership in the Financial Services Industry* (245-257), İstanbul: Springer International Publishing.

Sümbüloğlu, K. ve Sümbüloğlu V. (2002), *Biyoistatistik*, Ankara: Hatiboğlu Yayınevi.

Tekbacak, S. (2010), Opsiyonlar ve Döviz Opsiyonlarının Merkez Bankalarında Döviz Kuruna Müdahale Aracı Olarak Kullanımı, *TCMB Muhasebe Genel Müdürlüğü Uzmanlık Yeterlilik Tezi*, Ankara.

Yalçın, K., Tanrıöven, C., Bal, H., Aksoy, E. E. ve Kurt Cihangir, Ç. (2014), *Finansal Teknikler ve Türev Araçlar*, Ankara: Detay Yayıncılık.

Yumurtacı, G. (2013), "Opsiyon Stratejileri", *Sermaye Piyasasında Gündem*, 126, 10-27.

<https://www.borsaistanbul.com/>, (15.04.2019).

<https://www.kap.org.tr/tr/Sektorler>, (06.04.2019).

<https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/TR/TCMB+TR/Main+Menu/Istatistikler/Piyasa+Verileri>, (07.02.2019).

<https://www.finnet.com.tr/FinnetStore/tr/>, (09.02.2019).

Araştırma Makalesi  
Geliş Tarihi: 25.01.2020  
Kabul Tarihi: 21.07.2020

Research Article  
Received: 25.01.2020  
Accepted: 21.07.2020

Düzer, M. (2020). Kurumsal yönetim derecelendirmesi: BIST kurumsal yönetim endeksinde bir inceleme. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 149-168.

## KURUMSAL YÖNETİM DERECELENDİRMESİ: BIST KURUMSAL YÖNETİM ENDEKSİ'NDE BİR İNCELEME

MURAT DÜZER<sup>1</sup>

### ÖZ

Şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine hangi ölçüde uyum sağladığına ilişkin en önemli göstergelerden birisi, derecelendirme kuruluşları tarafından şirketlere verilen kurumsal yönetim derecelendirme notlarıdır. Bu çalışmanın amacı; en son yayınlanan kurumsal yönetim tebliğinden sonra, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarını incelemektir. Bu amaçla Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin 2013-2018 dönemindeki her yıla ilişkin derecelendirme notları elde edilmiş ve bu derecelendirme notlarının sektöre, derecelendirmeyi yapan kuruluşa, şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alıp almamasına ve sahiplik yapısına göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir. Çalışmada Kruskal Wallis ve Mann Whitney U testi kullanılmıştır. Çalışmanın sonuçlarına göre; Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin derecelendirme notlarının genel olarak düzenli bir artış gösterdiği görülmüştür. Bununla birlikte Kurumsal Yönetim Endeksi'nin lokomotifinin mali sektör ve imalat sektörü şirketleri olduğu ve sektörler arasında kurumsal yönetim derecelendirme notlarının anlamlı farklar gösterdiği sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın bir diğer sonucu ise; Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin yaklaşık %70'inin SAHA Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşu tarafından derecelendirilmesidir. Ayrıca Kurumsal Yönetim Endeksi'yle beraber Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alan şirketlerde ve yerli sahipliği yüksek olan şirketlerde kurumsal yönetim derecelendirme notlarının daha yüksek olduğu görülmüştür.

**Anahtar Kelimeler:** Kurumsal Yönetim, Kurumsal Yönetim Derecelendirmesi, Kurumsal Yönetim Endeksi.

**Jel Kodları:** M40, G34.

## CORPORATE GOVERNANCE RATING: A STUDY IN THE BIST CORPORATE GOVERNANCE INDEX

### ABSTRACT

One of the most important indicators of the extent to which companies comply with the corporate governance principles is the corporate governance rating ratings given to the companies by the rating agencies. The purpose of this study is to examine the corporate governance ratings of the companies included in the Corporate Governance Index after the latest published corporate governance communiqué. For this purpose, the ratings of the companies included in the Corporate Governance Index have been obtained for each year in the period of 2013-2018 and it has been examined whether these ratings differ according to the sector, the organization making the rating, whether the companies are also included in the Sustainability Index and the ownership structure. Kruskal Wallis and Mann Whitney U test were used in the study. According to the results of the study, it is observed that the ratings of the companies in the corporate governance index have generally increased. In addition, it is concluded that the locomotive of the Corporate Governance Index is the financial sector and manufacturing sector companies, and the corporate governance ratings differ significantly between the sectors. Another result of the study is that approximately 70% of the companies included in the Corporate Governance Index are rated by SAHA Corporate Governance Rating Agency. Moreover, it has been observed that corporate governance ratings are higher in companies included in the Sustainability Index along with the Corporate Governance Index and companies with high domestic ownership.

**Keywords:** Corporate Governance, Corporate Governance Rating, Corporate Governance Index.

**Jel Codes:** M40, G34.

<sup>1</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Bilecik Şeyh Edebali Üniversitesi, murat.duzer@bilecik.edu.tr – ORCID: 0000-0003-4514-0798.



## GİRİŞ

Geçmişten günümüze birçok konuda olumsuz sonuçlar doğuran olayların ve gelişmelerin, genellikle o konuya ilişkin atılabilecek olumlu adımları hızlandırdığı söylenebilir. Bunlar, olumsuz gelişmelerin bir daha yaşanmaması veya yaşansa bile etkisinin en aza indirilmesini hedeflemektedir. 20. yüzyılın sonlarında ve 21. yüzyılın başlarında yaşanan önemli şirket skandalları ve ekonomik krizler; kurumsal yönetim kavramının önem kazanmasında, yüksek sesle dile getirilmesinde etkili olmuştur. Buna ek olarak Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından 1999 yılında yayınlanan araştırma raporunda ise kurumsal yönetimin önem kazanmasında etkili olan gelişmeler arasında özel sektörün rolünün artması, ülkelerin ekonomik açıdan birbirine daha bağımlı hale gelmesi ve şirketlerin içinde buldukları yeni rekabet ortamı gibi unsurlar sayılmıştır (SPK, 1999: 12).

Kaybolan güven ortamının yeniden sağlanması, kriz ve skandalların bir daha yaşanmaması amacıyla ulusal ve uluslararası alanda kurumsal yönetim ile ilgili önemli gelişmeler yaşanmıştır. Dünyada kurumsal yönetim konusunda yaşanan önemli gelişmelerin bir kısmı ile Türkiye'de kurumsal yönetimin gelişimi Tablo 1'de gösterilmiştir:

**Tablo 1:** Türkiye' de ve Dünyada Kurumsal Yönetim Konusunda Yaşanan Gelişmeler

YIL	DÜNYADAKİ ÖNEMLİ GELİŞMELER
1992	Cadbury Raporu (İngiltere)
1994	King Raporu (Güney Afrika)
1999	OECD Kurumsal Yönetim İlkeleri
2002	SarbanesOxley Yasası
2004	OECD Kurumsal Yönetim İlkelerinin Güncellenmesi
YIL	TÜRKİYE'DE KURUMSAL YÖNETİMİN GELİŞİMİ
2002	OECD'nin yayınlamış olduğu kurumsal yönetim ilkeleri esas alınarak TÜSİAD tarafından hazırlanan "Kurumsal Yönetim: En İyi Uygulama Kodu" rehberi yayınlandı.
2003	SPK tarafından Kurumsal Yönetim İlkeleri yayınlandı.
2004	SPK tarafından Sermaye Piyasasında Derecelendirme Faaliyeti ve Derecelendirme Kuruluşlarına İlişkin Esaslar Tebliği'i yayınlandı.
2005	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SPK tarafından, OECD Kurumsal Yönetim İlkelerinde gerçekleştirilen değişikliklerden dolayı Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde bazı değişiklikler yapılarak güncellendi.</li> <li>✓ Boston Consulting Group (BCG) ve Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) tarafından araştırma raporu niteliğinde "Türkiye Kurumsal Yönetim Haritası" tamamlanarak yayımlandı.</li> <li>✓ Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni barındıran Bankacılık Kanunu yayımlandı.</li> <li>✓ Meclis'e Yeni Türk Ticaret Kanunu Tasarısı sunuldu.</li> </ul>
2006	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ İyi Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilir Büyüme niteliği taşıyan "GOOD" projesi hayata geçirildi.</li> <li>✓ OECD tarafından "Corporate Governance in Turkey: A Pilot Study" Türkiye için gerçekleştirilen araştırma sonuçları açıklandı.</li> <li>✓ BDDK tarafından bankaları kapsayan "Kurumsal Yönetim İlkeleri Yönetmeliği" yayımlandı.</li> </ul>
2007	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SPK tarafından, "Sermaye Piyasasında Derecelendirme Faaliyeti ve Derecelendirme Kuruluşlarına İlişkin Esaslar Tebliği" güncellenerek yayınlandı.</li> <li>✓ Borsa İstanbul (BIST) tarafından "Kurumsal Yönetim Endeksi" hesaplanmaya başlandı.</li> </ul>
2009	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ SPK tarafından "Özel Durumların Kamuya Açıklanmasına İlişkin Esaslar Tebliği" yayınlandı.</li> <li>✓ BIST'te işlem gören şirketlerin ve ilgili kuruluşların bildirimlerini kamuya açıklayabilmesi adına Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP) internet sitesi faaliyete geçirildi.</li> </ul>
2011	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 6102 sayılı "Türk Ticaret Kanunu (TTK)" TBMM'de kabul edildi ve Resmî Gazete 'de yayınlandı. (1 Temmuz 2012'de 6335 sayılı kanun ile beraber yürürlüğe girdi.) TTK ile yönetim kurullarının yapısı ve işleyişi, iç kontrol, risk yönetimi, bağımsız denetim ve finansal raporlama gibi alanlarda düzenlemeler yer almakta ve kurumsal yönetimin işletmeler tarafından uygulanması hususunda yasal birtakım düzenlemeler getirilmektedir. Dolayısıyla TTK, kurumsal yönetim açısından temel yasa niteliği taşımaktadır.</li> </ul>

	✓ SPK tarafından "Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ" ve "SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri Eki" yayımlandı.
2012	✓ SPK tarafından "Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" (Seri IV, No:60) yayımlandı ve BIST'te işlem gören bankalar için ise yılsonu itibari ile yürürlüğe girdi.
2013	✓ SPK tarafından "Kurumsal Yönetim İlkelerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" (Seri IV, No:63) yayımlandı.
2014	✓ SPK tarafından hazırlanan, II-17.1 sayılı "Kurumsal Yönetim Tebliği", 3 Ocak 2014 tarihinde yayınlanarak yürürlüğe girdi.

**Kaynak:** Ataman vd., (2017: 167-168); Uygun (2019:62-63); Alp ve Kılıç, (2014: 47-48)'den uyarlanmıştır.

Tablo 1'de yer alan kurumsal yönetim konusunda yaşanan gelişmelerle birlikte, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine ne derecede uyum gösterdiğinin belirlenmesine yönelik SPK'nin yetki verdiği derecelendirme kuruluşları tarafından kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılmaktadır. *Kurumsal yönetim derecelendirmesi*, "işletmelerin SPK tarafından yayımlanan kurumsal yönetim ilkelerine uyumlarının derecelendirme kuruluşları tarafından bağımsız, tarafsız ve adil olarak değerlendirilmesi ve sınıflandırılması faaliyetidir" şeklinde ifade edilmektedir (SPK, 2019a). Kurumsal yönetim derecelendirmesi; şirketin yönetim faaliyetleri ve finansal durumu açısından önem arz etmekte olup, hissedarlar ve diğer paydaşların işletmede gerçekleştirilen kurumsal yönetim uygulamaları hakkında fikir sahibi olmalarına yardımcı olmaktadır (Kılıç ve Benligiray, 2012: 63). Türkiye'de başta Kurumsal Yönetim Endeksi'ne dâhil firmalar olmak üzere talep eden şirketler için derecelendirme kuruluşları tarafından kurumsal yönetim derecelendirmesi yapılmaktadır.

Bu kapsamda çalışmanın amacı; şirketlerin, hâlihazırda yürürlükte olan kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelerine ilişkin notlarını incelemektir. Çalışmada giriş bölümünün ardından, öncelikle kurumsal yönetim kavramı ve kurumsal yönetim derecelendirmesi hakkında bilgi verilecek, daha sonra literatürde yer alan çalışmalara, araştırma yöntemi ve bulgulara ve nihai olarak sonuç kısmına yer verilecektir.

## 1. KURUMSAL YÖNETİM KAVRAMI

Ulusal ve uluslararası alanda üzerinde önemle durulan kurumsal yönetim kavramının tek bir tanımı olmayıp farklı tanımları mevcuttur. Kurumsal yönetime ilişkin ilk tanımlardan biri 1992 yılında hazırlanan Cadbury Raporunda yapılmıştır. Bu raporda kurumsal yönetim; "şirketlerin yönetildiği ve kontrol edildiği bir sistem" olarak açıklanmıştır. Yine bu raporda; yönetim kurulunun esas olarak şirketlerin yönetiminden sorumlu olduğu ve ayrıca şirketlerin stratejik amaçlarının belirlenmesinde ve bu amaçların etkin bir şekilde gerçekleştirilmesinde liderlik yapmak, şirket yönetimini takip ederek uygulamalar hakkında hissedarlara rapor hazırlamak gibi sorumluluklarının olduğu vurgulanmıştır. Şirket hissedarlarının ise uygun bir yönetim yapısının oluşmasına imkân verecek şekilde yönetici ve denetçileri belirlemek şeklinde rollerinin bulunduğu değinilmiştir (Cadbury Raporu, 1992).

OECD tarafından yapılan tanıma bakıldığında ise kurumsal yönetim; "şirket yönetimi, yönetim kurulu, hissedarlar ve diğer paydaşlar arasındaki bir dizi ilişkiyi kapsayan, şirketin hedeflerini, bu hedeflere nasıl ulaşılacağını ve şirket performansının nasıl izleneceğini ortaya koyan bir yapı şeklinde ifade edilmiştir. Aynı zamanda iyi kurumsal yönetim; şirketin ve hissedarlarının çıkarları doğrultusunda yönetim ve yönetim kurulu açısından hedeflerin elde edilmesine yönelik uygun teşvikler sağlamalı ve etkili denetimi, dolayısıyla şirketlerin kaynaklarını verimli kullanmasını kolaylaştırmalıdır" (IFC, 2010: 6). Aras ve Crowther (2008: 441) ise iyi kurumsal yönetimin; sürdürülebilir değer yaratma, işletmenin amaçlarını gerçekleştirme ve ekonomik ve sosyal faydalar arasında denge kurma gibi özellikler göstereceğini ifade etmişlerdir.

Uluslararası Finans Kurumu (IFC) kurumsal yönetimi "şirketlerin yönetimi ve denetimi için süreçler ve yapılar bütünü" şeklinde tanımlamıştır (IFC, 2010: 6). Uluslararası Kurumsal Yönetim Ağı (ICGN) da kurumsal yönetimin amacı konusunda; uzun vadeli sürdürülebilir değer yaratma, bu değeri korumada sorumlu olma ve yatırımcı, hissedar ve diğer paydaşlara hesap verebilir olmanın gerekliliğini vurgulamıştır (ICGN, 2014: 9). Bu doğrultuda Dağlı vd., (2010: 19) kurumsal yönetimi; "şirketin paydaşlarıyla olan ilişkisinde tarafların çıkarları arasında denge kurulmasına yardımcı olan ve şirketin uzun vadede değer kazanmasına katkı sağlamak suretiyle sürdürülebilirliğini desteleyecek bir yönetim anlayışıdır" şeklinde ifade etmişlerdir. Bununla birlikte kurumsal yönetim; şirketin yönetim biçiminin, hissedarlar başta olmak üzere bütün paydaşlarının istek ve beklentilerinin de hesaba katılarak sürdürülebilir değer oluşturacak şekilde yapılandırılmasıdır (Alp ve Kılıç, 2014: 37). Bir başka tanıma göre kurumsal yönetim, modern hayatta insanların belli bir amaca ulaşmak için meydana getirdikleri herhangi bir kurumun yönetiminin düzenlenmesidir (TÜSİAD, 2002: 9).

Kurumsal yönetim; işletme yöneticilerine, işletmenin geleceğine yönelik kararlar alabilmesi ve bu kararları uygulayabilmesi için kullanımına tahsis edilen değerlerin en etkin şekilde kullanılmasını ve bunun

sonucunda ortaya çıkan sonuçlar hakkında işletme yöneticilerinin tüm paydaşlara hesap verebilir ve şeffaf bir şekilde davranabilmesini hedefler. Kurumsal yönetim, bir yönüyle işletmenin paydaşlarla olan ilişkilerini düzenler. İşletmeler, faaliyet gösterdiği toplumdaki kendilerini soyutlayamazlar. Aksine işletmelerin faaliyetleri geliştikçe, büyüme gerçekleştikçe toplumda yer alan birçok kişi veya kuruluşla beşeri, ticari ve finansal ilişkileri artmaktadır. Artan bu ilişkiler, işletmeleri faaliyet gösterdikleri toplumda yer alan çeşitli çıkar gruplarına karşı sorumlu duruma getirmekte ve bu durum da işletmenin topluma karşı hesap verebilir olmasını gerektirmektedir. Bu sebeple işletmelerin; faaliyet gösterdikleri topluma karşı açık (şeffaf), hesap verebilir, adil (eşit davranan) ve dürüst olmaları gerekmektedir (Aysan, 2007: 18). Bu davranış biçimleri aynı zamanda kurumsal yönetim ilkelerini oluşturmaktadır. Bu ilkeler, kurumsal yönetim anlayışının sağlıklı bir şekilde işleyebilmesinin teminatı konumundadır.

İşletme yönetimi ve denetiminin şeffaf, adil, hesap verebilir, sorumlu ve güvenilir olması; kurumsal yönetimin gereklilikleri arasında yer almaktadır. Bu ilkeler aşağıdaki gibi ifade edilebilir (Akdoğan ve Akdoğan, 2011: 3; Kılıç, 2009: 135; Alp ve Kılıç, 2014: 59-62):

**Şeffaflık ilkesi;** ticari sır niteliğinde olmayan işletme ile ilgili finansal ve finansal olmayan bilgilerin ihtiyaca uygun, zamanında, tam, doğru, açık ve karşılaştırılabilir niteliklerine sahip olacak şekilde ilgili taraflara duyurulmasını ifade eder. Şeffaflık ilkesi kapsamında paydaşlara açıklanması gerekli bilgilerde önemlilik ölçütü dikkate alınır. Bir bilgi herhangi bir paydaşın kararını etkiliyorsa önemlidir ve açıklanması gerekir. Şeffaflık ilkesi aynı zamanda şirket içi süreçlerde, çalışan ile olan ilişkilerde, yetki ve sorumluluk dağılımında da açık ve şeffaf davranmayı gerektirir.

**Eşitlik (adillik) ilkesi;** işletme yönetiminin tüm paydaşlara eşit bir şekilde ve ayrımcılık yapmadan davranması gerektiğini ortaya koyar. İşletmelerde her paydaş grubunun katkılarının yanında çıkarları da olduğu için işletme yönetimi, paydaşlarının çıkarlarını karşılarken eşitlik ilkesini gözeterek hareket etmelidir. Eşitlik ilkesinin yerine getirilmesinde, yazılı kuralların yanında ahlaki değerlerin de göz önünde bulundurulması önemli bir husustur.

**Hesap verebilirlik ilkesi;** işletme yöneticilerinin ortaklar başta olmak üzere toplumda yer alan çeşitli çıkar gruplarına karşı hesap verme sorumluluğunun bulunduğunu vurgular. Bu ilke; işletme yöneticilerine, karar almadan ve uygulamaları gerçekleştirmeden önce bu karar ve uygulamaları tekrar sorgulama alışkanlığı kazandırarak onları verimli davranmaya yöneltmektedir. Hesap verebilirlik ilkesinin uygulanmasında; güçlü bir iç kontrol sisteminin varlığı, görev, yetki ve sorumlulukların net bir şekilde belirlenmesi, iç denetim ile bağımsız dış denetim süreçlerinin varlığı büyük önem taşımaktadır.

**Sorumluluk ilkesi ise;** işletme yönetiminin, işletmenin gerçekleştirmiş olduğu bütün faaliyet ve uygulamalardan; yasalara, işletme ana sözleşmesine ve işletme içi kontrollere uygunluğu açısından sorumlu olduğunu ve bunun kontrol edilmesini ifade eder. Bu ilke işletme yönetiminin, birincil paydaş konumunda gördüğü hissedarlarının yanında bütün paydaşlarına karşı da sorumluluklarının olduğunu ifade etmektedir. İşletmeler toplum içerisinde faaliyetlerini sürdürdükleri için bu ilkeye uygun davranılması, işletmelerin toplum gözünde itibarlarının artmasına katkı sağlar. İşletmeler ve toplum arasında karşılıklı güvenin güçlenmesi ise ülkenin ekonomik, çevresel ve sosyal refah artışına destek olacaktır.

Kurumsal yönetimin bu gerekliliklerinin tam anlamıyla gerçekleşmesi, işletmelerin performanslarının sürekliliğini sağlayarak sürdürülebilir bir değer yaratmasına yardımcı olur. Kurumsal yönetim, bu açıdan işletmeye değer katmayı amaçlayan bir yönetim anlayışıdır (Aras, 2019). Donker ve Zahir (2008: 84) de kurumsal yönetimin soyut bir kavram olarak ele alınamayacağını, çünkü hiyerarşik, kültürel politik sistemlerin bir ürünü olduğunu belirtmişlerdir. Ayrıca bir model veya yönetim yapısı olarak kurumsal yönetimin; hesap verebilirlik, şeffaflık, bağımsızlık ve bütünlük gibi dört temel bileşeni gerektirdiğine ve bu öğelerin birbirine bağımlı olduğuna, birbirinden ayrılamayacağına vurgu yapmışlardır.

Kurumsal yönetim faaliyetlerinin çeşitli amaçları olmakla birlikte en temel amacı; işletme ile çeşitli şekillerde ilişki içerisinde olan bütün paydaşların haklarını korumayı ve bu şekilde işletme paydaş ilişkilerinin daha sağlıklı ve güven içerisinde olmasını sağlamaktır (Aktan, 2005: 16). Burada dikkat çeken nokta; işletmenin iç ve dış bütün paydaş gruplarıyla olan ilişkilerinin yürütülmesinin, işletmenin çeşitli faaliyetlerinin bu paydaş grupları tarafından meşru olarak algılanmasının ve bu algının sürdürülmesinin büyük önem taşıdığıdır. Kurumsal yönetim ise bu hususların gerçekleşebilmesinin ana faktörü konumundadır.

Özet olarak kurumsal yönetim; bir yönüyle şirket ortaklarının çıkarlarını koruyup geliştiren bir yönüyle de şirketin dış çevreyle olan ilişkilerini ve aynı zamanda şirketlerin üzerine düşen sorumluluklarını ve çeşitli çıkar çevrelerinin beklentilerini makul ölçüde düzenleyen kurallar bütünü (Onbulak, 2018: 105) şeklinde ifade edilebilir.

## 2. KURUMSAL YÖNETİM DERECELENDİRMESİ

OECD tarafından 1999 yılında kurumsal yönetim ilkelerinin yayınlanmasının ardından ülkemizde de SPK, 2003 yılında kurumsal yönetim ilkeleri tebliğini yayınlamıştır. Kurumsal yönetim konusunda dünyada yaşanan gelişim ve değişimlerin ortaya çıkardığı gereksinime cevap verebilmek amacıyla, SPK zaman içerisinde kurumsal yönetim ilkeleri tebliğinde güncellemeler yapmıştır. En son yapılan güncelleme 03.01.2014 tarihinde yayınlanan ve halen uygulanmakta olan kurumsal yönetim tebliği ile gerçekleşmiştir.

Ülkemizde kurumsal yönetim uygulamalarının gelişimi için, bir yandan kurumsal yönetim ilkeleri yayınlanırken diğer yandan 2007 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi hesaplanmaya başlanmıştır. Kurumsal Yönetim Endeksi ilk hesaplanmaya başlandığında endekste; Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A. Ş., Yeşil Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı A.Ş., Tofaş Türk Otomobil Fabrikası A. Ş., Doğan Yayın Holding A. Ş. ve Türk Traktör ve Ziraat Makineleri A.Ş. olmak üzere 5 şirket bulunmaktaydı. Bu şirketlerden Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A. Ş., ilk kurumsal yönetim derecelendirme notu alan şirkettir. Günümüze geldiğinde ise 2020 yılı itibarıyla Kurumsal Yönetim Endeksi'nde 49 şirket yer almaktadır.

Kurumsal Yönetim Endeksi, hisseleri borsada işlem gören (Yakın izleme piyasası ile C ve D grubunda yer almayan) ve kurumsal yönetim ilkelerine uyum notu 10 üzerinden en az 7, her bir ana başlık itibarıyla 10 üzerinden en az 6,5 olan şirketlerin fiyat ve getiri performansının ölçülmesi amacıyla oluşturulmuş bir endekstir. Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum notu, SPK tarafından yetkilendirilen derecelendirme kuruluşlarınca, şirketin kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde değerlendirilmesi sonucunda verilir (BIST, 2019).

Kurumsal yönetim ilkelerinin giderek artan önemi neticesinde, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine hangi ölçüde uyduğunun tespit edilebilmesi ve farklı şirketler arasında karşılaştırma yapılabilmesini sağlayacak standart ölçülere duyulan ihtiyaç kurumsal yönetim derecelendirmesi kavramını ortaya çıkarmıştır. Kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelendirmesi, niceliksel değil daha çok niteliksel bir faaliyet olarak düşünülmelidir. Çünkü kurumsal yönetim kavramı, birtakım gereklilikler ve bu gereklilikler karşısında ortaya konan davranış biçimleriyle açıklanmaktadır (Sandıkçıoğlu, 2005: 9).

**Kurumsal yönetim derecelendirmesi;** İşletmelerin SPK tarafından yayımlanan kurumsal yönetim ilkelerine uyumlarının derecelendirme kuruluşları tarafından bağımsız, tarafsız ve adil olarak değerlendirilmesi ve sınıflandırılması faaliyetidir” şeklinde tanımlanmıştır (SPK, 2019a). Güçlü (2010: 64) ise kurumsal yönetim derecelendirmesini; “belirlenmiş olan kurumsal yönetim ilkeleri çerçevesinde şirketlerin kurumsal yönetim uygulamalarını sorgulayan niteliksel bir derecelendirme faaliyeti” olarak ifade etmiştir. Kurumsal yönetim derecelendirmesi; yönetim yapısında aksayan yönleri ve yönetimin yetersiz uygulamalarının sonuçlarını ortaya koymada yardımcı olabilir. Ayrıca kurumsal yönetim derecelendirmesi ile şirket incelemesi sırasında yapılan görüşmeler sonucunda yönetime ilişkin bazı özel bilgiler edinilebileceği gibi şirketin kurumsal yönetim performansını değerlendirmede dikkate alınacak temel hususlar da belirlenebilir (Kılıç ve Benligiray, 2012: 63). Bu gibi faydalarının yanında, kurumsal yönetim ilkelerinin ekonominin bütün kesimlerince kabullenilmesi ve kurumsal yönetim uygulamalarına değer veren yabancı yatırımcıların ulusal şirketlere yapmış oldukları yatırımların artış eğilimi göstermesi, kurumsal yönetim derecelendirme faaliyetlerinin önemini artırmaktadır (Güçlü, 2010: 65).

Kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelendirmesinde; kurumsal yönetim ilkelerinin tümüne uyum ile bu ilkelerin ana bölümlerini oluşturan pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri ve yönetim kurulu başlıklarının her biri için 1 ile 10 arasında not verilir (SPK, 2019a). Daha önce de ifade edildiği gibi Kurumsal Yönetim Endeksi kapsamına alınacak şirketlerin genel notunun 10 üzerinden en az 7 ve her bir bölüm için en az 6,5 olması gereklidir.

Kurumsal yönetim derecelendirme notu, her bir ana bölüm için SPK tarafından belirlenen ağırlıklar kullanılarak hesaplanır. Her bir ana başlık için belirlenen ağırlıklar şöyledir (SPK, 2019b):

- Pay sahipleri için %25,
- Kamuyu aydınlatma ve şeffaflık için %25,
- Menfaat sahipleri için %15,
- Yönetim kurulu için %35'tir.

Buna göre toplam kurumsal yönetim derecelendirme notunun belirlenmesinde en fazla ağırlığa sahip bölümün yönetim kurulu olduğu söylenebilir.

Yukarıda belirtilen ağırlıklara göre hesaplanan kurumsal yönetim derecelendirme notunun taşıdığı anlamlar ise aşağıdaki gibi ifade edilebilir (SAHA Rating, 2019a):

**Kurumsal yönetim derecelendirme notu 9-10 arasında ise;** şirket SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne büyük ölçüde uyum sağlamış ve tüm politika ve önlemleri uygulamaya sokmuştur. Yönetim ve iç kontrol

mekanizmaları etkin bir şekilde oluşturulmuş ve işlemektedir. Tüm kurumsal yönetim riskleri tespit edilmiş ve aktif bir şekilde yönetilmektedir. Pay ve menfaat sahiplerinin hakları en adil şekilde gözetilmektedir; kamuyu aydınlatma ve şeffaflık faaliyetleri en üst düzeydedir ve yönetim kurulunun yapı ve işleyişi en iyi uygulama kategorisindedir. Bu alanlarda hemen hemen hiçbir zaaf bulunmamaktadır. BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'ne en üst düzeyde dahil edilmeye hak kazanılmıştır.

**Kurumsal yönetim derecelendirme notu 7-8 arasında ise;** şirket SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne önemli ölçüde uyum sağlamış ve çoğu gerekli politika ve önlemleri uygulamaya sokmuştur. Yönetim ve iç kontrol mekanizmaları, az sayıda iyileştirmelere gerek duyulsa da etkin bir şekilde oluşturulmuş ve işlemektedir. Kurumsal yönetim risklerinin çoğunluğu tespit edilmiş ve aktif bir şekilde yönetilmektedir. Pay ve menfaat sahiplerinin hakları adil şekilde gözetilmektedir; kamuyu aydınlatma ve şeffaflık faaliyetleri üst düzeydedir ve yönetim kurulunun yapı ve işleyişi sağlam temellere dayandırılmıştır. Çok büyük riskler teşkil etmese de, bu alanların biri veya birkaçında bazı iyileştirmeler gereklidir. BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'ne üst düzeyde dâhil edilmek hak edilmiştir.

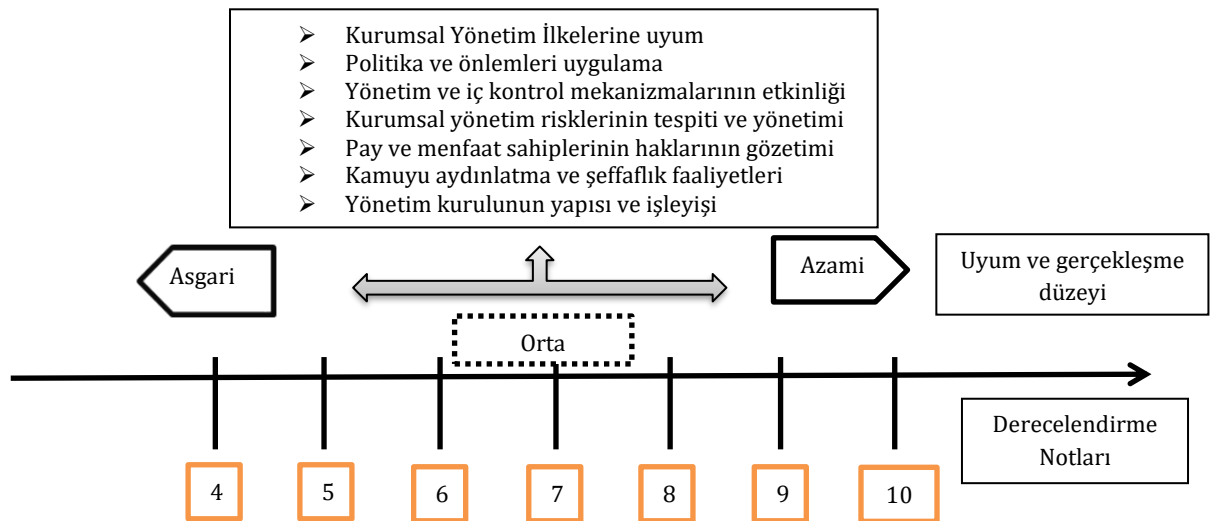
**Kurumsal yönetim derecelendirme notu 6 ise;** şirket SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne orta derecede uyum sağlamış ve gerekli politika ve önlemlerin bir kısmını uygulamaya sokmuştur. Yönetim ve iç kontrol mekanizmaları, orta derecede oluşturulmuş ve işlemekte, ancak iyileştirmelere gerek vardır. Kurumsal yönetim risklerinin bir kısmı tespit edilmiş ve aktif bir şekilde yönetilmektedir. Ulusal standartlara uyum sağlanmıştır ancak uluslararası platformlarda bu standartların gerisinde kalınabilir. Pay sahipleri; menfaat sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ve yönetim kurulu alanlarının bazılarında iyileştirmeler gerekmektedir.

**Kurumsal yönetim derecelendirme notu 4-5 arasında ise;** şirket SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne gereken asgari derecede uyum sağlamış ve gerekli politika ve önlemlerin standartların altında bir kısmını uygulamaya sokmuştur. Yönetim ve iç kontrol mekanizmaları, gereken asgari derecede oluşturulmuş, ancak tam etkin bir şekilde işlememektedir. Kurumsal yönetim riskleri tamamen tespit edilmemiş ve aktif bir şekilde yönetilememektedir. Pay sahipleri; menfaat sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ve yönetim kurulu alanlarının bazılarında veya hepsinde önemli iyileştirmeler gerekmektedir.

**Kurumsal yönetim derecelendirme notu 4'ten küçük ise;** şirket SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyum sağlamamıştır ve gerekli politika ve önlemleri zayıftır. Yönetim ve iç kontrol mekanizmaları, gerekli etkinlikte oluşturulmamıştır. Önemli kurumsal yönetim riskleri mevcut olup bu riskler aktif bir şekilde yönetilmemekte ve şirket kurumsal yönetim ilkelerine duyarlı değildir. Pay sahipleri; menfaat sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık ve yönetim kurulu alanlarının hepsinde önemli zaaf vardır. Yatırımcı güveni zedelenebilir ve maddi zararlar oluşabilir.

SAHA Rating derecelendirme kuruluşu gibi diğer derecelendirme kuruluşlarının da kurumsal yönetim derecelendirme notlarının anlamlarına ilişkin açıklamaları bulunmaktadır. Genel olarak derecelendirme kuruluşlarının notların anlamlarına ilişkin açıklamaları benzerlik göstermektedir. Derecelendirme kuruluşlarının vermiş olduğu notların anlamları aşağıdaki şekilde özet olarak gösterilmiştir.

**Şekil 1:** Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Anlamı



Şekil 1'de görüldüğü gibi kurumsal yönetim derecelendirme notu 10'a ne kadar yakın olursa SPK tarafından belirlenen kurumsal yönetim ilkelerine uyumun güçlendiği ve en üst seviyeye çıktığı, iç kontrol sisteminin

etkin bir şekilde işlediği, karşılaşılabilecek kurumsal yönetim risklerinin farkında olduğu ve bu risklerle mücadele etmede önemli yönetim araçlarına sahip olduğu söylenebilir. Kurumsal yönetim derecelendirme notu ne kadar düşük olursa da (özellikle 6'nın altına düştüğünde) kurumsal yönetim ilkelerine uyumun o derece zayıfladığını ve yetersiz olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır.

### 3. LİTERATÜR

20. yüzyılın sonlarından itibaren kurumsal yönetim, yerli ve yabancı literatürde üzerinde önemle durulan konuların başında gelmektedir. Çalışmanın konusunu oluşturan kurumsal yönetim derecelendirmesiyle birlikte kurumsal yönetim derecelendirmesi ve kurumsal performans ilişkisine yönelik yapılan çalışmalardan bazıları şöyledir:

Drobetz vd. (2003), Almanya'da borsaya kote olmuş şirketler üzerine yapmış oldukları çalışmalarında şirketlerin kurumsal yönetim kalitesindeki farklılıkların kurumsal performansı açıklamada etkisi olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre, şirket düzeyinde kurumsal yönetimin kalitesi ile şirket değerlemesi arasında güçlü bir pozitif ilişki bulunmuştur.

Donker ve Zahir (2008), en popüler kurumsal yönetim derecelendirme sistemlerini ve onların hissedarlara ve kamuoyuna yararlarını incelemiştir. Ayrıca çalışmada açıklanan iyi kurumsal derecelendirme notlarının kurumsal performansı, hileyi, davaları ve benzeri durumları yansıtıp yansıtmadığı araştırılmıştır. Bu amaçla derecelendirme şirketlerinin yöntemleri üzerine odaklanılmıştır. Çalışma sonucunda kurumsal yönetim derecelendirme notları ile kurumsal performans arasında zayıf bir ilişki bulunmuştur. Çalışmada ayrıca; sadece kurumsal yönetim derecelendirme sistemleri ile hile ve yanlış yönetimin minimal ölçüde kontrol edilebileceği vurgulanmıştır.

Toraman ve Abdioğlu (2008), kurumsal yönetim uygulamalarının güçlü ve zayıf yönlerini belirleyebilmek amacıyla Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin 2007 ve 2008 yıllarına ait kurumsal yönetim derecelendirme raporlarını incelemiştir. En güçlü kurumsal yönetim uygulamalarına menfaat sahipleri bölümünde ulaşılırken, en zayıf kurumsal yönetim uygulamalarına ise yönetim kurulu bölümünde ulaşılmıştır. Bununla birlikte kurumsal yönetim ilkelerinin tam olarak uygulanabilmesi için şirketler tarafından yapılması gereken iyileştirmelere de çalışmada yer verilmiştir.

Dağlı vd., (2010), 2007-2009 dönemini kapsayan çalışmalarında Kurumsal Yönetim Endeksi'ni risk-getiri açısından değerlendirmeyi amaçlamışlardır. Kurumsal yönetim, İMKB-100, İMKB-50, İMKB-30, İMKB-Tüm, İMKB ikinci ulusal pazar ve İMKB yeni ekonomi pazarı endekslerinin Sharpe, Treynor ve Jensen performans endekslerine göre performans sıralamasına bakıldığında İMKB-30 endeksinin en başarılı endeks olduğu, Kurumsal Yönetim Endeksi'nin ise orta sıralarda yer aldığı sonucuna varılmıştır.

Berthelot vd., (2010); 2002-2005 yılları arasında 289 Kanada şirketine ait verileri kullanarak, yatırımcıların kurumsal yönetim sıralamasını, şirketlere verdikleri değerlere yansıtıp yansıtmadıklarını araştırmışlardır. Çalışma sonuçlarına göre; kurumsal yönetim sıralamasının sadece piyasa değeriyle değil aynı zamanda muhasebe sonuçlarıyla da ilgili olduğu tespit edilmiştir.

Şengür ve Püskül (2011) ise şirketlerin yönetim kurulu yapısı ile finansal performansı arasındaki ilişkiyi inceledikleri çalışmalarında 2009 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin verilerinden yararlanmışlardır. Çalışmanın sonucunda; kurumsal yönetim komitesi ve denetim komitesi şeklinde iki komiteye sahip şirketlerde hisse senedi getirilerinin daha yüksek olduğu görülmüştür. Bununla birlikte komite başkanlarının tümünün bağımsız olduğu şirketlerin varlık ve öz kaynak getiri oranlarının komite başkanlarından herhangi biri bağımsız olmayan şirketlere göre daha düşük olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmada elde edilen bir diğer sonuç ise; yönetim kurulu üye sayısının, yönetim kurulu içerisindeki erkek üye sayısının, yönetim kurulunda icracı üye olup olmasının finansal performansını etkilediğine yönelik anlamlı bir sonuç elde edilemediği şeklindedir.

Sakarya (2011), 2009 yılında ilk defa Kurumsal Yönetim Endeksi'ne alınan 11 şirketin kurumsal yönetim derecelendirme notunun ilanı ile hisse senedi getirisi arasındaki ilişkiyi olay çalışması yöntemi ile incelemiştir. Çalışmada; iyi bir kurumsal yönetim derecelendirme notu ilan edilmesinden 10 gün önce ve 10 gün sonraki hisse senedi performansları incelenmiş ve yatırımcıların anormal getiriler elde edebileceği sonucuna ulaşılmıştır. Bu doğrultuda, iyi bir kurumsal yönetim derecelendirme notu ilan edilmesi ile hisse senedi getirisi arasında pozitif bir ilişki olduğu belirlenmiştir.

Çonkar vd., (2011), 2007 ve 2008 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin finansal performanslarını TOPSİS yöntemi ile ölçerek kurumsal yönetim derecelendirme notları ile karşılaştırmıştır. Yapılan bu karşılaştırma sonucu TOPSİS yöntemi ile yapılan sıralama ile kurumsal yönetim derecelendirme notlarına göre yapılan sıralamanın farklılaştığı görülmüştür. Ayrıca şirketlerin 2007 yılına göre 2008 yılında kurumsal yönetim kalitelerinin arttığı gözlenmiştir.

Ercan ve Selvi (2013), Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin 2007-2012 yılları arasındaki kurumsal yönetim ilkelerine uyum raporlarını ve derecelendirme notlarını incelemiş ve Kurumsal Yönetim Endeksi'nin durumunu ortaya koymaya çalışmışlardır. Toplam 44 şirketin incelendiği çalışmada; Kurumsal Yönetim Endeksi'nin şirketlere birçok avantaj sağlamasına rağmen gelişiminin oldukça yavaş olduğu ve şirketlerin endekse katılımının artırılması için bazı düzenlemelere ihtiyaç duyulduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Yenice ve Dölen 2013 yılında yaptıkları çalışmalarında; 2007-2011 yılları arasında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının açıklanmasından 30 gün önceki ve 30 gün sonraki piyasa değerleri ile kurumsal yönetim derecelendirme notlarını karşılaştırmışlardır. Çalışmanın sonuçlarına göre; gözlem sayısının az olduğu 2007 ve 2008 yılında açıklanan derecelendirme notları ile hisse performansı arasında anlamlı bir ilişkinin olmadığı, buna karşılık genellikle kurumsal yönetim derecelendirme notu açıklandıktan sonra hisse senedinin pozitif bir performans gösterdiği ortaya çıkmıştır.

Yıldırım ve Bilen (2014), Kurumsal Yönetim Endeksi'nde işlem gören şirketlerin 2013-2014 yıllarındaki kurumsal yönetim derecelendirme notlarını incelemiştir. Yapılan inceleme sonucunda 2 şirket hariç diğer şirketlerin 2014 yılı derecelendirme notlarında 2013 yılı derecelendirme notlarına göre düşüşler görüldüğü sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmanın bir diğer sonucu da şirketlerin derecelendirme notlarının 7.79 ile 9.31 arasında değiştiği şeklindedir.

Önalın ve Tan (2018) ise Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin derecelendirme notlarının finansal performansları üzerine etkisini araştırmışlardır. Bu amaçla 2017 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan 48 şirketin verileri kullanılmıştır. Regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada, kurumsal yönetim derecelendirme notlarının şirketlerin piyasa değeri üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

#### 4. ARAŞTIRMA YÖNTEMİ VE BULGULAR

##### 4.1. Veri ve Yöntem

Çalışmada 2013-2018 yılları arasında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları incelenmiştir. 2014 yılında yayımlanan Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliği kapsamında şirketlerin derecelendirme notları güncellenmiş ve çalışmada 2013 yılına ait güncellenen notlar esas alınmıştır. Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarına Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) web sitesinden ulaşılmıştır.

Çalışmada öncelikle Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının; sektöre, derecelendirmeyi yapan kuruluşa, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alıp almamasına ve sahiplik yapısına göre yıllar itibarıyla nasıl bir değişim gösterdiği ortaya konulmaya çalışılmıştır. Bu incelemeden sonra şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının sektöre, derecelendirmeyi yapan kuruluşa, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alıp almamasına ve sahiplik yapısına göre inceleme dönemi içerisinde farklılık gösterip göstermediği Kruskal Wallis testi ve Mann Whitney U testi ile analiz edilmiştir. Verilerin analiz edilmesinde Statistical Package for the Social Sciences (SPSS) istatistik programından yararlanılmıştır.

Kruskal Wallis testi ve Mann Whitney U testi parametrik olmayan analiz teknikleridir. Parametrik olmayan analiz teknikleri, parametrik analiz tekniklerinin uygulanabilmesi için gerekli olan koşulların sağlanamaması durumunda kullanılır. Bu koşullar şunlardır: verilerin normal dağılıma uyması ve varyansların homojenliğidir. *Verilerin normal dağılıma uyması*: Birçok istatistiksel tekniğin uygulanabilmesi için aranan şartlardan birisi, verilerin normal dağılım göstermesidir. Normalliği test etmek için basıklık ve çarpıklık istatistiği ile Kolmogorov Smirnov testi kullanılabilir (Ak, 2014:73; Eroğlu, 2014: 212). Çarpıklık ve basıklık değerlerinin kabul edilebilir sınırı +1 ve -1 değerleri arasındadır (Hair vd., 2010: 35-36; Tabachnick and Fidell, 2011: 79). Kolmogorov Smirnov testinde ise p değeri<0.05 olduğunda dağılımın normal dağılmadığı, p>0.05 olduğunda dağılımın normal dağıldığı sonucuna ulaşılabilir (Otrar, 2020). Bu kapsamda kurumsal yönetim derecelendirme notlarının çarpıklık ve basıklık değerleri ile Kolmogorov Smirnov testi sonuçları Tablo 2'deki gibidir:

**Tablo 2 :** Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Çarpıklık ve Basıklık Değerleri ile Kolmogorov Smirnov Testi Sonuçları

Derecelendirme Notu			Kolmogorov-Smirnov			
Çarpıklık	Değer	-1.37315	Derc. notu	Statistic	df	Sig.
	Std. Hata	0.13868				
Basıklık	Değer	1.66574	Derc. notu	Statistic	df	Sig.
	Std. Hata	0.27648				

Tablo 2’de görüldüğü gibi kurumsal yönetim derecelendirme notlarına ilişkin çarpıklık ve basıklık değerleri -1 ve +1 sınırlarının dışında kalmaktadır. Ayrıca Kolmogorov Smirnov test sonucunu gösteren p (sig.) değeri 0.05’ten küçük çıkmıştır. Çarpıklık ve basıklık değerleri ile Kolmogorov Smirnov test sonuçları birlikte değerlendirildiğinde kurumsal yönetim derecelendirme notlarına ilişkin verilerin normal dağılım özelliği göstermediği sonucuna ulaşılabilir. Bu nedenle parametrik analiz tekniklerinin uygulanabilmesi için gerekli koşullardan olan verilerin normal dağılıma uyması şartı sağlanamadığı için çalışmada parametrik olmayan analiz tekniklerinden yararlanılacaktır.

Kruskal Wallis Testi: Tek Yönlü Anova Analizinin parametrik olmayan alternatifi olan bu analiz tekniği, üç veya daha fazla gruba yönelik karşılaştırma yapmada kullanılır (Demirgil, 2014: 106). Çalışmada; kurumsal yönetim derecelendirme notlarının, sektörlere ve derecelendirme yapan kuruluşa göre farklılık gösterip göstermediğinin analizinde Kruskal Wallis Testi kullanılacaktır.

Mann Whitney U Testi: İki bağımsız grup arasındaki olası farklılıkları test etmek için kullanılan bu test parametrik olmayan bir testtir. Parametrik bir test olan Bağımsız İki Örneklem T Testinin parametrik olmayan alternatifidir (Demirgil, 2014: 99). Çalışmada kurumsal yönetim derecelendirme notlarının; Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi’nde yer alıp almamasına, sürdürülebilirlik raporu yayınlama durumuna ve sahiplik yapısına göre farklılık gösterip göstermediğinin analizinde Mann Whitney U Testi kullanılacaktır.

## 4.2. Bulgular

2013-2018 döneminde yıllar itibariyle Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan şirket sayıları ve bu şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının ortalaması Tablo 3’teki gibidir:

**Tablo 3:** Kurumsal Yönetim Endeksi’nde Yer Alan Şirket Sayıları ve Derecelendirme Notları Ortalaması

Yıllar	Şirket Sayısı	Derecelendirme Notu Ortalaması
2013	48	8.64
2014	52	8.97
2015	54	9.10
2016	51	9.21
2017	51	9.26
2018	48	9.31

Tablo 3’ten de görüldüğü gibi Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan şirket sayısı 2013-2018 döneminde 48 ve 54 arasında değişmektedir. Şirketlerin almış olduğu kurumsal yönetim derecelendirme notlarının ortalaması ise 2013 yılından itibaren düzenli bir şekilde artış göstermektedir. Bu durum, Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan şirketlerin yeni yayınlanan tebliğde belirtilen kurumsal yönetim ilkelerine uyumunun her geçen yıl arttığı şeklinde değerlendirilebilir. Bununla birlikte kurumsal yönetim ilkelerinin şirketler tarafından benimsenmesinin ve özümsemesinin belli bir süreç gerektirdiğine yönelik bir çıkarımda da bulunulabilir. 2013-2018 döneminde en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip şirket, 2018 yılındaki 9.70 notu ile AKSA Akrilik Kimya Sanayi A.Ş.’dir. Yine aynı dönemde en düşük kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip şirket ise, 2014 yılındaki 7.62 notu ile Çemaş Döküm Sanayi A.Ş.’dir.

### 4.2.1. Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Sektör Açısından İncelenmesi

Kurumsal Yönetim Endeksi’nde yer alan şirketler, sektörler açısından incelenirken Borsa İstanbul tarafından yapılan sektör sınıflaması esas alınmıştır. Yıllar itibariyle ana sektörler göre Kurumsal Yönetim



Endeksi'nde yer alan şirket sayıları Tablo 4 ve bu şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirmesi not ortalamaları Tablo 5'te gösterilmiştir.

**Tablo 4:** Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Yer Alan Şirketlerin Sektörel Dağılımı

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>İmalat</b>	17	19	20	18	19	18
<b>Mali</b>	24	26	26	25	24	22
<b>İnşaat Bayındırlık</b>	1	1	1	1	1	1
<b>Madencilik</b>	1	1	1	1	1	1
<b>Toptan ve Perakende Ticaret</b>	1	1	2	2	2	2
<b>Teknoloji</b>	2	2	2	2	2	2
<b>Ulaştırma-Haberleşme-Depolama</b>	2	2	2	2	2	2
<b>Toplam</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>54</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>48</b>

Tablo 4' te görüldüğü gibi mali sektör ve imalat sektörü şirketleri, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde önemli bir yer tutmaktadır. İnceleme dönemi olan 2013-2018 döneminde mali sektörden 31 ve imalat sektöründen 22 farklı şirket Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer almıştır. İlgili dönemde mali sektör ve imalat sektörü dışındaki herhangi bir sektörden Kurumsal Yönetim Endeksi'ne sadece 1 veya 2 şirket girebilmiştir.

**Tablo 5:** Sektörlere Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları Ortalaması

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<b>İmalat Sektörü</b>	8.7	9.01	9.13	9.25	9.28	9.32
<b>Mali Sektör</b>	8.65	8.95	9.05	9.17	9.25	9.31
<b>İnşaat Bayındırlık</b>	8.73	9.02	9.16	9.18	9.18	9.18
<b>Madencilik</b>	8.45	8.45	9.03	9.08	9.08	9.00
<b>Toptan ve Perakende Ticaret</b>	9.04	9.25	9.44	9.51	9.60	9.61
<b>Teknoloji</b>	8.32	9.06	9.10	9.14	9.14	9.16
<b>Ulaştırma-Haberleşme-Depolama</b>	8.19	8.75	8.94	9.10	9.21	9.34

Genel olarak bütün sektörlerde, derecelendirme notları ortalamasının yıllar itibariyle artış gösterdiği tablo 5'ten görülmektedir. 2013 yılında sadece toptan ve perakende ticaret sektöründe yer alan şirketin derecelendirme notu 9'un üzerindedir. Diğer sektörlerde derecelendirme notu ortalaması 9'un altındadır. Bununla birlikte 2016 yılından itibaren bütün sektörlerde; şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalaması 9'un üzerinde yer almaktadır. Derecelendirme notunun 9'un üzerinde olmasının anlamı; o sektörde yer alan şirketlerin "SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne büyük ölçüde uyum sağladığını, tüm politika ve önlemleri uygulamaya soktuğunu, yönetim ve iç kontrol mekanizmalarını etkin bir şekilde oluşturduğunu ve bunların işlediğini, tüm kurumsal yönetim risklerini tespit edip aktif bir şekilde yönettiğini ve BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'ne en üst düzeyde dahil edilmeyi hak ettiğini" (SAHA Rating, 2019a) göstermektedir.

Kurumsal Yönetim Endeksi'nin başrol oyuncuları olan mali sektör ve imalat sektörü şirketlerinin derecelendirme notları genel olarak birbirine yakınken, imalat sektörü şirketlerinin derecelendirme notları ortalaması mali sektör şirketlerinininkine göre daha yüksektir. İmalat sektöründe en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip 3 şirket 2018 yılı itibariyle; Aksa Akrilik (9.7), Anadolu Efes (9.58) ve Vestel (9.55) şirketleridir. İmalat sektöründe en düşük kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip 3 şirket ise 2018 yılı itibariyle; İhlas Ev Aletleri (8.38), Otocar (9.1) ve Türk Primisan Kablo (9.18) şirketleridir. Mali sektörde ise en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip 3 şirket 2018 yılı itibariyle; TAV Havalimanları Holding A.Ş. (9.63), Garanti Bankası (9.60) ve Yapı Kredi Bankası (9.58)'dir. Mali sektörde en düşük kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip 3 şirket ise 2018 yılı itibariyle; İhlas Holding A.Ş. (8.33), Credi twest Faktoring A.Ş. (8.60) ve Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş. (8.92)'dir.

Diğer sektörler arasında 2018 yılı itibariyle en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip şirket 9.64 ile toptan ve perakende ticaret sektöründe yer alan Doğu Otomotiv; en düşük kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip şirket ise 9.00 notu ile madencilik sektöründe yer alan Park Elektrik Üretim Madencilik Sanayi ve Ticaret A.Ş.'dir. Ayrıca Tablo 5'e bakıldığında kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının sektörler göre farklılaştığı görülmektedir. Bu farklılaşmanın inceleme dönemi için istatistiki açıdan anlamlı olup olmadığını görebilmek amacıyla Kruskal Wallis Testi yapılmış ve bu teste ilişkin sonuçlar Tablo 6'da gösterilmiştir.

**Tablo 6:** Sektörlere Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları İçin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Test İstatistiği	
Chi-Square	24.040
df	6
Asymp. Sig.	0.001

Kruskal Wallis Testi sonuçlarını içeren tablo 6 incelendiğinde p(sig.) değeri 0.05'ten küçük olduğu için kurumsal yönetim derecelendirme notlarının sektörler göre istatistiki olarak anlamlı farklar içerdiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla sektörler arasında kurumsal yönetim ilkelerine uyum ve bu ilkeleri benimseme düzeylerinde farklılıklar olduğu söylenebilir.

#### 4.2.2. Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Derecelendirmeyi Yapan Kuruluş Açısından İncelenmesi

Sermaye Piyasası Kurulu (SPK) tarafından Kurumsal Yönetim İlkelerin Uyum Derecelendirmesi yapması için yetkilendirilmiş derecelendirme kuruluşları şöyledir (SPK, 2019c):

- 1- SAHA Kurumsal Yönetim ve Kredi Derecelendirme Hizmetleri A.Ş.
- 2- Kobirate Uluslararası Kredi Derecelendirme ve Kurumsal Yönetim Hizmetleri A.Ş.
- 3- JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş.
- 4- DRC Derecelendirme Hizmetleri A.Ş.

Şu anda derecelendirmeye yetkili kuruluşlar yukarıda sayılanlar olmakla beraber, çalışmanın inceleme dönemi olan 2013-2018 döneminde SAHA, Kobirate, JCR Avrasya ve ISS Corporate Services derecelendirme kuruluşları bulunmaktadır. Bu kuruluşlardan ISS (Institutional Shareholder Services) Corporate Services 2015 yılından itibaren derecelendirme yapmamıştır. Derecelendirme yapan kuruluşa göre şirket sayıları aşağıdaki tablodaki gibidir:

**Tablo 7:** Derecelendirmeyi Yapan Kuruluşa Göre Şirket Sayıları

Derecelendirme Kuruluşları	2013		2014		2015		2016		2017		2018	
	Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)	Sayı	Oran (%)
SAHA	30	62.50%	33	63.46%	36	66.67%	34	66.67%	35	68.63%	33	68.75%
ISS Corporate Services	4	8.33%	3	5.77%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%
Kobirate	8	16.67%	10	19.23%	12	22.22%	11	21.57%	11	21.57%	10	20.83%
JCR Avrasya	6	12.50%	6	11.54%	6	11.11%	6	11.76%	5	9.80%	5	10.42%

Tablo 7'den görüleceği üzere kurumsal yönetim derecelendirmesi yapan kuruluşlar arasında payı en yüksek olan şirket 2018 yılı itibariyle %68.75 ile SAHA Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşudur. SAHA Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşunun payının her geçen yıl arttığı gözlenmektedir. ISS Corporate Services Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşunun payı çok düşük olup 2015 yılından itibaren de kurumsal yönetim derecelendirmesi yapmamıştır. JCR Avrasya Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşunun genel olarak aynı sayıda şirkete kurumsal yönetim derecelendirme notu verdiği söylenebilir. Kobirate Kurumsal Yönetim Derecelendirme Kuruluşunun payı ilk yıllarda artmakla birlikte son yıllarda biraz düşüş göstermiştir. Derecelendirme kuruluşlarına göre derecelendirme notlarının ortalaması ise aşağıdaki gibidir:

**Tablo 8:** Derecelendirme Kuruluşuna Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları Ortalaması

Derecelendirme Kuruluşları	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SAHA	8.62	9.15	9.25	9.30	9.34	9.37
ISSCorporate Services	9.02	9.18				
Kobirate	8.88	8.73	8.93	9.22	9.32	9.38
JCR Avrasya	8.19	8.33	8.53	8.62	8.64	8.77

Tablo 8'deki sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde ortalama olarak en düşük kurumsal yönetim derecelendirme notu açıklayan şirket, JCR Avrasya derecelendirme şirkettir. Ortalama olarak en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notu açıklayan şirket ise 2013 ve 2014 yıllarında ISS Corporate Services iken, 2015,2016 ve 2017'de SAHA ve 2018'de ise Kobirate derecelendirme şirkettir. Bütün derecelendirme kuruluşları tarafından açıklanan notların her yıl artış gösterdiği, sadece Kobirate derecelendirme şirketi tarafından 2014 yılında açıklanan notların ortalamasının düştüğü görülmektedir. Kurumsal Yönetim Derecelendirme Şirketleri tarafından açıklanan en yüksek ve en düşük derecelendirme notları ise Tablo 9'daki gibidir:

**Tablo 9:** Derecelendirme Kuruluşları Tarafından Açıklanan En Yüksek ve En Düşük Notlar

	SAHA	ISSCorporate Services	Kobirate	JCR Avrasya
En Yüksek	9.7	9.41	9.64	9.6
Ortalama	9.17	9.1	9.08	8.51
En Düşük	8.07	8.87	7.62	7.79

SAHA derecelendirme şirketi tarafından en yüksek derecelendirme notu açıklanan şirket; aynı zamanda bütün şirketler arasında en yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notuna sahip, 2018 yılı notu olan 9.70 ile Aksa Akıllık Kimya Sanayi A.Ş.'dir. SAHA tarafından açıklanan en düşük derecelendirme notu 2013 yılı notu olan 8.07 ile Logo Yazılım'a aittir. ISS Corporate Services derecelendirme şirketi tarafından en yüksek derecelendirme notu açıklanan şirket 2014 yılı notu olan 9.41 ile TAV Havalimanı A.Ş.'dir. ISS Corporate Services tarafından açıklanan en düşük derecelendirme notu 2013 yılı notu olan 8.87 ile Hürriyet Gazetesi'ne aittir. Kobirate derecelendirme şirketi tarafından en yüksek derecelendirme notu açıklanan şirket 2018 yılı notu olan 9.64 ile Doğu Otomotiv'dir. Kobirate tarafından açıklanan en düşük derecelendirme notu 2014 yılı notu olan 7.62 ile Çemaş Döküm Sanayi A.Ş.'ye aittir. JCR Avrasya derecelendirme şirketinin açıkladığı notların ortalaması en düşük olmakla beraber, bu derecelendirme şirketi tarafından derecelendirme notu verilen Garanti Bankası (9.60), İş Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı (9.48) ve İş Yatırım (9.38) gibi derecelendirme notu oldukça iyi olan şirketler de bulunmaktadır. JCR Avrasya tarafından açıklanan en düşük not ise Credit west Factoring (2013-7.79) ve İhlas Holding'e (2014-7.79) aittir.

SAHA Derecelendirme Kuruluşu, Ocak ayı hariç her ay derecelendirme raporu açıklarken; ISS Corporate Services Derecelendirme Kuruluşu ise Ocak, Şubat, Ağustos ve Eylül aylarında derecelendirme raporu açıklamıştır. Kobirate Derecelendirme Kuruluşu Ocak, Mart, Mayıs, Temmuz, Ağustos, Kasım, Aralık aylarında; JCR Avrasya Derecelendirme Kuruluşu ise Haziran, Temmuz ve Aralık aylarında derecelendirme raporu açıklamıştır. Buna göre derecelendirme kuruluşlarının; değerlendirme yaptığı şirket sayısının artmasına bağlı olarak çalışmalarını zamana yaydığı ve derecelendirme raporlarını daha farklı aylarda açıkladığı söylenebilir. Bununla birlikte Tablo 8'den de görüleceği üzere kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının derecelendirme kuruluşlarına göre farklılaştığı gözlenmektedir. Bu farklılaşmanın inceleme dönemi için istatistiki açıdan anlamlı olup olmadığını görebilmek amacıyla yapılan Kruskal Wallis Testi sonuçları Tablo 10'da gösterilmiştir.

**Tablo 10:** Derecelendirme Kuruluşuna Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları İçin Kruskal Wallis Testi Sonuçları

Test İstatistiği	
Chi-Square	44607
df	3
Asymp. Sig.	0.000

Kruskal Wallis Testi sonuçlarını içeren Tablo 10'a bakıldığında p(sig.) değeri 0.05'ten küçük olduğu için kurumsal yönetim derecelendirme notlarının derecelendirme yapan kuruluşa göre istatistiki olarak anlamlı farklar içerdiği sonucu ortaya çıkmaktadır. Bu farklılıklar, derecelendirmeyi yapan kuruluşun derecelendirme yaparken kullandığı yöntem ile ilgili olabileceği gibi derecelendirilen şirketin kurumsal yönetim ilkelerini benimseme ve uygulama düzeyinden de kaynaklanabilir.

#### 4.2.3. Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Şirketlerin Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Yer Alıp Almaması Açısından İncelenmesi

Sürdürülebilirlik Endeksi; Türkiye'de ve özellikle Borsa İstanbul (BIST) şirketleri arasında sürdürülebilirlik anlayışının, bilgisinin, farkındalığının ve uygulamalarının gelişmesini ve BIST'te işlem gören ve üst düzey sürdürülebilirlik performansına sahip şirketleri bünyesinde bulundurmaya amaçlayan bir endekstir. Sürdürülebilirlik Endeksi ilk olarak 4 Kasım 2014 tarihinden itibaren hesaplanmaya başlanmıştır. 2014 yılında BIST 30 endeksinde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik açısından değerlendirilmesiyle başlayan Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 15 şirket yer almıştır. 2019 yılı itibariyle ise BIST 100 ve Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketlerden gönüllü olanlar değerlendirilmeye alınmaktadır. Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Kasım - Ekim olmak üzere bir endeks dönemi vardır ve her yıl kasım ayında Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alacak şirketler Borsa İstanbul tarafından ilan edilir. 1 Kasım 2019-31 Ekim 2020 döneminde Sürdürülebilirlik Endeksi'nde 56 şirket bulunmaktadır (BIST, 2020).

Kurumsal sürdürülebilirlik; "Şirketlerde uzun vadeli değer yaratmak amacıyla, ekonomik, çevresel ve sosyal faktörlerin kurumsal yönetim ilkeleri ile birlikte şirket faaliyetlerine ve karar mekanizmalarına uyarlanması ve bu konulardan kaynaklanabilecek risklerin yönetilmesidir" şeklinde tanımlanabilir (BIST, 2020). Buna göre, uzun vadede işletmelerin hedeflerine ulaşmasında ve sürdürülebilirliklerinin sağlanmasında kurumsal yönetim ilkelerinin önemi ortaya çıkmaktadır. Aras ve Crowther (2008:441) da iyi kurumsal yönetimin; sürdürülebilir değer yaratma, işletmenin amaçlarını gerçekleştirme ve ekonomik ve sosyal faydalar arasında denge kurma gibi özellikler göstereceğini ifade etmişlerdir. Kocmanova vd. (2011: 546-547) ise; kurumsal yönetimin ve sürdürülebilirliğin ekonomik, çevresel ve sosyal boyutlarının birlikte düşünülmesinin işletmelere; etkinlik ve verimliliğin yanı sıra rekabet avantajı getirebileceğini dile getirmişlerdir

Sonuç olarak kurumsal yönetim anlayışı ve sürdürülebilirlik düşüncesinin karşılıklı olarak birbirini olumlu yönde etkilediği söylenebilir. Bu nedenle Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde olup olmamasına göre, derecelendirme notlarının durumu değerlendirilmek istenmiştir. Tablo 11'de yıllar itibariyle Sürdürülebilirlik Endeksi'nde olup olmama durumuna göre derecelendirme notlarının ortalaması yer almaktadır.

**Tablo 11:** Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Dahil Olup Olmama Durumuna Göre Derecelendirme Notları Ortalaması

		2013	2014	2015	2016	2017	2018
Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Dâhil Olan	Derecelendirme Notu			9.26	9.35	9.38	9.40
	Şirket sayısı			10	15	24	24
Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Dâhil Olmayan	Derecelendirme Notu			8.97	9.11	9.16	9.22
	Şirket sayısı			44	36	27	24

Türkiye'de Sürdürülebilirlik Endeksi ilk olarak 2014'ün sonunda hesaplanmaya başladığı için tabloda 2015'ten itibaren karşılaştırma sonuçları verilmiştir. 2015 yılında Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerden sadece 10 tanesi aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer almaktadır. Bununla birlikte 2018 yılına gelindiğinde Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin yarısının aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer aldığı görülmektedir.

Tablo 11'den de görüleceği üzere Kurumsal Yönetim Endeksi ile aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alan şirketlerin 2015-2018 yılları arasında, kurumsal yönetim derecelendirme notlarının ortalaması, Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almayan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının ortalamasından daha yüksektir. Bu durum sürdürülebilirlik düşüncesine önem veren, Sürdürülebilirlik Endeksi'nin hesaplanmasında öncü olan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının daha yüksek olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, kurumsal yönetim ilkelerine daha yüksek düzeyde uyum gösteren şirketlerde sürdürülebilirlik düşüncesinin yerleşmesinin daha hızlı olacağı söylenebilir. Bununla birlikte Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alıp almamasına göre derecelendirme notları ortalaması arasında ortaya çıkan bu farkın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığı Mann Whitney U Testi ile analiz edilmiştir. Mann Whitney U Testi sonuçları Tablo 12'de gösterilmiştir.

**Tablo 12:** Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Dahil Olup Olmama Durumuna Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları İçin Mann Whitney U Testi Sonuçları

Test İstatistikleri	
Mann-Whitney U	2139.000
Wilcoxon W	7810.000
Z	-5.078
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.000

Tablo 12'ye bakıldığında Mann Whitney U Testine ilişkin p (sig.) değeri 0.05'ten küçük olduğu için; kurumsal yönetim derecelendirme notlarında, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin aynı zamanda Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer alıp almama durumuna göre ortaya çıkan farklar istatistiki olarak anlamlıdır. Bu sonuç; Kurumsal Yönetim Endeksi ile beraber Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alan şirketlerde kurumsal yönetim ilkelerine uyum düzeyinin daha yüksek olduğunun kanıtı olarak gösterilebilir. Başka bir ifadeyle de kurumsal yönetim ilkelerine yüksek düzeyde uyumun, sürdürülebilirliğe verilen önemi arttırdığı söylenebilir. Sürdürülebilirliğe verilen önemin göstergelerinden birisinin de sürdürülebilirlik raporu yayınlamak olduğu ifade edilebilir. Bu kapsamda çalışmanın inceleme dönemi içerisinde (2013-2018) Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketler, faaliyetlerinin ekonomik, çevresel ve sosyal etki ve sonuçlarını gösteren sürdürülebilirlik raporlarının yayınlaması durumuna göre incelenmiştir. İncelemeye ilişkin sonuçlar genel olarak Tablo 13'teki gibidir:

**Tablo 13:** Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki Şirketlerin Sürdürülebilirlik Raporu (SR) Yayınlama Durumu

	Sürdürülebilirlik Endeksi'ne Dâhil Olanlar	Sürdürülebilirlik Endeksi'nde Olmayanlar
Şirket sayısı	27	35
SR Yayınlayanlar	19	5
SR Yayınlamayanlar	8	30

İnceleme dönemi içerisinde 27 farklı şirket Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik endekslerinin her ikisinde de yer alırken, 35 farklı şirket ise sadece Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer almıştır. Her iki endekste de yer alan şirketlerin büyük bir çoğunluğu (27 şirketin 19'u) sürdürülebilirlik raporu yayınlarken, sadece Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin çok azı (35 şirketin 5'i) sürdürülebilirlik raporu yayınlamıştır. Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin sürdürülebilirlik raporu yayınlama durumuna göre derecelendirme notları ortalaması da Tablo 14'te gösterilmiştir.

**Tablo 14:** Sürdürülebilirlik Raporu Yayınlama Durumuna Göre Derecelendirme Notları Ortalaması

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
SR yayınlayan şirketler	8.75	9.19	9.28	9.33	9.38	9.40
SR yayınlamayan şirketler	8.55	8.79	8.94	9.08	9.15	9.21

Sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının, sürdürülebilirlik raporu yayınlamayan şirketlerinkine göre bariz bir şekilde yüksek olduğu görülmektedir. Sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketler ile yayınlamayan şirketlerin kurumsal yönetim

derecelendirme notları arasındaki bu farkın istatistiki olarak anlamlı olup olmadığı Mann Whitney U Testi ile analiz edilmiştir. Mann Whitney U Testi sonuçları Tablo 15'te gösterilmiştir.

**Tablo 15:** Sürdürülebilirlik Raporu Yayınlama Durumuna Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları İçin Mann Whitney U Testi Sonuçları

Test İstatistikleri	
Mann-Whitney U	6082.500
Wilcoxon W	18643.500
Z	-5.794
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.000

Mann Whitney U Testi sonuçlarını içeren Tablo 15'e bakıldığında p(sig.) değeri 0.05'ten küçük olduğu için; sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketler ile yayınlamayan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları arasındaki farklar istatistiki olarak anlamlıdır. Bu sonuç; sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelerinin daha yüksek olduğuna ilişkin bir kanıt olarak gösterilebilir. Bununla birlikte sürdürülebilirlik raporu; şirketlerin paydaşlarına karşı hesap verebilir ve şeffaf davranma çabası içerisinde olduklarına ilişkin mesaj vermeleri adına önemli bir araçtır. Bu açıdan bakıldığında analiz sonuçları; şeffaflık ve hesap verebilirlik başta olmak üzere tüm kurumsal yönetim ilkelerinin daha üst seviyede uygulandığı ve benimsendiği şirketlerde, sürdürülebilirlik raporu yayınlanmasının önemli bir politika olduğunu göstermektedir. Diğer bir ifadeyle iyi kurumsal yönetim uygulamalarından birisinin sürdürülebilirlik raporu hazırlamak olduğu da söylenebilir.

Sonuç itibarıyla gerek Sürdürülebilirlik Endeksi'ne dahil olan gerekse sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketlerde kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının daha yüksek olduğu görülmektedir. Bu durum sürdürülebilirlik düşüncesine daha fazla önem veren şirketlerde kurumsal yönetim anlayışının, kurumsal yönetim ilkelerine uyumun daha üst seviyede olduğu şeklinde değerlendirilebilir.

#### 4.2.4. Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Sahiplik Yapısı Açısından İncelenmesi

Çalışmanın bu bölümünde kurumsal yönetim derecelendirme notları şirketlerin sahiplik yapısı durumuna göre incelenecektir. Şirketlerin sahiplik yapısı verilerine Kamuyu Aydınlatma Platformu'ndan ulaşılmıştır. Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP); sermaye piyasası ve Borsa mevzuatı uyarınca kamuya açıklanması gerekli bildirimlerin elektronik imzalı olarak iletildiği ve kamuya duyurulduğu elektronik sistemdir. Tüm tarafların doğru, anlaşılır, tam bilgiye internet üzerinden eş zamanlı ve düşük maliyetle erişmesine imkan sağlayacak şekilde tasarlanan bu sistem (KAP), geçmişe dönük bilgilere de kolay ve düşük maliyetle erişim imkanı vermesi açısından elektronik bir arşiv olarak nitelendirilebilir. KAP sistemine; borsada işlem gören şirketlerin yanı sıra borsa yatırım fonları, yatırım ortaklıkları, emeklilik yatırım fonları, yabancı yatırım fonları ve portföy yönetim şirketleri de bildirim gönderebilmektedir. KAP sistemi; yatırımcılara şirketlerle ilgili bilgilere eş zamanlı ve kolay erişim imkanı sağlarken, sisteme bildirim gönderenlere de 7/24 esasına göre bildirim gönderim imkanı vermesi, kağıt tasarrufu ve bürokrasi azaltımı gibi kazanımlar sunmaktadır (KAP, 2020). Dolayısıyla KAP, kamunun aydınlatılmasında ve şeffaflığın sağlanmasında önemli bir rol üstlenmektedir.

Şirketlerin KAP'ta yer alan sermaye ve ortaklık yapısı bilgilerine dayanılarak Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketler; %51 ve üstü ile %50 ve altı yerli sahipliği bulunan şirketler olmak üzere iki grupta incelenmiştir.

**Tablo 16:** Sahiplik Yapısına Göre Kurumsal Yönetim Endeksi'nde Yer Alan Şirketler

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
%51 üstü yerli	30	35	37	36	35	32
%50 altı yerli	16	16	16	15	16	16

\*Asya Katılım Bankası ve Dentaş Ambalaj'ın sahiplik yapısı verilerine ulaşılamamıştır. Bu sebeple 2013-2014-2015 yıllarındaki toplam şirket sayıları Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirket sayılarından farklıdır.

Sermayesinin %51'i ve daha fazlası yerli ortaklardan oluşan şirketlerin Kurumsal Yönetim Endeksi'nin önemli bir bölümünü oluşturduğu söylenebilir. Sahiplik durumu açısından derecelendirme notları incelendiğinde ise tablo 17'deki gibi bir görüntü ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 17:** Sahiplik Yapısına Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları Ortalaması

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
%51 üstü yerli	8.70	9.05	9.17	9.29	9.35	9.40
%50 altı yerli	8.52	8.79	8.95	9.01	9.08	9.15

Tablo 17'de görüldüğü üzere yerli sahipliği %51'in üzerinde olan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalaması daha yüksektir. Bu durum; yerli sahipliği yüksek olan şirketlerin Kurumsal Yönetim Endeksi'nin önemli bir bölümünü oluşturmasıyla açıklanabileceği gibi, yerli sahipliği yüksek olan şirketlerde kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecesinin daha yüksek olduğu şeklinde de değerlendirilebilir. Sahiplik yapısına göre kurumsal yönetim derecelendirme notları arasındaki bu farklılaşmanın istatistiki açıdan anlamlı olup olmadığı Mann Whitney U Testi ile analiz edilmiştir. Mann Whitney U Testi sonuçları Tablo 18'de gösterilmiştir.

**Tablo 18:** Sahiplik Yapısına Göre Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notları İçin Mann Whitney U Testi Sonuçları

Test İstatistikleri	
Mann-Whitney U	6196.500
Wilcoxon W	10756.500
Z	-5.066
Asymp. Sig. (2-tailed)	0.000

Tablo 18'e bakıldığında p(sig.) değeri 0.05'ten küçük olduğu için; %51 ve daha fazla yerli sahipliği olan şirketler ile %50 ve daha az yerli sahipliği olan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları arasındaki farklar istatistiki olarak anlamlıdır. Dolayısıyla bu sonuç; kurumsal yönetim derecelendirme notlarının, sahiplik yapısının durumuna diğer bir ifadeyle yerli sahipliğin yüksek olup olmamasına göre farklılık gösterdiğini desteklemektedir.

## SONUÇ

Kurumsal yönetim konusu; özellikle yirminci yüzyılın sonlarından itibaren yaşanan şirket skandalları ve krizlerin de etkisiyle oldukça önemli hale gelmiştir. Kurumsal yönetim kavramının önem kazanmasıyla birlikte dünyada ve Türkiye'de kurumsal yönetim konusunda birtakım gelişmeler yaşanmıştır. Bu gelişmeler arasında; kurumsal yönetim ile ilgili yapılan yasal düzenlemeler, kurumsal yönetim endekslerinin oluşturulması ve kurumsal yönetim derecelendirmesi sayılabilir. Yaşanan bu gelişmelerden kurumsal yönetim derecelendirmesine ilişkin son dönemdeki durumu ortaya koymak için bu çalışmada; BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin en son yayınlanan kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelerinin sektörler, derecelendirme kuruluşları, sürdürülebilirlik endeksi ve sahiplik yapısı ölçütlerine göre farklılık gösterip göstermediği incelenmiştir.

Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre; Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirket sayısının son dönemde çok büyük değişim göstermediği fakat endekste yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının her geçen yıl artış gösterdiği gözlenmiştir. Sektörler açısından bakıldığında ise; sektörler arasında kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca mali sektör ve imalat sektörü şirketlerinin Kurumsal Yönetim Endeksi'nde oldukça önemli bir ağırlığa sahip olduğu dikkat çekmektedir. İmalat sektöründe yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının mali sektör şirketlerinininkine göre az da olsa yüksek olduğu görülmektedir. En yüksek kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının toptan ve perakende ticaret sektöründe, en düşük ortalamasının ise madencilik sektöründe olduğu görülmüştür.

Derecelendirmeyi yapan kuruluş açısından yapılan incelemede; derecelendirme yapan kuruluşlara göre kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının farklılaştığı görülmüştür. Bununla birlikte SAHA Kurumsal Yönetim Derecelendirme Şirketinin, Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin %70'e yakını derecelendirdiği görülmektedir. Genel olarak derecelendirme kuruluşları tarafından değerlendirilen şirketlerin notları ortalaması 9'un üzerindeyken sadece JCR Avrasya Derecelendirme şirketinin derecelendirdiği şirketlerin notları ortalamasının 9'un altında kaldığı dikkat çekmektedir.

Kurumsal Yönetim Endeksi'yle beraber Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alan şirketler ile sadece Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamaları arasında anlamlı farklar görülmüştür. Kurumsal Yönetim Endeksi'yle beraber Sürdürülebilirlik Endeksi'nde de yer alan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları daha yüksektir. Bununla birlikte Kurumsal

Yönetim Endeksi'nde yer alıp sürdürülebilirlik raporu yayınlayan şirketlerin, sürdürülebilirlik raporu yayınlamayan şirketlere göre daha yüksek derecelendirme notlarına sahip olduğu da çalışmanın sonuçları arasındadır. Dolayısıyla sürdürülebilirlik farkındalığı yüksek olan şirketlerde kurumsal yönetim ilkelerine uyumun da daha üst seviyede gerçekleştiği ve kurumsal yönetim ile sürdürülebilirlik anlayışının karşılıklı olarak birbirini besleyen süreçler olduğu söylenebilir.

Sahiplik yapısı açısından yapılan incelemede; yerli sahiplik oranı yüksek olan şirketler ile yerli sahiplik oranı düşük olan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının farklılaştığı sonucuna ulaşılmıştır. Yerli sahiplik oranı yüksek olan şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notları ortalamasının, yerli sahiplik oranı düşük olan şirketlerinkine göre daha yüksek olduğu saptanmıştır. Bu sonuç; yerli sahiplik oranı yüksek olan şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine daha yüksek düzeyde uyum sağladığı şeklinde değerlendirilebilir.

SAHA Rating tarafından yapılan Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi çalışmasında Türkiye, kurumsal yönetim puanı en yüksek ülkelerin yer aldığı Grup 1'de yer almaktadır (SAHA Rating, 2019b). Bu çalışmada da Kurumsal Yönetim Endeksi'nde yer alan şirketlerin derecelendirme notlarının ortalamasının her yıl artış gösterdiği ve 9'un üzerine çıktığı görülmüştür. Şirketlerin kurumsal yönetim derecelendirme notlarının yükselmesi ve Türkiye'nin Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi'nde üst sınıfta yer alması; Türkiye'de kurumsal yönetim konusunda önemli adımların atıldığını, şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uyum derecelerinin arttığını ve 2000'li yılların başlarına göre önemli bir mesafe kat edildiğini göstermektedir. İleride yapılacak olan çalışmalarda; şirketlerin kurumsal yönetim ilkelerine uyum dereceleri, kurumsal yönetim ilkelerinin alt bölümleri (pay sahipleri, kamuyu aydınlatma ve şeffaflık, menfaat sahipleri, yönetim kurulu) itibarıyla incelenebileceği gibi farklı ülkelerin kurumsal yönetim endekslerinde yer alan şirketlerin uyum dereceleri ile de karşılaştırılabilir.



## KAYNAKÇA

Ak, B. (2014), "Parametrik Hipotez Testleri", (Ed.) Ş. Kalaycı, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Akdoğan, N. ve Akdoğan, M.U. (2011), "Türk Ticaret Kanunu'nun Kurumsal Yönetim İlkelerine İlişkin Düzenlemelerinin Sermaye Piyasası Kurulu Tarafından Yayınlanan Kurumsal Yönetim İlkeleriyle Uyumunun Karşılaştırmalı Olarak Analizi", *Muhasebe ve Denetime Bakış Dergisi*, Ekim 2011, 1-32.

Aktan, C.C. (2005), Kurumsal şirket yönetimi, <http://www.canaktan.org/yonetim/kurumsal-yonetim/aktan-kurumsal.pdf>, (12.02.2019).

Alp, A. ve Kılıç S. (2014), *Kurumsal Yönetim-Nasıl Yönetilmeli*. İstanbul: Doğan Kitap.

Aras, G. (2019), Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilir İşletme Performansı, <http://www.denetimnet.net/UserFiles/Documents/G%C3%BCler%20Aras%20makale.pdf>, (20.03.2019).

Aras, G. ve Crowther, D. (2008), "Governance and Sustainability: An Investigation in to the Relationship Between Corporate Governance and Corporate Sustainability", *Management Decision*, 46(3), 433-448.

Ataman, B., Gökçen, G., Cavlak, H. ve Cebeci, Y. (2017), "Kurumsal Yönetim Algısı ile Kurumsal Yönetim Notu Arasındaki İlişkinin Analizi", *Maliye ve Finans Yazıları Dergisi*, 107, 161-186.

Aysan, M. A. (2007), "Muhasebe ve Kurumsal Yönetim", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 35, 17-24.

Berthelot, S., Morris, T. ve Morril, C. (2010), "Corporate Governance Rating and Financial Performance: A Canadian Study", *Corporate Governance: The international journal of Business in Society*, 10(5), 635-646.

Borsa İstanbul (2020), Sürdürülebilirlik Endeksi, <https://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/surdurulebilirlik-endeksi>, 30.04.2020.

Borsa İstanbul (2019), Kurumsal Yönetim Endeksi, <https://www.borsaistanbul.com/endeksler/bist-pay-endeksleri/kurumsal-yonetim-endeksi>, 15.03.2019.

Cadbury Report (1992), The Financial Aspects of Corporate Governance, <https://ecgi.global/sites/default/files/codes/documents/cadbury.pdf>, 15.09.2019.

Çonkar, M. K., Elitaş, C. ve Atar, G. (2011), "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi'ndeki (XKURY) Firmaların Finansal Performanslarının Topsis Yöntemi ile Ölçümü ve Kurumsal Yönetim Notu ile Analizi", *İstanbul İktisat Dergisi*, 61 (1), 81-115.

Dağlı, H., Ayaydın, H. ve Eyüboğlu, K. (2010), "Kurumsal Yönetim Endeksi Performans Değerlendirmesi: Türkiye Örneği", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 48, 18-31.

Demirgil, H. (2014), "Parametrik Olmayan (Non-Parametric) Hipotez Testleri", (Ed.) Ş. Kalaycı, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Donker, H. ve Zahir, S. (2008), "Towards an Impartial and Effective Corporate Governance Rating System", *Corporate Governance: The International Journal of Business in Society*, 8 (1), 83-93.

Drobtz, W., Schillhofer, A. ve Zimmermann, H. (2003), "Corporate Governance and Firm Performance: Evidence from Germany" <https://www.cofar.uni-mainz.de/dgf2003/paper/paper146.pdf>, (10.09.2019).

Ercan, M. ve Selvi, Y. (2013), "Kurumsal Yönetim Endeksi: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası için Durum Analizi", *İ. Ü. İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Yönetim Dergisi*, 74 (2013), 198-215.

Eroğlu, A. (2014), "Çok Değişkenli İstatistik Tekniklerin Varsayımları", (Ed.) Ş. Kalaycı, *SPSS Uygulamalı Çok Değişkenli İstatistik Teknikleri*, Ankara: Asil Yayın Dağıtım.

Güçlü, H. (2010), *Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirmesi*, İstanbul: İMKB Yayınları.

Hair Jr, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (2010), *Multivariate Data Analysis* (7th Edition), ABD: Pearson Education International.

International Corporate Governance Network-ICGN, (2014), ICGN Global Governance Principles. [http://icgn.flpbks.com/icgn\\_global\\_governance\\_principles/ICGN\\_Global\\_Governance\\_Principles.pdf](http://icgn.flpbks.com/icgn_global_governance_principles/ICGN_Global_Governance_Principles.pdf), (30.06.2019).

International Finance Corporation-IFC, (2010), Corporate Governance, <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/c09ff531-b7a6-405a-bbd6-89780979f271/CG+manual+for+Vietnam-second+edition-Eng.pdf?MOD=AJPERES&CVID=jog7Uju>, (30.06.2019).

Kamuyu Aydınlatma Platformu, (2020), Genel Bilgi, <https://www.kap.org.tr/tr/menu-icerik/KAP-Hakkinda/Genel-Bilgi>, 01.05.2020.

Kılıç, M. (2009), "Kurumsal Yönetim", (Ed.)S. Besler, *Yönetim Yaklaşımlarıyla KurumsalSürdürülebilirlik*, İstanbul: Beta Yayıncılık.

Kılıç, M. ve Benligiray, Y. (2012), "Kurumsal Yönetim ve Derecelendirme Süreci", *Denetim Dergisi*, 9, 60-73.

Kocmanova, A.,Hrebicek, J. ve Docekalova, M. (2011), "Corporate Governance and Sustainability", *Economics and Management*, (16), 543-550.

Onbulak, E. (2018), "Kurumsal Yönetim ve Türkiye Yansımaları", *Sosyal Siyaset Konferansları Dergisi*, 72 (2017/1), 101-126.

Otrar, M. (2017), Dağılımların Normalliği ve Normalliğin Test Edilmesi,<http://mustafaotrar.net/istatistik/dagilimlarin-normalligi-ve-normalligin-test-edilmesi/> (05.05.2020)

Önalın, G. O. ve Tan, F. Z. (2018), "Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Şirket Performansları Üzerine Etkisi", *Journal of Social Sciences and Humanities*, 2(2), 47-59.

SAHA Rating. (2019a), Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notlarının Anlamı, <http://www.saharating.com/~saharati/kurumsal-yonetim-derecelendirmesi/kurumsal-yonetim-derecelendirme-notlarinin-anlami/>, (20.03.2019).

SAHA Rating, (2019b). Dünya Kurumsal Yönetim Endeksi, <http://www.saharating.com/~saharati/dunya-kurumsal-yonetim-endeksi/>, (25.10.2019).

Sakarya, Ş. (2011), "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksi Kapsamındaki Şirketlerin Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ve Hisse Senedi Getirileri Arasındaki İlişkinin Olay Çalışması (Event Study) Yöntemi İle Analizi", *ZKÜ Sosyal Bilimler Dergisi*, 7 (13), 147-162.

Sandıkçioğlu, A. (2005), "Kurumsal Yönetim Uyum Derecelendirmesi", <https://www.spk.gov.tr/SiteApps/Yayin/YayinGoster/374>, (24.03.2019).

Sermaye Piyasası Kurulu. (1999), *Kurumsal Yönetim*, SPK Denetleme Dairesi.

Sermaye Piyasası Kurulu. (2019a), Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Derecelendirmesi, <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/Index/6/10/2>, (10.04.2019).

Sermaye Piyasası Kurulu. (2019b), <http://www.spk.gov.tr/Sayfa/AltSayfa/1219>, (24.03.2019).

Sermaye Piyasası Kurulu. (2019c), Derecelendirme Faaliyetiyle Yetkili Kuruluşlar, <https://www.spk.gov.tr/sayfa/index/6/10/1>, 24.03.2019.

Şengür, E. D. ve Püskül, S. Ö. (2011), "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksindeki Şirketlerin Yönetim Kurulu Yapısı ve İşletme Performansının Değerlendirilmesi", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 31,33-50.

Tabachnick, B. G. ve Fidell, L. S. (2011), *Using Multivariate Statistics*, (6th Edition), ABD: Pearson Education International.

Toraman, C. ve Abdioğlu H. (2008), "İMKB Kurumsal Yönetim Endeksinde Yer Alan Şirketlerin Kurumsal Yönetim Uygulamalarında Zayıf ve Güçlü Yanları: Derecelendirme Raporlarının İncelenmesi", *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 40, 96-109.

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği. (2019), [www.tkyd.org.tr](http://www.tkyd.org.tr), (30.03.2019).

TÜSİAD, (2002), Kurumsal Yönetim En İyi Uygulama Kodu: Yönetim Kurulunun Yapısı ve İşleyişi, <https://www.tusiad.org/tr/yayinlar/raporlar/item/1877-kurumsalyonetim-%09en-iyi-uygulama-kodu--yonetim-kurulunun-yapisi-ve-isleyisi>, (30.06.2019).

Uygun, H. (2019), "Kurumsal Yönetim Uygulamalarının Denetim Kalitesi Üzerine Etkisi: BIST-100 Şirketleri Üzerine Bir Araştırma", *Yüksek Lisans Tezi*, Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kütahya.

Yenice S. ve Dölen, T. (2013), "İMKB'de İşlem Gören Firmaların Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyumunun Firma Değeri Üzerindeki Etkisi", *Uluslararası Yönetim, İktisat ve İşletme Dergisi*, 9 (19), 199-214.

Yıldırım, S. ve Bilen, A. (2014), "Türkiye'de İşletmelerin Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Notlarının İncelemesi", *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4 (7), 38-48.

Araştırma Makalesi  
Geliş Tarihi: 27.04.2020  
Kabul Tarihi: 14.10.2020

Research Article  
Received: 27.04.2020  
Accepted: 14.10.2020

Keskin, M., akmak, E., & zdemir, D. (2020). Ekonomilerde yapısal dönüşüm ve belirleyicileri: seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler üzerine bir panel veri analizi. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 169-187.

## EKONOMİLERDE YAPISAL DÖNÜŞÜM VE BELİRLEYİCİLERİ: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER ÜZERİNE BİR PANEL VERİ ANALİZİ<sup>1</sup>

MUSA KESKİN<sup>2</sup>, EROL ÇAKMAK<sup>3</sup>, DİLEK ÖZDEMİR<sup>4</sup>

### ÖZ

Bu çalışmada, ekonomik büyüme ve kalkınma için büyük öneme sahip olan yapısal dönüşüm olgusu ve belirleyicileri, panel veri analiziyle incelenmektedir. Bu amaçla konu teorik temeliyle ele alındıktan sonra, seçilmiş 19 gelişmiş ve 24 gelişmekte olan ülkede 1970-2017 yılları arasında meydana gelen yapısal dönüşüm, hesaplanan yapısal dönüşüm endeksi yoluyla analiz edilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerdeki yapısal dönüşüm endeks değerlerinin, gelişmiş ülke değerlerinden daha yüksek olduğu tespit edilmiştir. Daha sonra, yapısal dönüşümün belirleyicilerinin yapısal dönüşüm üzerine etkisini belirlemek amacıyla ülke gruplarına Panel Veri Analizi uygulanmıştır. Driscoll-Kraay tahmin sonucunda, gelişmiş ülkelerde dış ticaretin ve nüfusun etkisinin pozitif, doğumda yaşam beklentisinin negatif olduğu görülmüştür. Kişi başına milli gelir ve küreselleşme değişkenlerinin yapısal dönüşüm üzerine etkilerinin istatistiki olarak anlamsız olduğu saptanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise dış ticaretin negatif, kişi başına milli gelirin pozitif ve anlamlı etkisi görülürken, diğer değişkenlerin anlamsız olduğu belirlenmiştir. Son olarak, Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup Tahmincisi ile de ülkeler bazında değerlendirme yapılmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Yapısal Dönüşüm, Ekonomik Büyüme, Panel Veri Analizi.

**JEL Kodları:** O10, O50, C23.

## STRUCTURAL TRANSFORMATION IN ECONOMIES AND ITS DETERMINANTS: APANEL DATA ANALYSIS ON SELECTED DEVELOPED AND DEVELOPING COUNTRIES

### ABSTRACT

In this study, the structural transformation phenomenon and its determinants, which are of great importance for economic growth and development, are examined by panel data analysis. For this purpose, the structural transformation that occurred between 1970-2017 in 19 selected developed and 24 developing countries is analysed through the calculated Structural Transformation Index. It is determined that the structural transformation index values in the developing countries are higher than the developed country values. Then, Panel Data Analysis is applied to country groups to determine the impact of determinants of structural transformation on structural transformation. As a result of Driscoll-Kraay estimation, it is observed that the impact of foreign trade and population in developed countries is positive and life expectancy at birth is negative. The effects of variables of gross domestic product per capita and globalization on structural transformation are found to be statistically insignificant. In developing countries, the negative impact of foreign trade and the positive and meaningful effect of gross domestic product per capita are observed, while other variables are determined to be insignificant. Finally, an assessment is made on a country basis with the Common Correlated Effect Mean Group Estimator.

**Key Words:** Structural Transformation, Economic Growth, Panel Data Analysis.

**JEL Codes:** O10, O50, C23.

<sup>1</sup>Bu makale, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde Musa KESKİN tarafından 2019 yılında yapılan "Ekonomilerde Yapısal Dönüşüm: Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Uygulama" adlı doktora tezinden türetilmiştir.

<sup>2</sup>Dr. Öğr. Üyesi, İstanbul Aydın Üniversitesi, İİBF, Ekonomi ve Finans Bölümü, musakeskin@aydin.edu.tr, ORCID:0000-0001-8693-2682.

<sup>3</sup>Prof. Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, cakmak@atauni.edu.tr, ORCID:0000-0002-3723-8640.

<sup>4</sup>Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, İİBF, İktisat Bölümü, pdilek@atauni.edu.tr, ORCID:0000-0002-8048-7730.

## GİRİŞ

II. Dünya Savaşından sonra bağımsızlığını kazanan ülkelerin sayısındaki artış ve bu ülkelerle gelişmiş ülkelerin (GÜ) büyüme ve kalkınma düzeyleri arasında görülen büyük fark, iktisat literatüründe gelişmişlik düzeyi farklılıklarının nedenleri konusundaki çalışmaların yoğunlaşmasına neden olmuştur. Ayrıca, 1960'lerden sonra Doğu ve Güneydoğu Asya ile Latin Amerika ülkelerinin görece hızlı bir kalkınma sürecine girmesi, kalkınma konusundaki çalışmaları artıran bir diğer faktör olmuştur. Bu çalışmalarda, ülkeler arasındaki büyüme ve gelir farklılıklarını açıklayan çok çeşitli görüşlerin ileri sürüldüğü görülmektedir. Bu çalışma ise; Fisher, Clark, Chenery ve Kuznets gibi öncü iktisatçıların gelişmişlik farklılıklarının nedeni arasında kabul ettiği ekonomilerde yapısal dönüşümün (YD) ve YD' nin belirleyicilerinin panel veri analizi ile incelenmesini ve YD bağlamında büyüme ve kalkınma için çıkarımlarda bulunmayı amaçlamaktadır.

Bu maksatla ilk önce, YD' nin ekonomik büyüme ve kalkınma sürecindeki yeri ve tanımına ilişkin teorik tartışmalar ele alınmıştır. Daha sonra YD' nin ölçülmesinde literatürde en çok kullanılan NAV endeksi açıklanmış ve literatür özeti GÜ'ler, gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) ve her iki grubu birlikte ele alan çalışmalar şeklinde özetlenmiştir. Yapılan deskriptif analizde Yapısal Dönüşüm Endeksi (YDE) ülke bazlı hesaplanarak ülke grupları üzerinde değerlendirme yapıldıktan sonra, bağımsız değişkenlerin YDE üzerindeki etkisinin derecesi panel veri analizi ile araştırılmıştır. Son olarak ise büyüme ve kalkınmaya yardımcı olacak YD'yi geliştirmeye yönelik önerilerde bulunulmuştur. Nihayetinde bu araştırmanın; seçilmiş 24 GÜ ve Türkiye'nin de dahil olduğu 19 GOÜ olmak üzere 44 ülke üzerinde yapılması, 1970-2017 yılları arasını kapsamaması, dış ticaret, kişi başına milli gelir (KBMG), küreselleşme, nüfus ve doğumda yaşam beklentisi (DYB) olmak üzere beş adet bağımsız değişkenin kullanılması ve bu değişkenlerin YDE 'ye yaptığı katkı bağlamında ülkeler bazında değerlendirilmesi açısından YD literatürüne katkı sunması hedeflenmektedir.

### 1. EKONOMİDE YAPISAL DÖNÜŞÜM

Yapısal Dönüşüm olgusunun, kalkınma ekonomisi tarihinde birkaç asır önce yer almaya başladığını söylemek mümkündür. Kavramdan ilk bahsedilen eserlerde YD ifadesi kullanılmamakla birlikte, günümüzdeki manasına yakın şekilde YD' nin öneminden bahsedildiği görülmektedir. Birçok iktisatçı YD kavramının Adam Smith'e kadar götürülebileceğini (Gurrib, 2011: 35), Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı ünlü eserinde, ekonomide sektörlerin ağırlığı ile kalkınma aşamaları arasındaki ilişkiden bahsederek bu konuya değindiğini (Silva ve Teixeira, 2006: 5) belirtmektedir. YD sürecinin de, tanımlamayla birlikte başladığını, farklı hızlarda ve farklı süreçlerde olsa da, dünyanın birçok bölgesinde hâlâ devam ettiğini söylemek mümkündür (Losch vd, 2012: 32). Ekonomide sektörel kaymanın modern analizi ise Fisher ve Clark tarafından 1930'lu ve 1940'lı yıllarda başlamış ve Kuznets'in çalışmalarıyla devam etmiştir (Syrquin, 1998: 212-213). Bu çalışmalarda YD' nin genellikle tarım, sanayi ve hizmetler sektörleri şeklinde üç sektör hipotezi ile açıklandığı dikkat çekmektedir.

II. Dünya Savaşından sonra bağımsızlığını kazanan devletlerin kalkınma çabaları yanında, teknoloji ile bilgi ve bilişim sektörlerindeki hızlı gelişmeler, tüm dünyaya yayılan ve ülkeleri etkileyen küreselleşme ve açık ekonomi politikaları, kalkınma ekonomisi kapsamında YD analizine olan dikkatin artmasına yol açmıştır. Dünyada meydana gelen bu ekonomik ve teknolojik değişimler, artık YD' nin klasik üç sektör hipotezi ile analizini zorlaştırmış ve YD' nin analizi için daha fazla sektörü dikkate alan yaklaşımların geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

Yapısal Dönüşümün tanımında ve izlediği süreçte başlangıçta sektörlerin tarımdan sanayi sektörüne, daha sonra da sanayi sektöründen modern hizmet sektörlerine doğru bir kaymayı kapsadığından söz edilirken (Kuznets, 1973: 249), son yıllarda yapılan çalışmalarda genellikle, sektörel aktivitelerin ekonomik büyümeyi destekleyecek şekilde ekonomideki ağırlıklarının değişimine vurgu yapıldığı görülmektedir. (Herrendorf vd, 2011: 5). Dolayısıyla YD bağlamında sektörlerin ekonomideki ağırlığında göz önüne alınacak husus, ağırlığı artan sektörlerin büyümeye yardımcı olması gerektiğidir. Kavramı ayrıca; çıktı ve istihdamın düşük verimli ve az ücretli faaliyetlerden, verimliliği ve ücreti daha yüksek faaliyetlere doğru yer değiştirmesi olarak da tanımlamak mümkündür (Felipe vd, 2010: 1). Görüldüğü üzere YD' nin tanımlanmasında, ekonomik büyüme ile verimlilik artışına sıkça vurgu yapıldığı dikkat çekmektedir.

Büyümenin genellikle, petrol gibi bol doğal kaynaklara sahip ülkeler hariç, ekonominin YD' si ile bağlantılı olduğu ileri sürülmektedir. Nitekim GÜ 'lerin XIX. yy.dan itibaren yaşadıkları büyüme sürecinde de, bu gerçek göze çarpmaktadır (Felipe vd, 2007:1). Özellikle son yarım asırda ekonomik başarı göstermiş Asya ülkelerinde yaşanan hızlı büyüme sürecinin, bu ekonomilerde görülen başarılı YD süreci ile bağlantılı olduğu söylenebilir. Bu kapsamda, hızlı büyüyen ekonomilerde YD oranının da yüksek olduğunu ve büyümenin az verimli sektörlerden verimliliği yüksek sektörler doğru gerçekleşen bir YD sonucu gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Kaynakların yüksek verimli sektörler aktarılmasının büyüme yol

açması nedeniyle YD, büyümenin merkezindeki bir olgu (Syrquin, 1998: 213), hatta kalkınma teorisinin kalbindeki bir olgu (Barcena ve Prado, 2012: 17) olarak görülmektedir. Dolayısıyla YD, büyüme ve kalkınmanın belirleyicilerinden biri olarak kabul edilmektedir (Kuznets, 1973: 249, UN, 2006: 29, UNIDO, 2009a: 1, UNIDO, 2012: 1). Ancak yüksek verimlilik artışıyla gerçekleşmeyen bir YD, Orta Gelir Tuzağının (OGT) da en önemli nedenlerinden biri olarak görülmektedir (Paus, 2014: 8, Jankowska vd, 2012: 8). Dolayısıyla OGT' den çıkış ve yoksulluktan kurtulma için YD zorunlu bir yöntem olarak kabul edilmektedir (Yeldan vd, 2012: 14, Vivarelli, 2014: 22, Lin, 2012: 3).

Bununla birlikte, çeşitli alt sektörlerden oluşan bir sektörde, bazı alt sektörlerin verimliliği yüksek iken, bazı alt sektörlerin daha az verimli olabilmesi mümkündür. Örneğin Güney Kore'de, ekonomik kaynakların verimliliği düşük imalat sektörlerinden verimliliği yüksek imalat sektörlerine aktarılması, büyümeye ilave bir katkı sağlamıştır (Singh, 2004: 37-38). Dolayısıyla eğer YD verimsiz alt sektörler doğru olursa, YD' nin büyüme ve verimlilik artışına negatif bir etkisinin görülmesi de mümkündür (Havlik, 2005: 10). Özellikle GOÜ' lerde verimsiz sektörler arasında yaşanan YD' nin büyüme ve kalkınmaya eşlik etmediği ve bu ülkelerin uzun yıllardır Orta Gelir Tuzağında kaldıkları söylenebilir.

Gelişmekte olan ülkelerin YD sürecinde karşılaştıkları en önemli sorun ise, ülkelerin tarım sektöründen sonra doğrudan hizmetler sektörüne geçmesi ve sanayileşmenin ihmal edilmesidir. Verimliliği yüksek olan bu sektörün ihmal edilmesi, aynı zamanda büyüme sorununa da neden olmaktadır. Geçilen hizmet sektörü eğer modern hizmet sektörü yerine geleneksel hizmet sektörleri olursa karşılaşılan sorun daha da büyük olmaktadır. Sanayileşmesiz YD olarak adlandırılan bu sürecin en bariz örneklerini özellikle Afrika'da görmek mümkündür (Carmignani ve Mandaville, 2010: 2). Örneğin Sahra-Altı Afrika ülkelerinde 1990'lerden sonra tarım sektöründen verimliliği nispeten yüksek hizmet sektörüne doğru bir YD yaşanırken, sanayileşmenin ihmal edilmesi, büyüme oranlarının düşük kalmasına neden olmuştur (ILO, 2013: 93). Dolayısıyla sanayileşmenin yüksek oranlarına erişildiği bir YD süreci Afrika'nın kalkınması için zorunlu olarak görülmektedir (UN Economic Commission for Africa, 2013: 1).

Doğu Asya ülkelerinde ise YD' nin büyüme ve kalkınmaya katkı sağlayan olumlu bir süreç izlediği göze çarpmaktadır. Bu ülkelerin YD sürecinde sanayileşme önce emek yoğun sektörlerde başlamış, zamanla sermaye yoğun sektörlerin ekonomide ağırlığı artarken, daha sonra bu ağırlık bilgi yoğun sektörler kaymıştır. Önce Japonya'nın, sonra Güney Kore'nin, daha sonra da Çin'in benzer süreci yaşadığı görülmektedir (World Bank, 2013: 238). Türkiye'de sektörel kaymanın ise YD sürecine uygun olarak tarım sektörünün payının azalması, sanayi sektörünün payının önce artan sonra azalan bir trend göstermesi ve hizmetler sektörünün payının sürekli artması yönünde bir yol izlediği görülmektedir. Ancak bu süreçte Türkiye'nin net tarım ihracatçısı konumundan, ithalatçı bir konuma gelmesi (Şahinöz, 2001: 93-100), tarımdan kopan işgücünün verimliliği düşük bazı hizmet sektörlerini de genişletmesi (Rodrik, 2010: 12), imalat sanayininin ağırlığının en fazla %22'yi gördükten sonra düşmesi ve halen Orta Gelir Tuzağında bulunması göz önüne alındığında, YD sürecinin büyüme ve kalkınmaya istenen katkıyı yapmadığı söylenebilir.

Yapısal Dönüşüm ile büyüme ve kalkınma arasındaki ilişki bağlamında, YD' nin mi büyümeye, yoksa büyümenin mi YD' ye yol açtığı da YD çalışmalarında araştırılan bir diğer konu olmuştur. Genel olarak incelendiğinde, YD' nin hem ekonomik büyümeye yol açan hem de ekonomik büyümenin sonucu olan bir olgu olduğu görülmektedir. (Timmer, 2012: 1, Quatraro, 2012: 8, Barrett vd, 2010: 451) Dolayısıyla YD ve büyümenin birbirini güçlendiren kavramlar olarak, çift yönlü bir ilişki içinde oldukları söylenebilir (Aggarwal ve Kumar, 2012: 10-11).

Yapısal Dönüşüm literatüründe YD' nin belirleyicilerinin neler olduğu ve YD' nin nelerden etkilendiği hususu da önemli bir yer tutmaktadır. Bu belirleyiciler oldukça çeşitli olmasına ve ülkelerde, sektörlerde ve dönemlerde etkileri farklı derecede hissedilmesine rağmen, bazı faktörlerin YD üzerinde önemli etkisi olduğu üzerinde fikir birliği olduğu görülmektedir. Örneğin KBMG artışı eğitim, sağlık, eğlence, finansal hizmetler vb. sektörler talep artışı yaratması nedeniyle YD' nin önemli dinamiklerinden biri olarak görülmektedir (Connelly ve Lewis, 2010: 6). Ayrıca gelir artışı, farklı endüstrilerin ortaya çıkmasına ve talebin farklı endüstri kollarına yönelmesine neden olarak YD' ye yol açmaktadır (Foellmi ve Zweimüller, 2002: 2-3).

Küreselleşme ve bunun sonucu artan dış ticaret de YD' yi etkileyen önemli faktörlerdendir. Bu faktörler ülkeler arası ticaret hacminin artmasına bağlı olarak talebi artan sektörlerde üretimin artmasına ve bu sektörler doğru YD' ye neden olmaktadır. Aynı zamanda yeni teknolojilerin küreselleşme yoluyla diğer ülkelerdeki sektörler tarafından kullanılmaya başlanması, bu teknolojiyi edinen ülkelerde verimliliği artırarak büyümeyi olumlu etkilemektedir. Örneğin Güney Kore 1960'lerden sonra uyguladığı dış ticarete açık ekonomi politikalarıyla büyüme oranını artırmış ve dünyanın en büyük ihracatçı ülkeleri arasına girmiştir (Kruger, 2012: 6). Ayrıca küreselleşme ve dış ticaret, GÜ' lerde hizmet sektörünün ağırlıklı olduğu

bir ekonomik yapı oluşmasına yol açarken, imalat sektörünün ve artan istihdamın GOÜ' lere yöneldiği bir yapı oluşturmuş ve birçok ülkede sektörel kaymaya yol açarak YD' yi etkilemiştir (UNIDO, 2009b: 5).

Ancak küreselleşmenin ve dış ticaretin her zaman artan bir büyüme ve kalkınmaya eşlik ettiği söylenemez. Özellikle uluslararası rekabete dayanamayan sektörlerin üretimini durdurması ve bunun sonucu istihdamın azalması, ithalata bağımlılığın artması ve dış açık sorunu, bazı ülkelerde küreselleşmenin YD üzerinde olumsuz etkileri olarak göze çarpmaktadır. Örneğin bir kısım Latin Amerika ve Afrika ülkelerinin küreselleşme ile birlikte karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları doğal kaynaklar ve geleneksel sektörlerde uzmanlaşmayı seçmeleri, modern imalat sektörlerine yönelmelerine engel olmuş ve bu ülkelerde istenen olumlu YD gerçekleşmemiştir (McMillan ve Rodrik, 2011: 2-27). Bunun yanında, küreselleşme ile artan uluslararası ticaret, başta yükselen Asya ekonomileri olmak üzere bazı GOÜ piyasalarında imalat üretimini artırırken, bir kısım GÜ piyasalarında daralmaya neden olmuştur (Yi ve Zhang, 2011: 1-3).

Teknoloji ve inovasyonun gelişmesi de YD' nin oluşmasında önemli rol oynamaktadır. Teknoloji ve inovasyonla yeni ve verimli sektörlerin ortaya çıkması eski sektörlerin ekonomideki ağırlıklarının azalmasına ve YD'ye yol açmaktadır (Kniivila, 2007: 296, Malerba vd, 2011: 2). Olumlu yönde geliştirilen bir YD ile teknolojik ilerleme arasında çift yönlü bir ilişki olup, her iki kavramın da birbirinin ilerlemesini desteklediği söylenebilir (Felipe vd, 2010: 6).

Yapısal Dönüşümü etkileyen faktörlerden biri de nüfustur. Nüfusun değişmesi, barınma ve dolayısıyla inşaat faaliyetleri, işgücü piyasası değişimi, sağlık ve perakende sektöründe değişim gibi çok sayıda sektörü etkileyerek YD' de değişime neden olmaktadır (Downes ve Stoeckel, 2006: 17-20). DYB' nin artması ise özellikle sağlık hizmetlerine olan talebi artırması yoluyla YD' yi etkilemektedir (Connelly ve Lewis, 2010: 6). YD' yi etkileyen bu faktörlere; yeni doğal kaynakların keşfi veya kaynaklarda azalma, vergi vb. konulardaki hükümet reformları, ücretlilerin haklarındaki düzenlemeler, demografik değişim (Productivity Commission, 1998: 2), hükümetlerin genel ekonomi politikaları (Barcena ve Prado, 2012: 61), yatırımlar (ILO, 2013: 103), tarımsal verimlilik (Brand vd, 2010:686) gibi çok sayıda faktörü de ilave etmek mümkündür.

Görüldüğü üzere, büyüme ve kalkınma için YD' nin önemi üzerinde görüş birliği olduğu göze çarpmaktadır. Ancak YD' nin bu amaca pozitif katkı sunması için, YD sürecinde verimliliği daha yüksek sektörlerin ekonomideki ağırlıklarının artırılarak olumlu bir YD süreci yaşanması gerekmektedir. Ayrıca bu süreçte ileri teknolojiye dayanan sanayileşme politikaları göz ardı edilmeden modern hizmet sektörlerinin kurulması da YD' den beklenen pozitif katkının artmasını sağlayacaktır. Bununla birlikte, kurulan yenilikçi sektörlerin küresel rekabetin olumsuz etkilerinden korunarak üretim ve ihracat potansiyelinin geliştirilmesi ve küreselleşmenin olumlu etkilerinden faydalanacak ekonomi politikalarının izlenmesinde büyük önem arz etmektedir. Verimliliği yüksek sektörlerin kurulması için gereken gelir artışının yaratılması ve beşeri sermayenin yükseltilmesine yönelik politikalar da ekonomik büyüme ve kalkınma sürecinde YD' den beklenen katkıyı olumlu etkileyecektir.

## 2. YAPISAL DÖNÜŞÜMÜN ÖLÇÜLMESİ

Literatürde YD' nin ölçülmesi ve analizi maksadıyla değişik metodlar kullanılmaktadır. YD analizlerinde, YD endekslerinin (YDE) kullanıldığı metotlarla birlikte; deskriptif, girdi-çıktı, regresyon ve shift-share analizi gibi metodların da kullanıldığı görülmektedir. YD' yi ölçmeye yönelik olarak genellikle, sektörlerin iki zaman noktası aralığında katma değer veya istihdam oranlarındaki değişmeyi dikkate alan endeksler kullanılmaktadır. Bu çalışmada YD' yi hesaplamak için uluslararası literatürde yaygın olarak başvurulan endeks olan, Mutlak Değer Ölçütü (Norm of Absolute Value Index-NAV) endeksi kullanılmıştır. NAV endeksini A. Dietrich aşağıdaki şekilde formüle etmektedir (Dietrich, 2009: 6):

$$YDE_{NAV} = 0.5 \sum_{i=1}^n |x_{it} - x_{is}| (1) YDE_{NAV}; NAV endeksine göre YDE'yi,  $\chi_{it}$  ve  $\chi_{is}$ ; i sektörünün t ve s zamanlarında$$

GSYİH katma değer oranlarını göstermektedir. Formülde mutlak değer, sektörlerde meydana gelen pozitif ve negatif değişimlerin birbirini götürmemesi için kullanılmaktadır. İşlemin 0,5 katsayısı ile çarpılması, değişimi iki kere hesaplamanın önüne geçmek içindir. Endeks 0 ile 100 arasında değer almaktadır. Değerin 0 (sıfır) olması YD' nin bulunmadığını belirtirken, 100 olması, sektörel kompozisyonda bütünüyle kayma meydana geldiği anlamına gelmektedir (Productivity Commission, 1998:14). Dolayısıyla sektörler arası değişim oranı sıfıra yaklaşıyorsa YD' nin düşük olduğu, 100'e yaklaşıyorsa büyük olduğu anlaşılır.

## 3. LİTERATÜR ARAŞTIRMASI

Büyüme ve kalkınmada YD' nin taşıdığı öneme atfen uluslararası literatürde yapılmış çalışmalarda genellikle, YD ile büyüme arasındaki ilişkinin araştırıldığı dikkat çekmektedir. Bunun yanında dış ticaret, verimlilik, yoksulluk ile ilgili çalışmalar da göze çarpmaktadır. YDE' nin hesaplanmasında ise ağırlıklı olarak

NAV endeksinin kullanıldığı görülmektedir. Bu çalışmada literatür özeti; GÜ'leri, GOÜ'leri ve her iki grubu birlikte kapsayan çalışmalar olmak üzere üç ayrı grup şeklinde özetlenerek Tablo 1-2-3' te sunulmuştur.

**Tablo 1: Gelişmiş Ülkeleri Kapsayan Çalışmalar**

Yazar/Yıl	Ülke(ler)/Dönem	Konu/Yöntem(ler)	Bulgular
J.Guo M. Planting (2000)	ABD (1972-1996)	YD sürecinin incelenmesi Deskriptif Analiz	ABD'nin imalat yoğun bir ekonomik yapıdan, hizmet ağırlıklı yapıya dönüştüğü sonucuna ulaşılmıştır.
A.Wöfl (2005)	16 OECD ülkesi (1980-2000)	YD ile KBMG ve istihdam ilişkisi Deskriptif Analiz	YD' nin KBMG ile pozitif ilişkisi bulunurken, istihdam artışı ile ilişkisinin ülkelere göre değiştiği sonucuna ulaşılmıştır.
T. Sandven vd. (2005)	11 OECD ülkesi (1980-2002)	YD ve büyüme ilişkisi Deskriptif ve Regresyon Analizi	İmalat sektöründeki YD' nin, büyümenin doğrudan nedeni olmadığı tespit edilmiştir.
P.Huber P.Mayerhofer (2006)	AB'ye giren ilk 15 ülke ile Slovakya, Çek Cum. Macaristan (1995-2001)	YD ve büyüme ilişkisi Shift-Share ve Deskriptif Analiz	Kentsel bölgeler hariç YD' nin büyümeye yol açmadığı, büyümenin nedeninin ekonomideki verimlilik artışı olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
K.Nutahara (2008)	Japonya (1978-2006)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	YD' nin büyümeyi uzun vadede pozitif etkilediği görülürken, kısa dönemde bir ilişki bulunamamıştır.
A.Dietrich (2009)	7 OECD ülkesi (1960-2004)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	YD ve büyüme arasındaki nedenselliğin yönünün ülkelerde farklı olduğu görülmüştür.
F.Quatraro (2009)	İtalya (1980-2003)	YD ile verimlilik ilişkisi Regresyon Analizi	Modern hizmet sektöründeki istihdam artışının verimlilik artışına neden olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
E.Connolly C.Lewis (2010)	Avustralya (1960-2010)	Ülkedeki YD oranı Deskriptif Analiz	YD' nin belirleyicileri açıklanmıştır.
M.Teignier (2018)	İngiltere (1800-1900) G.Kore (1963-2007) ABD (1890-2007)	YD ve Uluslararası Ticaret ilişkisi Genel Denge Analizi	Uluslararası ticaretin YD' nin önemli belirleyicilerinden biri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

**Tablo 2: Gelişmekte Olan Ülkeleri Kapsayan Çalışmalar**

Yazar/Yıl	Ülke(ler)/Dönem	Konu/Yöntem(ler)	Bulgular
V.Valli D.Saccone (2009)	Çin ve Hindistan (1978-2007)	YD ile büyüme oranlarının karşılaştırılması. Deskriptif Analiz.	Çin'in sanayileşmeye daha önce başlamasının ve Dünya ekonomisiyle daha fazla bütünleşmesinin, YD sürecinde farklılıklara neden olduğu tespit edilmiştir.
O.Cortuk N.Singh (2010)	Hindistan (1951-2007)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	1951-1988 arasında bir ilişki görülemezken, 1988-2007 yıllarında YD' nin büyüme üzerinde olumlu etkisinin olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
U.Sawhney (2010)	SAARC Ülkeleri (1988-2008)	YD ve büyüme ilişkisi Deskriptif Analiz	Ülkelerde hizmet sektörüne doğru bir YD süreci yaşandığı, bu durumun büyümeyi olumlu etkilediği sonucuna ulaşılmıştır.
M.R. Singariya (2014)	Hindistan (2004-2012)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	Tarım sektörünün KBMG' i olumsuz etkilerken, sanayi ve hizmetlerin olumlu etkilediğini, en fazla katkı ise hizmet sektörünün yaptığı tespit etmiştir.
M.Zulhibri vd. (2015)	Türkiye, Nijerya Endonezya, Malezya (1960-2010)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	KBMG' in YD' ye olan etkisi fazla iken, YD' nin KBMG' e olan etkisinin daha düşük olduğu sonucuna ulaşımlardır.
A.S.Gupta vd. (2016)	Hindistan (1999-2012)	YD ile yoksulluk ilişkisi Regresyon Analizi	Yoksulluk oranının düşürülmesinde YD' nin önemli payının olduğu sonucuna ulaşımlardır.
M.K.Agarwal R.Gupta (2016)	Hindistan (1950-2013) Nepal (1984-2015) Sri Lanka (1970-2013)	YD ile büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	YD ile büyüme arasında ilişki tespit edememişlerdir.
H.M. Elshami (2016)	Mısır (1983-2014)	YD ve büyüme ilişkisi Shift -Share Analizi	YD'nin büyümeyi pozitif etkilediğini tespit etmiştir.



U.Ahson vd. (2017)	SAARC Ülkeleri (1991-2015)	YD ve büyüme ilişkisi Shift -Share ve Regresyon Analizi	İki kavram arasında anlamlı bir ilişki bulunamamışlardır.
-----------------------	-------------------------------	---	---

**Tablo 3:** Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülke Gruplarını Birlikte Kapsayan Çalışmalar

Yazar/Yıl	Ülke(ler)/Dönem	Konu/Yöntem(ler)	Bulgular
Avustralya Verimlilik Komisyonu (1998)	Avustralya 15 OECD Ülkesi 6 Asya Ülkesi (1970-1990)	YDE'lerinin ölçülmesi Deskriptif Analiz	Avustralya ve OECD ülkelerinin YDE' leri birbirlerine yakın iken, Asya ülkelerinin YDE' lerinin daha büyük olduğu görülmüştür.
El H.Bah (2007)	9 GÜ(1870-2000) 38 GOÜ (1965-2000)	YD sürecinin incelenmesi ve YD ile büyüme ilişkisi. Deskriptif ve Regresyon Analizi	GOÜ' lerin YD sürecinin birbirinden farklı olduğu, yükselen Asya ülkelerinde sürecin GÜ' lerle benzer olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
D.Rodrik (2010)	9 Latin Amerika 9 Yükselen Asya 9 Yüksek Gelirli Ülke (1990-2005)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	YD' nin büyümeye etkisinin Latin Amerika için negatif, gelişmiş ülkeler için sıfırın altında, Asya ülkelerinde ise pozitif olduğu sonucuna ulaşılmıştır.
M.Fiorini vd. (2013)	80 Ülke (1970-2011)	YD ve ticaret ilişkisi Regresyon Analizi	Dışa açık ticaret politikalarının YD'yi pozitif etkileyebileceği sonucuna ulaşılmışlardır.
N.F.McGregor B.Verspagen (2016)	Asya'daki 42 Ülke (1950-2011)	YD ile KBMG ve verimlilik ilişkisi Shift-Share Analizi	Tarım ağırlıklı ekonomik yapıdan hizmet ağırlıklı yapıya geçişin, gelir ve verimliliği artırdığını tespit etmişlerdir.
M.K.Vu (2017)	19 Asya Ülkesi (1970-2012)	YD ve büyüme ilişkisi Regresyon Analizi	YD' nin emek verimliliği, KBMG ve ücret artışını pozitif etkilerken, istihdam artışını negatif etkilediğini tespit etmiştir.

Literatür araştırması incelendiğinde görüleceği üzere, GÜ ve GOÜ' lerde YD ile büyüme ve kalkınma arasındaki ilişkinin, ele alınan dönemlere göre farklı sonuçlar gösterdiği dikkat çekmektedir. Bunun en önemli nedenleri olarak ele alınan dönemler arasında; ülkelerin iktisat politikalarında, ticaret ve teşvik politikalarında görülen farklılıklar ile üretimde yüksek teknoloji ve inovasyonun kullanılma derecesi, global ekonomide yaşanan krizlerden etkilenme düzeyi gibi faktörleri saymak mümkündür. Ayrıca aynı ülkede farklı zaman dilimlerinde farklı sonuçlara ulaşıldığı göze çarpmaktadır. Bu durum; ülkelerin zaman dilimlerinde yaşadıkları iktisadi dalgalanmalar, yürütülen iktisadi politikalar, dış ticaretle ilgili vergi ve gümrük uygulamaları, sektörlerle ilgili düzenlemeler gibi çeşitli etkenlerle açıklanabilir. Ayrıca YDE değeri hesaplamasında dikkate alınan sektör sayısı ve zaman dilimi de farklı sonuçların çıkmasında etken olan faktörlerdir. Literatür araştırmasında dikkat çeken bir diğer husus da, GOÜ' lerin YDE değerlerinin, GÜ' lere göre daha yüksek olduğudur. Bunun olası nedenleri 4. Bölümdeki deskriptif analizde değerlendirilecektir.

#### 4. YAPISAL DÖNÜŞÜMÜN DESKRİPTİF ANALİZİ

Çalışmanın bu bölümünde, 19 GÜ ve 24 GOÜ' nün YDE' si hesaplanarak, ülke gruplarının izlediği YD süreci değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu maksatla ülke gruplarının YDE' si 1970-2017 yılları arası veriler kullanılarak NAV endeksine göre hesaplanmıştır. YDE değerlerinin ölçülmesinde, BM İstatistik Ofisinin 7 alt sektöre göre yaptığı sektörel sınıflamadan ve veri tabanından yararlanılmıştır. YDE hesaplamasında kullanılan sektörler; a) Tarım, avcılık, ormancılık, balıkçılık b) Madencilik c) İmalat d) İnşaat e) Toptan ve perakende ticaret, restoran ve otelcilik f) Ulaştırma, depolama ve iletişim g) Diğer hizmet sektörleridir.

Ülkelerin maruz kaldığı iktisadi şoklar ve dalgalanmalar yıllık verileri etkilemektedir. Bu yüzden YDE ölçülürken yıllık dalgalanmaların endekste sapma yaratmasını önlemek amacıyla, mevcut yıldan iki yıl öncesi ve iki yıl sonrası veriler dikkate alınarak, beş yıllık ortalama hesaplanmıştır. Literatürde, ekonomide yaşanan yapısal değişikliklerin ve düzenlemelerin sonuçlarının en az yedi yıl sonra görüleceğinin varsayılması nedeniyle, YD aralığı 7 yıl olarak alınmıştır (Fiorini vd, 2013: 4). Bu çalışmada YDE, Fiorini vd.' nin (2013) yöntemi temel alınarak aşağıdaki gibi hesaplanmıştır.

$$YDE_t = \frac{1}{2} \sum_i^n |\bar{x}_{i,t} - \bar{x}_{i,t-7}| \quad (2)$$

$$\bar{x}_{i,t} = \frac{x_{i,t+1} + x_{i,t+2} + x_{i,t} + x_{i,t-1} + x_{i,t-2}}{5} \quad (3)$$

$$\bar{x}_{i,t-7} = \frac{x_{i,t-5} + x_{i,t-6} + x_{i,t-7} + x_{i,t-8} + x_{i,t-9}}{5} \quad (4)$$

Formülde  $x_{i,t}$ ; i sektörünün t yılındaki katma değerini,  $x_{i,t-7}$ ; i sektörünün t-7 zamanındaki katma değerini  $\bar{x}_{i,t}$ ; i sektörünün t yılından 2 yıl önceki ve 2 yıl sonraki değerlerinin 5 yıllık ortalamasını,  $\bar{x}_{i,t-7}$ ; i sektörünün t-7 yılından 2 yıl önceki ve 2 yıl sonraki değerlerinin 5 yıllık ortalamasını göstermektedir. Çalışmada ülkeler belirlenirken, farklı kıtalardan olması ve ekonometrik analizde kullanılan modeldeki değişkenlere ait verilere bu ülkeler için ulaşılabilecek durumu dikkate alınmıştır. Ele alınan GÜ ve GOÜ' ler için hesaplanan ve incelenen dönemdeki değerlerin toplamı olan YDE değerleri Tablo 4'te verilmiştir.

**Tablo 4:** Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Yapısal Dönüşüm Endeks Değerleri Toplamı

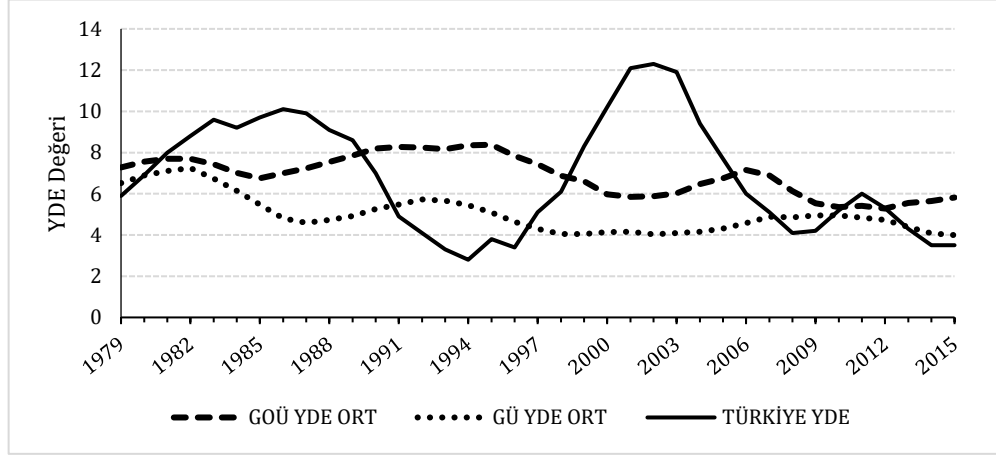
Sıra No	GÜ		GOÜ		Sıra No	GÜ		GOÜ	
	Ülke	YDE Top.	Ülke	YDE Top.		Ülke	YDE Top.	Ülke	YDE Top.
1	Norveç	269	Ekvador	377	13	Hollanda	153	Meksika	244
2	G.Kore	268	Gana	362	14	ABD	144	Kamerun	230
3	Portekiz	267	Gabon	340	15	Almanya	143	Kolombiya	226
4	İrlanda	261	Venezuela	340	16	Avusturya	138	Peru	225
5	Yunanistan	210	Şili	308	17	Fransa	137	Macaristan	224
6	İspanya	200	Arjantin	296	18	Danimarka	134	Fiji	213
7	Finlandiya	199	Brezilya	292	19	İsveç	126	Küba	213
8	İngiltere	187	Endonezya	288	20			Tayland	213
9	Avustralya	187	Malezya	277	21		G.Afrika	195	
10	Kanada	182	Uruguay	269	22		Hindistan	187	
11	Japonya	168	Türkiye	255	23		Senegal	159	
12	İtalya	159	Çin	250	24		Pakistan	141	

**Kaynak:** Yazarların Kendi Hesaplamaları

Yapısal Dönüşüm Endeks değerleri GÜ ve GOÜ' ler açısından değerlendirildiğinde; GOÜ' lerin çoğunluğunun YDE değerinin GÜ' lere göre fazla olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, Avustralya Verimlilik Komisyonunun raporuyla da benzerlik göstermektedir. GÜ' lere Norveç, G.Kore ve Portekiz ön sıralardayken, ABD, Almanya, Fransa, Danimarka ve İsveç gibi ülkelerin ise endeks değerinin incelenen dönem için son sıralarda olduğu görülmektedir. Bu durum, söz konusu ülkelerin YD' lerini, incelenen dönemden daha önce gerçekleştirmiş olması ile açıklanabilir.

Gelişmekte olan ülkelerde ise Ekvador, Gana, Gabon ve Venezuela gibi ülkelerin endeks değerinin yüksek, Hindistan, Senegal ve Pakistan gibi ülkelerin endeks değerinin daha düşük olduğu belirlenmiştir. Ekonomisi ağırlıklı olarak petrol ve az sayıda tarım ürününe bağımlı olan bu ülkelerde yaşanan siyasi ve iktisadi krizler ve doğal afetler, bu ürünlerin yıllara göre ağırlıklarında da artış ve azalışlara neden olarak YDE' nin yüksek çıkmasına yol açmaktadır. Genel olarak GOÜ' lerin GÜ' lere göre endeks değerinin daha yüksek olması da; GOÜ' lere yaşanan iç karışıklıklar, ekonomik krizler, petrol ve madencilik sektörünün ekonomideki ağırlığında meydana gelen sık değişimler ile açıklanabilir. Ancak olumsuz YD olarak nitelendirilen bu dönüşümün ve meydana gelen YDE artışının, büyüme ve kalkınmaya yeterince eşlik etmediğini söylemek mümkündür. Yıllardır OGT' de yer alan ve OGT' den çıkamayan Türkiye özelinde değerlendirme yapıldığında ise YDE' nin yüksek olmasının; yaşanan siyasi istikrarsızlıklar, terör olayları, küresel finansal krizler, döviz kurunda görülen yüksek oranlı dalgalanmalar vb. sebeplerle sektörlerin ekonomideki ağırlıklarında yıllara göre artış ve azalışlar yaşanmasından kaynaklandığı söylenebilir. Şekil 1'de Türkiye ile birlikte veri setinde yer alan diğer GÜ ve GOÜ' lerin YDE trendi verilmiştir.

**Şekil 1:** Türkiye ile Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin Yapısal Dönüşüm Endeks Trendi



**Kaynak:** Yazarların Kendi Hesaplamaları

Şekil 1. incelendiği zaman GOÜ'lerde YDE trendinin GÜ'lerden yüksek seyrettiği, Türkiye'de ise trendin çok daha dalgalı olduğu göze çarpmaktadır. Türkiye açısından 1994 ve 2001 krizleri ile 2008 küresel finansal krizinin YDE üzerinde sert azalma ve yükselişler yarattığı görülmektedir.

## 5. YAPISAL DÖNÜŞÜMÜN EKONOMETRİK ANALİZİ

Bu bölümde, YD'nin belirleyicisi olarak seçilen bağımsız değişkenlerin, bağımlı değişken olan YD üzerine etkisinin ekonometrik analizi amaçlanmaktadır. Literatür araştırmasında da verildiği üzere ekonometrik çalışmalarda genellikle KBMG veya dış ticaret olmak üzere bir bağımsız değişken ile YD arasındaki ilişki ölçülürken, bu çalışmada bu iki değişkene ilave olarak YD teorisinde önemli bir yer tutan küreselleşme ile birlikte, nüfus ve doğumda yaşam beklentisi değişkenleri de analize dahil edilmiştir. Dolayısıyla bu çalışmanın; 19 GÜ ve 24 GOÜ'nün YDE'sinin 1970-2017 arası için ölçülmesi, beş adet bağımsız değişken kullanılması, kullanılan bağımsız değişkenler için GÜ ve GOÜ'ler için ayrı ayrı değerlendirme yapılması, ekonometrik analiz öncesi deskriptif analiz yapılarak sonuçlarının ekonometrik analiz sonuçlarını değerlendirmek için de kullanılması, analizlerde ülkeler temelinde de değerlendirmelere de yer verilmesi ve uygulanan analiz metotları yönünden fark yaratması beklenmektedir.

Yapısal dönüşümün çok sayıda belirleyicisi bulunmaktadır. Bu belirleyicilerin tutum ve davranışlar gibi bir kısmını nicelik olarak ölçmek zorken, bir kısmının ise 47 yıl gibi bir süreyi kapsayan çalışma dönemine ait verileri bulunmamaktadır. Dolayısıyla çalışmada bağımsız değişkenlerin belirlenmesinde, YD'nin teorik temelleri göz önüne alınarak, YD'yi pozitif yönde etkileyebileceği öngörülen değişkenlerin modele dahil edilmesi ve verilerin elde edilebilirliği dikkate alınmıştır. Ayrıca literatür araştırmasında kullanıldığı görülen bağımsız değişkenlerin modele alınması da göz önüne alınmıştır. Modeldeki değişkenlere ait veriler, 5'er yıllık ortalamaları alınarak kullanılmıştır. Modelde kullanılan değişkenlerle ilgili açıklamalar Tablo 5'te sunulmuştur.

**Tablo 5:** Modelde Kullanılan Değişkenlere Ait Bilgiler

Değişkenler	Simge	Kaynak	Açıklamalar
Yapısal Dönüşüm Endeksi	YDE	Birleşmiş Milletler İstatistik Ofisi	7 alt sektör verisi kullanılarak yazarlar tarafından hesaplanmıştır.
Kişi Başına Milli Gelir	KBMG	Dünya Bankası	2010 yılı sabit fiyatları ile KBMG değerleri kullanılmıştır.
Dış Ticaret	DT	Dünya Bankası	Dış Ticaretin GSYİH'daki oranı kullanılmıştır.
Küreselleşme	KÜRE	KOF endeksi	Ekonomik, sosyal ve politik değişkenleri kapsamaktadır.
Nüfus	NÜF	Dünya Bankası	Nüfus sayıları kullanılmıştır.
Doğumda Yaşam Beklentisi	DYB	Dünya Bankası	DYB'leri kullanılmıştır.

Modelde kullanılan bağımlı ve bağımsız değişkenlere ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 6'da sunulmuştur.

**Tablo 6:** Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

		YDE	DT	KBMG	KÜRE	NÜFUS	DYB
GÜ	Ortalama	5.02	60.10	32.220	66.84	43377606	75.93
	Medyan	4.70	56.20	31.206	71.86	17065100	76.20
	Maksimum	17.00	172.20	89.877	90.00	3.04E+08	82.80
	Minimum	0.80	13.20	2.138	20.64	3036850.	62.80
	St. Sapma	2.36	27.64	13.680	16.34	58869885	3.07
	Gözlem Sayısı	703	703	703	703	703	703
GOÜ	Ortalama	6.89	54.59	4.920	33.25	1.20E+08	65.09
	Medyan	6.30	46.10	3.878	31.42	23128491	66.60
	Maksimum	19.10	209.80	15.155	80.790	1.32E+09	78.80
	Minimum	0.20	7.60	243	7.85	542814.0	40.60
	St. Sapma	3.38	34.80	3.652	13.67	2.76E+08	7.54
	Gözlem Sayısı	888	888	888	888	888	888

Ülke gruplarının tanımlayıcı istatistikleri karşılaştırıldığında; incelenen dönem içerisinde GÜ' lerde YDE ortalaması 5,02 iken, GOÜ' lerde 6,89 olduğu tespit edilmiştir. Türkiye'de ise 6,90 olarak hesaplanmıştır. 4. Bölümde de belirtildiği üzere GOÜ 'lerde endeksin yüksek olmasının nedeninin, sektörlerde düzenli bir kaymadan ziyade, sektörlerin ekonomideki ağırlıklarında meydana gelen sık iniş ve çıkışlardan kaynaklandığı söylenebilir. GÜ' lerde DT' nin GSYİH içindeki oranının ortalaması %60,1 iken, bu oran GOÜ' lerde %54,6 olarak hesaplanmıştır. Türkiye'de ise %33,5 olarak tespit edilmiştir. Dolayısıyla GOÜ DT ortalamasının, GÜ' lerden oldukça düşük olduğu görülmektedir. GÜ' lerde KBMG ortalaması 32.220 dolar iken, GOÜ' lerde 4.920 dolardır. Türkiye'de ise 6.839 dolar olarak tespit edilmiştir. GOÜ' lerde gelir seviyesinin de GÜ' lere göre çok düşük olduğu göze çarpmaktadır. GÜ 'lerde küreselleşme endeksi ortalaması %66,8 iken, GOÜ' lerde %33, Türkiye'de ise %37,9'dur. GÜ' lerde DYB ortalaması 76 iken, GOÜ' lerde 65, Türkiye'de ise 63' tür. Dolayısıyla GOÜ' lerde KBMG, küreselleşme ve DYB ortalamalarının da oldukça düşük olduğu görülmektedir.

Çalışmada dengeli panel veri analizi uygulanmıştır. Panel veri; hane halkı, ülke, firma vb.lerinin değişik zaman periyodundaki kesit gözlemlerinin birleştirilmesi olarak tanımlanabilir (Baltagi, 2015: 1). Ekonometrik analizlerde son yıllarda oldukça yaygın olarak kullanılan panel veri analizi; yatay kesit ve zaman serisi analizlerinin bir arada kullanıldığı bir analiz yöntemidir.

Doğrusal bir panel veri modeli genellikle aşağıdaki gibi oluşturulmaktadır (Tatoğlu, 2016: 4-5):

$$Y_{it} = \alpha_{it} + \beta_{1it}X_{1it} + \beta_{2it}X_{2it} + \dots + \beta_{kit}X_{kit} + u_{it} \quad i=1, \dots, N \quad t=1, \dots, T \quad (5)$$

Formülde Y; bağımlı değişkeni,  $X_k$ ; bağımsız değişkenleri,  $\alpha$  sabit parametreyi,  $\beta$  eğim parametrelerini,  $u$  hata terimini göstermektedir.  $i$  alt indisi yatay kesit boyutunu gösteren birimleri (birey, firma, ülke vb.),  $t$  alt indisi zaman boyutunu (gün, ay, yıl vb.) göstermektedir. Bu çalışmada  $i$  ülkeleri,  $t$  yılı göstermekte olup oluşturulan model şu şekilde kurulmuştur:

$$\ln Y_{DEit} = \alpha_{it} + \beta_1 \ln DT_{it} + \beta_2 \ln KBMG_{it} + \beta_3 \ln KÜRE_{it} + \beta_4 \ln NÜF_{it} + \beta_5 \ln DYB_{it} + \epsilon_{it} \quad (6)$$

Bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkeni nasıl etkilediğinin doğru olarak ortaya konulması için, hangi birim kök testlerinin kullanılacağına doğru belirlenmesi gerekmektedir. Bu yüzden de modelde yatay kesit bağımlılığının varlığının araştırılması gerekmektedir. Yatay kesit bağımlılığı sorunu tespit edilir ve bu sorun giderilmezse, tahminler etkinlik kaybına uğramaktadır (Kutlar, 2017: 96). Yatay kesit bağımlılığı, bir birimde meydana gelen şokun, diğer birimleri de etkileyeceği anlamına gelmektedir. Yatay kesit bağımlılığını belirlemek için;  $T$ ' nin yatay kesit boyutunun  $N$ ' den büyük olduğu ( $T > N$ ) durumlarda kullanılması uygun olan (Pesaran, 2004: 4) Breusch ve Pagan (1980)  $LM_1$  (Lagrange Multiplier) testi,  $N > T$  ve  $N \rightarrow \infty$  durumunda kullanılan CDLM (Pesaran 2004) testi, hem  $T$ , hem de  $N$ 'nin büyük olduğu durumlarda ise  $CDLM_2$  testleri kullanılmaktadır. Asimptotik normal dağılımlı olan  $CDLM_2$  testi,  $T \rightarrow \infty$  ve  $N \rightarrow \infty$  durumlarında kullanılabilir (Pesaran, 2004: 4-9). Pesaran vd. (2008) tarafından geliştirilen sapması düzeltilmiş  $CDLM_{adj}$  testi, Breusch ve Pagan (1980) CD testinin düzeltilmiş halidir. Pesaran vd. (2008) tarafından,  $CDLM_1$  testinin bireysel ortalamalarının sıfırdan farklı olması nedeniyle, varyans ve ortalama değerleri test istatistiğine eklenerek sapma düzeltilmiştir. Örneklemeye uygun CDLM testleri Tablo 7'de sunulmuştur.

**Tablo 7:** Yatay Kesit Bağımlılık Testleri

	Değişken	CDLM <sub>1</sub>		CD LM <sub>2</sub>		CDLM <sub>adj</sub>	
		Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli	Sabitli	Sabitli ve Trendli
GÜ	Inyd	1217.00 (0.000)	1209.95 (0.000)	56.56 (0.000)	56.18 (0.000)	27.96 (0.000)	23.99 (0.000)
	Indt	1130.16 (0.000)	1198.32 (0.000)	51.86 (0.000)	55.55 (0.000)	21.95 (0.000)	28.53 (0.000)
	Inkbgm	1038.03 (0.000)	1003.36 (0.000)	46.88 (0.000)	45.00 (0.000)	25.73 (0.000)	12.90 (0.000)
	Inkure	742.20 (0.000)	730.95 (0.000)	30.88 (0.000)	30.27 (0.000)	33.05 (0.000)	40.64 (0.000)
	Innufus	1711.97 (0.000)	1699.27 (0.000)	83.32 (0.000)	82.64 (0.000)	61.92 (0.000)	18.56 (0.000)
	Indyb	563.47 (0.000)	524.47 (0.000)	21.22 (0.000)	19.11 (0.000)	23.65 (0.000)	26.86 (0.000)
GOÜ	Inyd	1567.07 (0.000)	1574.12 (0.000)	54.95 (0.000)	55.25 (0.000)	28.89 (0.000)	30.39 (0.000)
	Indt	2108.42 (0.000)	2123.81 (0.000)	77.99 (0.000)	78.64 (0.000)	53.65 (0.000)	35.56 (0.000)
	Inkbgm	1677.43 (0.000)	1663.82 (0.000)	59.64 (0.000)	59.07 (0.000)	58.83 (0.000)	46.14 (0.000)
	Inkure	1592.51 (0.000)	1599.92 (0.000)	56.03 (0.000)	56.35 (0.000)	66.00 (0.000)	52.27 (0.000)
	Innufus	2119.33 (0.000)	2121.91 (0.000)	78.45 (0.000)	78.56 (0.000)	106.04 (0.000)	20.78 (0.000)
	Indyb	942.01 (0.000)	936.89 (0.000)	28.34 (0.000)	28.13 (0.000)	43.41 (0.000)	40.35 (0.000)

Tablo 6' da görüldüğü gibi  $p < 0.05$  olarak bulunduğundan, yatay kesit bağımlılığının olmadığı yönündeki hipotez reddedilerek, yatay kesit bağımlılığının olduğu hipotezi % 1 önem seviyesinde kabul edilmelidir. Yatay kesit bağımlılığının varlığı, ele alınan ülkelere ait bir değişkende oluşan değişikliğin, panelde bulunan diğer ülkelerdeki aynı değişkende de görüleceği anlamını taşımaktadır. Dolayısıyla panelde bulunan bir ülkenin modeldeki değişkenlerle ilgili bir karar alması durumunda, paneldeki diğer ülkelerde uygulanan politikaları da dikkate alması uygun olacaktır.

Çalışmada daha sonra serilerin durağan olup olmadığının testi yapılmıştır. Durağanlık "serilerin ortalamasıyla varyansı zaman içinde değişmeyen ve iki dönem arasındaki ortak varyansı bu ortak varyansın hesaplandığı döneme değil de yalnızca iki dönem arasındaki uzaklığa bağlı olan olasılıklı bir süreç" olarak tanımlanabilir (Gujarati, 2001: 713). Durağan olmayan serilerle ekonometrik analiz yapılması sahte regresyon problemini ortaya çıkarmakta, dolayısıyla bulunan istatistikler sapmalı sonuç vermektedir. Bu yüzden çalışmada yatay kesit bağımlılığını dikkate alan ikinci nesil panel birim kök testi olan Yatay Kesit Genelleştirilmiş Dickey Fuller CADF (Crosssectionally Augmented Dickey Fuller) testi uygulanmıştır. Pesaran tarafından geliştirilen CADF, standart ADF testinin bireysel serilerinin gecikmeli seviyelerinin ve birinci dereceden farklarının yatay kesit ortalaması ile genişletilmiş şeklidir (Pesaran, 2007: 266). CADF birim kök test sonuçları Tablo 8'de sunulmuştur.

**Tablo 8:** CADF Birim Kök Test sonuçları

Dğs	GÜ				GOÜ			
	Sabitli		Sabitli ve Trendli		Sabitli		Sabitli ve Trendli	
	CIPS İst.	Kritik Değ.	CIPS İst.	Kritik Değ.	CIPS İst.	Kritik Değ.	CIPS İst.	Kritik Değ.
Inyd	-4.02		-4.00		-3.63		-3.65	
Indt	-3.03		-3.63		-5.15		-5.14	
Inkbgm	-2.70	%1 -2,38 %5 -2,20 %10 -2,11	-3.83	%1 -2,88 %5 -2,72 %10 -2,63	-6.74	%1 -2,38 %5 -2,20 %10 -2,11	-6.89	%1 -2,88 %5 -2,72 %10 -2,63
Inkure	-2.64		-3.27		-6.47		-6.52	
Innufus	-3.88		-4.12		-4.70		-4.68	
Indyb	-1.98		-2.88		-5.85		-5.98	

Tablo 7’de görüldüğü gibi modeldeki tüm değişkenlerin seviyede durağan olduğu ve birim kök içermediği ve I (0) olduğu belirlenmiştir. Modelde birim ve zaman etkilerinin varlığını tespit etmek amacıyla Olabilirlik Oranı (LR) testi, bu etkinin sabit mi yoksa tesadüfi mi olduğunu belirlemek için ise Hausman testi yapılmıştır. Uygun model tercihindan sonra modelde değişen varyans, otokorelasyon ve yatay kesit bağımlılık problemlerinin tespiti ve sorunların düzeltilmesi, dirençli tahminciler ile modelin tahmin katsayılarının sapmalı olmaması açısından önemlidir. Modelde değişen varyans sorununun belirlenmesi için Değiştirilmiş Wald Testi, otokorelasyonun belirlenmesi amacıyla Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin Watson ve Baltagi-Wu LBI testi, yatay kesit bağımlılık sorununun tespiti için ise Friedman ve Frees testleri yapılmış ve sonuçları Tablo 9’da sunulmuştur.

**Tablo 9:** Olabilirlik Oranı, Hausman, Değişen Varyans, Otokorelasyon ve Yatay Kesit Bağımlılık Test Sonuçları

	GÜ		GOÜ	
	Test İst.	Olasılık Değ.	Test İst.	Olasılık Değ.
LR Test İst.zaman	1.38	0.120	0.00	1.000
LR Test İst. Birim	121.24	0.000	153.59	0.000
Hausman	27.27	0.000	24.04	0.000
Değiştirilmiş Wald Testi	526.18	0.000	639.36	0.000
Değiştirilmiş Bhargava vd. Durbin Watson	0.20		0.19	
Baltagi-Wu LBI	0.28		0.27	
Frees	2.32	0.000	2.10	0.00
Friedman	77.64	0.000	37.90	0.02

Test sonucunda, birim etkilerin standart hatalarının sıfıra eşit olduğunu belirten  $H_0$  hipotezi reddedilmiştir. Dolayısıyla modelde birim etkilerin mevcut olduğu, klasik modelin ise uygun olmadığı görülmüştür. Hausman spesifikasyon test sonucu ile de sabit etkiler modelinin kullanılmasının uygun olacağı sonucuna varılmıştır.

179

Modelde Değiştirilmiş Wald Testi sonucuna göre değişen varyansın olduğu, Değiştirilmiş Bhargava Wald Testi ve Baltagi-Wu LBI testine göre otokorelasyonun bulunduğu, Friedman ve Frees test sonuçlarına göre de yatay kesit bağımlılığının olduğu görülmüştür. Dolayısıyla söz konusu sorunları göz önüne alan dirençli tahminci olan Driscoll-Kraay tahmincisi ile model tahmin edilmiş ve test sonucu Tablo 10’da sunulmuştur.

**Tablo 10:** Sabit Etkiler Driscoll ve Kraay Tahmin Sonucu

Değişken	GÜ				GOÜ			
	katsayı	St. hata	t	p> t	katsayı	St. hata	t	p> t
Indt	0.26	0.12	2.12	0.049	-0.57	0.14	-3.95	0.001
Inkbgm	0.29	0.27	1.06	0.304	0.52	0.17	3.06	0.006
Inküre	0.05	0.33	0.17	0.870	-0.07	0.19	-0.39	0.698
Innüfus	1.48	0.50	2.94	0.009	-0.21	0.15	-1.41	0.172
Indyb	-10.58	2.67	-3.96	0.001	-0.60	0.47	-1.28	0.213
cons	17.92	6.42	2.79	0.012	6.21	1.38	4.49	0.000
R <sup>2</sup> = 0.19 Prob>F = 0.0000					R <sup>2</sup> = 0.12 Prob>F = 0.0000			

Modelin tahmin sonuçları GÜ’ler için bir bütün olarak incelendiğinde; DT ve nüfus değişkenlerinin YDE’ ye olan etkisinin %95 güven düzeyinde pozitif, DYB’ nin ise negatif ve anlamlı olduğu, KBMG ve küreselleşme değişkenlerinin ise istatistiki olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir. DT’ de meydana gelen %1’lik bir artışın YDE’ nin %0,26 oranında artışına neden olduğu görülmektedir. Nitekim GÜ’ lerde yüksek teknolojiyle üretilen mal ve hizmetlerin talebindeki artışın, bu ürünlerin ticaretinin ve üretiminin artmasına ve bu sektörlerin doğru bir YD’ nin gerçekleşmesine yol açtığı söylenebilir. Bunun yanında, satış sonrası destek, bankacılık ve finansal hizmetler, bilgi ve iletişim teknolojileri hizmetleri gibi modern hizmet sektörü faaliyetlerinin de artık ticarete konu olan sektörler arasına girmesi, dış ticaret bağlamında YD’ ye olan katkıyı artırmaktadır. Dolayısıyla DT’ deki bu artışın, üretim ve istihdam artış yoluyla YD’ yi artırdığı söylenebilir. Çalışma bulgusu M.Teignier’ in (2018) araştırma sonucuyla da örtüşmektedir.

Gelişmiş Ülkelerde nüfusta meydana gelen %1’lik bir artışın, YDE’ nin %1,48 oranında artmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Bu ülkelerde hızlı gelişen teknoloji sonucu üretilen mal ve hizmetlere olan talebin, nüfusun artması ile birlikte arttığı söylenebilir. Dolayısıyla yenilikçi olan bu hizmetlere olan talep artışının,

üretim yapısının da değişmesine ve söz konusu sektörler için doğru YD yaşanmasına neden olduğunu söylemek mümkündür. DYB' de meydana gelen %1'lik bir artışın ise, YDE' nin %10,58 oranında azalmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, GOÜ' lere göre yüksek olan GÜ DYB' sinde meydana gelen ilave artışın, artık sektörler arası bir kaymaya neden olmaması ile açıklanabilir.

Bununla birlikte GÜ' lere göre KBMG ve küreselleşme oranının YDE üzerinde pozitif ancak istatistiksel olarak anlamsız olması, GOÜ' lere göre nispi olarak oldukça yüksek bir düzeye erişilmiş bu değişkenlerdeki ilave artışın, YD üzerinde yeni bir etki yaratmaması ile açıklanabilir. KBMG sonucu T Sandven vd.' nin (2005) araştırma sonucu ile de örtüşmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için model bir bütün olarak değerlendirildiğinde; DT' nin YDE' ye etkisinin %95 güven düzeyinde negatif, KBMG' in pozitif ve anlamlı oldukları görülmüştür. Küreselleşme, nüfus ve DYB 'nin ise istatistiksel olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir. DT' deki %1'lik bir artışın, YDE' nin %0,57 azalmasına yol açtığı tespit edilmiştir. GOÜ 'ler DT açısından incelendiğinde, bu ülkelerin DT' sinde ithalatın önemli ölçüde yer tuttuğu ve DT açığı verdikleri göze çarpmaktadır. Dolayısıyla yüksek teknolojiye dayanan sanayi ve modern hizmet sektörlerini yurt içinde kurmak yerine ihtiyacın yurtdışından karşılanmasının, YDE' de de azalmaya neden olduğu söylenebilir. Bu tespit Fiorini vd.' nin (2013) araştırma sonucuyla örtüşmektedir.

Kişi Başına Milli Gelirdeki %1' lik artışın, YDE' nin %0,52 artmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Bir ülkede ileri teknolojiye dayanan, inovatif ve rekabetçi bir üretim yapısı gerçekleştirmek için gerekli faktörlerden biri de gelir düzeyinin yüksekliğidir. Dolayısıyla verimliliği yüksek bu sektörlerin kurulması için gerekli gelir artışının sağlanmasının, YD'yi de artıracığı görülmektedir. Bu sonuç, Zulkhibri vd.' nin (2015) araştırma sonuçlarıyla da örtüşmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerde küreselleşme, nüfus ve DYB değişkenlerinin YDE üzerine etkisinin negatif ancak istatistiksel olarak anlamsız olduğu görülmüştür. Küreselleşme günümüzde, özellikle ileri teknolojiye dayanan mal ve hizmetlerin GOÜ' lere küresel rekabete dayanamama endişesiyle kurulmasına ve üretimine engel olması ve genellikle GÜ üretimlerinin dünya piyasasına hakim olması yönüyle eleştirilmektedir. Bu nedenle küreselleşme, birçok GOÜ' de YD' ye katkı sağlamayabilmektedir. GOÜ' lere artan nüfusa, modern ve verimliliği yüksek sektörlerin gerektirdiği yeterli eğitim ve uzmanlığın kazandırılmaması durumunda ise, işgücü yine geleneksel ve verimliliği düşük sektörlerde istihdam edilmek zorunda kalmakta ve artan bu nüfusun olumlu YD' ye bir katkısı görülmemektedir. Bu ülkelerde artan DYB' nin de, yüksek teknolojiye dayanan imalat, ticaret ve modern hizmet sektörlerine doğru bir YD yaratamadığı görülmektedir.

Panelin tümünü Driscoll ve Kraay Tahmincisi ile değerlendirilmekle birlikte, ülke bazlı değerlendirme yapabilmek için Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) tahmin sonuçlarına bakmak gerekmektedir. CCEMG test sonuçları Tablo 11-12'de sunulmuştur.

Tablo 11:Gelişmiş Ülkeler Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) Tahmin Sonucu

Ülkeler	Indt	Inkbgm	Inküre	Innüfus	Indyb
ABD	2.09 <sup>a</sup> (2.61)	15.54 <sup>a</sup> (3.12)	-5.29 <sup>a</sup> (-2.94)	-28.06 <sup>a</sup> (-2.59)	-24.15 <sup>c</sup> (-1.56)
İngiltere	-1.29 (-0.93)	9.72 <sup>b</sup> (1.80)	1.62 (0.74)	-11.30 (-1.03)	-10.18 (-0.36)
Almanya	-5.51 <sup>a</sup> (-3.22)	13.85 <sup>b</sup> (2.31)	-4.439 <sup>c</sup> (-1.62)	-5.02 (-1.05)	-1.39 (-0.04)
Fransa	0.68 (0.49)	-2.01 (-0.41)	0.87 <sup>b</sup> (1.97)	-0.86 (-0.12)	-23.19 <sup>b</sup> (-1.67)
İtalya	1.84 <sup>c</sup> (1.58)	2.02 <sup>c</sup> (1.61)	-5.39 <sup>a</sup> (-3.53)	6.10 (0.73)	-7.2 (-0.66)
İspanya	1.68 (0.76)	-3.47 <sup>b</sup> (-2.07)	-3.14 <sup>a</sup> (-2.78)	21.03 <sup>a</sup> (6.87)	-4.32 (-0.41)
Portekiz	1.34 <sup>a</sup> (7.28)	-5.54 <sup>a</sup> (-7.61)	-2.05 <sup>a</sup> (-2.80)	-3.61 <sup>a</sup> (-2.36)	-39.41 <sup>a</sup> (-10.08)
Yunanistan	3.03 <sup>a</sup> (5.88)	2.45 <sup>b</sup> (2.17)	0.74 <sup>a</sup> (2.33)	-3.89 (-0.82)	60.25 <sup>a</sup> (6.91)
Avusturya	1.74 <sup>a</sup> (3.17)	-2.30 (-1.16)	-0.58 (-1.27)	-0.95 (-0.33)	4.25 (0.47)
Hollanda	8.87 <sup>a</sup> (4.81)	5.84 (0.90)	-0.53 (-0.12)	11.67 (0.27)	38.69 (0.83)
İsveç	-10.83 <sup>a</sup> (-8.82)	23.15 <sup>a</sup> (6.06)	-0.89 (-0.14)	24.33 <sup>a</sup> (2.53)	-21.45 (-0.81)
Norveç	12.42 <sup>a</sup> (6.34)	10.22 <sup>a</sup> (2.75)	2.20 (0.94)	69.00 <sup>a</sup> (9.56)	26.69 (0.35)
Finlandiya	5.53 <sup>a</sup> (3.55)	8.64 <sup>a</sup> (3.04)	-7.73 <sup>a</sup> (-3.14)	-40.00 <sup>b</sup> (-1.65)	-14.83 (-0.62)
Danimarka	1.30 (0.62)	11.59 <sup>a</sup> (4.19)	2.63 (0.63)	34.79 <sup>a</sup> (4.62)	6.69 (1.10)
İrlanda	3.02 <sup>a</sup> (4.41)	2.46 <sup>a</sup> (4.53)	-0.86 (-0.47)	-8.46 <sup>b</sup> (-1.79)	-15.45 (-0.94)
Kanada	0.16 (0.15)	-2.87 (-0.49)	1.23 (0.56)	-22.94 (-1.21)	38.36 <sup>b</sup> (2.05)
Japonya	1.56 <sup>a</sup> (6.32)	-2.85 (-0.93)	6.51 <sup>a</sup> (6.78)	34.98 <sup>a</sup> (4.96)	7.50 <sup>a</sup> (13.67)
Güney Kore	1.018 <sup>b</sup> (1.76)	4.01 <sup>a</sup> (3.73)	-0.396 (-0.70)	-7.183 <sup>a</sup> (-2.91)	-18.489 <sup>b</sup> (-2.26)
Avustralya	-0.619 (-1.12)	-5.007 <sup>b</sup> (-2.03)	-4.753 <sup>a</sup> (-5.69)	-19.35 <sup>a</sup> (-3.32)	36.523 <sup>a</sup> (2.79)

Not: İstatistik değerleri; %1: -2,32, %5: -1,65 ve %10: -1,28 olup, sırayla a, b ve c anlamlılık düzeyini göstermektedir.

CCEMG tahmin sonuçlarına bakıldığında, DT değişkeninin ABD, Japonya ve Güney Kore'nin dahil olduğu 11 ülkede YD'yi pozitif, Almanya ve İsveçte ise negatif ve anlamlı etkilediği görülmüştür. İngiltere ve Fransa'nın dahil olduğu 6 ülkede ise, DT' nin YD' ye yol açmadığı söylenebilir. Nitekim YDE' nin deskriptif analizinin yapıldığı Tablo 4'te de bu ülkelerin, YDE' sinin oldukça düşük çıktığı görülmektedir.

Kişi Başına Milli Gelirin YD üzerindeki etkisinin 11 ülkede istatistiki olarak pozitif ve anlamlı, 3 ülkede ise negatif ve anlamlı olduğu görülmüştür. ABD, İngiltere, Almanya ve G.Kore' de KBMG artışının hâlâ YD' yi pozitif etkilemesi dikkat çekmektedir. Bu sonuç, Dietrich (2009) ve Wöfl' ün (2005) çalışmalarıyla da örtüşmektedir. Dolayısıyla KBMG artışının bu ülkelerde yenilikçi sektörlerin kurulması açısından YD' yi olumlu etkilediği söylenebilir.

Küreselleşme değişkeninin YD' ye etkisinin 7 ülkede negatif ve anlamlı iken, 3 ülkede pozitif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. GÜ' lerde küreselleşme oranı, GOÜ' lere göre oldukça yüksektir. Dolayısıyla GÜ' lerde küreselleşmede meydana gelen ilave artışın, YD'ye bir katkı sağlamadığı söylenebilir. Küreselleşmenin, Japonya'da YD üzerinde hâlâ pozitif etki yaratmaya devam etmesi dikkat çekmektedir.

GÜ' lerde nüfusun YD üzerine etkisi 6 ülkede negatif ve anlamlı iken, İsveç, Norveç, Danimarka, İspanya ve Japonya'da pozitif ve anlamlı olarak ölçülmüştür. DYB 'nin YD' ye etkisi sadece Kanada, Avustralya, Japonya ve Yunanistan'da pozitif, ABD, G.Kore, Fransa ve Portekiz'de negatif ve anlamlı olarak ölçülmüştür. Diğer ülkelerde katsayı yine negatif olmakla birlikte, istatistiki olarak anlamsız bir sonuca ulaşılmıştır.



**Tablo 12:** Gelişmekte Olan Ülkeler Ortak İlişkili Etkiler Ortalama Grup (CCEMG) Tahmin Sonucu

Ülkeler	Indt	Inkbgm	Inküre	Innüfus	Indyb
Türkiye	0.17 (0.57)	0.52 (0.15)	-6.47 <sup>a</sup> (-5.92)	-152.99 <sup>a</sup> (-4.93)	-3.68 <sup>a</sup> (-4.10)
Endonezya	0.01 (0.00)	-6.03 <sup>a</sup> (-4.06)	-0.67 (-0.95)	-13.70 (-0.56)	35.15 <sup>c</sup> (1.64)
Malezya	2.04 <sup>b</sup> (1.91)	-6.80 <sup>a</sup> (-4.60)	8.36 <sup>a</sup> (5.20)	-9.1 (-1.01)	46.93 <sup>a</sup> (2.65)
Hindistan	1.07 <sup>a</sup> (2.88)	-2.00 <sup>b</sup> (-1.68)	0.36 (0.88)	-68.28 <sup>a</sup> (-4.74)	-25.62 <sup>a</sup> (-4.65)
Brezilya	-1.67 <sup>a</sup> (-5.72)	-9.48 <sup>a</sup> (-4.90)	0.98 (0.69)	-74.03 <sup>b</sup> (-1.87)	2.95 (0.09)
Meksika	-3.80 <sup>a</sup> (-3.54)	-15.14 <sup>a</sup> (-4.30)	-4.20 <sup>c</sup> (-1.30)	57.64 <sup>a</sup> (3.476)	-29.92 <sup>a</sup> (-3.21)
G.Afrika Cumhuriyeti	-1.16 <sup>b</sup> (-1.80)	2.09 (0.96)	1.81 <sup>b</sup> (2.02)	-48.98 <sup>a</sup> (-5.77)	1.62 (0.56)
Tayland	-3.64 <sup>a</sup> (-7.13)	-1.86 <sup>a</sup> (-2.00)	4.89 <sup>a</sup> (4.22)	43.54 <sup>a</sup> (9.37)	-29.43 <sup>a</sup> (-3.34)
Çin	4.03 <sup>a</sup> (4.87)	4.37 <sup>b</sup> (2.06)	0.12 (0.48)	23.84 (1.13)	-0.17 (-0.00)
Kolombiya	2.04 (1.04)	4.17 <sup>c</sup> (1.54)	-7.08 <sup>a</sup> (-3.16)	56.10 <sup>c</sup> (1.59)	17.39 (0.66)
Fiji	-4.23 <sup>a</sup> (-2.81)	1.99 (1.20)	-2.88 <sup>b</sup> (-1.83)	-5.07 (-0.81)	-4.11 (-0.84)
Ekvador	-1.35 <sup>c</sup> (-1.39)	-5.51 <sup>c</sup> (-1.60)	0.45 (0.15)	163.13 <sup>b</sup> (2.20)	-6.77 (-0.16)
Peru	1.23 <sup>b</sup> (1.96)	0.69 (0.46)	3.49 <sup>c</sup> (1.63)	-39.45 <sup>a</sup> (-3.04)	4.56 (0.16)
Küba	-1.16 <sup>c</sup> (-1.35)	1.14 (0.48)	15.97 <sup>b</sup> (1.77)	22.40 (0.88)	35.32 (0.95)
Gana	-1.11 <sup>a</sup> (-12.43)	2.8 <sup>a</sup> (2.95)	2.55 <sup>b</sup> (1.92)	20.90 <sup>a</sup> (8.77)	-14.12 <sup>b</sup> (-1.80)
Pakistan	0.29 (0.20)	8.71 <sup>b</sup> (2.08)	1.6 <sup>a</sup> (2.74)	-121.59 <sup>a</sup> (-5.70)	-17.46 (-0.86)
Kamerun	0.37 <sup>b</sup> (2.14)	-1.13 <sup>a</sup> (-3.25)	1.02 (0.53)	5.20 (0.70)	5.05 (0.50)
Senegal	0.18 (0.19)	11.54 (1.25)	-5.59 (-1.14)	-10.77 (-0.50)	-25.20 (-0.88)
Gabon	-2.53 <sup>a</sup> (-3.79)	-2.68 <sup>a</sup> (-3.30)	-14.76 <sup>b</sup> (-2.04)	3.90 (0.48)	-25.32 <sup>c</sup> (-1.43)
Şili	-7.16 <sup>a</sup> (-2.90)	1.90 (0.99)	-6.74 <sup>a</sup> (-3.53)	239.04 <sup>b</sup> (1.99)	9.10 <sup>b</sup> (2.03)
Uruguay	-1.39 (-0.84)	-0.33 (-0.09)	-9.23 <sup>a</sup> (-2.37)	-77.17 <sup>c</sup> (-1.61)	-138.04 <sup>a</sup> (-2.54)
Arjantin	3.04 <sup>a</sup> (2.93)	5.22 <sup>a</sup> (2.40)	6.59 <sup>a</sup> (5.80)	-41.60 (-0.39)	-29.43 (-0.86)
Macaristan	0.64 (0.69)	0.63 (0.73)	-1.59 <sup>b</sup> (-2.22)	-0.21 (-0.03)	11.50 <sup>c</sup> (1.37)
Venezuela	-2.64 <sup>a</sup> (-4.38)	6.03 <sup>a</sup> (5.85)	-1.96 <sup>a</sup> (-2.55)	218.40 <sup>a</sup> (6.86)	62.83 <sup>b</sup> (2.08)

Not: İstatistik değerleri; %1: -2,32 %5: -1,65 ve %10: -1,28 olup sırayla a, b ve c anlamlılık düzeyini göstermektedir.

Test sonuçlarından görüleceği üzere, DT' nin YD' ye etkisinin, 11 ülkede negatif ve anlamlı, 6 ülkede pozitif ve anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Özellikle bilgi ve bilişim sektörleri gibi ileri teknolojiye dayanan yenilikçi sektörlerin ülke içinde kurularak üretim yapılması yerine, bu ürünlerin ithalatına yönelmenin, YD' yi olumsuz etkilediği söylenebilir. Çin, Hindistan ve Malezya'da katsayının pozitif olduğu görülmektedir. Türkiye için tahmin sonucunun ise istatistiki olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir.

Kişi Başına Milli Gelirin YD üzerindeki etkisi Çin, Arjantin, Pakistan'ın içinde olduğu 6 ülkede pozitif, Hindistan, Malezya, Endonezya ve Brezilya' nın dahil olduğu 9 ülkede negatif ve anlamlı olduğu görülmüştür. Türkiye için tahmin sonucunun istatistiki olarak anlamsız olduğu belirlenmiştir. Negatif etkiyi, bu ülkelerde KBMG artış düzeyinin sektörler arası kaymaya, dolayısıyla YD' ye katkı sunacak kadar fazla olmaması ve ülkelerde izlenen mikro-makro iktisat politikalarının YD' yi desteklememesi gibi faktörlerle açıklamak mümkündür.

Küreselleşme endeksinin YD' ye etkisi Malezya, Tayland, Pakistan'ın içinde olduğu 8 ülkede pozitif, Türkiye, Meksika, Şili'nin içinde olduğu 9 ülkede negatif katsayılı olarak belirlenmiştir. Küreselleşme endeksi;

ekonomik, sosyal ve siyasi başlıklar altında birçok göstergeden oluşmaktadır. Dolayısıyla küreselleşme bir kısım ülkede, dünya ekonomisine ve siyasetine daha fazla entegre olunması nedeniyle üretim ve yatırım politikalarında olumlu gelişme sağlayarak YD' ye neden olurken, bir kısım ülkede, GÜ piyasalarıyla rekabette başarısız olunması nedeniyle YD' yi olumsuz etkileyebilmektedir. Küreselleşme endeksindeki küçük artışların GOÜ' lerin bir kısmında ise YD' yi pozitif veya negatif etkilemediği ve test sonucunun istatistiki olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir.

Nüfus değişkeninin YD' ye etkisinin Türkiye ve Hindistan' ın içinde olduğu 7 ülkede istatistiki olarak negatif ve anlamlı olduğu belirlenmiştir. Bu değişkenin, Çin'in dahil olduğu 10 ülkede ise istatistiki olarak anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, söz konusu ülkelerde artan nüfusun yeni ve farklı sektörlerde değil, mevcut sektörlerde istihdam edilmeye devam edilmesiyle açıklanabilir. DYB' nin artışının YD üzerindeki etkisinin Çin' in içinde bulunduğu 12 ülkede anlamsız olduğu tespit edilmiştir. Türkiye ve Hindistan' ın içinde bulunduğu 7 ülkede ise negatif ve anlamlı olduğu görülmüştür. Dolayısıyla ele alınan GOÜ' lerde DYB' nin artışının farklı sektörel faaliyetlere yönelmediği ve YD' ye katkısının olmadığı görülmüştür.

## SONUÇ

19 GÜ ve 24 GOÜ ele alınarak 1970-2017 yılları arasında yaşanan YD sürecinin ele alındığı bu çalışmada, sektörler arası kayma oranını ifade eden YDE hesaplanarak, belirleyicileri panel veri analiziyle incelenmeye çalışılmıştır. Deskriptif analiz sonucunda, GOÜ' lerde YDE değerlerinin, GÜ' lere daha yüksek olduğu görülmüştür. Ele alınan GOÜ' lerin düşük KBMG' e sahip ve uzun süre OGT' de bulunan ülkeler olduğu dikkate alındığında, bu ülkelerdeki YD' nin büyümeye eşlik etmediği ve söz konusu endeks yüksekliğinin; ekonomik ve siyasi istikrarsızlıklar nedeniyle sektörlerin ekonomideki ağırlıklarında meydana gelen sık değişiklikler ve ekonomik gelişmişlik düzeyinin farklı aşamalarında bulunuyor olmaktan kaynaklandığı söylenebilir. Dolayısıyla YDE değerinin yüksek olması tek başına bir anlam ifade etmemekte olup, endeks değerinin yüksekliğinin nedenleri, YD süreci analiz edilerek değerlendirilmelidir. Olumlu yönde bir YD süreci yaşanması için, özellikle hükümetlerin ve iktisadi karar vericilerin, ileri teknolojiye dayanan, verimliliği yüksek sektörlerin kurulmasına, geliştirilmesine ve nihayetinde bu ürünlerin ihracatına yönelik politikalar izlemeleri önem arz etmektedir.

Ekonometrik analiz sonucunda, YD' nin belirleyicilerinden olan dış ticaretin YD üzerindeki etkisinin GÜ' ler için pozitif, GOÜ' ler için (Çin, Hindistan ve Malezya hariç) ise negatif olduğu tespit edilmiştir. GÜ' lere üretilen ileri teknolojiye dayalı sektör ürünleri dünya pazarında yer bularak YD' yi olumlu etkilerken, GOÜ' lerde özellikle bilgi ve bilişim sektörleri gibi ileri teknolojiye dayanan yenilikçi sektörlerin ülke içinde kurularak üretim yapılması yerine, ithalatına yönelik politikaların izlenmesinin imalat ve modern hizmet sektörlerinin kurulmasına engel olarak YD üzerinde olumsuz etki yarattığı düşünülmektedir. Ancak son yıllarda yükselen ülkeler olarak kabul edilen Çin, Hindistan ve Malezya gibi ülkelerde DT' nin katsayısının pozitif ve anlamlı olduğu görülmüştür. Dolayısıyla ihracatı düşük katma değerli ürünlere dayanan GOÜ' lerde DT' nin olumlu YD' ye katkı sunmadığı söylenebilir. Bu yüzden ihracat yapısının emek yoğun ve düşük teknoloji ürünlerden, yüksek katma değerli ürünlere doğru değiştirilmesi, DT' nin büyümeye yaptığı katkıyı da artıracaktır. Bu maksatla GOÜ' lerde ileri düzey teknolojiyi geliştirmek için Ar-Ge faaliyetlerine önem verilmesi ve devlet, özel sektör ve üniversitelerin bu hedefe yönelik işbirliği yapması faydalı olacaktır.

Kişi Başına Milli Gelirin YD üzerindeki etkisinin GOÜ' lerde pozitif olduğu belirlenmiştir. Bu durum başta Çin olmak üzere bazı ülkelerde gelir artışının yeni imalat ve hizmet sektörlerinin kurulmasına katkı sunmasına bağlanabilir. GÜ 'ler açısından ise KBMG' in pozitif ancak anlamsız olmakla birlikte ABD, İngiltere, Almanya ve G.Kore' de YD' yi olumlu etkilemeye devam ettiği belirlenmiştir. Bu durumu, gelişmişlik aşamasının düzeyi ile açıklamak mümkündür. Dolayısıyla uzun yıllardır Orta Gelir Tuzağında bulunan ve gelir düzeyini artıramayan GOÜ' lerin, öz kaynaklarıyla yeni ve modern sektörlerde yatırım yapabilmeleri için KBMG düzeylerini artıracak çözümler üzerine odaklanmaları gerekmektedir. Bu maksatla; ülkenin büyümesine katkı sunacak modern sektörlerin kurulmasının teşvik edilmesi, yatırım ortamının iyileştirilmesi, vergi vb. hükümet düzenlemelerinin yapılması ve olumlu bir YD süreci yaşanması için gayret gösterilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir.

Ülke gruplarında küreselleşmenin YD üzerinde etkisi görülemezken, GÜ 'lerde Japonya, GOÜ' lerde ise Malezya, Tayland ve Arjantin'de pozitif bir etki tespit edilmiştir. GOÜ' lerin büyük kısmında ise küreselleşmenin YD üzerinde negatif bir etki yarattığı göze çarpmaktadır. Bu da küreselleşmenin özellikle GOÜ' ler için YD' ye olumlu katkı sunmada yetersiz kaldığını düşündürmektedir. Küreselleşme ile olumlu YD yaşayan ülkelerin ise genellikle teknoloji üssü ülkeler olduğu dikkat çekmektedir. Dolayısıyla ülkelerin küreselleşmeyi fırsata çevirmek için ileri teknolojiye dayanan ürünlerin üretimine ve ihracatına yönelmelerinin kaçınılmaz bir gereklilik olduğunu söylemek mümkündür.

Beşeri sermayesi GOÜ' lere göre yüksek olan GÜ' lerde nüfus artışının YD' yi olumlu yönde etkilediği görülürken, GOÜ' lerde bu değişkenin YD üzerinde bir etkisi tespit edilememiştir. Ülke bazında ise Türkiye, Pakistan ve Brezilya'da bu etkinin negatif olduğu göze çarpmaktadır. Dolayısıyla hükümetlerin, beşeri sermayenin artırılmasına ve eğitilmiş işgücünün istihdamına yönelik politikalar izlemesinin, sektörlerde verimliliği artırarak olumlu bir YD sürecine ve büyümeye önemli katkı sunacağını söylemek mümkündür. Bu kapsamda özellikle teknik ve mesleki eğitim ile uzmanlaşma büyük önem arz etmektedir. GOÜ' lere göre DYB oranı yüksek olan GÜ' lerde bu değişkenin YD üzerindeki etkisinin negatif olduğu görülmüştür. GOÜ' lerde ise Türkiye ve Hindistan'da bu etkinin negatif olması dikkat çekicidir.

Sonuç olarak, YD' nin büyüme ve kalkınmayı olumlu etkilemesi için, izlediği sürecin olumlu yönde ve verimliliği yüksek sektörlerle doğru olması gerekmektedir. Geleneksel ve nispi olarak verimsiz sektörler arasında meydana gelen olumsuz bir YD' nin, büyüme ve kalkınmaya eşlik etmesinin mümkün olmadığı söylenebilir. YD' de olumlu sürecin yaşanması için de, ileri teknoloji ve inovasyona dayanan sanayi ile verimliliği yüksek yurt içi modern hizmet sektörlerinin kurulması ve geliştirilmesinin büyük öneme sahip olduğu değerlendirilmektedir. Bu sektörlerin kurularak geliştirilmesinde ve istihdam edilecek personelin eğitiminde özel sektörle işbirliği yapmakla birlikte devletin öncü rol oynamasının, süreci olumlu etkileyeceği söylenebilir. Bu süreçte YD' nin son aşaması olan modern hizmet sektörlerinin kurulması yanında, büyüme ve kalkınmadaki olumlu rolleri göz önüne alınarak, tarım ve imalat sektörlerinde de verimliliği artıracak teknoloji ve yöntemlerin kullanılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir. Ayrıca sanayileşmesiz bir YD' nin ekonomiye istenen faydayı yeterince sağlayamayacağı dikkate alınarak, YD sürecinde sanayileşme aşaması atlanmayacak şekilde bir sanayi politikasının yürütülmesi uygun olacaktır. Bunun yanında, uluslararası ticarete karşılaştırmalı üstünlük sağlayabilecek bir üretim yapısının kurulmasının, beşeri sermayeyi artırmak amacıyla eğitim politikalarının gözden geçirilmesinin ve nitelikli işgücünün istihdamını artırıcı politikaların uygulanmasının da bu sürece katkı sunacağı düşünülmektedir. Ayrıca bu süreçte, ülkedeki kaynakların etkin tahsisi ile siyasi ve ekonomik istikrarın büyük öneme sahip olduğu değerlendirilmektedir.

## KAYNAKÇA

- Agarwal, M.K. ve Gupta, R. (2016), "Growth and Structural Change in the South Asian Economies of India, Nepal and Sri Lanka", *Journal of Development and Administrative Studies*, 24, 39-62.
- Aggarwal, A. ve Kumar, N. (2012), *Structural Change, Industrialization and Poverty Reduction: The Case of India*, UN ESCAP Development Paper, 1206.
- Ahson, U.S., Muhammad W. ve Sarwar, S. (2017), "Structural Transformation and Economic Growth: A Fresh Empirical Assessment of SAARC Countries", *The Pakistan Journal of Social Issues*, VIII, 21-31.
- Bah, El H.M. (2008), *Structural Transformation in Developed and Developing Countries*, Munich Personal RePEc Archive, 10655.
- Baltagi, B. H. (2015), *Econometric Analysis of Panel Data*, Third Edition, England: John Wiley & Sons Ltd.,
- Barcena, A. ve Prado, A. (2012), *Structural Change for Equality: An Integrated Approach to Development*, United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 464.
- Barrett, C. B., Carter, M. R. ve Timmer, C. P. (2010), "A Century-Long Perspective on Agricultural Development", *American Journal of Agricultural Economics*, 92(2), 447-468.
- Breusch, T. S. ve Pagan, A. R. (1980), "The Lagrange Multiplier Test and Its Applications to Model Specification in Econometrics", *The Review of Economic Studies*, 47 (1), 239-253.
- Carmignani, F. ve Mandaville, T. (2010), "Never Been Industrialized: A Tale of African Structural Change", *School of Economics MRG Discussion Paper*, 3710, 1, Australia.
- Connolly, E. ve Lewis, C. (2010), *Structural Change in Australian Economy*, Reserve Bank of Australia Bulletin.
- Cortuk, O. ve Singh, N. (2010), *Structural Change and Growth in India*, MPRA Paper, 20867.
- Dietrich, A. (2009), *Does Growth Cause Structural Change, or Is it Other Way Round*, Jena Economic Research Papers, 34, <http://www.Econpapers.repec.org/paper/jrjrpwrp/2009>, (17.03.2020).
- Downes, P. ve Stoeckel, A. (2006), *Drivers of Structural Change in the Australian Economy*, Centre for International Economics, Sydney.
- Elshami, H.M. (2016), "Economic Structural Change and Economic Growth in Egypt", *Journal of Emerging Issues in Economics, Finance and Banking (JEIEFB) An Online International Research Journal*, 5 (2), 1938-1946, [http://globalbizresearch.org/economics/images/files/26073\\_ID\\_1109\\_JEIEFB\\_Hany%20M.%20Els\\_hamy.pdf](http://globalbizresearch.org/economics/images/files/26073_ID_1109_JEIEFB_Hany%20M.%20Els_hamy.pdf), (13.02.2020).
- Felipe, J., Kumar, U. ve Abdon, A. (2010), *As You Sow So Shall You Reap: From Capabilities to Opportunities*, Levy Economics Institute Working Paper, 613, 1.
- Felipe, J., Ledesma, M. L., Lanzafame, M. ve Estrada, G. (2007), *Sektoral Engines of Growth in Developing Asia: Stylized Facts and Implications*, ERD Working Paper, 107.
- Fiorini, M., Jansen, M., Kummritz, V. ve Xie, W. (2013), *Trade and the Extent of Structural Change*, <http://www.etsg.org/ETSG2013/Papers/221>, (19.01.2020).
- Foellmi, R. ve Zweimüller, J. (2002), "Structural Change and the Kaldor Facts of Economic Growth", *Centre for Economic Policy Research Discussion Paper*, 3300.
- Gujarati, D. N. (2001), *Temel Ekonometri*, (Ü. Şenesen ve G. G. Şenesen, Çev.) İstanbul: Literatür Yayıncılık.
- Guo, J. ve Planting, M.A. (2000), "Using Input-Output Analysis to Measure U.S. Structural Change over a 24 Year Period", *The 13th International Conference on Input-Output Techniques*.
- Gupta, A.S., More, V. ve Gupta, K. (2016), *Structural Change and Poverty Reduction at Sub-State Level in India*, Munich Personal RePEc Archive, 72740.
- Gurrib, I. (2011), "The Impact of Mining and Services Industries on the Structural Change of Australia", *International Journal of Economic Sciences and Applied Research*, 4 (2), 35-51.
- Havlik, P. (2005), *Structural Change, Productivity and Employment in the New EU Member States*, WIIW Research Reports, 313, <http://www.wiiv.ac.at/modPubl/download.php?publ>, (21.01.2020).

- Herrendorf, B., Rogerson, R. ve Valentinyi, A. (2011), *Growth and Structural Transformation*, <http://www.netfiles.uiuc.edu/parente/Econ562/Handbook>, (19. 01.2020).
- Huber, P. ve Mayerhofer, P. (2006), "Structural Change in the CENTROPE Region", *New Regional Economics in Central European Economies: The Future of CENTROPE*, Oesterreichische National Bank Workshops, 9, 146-179.
- ILO (2013), *Global Employment Trends 2013*.
- Jankowska, A., Nagengast, A.J. ve Perea, J.R. (2012), *The Product Space and The Middle-Income Trap: Comparing Asian And Latin American Experiences*, OECD Development Centre Working Paper, 311.
- Kniivila, M. (2007), "Industrial Development and Economic Growth: Implications for Poverty Reduction and Income Inequality", *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives*, United Nations Department of Social and Economic Affairs, 295-332.
- Kruger, A. (2012), "The Role of Trade Openness in Structural Change and the Rise of Asia", [www.treasury.gov.au/.../structural\\_change\\_and\\_the\\_rise\\_of\\_Asia/.../kruger.ash](http://www.treasury.gov.au/.../structural_change_and_the_rise_of_Asia/.../kruger.ash), (21.02.2020).
- Kutlar, A. (2017), *EViews ile Panel Veri Ekonometrisi Uygulamaları*, Kocaeli:Umuttepe Yayınları.
- Kuznets, S. (1973), "Modern Economic Growth: Findings and Reflections", *The American Economic Review*, 63(3).
- Lin, J.Y. (2012), *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*, Washington: The World Bank.
- Losch, B., Gresh, S. F. ve White, E. T. (2012), *Structural Transformation and Rural Change Revisited- Challenges for Late Developing Countries in Globalizing World*, World Bank Africa Development Forum, 70985.
- Malerba, F., Salter, A. ve Saltelli, A. (2011), *Indicators for Structural Change*, Expert Group on the Measurement of Innovation, Final Report, Brüksel.
- McGregor, N. F. ve Verspagen, B. (2016), "The Role of Structural Transformation in The Potential of Asian Economic Growth", *Asian Development Bank Economics Working Paper Series*, 479.
- McMillan, M. S. ve Rodrik, D. (2011), *Globalization, Structural Change and Productivity Growth*, NBER Working Paper, 17143.
- Nutahara, K. (2008), "Structural Changes and Economic Growth: Evidence from Japan", *Economics Bulletin*, 15(9), 1-11.
- Paus, E. (2014), *Latin America and the Middle Income Trap*, United Nations ECLAC Financing for Development Series, 250.
- Pesaran, M.H. (2004), "General Diagnostic Tests for Cross Section Dependence in Panels", *Center for Economic Studies & Ifo Institute for Economic Research*, Working Paper No. 1229.
- Pesaran, M. H. (2007), "A Simple Panel Unit Root in the Presence of Cross-Section Dependence", *Journal of Applied Econometrics*, 265-312.
- Pesaran, M.H. ve Yamagata, T. (2008), "Testing Slope Homogeneity in Large Panels", *Journal of Econometrics*, 142, 50-93.
- Productivity Commission (1998), *Aspects of Structural Change in Australia*, Research Paper, AusInfo, Australia.
- Quatraro, F. (2012), *The Economics of Structural Change in Knowledge*, <http://www.researchgate.net/publication/267687279/link/54bcd4170cf253b50e2d6626>, (14.01.2020).
- Rodrik, D. (2010), *Yapısal Dönüşüm ve İktisadi Kalkınma*, TEPAV. <http://www.tepav.org.tr>, (16.01.2020).
- Sandven, T., Smith, K. ve Kalaodis, A. (2005), "Structural Change, Growth and Innovation: The Roles of Medium and Low Tech Industries 1980-2002", *Low-tech Innovation in the Knowledge Economy*, 31-59.
- Sawhney, U. (2010), "Growth and Structural Change in SAARC Economies", *International Journal of Economics and Finance Studies*, 2(2), 95-103.
- Silva, E.G. ve Teixeira, A.A.C. (2006), *Surveying Structural Change: Seminal Contributions and a Bibliometric Account*, FEP Working Papers, 232.

- Singariya, M. R. (2014), "Links Between Structural Changes and Economic Growth in India", *Growth, Asian Online Journal Publishing Group*, 1(1), <http://www.asianonlinejournals.com/index.php/Growth/article/download/130/pdf>, (22.01.2020).
- Singh, L. (2004), "Technological Progress, Structural Change and Productivity Growth in Manufacturing Sector of South Korea", *World Review of Science, Technology and Sustainable Development*, 1(1), 37-49.
- Syrquin, M. (1998), *Patterns of Structural Change*, Handbook of Economic Developments, Ed. H. Chenery, I, 206.
- Şahinöz, A. (2001), "Tarım Sektörü", *Türkiye Ekonomisi Sektörel Analiz*, Ed. Ahmet Şahinöz, Ankara: İmaj Yayıncılık.
- Tatoğlu, F.Y. (2016), *Panel Veri Ekonometrisi*, İstanbul: Beta Yayınları.
- Teignier, M. (2018), "The Role of Trade on Structural Transformation", *Journal of Development Economics*, 130(C), 45-65.
- Timmer, P. (2012), "The Mathematics of Structural Transformation", *International Food Policy Research Institute*, 2.
- UN (2006), *Structural Change and Economic Growth*, World Economic and Social Survey 2006, Chapter II.
- UN Economic Commission for Africa (2013), "Africa Needs Structural Transformation Not Structural adjustment", <http://www.uneca.org/es-blog/africa-needs-structural-transformation>, (12.03.2020).
- UNIDO (2009a), *Structural Change and Sectoral Growth in Selected East Asian Countries*, Ed. Nobuya Haraguchi, Gorazd Rezonja, Working Paper.
- UNIDO (2009b), *Industrial Development Report 2009*.
- UNIDO (2012), *Climbing The Stairway of Development*, Policy Brief.
- Valli, V. ve Saccone, D. (2009), "Structural Change and Economic Development in China and India", *The European Journal of Comparative Economics*, 6(1), 101-129.
- Vivarelli, M. (2014), *Structural Change and Innovation as Exit Strategies from the Middle Income Trap*, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit, Diskussion Paper, 8148.
- Vu, K.M. (2017), "Structural Change and Economic Growth: Empirical Evidence and Policy Insights from Asian Economies", *Structural Change and Economic Dynamics*, 41, 64-77.
- World Bank (2013), "Jobs", *World Development Report 2013*.
- Wölfl, A. (2005), *The Service Economy in OECD Countries*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers.
- Yeldan, E., Taşçı, K., Voyvoda, E. ve Özsan, M. E. (2012), *Orta Gelir Tuzağından Çıkış: Hangi Türkiye?*, cilt1, İstanbul: Türkiye Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu.
- Yi, K.M. ve Zhang, J. (2011), *Structural Change in an Open Economy*, Working Paper, 595.
- Zulhibri, M., Naiya, I. ve Ghazal, R. (2015), "Structural Change and Economic Growth in Emerging Markets: A Cross Country Analysis", *International Journal of Development Issues*, 14(2), 98-116.

Araştırma Makalesi  
Geliş Tarihi: 30.06.2020  
Kabul Tarihi: 09.11.2020

Research Article  
Received: 30.06.2020  
Accepted: 09.11.2020

Kaçak, H., & Bağcı, H. (2020). Sağlık örgütlerinde hizmet ve finansal etkinlik ölçümü-veri zarflama analizi BCG matrisi ile bir uygulama. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 188-203.

## SAĞLIK ÖRGÜTLERİNDE HİZMET VE FİNANSAL ETKİNLİK ÖLÇÜMÜ- VERİ ZARFLAMA ANALİZİ VE BCG MATRİSİ İLE BİR UYGULAMA

HAKAN KAÇAK<sup>1</sup>, HASAN BAĞCI<sup>2</sup>

### ÖZ

Dünya genelinde sağlık hizmet talebindeki sürekli artış politika yapıcılarını sağlık hizmetlerinin etkinliği ve finansal sürdürülebilirliği konusuna odaklanmaya itmiştir. Çalışmada hizmet etkinliğini ölçmek için Veri Zarflama Analizinden (VZA), finansal sürdürülebilirliği ölçmek amacıyla ise finansal oranlardan faydalanılmıştır. Boston Danışma Grubu (BCG) matrisinden faydalanılarak hizmet ve finansal etkinlik boyutu birleştirilmiş, kurumsal performansa bütüncül ve stratejik bir bakış açısı geliştirilmeye çalışılmıştır. Araştırma kapsamına Sağlık Bakanlığına bağlı olarak ülke genelinde hizmet veren 39 Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi (ADSM) alınmıştır. Söz konusu merkezlerin hizmet etkinlikleri girdi yönelimli ve ölçeğe göre değişken getirili VZA modeli ile analiz edilmiştir. Çalışmada hizmet etkinliği ile finansal etkinlik arasındaki ilişki irdelenmiş, finansal etkinlik göstergesi olarak Varlıkların Getirisi (ROA) kullanılmıştır. Hizmet etkin merkezlerin ROA değerleri ortalama 0.72 etkin olmayan merkezlerin ise 0.61 (p=0.125) olarak bulunmuştur. Ayrıca hizmet etkinlik skorları ile finansal etkinlik skorları BCG matrisinde üzerinde birleştirilerek matrisin kullanılabilirliği sorgulanmıştır.

**Anahtar Kelimeler:** Performans Değerlendirme, Veri Zarflama Analizi (VZA), Finansal Oranlar, BCG Matrisi.

**JEL Kodları:** I11, C61, C67, H21.

## ASSESSMENT OF SERVICE AND FINANCIAL EFFICIENCY IN HEALTH CARE ORGANIZATIONS - AN APPLICATION WITH DATA ENVELOPMENT ANALYSIS AND BCG MATRIX

### ABSTRACT

The steady increase in the demand for healthcare services has led policymakers to focus on the effectiveness and financial sustainability of healthcare services around the world. In the study, Data Envelopment Analysis (DEA) was employed to measure service efficiency while financial ratios were used to measure financial sustainability. In order to provide an integrated and strategic point of view on institutional performance, dimensions of service and financial efficiency have been combined by employing Boston Advisory Group (BCG) matrix. A total of thirty-nine Oral and Dental Health Centers serving throughout the country under the Ministry of Health were included in the scope of the study. The service efficiencies of these centers were analyzed with input-oriented (IO) and Variable Return to Scale (VRS) DEA model. In the study, the relationship service and financial efficiency was examined and Return on Assets (ROA) was used as an indicator of financial efficiency. While the average ROA value of the efficient centers was calculated as 0.72, the value of the inefficient ones was 0.61 (p = 0.125). Besides, service efficiency scores and financial efficiency scores were combined on the BCG matrix to examine the usability of the matrix.

**Keywords:** Performance Evaluation, Data Envelopment Analysis (DEA), Financial Ratios, BCG Matrix.

**JEL Codes:** I11, C61, C67, H21.

<sup>1</sup> Dr., T.C. Sağlık Bakanlığı, hkacak@gmail.com- ORCID: 0000-0001-6415-7224.

<sup>2</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Yüksek İhtisas Üniversitesi, hasanbagci@gmail.com - ORCID:0000-0001-7185-1660.

## GİRİŞ

Dünya genelinde üretim teknolojilerindeki gelişmelere paralel olarak toplumsal refah artmış ve ortalama yaşam süreleri uzamıştır. Söz konusu artış sağlık hizmet talebindeki artışı da beraberinde getirmiştir. Artan talebi karşılamak için ise sağlık sistemleri hizmet arzlarını ve dolayısıyla sağlık harcamalarını da artırmışlardır. Ancak nüfus artış eğiliminin sağlık hizmet talebinin sürdürülebilirliğini tehdit etmesi ile ülkeler reform çabaları içerisine girmişler ve sağlık sistem performanslarını artırmaya öncelik vermişlerdir (OECD, 2018; Roberts vd., 2009: 11; Saltman ve Figueras, 1998: 10).

Türkiye’de de Sağlıkta Dönüşüm Programı (SDP) adı verilen reform programı ile sağlık hizmetlerine erişim kolaylaştırılmış, bu süreçte kamu sağlık kuruluşlarında sunulan ağız ve diş sağlığı hizmetlerinin kapasitesi artırılmış ve bu hizmetlerin sayı ve çeşitliliğinde artış yaşanmıştır. 15.577’si özel sektörde, 10.814’ü Sağlık Bakanlığı’nda ve 4.224’ü üniversitelerde olmak üzere toplam 30.615 diş hekimi bulunan ülkemizde 100 bin kişiye düşen diş hekimi sayısı 37 iken OECD ülkeleri ortalaması 70, Avrupa Birliği ortalaması 77’dir (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2019: 236). Bununla beraber kısıtlı hizmet paketleri (genellikle çocuklarla sınırlıdır) ve daha yüksek maliyet paylaşımı nedeniyle, OECD genelinde diş bakımı maliyetlerinin kamu kapsamı çok daha sınırlı ve ortalama olarak dişhekimliği masraflarının yaklaşık %30’u hükümet programları veya zorunlu sigorta tarafından karşılanmaktadır (OECD, 2019). Türkiye’de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile sözleşmeli Sağlık Bakanlığına bağlı ağız ve diş sağlığı merkezleri (ADSM), ağız ve diş sağlığı hastaneleri, ağız ve diş sağlığı eğitim ve araştırma hastaneleri veya üniversitelerin diş hekimliği fakültelerince ağız ve diş sağlığında yapılan işlemler geri ödeme kapsamındadır.

5 Nisan 2005 tarihinde “Yataklı Tedavi Kurumları İşletme Yönetmeliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmeliği” Madde 3’te Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri, en az 10 ünit kapasiteli, idari ve mali bakımdan kendilerine bağlı diş tedavi ve protez merkezleri ile diş poliklinikleri de açılabilen müstakil sağlık kurumları olarak tanımlanmıştır (Sağlık Bakanlığı, 2005). 2005 yılında kamuda 2 diş hastanesi 35 ADSM bulunmaktayken bu değişiklikler sonucu 2018 yılı itibarıyla 129 kamu (4.317 ünit) ve 79 özel (851 ünit) olmak üzere 208 ağız ve diş sağlığı merkezi ile 30’u Sağlık Bakanlığında, 47’si üniversitelerde ve 3’ü özel sektörde olmak üzere 80 diş hastanesine ulaşılmıştır. Bir diş üniti (dental işlem sırasında hastayı desteklerken hekimin de çalışmasını kolaylaştırıcı ve hızlandırıcı birçok aygıtlarla desteklenen sistemin bütünü) başına düşen nüfus sayılarında (2002 yılında 61.632 iken 2018 yılında 7.931 kişi) iyileştirmeler sağlanmıştır (T.C. Sağlık Bakanlığı, 2019: 142).

Çalışmada kamu kaynaklarının ağız ve diş sağlığı hizmetlerinde ne ölçüde etkin kullanıldığının ortaya konulabilmesi için ADSM’lerin teknik etkinlikleri Veri Zarflama Analizi (VZA) yöntemi ile hesaplanmış ve analiz sonuçları ayrıntılı olarak incelenmiştir. Etkin birimlerin ne kadar güçlü etkin olduğu, etkin olmayan birimlerin de etkinsizlik seviyeleri ile olası iyileştirme imkanları analiz edilmiştir. Bu çalışmada ağız diş sağlığı hizmeti sunan kamu sağlık kurumları, kar güdülü birimler olmasa da döner sermayeli kuruluşlar olmaları nedeni ile hizmetleri karşılığı SGK ödemelerinden gelir de sağlamaktadırlar. Ayrıca finansal kaynakların etkin kullanılıp kullanılmadığının değerlendirilmesi de optimal kaynak tahsisi için önemlidir.

## 1. LİTERATÜR

Veri Zarflama Analizi sağlık hizmetleri uygulamalarının teknik etkinliğinin hesaplanmasında yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. Sağlık hizmetleri alanındaki ilk VZA uygulaması hemşirelik hizmetleri etkinliğinin değerlendirilmesi konusunda yapılmıştır (Nunamaker,1983: 183–205). Hastane etkinliğinin değerlendirilmesindeki ilk VZA uygulaması da Sherman (1984: 922–938) tarafından yapılmıştır. Söz konusu çalışmaların ardından sağlık hizmetleri alanında VZA çalışmaları artarak devam etmiştir. Liu vd.’nin (2013: 893-902) yaptıkları VZA literatür taramasına göre sağlık hizmetleri, bankacılık sektörünün ardından en çok çalışma yapılan ikinci alandır.

Türkiye’deki ilk VZA çalışması Ersoy vd.’nin (1997: 67–74) Türkiye’deki hastanelerin teknik etkinliklerini ölçtükleri çalışmadır. Söz konusu çalışmanın ardından birçok farklı alanda VZA uygulamaları çalışılmıştır. Örneğin; Özgen Narcı vd. (2015: 407–418) rekabetin hastane teknik etkinliği üzerindeki etkisini, Kacak vd.(2014: 178–194) teknik etkinlik ile kalite arasındaki ilişkiyi, Bilsel ve Davutyan (2014: 73–88) çıktı tikanıklığını; Sahin ve Özcan (2000:307–320) Türkiye genelindeki kamu hastanelerinin etkinliklerini incelemişlerdir.

ADSM performanslarını ölçmek amacıyla VZA yönteminin kullanıldığı çalışmalar Tablo 1’de özetlenmiştir.



**Tablo1:** Ağız ve Diş Sağlığı Hizmetleri Konulu Veri Zarflama Analizi Çalışmaları

Çalışma ve Yöntem	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri	Bulgular
Buck, 2000 Girdi Yönelimli	Diş hekimleri, ağız hijyeni uzmanı ve terapistlerin çalışma saatleri.	Tarama, tedavi ve önleme faaliyetleri.	Sağlık yetkililerinin İngiltere'deki Toplum Diş Hekimliği Hizmetlerinin (CDS- Community Dental Service) ortalama %75'inin etkin kullanıldığı gösterilmiş, en iyi performans uygulamasıyla karşılaştırılmıştır.
Coppola ve diğ. 2003 Girdi Yönelimli, VRS (Ölçeğe Göre Değişken Getiri) modeli	Tedarikçi deneyimi (yıllar itibariyle), amalgam ve kompozit şiddetleri.	Restorasyonun ömrü (aylar itibariyle).	Washington Diş Hizmetlerinde posterior restorasyon yapan diş hekimleri tarafından amalgamın ve kompozit restorasyonların uzun ömürlülüğünü etkileyen faktörler belirlenmiştir.
Gülcü ve diğ. 2004 Çıktı yönelimli, VRS modeli	Akademik Personel (öğretim üyeleri ve araştırma görevlileri), Yardımcı Personel (hemşire ve yardımcı sağlık personeli)	Tedavi edilen hasta sayısı, hastaların döner sermayeye bıraktıkları net kâr.	1999-2001 yılları Cumhuriyet Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesinin 6 bölümü etkinlikleri açısından değerlendirilmiştir. Endodonti, pedodonti ve periodontoloji bölümlerinin etkin olduğu görülmüştür.
Öner, N. 2010 Girdi Yönelimli, CRS (Ölçeğe Göre Sabit Getiri)	Finansal: Hammadde ve malzeme giderleri, personel giderleri, dışarıdan sağlanan fayda/hizmet giderleri, diğer çeşitli yönetim giderleri, diğer faaliyetlerden doğan olağan dışı giderler ve yıpranma payı. Faaliyet: Hemşire, diş protez teknisyeni, diş hekimi sayısı, diş üniti sayısı.	Finansal: Hizmet gelirleri Faaliyet: Cerrahi işlem, tedavi işlem, protez işlem, pedodontik işlem ve periodontolojik işlem sayıları.	Çalışma kapsamında Türkiye'deki ADSM'lerin 2008 yılında %39'u sadece finansal yönden, %11'in sadece faaliyet yönünden, %14'ü finansal ve faaliyet yönünden etkin, %36'sının da hem finansal yönden hem de faaliyet yönünden etkin olmadıkları saptanmıştır.
Chen, L. ve Ray, SC. 2010 VZA ve Stokastik Sınır Analizi yöntemini (SFA)	Diş hekimi, ağız hijyeni uzmanı ve diğer personelin çalışma saatleri, ağız ve diş merkezinin kullanılabilir alanı, operatör sayısı, donanımlı odaların sayısı, laboratuvar giderleri, malzeme giderleri.	Diş hekimi saatlik ücret, hijyenist saatlik ücret, ünit başı saatlik ücret, diğer personelin saatlik ücreti, metrekare başına gider, operatör ücreti, laboratuvar gideri, malzeme gideri.	ABD'nin Colorado eyaletindeki genel diş hekimliği muayenehanesine ait maliyet etkinlik puanının ortalama 0.79 ile 0.87 arasında olduğu ve maliyet etkinliğinin çoğunlukla teknik etkinsizlikten çok tahsisattan kaynaklandığını bulunmuştur.
Özdemir, Y. 2011 Girdi Yönelimli CRS ve VRS	Diş hekimi sayısı, hemşire sayısı, diş protez teknisyeni sayısı ve cihaz teknisyeni gibi diğer personel sayısı ile hizmet üretim giderleri.	Normal çekim sayısı, cerrahi çekim sayısı, uygulanan dolgu işlemi sayısı, uygulanan kanal tedavisi sayısı, uygulanan sabit ve diğer protez sayısı, detraj (diş temizleme) işlem sayısı ve sevk oranları.	115 ağız ve diş sağlığı merkezinin etkinliğinin CRS modeli ile teknik etkinlik analizi sonucunda birimlerin %70'i, VRS modeli ile ise birimlerin %50'si etkinsiz bulunmuştur.

Çalışma ve Yöntem	Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri	Bulgular
Charalambous ve diğ. 2013	Diş hekimleri- asistanlar ve teknisyenlerin çalışma saatleri ile maaşları, malzeme giderleri.	Birinci, ikinci, üçüncü seviye diş tedavileri ve muayene sayıları.	Kamu diş hekimliği sisteminin 2004 ve 2007 yılları arasındaki etkinliğini incelemiştir.
Barouni ve diğ. 2017	Kamudaki aktif diş üniti sayısı, kamu sektöründeki diş hekimi sayısı, özel sektördeki diş hekimi sayısı ve özel sektördeki uzman diş hekimi sayısı.	Diş çürüğü yüzdesi, kayıp diş sayısı, dolgu yapılmış diş sayısı.	İran'daki 6, 12 ve 15 yaş grubundaki çocuklara ait ağız diş sağlığı tarama verileri ile diş hekimliği hizmetlerinin etkinliğini değerlendirmiştir.
Arslan, B. 2017 Girdi Yönelimli CRS modeli	Diş üniti sayısı, uzman diş hekimi sayısı, diş hekimi sayısı.	Diş çekimi sayısı, kanal tedavisi sayısı, dolgu sayısı ve protez üye sayısı.	Türkiye'deki 15 Ağız ve Diş Sağlığı Hastanesinin (ADSH) 11'inin etkin, 4'ünün etkinlik skorunun altında olduğu tespit edilmiştir.
Şahin, B. ve İlgin, G. 2018 VZA Girdi Yönelimli, CRS ve VRS modelleri	Diş hekimi sayısı, diş üniti sayısı.	Poliklinik, diş çekimi, kanal tedavisi, dolgu tedavisi, cerrahi müdahale ve protez sayıları.	Türkiye'de iller bazında ağız diş sağlığı hizmetlerinin etkinlik incelemesinde CRS yöntemi 81 ilden 18'inin etkin olduğu ve 63 ilin etkin olmadığı, VRS yöntemi 32 ilin etkin olduğu ve 49 ilin ise etkin olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.
Kıraç, Y. ve Kıraç, S. 2018 Girdi yönelimli CRS ve VRS modelleri	Diş hekimi sayısı, diş üniti sayısı ve toplam tekniker/teknisyen sayıları	Hasta sayısı, poliklinik muayene, diş çekimi, konservatif tedavi, endodontik tedavi, toplam cerrahi operasyon, toplam sabit protez, toplam hareketli bölümlü protez, toplam hareketli tam protez sayıları.	Türkiye'deki 21 ADSH'nin etkinlik durumlarını incelenmiş CRS modeli için etkin ADSH sayısı 15 iken, VRS modeli için etkin ADSH sayısı 16 olarak hesaplanmıştır.
Yüksel, O. ve Yiğit, V. 2019 Girdi ve çıktı değişkenleri analizi; CRS ve VRS modelleri	Diş hizmeti veren birim sayısı, diş hekimi sayısı ve diş üniti sayısı.	Hasta sayısı, poliklinik sayısı, diş çekimi sayısı, konservatif tedavi sayısı, endodontik tedavi sayısı.	Türkiye'deki 81 ilin ağız ve diş sağlığı hizmetleri değerlendirilmiş; CRS modeline göre illerin % 17.3'ünün(14), VRS modeline göre %35.9'unun (29) etkin olduğu tespit edilmiştir.
Telatar, D.E. ve Sarı, K. 2019	Diş hekimi sayısı, diş üniti sayısı.	Diş çekimi, kanal tedavisi, dolgu tedavisi, cerrahi müdahale, sabit protez üye, hareketli protez parça sayıları.	İstanbul'da Sağlık Bakanlığı'na bağlı tesisler üzerinde yapılan analiz sonuçları ağız ve diş sağlığı hizmetlerinde tesis büyüklüğünün etkinlik için önemli bir unsur olduğunu vurgulanmıştır.

Söz konusu çalışmalarda kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri genellikle ünit, diş hekimi, poliklinik, diş çekimi, kanal tedavisi, dolgu tedavisi ve cerrahi müdahale sayılarından oluşmaktadır (Akbulut, 2019: 259; Esenlik Telatar ve Sarı, 2019: 3; Kıraç ve Kıraç, 2018: 96). Bu çalışmada söz konusu değişkenlerin yanı sıra İlk Madde ve Malzeme Giderleri (IMMG), Varlıkların Getirisi (ROA) gibi finansal değerler de kullanılmıştır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Veri Zarflama Analizi

Veri Zarflama Analizi (VZA) çoklu girdileri ve çoklu çıktılara dönüştüren karar birimi (KB) olarak adlandırılan varlıklar kümesinin etkinliğini değerlendiren bir yöntemdir (Cooper vd., 2011: 1). Yöntemin temelleri Debreu (1951:273-292) ve Koopmans'ın (1951: 33-97) firma etkinliğini çoklu girdi ile ölçme yaklaşımları ile atılmış; firma etkinlik modeli Farrell (1957:253-290) tarafından teknik etkinlik, tahsisat

etkinliği ve sınır analizi eklenerek geliştirilmiştir. Charnes vd. (1978: 429–444) Farrell'in modelini geliştirerek VZA'yı bugünkü yapısına kavuşturmuşlardır.

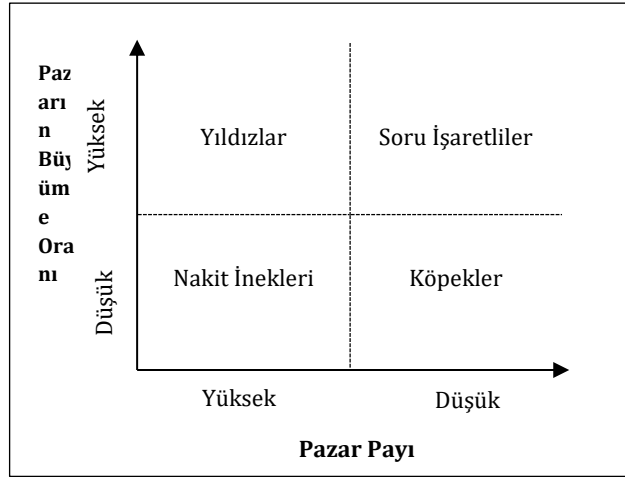
VZA, Karar Birimleri içerisindeki en etkin birimlerin ölçülmesine olanak sağlayan doğrusal programlama temelli bir yaklaşımdır. Analiz girdi ve çıktı yönelimli olmak üzere iki ana gruba ayrılır. Girdi yönelimli modeller girdi minimasyonu, çıktı yönelimli modeller ise çıktı maksimizasyonu sağlamaktadır. Analiz ölçeğe göre getiri durumuna göre de ölçeğe göre sabit getiri (CRS) ve ölçeğe göre değişken getiri (VRS) modelleri mevcuttur.

Yöntem, homojen oldukları varsayılan yani aynı amaca yönelik olarak benzer şekilde üretim yapan karar birimleri içinde en az girdi bileşimini kullanarak en çok çıktı bileşimini üreten "en iyi" gözlemleri belirler ve bunu etkinlik sınırı olarak kabul eder. Söz konusu sınırı "referans" (benchmark) olarak kabul edip etkin olmayan karar birimlerinin bu sınıra olan uzaklıklarını ya da etkinlik düzeylerini açısız olarak ölçer. Etkin sınırın altında kalan gözlemler bu etkin gözleme yakınlık ve uzaklık durumuna göre değerlendirilir.

## 2.2. BCG Matrisi

BCG Matrisi, Boston Danışma Grubu (BCG) tarafından geliştirilen temel bir stratejik analiz aracıdır. Matris çeşitli ürün/ hizmetlerin görece pazar payı ve pazarın büyüme oranı bakımından bir portresini çizer (Swayne, Duncan ve Ginter, 2006: 294). Yöntem kötü performans gösteren birimlerle umut vadeden birimleri sınıflayarak kaynak tahsisinde ve genel performansın izlenmesinde karar vericilere yardımcı olur (Sarrico ve Dyson, 2000: 790).

Şekil 1: BCG Matrisi

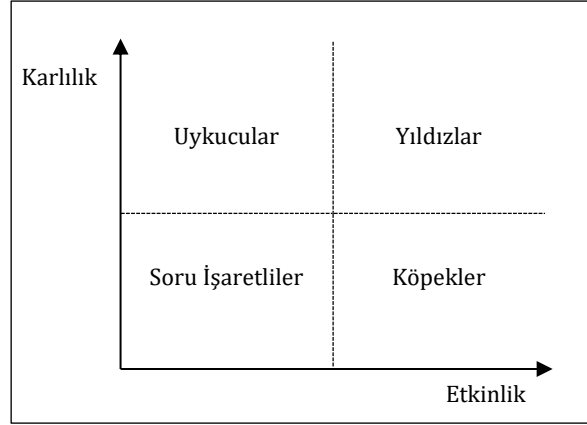


**Kaynak:** Luke, R. D., Walston, S. L. ve Plummer, P. M. (2004). *Healthcare Strategy: in Pursuit of Competitive Advantage*. U.S.A.: Health Administration Press.

BCG matrisi dört adet ızgaradan oluşmakta olup ve her bir ızgara farklı isimlerle adlandırılmıştır (Şekil 1): *Yıldızlar*, yüksek pazar payına sahiptir ve pazarın büyüme oranı yüksektir. Yüksek yatırım gerektiren hızlı büyüyen birimlerdir. *Soru işaretliler*, düşük pazar payına sahip ancak hızla büyüyen bir pazara konumlanmışlardır. Ek fon sağlama ya da yeniden yapılandırma yapıp yapılmayacağı değerlendirilmelidir. *Nakit inekleri* pazarda iyi konumlanmış (yüksek pazar payı) büyüme ihtimali düşük (düşük pazar büyüme oranı) birimlerdir. *Nakit inekleri*, geçmişin yıldızlarıdır ve güçlü pozisyonları mümkün olduğunca korunmalıdır. *Köpekler*, düşük pazar payı ile büyüme oranı düşük pazarda faaliyet göstermektedir. *Nakit tuzakları* olarak tasvir edilebilirler ve satılmaya aday birimlerdir (David, 2011: 187; Luke, Walston ve Plummer, 2004: 200). Matris mevcut yapısıyla iki farklı boyutta stratejik konumlandırma yapmaya imkan vermektedir.

Boussofiane vd. (1991: 1–15; akt. Sarrico ve Dyson, 2000: 790), BCG portfolyo yaklaşımını dönüştürüp bir etkinlik ve karlılık matrisi oluşturarak VZA'ya uyarlamışlardır.

Şekil 2: Etkinlik – Karlılık Matrisi



**Kaynak:** Sarrico, C. S. ve Dyson, R. G. (2000). Using DEA for planning in UK universities—an institutional perspective. *Journal of the Operational Research Society*, 51(7), 789–800.

Etkinlik Karlılık Matrisi incelendiğinde bir örgüt; yüksek karlılığı olmasına rağmen etkin işletilmiyor olabilir (Uykucular), etkin olmakla birlikte düşük karlılık oranları ile faaliyet gösteriyor olabilir (Köpekler), düşük etkinlik ve karlılık oranlarına sahip olabilir (Soru işaretliler) ya da karlı ve etkin olabilir (Yıldızlar). Böylelikle etkinlik ve karlılık farklı boyutlarda değerlendirilip karar alıcılara stratejik seçenekler sunulabilmektedir.

### 3. VERİ ve MODEL

Çalışma kapsamındaki veriler Sağlık Bakanlığı 2014 yılı Kamu Hastaneleri Yıllığı ve Tek Düzen Muhasebe Sisteminden (TDMS) elde edilmiştir. Modelin girdi ve çıktı değişkenlerinin belirlenmesinde ilgili literatür dikkate alınarak ünit ve diş hekimi sayıları ile İlk Madde ve Malzeme Giderleri (IMMG) girdi değişkenleri; muayene, diş çekimi, kanal tedavisi, dolgu tedavisi ve cerrahi müdahale sayıları da çıktı değişkenleri olarak tasarlanmıştır. Ancak girdi değişkenlerinden ünit ve diş hekimi sayıları arasındaki yüksek korelasyon (0.99159) nedeni ile ünit sayıları veri setinden çıkarılmıştır. Ayrıca cerrahi müdahale değişkeni de uç değerler ihtiva etmesi nedeni ile analizden çıkarılmıştır (Tablo 2). Çalışma evrenini Sağlık Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren ADSM' ler oluşturmaktadır. Araştırmanın VZA ve BCG matrisinin birlikte kullanıldığı bir model tasarımına sahip olması nedeniyle hizmet verilerini yanı sıra finansal verilere de ihtiyaç vardır. Söz konusu veriler araştırmanın kısıtlarını oluşturmaktadır. Finansal verilerine ulaşılan 40 ADSM araştırma kapsamına alınmış olup bir birim diş hastanesi olması nedeni ile çalışmadan çıkarılmıştır. Girdi ve çıktı değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikler Tablo 3'te sunulmuştur.

Tablo 2: Girdi ve Çıktı Değişkenleri

Girdi Değişkenleri	Çıktı Değişkenleri
Diş Hekimi Sayısı	Muayene Sayısı
İlk Madde ve Malzeme Giderleri	Diş Çekim Sayısı
	Kanal Tedavisi Sayısı
	Dolgu Tedavisi Sayısı

Tablo 3: Girdi ve Çıktı Değişkenlerine ait Tanımlayıcı İstatistikler

	Diş Hekimi	IMMG (TL)	Muayene	Diş Çekimi	Kanal Tedavisi	Dolgu Tedavisi
<b>Ortalama</b>	34	589,204	162,129	37,065	11,286	43,783
<b>Std. Sapma</b>	18	311,682	101,433	25,238	6,577	26,943
<b>Maksimum</b>	104	1,478,841	629,253	146,533	30,134	124,657
<b>Minimum</b>	16	207,259	44,238	12,049	3,042	13,879

Araştırmada kullanılan girdi ve çıktı değişkenleri arasındaki ilişkiyi göstermek amacıyla bir korelasyon matrisi düzenlenmiştir (Tablo 4). Korelasyon matrisi incelendiğinde değişkenler arasında yüksek pozitif korelasyon dikkat çekicidir.

**Tablo 4:** Korelasyon Matrisi

	<b>Muayene</b>	<b>Diş Çekimi</b>	<b>Kanal Tedavisi</b>	<b>Dolgu Tedavisi</b>
<b>Diş Hekimi</b>	0.90863	0.89869	0.83280	0.92034
<b>IMMG (TL)</b>	0.80763	0.84511	0.76661	0.87450

Analiz, Saitech DEA Solver programı kullanılarak girdi yönelimli (IO) ölçeğe göre değişken getiri (VRS) yöntemi ile yapılmıştır (Tablo 5). Analiz sonuçları incelendiğinde 18ADSM'nin teknik etkin olduğu ve 21 ADSM'nin isetam etkin olmadığı gözlenmiştir. Tüm ADSM'lerin ortalama teknik etkinlik skoru 0.924 (Std. Sapma 0.107) ve etkinsizlik oranı ortalama %7.6'dır. Teknik etkinlik skorlarının dağılımında (Min. 0.644 – Maks. 1.00) oldukça yüksek bir fark görülmektedir (Tablo 6).

**Tablo 5:** ADSM Etkinlik Seviyeleri

<b>No.</b>	<b>Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri</b>	<b>Etkinlik Skoru</b>
1	Adıyaman Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.98974
2	Ağrı Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
3	Aksaray Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
4	Amasya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.84362
5	Aydın Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
6	Balıkesir Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
7	Bartın Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.95107
8	Bilecik Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.88943
9	Bingöl Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.91842
10	Bolu Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.64554
11	Bursa Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
12	Düzce Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.71748
13	Elâzığ Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.94715
14	Gaziantep Şahinbey Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
15	Giresun Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.74086
16	Gümüşhane Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
17	Hakkari Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.86336
18	Hatay İskenderun Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.74804
19	Iğdır Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
20	Karabük Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
21	Kars Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.99245
22	Kocaeli Derince Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
23	Konya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.98794
24	Malatya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
25	Mardin Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.85527
26	Mersin Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
27	Muğla Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
28	Nevşehir Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.93931
29	Niğde Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.7909
30	Osmaniye Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.80597
31	Sakarya Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.9285
32	Siirt Ağız ve Diş sağlığı Merkezi	1
33	Sinop Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
34	Tekirdağ Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
35	Tokat Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
36	Tunceli Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	1
37	Uşak Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.98161
38	Yalova Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0,84822
39	Yozgat Ağız ve Diş Sağlığı Merkezi	0.64406

Etkin olmayan ADSM'ler ortalama 0.859 (Std. Sapma 0.111) etkinlik skoru almışlar ve etkinsizlik oranları ortalama %14.1'tir. Söz konusu ADSM'lerin etkinsizlik seviyeleri %36 ve %1 arasında değişmektedir. Diğer bir deyişle etkinsiz ADSM'ler mevcut çıktı seviyelerinde değişiklik olmaksızın girdi miktarlarını %1 ile %36 seviyesi arasında azaltabilirler (Tablo 6). Etkin ve etkin olmayan ADSM' ler girdi ve çıktı değişkenlerine ait tanımlayıcı istatistikler incelendiğinde girdi kullanımları arasında yüksek farklar olmadığı gözlenmektedir (Tablo 7). Ancak ortalama çıktı seviyelerinde %18.7 ile %28.5 arasında değişen farklılıklar vardır. Özetle, etkin ve etkin olmayan ADSM'ler benzer seviyelerde girdi kullanırken farklı düzeylerde çıktı üretmişlerdir.

**Tablo 6:**Etkinlik Skorlarına Ait Tanımlayıcı İstatistikleri

	Tüm	Etkin	Etkin Olmayan
N	39	18	21
Ortalama	0.9238	1	0.8585
Medyan	0.9897	1	0.8634
Std. Sapma	0.10741	0	0.11055
Minimum	0.64	1	0.64
Maksimum	1	1	0.99
Yüzdeler	25	0.8553	0.790900
	50	0.9897	0.889430
	75	1	0.953260

**Tablo 7:**Etkin ve Etkin Olmayan ADSM'lere ait Tanımlayıcı İstatistikler

	EtkinADSM		Etkin Olmayan ADSM	
	Ortalama	Std. Sapma	Ortalama	Std. Sapma
Diş Hekimi	35	24	33	13
IMMG	574,581	383,380	601,738	253,264
Muayene	177,186	133,781	149,223	66,867
Diş Çekimi	40,641	34,101	33,999	15,241
Kanal Tedavisi	12,653	7,619	10,114	5,648
Dolgu Tedavisi	49,728	35,199	38,687	17,415
Puan	1	0	0.8585	0.11055

### 3.1. Etkin ADSM'ler

Teknik etkin KVB'lerin tasnifinde Charnesvd.(1984:111) referans set içerisinde etkin karar birimlerinin sıklığına göre sıralama yapmışlardır. Referans alınma sıklıkları arttıkça etkinlik seviyesinin de arttığı öngörülmüştür. Çalışmada da benzer şekilde referans sıklıkları temel alınarak etkin ADSM'ler sıralanmıştır (Tablo 8). Etkin ADSM'ler referans set içerisindeki yer alma sıklığına göre Güçlü Etkin, Zayıf Etkin, Yüksek Etkin ve Düşük Etkin olmak üzere dört kategoride sınıflanmıştır (Tablo 9). Ağrı (15) ve Gaziantep (11) en yüksek referans alınma sıklığı ile güçlü etkin ADSM'ler olarak tasnif edilmiştir. Söz konusu birimler, etkin olmayan birimlere örnek alınabilecek en iyi ADSM'lerdir. Aksaray, Iğdır ve Karabük ADSM'leri ise hiçbir birim tarafından örnek alınmamış ADSM'lerdir. Söz konusu birimler "Başiboş" (Maverick) ADSM'ler olarak adlandırılmaktadır. Başiboş (Maverick) birimler, referans set içerisinde kendisinden başka hiçbir karar birimine örnek teşkil etmeyen birimlerdir (Ozcan, 2014:53). Bu birimler, zayıf etkin ADSM'ler olarak sınıflandırılmıştır. Söz konusu birimler, girdi değişkenlerinden bir ya da birkaçında olabilecek küçük artışlarda etkinsiz olarak sınıflandırılacak ADSM'lerdir.

**Tablo 8:** Referans Birimlere ait  $\lambda$  (Lambda) Değer ve Frekansları

KVB	Skor	Referans Seti														
		Ağrı	Aydın	Balıkesir	Bursa	Gaziantep	Gümüşhane	Kocaeli Derince	Malatya	Mersin	Muğla	Siirt	Sinop	Tekirdağ	Tokat	Tunceli
Adıyaman	0.98974	0.246			0.202									0.437	0.048	0.067
Amasya	0.84362	0.194	0.109									0.235			0.208	0.254
Bartın	0.95107	0.001										0.943	0.056			
Bilecik	0.88943						0.481	0.329					0.19			
Bingöl	0.91842	0.388										0.561	0.051			
Bolu	0.64554	0.239	0.476			0.086						0.092			0.107	
Düzce	0.71748	0.035				0.255						0.709				
Elazığ	0.94715		0.017			0.083			0.822						0.079	
Giresun	0.74086	0.289	0.065			0.086						0.509			0.051	
Hakkari	0.86336						0.452				0.144	0.404				
Hatay	0.74804	0.114	0.187			0.286		0.262								0.151
Kars	0.99245	0.808										0.016	0.175			
Konya	0.98794				0.44					0.043					0.518	
Mardin	0.85527	0.375	0.565			0.002		0.058								
Nevşehir	0.93931	0.3	0.303			0.098		0.299								
Niğde	0.7909	0.343				0.249			0.147							0.261
Osmaniye	0.80597	0.288	0.415					0.2								0.097
Sakarya	0.9285	0.288			0.109				0.225					0.379		
Uşak	0.98161			0.094		0.335					0.057					0.514
Yalova	0.84822		0.086			0.233		0.223								0.459
Yozgat	0.64406	0.03				0.072						0.898				
<b>Referans Sıklığı</b>		<b>15</b>	<b>9</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>7</b>

**Tablo 9:** Etkin Ağız Dış Sağlığı Merkezlerinin Tasnifi

Zayıf Etkin		Düşük Etkin		Yüksek Etkin		Güçlü Etkin	
KVB	Referans Sıklığı	KVB	Referans Sıklığı	KVB	Referans Sıklığı	KVB	Referans Sıklığı
Aksaray	0	Sinop	4	Aydın	9	Ağrı	15
Iğdır		Bursa	3	Siirt	9	Gaziantep	11
Karabük		Malatya	3	Tunceli	7		
		Gümüşhane	2	Kocaeli	6		
		Muğla	2	Tokat	6		
		Tekirdağ	2				
		Balıkesir	1				
		Mersin	1				

### 3.2. Etkin Olmayan ADSM' ler

Etkin olmayan ADSM' ler aldıkları etkinlik skorlarına göre sıralanarak Marjinal Etkinsiz, En Etkinsiz, Medyan Üstü ve Medyan Altı olmak üzere dört kategoride sınıflandırılmıştır. Marjinal etkinsiz olan ADSM' ler 4. Kartilde yer alan ve etkinlik skorları 0.947 – 0.992 aralığındaki birimlerdir. Söz konusu ADSM' ler girdi seviyelerinde küçük iyileştirmeler ile etkin KVB' ler seviyesine yükselebilirler. En etkinsiz ADSM' ler ise ilk kartilde yer alan ve etkinlik skorları 0.644 – 0.790 aralığında olan merkezlerdir. Bu ADSM' ler en kötü performans gösteren birimler olup yapısal ve operasyonel açıdan incelenmelerinde fayda bulunmaktadır (Tablo 10).

**Tablo 10:** Etkin Olmayan Hastanelerin Tasnifi

	Kartil	Skor	ADSM					
Marjinal Etkinsiz	100%	0.947-0.992	Kars	Adıyaman	Konya	Uşak	Bartın	Elazığ
Medyan Üstünde	75%	0.863-0.946	Nevşehir	Sakarya	Bingöl	Bilecik	Hakkari	
Medyan Altında	50%	0.791-0.862	Mardin	Yalova	Amasya	Osmaniye	Niğde	
En Etkinsiz	25%	0.644-0.790	Hatay	Giresun	Düzce	Bolu	Yozgat	

### 3.3. Aylak Değerler

Aylak değerler, etkinsizliğin hangi girdi ya da çıktı değişkenlerinden kaynaklandığını göstermesi bakımından önemlidir. Tablo 10'da tüm değişkenlere ait veriler ile aylak değerler toplamı, artırım ya da indirim yapılması gereken aylaklık yüzdesi (%) ve aylak değer sıklığı sergilenmektedir. Aylak değer sıklığı problemlili alanların belirlenmesinde faydalı bir metottür.

**Tablo 11:** Etkin Olmayan Birimlerin Girdi ve Çıktı Değişkenlerine Ait Aylak Değer Sayıları

	Dış Hekimi	IMMG (TL)	Muayene	Dış Çekimi	Kanal Tedavisi	Dolgu Tedavisi
Toplam Aylak Değer (1)	7	841,671	195,677	57,724	38,851	29,792
Etkinsiz Birimlerin Toplam Girdi ve Çıktı Değerleri (2)	688	12,636,503	3,133,681	713,980	212,398	812,424
Yüzde Fark (1/2)	%1.07	%6.66	%6.24	%8.08	%18.29	%3.67
Aylak Değer Sıklığı	1	3	9	10	15	7

Etkin olmayan ADSM' lere ait aylak değerler incelendiğinde girdi seviyelerinde ziyade çıktı miktarlarında problem görülmektedir. ADSM' ler IMMG (3 sıklık) kullanımlarında % 6.6'lık bir iyileştirme yapabilirler.



Ancak, çıktılara ait aylık değer sıklığı girdi sıklıklarına göre çok yüksek seviyededir. Sağlık hizmetlerinin doğası gereği hizmetlerin stoklanamaması ve hizmetin hastalık gibi bir ihtiyaçtan kaynaklanması nedeniyle çıktı seviyelerinde yapılacak iyileştirmeler pratik olmayabilir (Ozcan, 2014: 40). Bu nedenle çıktı seviyelerinde yapılacak iyileştirmeler ancak politika yapımcıların planlama çalışmalarında kullanılabilir veriler olarak dikkate alınabilir. Böylece söz konusu veriler kuruluş yeri seçimi, verilecek hizmetin türü ve miktarı ile ilgili makro planların yapılmasına yardımcı olabilecektir.

### 3.4. ADSM Varlıklarının Getirisi

Karlılık oranları, kurumların operasyonel giderlerin üzerinde gelir getirme yeteneğini yansıtmaktadır. Kar amacı gütmeyen örgütler de kuruluş amaçlarına bakılmaksızın söz konusu oranları kullanmaktadır (Baker ve Baker, 2011: 120). Karlılık oranlarından biri olan Varlıkların Getirisi (ROA), muhasebe kazançlarının mali varlıkların kayıtlı değerine oranı olarak tanımlanabilir (Seyidoğlu, 2001: 414). Kar amacı gütmeyen sağlık örgütleri için varlıklar içerisinde her bir TL'nin getiri oranını ifade etmektedir (Cleverley ve Cleverley, 2018: 544). ROA giderleri kontrol etme becerisi ve gelir sağlamak amacıyla varlıkları kullanım becerisini ölçmektedir (Gapenski, 2008: 568). Bu açıdan bakıldığında finansal etkinlik ölçütü olarak ROA kullanılması uygun görülmektedir.

Türkiye'de Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile sözleşmeli Sağlık Bakanlığına bağlı Ağız ve Diş Sağlığı Merkezleri (ADSM), Ağız ve Diş Sağlığı Hastaneleri, Ağız ve Diş Sağlığı Eğitim ve Araştırma Hastaneleri ve Kamu Üniversitelerinin Diş Hekimliği Fakültelerince ağız ve diş sağlığında yapılan işlemler geri ödeme kapsamındadır. Diğer bir deyişle kamu sağlık kurumları, kar güdülü birimler olmamakla birlikte döner sermayeli kuruluşlar olmaları nedeni ile hizmetleri karşılığı SGK ödemelerinden gelir sağlamaktadırlar. Ayrıca finansal kaynakların etkin kullanılıp kullanılmadığının değerlendirilmesi de optimal kaynak tahsisi için önemlidir. Bu bakımdan, araştırma kapsamındaki ADSM'ler matris üzerinde finansal etkinlik bakımında sınıflandırılması için ROA değeri kullanılmıştır.

Analiz sonucunda ADSM'lerin ROA değerleri ortalama 0.66 (Std. Sapma 0,227) bulunmuş, 0.5 oranından büyük değerde ROA 'ya sahip olan birimler Finansal Etkin, küçük olanlar ise Finansal Etkinsiz olarak sınıflandırılmışlardır. Etkin birimlerin ortalama ROA skorları 0.72(Std. Sapma 0.21), etkin olmayan birimlerin ise 0.61 (Std. Sapma 0.23) ve p= 0.125 olarak hesaplanmıştır.

198

### 3.5. BCG Matrisi

Hizmet etkinliği ile finansal etkinliğinin karşılaştırılmasında Boston Danışma Grubunun BCG Matrisi yaklaşımı benimsenmiştir (Chen ve Yeh, 1998: 412; George Wang, Li, Jan ve Chang, 2013: 36; Lin, Liu ve Chu, 2005: 474). Standart matris çalışmaya uyarlanmış ve dikey ekseninde hizmet sunumundaki etkinlik seviyeleri (VZA), yatay ekseninde ise finansal etkinlik göstergesi olarak kullanılacak karlılık seviyeleri (ROA) gösterilmiştir.

Matriste dört alan bulunmaktadır:

- 1.Finansal Soru İşaretli: hizmet sunumunda etkin olup finansal olarak etkili olmayan birimleri;
- 2.Yıldızlar: hizmet sunumu ve finansal olarak etkin olan birimleri;
- 3.Problem Çocuklar: hizmet sunumu ve finansal açıdan etkin olmayan birimleri;
- 4.Operasyonel Soru İşaretli: finansal olarak etkin olup hizmet sunumunda problem yaşayan birimleri göstermektedir (Şekil 3).

Hizmet etkin olan 18 ADSM'den 14'ü (%36) finansal olarak da etkin olduğu gözlenmiş ve Yıldızlar kategorisinde yer almıştır. Diğer 4 hizmet etkin ADSM (%4) finansal olarak etkin olmayıp Finansal Soru İşaretli kategorisinde sınıflandırılmıştır. Hizmet etkin olmayan 21 ADSM için de benzer şekilde sınıflandırma yapılmış; finansal etkin 16 ADSM (%41) Operasyonel Soru İşaretli, diğer 5 ADSM (%5) ise Problem Çocuklar kategorisinde yer almıştır.

Yıldızlar kategorisinde yer alan birimler etkin sınırdaki yer alıp 0,80 ROA oranı ile faaliyet göstermektedir. Yıldızlar kategorisi, diğer üç kategoride yer alan ADSM'lerin ulaşmasının hedeflediği noktadır. Söz konusu kategorideki birimler etkin olmayan birimler tarafından örnek alınmaktadır. Söz konusu kategorideki birimler girdilerini en etkin kullanan birimlerdir. Gaziantep ADSM yıldızlar kategorisi içerisindeki en güçlü etkin ve yüksek ROA oranına sahip (>0,90) merkez olarak göze çarpmaktadır. Benzer şekilde Bursa, Malatya ve Sinop ADSM'leri düşük etkin olmakla birlikte 1.04 ROA oranları ile finansal olarak güçlü olan birimlerdir.

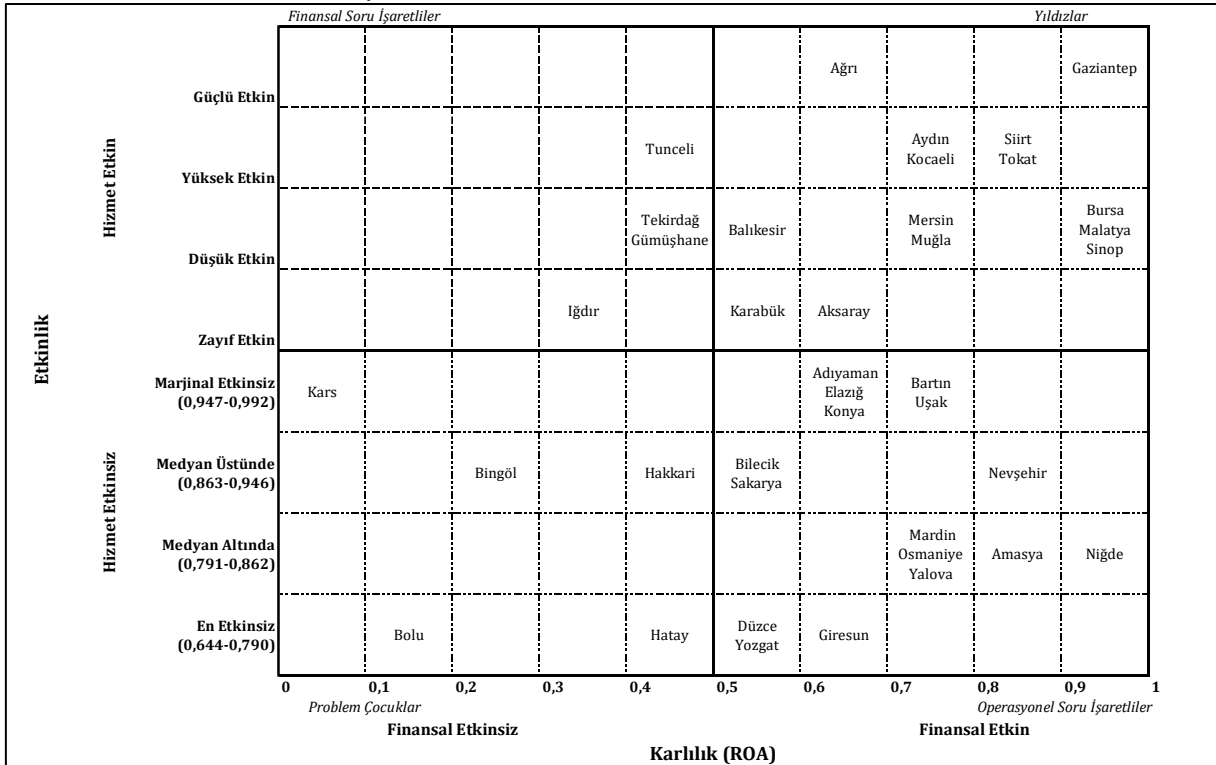
Finansal soru işaretli birimler de etkin sınırdaki yer alıp 0.44 ROA oranı ile faaliyet göstermektedir. Tekirdağ (0.48 ROA), Gümüşhane (0.48 ROA) ve Tunceli (0.46 ROA) ADSM'leri finansal soru işaretli grupta yer almakta olup mali yapılarında ufak iyileştirmelerle yıldızlar kategorisine yükselbilecek birimlerdir.

Yıldızlar ve Finansal Soru işaretli kategorisinde yer alan zayıf etkin "başboş" (maverick) birimler (Aksaray, Karabük, Iğdır) hizmet etkin olarak sınıflandırılan ADSM' ler içerisinde en düşük dış hekimi başına çıktı oranlarına (çıktı miktarları/dış hekimi sayısı) sahiptir. Kendilerini etkin sınırdan tutan temel etken ise ilk madde malzeme kullanımlarıdır ve dış ünite/hekim başına IMM (IMM/dış hekimi sayısı) en düşük gider oranına (10,928 TL) sahip birimlerdir. Söz konusu oran etkin birimler için 16,417 TL, etkin olmayan birimler için ise 18,367 TL'dir. IMM tutarlarındaki olası artışlar ilgili ADSM'leri etkin olmayan birimler kategorisine taşıyabilir.

Operasyonel soru işaretli ortalama 0.87 etkinlik skoru ve 0.71 ROA oranı ile faaliyet göstermekte olup hizmet etkinliğinin %13 iyileştirilmesi gerekmektedir. Operasyonel soru işaretli kategorisindeki marjinal etkinsiz olarak sınıflandırılan Adıyaman, Konya, Uşak, Bartın ve Elazığ ADSM' leri Yıldızlar kategorisine en yakın birimlerdir. Söz konusu birimler ortalama 0.971 etkinlik skoruna sahip olup dış hekimi sayılarını %5.6 IMM' lerini %22.3 azalttıkları muayene sayılarını %7.3, dış çekimi %3.9, kanal tedavisi %13.1 ve dolgu sayılarında 3.5 arttırdıkları takdirde etkin sınıra ulaşacaklardır. Bu oranlar içerisinde dikkat çeken husus IMM' lerin yüksekliği olup dış hekimi/ünite başına düşen IMM oranı 20,098 TL ile en yüksek miktarda olmasıdır (etkin birimler 16,417 TL, etkin olmayan birimler 18,367 TL).

Problem Çocukların hizmet etkinlik skorları ortalaması 0.83 ve finansal etkinlik skor ROA ortalaması ise 0.29 olup hizmet sunumu ve mali yönetim bakımından yakın incelemeye alınması gereken kurumlardır. Problem çocuklar kategorisine finansal etkinlik boyutundan bakıldığında, Hatay (0.497 ROA) ve Hakkari (0.487 ROA) ufak mali iyileştirmelerle finansal etkin sınıflamasına dahil olabilirler. Ancak her iki ADSM'nin de yıldız kategorisine geçebilmesi için hizmet etkinliklerini ortalama %19.5 artırmaları gerekmektedir. Problem çocuklar kategorisi hizmet etkinliği çerçevesinde değerlendirildiğinde Kars ADSM 0.992 etkinlik skoru ile hizmet sunumunda yapılabilecek ufak iyileştirmelerle etkin sınıfa geçebilir. Ancak söz konusu ADSM 0.05 ROA değeri ile en kötü finansal performans sergileyen birimdir ve mali durumunun iyileştirilmesi için önlemler alınmalıdır. Problem çocuklar içerisinde Bolu ADSM'nin konumu dikkate çekicidir. Söz konusu ADSM 0.645 etkinlik skoru ile en düşük etkinlik sıralamasında olup 0.18 ROA değeri ile de finansal etkinlik bakımından Kars ADSM'den sonra en düşük ikinci birimdir. Bolu ADSM'nin hizmet ve mali durumunun ayrıntılı bir şekilde incelenmesi gerekmektedir.

Şekil 3: Hizmet ve Finansal Etkinlik BCG Matrisi



## SONUÇ

Çalışmada Sağlık Bakanlığı bünyesinde faaliyet gösteren 39 Ağız ve Dış Sağlığı Merkezinin hizmet sunum etkinlikleri VZA metodu ile analiz edilmiş ve 18 merkez etkin olarak değerlendirilmiştir. ADSM' lerin %46'sı tam etkin olarak faaliyet göstermekte olup ortalama etkinlik skoru %92'dir. Etkin ADSM' ler girdi başına

daha çok çıktı üretmekte olup etkin olmayan ADSM' ler genel olarak çıktı seviyelerinde iyileştirmeler yapmalı IMMIG' de ise %20'lik tasarruf sağlamalıdır.

Etkinlik Skorlarına finansal etkinlik göstergesi olarak varlıkların getirisi (ROA) oranları eklenmesi ile iki farklı boyutta etkinlik hesaplaması yapılmıştır. Tüm etkinlik skorları BCG Matrisi üzerinde sergilenmiş ve birimlerin %36'sı Yıldızlar, %10'u Finansal Soru İşaretli, %41'i Operasyonel Soru İşaretli ve %13'ü Problem Çocuklar kategorisinde yer almıştır. Analiz sonuçları Türkiye'deki ADSM' leri konu alan çalışmalarla benzer sonuçlara ulaşmıştır. Örneğin, Özdemir (2011) Türkiye'deki 115 ADSM' yi kapsayan VZA çalışmasında (Girdi Yönelimli VRS) benzer verileri kullanarak birimlerin %50'sini etkin olarak hesaplamıştır. Öner (2010) da 26 hastaneyi kapsayan çalışmasında finansal ve hizmet etkinliğini iki ayrı VZA uygulaması ile ölçmüş çalışma sonucunda araştırma kapsamındaki kurumların 2008 yılı itibari ile %39'un sadece finansal yönden etkin, %11'in sadece faaliyet yönünden etkin, %14'ün hem finansal hem de faaliyet yönünden etkin, %36'sının da hem finansal yönden hem de faaliyet yönünden etkin olmadıkları görülmüştür.

VZA sonuçlarına göre, genel olarak ortalama %8 etkinsizlik mevcut olup girdiler içerisinde IMMIG' lere indirim ve tüm çıktı türlerinde artışa ihtiyacı vardır. Çıktı seviyelerinde iyileştirmeler karar birimi bazında yapılabilecek düzeltmeler olmayıp makro ölçekte politika yapıcıların planlama faaliyetleri neticesinde yapılabilecek iyileştirmelerdir. Bu noktadan bakıldığında sağlık hizmet planlamasının etkin yapılmasının önemi daha da belirgin bir şekilde ortaya çıkmaktadır.

Yıldız kategorisinde yer alan Gaziantep ve Ağrı en sık örnek (benchmark) alınan iki birim girdi ve çıktı seviyeleri yakından incelendiğinde; Gaziantep ADSM' nin hekim başına çıktıları yüksek ve dış üniteler/hekimi başına IMMIG' de yüksektir. Ağrı ADSM ise hekim başına çıktı seviyeleri ve IMMIG' leri de düşüktür. Diğer gruplardaki ADSM' ler hekim başına üretkenlik artırılarak ya da IMMIG' kullanımlarını azaltarak yıldız kategorisine ulaşabilirler.

Finansal açıdan birimlerin %77'si etkin olarak tasnif edilmiştir ortalama finansal etkinlik skoru 0.66 olarak hesaplanmıştır. 0.46 - 0.49 arasında ROA oranları ile finansal etkin sınıra en yakın beş ADSM' de mali iyileştirme yapıldığı takdirde finansal etkin birimlerin oranı %90'a ulaşacaktır. Bu açıdan bakıldığında ADSM' lerin finansal durumlarının oldukça iyi olduğu söylenebilir.

200

Matris üzerinde sunulan hizmet ve finansal etkinlik kıyaslaması bir anlamda tıbbi ve yönetsel etkinliği de temsil etmektedir. Şöyle ki, sağlık hizmetinin gerekliliği, içeriği ve miktarı hekim tarafından değerlendirilmektedir. Bu perspektiften bakıldığında VZA skorları hekimlerin performanslarıdır. Finansal performans ise yöneticilerin mali olarak ifade edilebilen kaynakları nasıl idare ettikleri ile ilişkilidir. BCG Matrisindeki ROA değerleri kullanılarak ifade edilen bu ayırım da yönetici performansını ölçmektedir. Özetle matris tıbbi ve yönetsel etkinliğin birlikte değerlendirildiği bir araç olarak kullanılabilir.

Finansal ve hizmet etkinlikleri, tek başlarına kurumsal performansı değerlendirmekte eksik kalmaktadır. Ancak finansal ve hizmet etkinliğinin bir matris yapısı üzerinde farklı boyutlarda izlenmesi kurumsal etkinliğin değerlendirilmesini kolaylaştırmaktadır. Bu perspektiften bakıldığında Veri Zarflama Analizi ile bütünleştirilmiş bir BCG yaklaşımı, politika yapıcılara karar almada yardımcı olabilecek bir araç olduğu söylenebilir. Çalışmada BCG matrisine ROA' nın uygulanmış olup farklı finansal oranlar eklenerek de farklı çalışmalar yapılabilir. Ayrıca, ileriki çalışmalarda hizmet kalitesinin de ayrı bir boyut olarak analize dahil edilmesi ile kalitatif ve kantitatif verilerin kurumsal performans üzerindeki etkileri topluca analiz edilebilir.

## KAYNAKÇA

- Akbulut, F. (2019), "Ağız ve Diş Sağlığı Merkezlerinin Etkinliklerinin Veri Zarflama Analiz Programı ile Ölçülmesi", Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, 3(35), 249-276.
- Arslan, B. (2017), "Ağız Diş Sağlığı Hastanelerinin (ADSH) Veri Zarflama Analizi (VZA) Yöntemiyle Teknik Verimliliklerinin Ölçülmesi" Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Baker, J. J. ve Baker, R. W. (2011), Health Care Finance Basic Tools For Nonfinancial Managers (3. bs.). USA: Jones And Barlett Publishers.
- Barouni, M., Amiresmaeli, M.R., Shahravan, A. ve Amini, S. (2017), "The Efficiency Assessment of Dental Units Using Data Envelopment Analysis Approach: The Case of Iran", Iran Journal Public Health, 46(4), 552-559.
- Bilsel, M. ve Davutyan, N. (2014), "Hospital Efficiency With Risk Adjusted Mortality As Undesirable Output: The Turkish Case", Annals of Operations Research, 221(1), 73-88.
- Bousofiane, A., Dyson, R. G. ve Thanassoulis, E. (1991), "Applied Data Envelopment Analysis", European Journal of Operational Research, 52(1), 1-15.
- Buck, D. (2000), "The Efficiency of The Community Dental Service in England: A Data Envelopment Analysis", Community Dent Oral Epidemiology, 28 (4), 274-280.
- Charalambous, C., Maniadaakis, N., Polyzos, N., Fragoulakis, V. ve Theodorou, M. (2013), "The Efficiency of The Public Dental Services (Pds) in Cyprus and Selected Determinants", BMC Health Services Research, 13(420), 1-9 .
- Charnes, A., Clark, C. T., Cooper, W. W. ve Golany, B. (1984), "A Developmental Study of Data Envelopment Analysis in Measuring The Efficiency of Maintenance Units in The U.S. Air Forces", Annals of Operations Research, 2(1), 95-112.
- Charnes, A., Cooper, W. W. ve Rhodes, E. (1978), "Measuring The Efficiency of Decision Making Units", European Journal Of Operational Research, 2(6), 429-444.
- Chen, T. ve Yeh, T. (1998), "A Study of Efficiency Evaluation in Taiwan's Banks", International Journal of Service Industry Management, 9(5), 402-415.
- Cleverley, W. O. ve Cleverley, J. O. (2018), Essentials of Health Care Finance, U.S.A.: Jones And Barlett Learning.
- Cooper, W. W., Seiford, L. M., Zhu, J., Lawrence M. Seiford, Zhu, J. ve Hillier, F. S. (2011), "Handbook on Data Envelopment Analysis", (W. W. Cooper, L. M. Seiford ve J. Zhu, Ed.) International Series in Operations Research & Management Science (C. 164). Boston, MA: Springer US.
- Coppola, M.N., Ozcan, Y.A. ve Bogacki, R. (2003), "Evaluation of Performance of Dental Providers on Posterior Restorations: Does Experience Matter? A Data Envelopment Analysis (DEA) Approach". Journal of Medical Systems, 27 (5), 445-456.
- David, F. R. (2011), Strategic Management: Concepts and Cases (13. bs.). New Jersey: Pearson.
- Debreu, G. (1951), "The Coefficient of Resource Utilization", The Econometric Society, 19(3), 273-292.
- Ersoy, K., Kavuncubasi, S., Ozcan, Y. A. ve Harris, J. M. (1997), "Technical Efficiencies of Turkish Hospitals: DEA Approach", Journal of Medical Systems, 21(2), 67-74.
- Esenlik Telatar, D. ve Sarı, K. (2020), "Ağız ve Diş Sağlığı Hizmeti Sunan Tesislerin Etkinlik Ölçümü İçin Bir Veri Zarflama Analizi Modeli: İstanbul Örneği", Pamukkale Üniversitesi Mühendislik Bilimleri Dergisi, 26(4), 768-778.
- Farrell, M. J. (1957), "The Measurement of Productive Efficiency", Journal of the Royal Statistical Society, 120(3), 253-290.
- Gapenski, L. C. (2008), Health care Finance: An Introduction To Accounting and Financial Management (4. bs.). Chicago: Health Administration Press.
- George Wang, Y., Li, Y. M., Jan, C. L. ve Chang, K. W. (2013), "Evaluating Firm Performance With Balanced Scorecard and Data Envelopment Analysis", WSEAS Transactions on Business and Economics, 10(1), 24-39.

Gülcü, A., Akın, C., Yeşilyurt, C., Coşkun, S. ve Esener, T. (2004), "Cumhuriyet Üniversitesi Dış Hekimliği Fakültesi'nin Veri Zarflama Analizi Yöntemiyle Göreceli Etkinlik Analizi", Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 5 (2), 87-104.

Kacac, H., Ozcan, Y. A. ve Kavuncubasi, S. (2014), "A New Examination of Hospital Performance After Healthcare Reform in Turkey: Sensitivity and Quality Comparisons", International Journal of Public Policy, 10(4-5), 178-194.

Kıraç, Y. ve Kıraç, S. (2018), "Veri Zarflama Analizi Yaklaşımını Kullanarak Ağız ve Dış Sağlığı Hastanelerinin (ADSH) Verimlilik Değerlendirmesi", Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives, 6(2), 90-105.

Koopmans, T. C. (1951), "An Analysis of Production as an Efficiency Combination of Activities", (Ed.) T. C. Koopmans, Activity Analysis of Production and Allocation, New York: Wiley Publishing Inc.

Liu, J. S., Lu, L. Y. Y., Lu, W.-M. ve Lin, B. J. Y. (2013), "A survey of DEA applications", Omega, 41 (5), 893-902.

Luke, R. D., Walston, S. L. ve Plummer, P. M. (2004), Healthcare Strategy: in Pursuit of Competitive Advantage, U.S.A.: Health Administration Press.

Nunamaker, T. R. (1983), "Measuring Routine Nursing Service Efficiency: A Comparison of Cost Per Patient Day and Data Envelopment Analysis Models", Health Services Research, 18(2 Pt 1), 183-208.

OECD. (2018). OECD Data Health Spending, <https://data.oecd.org/healthres/health-spending> (Erişim Tarihi: 15 Mayıs 2020)

OECD (2019), Health at a Glance 2019: OECD Indicators, Paris: OECD Publishing,

Ozcan, Y. A. (2014), Health Care Benchmarking and Performance Evaluation, Boston, MA: Springer US.

Öner, N. (2010), Sağlık Bakanlığına Bağlı Ağız ve Dış Sağlığı Kurumlarının Veri Zarflama Analizi Yöntemi ile Performansının Değerlendirilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Ankara.

Özdemir, Y. (2011), Türkiye'de Sağlık Bakanlığı'na Bağlı Ağız ve Dış Sağlığı Merkezlerinin Veri Zarflama Analizi ile Göreceli Teknik Verimliliklerinin Ölçülmesi, Yüksek Lisans Tezi, Hacettepe Üniversitesi, Ankara.

Özgen Narcı, H., Ozcan, Y. A., Şahin, İ., Tarcan, M. ve Narcı, M. (2015), "An Examination of Competition and Efficiency for Hospital Industry in Turkey", Health Care Management Science, 18(4), 407-418.

Roberts, M. J., Hsiao, W., Berman, P. ve Reich, M. R. (2009), Sağlık Reformunun Doğru Yapılması, (Ed.) R. Akdağ, S. Mollhaliloğlu, B. Ayar ve H. Demirel, Ankara: T.C. Sağlık Bakanlığı Yayınları No: 784.

Sahin, I. ve Ozcan, Y. A. (2000), "Public Sector Hospital Efficiency for Provincial Markets in Turkey. Journal of Medical Systems, 24(6), 307-320.

Saltman, R. B. ve Figueras, K. (1998), Avrupada Sağlık Reformu Mevcut Stratejilerin Analizi, (Ed.) Sağlık Bakanlığı Sağlık Projesi Genel Koordinatörlüğü, Dünya Sağlık Örgütü Avrupa Bölge Ofisi. T.C. Sağlık Bakanlığı.

Sarrico, C. S. ve Dyson, R. G. (2000), "Using DEA for Planning in UK Universities—An Institutional Perspective", Journal of the Operational Research Society, 51(7), 789-800.

Seyidoğlu, H. (2001), Ekonomi ve İşletmecilik Terimleri Açıklamalı Sözlük (2. bs.). İstanbul: Güzem Can.

Sherman, H. D. (1984), "Hospital Efficiency Measurement and Evaluation Empirical Test of a New Technique", Medical Care, 22(10), 922-938.

Swayne, L. E., Duncan, W. J. ve Ginter, P. M. (2006), Strategic Management of Health Care Organizations (5. bs.). UK: Blackwell Publishing.

Şahin B, İlgün G. (2018), "Assessment of the Efficiency of Dental Services in Turkey", Health Policy and Technology, 7, 173-181,

T.C. Sağlık Bakanlığı, (2005). Yataklı Tedavi Kurumları İşletme Yönetmeliği, <https://www.mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=85319&MevzuatTur=3&MevzuatTertip=5> (Erişim tarihi: 25.08.2020)

T.C. Sağlık Bakanlığı, (2019). Sağlık İstatistik Yıllığı 2018, Ankara

Yüksel, O.ve Yiğit V. (2019), "Ağız Ve Diş Sağlığı Hizmetlerinin İller Bazında Teknik Verimlilik Analizi".  
Journal of Academic Value Studies, 5(3), 312-323.

Kolukisa, R., & Sağbaşı, İ. (2020). Orta gelir grubu gelir dağılımı eşitsizliğinin hesaplanması: Afyonkarahisar vaka çalışması. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 204-219.

## ORTA GELİR GRUBU GELİR DAĞILIMI EŞİTSİZLİĞİNİN HESAPLANMASI: AFYONKARAHİSAR VAKA ÇALIŞMASI<sup>1</sup> RECEP KOLUKISA<sup>2</sup> İSA SAĞBAŞI<sup>3</sup>

### ÖZ

Gelir dağılımı bir ülkede toplam GSYH'nin insanlar arasında ve üretim faktörleri arasında nasıl dağıldığını gösterir. Gelir dağılımı çalışmalarında toplam nüfus beş eşit gruba ayrılmaktadır. Ancak en yoksul %20 ile en zengin %20'nin toplam nüfus içindeki payının az olduğu, ortada yer alan grubun toplam nüfus içindeki payının ise görece olarak fazla olduğu bilinmektedir. Orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı eşitsizliğinin hesaplanması bu çalışmanın temel amacıdır. Eğer orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı eşitsizliği, tüm ülkenin gelir dağılımı eşitsizliğinden önemli bir şekilde farklılık arz ediyor ise bunun izlenmesi gelir dağılımında adaletin sağlanması açısından önemlidir.

Bu çalışmada, anketle elde edilen veriler ve Türkiye İstatistik Kurumu verileri kullanılarak orta gelir grubu gelir dağılımı eşitsizliği hesaplanmıştır. Veriler SPSS programı ile analiz edilmiştir. Afyonkarahisar il merkezinde yapılan anket bulgularına göre, orta gelir grubunun Gini katsayısı 0.27 bulunmuştur. Türkiye İstatistik Kurumu verileri kullanılarak aynı grup için Gini katsayısı 0.17 bulunmuştur. Bulgular orta gelir grubu gelir dağılımı eşitsizliğinin toplam gelir dağılımı eşitsizliğinden önemli bir şekilde az olduğunu göstermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** Gelir Dağılımı, Orta Gelir Grubu, Gini Katsayısı.

**JEL Kodları:** D31, D30, D39.

## CALCULATION OF THE INEQUALITY OF THE MIDDLE INCOME GROUP: A CASE STUDY OF AFYONKARAHİSAR

### ABSTRACT

Income distribution shows how the total GDP of a country is distributed among people and among production factors. In income distribution studies, the total population is divided into five equal groups. However, it is known that the share of the poorest 20% and the richest 20% in the total population is low, and the share of the middle group in the total population is relatively high. The main purpose of this study is to calculate the income distribution inequality of the middle income group. If the income distribution inequality within the middle income group differs significantly from the income distribution inequality of the whole country, monitoring this is important in terms of ensuring justice in income distribution.

In this study, the middle income group's income inequality is calculated by using questionnaire data and the Turkish Statistical Institute data. The data were analyzed with the SPSS program. According to the findings of the questionnaire conducted in Afyonkarahisar city center, the Gini coefficient of the middle income group was found 0.27. The Gini coefficient for the same group was found 0.17 by using the Turkish Statistical Institute data. The findings show that middle income group's distribution inequality is significantly less than total income distribution inequality.

**Keywords:** Income Distribution, Middle Income Group, Gini Coefficient.

**JEL Codes:** D31, D30, D39.

<sup>1</sup>Bu çalışma Recep Kolukisa'nın 2018 yılında Afyon Kocatepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsünde tamamladığı "Orta Gelir Grubu Gelir Dağılımı Dengesizliğinin Hesaplanması: Afyonkarahisar Örneği" adlı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir. *Çalışmada kullanılan anket için Afyon Kocatepe Üniversitesi Bilimsel Araştırma ve Yayın Etiği Kurulu tarafından 28.10.2016 tarih ve 2016/122 karar sayısı ile etik kurul onayı alınmıştır.*

<sup>2</sup>Mali Hizmetler Uzmanı, Afyon Kocatepe Üniversitesi, rkolukisa@aku.edu.tr – ORCID: 0000-0003-4785-3230.

<sup>3</sup>Prof. Dr., Afyon Kocatepe Üniversitesi, isagbas@hotmail.com- ORCID: 0000-0002-9374-7247.

## GİRİŞ

Gelir dağılımı sorunu tarihin her döneminde iktisatçıların ilgisini çekmiş ve insanlık tarihinden günümüze kadar bu sorun üzerine pek çok çalışmalar yürütülmüştür. Ülke ekonomisinin başındaki yöneticiler kendi ekonomilerini güçlendirmek adına mal ve hizmet üretimini artırmaya yani ekonomik büyüme için çaba sarf ederken ortaya çıkan toplam gelirin insanlar arasında nasıl paylaşılacağı konusu hep sorun olarak ortaya çıkmıştır.

Simon Kuznets'e göre ekonomik gelişmenin başlangıç aşamasında gelir dağılımı dengesizliğinin olabileceğini ancak ileri ki aşamada ekonomik büyümeyle birlikte bu sorunun giderileceğini ifade etmiş olsa da Sanayi Devriminden bu yana dünya ekonomisi bir bütün olarak büyümüş fakat gelir dağılımındaki eşitsizlikler giderilememiştir (Doğan ve Tek, 2007: 93). Her ne kadar ekonomik büyümeyle beraber gelir dağılımındaki adaletin sağlanacağı düşünülse de bu durumun tersine gerçekleştiği de görülmektedir. Dünyadaki tüm ülkeler gelir dağılımındaki adaletsizliği sorun olarak görmekte ve etkin ekonomik ve sosyal politikalarla çözüm yolu bulmaya çalışmaktadırlar.

Bu çalışmanın temel amacı, milli gelirden pay alan tüm birey ya da hanehalklarını eşit yüzdeye ayırdığımızda en yoksul ve en zengin kesimin arasında kalan kesimin yani orta gelir grubu gelir dağılımı hakkında değerlendirme yapmaktır. Ortada yer alan grubun toplam nüfus içindeki payının ise görece olarak fazla olduğu bilinmektedir. Bu sebeple eğer orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı eşitsizliği tüm ülkenin gelir dağılımı eşitsizliğinden önemli bir şekilde farklılık arz ediyor ise bunun takip edilmesi ve iyileştirici politikalar izlenilmesi önemlidir.

Bu ifadeler doğrultusunda çalışmanın birinci bölümünde gelir dağılımıyla ilgili teorik çerçeve çizilmiş olup gelir dağılımının tanımı, çeşitleri ve gelir dağılımını etkileyen faktörlerden bahsedilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümünde ise, Türkiye'de ve Dünyada gelir dağılımının yapılan araştırmalar göre nasıl gerçekleştiği açıklanmıştır. Türkiye'de ve Dünyadaki OECD ülkelerinin yapılan araştırmalar sonucunda belli dönemler itibarıyla genel anlamda gelir dağılımı hakkında bilgi verilmiştir.

Çalışmanın üçüncü ve son bölümünde ise, yapılan anket çalışması sonucunda elde edilen veriler kullanılarak Afyonkarahisar il merkezi ve il merkezindeki orta gelir grubu ve TÜİK' ten elde edilen verilerle Türkiye'deki orta gelir grubunun gelir dağılımı eşitsizliğinden bahsedilmiştir. Bu çalışma Afyonkarahisar ilinde yapıldığı için anket çalışması da Afyonkarahisar il merkezine yönelik olmuştur.

### 1. GELİR DAĞILIMI: TEORİ

Gelir dağılımından önce milli gelirin tanımıyla başlamak faydalı olacaktır. Çünkü gelir dağılımı, milli gelirin bölüşülmesinden ortaya çıkmaktadır.

İnsanlar refah seviyesini yükseltmek daha fazla mal ve hizmet satın almak için gelir seviyelerini artırmak isterler. Kişilerin refah seviyelerini belirlerken yıllık kazançları dikkate alınmaktadır. Bu durum ülkeler açısından da düşünülebilir. Bir ülke mal ve hizmet üretimini ne kadar artırırsa o yönde refah ve gelişmişlik seviyesinde artış olacaktır. Milli gelir, bir ülkede belirli bir dönemde (genellikle bir yıl) üretilen nihai mal ve hizmetlerin net parasal değerine (dolaylı vergiler hariç) denir (Dinler, 2001: 306).

Gelir dağılımı ise bir ekonomide belli bir dönemde oluşturulan gelirin kişiler, toplumsal gruplar ve üretim faktörleri arasında paylaşılmasını göstermektedir (Devlet Planlama Teşkilatı [DPT], 2001: 3). Ya da nakdi alışverişin yapıldığı bir ekonomide belli bir dönemde üretilen üretim ve tüketim araçlarının nakde dönüşmesi yoluyla paylaşılmasıdır (Boratav, 1980: 8).

Gelir dağılımı sadece iktisadi bakımından değil sosyal açıdan da büyük önem arz etmektedir. Hanehalkların tasarruf eğilimleri, tüketim davranışları, satın aldıkları mal ve hizmetlerin niteliği gelirlerinin büyüklüğüne göre değiştiğinden, gelir dağılımı ülkede tüketim ve tasarrufun hacmini ve tüketimin oluşumunu etkiler. Dolayısıyla iç tasarrufların ve yatırımların büyüklüğü tahmin edilirken kişi başına milli gelirle birlikte, gelir dağılımını da incelemek gerekmektedir (DPT, 1987: 2). Aynı şekilde sosyal refah düzeyinin nasıl bir gelişme gösterdiğinin belirlenebilmesi için, milli gelirin nasıl dağıldığının ve bu dağılımın yıllara göre nasıl değiştiğinin bilinmesi gerekmektedir. Bu tür bilgi bireyler için önem arz etmektedir. Çünkü bireyleri makroekonomik açıdan birinci derece ilgilendiren konu, toplum içinde oluşturulan gelirden kendilerine ne gibi bir pay düşeceği (Sönmez, 1974: 19). Ülkenin gelişmişlik seviyesi açısından değerlendirildiğinde ise sadece ekonomik göstergelere göre yorum yapmak sağlıklı olmayacaktır. Ülkenin, ulusal refahını artırması kadar ortaya çıkan refahı da adaletli olarak paylaşması da önemlidir. Toplumda sosyal barışın sağlanması, en yoksulla en zengin arasındaki gelir farkını azaltmakla, ulusal geliri üretim faktörleri sahipleri arasında etkin politikalarla adaletli bir şekilde paylaşmasıyla mümkündür.



Gelir dağılımı; kişisel gelir dağılımı, fonksiyonel gelir dağılımı, sektörel gelir dağılımı, bölgesel gelir dağılımı, birincil ve ikincil gelir dağılımı olmak üzere farklı türde değerlendirmelere tabi olabilir. Kişisel gelir dağılımı kavramı, bir ekonomideki gelir dağılımı dengesizliklerinin takibi açısından önemlidir. Kişisel gelir dağılımının ölçülmesinde genel olarak kullanılan yöntem, nüfusun eşit dilimlere ayrılması ve her dilimin toplam hasıladan ne kadar pay aldığı gösterilmesi şeklinde olur. Nüfus genellikle %20'lik dilimlere ayrılır ve her %20'lik dilimin toplam gelirden aldığı pay belirlenir. Kişisel gelir dağılımının ölçülmesinde kullanılan en yaygın yöntem Gini Katsayısı yöntemidir (Oktaylar, 2016: 4-5). Gelir dağılımında eşit ya da eşit olmama durumunu gösterir. Sayısal anlamda sıfır (0) ile bir (1) arasında değer alır. Paylaşımında tam bir eşitlik söz konusu olduğunda Gini katsayısı sıfır (0), eşitsizlik durumu olduğunda ise bir (1)' dir (Yazgan, 2018: 38).

Fonksiyonel gelir dağılımı, bir ekonomide üretim faktörleri fiyatları cinsinden milli gelirin dağılımını ifade eder. Böylece ülke içinde oluşturulan gelirin üç ana üretim faktörü olan işgücü, sermaye ve toprak sahipleri arasında paylaşımı; diğer bir ifadeyle GSYH içerisinde ücretin ve ücret dışı gelirlerin oranı belirlenmiş olmaktadır (DPT, 2001: 12). Gelirin fonksiyonel dağılımı, bir ülkenin gelişmişlik düzeyi hakkında oldukça sağlıklı bilgi vermektedir. Nitekim gelişmiş ülkelerde başlangıç dönemlerinde hasılanın büyük payı tarım sektörü alırken gelişmiş düzeyi arttıkça gelirdeki payın büyük kısmının ücretlilere ait olduğu görülmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde ise toplam gelirdeki büyük payın tarım sektörüne ait olduğu görülmektedir (Güçlü ve Bilin, 1995: 161).

Sektörel gelir dağılımı, bir ekonomide oluşturulan milli gelirin iktisadi faaliyet kollarına göre dağılımını ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile sektörel gelir dağılımı; tarım, sanayi ve hizmet sektörlerinin ulusal gelirden aldıkları payları, bunların uzun dönemdeki durumlarını, ulusal gelir dağılımındaki farklılıkların hangi sektörlerin lehine ya da aleyhine geliştiğini göstermektedir (Aktan ve Vural, 2002: 2). Yıllara göre bakıldığında o ülkenin endüstrileşme sürecinde ne durumda olduğu, küreselleşme sürecinde ise hangi sektöre önem vermesi veya vermemesi gerektiği gibi konularda ülkelere politika önerileri açısından fikir verebilmektedir (Kuştepe ve Halaç, 2004: 147).

Bölgesel gelir dağılımı, bir ülkenin farklı bölgelerinin, o ülkede elde edilen toplam hasıladan aldığı payı gösterir. Bölgesel gelir dağılımı, bir bölgenin kişisel gelir dağılımını gösterebildiği gibi fonksiyonel gelir dağılımını da gösterebilmektedir (Oktaylar, 2016: 7). Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından bölgesel gelir dağılımı farklılık gösterebilmektedir. Gelişmiş ülkelerde bölgesel gelir dağılımı az görünmekte iken gelişmekte olan ülkelerde ise bu fark artmaktadır.

Birincil ve ikincil gelir dağılımından değinilecek olursa, gelirin ilk ortaya çıkması ekonomik bir faaliyete denk gelirken, gelirin bir yerden başka bir yere transfer edilmesi de gelirin tekrardan dağıldığını göstermektedir. Toprak sahipleri rant geliri, sermayedar faiz, girişimciler kar elde ederken, işçiler ise üretim sürecinde emek karşılığı ücret elde etmektedirler. Piyasa koşullarında oluşan bu ilk dağılım gelirin birincil dağılımıdır (Canbey Özgüler, 2017: 62). Musgrave, devletin piyasa ekonomisine müdahalesini üç nedene dayandırmıştır. Bunlar; kaynak tahsisi, gelir dağılımı dengesizliğini düzeltme ve istikrar sağlamadır. Gelir dağılımını düzeltme işlevinin temel amacı piyasa ekonomisi sonucu ortaya çıkan gelir dağılımı dengesizliğine müdahale ederek dengesizliği düşürmeye çalışmaktır (Sağbaşı, 2013: 82). Birincil gelir dağılımı aşamasında devletin yasal düzenleme şeklinde toprak reformu yoluyla, önemli bir üretim faktörü olan toprağın dağılımını değiştirebilir ve yine buna benzer şekilde devlet, sermaye mülkiyetini değiştiren yasalar düzenleyerek gelirin birincil dağılımı üzerinde etkili olabilir. İkincil gelir dağılımının en önemli araçları ise vergi ve sübvansiyonlardır. Sadece vergi araçlarını kullanarak gelir dağılımının düzeltileceğini ilişkin çalışmalar yoktur. Sosyal harcama programı ile desteklenen gelir dağılımı politikaları ise bu konuda daha etkin ve başarılıdır. Devletin özellikle sosyal refah devletinin, gelir dağılımını düzeltmek ve yoksulluğu önlemek amacıyla kullandığı en önemli araç sosyal güvenlik harcamalarıdır. Bu harcamaların içerisinde sosyal yardımlar ve sosyal sigorta harcamaları yer almaktadır (Kirmanoğlu, 2012: 210-212). İkincil gelir dağılımı iki şekilde gerçekleşmektedir. Bunlar; dikey yeniden gelir dağılımı diğeri ise yatay yeniden gelir dağılımıdır. Dikey yeniden gelir dağılımında, devlet ve işveren katkılarıyla yüksek gelirlilerden düşük gelirlilere doğru bir transfer söz konusudur. Bu yöntemin hem gelir eşitsizliğini azaltmada gücü çok yüksek hem de etkileri daha yaygındır (Tuncer, 1970, akt. Uyanık, 2015: 49). Gelirin yatay yeniden dağılımı sosyal güvenliğin tüm sigorta kollarında gerçekleşmektedir. Bu yöntem, çalışma çağındakilerden emeklilere, istihdamdakilerden işsizlere, sağlıklı olanlardan hastalara, çocuk sahibi olmayanlardan çocuk sahibi olanlara doğrudur. İlk bahsedilenler prim veya vergi öderken, sonrakiler hak sahibi olarak transferlerden yararlanmaktadır (Ersezer, 2006: 1).

Gelir dağılımında eşitsizliğe neden olan faktörlere kısaca değinilecek olursak;

Ülkenin içinde bulunduğu yapısal durumlar (nüfus yapısı, işsizlik, kayıt dışı ekonomi, enflasyon vb.) ve üretilen politikalar (vergi, sosyal güvenlik, tarım, fiyat politikaları vb.) gelir dağılımında bozulmalara neden olabilmektedir (DPT, 2001: 57).

Toplumdaki bireylerin gelir farklılıklarının en büyük sebeplerinden biri emek niteliğinin farklı olmasıdır. Nitelikli işgücü olabilmesi için bireylerin kendi eğitim seviyelerini geliştirebilmeleri gerekmektedir. Özellikle ikinci dünya savaşı sonrası yapılan araştırmalar emeğin niteliksel farklılıkların üretime olan katkısını farklılaştırdığını ortaya koymuş ve emeğin homojen değil heterojen bir faktör olarak ele alınmasını ifade eden Beşeri Sermaye Teorisi geliştirilmiştir (Ünal, 1992, akt. Uyanık, 2015: 16). Eğitim alanındaki eşitsizlikler, gelir dağılımına etki eden unsurların başında yer almaktadır. Arazi ve fiziki sermaye konusunda kişinin sahip olabileceği sınırlı iken, bilgi sahibi olma açısından sınırı yoktur. Bu sebeple kişilerin eğitim seviyeleri arttıkça, gelir dağılımındaki dengesizlikler olumlu yönde değişecektir (Bakkal, 2016: 18). Kişisel gelir bölüşümünde ortaya çıkan dengesizliklerin önemli diğer nedenlerinden biri, servet dağılımındaki dengesizliklerin olmasıdır. Yüksek gelirli kesimin tasarruflarını ya da kazançlarını yatırıma dâhil ederek daha fazla gelir elde etme durumu söz konusuysen, düşük gelirli kesimin ise elde ettiği kazançla sadece geçimini sağlıyor olması, iki kesim arasındaki gelir farkını artırmaktadır (Acar, 2015: 49).

Bir ekonomide nüfus yapısı ya da artış hızının gelir dağılımı eşitsizliğini artırıp artırmadığını sorgulamak için kamu ekonomisinin içerisinde bulunduğu ülkenin nüfus yapısının özellikleri de önem arz etmektedir. Zira gelişmiş ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliği düşüktür ve nüfus artış hızının milli gelirdeki artış hızından düşük ya da eşit olması gelir dağılımı dengesizliğine sebep olmamaktadır. Çalışan nüfusun büyüklüğü ve büyüme hızı kadar üretkenliği belirleyen en önemli unsur; eğitilmiş ve nitelikli bir nüfusun olmasıdır (Miyat, 2004, akt. Uyanık, 2015: 20). Ülkelerdeki nüfusun cinsiyet yapısına göre de gelir dağılımı değişkenlik göstermektedir. Kadınların ve erkeklerin kendi aralarında eğitim gibi nedenlerle gelir dağılımı farklılık gösterirken kadın ve erkek arasında da gelir dağılımı farklılık göstermektedir. Bakıldığında çoğu ülkede erkek nüfusun kadın nüfusuna göre daha fazla gelir elde ettiği görülmektedir. Kadın hanehalkı reislerinin erkeklere nazaran daha fazla düşük gelir grubunda yer almalarının başlıca sebepleri arasında medeni durumundaki farklılıklar gösterilebilir (Aydın, 2012: 155).

Bazı işler diğerlerine göre daha zordur, daha tehlikelidir ya da daha yorucudur. İnsanların bu işleri yapmalarına teşvik etmek için bazı finansal ayrıcalıklar sağlanır. Örneğin gece çalışan fabrika işçisine, gündüz vakti çalışan işçiye göre daha yüksek ücret ödenir. Pilotlar diğer subaylardan daha yüksek tazminat alırlar (Parasız, Başoğlu ve Ölmezogulları, 1999: 191). Üretim süreçlerinin otomasyonu, herhangi bir vasıf gerektirmeyen işlerin daha az sayıda işgücü kullanılarak yapılmasına imkân tanınması, vasıfsız işgücüne olan talebi azaltmıştır. Diğer yandan profesyonel meslekler ve yönetimle ilgili işler için talep artışı söz konusu olmuştur. Bu gelişmeler neticesinde vasıflı iş gücü ile vasıfsız işgücünün istihdam koşulları ve ücretleri arasında ciddi farklılıklar oluşmuştur. Ücret farklarının oluşmasında etkili olan bir diğer önemli faktör çalışanlarının sendika üyeliği ile alakalıdır. Sendikalar, aynı vasıflara sahip sendikalı ve sendikasız işçilerin ücret farklarını artırırken, vasıf düzeyi düşük sendikalı işçilerin ücretlerini yükselterek, sendikalı işçiler arasındaki eşitsizliği azaltır. Sendikalaşma oranının yüksek olduğu ülkelerde sendikalar ücretler arasındaki eşitsizliği azaltabilir lakin sanayileşmiş ve modernleşme sürecini yaşamış örgütlenme ve sendikalaşma kültürünün düşük olduğu ülkelerde sendikalar, ücret eşitsizliğine ve sendikalı işçilerin ayrıcalıklı konuma gelmesine vesile olabilir (Uyanık, 2015: 21-22).

Vergi politikaları gelir dağılımını etkileyen mali araçlar içerisinde yer almaktadır. Vergiler yoluyla gelir dağılımının etkilenmesi; vergi yapısı, vergi türü ve verginin teknik özelliklerine bağlı olarak değişmektedir. Dolaylı ya da dolaysız vergilerin gelir dağılımı üzerinde etkileri farklıdır (Uyanık, 2015: 24). Dolaysız vergilerin toplam vergi gelirleri içerisinde payının görece olarak yüksek olması gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltacaktır çünkü geliri yüksek kesimden orta ve düşük gelirli kesime doğru transfer söz konusu olacaktır. Diğer taraftan dolaylı vergilerin toplam vergi gelirleri içindeki payının yüksek olması gelir dağılımı açısından olumsuz sonuçlar doğuracaktır. Dolaylı vergilerin vergi yükü açısından adaletli olmamasının nedeni kişilerin sahip olduğu geliri dikkate almadan sadece verginin konusunu dikkate almasıdır. Ayrıca dolaylı vergi uygulamasında temel ihtiyaçlar konusunda düşük gelirli kesimin vergi yükü fazla olduğundan gelir dağılımı düşük gelirli kesim aleyhine bozulmaktadır (Demirgil, 2018: 121). Dolaylı ve dolaysız vergilerin gelir dağılımı üzerindeki etkisi, ülkelerin gelişmiş ya da gelişmekte olmalarına göre de değişkenlik göstermekte ve bu durum gelişmekte olan ülkelerin lehine etki göstermektedir. Yapılan çalışmalar neticesinde gelişmekte olan ülkelerde dolaylı vergilerdeki %1'lik artış Gini katsayısını 0.09 puan, dolaysız vergilerdeki %1'lik artış ise Gini katsayısını 0.18 puan azalttığı gözlemlenmiştir. Bakıldığında gelişmekte olan ülkelerde gelir dağılımı eşitsizliğini azaltmada vergilerin maliye politikası araçları açısından etkin olduğu söylenebilir (Bulut vd., 2019: 259). Vergilemede adaleti sağlamaya yönelik çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Bunlar; artan oranlı gelir vergisi, ayırma kuramı, en az geçim indirimi ve muafiyet/istisnalar. Bu teknikler yardımıyla ödeme gücü yüksek olandan daha fazla vergi alınarak toplumdaki mevcut gelir dağılımı dengesizliği azaltılmaya çalışılmaktadır. Musgrave' in belirlediği devletin üç ekonomik fonksiyonundan ikincisi gelirin yeniden bölüşümü fonksiyonudur. Bu fonksiyonla devlet ödeme gücüne sahip olanlardan topladıkları vergileri kamu harcamaları yoluyla düşük gelirli kesimlere yeniden dağıtarak gelir dağılımı dengesizliğini azaltmayı amaçlamaktadır. Görüldüğü üzere devlet vergi yoluyla gelir

dağılımı dengesizliğini azaltabilir. Bu verginin gelir dağılımı üzerindeki olumlu etkisidir. Bununla birlikte verginin gelir dağılımı üzerinde olumsuz etkileri de mevcuttur. Devlet bir yandan gelirlerini vergi yoluyla sağlarken, bir yandan gelir dağılımı dengesizliğini azaltmaya çalışırken diğer yandan da bu dengesizliği artırabilmektedir. Mesela dolaylı vergiler kişilerin ödeme gücüne göre uygulanmadığı için yoksul kesim ile zengin kesim aynı oranda vergi ödemektedir. Bu durum kısa dönemde tüketim vergisi öncesi duruma göre dağılımdaki dengesizliği daha da artırabilmektedir (Sağbaşı, 2013: 83-84).

Reel faiz düzeyinin yüksek olmasını sağlayan politikalar kar, faiz, rant gibi faktör gelirlerinin bölüşüm paylarını yükseltirken, dolaylı yoldan emek gelirini düşürmektedir. Enflasyon döneminde finansal talebin yoğunlaşması ve esnek olmaktan çıkması normaldir. Yüksek reel faiz politikasıyla birleştiğinde, bu esneksizlik katma değerde emek payını düşürürken, faiz payının yükselmesine sebeptir. Bir yandan enflasyonun, bir yandan durgunlukta artan tekelleşmenin, bir yandan da hükümetlerin belirli gruplara isteyerek sağladığı rantlar, yüksek faiz politikalarıyla birleştiğinde, kar-faiz-rant gelirlerinin katma değerini artırırken, emeğin payını düşürmektedir. Faiz hadleri, yatırım talebini etkileyerek ücret-maaş gelirleri üzerinde de etkili olabilmektedir. Yatırıma elverişli olmayan istikrarsız ortama yüksek reel faizler eklenince, özel kesim uzun vade de yatırım yapmaktan kaçınmaktadır. Bunun sonucunda da emek talebi düşer, işsizlik oranı artar ve gelir bölüşümü emek aleyhine gerçekleşir (Kazgan, 1990, akt. Uyanık, 2015: 23-24). Gelir dağılımını olumsuz etkileyen temel unsurlardan bir tanesi de istikrarsız bir ekonominin göstergesi olan enflasyondur. Bugünkü yapısıyla enflasyonun çözümü zor ve karmaşık gözükmektedir. Ancak enflasyonun sürekli bir nitelik kazanması, toplumda enflasyondan rahatsız olmayan kesimlerin varlığını ve bunların siyasal karar alma mekanizmasındaki etkilerini ortaya koymaktadır. Bu alanda yapılan bilimsel çalışmalarda, teknelci eğilimlerin fiyat hareketlerinin oluşumda önemli rol aldığını göstermektedir. Gerçekte, sermaye gelirleriyle emek gelirleri arasında emek aleyhine dengesizliğe sebep olan en önemli araç enflasyondur (DPT, 2001: 62).

Teknolojik gelişmeye bağlı olarak gelişmiş makine ve bilgisayarlarla kalifiyeli iş gücünün beraber üretime dâhil olması hem emeğin verimliliği hem de üretimin verimliliği açısından olumlu sonuçlar doğuracaktır. Gelişmiş çok amaçlı makinelerle ileri düzey bilgisayarla sağlanan üretimin fazla ve maliyet açısından düşük olduğu bilinmektedir. Makinelerin çok boyutlu görevlerini ifa edebilmeleri ve daha etkin hale gelebilmeleri için bu makineleri kullananların daha yetenekli ve kalifiyeli olması gerekmektedir. Buda bu yeteneğe donanıma sahip çalışanlara avantaj sağlamaktadır (Aktan ve Vural, 2002: 11-12). Sadece eğitim yolu ile öğrenilen modern bir teknolojinin karşısında eğitim gerektirmeyen geleneksel bir teknoloji olduğu varsayıldığında; eğitim odaklı modern teknoloji becerisi olan kesimin geliri artacaktır. Bunun neticesinde eşitsizlikte artacaktır. Ancak zaman içerisinde yaşanacak olan ekonomik gelişme teknoloji kullanma yeteneğine sahip olan bireylerin oranını da artıracaktır. Teknoloji kullanabilen kalifiyeli işgücü sayısı artarken, önceden artan gelir dağılımı dengesizliği de düşecektir. Böylelikle gelir, verimlilik ve gelir eşitsizliği arasındaki teorik varsayımlar (Kuznets Eğrisi) ile tutarlı bir durum ortaya çıkacaktır (Sato, Tabata ve Yamamoto, 2008, akt. Şengür ve Taban, 2016: 59).

Küreselleşme ve beceriye dayalı teknolojik değişim, artan eşitsizliğe sebep olan faktörler olarak ortaya çıkmıştır. Küreselleşme artan eşitsizlik yaratıyorsa, demokratik toplumlarda ticari kazanımları yeniden yaygın olarak paylaşarak eşitsizlik azaltıcı etki beklenebilir. Yani küreselleşmenin de yeniden dağıtımda rol alması beklenebilir. Bununla birlikte küreselleşme devletin yeniden dağıtımında kısıtlamalar getirebilir. Örneğin yüksek bir vergilendirme işgücü arzında, kalifiye işgücü gibi, kazanç ve kişi başına düşen geliri azaltabilecek çarpıklığa yol açabilir (Gazgor ve Ranjan: 2015; 2). Küreselleşmenin ülkelerarası gelir dağılımına etkisi söz konusu iken aynı durum ülke içi gelir dağılımı için de söz konusudur. Bu sebeple gelir dağılımı eşitsizliği hem gelişmiş ülkeler açısından hem de gelişmekte olan ülkeler açısından artmış olmaktadır (Derviş, 2007: 4).

Gelirin doğuşu ve kullanışı esnasında görülen dağılım politikası araçları genel olarak ücret, fiyat, maliye, eğitim ve servet politikaları şeklinde ortaya çıkmaktadır. Devlet, yasal düzenlemelerle veya ücret, fiyat, maliye, eğitim ve servet politikalarıyla ilk olarak piyasada oluşan gelir dağılımı dengesizliğini gidermeye çalışmaktadır. Aşağıda kısaca bunlara değinilecektir.

İşçi işveren arasındaki hukuki ilişki ve istihdam seviyesi devlet tarafından yasal düzenlemelerle gerçekleşmektedir. Çalışma hayatına yönelik bu yasal düzenlemeler hem emek faktörünün korunmasına hem de emek fiyatlarının düşmesine engel olmaktadır. Devlet kamu çalışanları için ücret belirlerken bu durum özel sektöre örnek teşkil etmekte ve ortalama bir ücret seviyesi oluşmaktadır. Özellikle asgari ücret düzenlemesi, yoksulluk ve gelir dağılımı eşitliği yönünden en fazla etkiye sahip uygulamalardır (Acar, 2015: 52).

Ücretlerde meydana gelen değişimlerin, reel anlamda sabit gelirli olanların refah seviyesini tek başına belirlediğini söylemek olası değildir. Ücret artışları da dâhil olmak üzere pek çok değişken tarafından etkilenen fiyatlar, toplumun reel gelirlerini etkileyen ikinci önemli unsur olarak meydana gelmektedir.

Öncelik olarak dar gelirli kesimin korunması, ilke olarak fiyat politikalarının çıkış noktası durumundadır. Örneğin temel gıda maddelerinin, mesken maliyetlerinin ve eğitim olanaklarının dar gelirli lehine koruma altında tutulması, fiyat politikalarının gelir dağılımı üzerindeki belirleyici rolünü açıkça göstermektedir. Fiyat istikrarının sağlanması yolundaki devlet çabaları da üreterek kazanan kesimin ve birikim sahiplerinin korunması açısından fiyat politikalarının etkilerini ortaya koymaktadır (Türkiye Genç İşadamları Derneği [TÜGİAD], 1997: 5-6).

Üretim faaliyeti sonucu elde edilen gelir, ücretler ile karlar arasında bölüşülmektedir. Post-Keynesyenlere göre ortaya çıkan gelirin bölüşüm süreci çalışanlar ile işverenler arasında bölüşüm çabası ortaya çıkarır ve her iki kesim gelirden pay alma mücadelesine girer. Bu mücadele kendisini maliyet ve fiyat artışları şeklinde gösterir. Maliyet ve fiyat artışları ise yeni ücret artışlarına neden olacaktır. Sonucunda bu süreç bir ücret-fiyat sarmalına dönüşecek ve ekonomide fiyat artışlarını sürekli hale getirecek ve maliyet enflasyonuna sebep olacaktır. Ücret- fiyat sarmalına çözüm için uygulanabilecek en ideal politika ise gelirler politikasıdır. Gelirler politikası, ücretler ile karlar arasındaki gelir dağılımı mücadelesinde ekonomide oluşacak ücret, kar ve fiyat kararlarını etkilemek suretiyle üretim maliyeti içinde ücretlerin payını belli bir seviyede tutmaya ve genelde de fiyat artışlarını önlemeye odaklanan politik önlemler demetidir. Önemle vurgulamak gerekir ki gelirler politikasının başarısı para ve maliye politikası ile birlikte uygulanmasına bağlıdır. Stagflasyonla mücadelede etkin olamayan para ve maliye politikasının gücünü artırmasında gelirler politikası tamamlayıcı bir rol üstlenmelidir. Stagflasyonun yaşandığı bir ekonomide vergi politikası ile yapılacak nispi fiyat yapısını değiştirme olanağı mümkündür (Şen ve Sağbaşı, 2015: 358-359).

Servet politikası temel olarak, eşitsiz dağılan servetlerin mümkün olduğunca eşit bir biçimde dağılımının sağlanması amaçlanmaktadır. Az gelişmiş ülkelerde servet dağılımında büyük dengesizlikler vardır. Bu dengesizlikler nedeniyle az gelişmiş ekonomilerin kalkınabilmesi için toprak reformu alanında köklü ekonomik ve sosyal reformlar yapmak zorundadırlar (Ersezer, 2006: 259). Toprağın, sınırlı ve genişletilemeyen bir faktör olması ve az gelişmiş ülkelerde tarımın gelir ve servet oluşturmada çok önemli bir yer tutuyor olması, bu ülkelerde toprak reformunun önemini artırmaktadır (Sundrum, 1990, akt. Ersezer, 2006: 259).

Gelir dağılımı politikası açısından esas sorun, gelirin tam anlamıyla eşit olarak dağılımı olmayıp, toplum refahının en üst seviyede gerçekleştirilmesidir ve bu, günümüzün sosyal devlet anlayışının bir gereği ve sonucudur. Söz konusu yaklaşım, gelir grupları arasında; maliye politikası araçlarından faydalanılması suretiyle, gelir aktarıcı ve destekleyici uygulamalara girişilmesini gerekli kılmaktadır (İnce, 1980, akt. Akdoğan, 2011: 451- 452). Maliye politikasının dağılım politikası ile ilgili amaçlarını, şu şekilde sıralamak mümkündür: Bunlardan ilki, vergilerde bir farklılığın oluşturulmasıdır. Bu ise günümüzde artan oranda vergileme şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Bunun temelini ise, gelirin azalan limit faydası kanunu teşkil etmektedir. Büyük gelir dilimlerinde gelirin azalan faydası artan bir vergileme sistemini getirmiştir. Ayrıca gelirin artan şekilde vergilendirilmesinin ikinci nedeni, yüksek gelir gruplarının, kamu faaliyetlerinden düşük gelir gruplarına nazaran daha fazla faydalandıklarından artan bir vergilemeye tabi tutulmasıdır. Üçüncü amaç ise, birincil gelir dağılımının düzeltilmesine duyulan zorunluluk sebebiyle ortaya çıkmaktadır. Dördüncü olarak da, toplumda çalışma ilkesinin arzu edilen ölçüde gerçekleştirilememesi veya ihtiyaç ilkesiyle bir düzenlemenin gerekli olduğu hallerde maliye politikasına başvurulmaktadır (Aksu, 1993: 53).

Birincil gelir dağılımında, piyasa koşullarına göre kendiliğinden gelir dağılımı oluşurken, ikincil gelir dağılımında ise kamu harcamaları içerisinde yer alan transfer harcamaları (sosyal destek amaçlı harcamalar) vasıtasıyla ve uygulanan vergi politikalarıyla oluşmaktadır.

Uygulanan vergi politikası açısından incelendiğinde; dolaylı vergiler, zorunlu tüketim mallarına yönelik olarak uygulanıyor ise; marjinal tüketim eğilimleri yüksek olan düşük gelirli kesim üzerinde satın alma gücünü ve yaşam düzeyini daha fazla azaltıcı etki oluşturur. Dolaysız vergilerde ise; gelir vergisi bazen kurumlar vergisinde olduğu üzere, artan oranlı tarifeler üzerinden alınabilmeleri, muafiyet, istisna ve indirim uygulamalarına yer verilebilmesi, vergi türlerine göre değişen boyutlarda şahsileştirmenin yapılabilmesi gibi nedenlerle gelir dağılımını yeniden düzenleyici etkiler oluşturabilmektedir. Dolaysız vergilerde ise; gelir vergisi bazen kurumlar vergisinde olduğu üzere, artan oranlı tarifeler üzerinden alınabilmeleri, muafiyet, istisna ve indirim uygulamalarına yer verilebilmesi, vergi türlerine göre değişen boyutlarda şahsileştirmenin yapılabilmesi gibi nedenlerle gelir dağılımını yeniden düzenleyici etkiler oluşturabilmektedir. Dolaylı vergilerdeki yansımanın verdiği olumsuz sonuçlar, dolaysız vergiler için söz konusu değildir. Dolaysız karakterde olmakla birlikte uygulanan vergilerin sırf mali yönetimden kaynaklanan sebeplerle gelir dağılımını bozucu etkilerin olması ihtimali vardır. Günümüzde, ülkelerin gelişmişlik düzeylerine göre farklılık göstermekle birlikte dolaylı ve dolaysız vergilerin bir arada kullanıldığı görülmektedir. Burada önemli olan, her iki tür vergi uygulamasında; gelir dağılımını düzeltici girişimlerin, bozucu nitelikteki uygulamalara tercih edilmesi ve çaba gösterilmesidir (Akdoğan, 2005: 452-453).

Eğitim politikası açısından değerlendirildiğinde, gelişmiş ülkelerde eğitimde eşitliğin, hayatın diğer alanlarında bireylere fırsat eşitliği sağlanması, eğitim düzeyi ile gelir dağılımı arasında önemli bir ilişki olduğunu ortaya koymaktadır. İlke olarak eğitim politikalarının uygulanmasında öncelikle eğitimde tekelleşmenin önüne geçilerek, tüm topluma eğitim hakkı tanınması dikkate alınmalıdır. Devlet tarafından eğitim için gerekli alt yapının oluşturulması ve araç gerece ulaşılabilirliğin garanti altına alınması eğitim politikalarının gereklerindedir. Eğitim masraflarının da gerektiğinde devlet tarafından karşılanması etkinlik açısından önemli bir faktördür (TÜGİAD, 1997: 7).

## 2. AMPİRİK LİTERATÜR

Genel olarak gelir dağılımı ve gelir dağılımını etkileyen birçok değişkenler ile ilgili literatürde çok sayıda ampirik çalışma yer almasına karşın orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı hesaplanması hakkında mevcut bir çalışma olmadığı gözlemlenmektedir. Aşağıdaki tablo da orta gelir grubu ile alakalı farklı konulara ilişkin ampirik çalışmalara yer verilmiştir.

**Tablo 1:** Orta Gelir Grubuna İlişkin Ampirik Çalışmalar

Çalışma	Örneklem	Yöntem	Sonuç/Bulgular
Balıkçioğlu, Dalgıç ve Fazlıoğlu, 2016.	Türkiye 2005-2013	Probit Model	Orta gelirden düşük ve yüksek gelire geçişte cinsiyet, yaş, eğitim, hane sayısı, hanedeki çocuk sayısı, SGK'ya kayıtlılık durumu, elde edilen gelir durumu ve çalışılan sektörlerin etkili olduğu ortaya çıkmaktadır.
Balıkçioğlu, Dalgıç, 2015.	Türkiye 2005-2011	Görel Gelir Ölçütü	Türkiye'deki gelir eşitsizliğinde meydana gelen kısmi iyileşmenin orta gelirli kesimin görel refahında iyileşme olmadığı gözlemlenmiştir.
Yılmaz, 2007.	Türkiye 2006-2007	18 ilde Rassel Örneklem Yöntemiyle kişilerle yüz yüze görüşme	Yapılan çalışmada Türkiye'deki orta gelirli kesimin modern dini eğitim aldığı, siyasi olarak sağ görüş ağırlıklı olduğu, ekonomik beklentilerin iyileşeceği yönünde görüşlerin olduğu ve AB konusunda güçlü beklentilerinin olduğu görülmektedir.

## 3. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE GELİR DAĞILIMI

Dünyada gelir dağılımı konusundaki tartışmalar küreselleşme süreci ile birlikte meydana gelen gelişmeler karşısında daha da önem kazanmıştır. Dünya ekonomisi Doğu Avrupa ülkelerinin de kapitalist sisteme ayak uydurmasıyla birlikte büyümesini sürdürmektedir. Bilimsel ve teknolojik ilerlemeler gelişmiş Batı ülkelerinde gerçekleştirilirken klasik sanayi üretiminin gelişmekte olan ülkelere aktarılması süreci devam etmektedir. Gelişmekte olan ülkeler arasında özellikle Çin ve Hindistan yeni gelişmeye açık olması dikkat çekmektedir. Bu dinamiklerin yaşanmakta olduğu dünya da ülkeler arasında ve ülke içinde gelir dağılımı dengesizliklerinin arttığı vurgulanırken dünyanın ciddi bir gelir eşitsizliği sorunuyla karşı karşıya olduğu uyarıları yapılmaktadır (Oktaylar, 2016: 105).

Piyasa sisteminin bulunduğu ülkelerde, örneğin OECD ülkelerinde, birincil gelir dağılımı genellikle bozuk, ancak uygulanan kamu politikalarıyla yani ikincil dağılımda gelir dağılımı daha adil olmaktadır. Oysa Türkiye'de devlet gelir dağılımını daha adil duruma değil daha bozan konumuna düşmüştür. Bu durum daha çok devlet bütçesi yapısıyla ilgilidir. Nitekim 1980 özellikle de 1990 sonrası dönemde kamu kesimindeki açıklar, kamu borçlanma ihtiyacını artırarak, kamunun piyasadan borçlanmasına, böylece bir taraftan girişimcilere yüksek oranlı faiz geliri sağlayarak, diğer taraftan da ücretlileri baskı altında tutarak, emeğin milli gelirden aldığı payın gerilemesine neden olmuştur (Uysal, 2007: 270).

1980'li yıllarda Türkiye'de başlayan değişim süreciyle birlikte gelir dağılımı büyük ölçüde bozulmuş ve bu bozukluk fonksiyonel, sektörel, bölgesel ve kişisel olarak tüm gelir dağılımı türlerine de yansımıştır. Türkiye'de özellikle 1980'den sonra vergi politikalarındaki değişiklikler, sendikacılık sistemine getirilen daraltıcı politikalar, hızlı nüfus artışı, işsizlik, enflasyon ve ekonomik krizler gelir dağılımını olumsuz yönde etkilemiştir. Türkiye'de kalkınma planları çerçevesinde gelir dağılımını azaltıcı politikalar uygulansa da istenilen düzeye gilememiştir.

Toplumu oluşturan bireylerin toplam gelirden ne kadar pay aldığını gösteren bireysel gelir dağılımı ile ilgili Türkiye’de çeşitli kişi ve kurumlar tarafından çok sayıda araştırma yapılmış ve bu araştırmalarda farklı yöntemler kullanılmıştır. Fakat bireysel gelir dağılımı analizini ortaya çıkarmak için yapılan çalışmaların çoğunluğunda, anketler kullanılarak veri elde edilmekte ve gelir dağılımı eşitsizliği analiz ederken genellikle yüzde paylar analizi ve Gini katsayısı dikkate alınmaktadır (İslamoğlu, 2017: 127-129).

Dünya genelinde gelir dağılımının ölçümünde başlıca göstergelerden birisi ve en yaygın olarak kullanılan yöntem ise Gini katsayısıdır. 1914’te İtalyan ilim adamı Corrado Gini (1884-1965) tarafından geliştirilen bir katsayı günümüzde Gini katsayısı olarak adlandırılmaktadır. Kendi adı ile anılan katsayı, 1970’lerde Atkinson ve Sen gibi tanınmış refah analizcilerince de kullanılmaya başlanınca etkinliği ve tanınırlığı artmıştır (Özdemir, 2017: 99).

Gini katsayısı sonucu sıfır ile bir arasında değişmekte olup, sonuç sıfıra yaklaştıkça gelir dağılımı dengesizliği azalmakta, bire yaklaştıkça ise gelir dağılımı adaletsizliği artmaktadır.

**Tablo 2:** Seçilmiş OECD Ülkelerinde Gini Katsayısı

Ülkeler	Gini Katsayısı (2007)	Gini Katsayısı (2010)	Gini Katsayısı (2011)	Gini Katsayısı (2014)	Gini Katsayısı (2015)	Gini Katsayısı (2016)	Gini Katsayısı (2017)
Şili	0.511	0.510	0.503	0.501	0.454	----	0.460
Danimarka	0.246	0.252	0.253	0.252	0.263	0.261	0.287
Estonya	0.312	0.317	0.323	0.346	0.330	0.314	0.309
Fransa	0.293	0.303	0.309	0.303	0.295	0.291	0.292
Almanya	0.287	0.286	0.293	0.286	0.293	0.294	0.289
Yunanistan	0.335	0.338	0.335	0.337	0.340	0.333	0.319
İzlanda	0.283	0.246	0.251	0.246	0.257	----	----
İrlanda	0.303	0.313	0.302	0.331	0.298	0.309	0.295
Lüksemburg	0.276	0.271	0.276	0.284	0.306	0.305	0.327
Meksika	0.475	0.466	0.482	0.466	----	0.458	----
Norveç	0.250	0.249	0.250	0.249	0.272	0.262	0.262
Slovenya	0.241	0.246	0.245	0.251	0.250	0.244	0.243
İspanya	0.306	0.334	0.344	0.338	0.344	0.341	0.333
Türkiye	0.409	0.417	0.412	0.411	0.397	0.404	0.405
ABD	0.378	0.380	0.389	0.380	0.390	0.391	0.390

**Kaynak:** <http://.data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>, (09.05.2018),

<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=65&locale=tr>, (10.09.2020),

[https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2018&name\\_desc=false&start=2018](https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2018&name_desc=false&start=2018), (12.05.2020), Not: Boş olan kısımlarda ilgili yıllara ait verilere ulaşılamamıştır.

Tablo 2’de, piyasa gelirinin dağılımında Gini katsayısı dikkate alındığında, piyasa gelirlerinde ortaya çıkan eşitsizliğin OECD ülkelerinin birçoğunda yükseldiği görülmektedir. Bu ülkeler arasında İspanya, Estonya, Yunanistan, İrlanda ve İzlanda gibi krizden en çok etkilenen ülkeler yer almaktadır. Bununla birlikte, Fransa ve Slovenya’da da piyasa gelirlerindeki eşitsizlik yüksek çıkmaktadır. Türkiye’de Gini katsayısı 2007 yılında 0.409 iken, 2010 yılında 0.417 ve 2011 yılında 0.412 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılında ise Gini katsayısı 0.411 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye’de 2008 yılı yaşanan kriz sonrası dönemde Gini katsayısı OECD ortalamasının üzerinde bulunmaktadır. Türkiye’yi, 2014 yılında Meksika 0.466 ve Şili 0.501 ile takip etmektedir. 2014 yılında da Türkiye’de gelir dağılımındaki eşitsizliğin devam ettiği görülmektedir. 2008 yılı kriz öncesi 2007 yılında, gelir dağılımı en adaletsiz ülke 0.511 katsayı ile Şili’dir. Şili’yi 0.475 ile Meksika takip etmektedir. Aynı yıl için gelir dağılımının en adaletli olduğu ülke ise, 0.241 ile Slovenya’dır. Slovenya’yı takip eden ülkeler ise 0.246 ile Danimarka ve 0.250 ile Norveç’tir. (Pürsünlerli, 2015: 61). Öte yandan Şili’de

2015 ve 2017 yıllarında iyileşme olduğu görülmektedir. 2015 yılı öncesi yılların Gini katsayısı 0.5' ler de iken 2015 ve 2017 yılında ise Gini katsayısının 0.4'lere düştüğü görülmektedir. Aynı şekilde İrlanda'da 2015, 2016 ve 2017 yıllarında gelir dağılımında iyileşme söz konusu iken Lüksemburg'da ise bunun tersi durum olduğu görülmektedir. Türkiye'de ise durum 2015 yılı gelir dağılımında diğer yıllara göre iyileşme söz konusu iken 2016 ve 2017 yıllarında tekrar önceki yılların seyrine çıktığı görülmektedir.

Tablo 3'te Türkiye'de 2002-2019 yılları arası bireysel gelir dağılımı konusunda yapılan çalışmalara ait sonuçlar toplu halde verilmiştir.

**Tablo 3:** Türkiye'de %20'lik Nüfus Dilimlerine Göre Bireysel Gelir Dağılımı (2002-2019)

Veri Kaynağı	Yıl	Nüfus Dilimleri					Gini Katsayısı	(P80/P20)
		En Yoksul %20	İkinci %20	Üçüncü %20	Dördüncü %20	En Zengin %20		
TÜİK	2002	5.3	9.8	14.0	20.08	50.1	0.44	9.5
TÜİK	2003	6.0	10.3	14.5	20.9	48.3	0.42	8.1
TÜİK	2004	6.0	10.7	15.2	21.9	46.2	0.40	7.7
TÜİK	2005	6.1	11.1	15.8	22.6	44.4	0.38	7.3
TÜİK	2006	5.1	9.9	14.8	21.9	48.4	0.42	9.5
TÜİK	2007	5.8	10.6	15.2	21.5	46.9	0.406	8.1
TÜİK	2008	5.8	10.4	15.2	21.9	46.7	0.405	8.0
TÜİK	2009	5.6	10.3	15.1	21.5	47.6	0.41	8.5
TÜİK	2010	5.8	10.6	15.3	21.9	46.4	0.402	8.0
TÜİK	2011	5.8	10.6	15.2	21.7	46.7	0.404	8.0
TÜİK	2012	5.9	10.6	15.3	21.7	46.6	0.402	8.0
TÜİK	2013	6.1	10.7	15.2	21.4	46.6	0.40	7.7
TÜİK	2014	6.2	10.9	15.3	21.7	45.9	0.391	7.4
TÜİK	2015	6.1	10.7	15.2	21.5	46.5	0.397	7.6
TÜİK	2016	6.2	10.6	15.1	21.6	46.2	0.404	7.6
TÜİK	2017	6.3	10.5	15.0	21.3	46.6	0.405	7.5
TÜİK	2018	6.1	10.5	15.0	21.4	46.7	0.408	7.7
TÜİK	2019	6.4	10.9	15.4	21.6	45.4	0.395	7.4

**Kaynak:** <https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=65&locale=tr>, (10.09.2020)

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) 2002 yılı ile birlikte Hanehalkı Bütçe Anketlerini uygulamaya başlamıştır. TÜİK'in 2002, 2003, 2004 ve 2005 yılları için düzenli olarak uyguladığı anketler ortak yöntem ve kapsamda olması nedeniyle Türkiye'de zaman içindeki değişimleri görmesi açısından önemlidir. 2006 yılı ile birlikte Türkiye'de gelir dağılımı TÜİK tarafından gerçekleştirilen Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması sonuçları üzerinden değerlendirmeye başlamıştır. Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması ülkenin gelir dağılımına, yoksulluğun seviyesine ve kompozisyonuna, yaşam koşullarına ve sosyal dışlanmaya yönelik veriler oluşturmaktadır. Gelir ve Yaşam Koşulları Araştırması ile Türkiye'de 2006 yılından itibaren hanehalkı kullanılabilir geliri yanında eşdeğer hanehalkı kullanılabilir gelirine göre tanımlanmış gelir dağılımı sonuçları da açıklanmaya başlanmıştır (Oktaylar, 2016: 120).

2002' den 2003' e gelindiğinde, geliri en düşük %20' lik dilimin gelirden aldığı pay %5.3' ten %6' ya yükselmiştir. En yoksul dilimin gelirden aldığı pay, 2004 ve 2005 yıllarında değişiklik göstermemiştir. En

zengin dilimin payı 2002'de %50 iken, istikrarlı şekilde düşmüş; 2003' te %48.3' e, 2004' te %46.2' ye ve 2005' te ise %44.4' e gerilemiştir. 2000' li yılların başında yaşanan ekonomik krizin en zengin kesimin payını düşürmesi bu dönemde gelir dağılımında meydana gelen iyileşmenin kaynağı olmuştur. 2003-2005 döneminde en zengin %20' nin payındaki yaklaşık 6 puanlık düşüş, en zengin ve en yoksul arasında kalan orta dilimler arasında bölüşülmüştür. Mevcut veriler, Türkiye'de gelir eşitsizliğinin 2002-2005 yıllarında düşüğe olsa azaldığını göstermektedir. 2005 yılında en yoksul %20 ile en zengin %20 arasındaki farkın 7.7 kattan 7.3 kata düşmesi de olumlu bir göstergedir. Fakat gelir dağılımındaki bu iyileşme, en alttaki %20' nin payının artmasından değil, orta dilimlerinin payının artmasından kaynaklanmaktadır. Bu sebeple, gelir dağılımındaki bu oransal iyileşmenin mutlak anlamda bir iyileşme olduğunu söylemek zordur. 2003-2005 döneminde en yoksul %20'nin gelirden aldığı payın değişmemesi, bu dönemde Türkiye'de gelir eşitsizliğini azaltıcı politikalara ağırlık verilmediğini göstermektedir (Çalışkan, 2010: 107-108).

2002 ile 2005 arasında yaşanan gelir dağılımı iyileşmesinin de krizin getirdiği törpülemelerden kaynaklandığı anlaşılmaktadır. Krizin etkisi ortadan kalkmaya başladığında ise gelir dağılımındaki eşitsizlikler yeniden görülmeye başlanmaktadır. Nitekim 2006' da en düşük gelir grubu ile en yüksek gelir grubu arasındaki fark 9.5 kat olmuş, Gini katsayısı da 0.428 ile önemli bir artış göstermiştir. 2006' dan sonra ise gelir gruplarının aldıkları paylar da önemli bir farklılık yaşanmamıştır. 2007' de Gini katsayısında bir düşme görülerek gelir eşitsizliğinde bir düşme olduğu anlaşılmıştır. 2008 küresel ekonomik krizi ile birlikte gelir uçurumunda ve Gini katsayısında bir artış görülsede 2009 ve sonrasında, daha önceki krizler kadar etkili olmasa da benzer iyileşmenin gerçekleştiği görülmektedir.

TÜİK verilerine göre, Türkiye'de son yıllarda gelir dağılımında azda olsa iyileşme olduğu anlaşılmaktadır. 2011 ve 2012'de gelir dağılımında bir değişiklik olmamış, en düşük yüzde 20' lik gelir grubu ile en yüksek yüzde 20' lik gelir grubu arasındaki gelir farkı 8 kat olarak gerçekleşmiştir. 2013' te ise gelir dağılımında bir düzelme görülmüş, en düşük ve en yüksek gelir grubu arasındaki fark 7.7 kat olarak gerçekleşmiştir. 2014' te de düzelme devam etmekte, en düşük ve en yüksek gelir grubu arasındaki fark 7.4 kat olmuştur. Fakat 2015'te gelir uçurumunda kısmen de olsa artış yaşanarak 7.6 kat olarak tespit edilmiştir. Gelir dağılımındaki son yıllarda görülen iyileşme Gini katsayısında da fark edilmektedir. 2013' te 0.400 olarak tahmin edilen Gini katsayısı, 2014' te azalarak 0.391 olarak tespit edilmiştir. Ancak 2015 Gini katsayısında az da olsa artış gerçekleşerek 0.397 olarak tahmin edilmiştir (İslamoğlu, 2017:131-132).

213

2015' ten 2019 yıllarına gelindiğinde ise 2016, 2017 ve 2018 yıllarında değerlerin hemen hemen aynı seyirde devam ettiği görülmektedir. 2015 yılından sonra 2019' a kadar Gini katsayısında artış olduğu görülmektedir. 2019 yılında ise Gini katsayısının 0,395 olduğu yani son 5 seneye göre gelir dağılımında iyileşme olduğu görülmektedir. Aynı şekilde en zengin %20' lik dilimin toplam gelirden aldığı payın ise 45,4 oran ile son 14 senenin en düşük payı olduğu görülmektedir.

#### 4. ORTA GELİR GRUBU GELİR DAĞILIMI DENGESİZLİĞİ

İktisatta, gelir dağılımı bir ülkede toplam GSYH'nin insanlar arasında ve üretim faktörleri arasında nasıl dağıldığını gösterir. Gelir dağılımı çalışmalarında toplam nüfus beş eşit gruba ayrılmaktadır. Ancak en yoksul %20 ile en zengin %20' nin toplam nüfus içindeki yerinin az olduğu bilinmektedir. Ortada yer alan grubun toplam nüfus içindeki payının ise görece olarak fazla olduğu bilinmektedir. Bu çalışmada orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı eşitsizliğinin hesaplanması amaçlanmıştır. Eğer orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı eşitsizliği tüm ülkenin gelir dağılımı eşitsizliğinden önemli bir şekilde farklılık arz ediyor ise bunun takip edilmesi önemlidir.

##### 4.1. Türkiye Örneği

Türkiye'de (2011-2014) dönemine ait verilerle, orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı dengesizliği hesaplanmıştır. Bu amaca yönelik olarak, yüksek gelirli, orta gelirli ve düşük gelirli kesimlerin hem kendi aralarında hem de genel olarak gelir dağılımı düzeyinin ne derece olduğu ortaya çıkarılmaya çalışılmıştır. Çalışmayla ilgili günümüze yakın veriler, uzun süreç sebebiyle elde edilememiş olup halihazırda TÜİK' ten edindiğimiz (2011-2014) veriler kullanılmıştır. Veriler, Türkiye İstatistik Kurumu'nun 2011, 2012, 2013 ve 2014 yılları arasında ülke genelinde hanehalklarına yönelik düzenlediği anket çalışmasından elde edilmiştir. TÜİK' ten elde edilen veriler Excel programı ve internet veri tabanlı istatistik programı (www.wessa.net) ile analiz edilerek Türkiye'deki orta gelir grubunun, gelir dağılımı dengesizliği hesaplanmıştır.

Türkiye İstatistik Kurumundan elde edilen verilerin analizi aşağıdaki gibidir:



**Tablo 4:** Türkiye’de Yüzde 20’lik Dilimlere Göre Hanehalklardan Belirlenen Gini Katsayıları ve Hanehalkları Sayısı (2011-2014)

	2011	2012	2013	2014	Ortalama
<b>Birinci % 20’lik Grup (a)</b>	0.23 (1,978)*	0.23 (1,995)	0.21 (2,007)	0.22 (2,022)	0.22 (2,000)
<b>İkinci % 20’lik Grup</b>	0.06 (1,977)	0.06 (1,994)	0.06 (2,008)	0.06 (2,022)	0.06 (2,000)
<b>Üçüncü % 20’lik Grup</b>	0.06 (1,978)	0.05 (1,994)	0.05 (2,008)	0.05 (2,021)	0.05 (2,000)
<b>Dördüncü % 20’lik Grup</b>	0.06 (1,978)	0.06 (1,994)	0.06 (2,008)	0.06 (2,022)	0.06 (2,000)
<b>Beşinci % 20’lik Grup (b)</b>	0.17 (1,978)	0.16 (1,996)	0.16 (2,008)	0.15 (2,022)	0.16 (2,000)
<b>(a/b)</b>	1.35	1.44	1.31	1.46	1.37

**Not:**TÜİK’ten elde edilen verilerle tarafımızca hazırlanmıştır. \*(Parazantez içi rakamlar örneklem hanehalkı sayısıdır.)

Tablo 4’ te toplam hanehalkları %20’ lik dilimlere ayrılarak her dilim için Gini katsayısı hesaplanmıştır. Her yıl için anket düzenlenen toplam hanehalkı ve her dilim için belirlenen hanehalkı sayısı gösterilmiştir. Buna göre %20’ lik dilimlere denk gelen hanehalkı sayıları yıllar itibariyle sırasıyla, 1978, 1995, 2008, 2022’dir. Her %20’ lik gruplar 2011-2014 yılları arası incelendiğinde; her yıl için, birinci %20’ lik grupta (en yüksek gelirli kesim) Gini katsayısının yüksek olduğu görülmüştür. 2011 ve 2012 yıllarında birinci %20’ lik grup yani 1978 hanehalkı arasında yapılan çalışmada, Gini katsayıları 0.23 iken 2013 ve 2014 yıllarında bu katsayı 0.21’ e gerilemiştir. Yani 2013 ve 2014 yıllarında birinci %20’ lik grubun Gini katsayısında 0.02’ lik bir düşüş ya da başka ifadeyle gelir dağılımında 0.02’lik bir iyileşme olmuştur. İkinci %20’ lik gruba baktığımızda; her yıl için Gini katsayısının aynı olduğu ve 0.06 değer aldığı görülmektedir. Üçüncü %20’ lik grup incelendiğinde 2011-2014 yılları arası Gini katsayısı 0.05 sayısal değere yerleştiği sadece 2011 yılı için 0.06 sayısal değer aldığı görülmektedir. Dördüncü %20’ lik grup içinde aynı tespitler söz konusudur. Her yıl için Gini katsayısı 0.06 gerçekleştiği ve dört yıl için çıkan ortalamasının da 0.06 olduğu anlaşılmaktadır. Beşinci %20’ lik gruba baktığımızda ise her ne kadar 1. %20’ lik gruba göre Gini katsayıları düşük çıksa da, diğer 2. grup, 3. grup ve 4. gruba göre yüksek çıkmıştır. 5. %20’ lik grupta 2011 yılı Gini katsayısı 0,17, 2012 yılı için 0.16, 2013 yılı için 0.16 ve 2014 yılı için ise 0.15 çıkmıştır. Bakıldığında 2011’ den 2014’ e doğru Gini katsayısında düşüş olduğu görülmektedir. Bu da beşinci %20’ lik gruptaki gelir dağılımının 2011’ den 2014’ e doğru iyileştiğini göstermektedir.

Her %20’ lik grupların 4 yılın (2011-2014) Gini katsayısı ortalamaları da tablo 4’ te gösterilmektedir. Birinci %20’ lik grubun Gini katsayısı ortalaması 0.22, ikinci %20’ lik grubun Gini katsayısı ortalaması 0.06, üçüncü %20’ lik grubun Gini katsayısı ortalaması 0.05, dördüncü %20’ lik grubun Gini katsayısı ortalaması 0.06 ve beşinci %20’ lik grubun Gini katsayısı ortalaması ise 0.16’ dir.

Tablo 5’ teki çalışmada Türkiye’deki orta gelir grubu arasında gelirin nasıl dağıldığı incelenecektir. Mevcut makale konusunu kapsamı açısından tablodaki veriler önem arz etmektedir. Orta gelir grubu belirlenmesinde üç yöntem başvurulmuştur. Çalışmada, birinci yöntem 3. %20’ lik kesim, ikinci yöntem %33’ lük kesim ve üçüncü Yöntem olarak da 2. %20, 3. %20, 4. %20’lik grupların toplamı şeklinde orta gelir grupları belirlenmiştir.

**Tablo 5:**2011-2014 Yılları Arasında Türkiye’de Yüzde 20’lik ve Yüzde 33’lük Dilimlere Göre Hanehalklardan Belirlenen Orta Gelir Grubu’nun Gini Katsayıları ve Hesaplanan Standart Sapmaları

	2011	2012	2013	2014	Ortalama
<b>Birinci Yöntem</b>	0.06 (2,043)*	0.05 (2,211)*	0.05 (2,416)*	0.05 (2,667)*	0.05 (2,334)*
<b>İkinci Yöntem</b>	0.09 (3,400)*	0.09 (3,704)*	0.09 (4,005)*	0.09 (4,562)*	0.09 (3,917)*
<b>Üçüncü Yöntem</b>	0.17 (6,495)*	0.16 (7,095)*	0.17 (7,748)*	0.17 (8,743)*	0.17 (7,520)*

\*Standart Sapma

Birinci yöntemde, 2011-2014 yılları arası Gini katsayısı sırasıyla 0.06, 0.05, 0.05 ve 0.05 dir. Gini katsayısının aldığı değer 0 ile 1 arası düşünüldüğünde bu değerlerin 0’a yakın olduğu söylenebilir. 2011-2014 yılları arası Gini katsayısının değişiklik göstermediği ve 2012, 2013 ve 2014 yılları Gini katsayılarının neredeyse aynı olduğu söylenebilir. İkinci yöntem için 2011-2014 yılları arası Gini katsayıları sırasıyla 0.09, 0.09, 0.09 ve 0.09’ dur. 1. yöntemdeki açıklamalar aynı şekilde ikinci yöntem içinde söylenebilir. 2011 ve 2014 yılı katsayılar aynı iken, Gini katsayısı olarak sıfıra yakın değerler almıştır. Üçüncü yönteme bakıldığında ise, 2011 ve 2014 yılları arası Gini katsayısı sırasıyla, 0.17, 0.16, 0.17 ve 0.17’ dir. Burada yıllar arası geçişte Gini katsayısında 2012 yılında 0.01 puanlık düşüş olduğu diğer yılların ise aynı olduğu görülmektedir.

Üçüncü yöntemde belirlenen grubun diğer orta gelirli gruplara göre genel olarak Gini katsayısının yüksek olduğu görülmektedir. Tabi burada hesaplanan hanehalkı sayısının da sayı olarak fazla olduğunu belirtmek gerekmektedir. Mesela, 2014 yılında birinci yöntemdeki grubun gelir dağılımı hesaplaması yapılırken 2022 hanehalkı dikkate alınmış, ikinci yöntem için hesaplamada 3336 hanehalkı dikkate alınmış ve son olarak üçüncü yöntemde belirlenen orta gelir grubunun hesaplanmasında ise 6067 hanehalkı dikkate alınmıştır. Üçüncü yöntem gelir grubunun, diğer orta gelir gruplarına göre, hanehalkı sayısının her yıl için fazla olması, Gini katsayısının yüksek çıkmasına sebep olduğu anlaşılmaktadır. Çünkü üçüncü yöntem orta gelir grubuna dâhil olan ikinci %20’ lik grup ile dördüncü %20’ lik grubun aylık gelirleri arasında büyük farklılıklar olduğu anlaşılmaktadır. Bu sebeple üçüncü yöntem orta gelir grubundaki gelir dağılımı daha dengesiz olduğu görülmektedir.

#### 4.2. Afyonkarahisar İl Merkezi Örneği

Afyonkarahisar il merkezinde orta gelir grubundaki gelir dağılımını tespit etmeye yönelik 2018 yılına ait tarafımızca bir anket çalışması yapılmıştır. Araştırma Afyonkarahisar il merkezinde orta gelir grubunda gelir dağılımını belirlemeye yönelik bir çalışma olup, il merkezinde yaşayan hanehalklarını kapsamaktadır. Anket çalışmasında evren, Afyonkarahisar il merkezinde yaşayanlardan oluşmaktadır. İl merkezinde 2018 yılı yaşayan hanehalkı sayısı 80.030’ dur. Bu sayı ayrıca Afyonkarahisar Belediyesi’nin mesken abone sayısıdır. Bu çalışma kasıtlı örneklem yöntemiyle, Afyonkarahisar il merkezinde bulunan merkezde, merkeze yakın ve merkeze uzak şeklinde belirlenmiş ilkököl ve ortaokulları kapsamaktadır. Toplamda 1120 adet anket formu il merkezindeki okullara dağıtılmıştır. Bunlardan 844 tanesi hanehalkları tarafından cevaplanmıştır. Ortaya çıkan sonuçlar, tablo, şekil, grafik yardımıyla ortaya konularak yorumlanmıştır.

**Tablo 6:**Toplam Gelirden %20’lik Dilimlere Düşen Gelir Payları (2018 Yılı)

Gelir Grupları	Yüzde (%)
Birinci %20	10,50
İkinci %20	14,50
Üçüncü %20	40,85
Dördüncü %20	29
Beşinci %20	4,93

Tablo 6’da Afyonkarahisar il merkezinde 1. en yüksek gelire sahip %20’ lik grup toplam gelirin %10.50’ sini alırken, en düşük gelire sahip 5. %20’ lik grup ise %4.93 ’ünü almaktadır. Araştırmada orta gelir olarak belirlenen 3. %20’ lik grupta toplam gelirin % 40.85’ ini almaktadır. Aynı tabloda, toplam gelirden alınan en büyük payın üçüncü dilime ait olduğu, en düşük payın ise beşinci dilime ait olduğu görülmektedir.

**Tablo 7:**2018 Yılı Afyonkarahisar'da Yüzde 20'lik Dilimlere Göre Hanehalklardan Belirlenen Orta Gelir Grubu'nun Gini Katsayıları

Gruplar	2018 Yılı
(3. Grup)	0.03 (218)*
(2., 3., 4. Grup)	0.27 (624)*
<b>Toplam Hanehalkı</b>	0.34 (764)*

\*Hanehalkı Sayısı

Tablo 7'de Afyonkarahisar il merkezine ait orta gelir gruplarının Gini katsayıları gösterilmektedir. Tablo incelendiğinde, üçüncü %20' lik gelir grubundaki hanehalkı sayısının 218 ve toplam hanehalkı sayısının ise 764 olduğu ifade edilmiştir. Aynı şekilde ikinci %20, üçüncü %20 ve dördüncü %20 gelir grubundaki hanehalkı sayısının toplamda 624 olduğu gösterilmiştir.

Aynı tablo incelendiğinde, üçüncü %20' lik grupta yer alan orta gelir grubunun Gini katsayısı 0.03, ikinci, üçüncü ve dördüncü %20' lik orta gelir grubunun Gini katsayısı ise 0.27 olarak hesaplanmıştır. Araştırma kapsamında 764 hanehalkının hesaplanan Gini katsayısı ise 0.34 olarak gösterilmiştir. Üçüncü %20 orta gelir grubunun Gini katsayısının oldukça düşük ve sifıra yakın olduğu görülmektedir. Yani 3. dilim orta gelir grubunda gelir dağılımının daha dengeli olduğu söylenebilir. İkinci, üçüncü ve dördüncü %20 orta gelir grubunun Gini katsayısında artış gözlemlenmiş olup üçüncü dilim orta gelir grubuna göre gelir dağılımının daha dengesiz ve 0.24 puanlık fark olduğu söylenebilir. Genel olarak değerlendirdiğimizde ise tüm hanehalkının Gini katsayısı 0.34 olup gelir dağılımındaki dengesizliğin arttığı görülmektedir. Her hesaplama dâhil edilen hanehalkı sayısı arttıkça aylık gelirlerde de farklılıklar oluştuğunu ve bu durumun Gini katsayısını arttırdığını ifade edebiliriz.

**Tablo 8:**2018 Yılı Afyonkarahisar İl Merkezi ve 2014 Yılı Türkiye Geneli Orta Gelir Grupları Gini Katsayıları

	2018 Yılı (Afyonkarahisar İl Merkezi)	2014 Yılı (Türkiye)**
1. Yöntem	0.03 (218)*	0.05 (2022)*
2. Yöntem	0.27 (624)*	0.17 (6067)*

\*Hanehalkı Sayısı,\*\*TÜİK Verilerine Göre Tarafımızca Hesaplanmıştır.

Tablo 8' deki çalışmada ise Afyonkarahisar il merkezi ve Türkiye'deki orta gelir grubu arasında gelir dağılımı karşılaştırması yapılacaktır. Çalışmada, 1. yöntem 3. %20' lik grup, 2. yöntem de 2. %20, 3. %20, 4. %20' lik orta gelir grubu olarak belirlenmiştir. 2018 yılı Afyonkarahisar il merkezinde %20' lik dilimlere göre belirlenen orta gelirli grupların Gini katsayıları ve 2014 yılı Türkiye genelinde %20'lik dilimlere göre belirlenen orta gelirli grupların Gini katsayıları gösterilmektedir. 1. yöntem orta gelir grubunun Afyonkarahisar il merkezindeki Gini katsayısı 0.03 iken 2014 yılı Türkiye genelinde bu oran 0.05 olarak görülmektedir. Birbirlerine yakın değerler olmasına karşın katsayılar arasında farkın 0,02 puan olduğu anlaşılmaktadır. 1. yöntemde anketlere katılan hanehalkları sayısı Afyonkarahisar il merkezinde 218, Türkiye genelinde ise 2022'dir.

Aynı tabloda 2. yöntemde belirlenen orta gelir grubunun 2018 yılı Afyonkarahisar il merkezi ve 2014 yılı Türkiye geneli Gini katsayıları sırasıyla 0.27 ve 0.17'dir. 2. yöntemde anketlere katılan hanehalkları sayısı Afyonkarahisar il merkezinde 624, Türkiye genelinde ise 6067'dir. Bu durumda 2018 yılı Afyonkarahisar il merkezinde 2. yöntem orta gelir grubunun Gini katsayısı Türkiye geneline göre 0.10 puan fazla çıkmakta ve gelir dağılımındaki dengesizliğin daha fazla olduğu anlaşılmaktadır.

## SONUÇ

Bir ülkenin gelişmişlik seviyesini sadece ekonomik göstergelere bakarak yorumlamak sağlıklı olmayacaktır. Ülkenin, ulusal refahını artırması kadar ortaya çıkan refahı da adaletli olarak paylaşması da önemlidir. Toplumda barışın sağlanması, en yoksulla en zengin arasındaki gelir farkını azaltmakla, ulusal geliri üretim faktörleri sahipleri arasında etkin politikalarla adaletli bir şekilde paylaşmasıyla mümkündür.

Bu çalışmada gelir dağılımı farklı bir amaçla ele alınmıştır. Orta gelir grubunun kendi içinde gelir dağılımının incelenmesi için TÜİK tarafından elde edilen veri setinden ve Afyonkarahisar İl Merkezinde gerçekleştirilen anket çalışmasından yararlanılmıştır.

2011 ve 2014 yılları arasında Türkiye'deki orta gelir grubu belirlenmesinde üç yöntem başvurulmuştur. Çalışmada, 1. yöntem 3. %20' lik kesim, 2. yöntem %33 'lük kesim ve 3. Yöntem olarak da 2. %20, 3. %20, 4. %20' lik grupların toplamı şeklinde orta gelir grupları belirlenmiştir. 1. yöntemde, 2011-2014 yılları arası Gini katsayılarının ortalaması 0,05' dir. 2. yöntem için 2011-2014 yılları arası Gini katsayıları ortalaması 0,09' dur. 3. yöntem bakıldığında ise, 2011 ve 2014 yılları arası Gini katsayısı ortalaması 0,17' dir.

2018 Yılı Afyonkarahisar'da yüzde 20' lik dilimlere göre hanehalklardan belirlenen orta gelir grubunun Gini katsayıları incelendiğinde ise 3. %20' lik grubun Gini katsayısı 0,03 olarak hesaplanırken, 2., 3., ve 4. %20' lik grubun Gini katsayısı 0,27 olarak hesaplanmıştır.

Türkiye ve Afyonkarahisar verilerinin analizi sonucunda elde edilen temel bulguya göre orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı dengesizliği, toplam gelir dağılımı dengesizliğine göre daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. Orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımı dengesizliği daha azdır. Orta gelir grubunda yer alan nüfusun toplam nüfusa oranının fazla olduğu dikkate alınır, orta gelir grubunda gelir dağılımının toplam gelir dağılımına nispi olarak dengeli olması olumlu bir göstergedir. Kamu politikaları ile sadece toplam refahı ve toplam üretimi artırmak değil, ortaya çıkan toplam hasılanın da bireyler arasında adil dağılımı sağlanmalıdır. Orta gelir grubunun nüfus anlamında dar ve yüksek gelir gruplarına göre fazla olduğu düşünüldüğünde, orta gelir grubunun kendi içindeki gelir dağılımını iyileştirmeye yönelik kamu politikalarının hayata geçirilmesi bir başka deyişle vergilemedeki adaletsizliklerin giderilmesi, kamu harcamaları içerisinde yer alan transfer harcamaları payının artırılması, herkesin eşit şartlarda eğitim almasına olanak sağlanması gibi bazı temel politikalar genel gelir dağılımı açısından olumlu sonuçlar vereceği düşünülmektedir.

## KAYNAKÇA

- Acar, İ. (2015), "Türkiye'de Gelir Dağılımı", *HALK-İŞ Uluslararası Emek ve Toplum Dergisi*, 4(8), 43-59.
- Akdoğan, A. (2005). *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Aksu, A. Ö. (1993), *Gelir ve Servet Dağılımı*, İstanbul: İ.Ü. Basımevi ve Film Merkezi
- Aktan, C. C. ve Vural, İ. Y. (2002), *Gelir Dağılımında Adalet(siz)lik ve Gelir Eşit(siz)liği: Terminoloji, Temel Kavramlar ve Ölçüm Yöntemleri*, Ankara: Hak-İş Konfederasyonu Yayınları, 1-21.
- Aydın, K. (2012), Türkiye'de Kişisel Gelir Dağılımının Sosyo Ekonomik ve Demografik Belirleyicileri, *Çalışma ve Toplum Dergisi*, 32, 147-166.
- Bakkal, M. (2016), *Gelir Dağılımı: Türkiye'de Gelir Dağılımı Sorunu* (1. Baskı), Ankara: Detay Yayıncılık.
- Balıkçoğlu, E., Dalgıç, B. ve Fazlıoğlu, B. (2016), "Türkiye'de Orta Gelirden Düşük Gelir ve Yüksek Gelire Geçişin Belirleyicileri", *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, 14(2), 341- 355.
- Balıkçoğlu, E. ve Dalgıç, B.(2015), "Türkiye'de Orta Gelir Sınıfın Profili", *Jebpir*, 1 (1), 17-31.
- Boratav, K. (1980), *100 Soruda Gelir Dağılımı* ( 4. Baskı), İstanbul: Gerçek Yayınevi.
- Bulut, E., Yayla, N., Yaraşır, S. ve Çeviş, İ. (2019), "Maliye Politikalarının Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi: Panel Veri Analizi", ICOAEF VI International Conference on Applied Economics and Finance & Extended With Social Sciences, November 16-17, 242-262.
- Canbey Özgüler, V. (2017), "Gelirin Yeniden Dağılımı", (Ed.), M. Ç. Özdemir, ve E. İslamoğlu, *Gelir Dağılımı ve Yoksulluk* (2. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Çalışkan, Ş. (2010), "Türkiye' de Gelir Eşitsizliği ve Yoksulluk", *Sosyal Siyaset Konferansları*, 2, 89-132.
- Demirgil, B. (2018), "Vergilerin Gelir Dağılımı Üzerindeki Etkisi: Amprik Bir Çalışma", *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 19 (2), 118-131.
- Derviş, K. (2007), "Küreselleşme, Büyüme ve Gelir Dağılımı", *Ekonomik Sorunlar Dergisi*, 1-9.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (1987). *Gelir Dağılımı ve Türkiye'de Yapılan Gelir Dağılımı Çalışmaları 1959-1986*, Yayın No: DPT: 2076-SPB: 401.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (2001). Gelir Dağılımının İyileştirilmesi ve Yoksullukla Mücadele. *Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Yayın No: DPT: 2599, Ankara.
- Dinler, Z. (2001). *İktisada Giriş* ( 7. Baskı), Bursa: Etkin Kitabevi.
- Doğan, C. ve Tek, M, (2007), "Türkiye'de Gelir Dağılımının Toplanma Oranı Yöntemiyle Analizi", *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 3(2), 93-119.
- Ersezer, D. (2006), "Gelir Dağılımı Politikası ve Araçları", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(1), 255-268.
- Gazgor, G. ve Ranjan, P. (2015), Globalization, Inequality and Redistribution. Theory and Evidence, Cesifo Working Paper No. 5522, Category 8: Trade Policy.
- Güçlü, S. ve Bilen, M. (1995), "1980 Sonrası Dönemde Gelir Dağılımında Meydana Gelen Değişmeler", *Yeni Türkiye Dergisi*, 6 ,160-171
- İnce, M. (1980), Maliye Politikası Ders Notları. Ankara: Olgaç Matbaası, akt. Akdoğan, A. (2005). *Kamu Maliyesi*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- İslamoğlu, E. (2017), "Türkiye'de Gelir Dağılımı", (Ed.), M. Ç. Özdemir ve E. İslamoğlu, *Gelir Dağılımı ve Yoksulluk* (2. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Kazgan, G. (1990), Türkiye'de Gelir Bölüşümü- Dün ve Bugün, İstanbul, akt. Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. ve Saraçoğlu, F. (2015). *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Kirmançoğlu, H. (2012), *Kamu Ekonomisi Analizi* (4. Baskı), İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Kuştepelı, Y. ve Halaç, U. (2004), "Türkiye'de Genel Gelir Dağılımının Analizi ve İyileştirilmesi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 6 (4), 143-160.
- Miyınat, M. (2004), Liberalizasyon Sürecinde İstikrar Politikalarının Gelir Dağılımına Etkisi, Ankara: Odak Yayınevi, akt. Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. ve Saraçoğlu, F. (2015). *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.

- OECD (2018), [<http://data.oecd.org/gdp/gross-domestic-product-gdp.htm>], (Erişim: 09/05/2018).
- Oktaylar, H.C. (2016), "Gelir Dağılım Teorik Analizi", (Ed.), M. Çiftçi, N. İncekara ve İ. Göl, *Gelir Dağılımı ve Yoksulluk*, Ankara: Yargı Yayınevi.
- Özdemir, M.Ç. (2017), "Gelir Eşitsizliği Ölçüm Yöntemleri", (Ed.), M. Ç. Özdemir, ve E. İslamoğlu, *Gelir Dağılımı ve Yoksulluk* (2. Baskı), Ankara: Seçkin Yayıncılık.
- Parasız, İ., Başoğlu, U., ve Ölmezoğulları, N. (1999), *Gelir Bölüşümü Teori ve Politika*, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Pürsünlerli Çakar, E. (2015), Kriz Sonrası Dönemde OECD Ülkeleri ve Türkiye'de Gelir Dağılımındaki Gelişmelerin İncelenmesi, (Ed.) Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. ve Saraçoğlu, F., *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Sağbaş, İ. (2013), *Vergi Teorisi*. Ankara: Kalkan Matbaacılık.
- Sato, Y., Tabata, K. & Yamamoto, K. (2008), "Techological Progress, Income Inequality and Fertility", *Journal of Population Economics*, 21(1), 135-157., akt. Şengür, M. ve Taban, S. (2016). Gelir Dağılımı-Tasarruf İlişkisi: Türkiye'de Hanehalkı Gelir Türünün Tasarruflar Üzerindeki Etkisi, *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16 (1), 49-72.
- Sönmez, F. (1974), *Gelir Dağılımı Ders Notları*, İzmir: Çoğaltma Yayınları.
- Sundrum R.M. (1990), *Income Distribution in Less Developed Countries*, Routledge, London and New York., akt. Ersezer, D. (2006), "Gelir Dağılımı Politikası ve Araçları", *Fırat Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 16 (1), 255-268.
- Şen, H.ve Sağbaş, İ. (2015), *Vergi Teorisi ve Politikası*, Ankara: Kalkan Ofset.
- Tuncer, S. (1970), Gelirin Yeniden Dağılımı, İstanbul İktisadi Araştırmalar Vakfı, akt. Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. ve Saraçoğlu, F. (2015). *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Türkiye Genç İşadamları Derneği. (1997), *2000'li Yıllara Doğru Türkiye'nin Önde Gelen Sorunlarına Yaklaşımlar: Gelir Dağılımı*. İstanbul: Simge Ofis Matbaacılık.
- Türkiye İstatistik Kurumu (2020), [<https://biruni.tuik.gov.tr/medas/?kn=65&locale=tr>], (Erişim: 10/09/2020).
- Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. ve Saraçoğlu, F. (2015), *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Uysal, Y. (2007), "Gelir Dağılımı Türleri Arasındaki İlişkiler Perspektifinde Türkiye'de Gelir Dağılımının Düzenlenmesine Yönelik Öneriler", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 9 (2), 248-292.
- Ünal, L. I. (1992), Eğitimin Ekonomik Rolü ve Türkiye ile İlgili Bulgular, 3. İzmir İktisat Kongresi Tebliği, 4-7 Haziran, s.226., akt. Uyanık, Y., Çakar, E, P., Atan, M. Ve Saraçoğlu, F. (2015). *Gelir Dağılımında Gelişmeler ve Vergi Politikası*, Ankara: Gazi Kitabevi.
- Yazgan, Ş. (2018), Kamu Yatırımları Dağılımının Gini Katsayısı ile Ölçülmesi Türkiye Üzerine Bir Uygulama (1999-2017), *International Journal of Economics Politics Humanities and Social Science*, 35-44.
- Yılmaz, H., (2007), Türkiye'de Orta Sınıfı Tanımlamak: Ekonomik Düzeyler, Siyasi Tutumlar, Hayat Tarzları, Dinsel- Ahlaki Yönelimler, [www.hakanyilmaz.info](http://www.hakanyilmaz.info), Erişim Tarihi: 13.09.2020.
- The World Bank (2020). [[https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2018&name\\_desc=false&start=2018](https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?end=2018&name_desc=false&start=2018)], (Erişim: 12/05/2020).

Karabiyik, H. Ç., & Diken, A. (2020). Liberalizmden neo-liberalizme geçişte hükümet ve ekonomik aktörlerin rollerinin işletme stratejilerine etkileri: ABD işletmeleri bağlamında bir teorik tartışma. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 220-228.

## LİBERALİZMDEN NEO-LİBERALİZME GEÇİŞTE HÜKÜMET VE EKONOMİK AKTÖRLERİN ROLLERİNİN İŞLETME STRATEJİLERİNE ETKİLERİ: ABD İŞLETMELERİ BAĞLAMINDA BİR TEORİK TARTIŞMA

HÜSEYİN ÇAĞATAY KARABIYIK<sup>1</sup>, AHMET DİKEN<sup>2</sup>

### ÖZ

İnsanlık tarihine yön veren güçler ilk çalışmalardan günümüze değin çoğunlukla siyaset, ekonomi ve hukuk erkleri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Bu yaklaşım üzerine sistematik yazınlar İbn-i Haldun'un 1332 yılında kaleme aldığı Mukaddime (2004) eserine kadar gitmektedir. Ekonomi tarihi boyunca da bu erklerin birbirleri arasındaki etkileşim gerek teori gerekse pratikte tartışılmaya devam edilmiştir. Ancak önce Liberalizm ve ardından Neo-Liberalizmin egemenliği görülen ekonomik dünyada siyasi ve ekonomik aktörlerin etkileşimi önemli değişimlere uğramıştır.

Bu çalışma Liberalizmden Neo-Liberalizme geçiş döneminde ekonomik aktörlerin siyaset üzerindeki etkilerinin hukukileşmesini teorik tartışma çerçevesinde incelemiştir. Bu incelemeler ise Birleşik Devletler'deki PAC uygulaması bağlamında değerlendirilmiştir. PAC, siyaset ve ekonomi ilişkisinin günümüzde geldiği nokta olarak görülmektedir. Bu çalışmada değişimlerin aynı doğrultuda devam etmesi halinde bu ilişkilerin hangi yönde ilerleyeceği ekonomik rekabet bağlamında tartışılmıştır. Bu bağlamda öncelikle hükümet ile ekonomi etkileşimi ve ABD'de PAC uygulamalarının gelişim süreci ile teorik arka plan oluşturulmuştur. Sonuç bölümünde ise işletmelerin ve ekonomik rekabetin geleceği mikro ve makroekonomik açıdan değerlendirilmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** Politik İktisat, Siyaset, Ekonomi, Devlet Müdahalesi, Liberalizm, Neo-Liberalizm, PAC.

**JEL Kodları:** M16, M21, P16.

## THE EFFECTS OF ROLES OF POLITICAL AND ECONOMIC ACTORS ON BUSINESS STRATEGIES IN THE TRANSITION FROM LIBERALISM TO NEO-LIBERALISM: A THEORETICAL DISCUSSION IN THE CONTEXT OF US BUSINESS

### ABSTRACT

The forces that have shaped the human history have been evaluated mostly within the framework of politics, economy and legal forces since the first studies. The systematic studies about these approaches go back to "Mukaddime" that was written by İbn-i Haldun in 1332. The interaction between these forces has been discussed in both theory and practice in the history of economics. However, in the economic world dominated by Liberalism and then Neo-Liberalism, the interaction of political and economic actors has undergone significant changes.

This study examines the legalization of the effects of economic actors on politics in the period of transition from Liberalism to Neo-Liberalism within the framework of theoretical discussion. These discussions were evaluated in the context of the PAC implementation in the United States. PACs are seen as the present situation of interaction between politics and economy. In this study, it is discussed in the context of economic competition in which these relations will go on if the practices continue in the same direction. In this context, first of all, the theoretical background was created with the government-economy interaction and the development process of PAC applications in the USA. In the conclusion part, the future of businesses and economic competition is evaluated from a micro and macroeconomic perspective.

**Keywords:** Political Economy, Politics, Economy, Government Interventionalism, Liberalism, Neo-Liberalism, PACs.

**JEL Codes:** M16, M21, P16.

<sup>1</sup> Dr.,cagataykrbyk@hotmail.com- - ORCID: 0000-0002-1898-5907.

<sup>2</sup> Prof. Dr., Necmettin Erbakan Üniversitesi, adiken@konya.edu.tr- ORCID: 0000-0002-6455-9749.

## GİRİŞ

Hükümetler ile ekonomik aktörlerin arasındaki ilişkinin tespiti ve nasıl olması gerektiği tartışmaları iktisat, işletme, hukuk, felsefe ve sosyoloji gibi pek çok alan tarafından uzun süredir tartışılan konulardan bir tanesidir. İktisadi düşünceler tarihi çerçevesinden incelendiğinde ekonomik dönemlerin tespitinde kıstaslardan bir tanesi de bu hükümet-ekonomi ilişkisidir. Ancak teorik tartışmalar bir yana, uygulamada da güç dengelerinin bu sistemi kendi belirlediği kurallara göre uygulama çabası devam etmektedir. Bu durum ise hem şirketlerin hem de hükümetlerin birçok ölçekte çıkar çatışmaları yaşamalarına neden olmaktadır. Bu sürece genel olarak bakıldığında ise Liberal ekonomik yaklaşımın hakim görüşü olan devletin sadece düzenleyici-denetleyici fonksiyonunun yerini Neo-Liberalizm ile birlikte karşılıklı etkileşim almıştır. Ancak bu etkileşimin boyutları halen tartışılmaya devam etmektedir. Bu tartışmalar teorik tabanda Neo-Marxistlerin, Neo-Liberalizme katkıda bulunması noktasına kadar giderken uygulamada şirketlerin, hükümetlere müdahale edebileceği olanakların önü açılmıştır. Alandaki teorik tartışmalar iktisadi düşünceler tarihi açısından incelendiğinde devlet müdahaleciliğine ilişkin tartışmaların Adam Smith'e kadar gitmesi konunun ne denli köklü olduğunu göstermektedir. İşletmelerin hükümetlere müdahale etmesi ise daha karmaşık bir yapı ve sürece sahip olmuştur. Bu tartışmalar genel anlamda politik oy kaygısı nedeniyle özellikle toplumun tabanına yayıldığı sektörlerin etkin hale gelmesi bağlamında değerlendirilmiştir. Ancak yine de örgütlü bir işletme yapısı söz konusu değildir. Örneğin ABD'de tarım sektörünün çalışan sayısının ve niteliğinin toplumun tabanına yayılması nedeniyle o kesimin beklentilerinin politik anlayışı oy kaygısı nedeniyle etkilediği yönünde çalışmalar bulunmaktadır ve bu yaklaşım Peltzman tarafından teorileştirilmiştir (Vesenska, 1989). Ancak PAC' lar yapı itibarıyla bu teoriden önemli farklılıklar göstermektedir. Artık söz konusu olan durum işletmelerin örgütlenerek belirli bir siyasi grubu doğrudan desteklemesidir. Bu durum ise özellikle stratejik sektörlerde faaliyet gösteren, finansal olanakları yüksek olan ancak çalışan sayısı (oy potansiyeli) düşük olan işletmelerin de politik bir etkileşime girmesidir. Yani Peltzman' ın teorisi oy çokluğu etkisine PAC' larla birlikte sermaye çokluğu söz konusudur. Bu durum hem teorik hem de pratik anlamda bir paradigma değişimine işaret etmektedir.

Bu çalışmanın amacı bu süreç yaşanırken akademik yazına bir teorik tartışma ile katkıda bulunmak ve sürecin, ekonomik dünyayı götüreceği noktayı öngörmektir. Çalışmanın bağlamı ise bu değişim süreci ile birlikte ekonomik rekabetin ne yönde etkileneceğidir. Çünkü PAC yapılanması politik bir temelde işletmelerin rekabet şartlarının yeniden tartışılmasını gerekli bir hale getirmiştir (Dean, VryzaveFryxell, 1998). Bu bağlamda öncelikle ekonomi tarihinde siyasi ve ekonomik aktörlerin ilişkisi ve özelde Neo-Liberal yaklaşımın bu ilişkiyi nasıl yorumladığı incelenerek teorik arka plan oluşturulmuştur. Ardından ekonomi-politika ilişkisinin çift yönlü bir etkileşime girmesi değerlendirilmiş ve PAC yapılanmaları ile klasik yaklaşımların tek yönlü formal etkileşim olgusu karşılaştırılmıştır. Bu bağlamda PAC yapılanmalarının ABD'de hukuki gelişiminden de bahsedilerek tartışma için teorik yapı tamamlanmıştır. Sonuç bölümünde ise ekonomik sonuçlar ana dinamiğinde mikro ve makro seviyede öngörülerde bulunulmuştur. Ekonomik sonuçlar işletmelerin rekabet şartları özelinde değerlendirilmiştir. Buna ek olarak söz konusu yapının politik görüngülerini tamamen göz ardı etmek mümkün olmadığı için tali anlamda politik sonuçlara da yer verilmiştir.

### 1. EKONOMİ TARİHİNDE SİYASİ VE EKONOMİK AKTÖRLERİN İLİŞKİSİ

İktisadi düşünceler tarihi incelendiğinde siyasi ve ekonomik aktörlerin ilişkisi hem okulların hem de teorilerin ana dinamiğini oluşturan etkenlerden biri olarak görülmektedir. 1332 yılında İbn-i Haldun ortaya koyduğu siyaset, ekonomi ve hukuk erklarının kabulü modern döneme kadar benzer çerçevede devam etmiştir. Ancak özellikle sanayi kapitalizminin ardından genişleyen ve derinleşen ekonomik sistem, devlet ile ekonomi arasındaki müdahaleciliğin tartışmasını başlatmıştır. Bu bağlamda modern anlamda ekonomi biliminin gelişimine dair ekonomi tarihi ve felsefesi çalışmaları bu müdahale ya da başka deyişle ilişki yaklaşımları üzerine modellenmiştir. Her ne kadar bu çalışmalar Adam Smith'in Ulusların Zenginliği (2011) çalışmasından başlatılsa da "laissez faire" kavramı, çıkış noktası itibarıyla Quesnay' ye dayandığından konunun fizyokratlarla birlikte tartışılması gerekmektedir. Çünkü Quesnay' nin o dönem için ortaya attığı "laissez faire" yine o dönemde tarım ürünleri ihracatının Fransız hükümeti müdahalesi ile yasaklanmasına ilişkin "bırakınız yapsınlar" şeklinde bir değerlendirmesi olmasından dolayı devlet müdahaleciliğine ve siyaset-ekonomi ilişkisine işaret eden bir ifadedir (Kazgan, 2016a: 53). Bu çalışmanın ekonomik tarihi gelişim değerlendirmesinin "laissez faire" söylemi ile başlatılmasının sebebi bu kavramın tarih boyunca giderek daha kapsayıcı bir hal almasıdır. Öyle ki Quesnay' den üç yüz yıl sonra Liberal Teori tarafından da kullanılmaya devam eden "laissez faire" söylemi, çıkış noktasında yüklediği anlamdan çok daha fazlasını üstlenmektedir. Kavramdaki bu anlam genişlemesinin sebebi ise siyasetin, ekonomik aktörlere ne kadar müdahale edeceği üzerine tartışmaların sonuçsuz kalması ve hatta dönemler itibarıyla istikrarsız bir tutumun hakim olmasıdır. Bu dönem boyunca Frankfurt Okulu'na mensup ekonomistler devlet müdahalesini tek yönlü bir ilişki çerçevesinde savunmuşlardır. Karl Marx gibi Frankfurt Okulu'nun



yaklaşımını yoğun şekilde savunan iktisatçılar bu tek yönlü ilişkiyi devletin ekonomik karar alma mekanizmalarını “görünmez el” yaklaşımına karşı domine edecek baskınlığa dayandırırken, Chicago Okulu’na mensup ekonomistler devletin ve dolayısıyla siyasetin müdahalesini asgari düzeye indirme yönünde çalışmalar yapmışlardır ve düzenleme görevini görünmez ele bırakmayı tercih etmişlerdir. Bu süreç ise Liberal İktisadın dünyada yaygınlığının sonlandığı döneme kadar benzer çalışmalar ile devam etmiştir. Bu çalışmanın kapsamı Liberal Ekonomi döneminden sonrasını kapsadığından literatür kısmı da Liberal ve Neo-Liberal Ekonomi dönemleri çerçevesinde derinleştirilmiştir.

## 2. LIBERAL VE NEO-LİBERAL YAKLAŞIMLARDA SİYASİ VE EKONOMİK AKTÖRLERİN İLİŞKİSİ

Liberal döneme gelindiğinde ilk söylemler devlet müdahaleciliğinin tamamen ortadan kaldırılması ve devletin rolünün sadece serbest piyasayı denetlemeyle sınırlandırılması çerçevesinde tartışılmıştır (Friedman, 2011:30). Liberal ekonomik dönem incelendiğinde teorinin, Kuhn’ un (1970) paradigması çerçevesindeki bunalımının teorideki insan modeliyle gerçekteki insan arasındaki fark olduğu görülmektedir. Çünkü Liberal teoride öngörülen sürecin tamamı rasyonel ve ardından da “homoeconomicus” birey ile sürdürülmektedir. Bu bağlamda Liberal teori rasyonel birey varsayımı ile teorisini modellemiştir. Rasyonel birey ise bilgi sınırlılığı saklı kalmak kaydıyla, mevcut bilgisi ile en doğru kararı veren insan olarak tanımlanmaktadır (Sutherland, 2013: 2). Tanım incelendiğinde, rasyonel bireyin sınırlı bilgiye sahip olduğu ve dolayısıyla asimetric enformasyona maruz kalabileceği ve böylece yanlış kararlar alabileceği dikkat çekmektedir. Rasyonel İnsan Modelinin yaşadığı bunalım, teorideki insanın yanılmasının tamamen göz ardı edilmesi ile gerçekte yaşanan yanlış ekonomik kararlar üzerine gerçekleşmiştir. Liberal paradigma ise bu bunalımı aşmak için teorideki bireyi “homoeconomicus” olarak tanımlama yoluna gitmiştir. Homoeconomicus, tüm kararlarını rasyonel almakla birlikte piyasa hakkında da tam bilgiye sahip insan olarak kabul etmesi sayesinde teorideki bu açığı teorik çerçevede kapatmıştır (Karabıyık, 2016:60). Ancak bu kez de teori ile pratik arasındaki uyumsuzluk daha fazla artmış ve Liberalizm yeniden bunalıma girmiştir. Bu bunalım ise Lewin’ in (1952) “iyi bir teori, pratiktir” yaklaşımını haklı çıkaran bir bunalım olmuş ve Liberalizmden Neo-Liberalizme geçiş süreci hızlanmıştır. Üstelik bu geçişin sebebi Popper’ın diyalektiği (2002) çerçevesindeki eleştirel birikimlilikten ziyade pratikteki bunalımlardan kaynaklandığı için bahsi geçen geçiş sürecinin sert bir şekilde gerçekleştiğini söylemek mümkündür. Öyle ki 2004 sonrası Neo-Liberalizm çalışmalarını anti-Liberalizm olarak adlandıran çalışmalar da mevcuttur (Boas ve Gans-Morse, 2009). Buna karşın Neo-Liberalizmi savunanlar tarafından da sosyal bir proje tanımlayan çalışmalar vardır (Forrest ve Hirayama, 2015).

Ekonomi biliminde mikro düzeyde bunlar yaşanırken makro seviyede Modernizmden Postmodernizme geçiş süreci devam etmekte ve bu gelişmeler de ekonomideki bu değişimlerle paralellik göstermektedir. Modernizm ideolojisinin çatısı altında toplanan teoriler incelendiğinde onların da rasyonel birey varsayımına dayandığı görülmekte ve ekonomi bilimindekine benzer bunalımlar yaşayarak insanın rasyonel ve tam bilgi sahibi olmadığı gerçeğinin kabulü sürecine girdikleri görülmektedir.

Rasyonel insan modelinden rasyonel olmayan insan modeline geçiş süreci Neo-Liberalizm ile bilim dünyasına girmiş ve teorilerin pratiğe uygunluğu yeniden gözden geçirilme ihtiyacı doğmuştur. Esasında bu süreç kısa bir zamanda gelişen değişimi içermemekle birlikte Keynes’in Genel Teori (1929) çalışmasına kadar gitmektedir (Kazgan, 2016b: 129). Bu bağlamda Neo-Liberalizm bu teori ve pratik arasındaki uyumsuzluğu çözüme araştırmaları çerçevesinde gelişmiş ve siyaset ile ekonomi ilişkilerinin yeniden düzenlenmesi zorunluluğu da böylece ortaya çıkmıştır. Bu sürecin ilk aşamalarına bakıldığında Frankfurt Okulu ile Chicago Okulu arasında Hayek gibi bilim insanlarının geçişleri söz konusu olmuş ve devlet müdahaleciliğinin hangi ölçüde ve formda olması gerektiği tartışmaları yapılmaya başlanmıştır (Hamzaçelebi vd., 2015:83). Ancak bu ilk çalışmalar devletin en az müdahalesi ile piyasa ekonomisinin ve genel ekonomik sistemin, siyaset ve hukuk ile ilişkisinin sürdürülebilirliği esasına göre modellenen teorileri içermiştir. Neo-Liberalizmin ilk döneminin ardından ortaya çıkan tartışmalar, devlet ve ekonomi arasındaki etkileşiminin çift yönlü olması yönünde eğilim göstermiştir. Çünkü tüm bu süreç boyunca siyaset ve ekonomi arasındaki etkileşim teorik çerçevede planlandığı şekliyle sınırlandırılmamıştır. Devlet müdahaleciliğini asgari seviyeye indirme çalışmalarında istikrar sağlanamamış ve ekonominin olağan sürecinde müdahale edilmemesi yönünde yapılan çalışmaların ardından “kapitalizmin krizi” olarak da adlandırılan ve küresel bir ekonomik kriz görünüşüyle düzenli aralıklarla tekrarlayan bu kriz dönemlerinde (Durmuş, 2010: 67) devlet müdahaleciliği yeniden tartışmaya açılmıştır. Ancak bu kez tartışmaların ortaya çıkardığı sonuç, devlet müdahalesinin engellenemediği realist ontoloji çerçevesinde ekonominin de siyasi yapıyı doğrudan etkilemesi sonucu ortaya çıkmıştır. Bu görüngü de yine Postmodern bilimin realist ontoloji-subjektif epistemoloji kabulü (Keskin vd. 2016: 427) ile örtüşmekle birlikte bu çalışmanın paradigmasını destekler nitelikte göstermektedir. Yani gelinen noktada siyasiler ile ekonomik aktörler arasında çift yönlü bir etkileşim ortaya çıkmıştır.

### 3. SİYASİ VE EKONOMİK AKTÖRLER ARASINDAKİ ÇİFT YÖNLÜ İLİŞKİLERİN TEORİ VE PRATİKTEKİ DEĞERLENDİRMESİ

#### 3.1. Çift Yönlü Etkileşimin Teorik Değerlendirmesi

Politik ve ekonomik aktörler arasındaki çift yönlü etkileşimin ilk yönü olan siyasetin, ekonomik aktörleri etkilemesi tarih boyunca görülen, hem teoride hem de pratikte alışılmış ve sıklıkla çalışılmış bir konudur. Çünkü iktisat biliminin gelişim süreci boyunca Adam Smith'den başlayarak Ricardo, Quesnay, Marx gibi hemen her iktisat teorisyeni devlet müdahaleciliği bağlamında temel teorik ayrımlara yönelmiş ve bu farklılıklar tartışılmıştır. Ancak çift yönlü etkileşimin ikinci kısmı olan ekonomik aktörlerin siyasileri etkilemesi formel yapı ve süreç içinde yeni bir pratik olarak ortaya çıkması bakımından büyük önem taşımaktadır. Bu yüzden şirketlerin siyasi davranış ve kararları hakkında bilimsel çalışmalar, bilgiler ve dolayısıyla öngörüler sınırlıdır (Clawson ve Neustadt, 1989: 750).

Politik ve ekonomik aktörlerin ilişkisi informal yapı ve süreç bağlamında incelendiğinde birçok örnek bulunmaktadır. Örneğin İngiltere'de Murdoch Yasası, 2016 Birleşik Devletler seçimindeki Facebook skandalı ve benzeri gerçeklikler dünya gündeminde yer almıştır. Ancak bu tür ilişkilerin, siyasileri finanse eden formel bir yapı içinde görülmesi ve hukuki çerçevede kabul edilmesi siyaset-ekonomi etkileşiminde bir dönüm noktası olarak görülmektedir. Çünkü bu etkileşimin hukukileşmesi ile etik bulunmayan bu informal yapılar formel bir alana dönüştürülmekte ve yine hukuki yapı ile sınırlandırılmaktadır. Bu gelişmelere karşı olan araştırmacılar da hukukileşme sürecinin bir aklanma sağlamayacağı, aksine siyasetin para tarafından kirletileceği savını öne sürmektedir (Wright, 1982). Bu hususun anlaşılması için önemli olan nokta, özellikle hukuki açıdan kabul gören bu yapının, süreçteki görüngüsünün siyasi sürecin hangi yapısında ortaya çıkacağıdır. Bu sorunsal ise pratikteki gelişmeleri inceleme gerekliliğini ortaya çıkarmıştır.

#### 3.2. Çift Yönlü Etkileşimin Pratikteki Değerlendirmesi: ABD Örneği

Ekonominin siyaseti etkileme sürecinin hukuk ile formel bir yapıya ulaşması süreç bağlamında siyasi seçimler üzerinden bir görüngüye sahip olmuştur. Bu konuda en dikkat çekici uygulamalardan biri Birleşik Devletler' in "Political Action Committee" kelimelerinin kısaltması olan PAC oluşumları üzerinden yapılan uygulamalardır. İlgili uygulama "Federal Election Campaign Act and Commission" kanunu düzenlemesi ile hayata geçirilmiştir (Federal Election Commission, 611b). Bu düzenleme pek çok çalışmada gerek siyasi gerekse ekonomik açıdan oldukça radikal bir değişimi ifade etmektedir (Wilcox, 1989:158). İlgili düzenleme hükmünce bireyler ve kuruluşlar her bir seçimde bir kez ve azami 5.000 Amerikan Doları olmak üzere PAC'l ara bağışta bulunabilir (Brunell, 2005: 681). PAC niteliğindeki kuruluşlar ise toplanan bu bağışları yasal sınırlar çerçevesinde kullanılmak üzere ilişkili oldukları partilere dağıtmaktadır. Bu süreçte PAC'ların görevi seçimin yürütülmesinin dışında kalmakla birlikte kaynakların kullanımı ile sınırlıdır (Federal Election Commission, 611b).

Kanuni düzenlemesi belirtilen bağışların da pek çok kanun gibi bağış limitlerini aşma hususunda kanundan kaçınma olarak değerlendirilen uygulamaları da ortaya çıkmıştır. Bu kanundan kaçınma uygulamaları ise NY Times gibi gazetelerde (2012) on milyon dolara kadar çıkan anlatımlarla medyada yer almıştır. Nitekim kanundan kaçınma yolu ile gerçekleşen bu tip uygulamalar da ortaya çıkmıştır. Örneğin enerji ve doğal kaynaklar sektörlerinin demokratlara yardım etme konusunda mutabık kaldığı tespit edilmiştir (Brunell 2005: 682). Bunun yanı sıra medyanın da informal yapıdaki bilinen gücünü formel yapıya taşıdığı görülmekte ve medyanın etkisi bu yapıda oldukça hissedilmektedir. Medyanın bu etkisi sadece PAC kuruluşlarına yardım yapmakla kalmamaları, bunun yanında yayın organları aracılığıyla bu yapıları desteklemelerinden de kaynaklanmaktadır (Milyo vd., 2000: 76). Farklı bir çalışmada ise 1980 yılındaki Birleşik Devletler seçimlerinde en agresif tutuma ve yüksek miktarda bağışa sahip olan PAC' ın petrol şirketleri tarafından oluşturulduğu ifade edilmekte ve o dönemdeki davranışları fazlaca pragmatik bulunmaktadır (Evans, 1988:1049). Çünkü kapitalist sistemde bireyler ve/veya firmalar rasyonel davranışlar dahi çıkarları hem şirket-şirket hem de şirket-çalışan bağlamında çatışmaya girecektir (Wallerstein, 2006: 17). Çünkü salt liberal söylemlerin aksine belirli bir noktadan sonra sıfır toplamlı bir hale gelmektedir. Örneğin rekabet şartları tarih boyunca belirli dönemlerde işçi ücretlerinin baskılanması sonucu ekonomik krizlerle sonuçlanmıştır. Bunun en tipik örneği ise 1929 Büyük Buhran'dır. Sermayenin ekonomik aktörler üzerinde elde edeceği bu güç ise ekonominin sıfır toplamlı hale geldiği noktalarda demokratik anlayışın eşit oy anlayışına aksi olarak sermaye sahiplerini etkin hale getirecek ve bu tür ekonomik kriz ve gelir adaletsizliği gibi olguların yükselmesine neden olacaktır. Başka bir ifade ile bireysel rasyonel davranışların neden olduğu makro ekonomik krizlerin hükümet müdahalesi ile yumuşatılması engellenmiş olacaktır.

Tüm bu çalışmaların nedeni birçok firmanın hükümet kararlarından etkilendiğini bilmesi ve bu etkileşimi kendi lehlerine çevirme çabasıdır. Bu çaba süreci de PAC' ları stratejik kuruluşlar haline getirmiştir (Grant,

Rudolph, 2002: 36). Sektörel yoğunlaşmanın görülme sebebinin ise tüzel ve/veya gerçek kişilerin ortak ekonomik çıkarları olduğu farklı çalışmalarda da vurgulanmıştır (Ovtchinnikov, Pantaleoni, 2012:367). Öte yandan siyasi parti sayısının, şirketlerin sayısından az olması ve çok sayıdaki şirketin çıkarlarının çatışması uygulamada şirketler arasındaki çatışmaları siyasi tabana da çekmektedir (Clawson vd., 1986: 797). Bu yorumlar şirketlerin bağış kararlarını ticari ve kişisel çıkar açısından değerlendirdiğini göstermekle birlikte, finansal yorumlarda bağışların bir maliyet olarak izlenmesi ve karşılığında bir kar beklentisinin varlığının olması gerektiği vurgulanmakta ve bu bağışlar finansal açıdan uzun vadeli yatırım olarak değerlendirilmektedir (Aggarwal, 2012: 4). Literatür taramasında siyasi bağışların uzun vadeli yatırım olarak görülmesi yaygın olsa da farklı yaklaşımlarda “siyasal sermaye” ifadesinin kullanıldığı, literatüre bu ibarenin kazandırıldığı ve bu kazanımın fonksiyonlarının tespit edildiği görülmektedir (Hersch vd., 2008:403).

Şirketlerin yüksek miktarda bağışlar da yapabildiği bu sistemde o şirketlerin CEO pozisyonundaki yöneticilerin siyasi görüşlerinin de göz ardı edilmemesi gerekmektedir. Her ne kadar şirketlerin tüzel kişilikleri siyasi bir yapıya bağışta bulunsun da, şirketlerin içindeki güç odaklarının bu kararlarda etkilerinin büyük olması beklenmelidir. Örneğin 2008 krizinin ardından siyasi görüşleri daha muhafazakar hale gelen CEO kesiminin seçim sonuçlarını etkilediği görülmüştür (Hutton vd., 2014: 1280). Bu da göstermektedir ki Fortune 500 sıralamasına giren şirketlerin CEO pozisyonundaki yöneticilerin dünya siyasetindeki var olan güçleri bu uygulamaya devam edildiği sürece daha da artacaktır ve listedeki şirketlerin merkezinin bulunduğu ülkeler, şirketlerin küresel çapta elde edecekleri güç açısından büyük önem kazanacaktır.

Buraya kadar tartışılan hususlar daha çok Amerika Birleşik Devletleri'nin kendi iç dengeleri çerçevesinde görülen gelişmelerin incelemesini içermektedir. Ancak her ne kadar sayıca az olsa da yabancıların sahipliğindeki, merkezi Amerika Birleşik Devletleri'nde bulunan şirketlerin bu süreçteki konumu da siyasi dengeler açısından hassasiyet gösterilmesi gereken konulardan bir tanesidir. Bu konu hakkındaki çalışmalar, Birleşik Devletler' deki yabancıların sahipliğindeki şirketlerin kendi satışlarının ve tüzel varlıklarının sürdürülebilirliği konusunda sınırlı düzeyde PAC' lara katılım gösterdiğini belirtmektedirler (Hansen ve Mitchell, 2000: 892).

#### 4. TARTIŞMA VE SONUÇ

##### 4.1. Ekonomik Sonuçlar

Çalışmanın çıkarım ve sonuçlarını makro ve mikro ekonomik seviyede farklılaştırarak ele almak mümkündür. Makro ekonomik değerlendirmeler hane halkında görülmesi muhtemel kümülatif değişiklikleri göz önüne alırken mikro ekonomik faktörler tikel durumlar çerçevesinde yorumlanmıştır.

###### 4.1.1. Makro Ekonomik Sonuçlar

Makroekonomik değerlendirmelerin bu çalışma açısından en önemli bağlamı piyasa ekonomisinin işlerliğidir ve öngörülen durumlar piyasa ekonomisinin işlerliği bağlamında yorumlanmıştır. Ancak belirtmek gerekir ki bu bağlamın kullanılmış olması piyasa ekonomisinin geçerliliği ya da haklılığı açısından değil ve fakat hal-i hazırda uygulanan ekonomik sistemin bu olması sebebiyle çalışma sonuçlarının uygulama tabanı kazanması açısından tercih edilmiştir. Bahsi geçen haklılık ya da doğruluk tartışması bu çalışmanın sınırları dışında tutulmuştur.

Piyasa ekonomisi, yapı açısından incelendiğinde bu sistemin en yoğun şekilde savunulduğu çalışmalarda bile sistemin kendisinin dahi sınırlanmamış piyasa mekanizmasından korunması gerektiği ifade edilmiştir (Friedman, 2011: 266). Sistemin savunucularından gelen bu kabul ise devlet müdahaleciliğini yeniden ortaya çıkarmakta ve siyaset üzerinden devlet ve ekonomik aktörlerin ilişkisi yeniden ortaya çıkmaktadır. Nitekim Liberal ekonomiden Neo-Liberal ekonomiye geçiş süreci de bir bakıma bu müdahalenin tartışmaya açılması ile başlamıştır. Oysa Neo-Liberalizmin çatısı altında bulunduğu Postmodern bilim dünyası ve irrasyonel insan varsayımı da tartışmaya eklendiğinde siyasi karar mekanizmalarının mümkün olduğunca çoğulcu bir yapı içinde işlemesi gerektiği anlaşılmaktadır. Çünkü irrasyonel olan bireyin, bu mekanizmadaki etkisinin artması kararların da irrasyonel olma riskini artıracaktır. Bunun ötesinde etik ve ahlak felsefesi çerçevesinde olası olumsuz gelişmeler de bireylerin etkili olduğu bir sistemde toplumsal zararlara sebep olabilecektir. Bunun en tipik örneklerinden birisi Birleşik Devletler' de etkili olan kesimin Neo-Liberalizmin finansallaşma ve parasallaşma süreci sonunda 2008 krizine sebebiyet vermesi ve buna rağmen halen devam eden sürecin, riskin yeniden konfigürasyonu olarak gösterilmesidir (Ericsonet. al, 2000: 532). 2008 Mortgage Krizi sonrasında bozulan gelir dağılımı da bu sonuçların toplumsal olduğunu ve gelir seviyesi ve dağılımı açısından incelendiğinde alt basamaklarda yer alanların bedel ödediğini göstermektedir (Treack, 2013: 5). Riskin yeniden dağıtıldığı bu dönemde finansal güce sahip olanların siyasi mekanizmalarda bağışlar yoluyla daha etkili olması kapitalizmin krizlerinin daha da derinleşmesine sebep olacaktır.

Makro ekonomik ölçekte ortaya çıkan bir diğer sorun kapitalist ekonominin yapısı çerçevesinde tespit edilmiştir. 1929 Büyük Buhran'a kadar uygulamada talep çekişli ekonomi modeli görülmemiştir. Büyük Buhran'a kadar Frankfurt Okuluna mensup iktisatçılar tarafından kısmen dile getirilse de Buhrandan sonra talep çekişli ekonomiye Keynesyen yaklaşım ile geçilmesi pratikte karşılık bulan bir çalışma olması sebebiyle Keynes'in yaklaşımına önem kazandırmıştır. Nitekim Büyük Buhran'dan çıkış da Keynes'in talep çekişli ekonomisi ile olmuştur. Ancak bu noktada önemli olan konu işçi ücretlerindeki baskının toplam talebi azaltması sebebiyle genel ekonominin krize gireceği olgusudur. Bu yüzden talep çekişli ekonomilerde sendika hakları tekrar gündeme getirilmiş ve ücretler üzerindeki baskı, piyasa ekonomisinin işlemlerini sağlamak için azaltılmıştır. Ancak, siyasi seçimlerde bağış yoluyla etkin hale gelen sermayenin ücretleri baskılayıcı yoluyla ekonomik sistemde talep çekişini keserek krize sebep olması olası sonuçlardan bir tanesidir. Çünkü gerek klasik gerekse Neo-Klasik iktisat dönemlerinden günümüze kadar geline süreç göstermektedir ki rekabetçi piyasa şartlarında doğal olarak maliyetlerini düşürmeye çalışan üreticiler, ücretlerin baskılanması yönünde eğilim göstermektedir. Her ne kadar teknolojik gelişmeler bağlamında bu sava itiraz edilse de küreselleşme sonucunda yerel ülke sınırları dışına kaydırılan emek yoğun üretimlerin ucuz işgücü olan ülkelerde yoğunlaşması, çalışmanın savını doğrular niteliktedir.

Sürecin geleceği açısından değerlendirme yapıldığında ise siyasi partileri seçim sürecinde bağış ile destekleme uygulamalarının yayılması halinde bu uygulamanın IMF gibi uluslararası kuruluşlar aracılığıyla uygulamaya gitmek istemeyen ülkelere de yayılması mümkündür. Çünkü tarihte IMF'nin Birleşik Devletler'deki ekonomik değişikliklere istinaden politika değişikliklerine gittiği görülmektedir (Hill, 2013: 355). Bu tür değişiklikler ise "gelişmekte olan ülkeler" olarak tanımlanan ve hem küresel hem de yerel krizlerde IMF gibi kuruluşlardan borçlanma yoluna giden ülkeler üzerinde bir baskıya sebep olacaktır. Bu durum ise uygulamayı küresel hale getireceğinden gelişmekte olan şirketler stratejilerini uzun vadede buna uyumlaştırmalıdır. Çünkü tüm bu değişiklikler devletin oynadığı ekonomik rolün formunu değiştirecektir. Asgari düzeyde düzenleyici-denetleyici rolü oynayan bir devlet bile bu bağlamdaki tarafsızlığını felsefi tabanda kaybedebilecek ve hukuki araçlarla piyasa mekanizmasında beklenmeyen değişiklikler yapabilecektir. IMF, Dünya Bankası gibi küresel kuruluşların etkilerinin giderek arttığı ve böylece entegrasyonu giderek artan bir dünyada (Plehwe vd., 2006: 51) devletin rolündeki değişikliklerden kaçınmak daha zor olacaktır. Bu değişikliklerin ise ekonomik güce sahip olan şirketlerin stratejileri ile hükümetlerin stratejilerinde bir benzeşmeye sebep olması öngörülebilir bir sonuçtur. Bu sonuç ise gelir dağılımı adaleti, eşit şartlarda rekabet gibi devlet politikalarını arka plana itecektir. Nihayetinde Liberal Ekonominin savunduğu devletin sınırlandırılmış düzenleyici-denetleyici fonksiyonu da zarar görecektir. Ancak bu durumun sürdürülebilirliği, 2008 krizine sebep olan piyasa mekanizması düşünüldüğünde şüphe taşımaktadır. Bu şüpheli durumların gerçekleşmesi halinde ise yerel ve küçük ya da orta ölçekli şirketlerin, büyük şirketlerin müdahalesi sonucunda doğacak olası bir krize karşı strateji geliştirmeleri de gerekecektir.

Makroekonomik sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde devlet eliyle müdahalenin tartışıldığı Neo-Liberal dönemde siyasi yapıda eşit oy sistemini etkileyecek seviyede etkin hale gelen şirketlerin devlet eliyle müdahaleyi manipüle etmesi mümkün hale gelecektir. Oysa Sanayi Kapitalizminden sonraki krizlere neden olan ve ekonomide etkin rolü üstlenen şirketlerin manipülasyon kabiliyetini artırıcı düzenlemelerin gelecek krizleri daha da derinleştirmesi öngörülmektedir.

#### 4.1.2. Mikro Ekonomik Sonuçlar

Mikro seviyede değerlendirme yapıldığında da yine hem Liberal hem de Neo-Liberal yaklaşım açısından sorun teşkil edebilecek sonuçlar görülmektedir. Çalışmanın literatür kısmında bahsedildiği üzere şirketler siyasi seçimlerde bağışçı olmayı maliyet, uzun vadeli yatırım ve siyasi sermaye perspektifleri aracılığıyla değerlendirmektedir. Bu değerlendirmelerin tamamı göstermektedir ki bağışta bulunan şirketler, yapılan bağışlar sonucunda bir geri kazanım beklentisi içindedir. Çünkü hem yatırım hem de sermaye, nihayetinde ekonomik geri dönüş beklentisi ile yapılan yatırımlardır. Bu beklentilerin ahlaki sonuçları Murdoch Yasası gibi realiteler çerçevesinde değerlendirildiğinde şüphe uyandırmaktadır.

Birleşik Devletler'de son 25 yıldaki seçimlerde 1.930 şirket, 819.000 adet bağış işlemi gerçekleştirmiştir (Cooper, 2010: 688). Bu istatistikler göstermektedir ki Birleşik Devletler piyasasındaki şirketlerin küçük bir kısmı seçimlerde bağışta bulunmuştur. Bahsi geçen uzun vadeli yatırımların geri dönüşü konusu piyasalarda görülmeye başlandığında bağışta bulunan şirketlerin, diğerlerine karşı haksız bir rekabet avantajı elde etmesi muhtemeldir. Oysa Liberal ekonomide devlet, piyasa mekanizmasında tam rekabet şartlarının devamlılığını gözetme işlevini düzenleme denetleme fonksiyonu çerçevesinde yerine getirmektedir. Bu durum Neo-Liberal perspektiften değerlendirildiğinde ise her ne kadar devlet müdahalesinin formu tartışılıyor olsa da bu tartışmalar müdahaleciliğin asgari seviyede tutulması noktasında evrildiğinden yine ekonomik ideoloji ve uygulama arasında sapma ortaya çıkacaktır.

Mikro düzeydeki öngörülerin bir kısmı konu bütünlüğü açısından makroekonomik sonuçlarla birlikte değerlendirilmiştir. Ancak bununla birlikte önemli olan nokta şirketlerin stratejik kararlarında önemli bir yer tutan “hükümet” rolünün bu uygulamanın genişlemesi halinde kökten değişmesi gerekeceğidir. Örneğin petrol şirketlerinin desteklediği bir hükümetin görev yaptığı dönemde elektrikli otomobil yatırımlarının devlet tarafından desteklenmesini beklemek fosil yakıtların çevreye zararına rağmen çok mümkün olmayacaktır. Bu da göstermektedir ki devletin tarafsızlığı bir yana, hükümetlerin de belli bir bağlama (context) göre davrandığı sistem içinde, sürdürülebilirliğini sağlamaya çalışan şirketleri doğuracaktır.

#### 4.2. Politik Sonuçlar

Çalışmanın siyasi sonuçları, tali sonuçlar olarak değerlendirilmekle birlikte bu sonuçlar ekonomik etkileri olanlarla sınırlandırılmıştır. Bu bağlamda ekonomik sonuçlarla ilişkili olan ve ekonomik sonuçlar çerçevesinde belirtilen ilk sonuç rasyonalite üzerinden ortaya çıkmaktadır. İrrasyonel olan birey ontolojisi çerçevesinde gelişen Postmodern bilimin siyasi pratiğe uyum sağlaması için demokratik yapının daha çoğulcu bir hale getirilmesi gerekmektedir. Nitekim Liberal dönemde rasyonel olan birey varsayımı sebebiyle fazlaca önem kazanan birey, örgüt yapılarının güç kaybetmesine sebep olmuştur. Ancak arka planda Kurumsal İktisattan beslenen Kurumsal Kuram gibi Postmodern yaklaşımlar ontolojik temellerini çoğulcu yapılarla, başka bir deyişle örgütlerle oluşturmuşlardır. Bu da toplumsal faydanın daha öncelikli bir amaç olarak ortaya çıkmasını sağlamıştır (Özveren, 2007: 192). Böylece izomorfizm (Scherer ve Lee, 2002: 103) gibi bütünleşme süreçleri literatüre kazandırılmıştır. Bu kazanım da yine eşit ve genel oy uygulaması ile mümkün görünmektedir. Aksi halde bu uyum süreci bir “uyuşum” sürecinden ziyade tek taraflı, belirli bir güç odağının görüşünde dengelenme noktasına gidecektir. Esasında aynı sorunlar 1929 Büyük Buhran’da da görülmüş ve krizden çıkışta kullanılan enstrümanlardan biri genel oy hakkına dayanan demokrasi olmuştur (Polanyi, 2017: 301). Bu yüzden genel oy hakkına dayanan eşitlikçi bir demokrasinin, ekonomik krizlerden çıkışlardaki etkileri ve ekonominin sürdürülebilirliği hususundaki önemi siyasi bağış gibi uygulamalarda hassasiyet gösterilmesi gereken konulardan biridir. Ancak Birleşik Devletler’deki PAC gibi uygulamalar, siyasi seçimlerde bağış yapmak gibi imkanı olmayan çoğunluk için, eşitlikçi bir demokrasi yapısına zarar verebilecek yapılar olarak görülmüştür. Çünkü bağış yapanların siyasi ve ekonomik sistemde haksız rekabet avantajı elde etmesi halinde uygulanan sistemi realitede oligarşik bir yapıya götürebilecektir.

#### 4.3. Öneri ve Sınırlılıklar

Çalışma, tasarım itibarıyla siyasi seçimlerde bağışların ekonomik yapıya etkilerini incelemek üzerine geliştirildiğinden literatür, yorum ve sonuçlar da bu bağlamda geliştirilmiş ve sosyolojik, psikolojik ve benzeri etkenler göz ardı edilmiştir. Bu durum, çalışmanın bir sınırlılığı olmakla birlikte aynı zamanda önerisidir. Çünkü toplumsal yapıda oluşacak görüngülerin her bir sosyal bilim tarafından incelenmesi ve kümülatif sonuçların elde edilmesi teorinin, pratiğe uyumluluğu açısından büyük önem taşımaktadır.

Bu çalışmada süreç bağlamında uygulama Birleşik Devletler örneği üzerinden incelenmiştir. Ancak Birleşik Devletler; nüfus, siyasi ve sosyolojik yapı gibi pek çok açıdan farklılık gösteren bir devlet olması bu araştırmanın sınırlılığını oluşturmaktadır. Bununla birlikte nitel çalışmalar ve teorik tartışmaların yapı itibarıyla genelleme sorunları yaşamaması metodoloji açısından kabul edildiğinde benzer çalışmaların farklı örnekler üzerinden çeşitlenmesi bu çalışmanın geçerliliğine katkı sağlayacaktır. Bu durum da çalışmanın sınırlılığını ifade etmekle birlikte diğer çalışmalara temel teşkil ederek öneri niteliğini taşımaktadır.

## KAYNAKÇA

- Aggarwal, R. K., Mescchke, F. and Wang, T. Y. (2012), "Corporate Political Donations: Investmentor Agency?", *Business and Politics*, 14(1), 1-40.
- Boas, T. and Gans-Morse, J. (2009), "Neoliberalism: From New Liberal Philosophyto Anti-Liberal Slogan", *StCompInt Dev*, 44, 137-161.
- Brunell, T. L. (2005), "The Relationship Between Political Parties and Interest Groups: Explaining Patterns of PAC Contributions to Candidates for Congress", *Political Research Quarterly*, 58(4), 681-688.
- Clawson, D. and Neustadt, J. B. (1986), "The Logic of Business Unity: Corporate Contributions to the 1980 Congressional Elections", *American Sociological Review*, 1986 (51), 797-811.
- Clawson, D. and Neustadt, A. (1989), "Interlocks, PACs, and Corporate Conservatism", *American Journal of Sociology*, 94(4), 749-773.
- Cooper, M. J.,Gulen, H. and Ovtchinnikov, A. (2010), "Corporate Political Contributions and Stock Returns", *The Journal of Finance*, LXV(2), 687-724.
- Dean, T. J., Vryza, M. and Frywell, G. E. (1998), "Do Corporate PACs Restrict Competition? An Empirical Examination of Industry PAC Contributions and Entry", *Business & Society*, 37(2), 135-156.
- Durmuş, M. (2010), *Kapitalizmin Krizi*, Ankara: Tan Kitabevi Yayınları.
- Ericson, R.,Barry, D. and Doyle A. (2000), "The Moral Hazards of Neo-Liberalism: Lessons from the Private Insurance Industry", *Economy and Society*, 29, 532-558.
- Evans, D. (1988), "Oil PACs and Aggresive Contribution Strategies", *Journal of Politics*, 50(4), 1047-1056.
- Federal Election Committee (2018), <https://www.fec.gov/updates/foreign-nationals/>, Erişim Tarihi: 07.05.2019.
- Forrest, R., Hirayama, Y. (2015), "The Financialisation of the Social Project: Embedded Liberalism, Neoliberalism and Home Ownership", *Urban Studies*, 52(2), 233-244.
- Friedman, M. (2011). *Kapitalizm ve Özgürlük*, İstanbul: Plato Yayınevi.
- Grant, J. T. and Dudolph, T. J. (2002), "To Give or not to Give: Modeling Individuals' Contribution Decisions", *Political Behaviour*, 24(1), 31-54.
- Haldun, İ. (2004), *Mukaddime*, İstanbul: Yeni Şafak Kitap.
- Hamzaçelebi, E. vd. (2015), *Sosyal Bilimler Ne İşe Yarar?*, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Hansen, W. L. and Mitchell, N. J. (2000), "Disaggregating and Explaining Corporate Political Activity: Domestic and Foreign Corporations in National Politics", *American Political Science Review*, 94(4), 891-903.
- Hersch, P., Netter, J. M. and Pope, C. (2008), "Do Campaign Contributions and Lobbying Expenditures by Firms Create "Political" Capital?", *International Atlantic Economic Society*, 36, 395-405.
- Hill, C.W.H. (2013), *International Business in the Global Marketplace*, New York: McGrawHillIrwin.
- Hutton, I. Jiang, D. and Kumar, A. (2014), "Corporate Policies of Republican Managers", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 49(5-6), 1279-1310.
- Karabıyık, H. Ç. (2016), "Nöropazarlama Çerçevesinde Tüketici Teorisi ve Yeniden Tanımlanması Gereken Homoekonomikus Kavramı", *Yüksek Lisans Tezi*, Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.
- Kazgan, G. (2016a), *İktisadi Düşünce*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kazgan, G. (2016b), *Liberalizmden Neoliberalizme*, İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Keskin, H., Akgün, A. E. ve Koçoğlu, İ. (2016), *Örgüt Teorisi*, Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Kuhn, T.S. (1970), *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Lewin, K. (1952), *Field Theory in Social Science: Selected Theoretical Papersby Kurt Lewin*, London: Tavistock.

- Milyo, J., Primo, D. and Groseclose, T. (2000), "Corporate PAC Campaign Contributions in Perspective", *Business and Politics*, 2(1), 75-88.
- NY Times (2012), <https://www.nytimes.com/elections/2012/guide-to-political-donations.html>, Erişim Tarihi: 07.05.2019.
- Ovtchinnikov, A .V. and Pantaleoni, E. (2012), "Individual Political Contributions and Firm Performance", *Journal of Financial Economics*, 105, 367-392.
- Özveren, E. (2007), *Kurumsal İktisat*, Ankara: İmge Kitabevi Yayınları.
- Plehwe, D., Walpen, B. and Neunhöffer, G. (2006), *NeoliberalHegemony*, London: Routledge.
- Polanyi, K. (2017), *Büyük Dönüşüm: Çağımızın Siyasal ve Ekonomik Kökenleri*, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Popper, K. (2002), *The Logic of Scientific Discovery*, London: RoutledgeClassics.
- Sherer, P. D. ve Lee, P. D. (2002), "Institutional Change in Large Law Firms: A Resource Dependency and Institutional Perspective", *Academy of Management Journal*, 45, 102-119.
- Smith, A. (2011), *Ulusların Zenginliği*, Ankara: Palme Yayıncılık.
- Sutherland, S. (2013), *Irrationality: TheEnemy Within*, London: Printer & Martin.
- Trecek, T.V. (2013), "Did Inequality Cause the U.S. Financial Crisis?", *Journal of Economic Surveys*, 28 (3), 1-28.
- Vesenka, M. H. (1989), "Economic Interests and Ideological Conviction: A Not on PACs Agricultural Acts", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 12, 259-263.
- Wallerstein, I. (2006), *Tarihsel Kapitalizm*, İstanbul: Metis Yayınları.
- Wilcox, C. (1989), "Organizational Variables and Contribution Behavior of Large PACs: A Longitudinal Analysis", *Political Behavior*, 11(2), 157-173.
- Wright, J.S. (1982), "Money and the Pollution of Politics: Is the First Amendment an Obstacle to Political Equality?", *Columbia Law Review*, 82(4), 609-645.

Tekeli, S., & Yavuzalp Marangoz, A. (2020). Tüketicilerin bireysel kültürel değerlerinin marka kişiliği algısı üzerindeki etkisi: alışveriş merkezi üzerine bir araştırma. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 229-243.

## TÜKETİCİLERİN BİREYSEL KÜLTÜREL DEĞERLERİNİN MARKA KİŞİLİĞİ ALGISI ÜZERİNDEKİ ETKİSİ: ALIŞVERİŞ MERKEZİ ÜZERİNE BİR ARAŞTIRMA<sup>1</sup>

SENA TEKELİ<sup>2</sup>, ASLIHAN YAVUZALP MARANGOZ<sup>3</sup>

### ÖZ

Marka, işletmeler ve ürünler/hizmetler hakkında bilgi vermeyi ve tüketiciler ile iletişim kurmayı sağlar. Ayrıca, marka farklılık yaratarak tüketicilerle duygusal bağ kurar. Marka kişiliği ise markaya kişisel özellikler yüklenmesidir. Tüketicilerin bireysel kültürel özellikleri marka kişiliği algısını etkilemektedir. Etkili pazarlama stratejileri geliştirilmesinde marka kişiliği algısı üzerinde etkili olan kültürel değerler göz önünde bulundurulmalıdır. Literatürde tüketicilerin bireysel kültürel değerlerinin marka kişiliği algısı üzerindeki etkisinin belirlenmesine yönelik yeterli çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışma, tüketicilerin bireysel kültürel değerlerinin marka kişiliği algısı üzerindeki etkisini belirlemeyi amaçlamaktadır. Araştırma Mersin ve Adana illerinde uygulanmıştır. Örneklem 373 kadın ve 229 erkek olmak üzere 602 katılımcıdan oluşmaktadır. Katılımcıların araştırmaya konu olan alışveriş merkezine daha önce en az bir kere gitme zorunluluğu bulunmaktadır. Araştırma verileri, anket ile yüzyüze, e-posta ve internet yoluyla ulaştırılarak toplanmıştır. Toplanan veriler açıklayıcı faktör analizi ve regresyon analizi ile test edilmiştir. Tüketicilerin bireysel kültürel değerleri marka kişiliği algısı üzerinde etkilidir. Toplulukçuluk sofistike ve yaratıcı; bireycilik samimi ve heyecanlı; eril/kadın değerler samimi, heyecanlı ve yaratıcı marka kişiliği boyutlarını etkilemektedir. Çalışma, tüketicilerin bireysel kültürel değer farklılıkları incelenerek pazarlama stratejileri ve faaliyetleri geliştirmesine ve daha başarılı satışlar oluşturulmasına katkı sağlayabilir. Farklı bireysel kültürel değerlere sahip tüketicilerin marka algısı belirlenerek ürünler üretilebilir, tanıtılabilir ve dağıtılabilir.

**Anahtar Kelimeler:** Marka Kişiliği, Bireysel Kültürel Değerler, Alışveriş Merkezi.

**JEL Kodları:** M30, M31.

## THE IMPACT OF CONSUMERS' INDIVIDUAL CULTURAL VALUES ON BRAND PERSONALITY PERCEPTION: A RESEARCH ON A SHOPPING MALL

### ABSTRACT

Brand provides information about organizations and products/services and makes contact with consumers. Besides, it creates emotional connection with consumers by providing differences. Brand personality is the attribution of personal characteristics to the brand. Consumers' individual cultural values affect their brand personality perception. In developing effective marketing strategies, cultural values that have an impact on brand personality perception should be taken into consideration. In the literature, there are not enough studies to determine the effects of individual cultural values of consumers on brand personality perception. This study aims to find out the impact of individual cultural values of consumers on brand personality perception. The research was carried out in Mersin and Adana provinces. The sample consists of 602 participants, 373 of which are women and 229 of which are men. Participants should have gone to the shopping center subjected to the research at least once before. The research data were collected through face-to-face questionnaires, e-mail and the Internet. The collected data were tested by explanatory factor analysis and regression analysis. Consumers' individual cultural values have an impact on brand personality perception. Collectivism affects sophistication and creativity; individualism affects sincerity and excitement; masculine / female values affect sincerity, excitement and creativity brand dimensions. The study can contribute to the development of marketing strategies and activities and the creation of more successful sales by examining the individual cultural value differences of the consumers. Products can be produced, promoted and distributed by determining the brand perception of consumers with different individual cultural values.

**Keywords:** Brand Personality, Individual Cultural Values, Shopping Mall.

**JEL Codes:** M30, M31.

<sup>1</sup> Bu çalışma Sena Tekeli'nin 2017 yılında tamamladığı "Bireysel değerlerin marka kişiliği, markaya yönelik tutum ve marka sadakati algısı üzerine etkisi: Alışveriş merkezi örneği" başlıklı Yüksek Lisans tezinden üretilmiştir. *Çalışmada kullanılan veriler 2020 yılı öncesi elde edildiğinden etik kurul onayı alınmamıştır.*

<sup>2</sup>Öğr. Gör., Toros Üniversitesi, sena.tekeli@toros.edu.tr - ORCID: 0000-0003-3184-7813.

<sup>3</sup>Dr. Öğr. Üyesi, Toros Üniversitesi, aslihan.marangoz@toros.edu.tr - ORCID: 0000-0002-5119-4330.



## GİRİŞ

Mal ve hizmetlerin benzerleşmesi ve tüketicilerin fonksiyonel faydanın yanı sıra duygusal öğelere de önem vermesi, marka kavramını daha güçlü hale getirmektedir. Artan rekabetle birlikte işletmeler markalarına ciddi yatırımlar yapmakta ve tüketicileri etkilemek amacıyla marka stratejileri geliştirmektedir. Marka hem işletmeler ve ürünler hakkında bilgi vermek hem de tüketiciler ile iletişim kurmada etkili kavramlardan biridir. Tüketici markaya çoğu kez sembolik bir anlam yükleyebilmekte ve bazı markaları kendi kişilik özellikleri ile bağdaştırmaya çalışmaktadır (Torlak ve Uzkurt, 2005: 16). Markayla ilgili ortaya çıkan ve tüketici davranışlarını etkilemek için kullanılan kavramlardan biri olan marka kişiliği, insani özelliklerin bir markayla ilişkilendirilmesi (Aaker, 1997: 347) ve bir markaya atfedilmesidir (Keller, 1993:4). Marka kişiliği kavramı, bir ürünün rakiplerinden farklı algılanmasını sağlar, tüketici için diğer ürünlerden farklı olduğunu gösterir ve tüketici ile ürün ilişkisini kurar (Şimşek, 2015: 36). Ayrıca, marka kişiliği markanın başarısında kritik bir rol oynayarak tüketicilerin markayla güçlü bir bağ kurmalarını sağlar. Bu da tüketicilerin o markaya karşı olumlu düşünceler içine girmesine neden olmaktadır (Doyle, 1990: 80). Tüketicilerle marka arasında oluşturulan bu duygusal bağ, tüketicilerin marka tercihini olumlu yönde etkilemektedir (Aysen vd., 2012: 185).

Tüketicilerin bu davranışlarının altında yer alan nedenleri anlamak için yapılan birçok çalışma bulunmaktadır (Ege, 2013:67). Kültür, tüketici davranışlarını etkilemektedir. Genel kabul görmüş belirli ihtiyaçlar hiyerarşisinde her bir kategorinin karşılanması kültürel değerlere bağlıdır (Yılmaz, 1999: 39). Kültürel değerler, tüketici davranışları üzerinde etkili olan psikolojik ve sosyal faktörleri etkilemektedir. Bir toplumun kültürü; üretilen ürünler, tüketim şekilleri ve ürünlerin algılanması üzerinde etkilidir. İşletmelerin, kültürel değerlerin tüketici davranışları üzerindeki belirleyici etkisini göz önünde bulundurmaması belirli pazarlama uyarıcılarına verilen tüketici davranışlarının açıklanamamasına neden olmaktadır (Saydan ve Kanıbir, 2007: 86-87). Markalar arasındaki rekabet, tüketicilerin beklenti ve ihtiyaçlarının artması ve değişmesi rakiplerinden farklı, kalıcı ve başarılı markalar sunmak isteyen işletmelerin tüketici davranışları üzerinde etkili olan bütün faktörleri göz önünde bulundurarak ve stratejik planlamalarını yaparak hedef kitlenin ihtiyaçlarına ve beklentilerine uygun markalar sunmalarını zorunlu hale getirmektedir.

230

Literatürde marka kişiliğinin markayla ilgili diğer olgulara etkisi, dayanıklı ürün, otel, restoran, teknolojik ürünler gibi birçok farklı alanda çalışılmıştır. Bu çalışma ise bir alışveriş merkezinin marka kişiliği bağlamında yapılmıştır. Alışveriş merkezleri, tüketicilere kolaylık sağlamak için merkezi bir birim tarafından tasarlanan, yapılandırılan ve yönetilen birçok ürünün satıldığı perakende mağazalarının ve farklı hizmetler sunan kuruluşların yer aldığı bir satış kompleksidir (Cengiz ve Özden, 2002: 5). Alışveriş merkezi seçilmesinin nedeni bu merkezlerin hayatımızın vazgeçilmezleri haline gelmesidir. Bunun en önemli sebeplerinden bir tanesi tüketicilerin kısıtlı zamanlarını alışveriş, yeme-içme, sosyalleşme ve kültürel faaliyetlere katılma gibi birçok etkinliği aynı yerde yaparak alışveriş merkezlerini birer yaşam merkezine dönüştürmesidir (Altuna, 2010:2). Marka kişiliği ile ilgili literatüre ve bu konuda strateji geliştirmek isteyen işletmelere fayda sağlaması beklenen bu çalışmayla tüketicilerin bireysel kültürel değerlerinden toplulukçuluk/bireycilik değerlerinin ve eril/kadın değerlerinin bir alışveriş merkezinin algılanan kişilik özellikleri üzerindeki etkisinin belirlenmesi hedeflenmektedir.

Çalışma genel olarak dört bölüme ayrılmıştır. Literatür bölümünde marka kişiliği ve bireysel kültürel değerlere ilişkin literatür taramasına yer verilerek araştırma hipotezleri sunulmuştur. Yöntem bölümünde araştırmanın uygulandığı yer, veri toplama araçları ve yapılan analizler ile ilgili bilgiler verilmiştir. Bulgular bölümünde örnekleme ilişkin veriler ve analiz sonuçları yer almaktadır. Sonuç bölümünde genel değerlendirmeler yapılmıştır.

## 1. LİTERATÜR

Marka kişiliği, insana ait kişilik özelliklerinin belirli bir markaya atfedilmesidir (Kotler ve Armstrong, 2010: G1). Bir marka yaş, cinsiyet, ırk ve sosyal sınıf gibi nüfus bilgilerini; tüketicilerin ilgilerini, etkinliklerini ve fikirlerini kapsayan yaşam tarzını; girişkenlik, güvenilirlik ve anlaşılır olma gibi insana özgü kişilik özelliklerini yansıtabilir (Aaker, 2014: 161). Marka kişiliği insanların duygularını etkileyerek marka-tüketici ilişkisini geliştirir (Erdil ve Uzun, 2010: 80). Ayrıca, marka kişiliği hem markayı hem de ürün sınıfını, özelliklerini ve kullanım deneyimini tüketici zihninde farklılaştırarak marka kimliğinin gelişmesine yardımcı olur (Aaker, 2014: 164). Marka kişiliği geliştirilirse, iyi yönetilirse ürünler ve işletmeler için rekabet avantajı sağlar. Tüketiciler, bir markanın kalıcı bir kişiliğe sahip olmasını beklerler. Marka kişiliği belirli bir döneme ait değildir. Uzun vadeli bir yapısı vardır. Marka kişiliği, insan kişiliği gibi karmaşık olmamalıdır. Tüketicilerin, çok sayıda marka kişiliği özelliklerini hatırlaması ve zihninde konumlandırması zordur. Marka kişiliği yaratmanın en iyi yolu, tüketicilerin algılamasını kolaylaştırmak için birkaç özelliğe odaklanmaktır (Erdil ve Uzun, 2010: 80).

Tüketiciler, kendilerini satın aldıkları markalarla bağdaştırdıkları ve alışveriş eğilimlerinde duygularını ön planda tuttıkları için, markalar kalıcı olabilmek adına birbirleriyle rekabet halindedirler. Bir ürünün rakiplerinden farklı algılanmasını sağlamak, tüketici için diğer ürünlerden farklı olduğunu göstermek ve tüketici ile ürün ilişkisini kurmak için marka kişiliği kavramı önem kazanmaktadır (Şimşek, 2015). Farklı kültürlerdeki tüketicilerin marka algısının nedenleri belirlenerek o kültüre özgü ürünler üretilmesi ve pazarlanması önemlidir (Fazel, 2015). Kültür bir topluluğun, grubun veya ülkenin bireylerini diğer toplumların bireylerinden ayıran aklın kollektif planlamasıdır (Hofstede, 1991: 5). Kültürü oluşturan unsurlar paylaşılan standart çalışma yöntemleri, açıkça söylenmemiş varsayımlar, normlar, değerler, araçlar ve alışkanlıklardır. Kültür hangi değerlere ne kadar önem verileceğini gösterir ve onları geliştirir (Triandis, 2001:908). Hofstede'e (1991) göre, her birey içinde bulunduğu toplumun kültürünün özelliklerini dört kültür boyutu- güç mesafesi, belirsizlikten kaçınma, eril/kadın değerler ve bireycilik-toplumculuk- açısından yansıtmaktadır. Hofstede (1980, 1991) ve diğer araştırmacılar (Triandis vd., 1985, 1988; Dorfman ve Howell, 1988) toplumsal kültür içerisinde bireysel kültürel tutumların çok yapıllı olmasının dikkate alınması gerektiğini belirtmişlerdir.

Farklı kültürel değerlere sahip toplumlarda işletmeler tüketici davranışlarını etkilemektedir (Yılmaz, 1999:39). Kültürel farklılıklar pazarlama stratejilerinin belirlenmesinde etkilidir. Örneğin, toplulukçu toplumlarda reklamlar statü, sembolizm, prestij, aile ve iç grup faydalarına odaklanır (de Mooji, 2004 akt. Nayeem, 2012: 79). Bireyci toplumlarda ise reklamlar tasarım ve performans gibi özelliklere odaklanır (Farhangnchr ve Shoham, 2006 akt. Nayeem, 2012: 79). İnsan psikolojisi pazarlama faaliyetleri üzerinde etkili olduğu için pazarlama stratejilerinin ve uygulamalarının başarısı ülkelerin ya da pazarların koşullarına göre düzenlenmesine bağlıdır. Başka bir deyişle, her ülkenin alışkanlıkları, gelenekleri, görenekleri, tutumları ve davranışları, sosyal değerleri ve normları (sanat, folklor, estetik, müzik, dürüstlük, inançlar, disiplin, çalışkanlık vb.), dili, dini, ırkı incelenerek bu değerler çerçevesinde pazarlama stratejileri ve faaliyetleri geliştirilmelidir (Saydan ve Kanbir, 2007: 86). Ürün kullanımı ve tüketimle ilgili değerler farklı kültürel boyutlara göre değişiklik göstermektedir (de Mooji ve Hofstede, 2010: 88). Kültürel değer boyutları tüketicilerin satın alma kararları üzerinde etkilidir. Marka sadakati, marka bağımlılığı, algılanan risk, risk alma davranışı, farklı olma isteği ve farklı olmaktan kaçınma kültürlere göre farklılaşmaktadır (Yılmaz, 1999: 39).

Toplumsal kültür ve marka kişiliği arasındaki ilişkiyi inceleyen yeterli çalışma bulunmamaktadır (Fazel, 2015: 35) de Groot (2011) tarafından yapılan çalışmada kültürel değerler ve marka kişiliği boyutlarının ilişkisi incelenmiştir. Hofstede'in kültürel boyutları ve Aaker'ın marka kişiliği boyutları bağlamında yapılan bu çalışmada 3 farklı ürün kategorisinde seçilen marka çiftleri eril değerler taşıyan Türklerden ve taşımayan Hollandalılardan oluşan katılımcıların marka tercihleri üzerinde sahip oldukları kültürel değerlerin etkisi incelenerek kültürel değerlerin marka kişiliği üzerindeki etkisi değerlendirilmiştir. Araştırma sonucunda farklı kültürlere sahip Türk ve Hollandalı katılımcıların marka tercihleri arasında belirgin farklılıklar olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Eril değerler taşıyan Türk katılımcılar her ürün kategorisinde sert marka kişiliğine sahip ürünleri tercih ederken Hollandalı katılımcılar ise her kategoride diğer ürünleri tercih etmişlerdir. Bu bulgu, çalışmanın eril değerler taşıyan kültürlerde tüketicilerin sert marka kişiliğine sahip markaları, dişi değerler taşıyan kültürlerde ise sert marka kişiliğine sahip olmayan markaları tercih edeceği varsayımını doğrulamıştır (de Groot, 2011: 25-27).

Mockus (2011) tarafından marka kişiliği ve kültürlere göre nasıl çeşitlilik gösterdiğini belirlemek amacıyla bir çalışma yapılmıştır. Yapılan bu çalışmada alkollü içecekler kategorisindeki Heineken marka biranın marka kişiliğinin ve kültüre özgü en popüler iki bira markasının farklı coğrafyalarda yer alan farklı kültürel özelliklere sahip katılımcılar (Amerika, Litvanya, Hollanda ve Tayland) tarafından nasıl algılandığı incelenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre, Litvanya'da belirsizlikten kaçınma en yüksek, güç mesafesi yüksek ve eril değerler düşüktür. Bu ülkede Heineken marka biranın sert marka kişiliği boyutu dışında bütün marka kişiliği boyutlarında en yüksek değerlere sahip olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Heineken marka biranın sert marka kişiliği boyutunda en yüksek değer, en yüksek güç mesafesi boyutuna ve en düşük bireycilik değerlerine sahip Taylandlı katılımcılara aittir. En yüksek bireycilik değerlerine ve yüksek eril değerlere sahip olan Amerikalı katılımcıların Heineken marka birayı algılaması bütün marka kişiliği boyutlarında en düşüktür. Heineken markası örneklemdaki ülkelerde aynı konumda yer almasına rağmen farklı kültürlerdeki tüketiciler tarafından farklı algılanmıştır. (Mockus, 2011: 19-20).

Toplumsal kültür ve marka kişiliği özellikleri arasındaki uyumu belirlemek için yapılan diğer bir çalışma Fazel (2015) tarafından uygulanmıştır. Çalışma sonucunda toplulukçu değerler taşıyan toplumdaki tüketicilerin kültürü ve marka kişiliği özellikleri arasındaki uyumsuzluk, tüketicilerin markaları olumsuz değerlendirmesine neden olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bu bulgu, marka kişiliği ve toplumsal kültür arasındaki ilişkinin tüketicilerin marka algısı üzerindeki etkisi olduğu varsayımını desteklemiştir. Başka bir deyişle, bireyci tüketiciler ve toplulukçu tüketiciler kendi kültürlerine özgü marka kişiliği özellikleri taşıyan

markaları olumlu olarak algılar ve değerlendirir. Fakat, bireyci tüketicilerin ve toplulukçu tüketicilerin yeni deneyimlere olan bakışı arasında farklılıklar bulunmaktadır. Bireyci tüketiciler yeni ürünleri denemeyi severler ve buna isteklidirler. Toplulukçu tüketicilerle karşılaştırıldığında, bireyci tüketiciler tercih ettikleri ürünlerin eşsiz olmasını beklerler ve markaları daha olumlu değerlendirir ve kabul ederler. Toplulukçu tüketiciler markaları değerlendirirken grup içerisindeki konumlarını riske atmazlar ve kendilerini güvende tutarlar (Fazel, 2015: 35).

Kültürel değerlerden bireycilik-toplulukçuluk boyutu, bireylerin kendi ihtiyaçlarına mı yoksa içinde yaşadıkları toplumun isteklerine mi yöneldikleriyle ilgilidir (Steger, 2002: 34). Toplulukçu toplumlarda grup dayanışması ve grup ödülü önemlidir (Newman ve Nollen, 1996: 758). Başka bir deyişle, toplulukçu toplumlarda toplumsal beklentiler ve ihtiyaçlar daha önemlidir (URL 1). Toplulukçu kültürlerde, en temel iç grup aile ve çocukluk arkadaşları, hemşeriler veya iş arkadaşlarıdır. Toplulukçu toplumlarda bireylerin ihtiyaçları, tercihleri, fikirleri iç-grup hedefleriyle uyumludur (Wasti, 2003: 304). Toplulukçu kültürlerde bireyler kendilerini grubun bir parçası olarak görür, öncelikleri iç grup hedefleridir ve iletişim kurarken içerikten çok koşullara odaklanırlar. Ayrıca, toplulukçu değerlere sahip bireylerin sosyal davranışlarının belirleyicisi içsel süreçlerden çok dışsal süreçlerdir. Bu bireyler iç grup üyeleriyle ilişkilerini müşterek olarak tanımlarlar, şartlara göre davranış değişikliği gösterirler ve kendilerini geri planda tutmaya eğilimlidirler (Triandis, 2001: 907). Bu nedenle, toplulukçu bireylerin satın alma kararlarında aile/arkadaş grubu gibi dışsal faktörlerin etkili olduğu söylenebilir. Tüketiciler yaşadıkları toplum içerisinde sembolik fayda sağlayan ürünleri veya markaları tercih ederler. Toplulukçu tüketiciler statüleri yansıtan veya iç gruba benzer ürünleri tercih ederler (Nayeem, 2012: 80).

Tüketicilerin marka kişiliği algısı sahip oldukları bireysel kültürel değerlere göre farklılık göstermektedir (de Groot, 2011: 25-27; Mockus, 2011:19-20; Fazel, 2015: 35). Toplulukçu bireylerin belirtilen bu özellikleri ve tüketicilerin kendilerine ait olan özellikleri markalara atfettiği düşüncesi göz önünde bulundurulduğunda, bireysel kültürel değerlerden toplulukçuluk boyutunun pratik, aile yönlü, mütevazı, dürüst, samimi, gerçek, sağlam, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı olma özelliklerini içeren samimi ve üst sınıf, cazibeli, gösterişli, sevimli, feminen, düzgün niteliklerini yansıtan sofistike boyutu ile ilişkili olabileceği ve cesur, heyecan verici, canlı, soğuk kanlı, genç, hayalgücü olan, eşsiz, çağdaş, bağımsız, güncel olma özelliklerini içeren heyecanlı marka kişiliği boyutu; güvenilir, çalışkan, emin, zeki, bilimsel, kurumsal, başarılı, lider, uzman özelliklerini ifade eden uzman marka kişiliği boyutu ve dışa dönük, maskülen, batılı, güçlü, sert özelliklerini yansıtan sert boyutu ile ilişkili olamayacağı söylenebilir. Bu kavramsal bilgiler temel alınarak oluşturulan hipotez ve alt hipotezler aşağıda belirtildiği gibidir: AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 1999 yılından bu yana "Hakemli Dergi" statüsüne uygun şekilde yayınlanmaktadır. AKÜ İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi 1999 yılından bu yana "Hakemli Dergi" statüsüne uygun şekilde yayınlanmaktadır.

Hipotez 1: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluk ile marka kişiliği arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır.

H1<sub>a</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1<sub>b</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından heyecanlı üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H1<sub>c</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından sofistike üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H1<sub>d</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından uzman üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H1<sub>e</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından sert üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

Bireyci toplumlarda bireyler iç gruptan bağımsızdır, kendi kişisel hedefleri grup hedeflerinden daha önemlidir, sosyal davranışları kendi tutumlarına göre şekillenir. Ayrıca, bireyci kültürlerde yaşayan bireyler ise kendilerinin değişmeyeceğine inandıkları için sosyal çevrelerini kişiliklerine göre şekillendirmeye eğilimlidirler (Triandis, 2001: 909-920). Bireyci toplumlarda bireyler arasındaki bağ güçlü değildir ve bireyciler kendilerini ve birinci derece akrabalarını önemserler. Bireyci toplumlarda özerklik, bireysel sorumluluk ve ödüllendirme önemlidir (Newman ve Nollen, 1996: 758). Bireyci toplumlarda bireylerin kendi ihtiyaçları, tercihleri, fikirleri öncelikleridir. Bireylerin kişisel ve iç grup hedefleri birbiriyle uyumlu olmadığında bireyler gruptan ayrılabilirler (Wasti, 2003: 304) Bu nedenle, bireycilik değerleri taşıyan bireylerin satın alma kararlarında kişisel deneyimleri sonucunda elde ettikleri bilgiler etkilidir. Bireyci

kültürlerde, tüketiciler sağladıkları fonksiyonel faydalardan dolayı belirli ürünleri veya markaları tercih ederler. Bireyci tüketiciler ürün veya marka tercihlerinde statü veya prestij gibi faktörler yerine ürünün performansı ile ilgilenirler (Nayeem, 2012: 80).

Kültür tüketici davranışları üzerinde etkilidir (Yılmaz, 1999: 39). Bireycilik özellikleri göz önünde bulundurulduğunda ve insana ait kişilik özelliklerinin belirli bir markaya atfedilmesi (Kotler ve Armstrong, 2010 :G1)olarak tanımlanan marka kişiliğinin boyutları incelendiğinde cesur, heyecan verici, canlı, soğuk kanlı, genç, hayal gücü olan, eşsiz, çağdaş, bağımsız, güncel olma niteliklerini içeren heyecanlı marka kişiliği boyutu; güvenilir, çalışkan, emin, zeki, bilimsel, kurumsal, başarılı, lider, uzman özelliklerini ifade eden uzman marka kişiliği boyutunun ve dışa dönük, maskülen, batılı, güçlü, sert özelliklerini kapsayan sert boyutunun bireyci bireylerin özellikleriyle örtüştüğü söylenebilir. Buna karşın pratik, aile yönlü, mütevazı, dürüst, samimi, gerçek, sağlam, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı olma özelliklerini içeren samimi ve üst sınıf, cazibeli, gösterişli, sevimli, feminen, düzgün özelliklerini ifade eden sofistike boyutu ile ilişkili olamayacağı söylenebilir. Bu kavramsal bilgiler temel alınarak oluşturulan hipotez ve alt hipotezler aşağıda belirtildiği gibidir:

Hipotez 2: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireycilik ile marka kişiliği arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır.

H2<sub>a</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H2<sub>b</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin marka kişiliği boyutlarından heyecanlı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2<sub>c</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin ile marka kişiliği boyutlarından sofistike üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H2<sub>d</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin ile marka kişiliği boyutlarından uzman üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2<sub>e</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin ile marka kişiliği boyutlarından sert üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

233

Hofstede (1980), bir toplumdaki bireylerin ne derece eril ve dişi değerler taşıdığını yansıtan erillik ve dişilik kültür boyutunu toplumdaki cinsiyet rolleri ve toplumda hakim olan değerlerin eril değerler mi yoksa dişi değerler mi olduğuna vurgu yaparak açıklamıştır (Aktaş, 2010: 15). Eril değerlerin hakim olduğu toplumlarda bireysel kararlar, bağımsızlık, rekabet, başarı, ilerleme, sorumluluk, özgürlük, kazanım gibi değerler önemlidir. Dişi değerlerin hakim olduğu toplumlarda ise grup kararları, bağlılık, dayanışma ve ahenk ön plandadır ve onlar için güvenlik, ilişkiler, işbirliği ve bağımlılık gibi değerler önemlidir (Hofstede, 1980 akt. Aktaş, 2010: 15-16). Eril değerlere sahip toplumlarda cesaretli ve girişken olarak karakterize edilen bireyler maddi başarı için çalışırlar. Ayrıca, bu toplumlarda girişkenlik takdir edilir ve bireylerin amaçlarını gerçekleştirmelerine engel olabilecek bütün riskler ortadan kaldırılır. Eril değerler taşıyan kültürlerde bağımsızlık ve bireylerin hedeflerini bağımsız olarak gerçekleştirmeleri önemli olduğu için başkalarına güvenmek başarısızlık olarak görülebilir (Park vd., 2002: 85). Eril değerler taşıyan kültürlerde başarı, performans ve başarının gösterilmesi önemli olduğu için mücevherat gibi statü belirten ürünler ve markalar tercih edilir (de Mooji ve Hofstede, 2010: 89).

Eril/dişi değerler ve marka kişiliği boyutlarını ifade eden nitelikler göz önünde incelendiğinde cesur, heyecan verici, canlı, soğuk kanlı, genç, hayalgücü olan, eşsiz, çağdaş, bağımsız, güncel olma özelliklerini içeren heyecanlı marka kişiliği boyutu; güvenilir, çalışkan, emin, zeki, bilimsel, kurumsal, başarılı, lider, uzman özelliklerini ifade eden uzman marka kişiliği boyutunun ve dışa dönük, maskülen, batılı, güçlü, sert özelliklerini içeren sert boyutunun bireyci bireylerin özellikleriyle benzeştiği söylenebilir. Bunun aksine pratik, aile yönlü, mütevazı, dürüst, samimi, gerçek, sağlam, orijinal, neşeli, duygusal, arkadaş canlısı olma özelliklerini içeren samimi ve üst sınıf, cazibeli, gösterişli, sevimli, feminen, düzgün özelliklerini yansıtan sofistike boyutu ile ilişkili olamayacağı söylenebilir. Bu kavramsal bilgiler temel alınarak oluşturulan hipotez ve alt hipotezler aşağıda belirtildiği gibidir:

Hipotez 3: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerler ile marka kişiliği arasında pozitif yönde ve anlamlı bir ilişki vardır.

H3<sub>a</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H3<sub>b</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından heyecanlı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3<sub>c</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından sofistike üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

H3<sub>d</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından uzman üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3<sub>e</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından sert üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

## 2. YÖNTEM

### 2.1. Örneklem

Araştırma Mersin ve Adana bölgesinde 625 katılımcıya uygulanmıştır ve 23 anket katılımcılar tarafından eksik cevaplandığı için araştırmadan çıkarılmıştır. Araştırma örneklemini 602 katılımcıdan oluşmaktadır. Araştırmaya katılanların demografik bilgileri ile ilgili değerlendirmelere bulgular bölümünde detaylı olarak yer verilmiştir.

### 2.2. Veri Toplama Araçları

Araştırmaya katılanların bireysel kültürel değerlerden eril/kadın değerleri belirlemek için Hofstede'nin (1980) kültürel boyutları temel alınarak Dorfman ve Howell (1988) tarafından oluşturulan birey seviyesinde ölçümlenen kültürel değerler ölçeğinin 5 maddeli eril değerler/ kadın değerleri ölçeği, toplulukçuluk/bireycilik değerlerini belirlemek için Singelis vd. (1995) tarafından geliştirilen 10 maddeli ölçeğin yatay toplulukçuluk ve 10 maddeli yatay bireycilik ölçekleri ile toplanmıştır.

Günümüzde toplumlar tekdüze olmadığı için ülke düzeyinde yapılan araştırmalar sonucunda elde edilen bulguların bireysel düzeyde yapılan çalışmalarda geçerli olduğu söylenemez. Aynı toplumda yaşayan bireylerin kültürel değerleri birbirinden farklı olabilir. Bireycilik-toplulukçuluk kültürel boyutunun bireysel düzeyde ölçümlenebilmesi için birçok ölçek geliştirilmiştir. Singelis vd. (1995) tarafından geliştirilen bireycilik ve toplulukçuluk değerlerini ölçen INDCOL ölçeği bireycilik-toplulukçuluk değerlerini birbirine karşıt iki değer olarak kabul etmemektedir. Her iki değer bir bireyde farklı seviyelerde bulunabilir. Başka bir deyişle, bireyler çeşitli koşullara ve zamana bağlı olarak benliğinde yer alan bireycilik değerlerini veya toplulukçuluk değerlerini ortaya çıkarabilir. Singelis ve arkadaşları (1995) tarafından geliştirilen INDCOL ölçeğinde kurumsal bireycilik-toplulukçuluk boyutlarının ayırt edilebilmesi için güç mesafesi boyutu eklenmiş ve dörtlü bir tipoloji (yatay bireycilik, dikey bireycilik, yatay toplulukçuluk ve dikey toplulukçuluk) oluşturulmuştur.

Sürekli değişen ve gelişen teknolojik ve ekonomik koşullar tüketicilerin ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılamak için işletmelerin mal ve hizmetlerinde farklılık yaratmasını gerektirir. Tüketicilerin bu farklılıklara dikkatini çekebilmenin en önemli yollarından biri markaları ön plana çıkarmaktır. Bir markaya kişilik atfetmek tüketicilerin söz konusu markayı benimsemesini ve tercih etmesini sağlar (Yılmaz, 2007:1). Perakende satış kompleksi olan alışveriş merkezlerinin markalaşması tüketici tercihlerini etkilemesi açısından önemlidir (Erdem ve Karsu, 2010: 78). Marka kişiliği atfetme markalaşma yollarından biridir. Bu araştırmada, tüketicilerin alışveriş merkezine yönelik marka kişiliği algısının belirlemek için Aaker (1997) tarafından geliştirilen 42 maddelik marka kişiliği ölçeği kullanılmıştır. Marka ve insan kişiliği arasındaki ilişkiyi açıklamak için kullanılan iki farklı grup marka kişiliği ölçeği bulunmaktadır: belirli bir amaca yönelik geliştirilen ölçekler ve insan kişiliği ölçeklerine dayanarak geliştirilen ölçekler. Belirli konuları araştırırken kullanılan ölçekler genel uygulamalarda güvenilir ve geçerli olmayabilir. İnsan kişilik özelliklerinin tamamı markaya yansıtılmadığı için ölçekler geçerli olmayabilir. Bu bağlamda, marka kişiliğiyle ilgili yapılan araştırmada marka kişiliği boyutlarının yapısı ve sayısı belirlenerek marka kişiliğiyle ilgili teorik bir çerçeve geliştirilmiştir (Aaker, 1997: 347-348). Aaker tarafından beş faktörlü kişilik sınıflarını temel alan ve toplam 42 kişilik özelliğini içeren samimi, heyecanlı, sofistike, uzman ve sert olmak üzere beş kişilik boyutunu ölçen güvenilir, geçerli ve genellenebilir bir ölçek geliştirilmiştir. Beş marka kişiliği boyutu ve içerdiği 42 kişilik özelliği Tablo 1'de gösterilmektedir.

**Tablo 1:**Marka Kişiliği Boyutları

Samimi	Heyecanlı	Sofistike	Uzman	Sert
Pratik	Cesur	Üst Sınıf	Güvenilir	Dışa Dönük
Aile Yönlü	Heyecan Verici	Cazibeli	Çalışkan	Maskülen
Mütevazı	Canlı	Gösterişli	Emin	Batılı
Dürüst	Soğuk Kanlı	Sevimli	Zeki	Güçlü
Samimi	Genç	Feminen	Bilimsel	Sert
Gerçek	Hayal gücü olan	Düzgün	Kurumsal	
Sağlam	Eşsiz		Başarılı	

**Kaynak:** Aaker, 1997:354

Tüketicilerin birey seviyesinde ölçümlenen kültürel değer boyutları ile bir alışveriş merkezinin marka kişiliği algısı arasındaki ilişkiyi belirlemeye yönelik yapılan bu açıklayıcı çalışmada araştırma ölçekleri-birey seviyesinde ölçümlenen kültürel değerler ölçeği ve marka kişiliği ölçeği- 5'li likert derecelenmesine göre düzenlenmiştir. Çok sayıda kişiye daha kısa zamanda uygulanabilmesi nedeniyle veri toplama aracı olarak kullanılan anket formu araştırma ölçeklerini ve katılımcıların demografik bilgilerine ilişkin soruları içermektedir. Araştırma verileri, geleneksel anket yöntemlerinden elden bırakıp alma ve modern anket yöntemlerinden e-posta ve internet yoluyla toplanmıştır.

### 2.3. Veri Analizi

Araştırmada kullanılan ölçeklerin güvenilirliklerini belirlemek için Cronbach' s Alpha testi uygulanmıştır. Belirtilen ölçeklerle toplanan veriler aracılığıyla tüketicilerin bireysel kültürel değerlerini ve araştırmaya konu olan alışveriş merkezinin marka kişiliğine yönelik algısını belirlemek için açıklayıcı faktör analizi yapılmıştır. Ayrıca, hipotezleri test etmek için regresyon analizi uygulanmıştır.

### 3. BULGULAR

Araştırmaya katılanların demografik özelliklere göre dağılımı, Tablo 2'te yer almaktadır.

**Tablo 2:** Katılımcıların Demografik Özellikleri

Özellik	f	%	Özellik	f	%
<b>Cinsiyet</b>			<b>Medeni durum</b>		
Kadın	373	62	Evli	188	31,2
Erkek	229	38	Bekar	414	68,8
<b>Yaş grubu</b>			<b>Meslek grupları</b>		
15-29	348	57,8	Öğrenci	207	34,4
30-39	131	21,8	Ev hanımı	24	4
40-49	60	10	Emekli	28	4,7
50-59	51	8,5	Özel sektör	178	29,6
60-70	12	2	Kamu	96	15,9
<b>Aylık gelir</b>			Diğer	69	11,5
1.000TL ve altı	143	23,8	<b>Öğrenim durumu</b>		
1.001-2.000TL	156	25,9	İlköğretim	11	1,8
2.001-3.000TL	158	26,2	Lise	44	7,3
3.001-4.000TL	67	11,1	Yüksekokul	24	4
4.001-5.000TL	40	6,6	Lisans	361	60
5.000TL ve üstü	38	6,3	Yüksek Lisans	147	24,4
			Doktora	15	2,5

Buna göre, katılımcıların %62'si kadın, % 38'i erkektir. Medeni durum bakımından araştırmaya katılanların yaklaşık dörtte üçü bekar ve dörtte biri evlidir. Katılımcıların yaklaşık dörtte üçü 3000TL ve altı gelire ve diğer dörtte biri ise 3000TL üstü gelire sahiptir. Yaş grubu bakımından araştırmaya katılanların çoğunluğu (%57,8) 15-29 yaş aralığında yer almaktadır. Araştırmaya katılanların çoğunluğu (%60) lisans mezunudur ve katılımcıların çoğu öğrenci (%34,4) ve özel sektör çalışanıdır (%29,6).

Araştırmaya katılanların bireysel kültürel değerlerini belirlemek için elde edilen verilerin açıklayıcı faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett testleri doğrultusunda sınanmıştır. Yapılan analizi sonucunda elde edilen değerler Tablo 3'te yer almaktadır.

**Tablo 3:** Kaiser-Meyer- Olkin ve Barlett Testi

Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü		.878
	X <sup>2</sup>	5481.442
Barlett Küresellik Testi	sd	210
	p	.000

Ulaşılan KMO=.878 olduğu, başka bir ifadeyle KMO>.50 olması değişkenler arasında çoklu bağımlılık olmadığını göstermektedir. Barlett testi için  $p=.000$  olduğu, başka bir ifadeyle Barlett testinin .001 anlamlılık düzeyinde olması değişkenler arasında yeterli korelasyon olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlara göre elde edilen veriler faktör analizi yapmaya uygundur.

Yapılan faktör analiziyle elde edilen başlangıç, döndürme öncesi ve sonrası faktör öz değerleri ve açıkladığı varyans tablo 4'te gösterilmektedir.

**Tablo 4:** Açıklanan Toplam Varyans

Faktör	Başlangıç Öz Değerler			Döndürme Öncesi Değerler			Döndürme Sonrası Değerler		
	Toplam	Vary%	Küm%	Toplam	Vary%	Küm%	Toplam	Vary%	Küm%
1	5.505	26.213	26.213	5.505	26.213	26.213	3.928	18.706	18.706
2	3.546	16.888	43.100	3.546	16.888	43.100	3.818	18.181	36.887
3	2.381	11.340	54.540	2.381	11.340	54.540	3.686	17.554	54.440
4	.981	4.670	59.111						
5	.892	4.246	63.357						

Tablo 4'te görüldüğü gibi öz değeri 1'in üstünde olan 3 ayrı faktör mevcuttur. Döndürme sonucunda da 3 faktörlü yapının korunduğu görülmüştür. Üç faktörün bir bütün olarak açıkladığı varyans %54,440'tır.

Araştırmaya katılanların bireysel kültürel değerlerini belirlemek için yapılan faktör analizi sonucunda, faktör yükleri 0,50'den daha az olan 4 değişken çıkarılmıştır. Tablo 5'te analizler sonucunda elde edilen 3 bireysel kültürel değer boyutu, alt değişkenler ve aldıkları faktör yükleri yer almaktadır.

**Tablo 5:** Bireysel Kültürel Değerler Alt Boyutlarına İlişkin Faktör Yükleri: Dönüştürülmüş Bileşen Matrisi

Değişkenler	Bileşenler		
	Bireycilik (1)	Toplulukçuluk (2)	Eril/ Dişi d. (3)
Başkalarından bağımsız bireysel kimliğim benim için çok önemlidir.	.758		
Bireysel kimliğim benim için önemlidir.	.752		
Çoğu zaman kendi bildiğim gibi yaşarım.	.717		
Ben başkalarından ayrı özgün bir bireyim.	.705		
Başkalarına güvenmektense kendime güvenirim.	.644		
İnsan hayatını başkalarından bağımsız olarak yaşamalıdır.	.538		
Eğer başarılı oluyorsam bu benim yeteneklerim sayesinde.	.530		
İş arkadaşlarımın iyiliği benim için önemlidir.		.756	
Yakın çevrem için kişisel çıkarlarımdan fedakarlık ederim.		.723	
İş arkadaşlarımdan biri ödül kazansa gurur duyarım.		.703	
Yakın çevremdekilerin birbiriyle uyumunu muhafaza etmek benim için önemlidir.		.688	
Komşularıyla ufak tefek şeyleri paylaşmak hoşuma gider.		.653	
Benim mutluluğum çevremdekilerin mutluluğuna çok bağlıdır.		.637	
Bir karar vermeden önce yakın arkadaşlara danışıp onların fikirlerinin almak önemlidir.		.577	
Maddi güçlük içinde olan bir akrabama imkanlarım ölçüsünde		.556	
Yüksek seviyede bir pozisyonda erkeğin olması kadının olmasından daha tercih edilebilir bir durumdur.			.880
Erkeğin profesyonel bir kariyere sahip olması, kadının profesyonel bir kariyere sahip olmasından daha önemlidir.			.871
Karşılaşılan problemleri çözmek erkeklere özgü olan etkin ve kuvvetli bir yaklaşım gerektirmektedir.			.871
Toplantılar bir erkek tarafından başkanlık edildiğinde daha etkili olarak yürümektedir.			.810
Erkekler genelde problemleri mantıksal analiz ile çözerken kadınlar sezgi ile çözmektedir.			.722

Bireycilik boyutunun Cronbach's Alpha değeri .719, toplulukçuluk boyutunun Cronbach's Alpha değeri .824 ve eril/dişi değerler boyutunun Cronbach's Alpha değeri .893'tür. 0 ve 1 arasında dağılım gösteren Alpha katsayısı, 0.60-0.80 arasında oldukça güvenilirdir ve 0.80-1.00 arasında yüksek derecede güvenilirdir (Özdamar, 2004: 412). Toplulukçuluk ve eril/dişi değerler ölçeklerinin Alpha değeri 0.80-1.00 aralığında yer aldığı için yüksek derecede güvenilirdir. Bireycilik ölçeğinin Alpha değeri 0.60-0.80 aralığında yer aldığı için oldukça güveniliridir.

Araştırmaya konu olan alışveriş merkezinin marka kişiliğini belirlemek için elde edilen verilerin açıklayıcı faktör analizine uygunluğu Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) ve Barlett testleri doğrultusunda sınanmıştır. Yapılan analizi sonucunda elde edilen değerler Tablo 6'da gösterilmektedir.

**Tablo 6:** KMO ve Barlett Testi Sonuçları

<b>Kaiser-Meyer-Olkin Örneklem Uyum Ölçüsü</b>		<b>.935</b>
	X <sup>2</sup>	8466.543
<b>Barlett Küresellik Testi</b>	sd	300
	p	.000

Ulaşılan KMO=.935 olduğu, başka bir ifadeyle KMO>.50 olması değişkenler arasında çoklu bağımlılık olmadığını göstermektedir. Barlett testi için p=.000 olduğu, başka bir ifadeyle Barlett testinin .001 anlamlılık düzeyinde olması değişkenler arasında yeterli korelasyon olduğunu göstermektedir. Bu sonuçlara göre elde edilen veriler faktör analizi yapmaya uygundur.

Yapılan faktör analiziyle elde edilen başlangıç, döndürme öncesi ve sonrası faktör öz değerleri ve açıkladığı varyans tablo 7'de gösterilmektedir.

**Tablo 7:** Açıklanan Toplam Varyans

<b>Faktör</b>	<b>Başlangıç Öz Değerler</b>			<b>Döndürme Öncesi Değerler</b>			<b>Döndürme Sonrası Değerler</b>		
	Toplam	Vary%	Küm%	Toplam	Vary%	Küm%	Toplam	Vary%	Küm%
<b>1</b>	10.399	41.595	41.595	10.399	41.595	41.595	4.280	17.118	17.118
<b>2</b>	2.294	9.175	50.770	2.294	9.175	50.770	3.915	15.658	32.777
<b>3</b>	1.347	5.387	56.157	1.347	5.387	56.157	3.395	13.581	46.358
<b>4</b>	1.157	4.628	60.785	1.157	4.628	60.785	2.562	10.250	56.608
<b>5</b>	1.050	4.202	64.986	1.050	4.202	64.986	2.095	8.379	64.986
<b>6</b>	.813	3.253	68.239						
<b>7</b>	.723	2.894	71.133						

Tablo 7'de görüldüğü gibi öz değeri 1'in üstünde olan 5 ayrı faktör mevcuttur. Döndürme sonucunda da 5 faktörlü yapının korunduğu görülmüştür. Beş faktörün bir bütün olarak açıkladığı varyans %64.986'dır.

Araştırmaya konu olan alışveriş merkezinin marka kişiliğini belirlemek için yapılan faktör analizinde, faktör yükleri 0.50' den daha az olan bütün değişkenler çıkarılmıştır. Analiz sonucunda 17 değişken analizden çıkarılmış ve kalan 25 değişken 5 marka kişiliği boyutu altında toplanmıştır. Analiz sonucunda heyecanlı boyutu ikiye ayrılmış 3. ve 5. faktörlere yüklenmiştir. Ayrıca, uzman boyutunun altında yer alan bilimsel değişkeni 5.faktöre yüklenmiştir. Bu faktörde yer alan 'eşsiz, bilimsel ve hayal gücü olan' değişkenleri benzersiz yeni bir ürün ortaya koymak düşüncesini yansıttığı için oluşan bu faktör yaratıcı olarak isimlendirilmiştir. Sert boyutunun altında yer alan dışa dönük, batılı ve güçlü değişkenleri; uzman marka kişiliği boyutu altında yer alan başarılı ve uzman değişkenleri ve ayrıca sofistike boyutu altında yer alan üst sınıf ve düzgün değişkenleri 1.faktöre yüklenmiştir. Bu değişkenler dikkate alınarak 1.faktör sofistike olarak isimlendirilmiştir. Bu durumda orijinal ölçekte yer alan sert marka kişiliği boyutu analiz sonucunda bir faktör olarak yer almamıştır. Tablo 8'de, analizler sonucunda elde edilen 5 marka kişiliği boyutu, alt değişkenler ve aldıkları faktör yükleri yer almaktadır.

**Tablo 8:** Marka Kişiliği Alt Boyutlarına İlişkin Faktör Yükleri: Dönüştürülmüş Bileşen Matrisi

<b>Değişkenler</b>	<b>Bileşenler</b>				
	<b>Sofistike (1)</b>	<b>Samimi (2)</b>	<b>Heyecanlı (3)</b>	<b>Uzman (4)</b>	<b>Yaratıcı (5)</b>
Dışa dönük	.750				
Batılı	.748				
Düzgün	.707				
Güçlü	.683				
Üst sınıf	.635				
Başarılı	.622				
Uzman	.563				
Samimi		.824			
Dürüst		.785			
Gerçek		.752			
Mütevazı		.694			
Arkadaş canlısı		.592			
Sağlam		.571			
Neşeli		.506			
Çağdaş			.690		



Güncel	.678		
Genç	.652		
Canlı	.613		
Bağımsız	.565		
Çalışkan		.729	
Güvenilir		.721	
Emin		.646	
Eşsiz			.754
Bilimsel			.692
Hayal gücü olan			.585

Tüm analizler sonucunda elde edilen 5 marka kişiliği boyutu ve alt değişkenler bu şekildedir: 1. faktör (Sofistike): dışa dönük, batılı, düzgün, güçlü, üst sınıf, başarılı, uzman; 2. faktör (Samimi): samimi, dürüst, gerçek, mütevazı, arkadaş canlısı, sağlam, neşeli; 3. faktör (Heyecanlı): Güvenilir, çalışkan, emin; 4. faktör (Uzman): çalışkan, güvenilir, emin ve 5. faktör (Yaratıcı): eşsiz, bilimsel, hayal gücü olan. Cronbach's Alpha değeri 0.80-1.00 aralığında yer alan sofistike (.883), samimi (.868), heyecanlı (.845), uzman (.874) yüksek derecede güvenilirdir. Alpha değeri 0.60-0.80 aralığında yer alan yaratıcı (.687) oldukça güvenilirdir.

Faktör analizi sonucunda sert marka kişiliği boyutu bir faktör olarak yer almadığı için H1<sub>e</sub>, H2<sub>e</sub> ve H3<sub>e</sub> hipotezleri araştırmadan çıkarılmıştır. Faktör analizi sonucunda bu hipotezlerle ilgili olan maddelerin faktör yükleri kabul edilebilir sınırın altında kaldığı için bu alt boyut analiz dışı bırakılmıştır. Bu nedenle hipotezler test edilememiştir. Analiz sonucunda oluşan yaratıcı marka kişiliği boyutu için tekrar hipotez yazılmıştır. Bu hipotezler şu şekildedir:

H1<sub>f</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından toplulukçuluğun marka kişiliği boyutlarından yaratıcı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H2<sub>f</sub>: Bireysel kültürel değerler boyutlarından ile marka kişiliği boyutlarından bireyciliğin yaratıcı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

H3<sub>f</sub>: Bireysel değerler boyutlarından eril/kadın değerlerin marka kişiliği boyutlarından yaratıcı üzerinde anlamlı bir etkisi vardır.

Araştırma hipotezlerini test etmek için yapılan regresyon analizi sonucunda elde edilen veriler aşağıda yer alan tablo 9'da yer almaktadır.

**Tablo 9:** Bireysel Kültürel Değerler ve Marka Kişiliği Algısı Arasındaki İlişki

Bağımlı Değişken	Bağımsız Değişkenler	B	t	R <sub>2</sub>	F	p
Sofistike	Bireycilik	.109**	2.700	.028	6.717	.000
	Toplulukçuluk	.099*	2.454			
	Eril/ Kadın d.	-.105**	-2.611			
Samimi	Bireycilik	.014	.352	.007	2.375	.069
	Toplulukçuluk	.074	1.820			
	Eril/ Kadın d.	.079	1.924			
Heyecanlı	Bireycilik	.233***	5.935	.085	19.540	.000
	Toplulukçuluk	.167***	4.272			
	Eril/ Kadın d.	-.089*	-2.260			
Uzman	Bireycilik	.037	.908	.006	2.262	.080
	Toplulukçuluk	.081*	1.979			
	Eril/ Kadın d.	.059	1.433			
Yaratıcı	Bireycilik	-.073	-1.836	.053	12.101	.000
	Toplulukçuluk	.084*	2.122			
	Eril/ Kadın d.	.212***	5.336			

\*\*\*p<.001, \*\*p<.01, \*p<.05

Tablo 9' da görüldüğü gibi, bireysel kültürel değerler boyutlarından bireyciliğin (B=.109, p=.007) ve toplulukçuluğun (B=.099, p=0.14) marka kişiliği boyutlarından sofistike üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır. Eril/kadın değerlerin (B=-.105, p=.009) ise sofistike boyutu üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır. Başka bir deyişle, eril/kadın değerler artarken sofistike algısı .105 birim azalır. Sofistike boyutundaki değişimin %2.8' i bağımsız değişkenlerden (bireysel kültürel boyutlar) kaynaklanmaktadır. Bireyciliğin (B=.014, p=.725), toplulukçuluğun (B=.074, p=.069) ve eril/kadın (B=.079, p=0.55) değerlerin marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

Bireyciliğin (B=.233, p=.000) ve toplulukçuluğun (B=.167, p=.000) heyecanlı marka kişiliği boyutu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır. Eril/kadın değerlerin (B=-.089, p=.024) ise heyecanlı marka kişiliği boyutu üzerinde negatif yönde anlamlı bir etkisi vardır. Başka bir deyişle, eril/kadın değerler artarken heyecanlı algısı .089 birim azalır. Bireysel kültürel değerlerin heyecanlı boyutunu açıklama gücü %8.5'dir. Toplulukçuluğun (B=.081, p=.048) uzman marka kişiliği boyutu üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi varken bireyciliğin (B=.037, p=.364) ve eril/kadın (B=.059, p=.152) değerlerin marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

Bireyciliğin (B=-.073, p=.067) yaratıcı marka kişiliği boyutu üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur. Toplulukçuluğun (B=.084, p=.034) ve eril/kadın (B=.212, p=.000) değerlerin marka kişiliği boyutlarından samimi üzerinde pozitif yönde anlamlı bir etkisi vardır. Bireysel kültürel değerlerin yaratıcı boyutundaki değişimleri açıklama gücü %5.3'tür.Yapılan analizlerle elde edilen hipotez testi sonuçları Tablo 10'da yer almaktadır.

**Tablo 10:** Hipotez Testi Sonuçları

#	Etki	Sonuç
H <sub>1a</sub>	Toplulukçuluk→Samimi	Desteklenmedi
H <sub>1b</sub>	Toplulukçuluk→Heyecanlı	Desteklenmedi
H <sub>1c</sub>	Toplulukçuluk→Sofistike	Desteklendi
H <sub>1d</sub>	Toplulukçuluk→Uzman	Desteklenmedi
H <sub>1f</sub>	Toplulukçuluk→Yaratıcı	Desteklendi
H <sub>2a</sub>	Bireycilik→Samimi	Desteklendi
H <sub>2b</sub>	Bireycilik→Heyecanlı	Desteklendi
H <sub>2c</sub>	Bireycilik→Sofistike	Desteklenmedi
H <sub>2d</sub>	Bireycilik→Uzman	Desteklenmedi
H <sub>2f</sub>	Bireycilik→Yaratıcı	Desteklenmedi
H <sub>3a</sub>	Eril/kadın değerler→Samimi	Desteklendi
H <sub>3b</sub>	Eril/kadın değerler→Heyecanlı	Desteklendi
H <sub>3c</sub>	Eril/kadın değerler→Sofistike	Desteklenmedi
H <sub>3d</sub>	Eril/kadın değerler→Uzman	Desteklenmedi
H <sub>3f</sub>	Eril/kadın değerler→Yaratıcı	Desteklendi

## SONUÇ

Günümüzde tüketicilerin farklılık arayışı ve markalara anlam yüklemeleri markaların birbirleriyle rekabet halinde olmasına neden olmaktadır. Bir markanın rakiplerinden farklı algılanmasını ve kalıcı olmasını sağlamak için marka tüketiciler ile duygusal bağ kurarak geliştirilmelidir. Bu nedenle, tüketicilerin karar verme, satın alma tercihlerini etkileyen ve tüketicilerle marka arasında duygusal bağ oluşturan marka kişiliği kavramı önem kazanmaktadır (Ege, 2013: 67; Onur, 2011: 118). Bu çalışma, araştırma kapsamında değerlendirilen alışveriş merkezinin sahip olduğu marka kişilik özelliklerinin belirlenmesi ve tüketicilerin birey seviyesinde ölçümlenen kültürel değerlerinin belirlenen bu kişilik özellikleri üzerindeki etkisini belirlenmek amacıyla yapılmıştır. Birey seviyesinde ölçümlenen kültür, içinde yaşadığı toplumdan farklı kültürel özellikler taşıyan bireylerin davranışlarının içinde yaşadığı toplumun kültürel özelliklerini taşıyan bireylerden nasıl farklılaştığını incelemeyi sağlar (Culpepper ve Watts, 1999: 24). Türk toplumu toplulukçu ve eril değerler taşıyan bir toplum (Lewis, 2006) olsa da, araştırmaya katılanların toplulukçuluk, bireycilik, eril/dişi değerler taşıyor olması aynı toplum içerisinde farklı bireysel kültürel değerlere sahip olan bireylerin olduğunu göstermektedir.

Treyt (özellik) kuramına göre kişilik, kişinin sahip olduğu özelliklerle oluşur ve bu özellikler sınırsızdır. Kişiliği yansıtabilecek birçok özellik olduğu için yapılan araştırmalarda hangilerinin seçileceğine karar vermek oldukça zordur. Her birey farklı bir kişiliğe sahip olduğundan bireylerin kişilik özellikleri en iyi nitel araştırma yöntemleri kullanılarak incelenir. Fakat özelliklere ilişkin yapılan araştırmaların çoğu nicel araştırma yöntemleri, özellikle faktör analizi kullanılarak uygulanmaktadır (Zaltman ve Wallendorf, 1983: 424). Bu araştırmada, araştırmaya konu olan alışveriş merkezinin marka kişiliği özellikleri belirlenirken daha önce yapılan diğer araştırmalarda (Siguaw, 1999; Onur, 2011; Yalman vd., 2012) olduğu gibi faktör analizi uygulanmıştır. Analiz sonucunda 17 değişken çıkarılmış söz konusu alışveriş merkezinin sofistike, samimi, heyecanlı, uzman ve yaratıcı boyutlarından oluşan beş faktörlü bir marka kişiliğine sahip olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Değişkenlerin bir kısmı orijinal ölçekten farklı marka kişiliği boyutlarına yüklenmiştir. Orijinal ölçekte yer alan sert marka kişiliği boyutu faktör olarak yüklenmemiştir. Ayrıca, heyecanlı ve uzman boyutlarının değişkenleri bir araya gelerek yaratıcı olarak isimlendirilen yeni bir marka kişiliği boyutu oluşmuştur.

Çok sayıda değişkenin faktör yüklerinin 0.50'den daha az olduğu için çıkarılması ve boyutların altında yer alan değişkenlerin orijinal ölçekten farklı bir şekilde beş faktörlü bir marka kişiliği yapısı oluşturmasının nedenleri kullanılan ölçeği geliştiren araştırmacının birçok kişilik özelliği arasından faktörlerin özelliklerinin seçiminde subjektifliği ve Amerikan toplumunda çalışmalar yapılarak test edilen ve Aaker (1997) tarafından geliştirilen marka kişiliği ölçeğinin kullanılarak kişiliği oluşturan etmenler arasında yer alan toplumsal kültürel farkların göz ardı edilmesi olabilir. Farklı ülkelerde yaşayan bireyler farklı toplumsal karakterlere sahiptir ve o toplum içerisinde paylaştıkları ortak özellikleri olsa da farklı toplumlardan ayrılan özellikler yansıtırlar (Berkowitz vd., 1997: 159).

Bireysel değerlerin -toplulukçuluk, bireycilik ve eril/kadın değerler- marka kişiliği algısı üzerindeki etkisi her bir boyut için ayrı ayrı incelenmiştir. Yapılan analizler sonucunda sofistike marka kişiliği boyutu üzerinde bireyciliğin, toplulukçuluğun ve eril/kadın değerlerin anlamlı bir etkisi vardır. En çok etkili olan bireysel kültürel boyut bireycilik olmasına rağmen diğer bireysel kültürel boyutlarla karşılaştırıldığında etkileri arasında çok farklılık yoktur. Eril/kadın değerlerin etkisi ise negatif yönlüdür. Başka bir deyişle, eril/kadın değerlerin artması bireylerin sofistike boyutu marka kişiliği algısını düşürmektedir. Bireysel kültürel değerlerin sofistike boyutu üzerindeki etkileri arasındaki farklılık çok düşük olmasının nedeni sofistike boyutunun içerdiği sıfatların-dışa dönük, düzgün, batılı, güçlü, başarılı, üst sınıf ve uzman- her üç bireysel kültürel boyutun özelliklerini taşıdığı söylenebilir. Toplulukçu bireylerin ilişkisel benlik, başka bir deyişle içinde yaşadığı toplumun bir parçası olması, onlarla iletişim içinde olması ve gruba uyumlu olması dışa dönük özelliği ile örtüşebilir. Buna karşın batıya özgü özellikleri yansıtan başka bir deyişle bağımsızlık ve özgünlük, kendi ihtiyaçları ve beklentilerini karşılamak için çalışan, statü, rekabet, kazanma isteğini yansıtan bireycilik batılı, düzgün, başarılı üst sınıf özellikleri ile uyum sağladığı söylenebilir. Eril/kadın değerler taşıyan bireyler için ise statü, zenginlik, güç, bağımsızlık ve başarı önemlidir. Bu özellikler güçlü, başarılı, uzman nitelikleriyle uyumludur.

Heyecanlı marka kişiliği boyutu üzerinde en çok bireyciliğin etkili olduğu bulgusuna ulaşılmıştır. Bireycilik ile karşılaştırıldığında toplulukçuluğun etkisi daha düşüktür. Eril/kadın değerlerin artması bireylerin heyecanlı boyutu marka kişiliği algısını düşürmektedir. Heyecanlı boyutunun alt boyut sıfatlarının çağdaş, güncel, genç, canlı ve bağımsız olduğu göz önünde bulundurulduğunda bireyci bireyler için önemli olan kendi ihtiyaç ve beklentilerini elde etmek için çalışma, gruptan bağımsız olma ve sürekli kendini günün koşullarına göre geliştirme değerleriyle tam olarak uyumlu olduğu söylenebilir. Örneklemi oluşturan katılımcıların çoğunluğu (% 57.8) 15-29 yaş aralığında yer almaktadır. Bu yaş aralığında bulunan bireylerin tüketim odaklı, bireyci, özgüveni yüksek, sabırsız, bağımsız, girişimci, teknolojiye bağlı, hırslı, bilgiyi kolay yorumlayabilen (Mishra vd., 2012: 97) bireyler olduğu göz önünde bulundurulduğunda heyecanlı marka kişiliği boyutu üzerinde bireyciliğin etkisinin yüksek olması olağandır. Ayrıca, heyecanlı boyutunun içerdiği özellikler düşünüldüğünde girişimcilik yetenekleri yüksek olan Türk toplumunun bağımsız çalışma ve kendi işini kurma düşüncelerine sahip olması (Lewis, 2006: 390) diğer bir neden olabilir. Uzman boyutu üzerinde düşük de olsa tek etkili olan bireysel kültürel değer toplulukçuluktur. Uzman boyutunun oluşturan sıfatlar- çalışan, güvenilir ve emin- incelendiğinde, toplulukçu bireyler için önemli olan sosyal uyumun sürekliliğinin, normatif bağlılığın, aidiyet duyguları, güvenlik, sorumluk ortak bir kaderi paylaştıklarına inandıkları iç grubun önemli olması değerleriyle uyumludur.

Yaratıcı boyutu üzerinde eril/kadın değerlerinin ve toplulukçuluğun anlamlı ve pozitif yönde bir etkisi vardır. Toplulukçuluğa kıyasla eril/kadın değerlerin etkisi daha yüksektir. Eşsiz, bilimsel ve hayal gücü olan ifadelerini içeren yaratıcı boyutunun benzersiz yeni bir ürün ortaya koymak düşüncesini yansıtmasının eril/kadın değerlerle ve toplulukçu bireylerin nitelikleriyle örtüştüğü söylenebilir. Eril değerlere sahip toplumlarda cesaretli ve girişken olarak karakterize edilen bireyler maddi başarı için çalışırlar. Ayrıca, bu toplumlarda girişkenlik takdir edilir ve bireylerin amaçlarını gerçekleştirmelerine engel olabilecek bütün riskler ortadan kaldırılır (Park vd., 2002: 85). Toplulukçu bireyler için ise içinde yaşadığı toplumun ihtiyaçları ve isteklerini kendininkilerden daha önemlidir ve onlar için çalışmak önceliğidir.

Çalışmanın katkıları ve önerileri, literatüre ve işletmelere olmak üzere iki bölümünde ele alınabilir. Tüketicilerin bireysel kültürel değerlerinin marka kişiliği algısı üzerindeki etkisinin belirlenmesi amacıyla yapılan bu çalışma konuyla ilgili yeterli çalışma bulunmadığı için ilgili literatüre katkı sağlamıştır. Bu çalışmada, bireysel kültürel değerlerin marka kişiliği algısı üzerindeki etkisi bir alışveriş merkezi bağlamında incelenmiştir. Beğenmeli ürün kategorisinde bir ürün veya kolayda ürün kategorisinde bir ürün seçilerek farklı sonuçlar elde edilebilir. Ayrıca, araştırmaya konu olan alışveriş merkezi yereldir. Sonuçların genellenebilmesi için yerel bir marka yerine Türkiye'nin farklı bölgelerinde yaşayan tüketicilerinin de bildiği, kullanabildiği bir marka seçilerek araştırma yapıldığında farklı sonuçlar elde edilebilir. Tüketicilerin marka kişiliği algısını belirlemek için Aaker (1997) tarafından geliştirilen ölçek kullanılmıştır. Kişilik özelliklerine yönelik araştırmaların genellenebilmesi için farklı ortamlarda birçok kez uygulanarak sonuçların tutarlılığının test edilmesi gerekliliği (Odabaşı ve Barış, 2017: 202) ve toplumsal kültürel

farklılıklar göz önünde bulundurularak gelecekte yapılacak çalışmalarda farklı araştırmacılar tarafından geliştirilen marka kişiliği ölçekleri kullanılabilir ve farklı sonuçlar elde edilebilir. Ayrıca, kişilik özelliklerinin bireysel farklılıklar gösterdiği düşüncesi dikkate alınarak, nicel araştırma yöntemleri yerine nitel araştırma yöntemleri kullanılarak incelenmek istenen ürünlerin marka kişiliği özellikleri belirlenebilir. Alışveriş merkezilerine özgü marka kişiliği ölçekleri geliştirmek için nitel ve nicel çalışmalar yapılabilir.

Bu çalışmayla pazarlama yöneticilerine farklı kültürlerdeki tüketicilerin marka algısının nedenleriyle ilgili bilgi vererek, kültüre özgü ürünler üretip, tanıtmanın ve dağıtmanın önemli olduğu önerisinde bulunulmuştur. Kültürel farklılıklar, başka bir deyişle ülkelerin ve o toplumda yaşayan bireylerin gelenekleri, tutumları, davranışları, alışkanlıkları, sosyal değerleri, dili, dini, ırkı incelenerek geliştirilen pazarlama stratejileri ve faaliyetleri pazarlamacıların başarılı satış yapmalarını sağlayacaktır. Hedef kitlenin kültürel özelliklerinin tespit edilmesi ve marka kişiliğine etkisinin belirlenmesi işletmelerin hedef kitleye yönelik markalaşma stratejilerini geliştirme sürecine katkıda bulunacaktır. Alışveriş merkezlerinin kurum olarak markalaşması tüketiciler tarafından beğenilmesinde ve rakiplerine tercih edilmesinde önemlidir. Bu bağlamda, alışveriş merkezleri tüketiciler için ihtiyaçlarını ve isteklerini karşılayan rahat, güvenli ve eğlenceli bir ortam sağlayarak atfedilen marka kişiliği ile tüketicilerle bağ kurabilir ve böylece daha çok tercih edilebilir. Bu nedenle, alışveriş merkezlerinin sürekli tercih edilebilmesi için mal, hizmet, yenilik ve değer sunumunda marka kişiliğine yatırım yapması etkili olabilir.

Bu çalışmanın en temel sınırlılığı, katılımcıların araştırmaya konu olan alışveriş merkezine en az bir kere gitmiş olma zorunluluğudur. Araştırmanın diğer bir sınırlılığı ise, araştırmanın Mersin ve Adana illerinde uygulanmasıdır. Araştırmanın Mersin ve Adana illerinde uygulanması nedeniyle genelleme yapılamamaktadır.

## KAYNAKÇA

- Aaker, D. (1991), *Managing Brand Equity: Capitalizing on the Value of a Brand Name*, New York, USA: The Free Press.
- Aaker, D. (2014), *Güçlü Markalar Yaratmak*, Erdem Demir (Çev.), İstanbul: MediaCat.
- Aaker, J. L. (1997), "Dimensions of Brand Personality", *Journal of Marketing Research*, 34(3), 347-356.
- Aktaş, M. (2010), "İzleyicilerin Kültürel Değerleri ve Liderliğe Duydukları İhtiyaç", *Doktora Tezi*, Başkent Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Altuna, O. K. (2010), "Büyük Alışveriş Merkezlerinin Tüketici Algısına Göre Konumlandırılması ve Bir Araştırma", *Doktora Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Aysen, E., Yaylı, A. ve Helvacı, E. (2012), "Üniversitelerin Marka Kişiliği Algısının Belirlenmesi Üzerine Bir Araştırma", *İşletme Araştırmaları Dergisi*, 4(4), 182-204.
- Berkowitz, E.N., Kerin, R. A., Hartley ve Rudelis, W. (1997), *Marketing*, 5. Baskı, Londra.
- Cengiz, E., Özden, B. (2002), "Perakendecilikte Büyük Alışveriş Merkezleri ve Tüketicilerin Büyük Alışveriş Merkezleri İle İlgili Tutumlarını Tespit Etmeye Yönelik Bir Araştırma", *Ege Academic Review*, 2(1), 64-77.
- Culpepper, R. A. ve Watts, L. (1999), "Measuring Cultural Dimensions at the Individual Level: An Examination of the Dorfman and Howell (1988) Scales and Robertson and Hoffman (1999) Scale", *Academy of Strategic and Organizational Leadership Journal*, 3 (1), 22-34.
- de Groot, A. H. (2011), "Cultural Differences and Brand Personality. The Influence of the Relation between Culture and Brand Personality on Brand Like", *Bachelor Thesis*, Amsterdam Business School, Amsterdam.
- de Mooji, M. ve Hofstede, G. (2010), "The Hofstede Modal. Applications to Global Branding and Advertising Strategy and Research", *International Journal of Advertising*, 29 (1), 85-110.
- Dorfman P. W. ve Howell, J. P. (1988), "Dimensions of National Culture and Effective Leadership Patterns: Hofstede Revisited", *Advances in International Comparative Management*, (3), 127-150.
- Doyle, P. (1990), "Building Successful Brands: The Strategic Options", *Journal of Consumer Marketing*, 7(2), 5-20.
- Ege, L. (2013), "Marka Kişiliği ile Bireyin Kişilik Özelliklerinin Satın Alma Niyetine ve Yüksek Fiyat Ödeme Eğilimine Etkisini Belirlemeye Yönelik Adidas ve Colgate Markaları Üzerine Mersin İlinde Bir Uygulama", *Yüksek Lisans Tezi*, Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Mersin.
- Erdem, S. ve Karsu, S. (2010), "Alışveriş Merkezlerinin Marka kişiliklerinin Karşılaştırılması, İstanbul'un İlinde Bir Uygulama", *Öneri Dergisi*, 9 (33), 71-87.
- Erdil, T. S. ve Uzun, Y. (2010), *Marka Olmak*, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Fazel, H. (2015), "The Congruency Effect of Cultural- Specific Brand Personality Traits and National Culture on Brand Evaluation", *The 2015 WEI International Academic Conference Proceedings*.
- Keller, K.L. (2003), *Strategic Brand Management: Building, Measuring and Managing Brand Equity*, 2. Baskı. New Jersey: Prentice Hall Inc, Pearson Education International.
- Kotler, P. ve Armstrong, G. (2010), *Principles of Marketing*, 13. Baskı. New Jersey: Prentice Hall Inc, Pearson Education International.
- Lewis, R.D. (2006), *When Cultures Collide: Leading Across Cultures*, 3. Baskı, Nicholas Brealey Publishing.
- Mishra, R. K., Sarkar, S. ve Singh, P. (2012), *Today's HR for a Sustainable Tomorrow*. New Delhi: Allied Publishers.
- Mockus, T. (2011), "What Dimensions of Brand Personality are Valued in Different Cultures? A Study on Four Nations", *Bachelor Thesis*, Amsterdam University, Amsterdam.
- Nayeem, T. (2012), "Cultural Influences on Consumer Behaviour", *International Journal of Business and Management*, 7 (21), 78-91.
- Newman, K. L. ve Nollen, S. D. (1996), "Culture and Congruence: The Fit Between Management Practice and National Culture", *Journal of International Business Studies*, 27 (4), 753- 779.
- Odabaşı, Y. ve Barış, G. (2002), *Tüketici Davranışı*, İstanbul: MediaCat,

- Onur, M. B. (2011), "Marka Kişiliği Ve Marka Sadakatini Etkileyen Faktörlerin İlişkisi Ve Hazır Giyim Sektöründe Bir Uygulama", *Yüksek Lisans Tezi*, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Özdamar, K. (2004), *Paket Programlar ile İstatistiksel Veri Analizi*, Eskişehir: Kaan Kitabevi.
- Park, H., Borde, S.F. ve Choi, Y. (2002), "Determinants of Insurance Pervasiveness: A Cross-National Analysis", *International Business Review*, 11.
- Saydan, R. ve Kanbir, H. (2007), "Global Pazarlamada Toplumsal Kültür Farklılıklarının Önemi (Çokuluslu Şirket ve Yerel Kültür Örnekleri)", *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 6 (22), 74-89.
- Siguaw, J. A., Mattila, A. ve Austin, J. R. (1999), "The Brand- Personality Scale", *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 40 (3), 48- 55.
- Steger, U., Schindel, C. ve Krapf, H. (2002), "The Experience of EMAS in Three European Countries: A Cultural and Competitive Analysis", *Business Strategy and the Environment*, 11 (1), 32-42.
- Şimşek, B. (2015), "Marka Kişiliği: Gıda Sektöründe Bir Uygulama", *Yüksek Lisans Tezi*, İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- The Hofstede Center. <http://geert-hofstede.com> (23.12.2016)
- Triandis, H. C. (2001), "Individualism-Collectivism and Personality", *Journal of Personality*, 69 (6), 907-924.
- Torlak, Ö., ve Uz Kurt, C. (2005), "Kola Markası Kişiliklerinin Üniversite Öğrencileri Tarafından Algılanması", *Dokuz Eylül Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi*, 6(2), 15-31.
- Wasti, S. A. (2003), "Organizational Commitment, Turnover Intentions and the Influence of Cultural Values", *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 76 (3), 303- 321.
- Yalman, N., Uluşu, Y., Sağlık, D. ve Durmuş, B. (2012), "Blackberry ve Iphone'un Marka Kişilikleri Farklı Mıdır?", *Pazarlama ve Pazarlama Araştırmaları Dergisi*, 10, 83-99.
- Yılmaz, H. (1999), "Toplumsal Kültür Farklılıklarının Uluslararası Pazarlama Uygulamalarına Etkileri", *Pazarlama Dünyası Dergisi*, May- Haz, Sayı 75.
- Yılmaz, M. (2007), Marka Kişiliği Boyutları ve İkea Uygulaması, *Yüksek Lisans Tezi*, Yıldız Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Fakültesi, İşletme Anabilim Dalı.
- Zaltman, G. ve Wallendorf, M. (1983), *Consumer Behaviour*, 2. Baskı, New York: John Wiley and Sons Inc.

Canbaz, M. F. (2020). İslam iktisadı ve finansında temel sorunlar. *KOCATEPEİİBF Dergisi*, Aralık 2020, 22(2), 244-257.

## İSLAM İKTİSADI VE FİNANSINDA TEMEL SORUNLAR

MUHAMMET FATİH CANBAZ<sup>1</sup>

### ÖZ

İslam iktisadı ve finansının, kavram olarak ortaya atıldıkları 1930'lara ve uygulamaya başlandığı 1970'lere göre günümüzde bilinirliği daha ön plandadır. Zira süreç içerisinde alana ilişkin yapılan teorik çalışmalarda artış ve sektörde de büyüme yaşanmıştır. İslam iktisadı ve finansı sistemi 2020 itibarıyla 3 Trilyon dolarlık bir piyasa büyüklüğüne ulaşmıştır ancak halâ farklı sorunlarla yüz yüzedir. Bu sorunlar İslam iktisadı ve finansının gerçek potansiyeline ulaşmasının önündeki temel engellerdir. Bu çalışmada amaç, İslam iktisadı ve finansının gelişmesini engelleyen temel sorunların belirlenmesi ve sınıflandırılmasıdır. Sorunlara ilişkin sınıflandırmayı yaparken uzmanların bireysel tecrübelerinden, sektörün uygulama geçmişinden ve teorik çalışmalardan istifade edilmiştir. İncelemeler sonucunda İslam İktisadı ve Finansının temel sorunları 3 ana başlık altında toplanmıştır. Bunlar; teoriye ilişkin sorunlar, uygulamaya ilişkin sorunlar ve beşerî sorunlar şeklindedir. Belirlenen ana sorunlar altında ise 12 alt sorun ayrıca incelenmiştir. Tespit edilen sorunların tartışılması alanın hem teorik hem de pratikte amaçlarını gerçekleştirmesine katkı sağlamayı amaçlamaktadır.

**Anahtar Kelimeler:** İslam iktisadı, İslami finans, İslami bankacılık, Katılım Bankacılığı, Sorunlar

**JEL Kodları:** G2, G24, B26

## BASIC PROBLEMS IN ISLAMIC ECONOMICS AND FINANCE

244

### ABSTRACT

Islamic Economics and Finance is more prominent today, compared to the 1930s when it was introduced as a concept and the 1970s when it was started to be implemented. The reason of this is that there has been an increase in theoretical studies on the field over the years and a growth in the sector. The Islamic Economics and Finance system has reached a market size of \$ 3 trillion by 2020, but still faces different problems. These problems are the main obstacles for Islamic Economics and Finance to reach its true potential. The aim of this study is to identify and classify the main problems that hinder the development of Islamic Economics and Finance. While classifying the problems, the personal experiences of the experts, implementation history of the sector and theoretical studies have been benefited. As a result of the investigations, the basic problems of Islamic Economics and Finance were grouped under 3 main headings. These are problems related to theory, problems related to practice, and human problems. Under the main problems identified, 12 sub-problems were also examined. The discussion of the identified problems aims to contribute to the realization of the field's objectives both in theory and practice.

**Keywords:** Islamic Economics, Islamic Finance, Islamic Banking, Problems.

**JEL Codes:** G2, G24, B26

<sup>1</sup> Dr. Öğr. Üyesi, Afyonkarahisar Sağlık Bilimleri Üniversitesi, fatih.canbaz@afsu.edu.tr- ORCID: 0000-0002-4711-3489.

## GİRİŞ

Küresel finansal sistem içerisinde “tamamlayıcı” veya “alternatif” gibi farklı şekillerde ifade edilen İslami finans, kendi ekosistemini kuramama ve buna bağlı olarak gelişememe çıkmazıyla karşı karşıyadır. İslami finans uygulamaları kapitalist sistem içerisinde nisbi olarak küçük paylarla çalışmalarına devam etmektedir.

Dünyada modern İslami finansın fikri temellerinin oluşturulması 1930’larda başlarken günümüze değin alana ilişkin araştırmalar artış göstermiş ve önemli mesafeler kat edilmiştir. Türkiye’de benzer araştırmalara 80’lerin ortalarında “faizsiz finans kurumlarının” faaliyete başlamasıyla yoğun şekilde rastlanmaya başlanmıştır. Tek parti dönemi ve askeri sıkıyönetimlerin ardından kendini tanımlamaya çalışan ülke ekonomisi içerisinde faaliyet gösteren faizsiz finans kurumları ilk etapta belirli bir toplumsal yapıya hizmet veren kurumlar olmuşlardır. Bu kısıtlı müşteri yelpazesi İslami finans kurumlarının tercihi olmaktan ziyade toplumsal yapının dini tercihlerinden kaynaklanmıştır. İlgili süreçte faizsiz finans kurumları (1984-2005 yılları arası) “banka” olarak dahi tanımlanmamaktadır. Bu durum banka = faizli işlemler gibi algılayan mütebedeyin kesimlerin faizsiz finansman kurumlarına daha fazla ilgi göstermesine vesile olmuştur. Yakın geçmişe kadar banka olarak tanımlanmayan, devlet güvencesine dahil edilmeyen, göz ardı edilen ve devlet tarafından desteklenmeyen İslami finans kurumları 2005 yılında “banka” niteliği kazanmalarına kadar birçok farklı sorunla yüzleşmişlerdir.

2005 yılında katılım bankası tanımlamasıyla İslami finans kurumları hızlı bir gelişme süreci içerisine girmişlerdir. 15 yıl içerisinde sektör payı açısından değerlendirildiğinde büyük bir değişim yaşamasa da aktif büyüklük ve net karlılık gibi önemli kalemlerde niceliksel olarak ciddi artışlar görülmüştür. Örneğin; Katılım bankalarının bankacılık sektöründeki payı kurulmuş oldukları yıldan bu yana % 6,33 ile en yüksek orana ulaşmıştır. Yanı sıra 2019 yılı Kuveyt Türk Katılım Bankasının faaliyet raporlarına göre bankanın dönem net karı 1.1 Milyar TL’dir (Kuveyt Türk Katılım Bankası, 2020:139). 2014 yılı için katılım bankacılığı sektörünün toplam karlılık hedefinin 1 Milyar TL’yi aşmak olduğu düşünüldüğünde 6 yıl içerisinde kârlılığın nasıl bir değişim gösterdiği açıkça anlaşılabilir (Canbaz, 2013:91). Uzun yıllar az sayıda aktör ile sektörde yer alan katılım bankalarına 3 adet kamu katılım bankası katılmış ve katılım bankacılığı stratejik sektör kapsamına alınmıştır.

Bu olumlu gelişmelere rağmen zamanla görüldü ki İslami finans anlayışının teoriye, uygulamaya ve insan kaynağına ilişkin kronikleşmiş sorunları bulunmaktadır. Sistem oyuncuları bu temel sorunlarla birlikte modern bazı sorunlarla da karşı karşıya kalmaktadır. İlgili sorunların iyileştirilmeden İslami finanstan beklenen verimin tam olarak alınamayacağı süreç içerisinde anlaşılmıştır. Sağlıklı ve İslami kaidelere uygun bir gelişim arzu edilen sistemde sorunların üzerinde hassasiyetle durulması ve önlenmeler alınması gerekmektedir.

Bu çalışmada amaç, İslami finans anlayışının ve temsilcilerinin yüzleştiği sorunların belirlenmesi ve sınıflandırılması olacaktır. Bu vesileyle sorunlar kategorize edilerek kaynaklık teşkil eden tarafların belirginleşmesine çalışılacaktır. Sorunların ortaya koyularak tarafların belirlenmesi geleceğe ilişkin çözümlere de yol gösterici olacaktır.

İslam iktisadı ve finansının gelişiminde karşılaşılan temel sorunlar 3’e ayrılmıştır. Bu başlıklar teoriye ilişkin sorunlar, uygulamaya ilişkin sorunlar ve beşerî sorunlar olarak belirlenmiştir.

## 1. TEORİYE DAİR SORUNLAR

### 1.1. Teori Karmaşası

İslam iktisat teorisinin yerleşmesinde yaşanan zorluklar alanın karşılaştığı en ciddi sorunlardandır. Özellikle modern İslami bankacılığın yaygınlaşmasıyla birlikte İslam iktisadına dair tartışılan, uygulanan ve araştırılan birçok konu günümüz kapitalist ekonomi anlayışının üzerine inşa edilmiştir. Nitekim Müslüman toplumlarda İslam iktisadı uygulamaları denildiğinde özgün yapılar görmek pek mümkün değildir. Konvansiyonel finansal sistem içerisinde kendi hareket tarzını belirleme çabaları umulanın aksine İslam iktisadının kendini ifade etmekten uzaklaşması sonucunu doğurmuştur. “Bu durumun bir yansıması olarak İslam iktisat teorisinin varlığı kabul görmemektedir. Toplum kapitalist ekonominin ürettiği kurumları, modelleri, kavramları veya ürünleri asıl kabul etmekte ve bunlardan hareketle İslam iktisadı uygulamalarını sistemden farklı görmemektedir. Bu bilgi karmaşasının menfi sonucu ise İslam iktisadı uygulamalarının toplum tarafından hatalı yorumlanması eğilimidir. İslami finansın nasıl algılandığına ilişkin yapılan araştırmalar bu durumu açıkça ortaya koymaktadır. Bu hususa ilişkin bazı araştırmalar aşağıdaki şekildedir.

Tekin (2019:142) üniversite öğrencilerinin katılım bankacılığına yönelik bilgi, algı ve farkındalık düzeylerini araştırdığı çalışmada örneklemin bilgi ve farkındalık düzeylerinin oldukça düşük olduğunu



tespit etmiştir. Örneklemin düşük bilgi düzeyine karşın konvansiyonel finansı daha iyi bildiklerini de ifade eder. Öğrencilerin “İslami bankacılık ürünlerinin konvansiyonel ürünlere kıyasla daha düşük maliyetli olması gerektiğine ilişkin kanaatleri” ise ilginç verilerdendir. Bu veri, bir konu İslami olarak kavramsallaşıyor ise öncelikle bireyin faydasını düşünmeli ön kabulünü ortaya koymaktadır.

Konvansiyonel bankacılık kavramlarının toplum tarafından uzun yıllardır kullanılıyor olması İslami bankacılık kavramlarının yanlış kullanılmasına ve uygulamaların konvansiyonel ürünlere benzetilmesine neden olmaktadır. Yanlış algılamalar ürünler arasında yanlış mukayeselerin de ortaya çıkmasına sebebiyet vermektedir. Bu olumsuz karşılaştırmanın neticesinde İslami kaygılarla ortaya çıkan sistemin teorik çerçevesi ve uygulamaların dayandığı kaideler anlaşılammamaktadır. Bu karşılaştırılmanın temelinde de yine konvansiyonel bankacılık uygulamalarının asıl kabul edilmesi yatmaktadır. “Sistem sonuçları açısından benzer ise bu bir kılıftır, uydurmadır. İslami bankalar bizi kandırıyor” şeklindeki çıkarımlar toplumsal olarak çok yaygın ve çarpıcı bir gerçek olarak karşımızda durmaktadır. Orhan (2018) İslam iktisadının pratiğe en çok yansıyan tarafının katılım bankacılığı olduğunu ve ilgili kurumların çoğu zaman ehven-i şer olarak düşünülmesi nedeniyle İslam iktisadının kendini farklı kurum ve kavramlarla da ifade etmesi gerektiğini söylemektedir. Bu noktada örnek olarak vakıflar, mikro finans kurumları, kooperatifler, karz-ı hasen müesseseleri gibi alternatif çabaların ortaya koyulması gerektiği de ifade edilmektedir.

Kapitalist ekonomi ve finasta iktisadi faaliyetlerin büyük oranda karlılık, büyüme ve rekabet temelleri üzerine yapılandırıldığı bilinmektedir. Ancak bu tür kavramların Kuran’ın ve Sünnetin inşa etmek istediği insan ve toplum modelinden uzak kavramlar olduğunu söylelenebilir. Kapitalist iktisat refahı içgüdüsel arzulardan kaynaklanan isteklerin tatmin edilmesi üzerinden ifade ederken (Dewett, 1948:19) İslam iktisadı ise ihtiyaçların karşılanması üzerinde durmaktadır. Yani “*az ve helal olan keyfe kâfidir*” anlayışı esastır. Dolayısıyla bu zemin farklılıklarını ortaya koyacak anlam aktarımının eksikliği devam ettiği sürece başarıya ulaşılması da çok zordur. Nihai aşamada günümüz toplumsal kabulleri, Kuran’dan sünnetten neşet eden bir iktisadi sistemin sunduklarını anlamaya çalışmaktan ziyade var olan kapitalist iktisadi sistemin dayattığı kavramları içselleştirmiş durumdadır. Toplum bu karmaşadan kurtarmanın yolu ise İslam İktisadı ve Finansı teorisinin anlaşılmasını sağlayacak çabaların ortaya koyulması ile mümkün olabilir.

Kapitalist ekonomi anlayışının dünya üzerinde egemen bir hâl alması çok eskilere uzanmaz. Bu durumun tespiti İslam medeniyetinin zirve dönemleri olan 14. ile 19. asırlar arasındaki iktisadi hareket tarzı ve kurumlar üzerinden yapılabilir. İslam toplumu, başta Osmanlı olmak üzere asırlar boyunca kendi iktisadi sistemini uygulamış ve dünyanın en önemli iktisadi faaliyet sahalarının merkezinde bulunmuşlardır. Dolayısıyla tarihte uygulanmış ve önemli başarılar elde etmiş İslami iktisadi yaklaşımları tespit ederek günümüz beklentilerini karşılayacak örnekler geliştirilebilir. Alana ilişkin çabaların günümüz finansal uygulamalarını İslamileştirmeyi bırakarak İslam iktisat teorisini zihinsel inşaya ve ihyaya yönlendirilmesi büyük önem arz etmektedir.

## 1.2. Alanda Yetişmiş Bilim İnsanı Sorunu

İslam iktisadı alanı birçok farklı bilim dalı ile ilişkili bir disiplindir. İslam iktisadında uzmanlaşmak isteyen bireylerin bu nedenle ekonomi, finans ve İslam fıkhi konularına belirli bir seviyede hâkim olmaları gerekmektedir. Ayrıca İslam iktisadının en görünür kısmı olan bankacılık ve sigortacılık gibi alanlarda da belirli temel yeterliliklere sahip olmaları gerekmektedir.

İfade edilen gerekliliklere karşın günümüzde İslam iktisadı alanında söz sahibi uzmanların çoğu zaman zikredilen alanlardan yalnızca birisi üzerinde ihtisaslaştıkları görülmektedir. Bu sebeple çoğu zaman farklı alanlarda uzmanlaşan bireyler arasında görüş ayrılıkları ve karmaşalar ortaya çıkmaktadır. Alanda söz sahibi olan bilim insanlarının yoğun şekilde İslam hukuku alanında uzmanlaşmaları kimi zaman meseleleri geleneksel örnekler ve durumlar ile kıyas ederek baştan reddetmelerine neden olmaktadır. Diğer taraftan finans ve bankacılık alanında uzmanlaşanların ise kimi zaman İslami iktisadı terminolojisini kullanmaktan dahi uzak oldukları ve İslam hukuku kaidelerini atladıkları görülebilmektedir. Ortaya çıkan bu durum disiplinler arası çalışmanın İslam İktisadı açısından vazgeçilmez olduğunu göstermektedir.

Dar (2017) İslam İktisadı alanında çalışanlara ilişkin olarak yapmış olduğu araştırmada İslam hukukçularının ve iktisatçıların farklılıklarına dair şu tespitleri ortaya koymaktadır:

İslami bankacılık ve finansının gelişmesiyle birlikte İslam hukukçularının ve iktisatçıların yaklaşım farklılıkları ve gerilimleri giderek büyümektedir. Karşılıklı olarak birbirlerinin rollerini tartışmakta ve özellikle genç temsilciler birbirlerine saygı duymamaktadırlar. İlk nesiller birbirlerine hoşgörü ile bakarken zamanla farklı konuların ve ihtilafların zuhur etmesi tarafların birbirini suçlamalarına neden olmaktadır. İslam hukukçusu olan akademisyenler, İslam iktisatçıların İslami Hukuk’u konusunda gerekli altyapı ve anlayıştan yoksun olmaları nedeniyle yanlış kararlar aldıklarını düşünmektedirler. Bu aşamada karlılığa fazla odaklanılmasının meselenin İslami cihetinin atlanmasına neden olabileceği eleştirisi sık sık ifade edilmektedir. Öte yandan İslam iktisatçıları tarafından ise İslam hukukçularının bir konu hakkında

görüşlerini ortaya koyarken konuyu dar çerçevede ele aldıkları ve büyük resmi göremediklerini bu nedenle İslam İktisadının gelişimini engellediklerini düşünmektedirler.

İslam iktisadı alanında yetişmiş bilim insanı sorununun altında yatan birçok neden olduğu söylenebilir. Ancak önemli başlıkları aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür.

- Disiplinler arası bir entelektüel birikime sahip olma zorunluluğu,
- İslam hukukçularının ve iktisatçıların tek alanda bilgi sahibi olmanın yeterli olduğunu düşünmeleri,
- İslam iktisadı uygulamalarının günümüzde nispeten yeni olmaları ve geleneksel örneklerle mukayesenin zorluğu,
- İslami finans yöntem ve araçlarının karmaşık teorik temelleri,
- İslami finans teorisi ve pratiği eğitimi veren kurumların azlığı,
- Üniversitelerde (İİBF ve İslami ilimler bölümlerinde) yeterli seviyede bu konuda derslerin, programların, araştırma merkezlerinin olmayışı
- Alanın İslam Hukuku'na temel seviyede hâkim olma gereksiniminden dolayı hassas değerlendirme zorunluluğu.

Özetlenmeye çalışılan nedenler İslam İktisadı ve Finansı alanında yayımlanan çalışmaların da farklı veçhelerden eksik kalması sonucunu doğurmaktadır.

### 1.3. Literatürün Farklı Dillerde Gelişmesi

İslam iktisadı veya İslami finans alanında yapılan çalışmaların büyük çoğunluğunun İngilizce, Arapça ve Urduca yazından oluşması bir diğer önemli sorundur (Orhan, 2018). Asıl kaynakları asli dilinden okuyamama kısıtı meselelerin iyi anlaşılmasını engelleyebilmektedir. Bu durum ilgili eserlerin Türkçe'ye çevrilmesi gerekliliğini doğurmaktadır. Bu soruna ek olarak iyi çeviri sorunun da aşılması gerekmektedir.

Türkiye özelinde dil kullanımı homojen bir yapıdadır. Ülkede genel olarak farklı diller konuşulmazken ikinci bir dil kullanımına ticaret ve akademi gibi alanlar dışında pek ihtiyaç duyulmamaktadır. Eğitim sisteminin de bu noktada eleştirilecek yönleri bulunabilir. Günümüz Türkiye'sinde İngilizce eğitimi ciddiye alınan bir hususken yabancı dil eğitimine ilişkin icapların yerine getirilmesi için olmazsa olmaz koşulların sağlanmadığı uzmanlarca dile getirilmektedir (Bayraktaroğlu, 2013). Bu durumun doğal bir sonucu olarak İngilizce eğitiminin yurt içinden ziyade yurt dışında alınması adına toplumda yoğun çabalar görülmektedir.

İslami finans literatürünün yabancı dillerde yoğunlaşmasının doğrudan olmasa da Türkiye'de alanın gelişmesinin önündeki engellerden biri olduğu rahatlıkla söylenebilir.

## 2. UYGULAMAYA DAİR SORUNLAR

### 2.1. Katılım Bankacılığı ve Konvansiyonel Bankacılık Sisteminin Benzer Özellikleri

Bankacılık sistemi kendi dinamikleri olan ve giderek değişim gösteren bir yapıdadır. Sistem kurgulandığı dönemler itibariyle kapitalist ekonomi düşüncesine göre tasarlanmış ve kavramsal içeriğe sahip olmuştur. Dolayısıyla bankacılığa dair kavramlar veya uygulamalar kapitalist ekonomi yaklaşımını yansıtmaktadır. Ortaya çıktığı Avrupa'da yalnızca bir faaliyet (meslek) konusu olarak kabul edilen bankacılık dini düşünceden uzak kalmaya gayret etmiştir. Ne var ki İslam dininde Müslümanlar her türlü faaliyetlerinden Allah'a karşı sorumludurlar. Bu nedenle tüm faaliyetlerini İslami kaidelere göre yapmaya hassasiyet göstermektedirler (Erdem, 2016:117). Bankacılığın İslami kaidelere uygun şekilde icra edilmesi düşüncesi Müslüman coğrafyalarda çok sonraları ortaya çıkmış ve sisteme dahil olan kurumlar sistemle sürekli doku uyumsuzluğu yaşamıştır. Bu uyumsuzluğu iyi yöneten ülkeler olduğu gibi Türkiye gibi tam anlamıyla yönetemeyen ülkeler de bulunmaktadır. İslami kaideleri atlamadan kapitalist bir sistemde faaliyet göstermeye çalışmak ve hizmetlerini benzer kavramlarla ifade etmek İslam İktisadı ve Finansının içinde bulunduğu en zor durumlardan biridir.

Ülkemizde katılım bankası olarak ifade edilen İslami bankalar kaçınılmaz olarak konvansiyonel bankalarla benzeşmektedirler. Bunun temel sebebi ise müşterilerin İslami finans uygulamalarına tam anlamıyla hâkim olmamalarından kaynaklanmaktadır. Bu benzeşmeye ilişkin olarak ortaya çıkan bazı tartışma konuları aşağıdaki şekildedir.

- Her iki bankacılık sisteminin de aynı kanuna tabi olması ve metinde kavramsal farklılıklar dışında kurumların benzer şekilde tanımlanmaları
- Her iki bankacılık sisteminde de bankaların fon toplaması (mevduat hesapları ve katılma hesapları) ve bunun karşılığında getiri sağlıyor olması (faiz ve kâr payı ayrımı).

- Müşterilere ödenen faiz ve kâr payının aylık, üç aylık, altı aylık ve yıllık olarak benzer vadelerde hesaplanarak ödenmesi
- Her iki bankacılık sisteminde de ihtiyacı olanlara finansman sağlanması (kredi verilmesi ve finansman desteği sağlanması ayrımı).
- Finansman geri ödemelerinde müşteriden talep edilen fazlalığın belirli oranlar üzerinden hesaplanması (faiz oranı ve kâr payı oranı ayrımı).
- Finansman konularının ve vadelerinin benzer şekilde planlanması.
- Katılım bankalarının dağıtılan kâr paylarının<sup>2</sup> açıklanmasının mevduat faiz oranlarının ilanını anımsatması
- Nakit desteği gibi algılanan kredi kartlarının katılım bankalarında da var olması. Bu kapsamda kredi kartından nakit avans işlemlerinin faizsiz de olsa katılım bankalarında da uygulanması
- Kredi veya kredi kartı ödemelerinde gecikme halinde ceza ödenmesinin gerekmesi (temerrüt faizi ve kâr payı cezası ayrımı)

Elbette ki her iki sistemin felsefeleri ve uygulamaları açısından birbirinden tamamen farklı olduğu bir gerçektir. Ancak zahirde ortaya çıkan bu tip benzerlikler toplumun bu farkları anlamasını zorlaştırmaktadır. İfade edilen benzerlikler, toplumda hem katılım bankalarını destekleyen taraflar hem de desteklemeyen taraflar açısından olumsuz algıya sebebiyet vermektedir.

## 2.2. Sistem Oyuncularının ve Ürünlerin Tanınmaması

İslam iktisadını piyasalarda temsil eden oyuncular olarak katılım bankalarının, tekâfül (İslami Sigorta) şirketlerinin ve İslami sermaye piyasası araçlarının yeterince tanınmıyor oluşu bir diğer önemli sorundur.

Bu genel soruna bağlı olarak katılım bankacılığı ürünleri, İslami sigortacılık ürünleri ve İslami yatırım portföyleri de (katılım endeksi vb.) bilinçli bir araç olarak tercih edilmemektedir. İslam İktisadının en güçlü kurumları olarak kabul edebileceğimiz katılım bankalarının dahi farkındalık düzeyi çok düşük seviyelerde izlenmektedir. Toraman ve arkadaşlarının (2015:767) katılım banka müşterileri ve potansiyel müşteriler üzerinde yapmış olduğu farkındalık araştırmasında katılımcıların %74'ü sistemin yeterince tanıtılmadığını, %57'si ulaşılabilir olmadıklarını, %51'i sistemle ilgili bilgi düzeyinin yeterli olmadığını ve %59'u yatırım ürünlerinden habersiz olduklarını ifade etmişlerdir. İlgili sonuçların katılım banka müşterilerini içeren bir örneklemden üretildiği düşünülürse katılım bankalarını tercih etmeyen bir örneklemden daha olumsuz sonuçların elde edileceği tahmin edilebilir. Dolayısıyla sistem konusunda bilinç oluşmamış toplumlarda İslami finans oyuncularının da başarılı olması ve kısa vadede hedeflerini yakalamaları mümkün görülmemektedir.

İslami finansın son 10 yılda kamu tarafından stratejik bir alan olarak takdir edilip desteklenmesi, 2015 yılında Ziraat Katılım, 2016'da Vakıf Katılım ve son olarak 2019 yılında Türkiye Emlak Katılım Bankasının kurulması (TKBB, 2020) sistemin farkındalığına ve sektöre güven duyulmasına olumlu katkılar sağlamıştır.

İslam iktisadi sisteminin gelişmesi açısından birçok taraf çaba sarf ederken sistem oyuncularının sistemin tanıtılması noktasında pasif kaldıkları gözlemlenmektedir. Bankacılık sektörü yoğun rekabetin yaşandığı bir pazar olarak dikkat çekerken rakiplerin önüne geçmek isteyen tarafların reklamın gücünden faydalanmaları gerekmektedir. Reklamlar kurumların bilinirliğinde ve ürünlerin farklılığının ortaya koyulmasında önemli bir araçtır. Genel olarak dini gerekçelerle tercih edilen katılım bankalarının ürünlerini iyi ifade etmeleri en çok ihtiyacı hissedilen konulardandır. Katılım bankaları bu noktada hem kendi müşterilerine hem de potansiyel müşterilere farklılıklarını açıklayarak farkındalık çalışmalarına katkı sağlayabilirler.

Televizyon reklamları diğer reklam unsurlarına nazaran insanları etkilemede daha aktif rol alır (Özsaatci, 2019:1128). Bu nedenle katılım bankalarının TV reklamlarına öncelik vererek mesajlarını kendi misyonlarına uygun şekilde aktarması gerekmektedir. Kuveyt Türk Katılım Bankasının son 5 yılda katılım bankacılığı pastasından elde ettiği büyük paya ve karlılığa bağlı olarak yapmış olduğu tanıtım faaliyetlerini bir kenara koyarsak sektör oyuncularının tanıtım faaliyetlerini yeterince önemsemedikleri rahatlıkla edilebilir. Katılım bankalarının reklam ve pazarlama faaliyetlerine yeterince kaynak ayırmamasını;

- konvansiyonel bankalara nazaran kârlılıklarının düşük seviyelerde seyretmesine,
- sahip oldukları kitleyi yeterli görmelerine ve

<sup>2</sup> Açıklanan kâr payları geleceğe ilişkin değildir. Yalnızca geçmiş dönemde hak edilen kar payları açıklanmaktadır. İslami finansta geleceğe ilişkin net kâr payı tutarları belirtilemez.

- pazar paylarının %5 ve %7 arasında sıkışmasına bağlayabiliriz.

Ancak bu yaklaşım İslami finansın önündeki büyük çıkmazlardan biridir. İslami finans kurumlarının faaliyetlerine başlamasından sonra bankacılık sistemine dahil olan Finansbank (1987) ve Deniz bank (1997) gibi kurumların reklam ve pazarlama faaliyetlerindeki agresif tutumları kurumları pazarda kalıcı hale getirerek ciddi kâr rakamlarına ve aktif büyüklüklerine ulaştırmıştır (TBB, 2020). Reklam ve pazarlama faaliyetleri muhakkak ki katılım bankaları ve konvansiyonel bankalar arasındaki farkı açıklayan tek değişken değildir ancak bu değişkenin öneminin yadsınmaması gerekmektedir.

Sistemin özelden genele yani bireyden toplumun tüm kesimlerine doğru tanıtılması adına ciddi bilinçlendirme faaliyetlerinin yapılması gerekmektedir. Bu aşamada katılım banka personellerine önemli görevler düşmektedir. Bu açmazın çözümünde birey önce kendisinden sorumlu olmakla beraber Devletin İslami finans anlayışının gelişmesine daha fazla alan sağlaması ve kurumlarının uygulamada karşılaştığı sorunların çözümüne destek vermesi faydalı olacaktır. Konvansiyonel finans sistemi içerisinde İslami finansın hak ettiği yeri almasında yalnızca İslami finans kurumlarının çabalarının yetersizliği arkada bıraktığımız 15 yıl içinde açıkça görülmüştür.

### 2.3. Finansman Yöntemleri ve Murabaha Sarmalı

Uygulamada karşılaşılan bir diğer önemli sorun İslami bankaların uyguladıkları yöntemlere ve araçlara ilişkindir. İslami finans literatürü incelendiğinde katılım bankalarının birçok yöntem ve araca sahip olduğu görülebilir ancak uygulamada kurumlar kısıtlı enstrümanlardan faydalanmaktadırlar. Geçmişten günümüze birçok tecrübe olmasına rağmen katılım bankacılığı sektörü faaliyetlerini kısıtlı bir çerçevede sürdürmektedir. Bu husus geçmişten bu yana İslami bankaların yoğun eleştirilere maruz kalmasına neden olmaktadır.

Ülkemizde katılım bankalarının faaliyetleri incelendiğinde finansman aracı olarak %85-%90 seviyelerinde “Murabaha” yöntemini kullandıkları ve fon toplama aşamasında ise “Mudarebe” usulüyle çalıştıkları görülmektedir. Murabaha geleneksel tanımla malın alış fiyatı üzerine belirli bir karla vadeli satış anlamına gelmektedir. Mudarebe ise geleneksel yaklaşımda ortaklık yani özkaynak yatırımı ifade ederken katılım bankalarınca fon toplamak adına bir araç olarak kullanılmaktadır. Katılım bankalarında ilgili yöntemlerin yanı sıra tevruk, sukuk ve finansal kiralama araçları kullanılsa da oranların arasında ciddi farklılıklar olduğu bilinmektedir (Bektaş, 2019).

Murabaha yöntemi kurumların faaliyetlerine başladıkları yıllardan itibaren başlı başına bir inceleme konusu olacak kadar eleştiri almıştır. Murabahaya dair eleştirileri aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür; (Durmuş, 2011:61-62) (Terzi, 2013:7) (Lila, 2018:45)

- İslami finans sektöründe yüksek oranda kullanılması nedeniyle ortaklık ve risk paylaşımına dayalı İslami finans esaslarını zayıflatıyor olması,
- Murabahada vade farkı nedeniyle talep edilen kâr payının konvansiyonel banka faiz oranlarıyla paralelliği,
- Murabaha akdinin meşruiyeti,
- Bir akitte iki (vaatleşme ve satış) akdin varlığı eleştirisi,
- Kabz öncesi satış meselesi,
- Malın kabzı ve teslimi meselesi,
- Vekâlet meselesi,
- Fatura, tapu ve ruhsat gibi evrakların müşteri adına düzenlenmesi,
- Bankanın riski üstlenmemesi ve tazmin meselesi.

Eleştirilerin odağında olan katılım bankaları ise murabahanın bu kadar yoğun kullanılmasına gelen eleştirilere şu şekilde izah getirmektedirler (Özsoy, 2012:173);

- Öncelikle katılım bankalarının yapmış oldukları tüm işlemler İslam hukuku alanında uzman kişilerden oluşan danışma kurullarından onay alınarak yapılmaktadır. Murabaha uygulaması da her ne kadar eleştirilse de İslami kaidelere göre titizlikle incelenmiş meşruiyeti sabit bir finansman yöntemidir.
- Katılım hesabı sahipleri bankalarda tasarruflarını kısa vadeli olarak muhafaza etmektedirler. Bu kısa vadeli pasif yapısı tasarrufların mudarebe/müşareke gibi uzun vadeli yatırımlarda kullanılmasını engellemektedir. Katılım bankaları bu yüksek riski görmekte ve rasyonel davranmaktadır.

- Geçmişte sistemi suiistimal eden müşterilerin neden olduğu menfi vakalar neticesinde İslami finans kurumlarının etmiş oldukları zararlar henüz unutulmamıştır. Bu vakalar katılım bankaları nezdinde uzun vadeli ortaklıklarda güven sorununa neden olmuştur.
- Gelişmekte olan bir ekonomi olarak yoğun yaşanan belirsizliklerin ve dış şoklara karşı direnci düşük olan ülke ekonomisinin uzun vadeli yatırımları yüksek riskli kılması kurumları murabahaya yönlendirmektedir.
- Son olarak Murabaha finansmanının bankaya sunmuş olduğu bazı kolaylıklar mevcuttur. Bunlar; finansman sürecinin açık ve sonuçları açısından öngörülebilir oluşu, teminatın varlığı, tazmin kolaylığı ve riskin ortaklıklara göre düşük seviyelerde izlemesidir.

Murabaha yöntemi konusunda yukarıda ifade edilen diğer eleştirilere de birçok haklı ve mantıklı izah getirilmiştir. Detay izahlara bu çalışmanın konusu olmadığından değinilmeyecektir. Bu noktada murabahaya ilişkin eleştirilerde amacın daha iyi bir sistem inşasına katkı sağlanması olduğu unutulmamalıdır. İlgili eleştirileri yapan taraflar incelendiğinde İslam İktisadı ve Finansının gelişmesi için çaba sarf eden uzmanlardan oluştuğu anlaşılmaktadır. İkazların birçoğu sistemin geliştirilmesi adına dikkate alınması gereken yapıcı önerilerdendir.

Kadim İslami finans yöntem ve araçlarının günümüze taşınmasında bazı sorunlarla karşılaşması normal görülmelidir. Bazı uygulamalar geçmişte basit, açık ve fiziki olarak belirli koşullarda gerçekleşirken günümüz ticari hayatı birçok farklı araç ve teknolojiyle faydalanmaktadır. En basit örnekle alım satım işlemleri saniyeler içerisinde gerçekleşirken alıcı ve satıcı birbirini görmemektedir. Katılım bankacılığı uygulamaları günümüz şartlarında maslahatlar gözetilerek ve zaruretlere dayandırılarak icra edilmektedir. Yöntemlerin uygulanmasında gözetilen maslahatların anlaşılması da finansman yöntemlerinin tartışılmasındaki en temel sebeplerdendir.

#### 2.4. Çalışan Sorunu

İslami finans kurumlarında çalışan kişilerin müşterilerine sistemi doğru ifade edebilmesi için farklı alanlarda kalifiye olması beklenir. Bu önemli husus kurumlarda istihdam edilen kişilerin kalitesine dikkat çekmektedir. Öncelikli olarak çalışanların İslami Finansı anlamış ve özümsemiş olmaları sistem için hayati unsurlardandır. Akabinde çalışanların İslam hukuku, ekonomi, finans, bankacılık ve son aşamada iletişim alanlarında yetkinlik kazanmış olmaları gerekmektedir. Alanında uzmanlaşmamış çalışanlar katılım bankaları ve sektör açısından büyük sorunları da beraberinde getirmektedir. En yalın şekliyle müşteriye doğru ifade edilemeyen sistem yanlış anlaşılmalara, yersiz eleştirilere, müstehzi yorumlara ve potansiyel müşteri kayıplarına neden olmaktadır (Duramaz, 2018: 46-47).

Her şirket zamanla bir kurum kültürü geliştirir. Çalışanlar ise kurumların kültürünü ve felsefesini yansıtan vitrinler olarak kabul edilir. Bu nedenle çalışanlara özveri, inanç ve bağlılığı aşımak kurumların en temel prensiplerindedir. Bu minvalde çalışanlarda İslami finans sistemine olan inancın tam olması İslam iktisadı kurumlarının gelişimi açısından büyük önem taşımaktadır. Bu konunun önemine rağmen özellikle katılım bankalarında İslami finans anlayışı açısından yeterli bilgiye sahip olmayan birçok personelin istihdam edildiği müşahade edilebilir. Bankacılık sektöründe personel devir hızının yüksek oluşu ve İslami finans bağlamında personelden beklentinin fazla olması bu durumun sebeplerinden olabilir.

Bu sorunun çalışanların işe başlangıcıyla birlikte verilecek olan kurum içi eğitimlerle aşılması gerekmektedir. Katılım bankaları çalışanlarda olması gereken entelektüel temeli eğitimler vererek kazandırabilir. Bu sorunun kaynağında çözülmesi ve genç adayların nitelikli gelişimi adına üniversitelerde "İslam İktisadı ve Finansı" ve "Katılım Bankacılığı" gibi lisans bölümlerinin artırılması da bir diğer çözümdür. Son olarak lisans üstü eğitim programlarının sayısı artırılarak üniversitelerde İslami Finans araştırma merkezlerinin kurulması sağlanmalıdır. Akademide yaşanacak gelişmeler ve bilinçli tercihlerin artışıyla çalışan profilinin de değişeceği varsayılabilir.

#### 2.5. Devlet Desteği Sorunu

1975 yılı İslami bankacılıkta dönüm noktası olarak kabul edilmektedir. O yıl itibariyle İslam Kalkınma Bankası kurulmuş (ISDB, 2005) ve on yıl sonra Türkiye'de İslami bankacılık faaliyetleri Özel finans kurumları (ÖFK) adıyla başlamıştır. ÖFK'ler ülkede uzun yıllar yönetimler tarafından göz ardı edilmiş, muhatapları tarafından banka olarak algılanmamış ve finansal sistem içerisinde üvey evlat muamelesi görmüştür. Yurtdışı işlemlerde temel bankacılık işlemlerinden olan teminat mektupları muhatap bankalarca kabul görmemiş ve müşterilerden farklı bankalardan teminat mektubu alınması istenmiştir. Bu davranışın altında ÖFK'lerin banka ismini taşımamaları ve bu tip bir kurum türünün yalnızca Türkiye'ye has olması yatıyordu. Kurumların bankadan ziyade "özel finans kurumu" olarak tanımlanmaları uluslararası bankacılık sisteminde iş yaparken güvenilirliği konusunda da şüpheler uyandırıyor

(Haziroğlu, 2017:278). Bu gibi nedenlerle 2000'li yılların başlarına kadar sistem gelişememiş İslami bankacılık faaliyetlerinin sektör payı %1 - %2 etrafında dalgalanmaya devam etmiştir (Özel Finans Kurumları Birliği, 2004:25) (TKBB, 2010:35).

Türkiye ile benzer yıllarda (1983) ilk İslami bankasını kuran Malezya ise İslami finansa çarpıcı bir biçimde gelişme göstermiştir. Nüfusunun yarısından biraz fazlası Müslüman olan ülke (Baykal, 2019), küresel İslâmi finans pazarından en fazla payı alan ülkeler arasına girmiştir (Khidhir, 2018). Malezya'da sergilenen bu başarının arkasında kamunun İslami finansı stratejik bir alan olarak görmesi, desteklemesi ve konuyu devlet politikası haline getirmesi yatmaktadır. Örneğin Malezya'da emekli sandıklarında toplanan tutarlar devlet kararı gereğince İslami finans yatırım araçlarında değerlendirilerek sektöre destek verilmektedir. Ayrıca Malezya Merkez Bankası tarafından Uluslararası İslami Finans Üniversitesinin (INCEIF - International Center for Education in Islamic Finance) kurulması konuya verilen önemi anlamakta yeterli olacaktır. Bu kurum yalnızca İslami finans konusunda eğitim veren ve uzmanlaşan öncü bir üniversite olarak dikkat çekmektedir (Çızakça, 2019:67).

80'li yıllarda ÖFK'lerin kuruluşuna izin verilmesine karşın ilgili kurumlar birçok hususta katı düzenlemelere maruz kalmıştır. Örneğin ÖFK'lerin yapacakları reklamlar önceden Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından denetlenmiştir. İlgili kurumların faaliyetlerini kısıtlayıcı birçok farklı uygulamaya gidilmiş hatta yeni şube açılmasına dahi izin verilmemiştir (Karaman, 2019). ÖFK'lar ilan ve reklamlarında kesinlikle "İslam" ve "Şeriat" gibi uluslararası İslami finans literatüründe sıkça kullanılan kelimeleri kullanmayacaklardır. ÖFK'lar bu nedenle hedef kitlelerine ulaşmak ve onların dikkatlerini çekmek adına reklamlarında "faizsiz kazanç", "bereket kapınız" gibi İslami çağrışım yapan kavramları tercih etmişlerdir. Günümüzde dahi Katılım bankalarının reklamlarında "İslami Finans" kavramının kullanılmadığı görülebilir. ÖFK'lar 1999 yılında Bankalar Kanunu'ndaki değişiklik ile kapatılma aşamasına gelmiştir. Fakat karara ilişkin eleştiriler üzerine kurumların Bankalar Kanunu'na tabi olmasına karar verilmiştir. Bu vesileyle ilgili kurumlar 15 yıl sonra ilk kez doğrudan bankalar kanunu ile ilişkilendirilmiştir. ÖFK'ler ilk KHK yayımlandığı 1983 yılından 2002'ye kadar yaklaşık yirmi yıl boyunca birçok yasal belirsizlikle de karşı karşıya kalmışlardır. 2002 sonrası İslami finans stratejik alan olarak hükümet programlarına girmiş ve "katılım bankası" tanımlamasıyla 2005'te banka niteliği kazanmışlardır. En son aşamada ise 2019 yılında amaca ve İslam hukukuna uygun yönetmelik ve tebliğler hazırlanarak İslami finans uygulamaları resmileştirilmiştir. Günümüze kadar yaşananlar incelendiğinde ÖFK'lerden katılım bankalarına meşakkatli süreçlerden geçilmiş ancak son 10 yılda devlet desteği yavaş yavaş hissedilmeye başlanmıştır.

## 2.6. Yasal Düzenleme Sorunları

İslam iktisadı uygulamalarının en sık karşılaştığı sorunların başında yasal düzenleme sorunu gelmektedir. Kapitalist ekonomik sistem içerisinde ticari ve finansal düzenlemeler doğal olarak faiz ve faizli çözümler içermektedir. Dolayısıyla İslami finans kuruluşları faizden uzak durma hususunda ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmaktadır. 1983 yılında Bakanlar Kurulunun Özel Finans Kurumları Kararnamesiyle hayatımıza giren bu yapılar 2005 yılına kadar "Özel Finans Kurumları" gibi sistemi açıklamaktan uzak bir tanımlamaya maruz kalmışlardır. Bu süreçte ilgili kurumlar misyonlarını daha açık ifade etmek adına kendilerini "Faizsiz Finans Kurumu" olarak tanımlamaya da gayret etmişlerdir. 2005 yılında ise özel finans kurumlarının ismi "Katılım Bankası" olarak değiştirilmiş ve bankacılık hukukuna tabi tutulmuştur. Katılım bankası isimlendirmesinde amaç kâr ve zarara katılmayı ifade etmek olurken toplum nazarında yine İslami finans kurumlarının temel amacının anlaşılmasını zorlaştıran bir tanımlamanın içine düşülmüştür. Dünyada "İslami Bankacılık" olarak adlandırılan bir sektöre verilen bu farklı tanımlamalar İslami finans kurumlarının kendilerini ifade etmeleri açısından sorun olmaya devam etmektedir. Günümüzde akademik çalışmalara bakıldığında sistemi tanımlamak adına "insani finans, faizsiz finans kurumları, faizsiz bankacılık, İslami bankalar, katılım bankaları, etik bankacılık gibi farklı tanımlamaların olduğu görülür. Hâlbuki bu karmaşanın mevzuatta birçok şeyi açıklamaya matuf "İslami banka" gibi basit bir tanımlama ile çözülebileceği düşünülmektedir.

Türkiye'de Katılım bankaları fon kullandırma yöntemlerinin tanımlanması konusunda henüz 2019 yılında Bankacılık Kanununda kendine yer bulabilmiştir. Dolayısıyla daha düne kadar mevzuatta tanımlanmayan İslami finans yöntem ve araçları asli kaideleri ile uygulanmaya yakın zamanda aday olmuştur. "Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına Dair Yönetmelik" te yapılan değişiklik ile

- "Satım yöntemleri; kâr beyanı ile satım (murabaha), kârsız satım (tebliye), pazarlık usulüyle satım (müsaveme), peşin ödemeli satım (selem), açık hesaplı satım (isticrar), kâr beyanı ile emtia satımı (teverruk) ve eser sözleşmesi (istisna),
- Kiralama yöntemleri; adi kiralama, finansal kiralama, faaliyet kiralaması, ürün kiralaması ve işgücü kiralaması,

- Ortaklık yöntemleri; emek-sermaye ortaklığı (mudarebe), kâr-zarar ortaklığı (müşareke), yatırım ortaklığı (girişim sermayesi), mülkiyet ortaklığı, zirai ortaklıklar,
- Vekâlet yöntemleri, adi vekâlet ve yatırım vekâleti,
- Diğer yöntemler, karşılıksız ödünç (karz-ı hasen), kefalet, garanti, vaat, ödül vaadi (cuâle) türleri ile Kurulca belirlenecek diğer yöntemler” İslami finans terminolojisine uygun olarak yasal çerçeve kazanabilmiştir.

Ek olarak bu tanımlamaların katılım bankaları açısından henüz yeterli olduğu söylenemez. Bu kapsamda tek düzen hesap planı (THP) ve bankacılık hesap planında da gerekli düzenlemeler yapılması ivedilikle gerekmektedir. Örneğin; Katılım bankaları ile çalışan bir işletmenin katılım hesaplarından elde ettiği kâr payları THP’ye göre halâ “642 - Faiz Geliri” olarak kayıt altına alınmaktadır. Bu minvalde 642’den ziyade “Kâr Payı Geliri” hesap kıvrımları tanımlanarak işletmelerin de faiz dışı gelirlerini daha şeffaf ve doğru şekilde izlemesi mümkün olacaktır. Bu tanımlamalar borsada işlem gören şirketlere yatırım yapmayı planlayan ve faiz konusunda hassas yatırımcılar açısından da belirleyici olabilecek niteliktedir.

Son olarak ise 14.09.2019 tarihinde katılım bankalarının faizsiz bankacılık ilke ve standartlarına uygun şekilde faaliyet göstermek üzere oluşturacakları yapı ve süreçler için Uluslararası İslami Finans Kurumları’nca yayımlanan standartları esas alınarak “Faizsiz Bankacılık İlke ve Standartlarına Uyuma İlişkin Tebliğ” yürürlüğe girmiştir. Uyum için, Tebliğ’in yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 6 aylık bir geçiş süreci tanınmıştır. Bu düzenlemeyle faizsiz bankacılık faaliyetlerinin uluslararası faizsiz bankacılık kaidelerine uyumu sağlanacak ve denetim mekanizmaları oluşturulacaktır.

Bahsedilen yasal düzenlemelerin henüz erken aşamasını yaşıyor olması nedeniyle herhangi bir çıktının test edilmesi veya sürece ne oranda dahil olduklarının gözlemlenmesi mümkün olmamıştır. İlerleyen süreçlerde yasal düzenlemelerin uygulamada nasıl bir değişime ve iyileşmeye vesile olacağını görmek mümkün olacaktır.

### 3. BEŞERİ SORUNLAR

#### 3.1. Müslümanların İslam Ekonomisine Olan İnanç Sorunları

Müslüman toplumlar kapitalist ekonomi uygulamalarına sömürgeleştirme hareketleri ile birlikte maruz kalmaya başlamışlardır. Uzun yıllar süren ve sürmekte olan kapitalist emperyalizmin sonuçları yıllar içerisinde tüm Müslüman toplumların ekonomilerinde ister istemez etkili olmuştur. Ülkemiz de bu etkiden nasibini fazlasıyla almıştır. Bu tespitin İslam iktisadı açısından en olumsuz sonucu ise toplumun Türkiye’de 36 yıllık bir geçmişi olmasına rağmen İslami Finans uygulamalarının varlığından dahi habersiz olmalarıdır. Haberdar olan tarafların ise konvansiyonel finans kurumlarından farkına ilişkin entelektüel bilgileri düşük seviyelerdedir. Dolayısıyla bu olumsuz tablo İslami finansın tercih edilmesini sağlayacak şuurun oluşmasını engellemektedir.

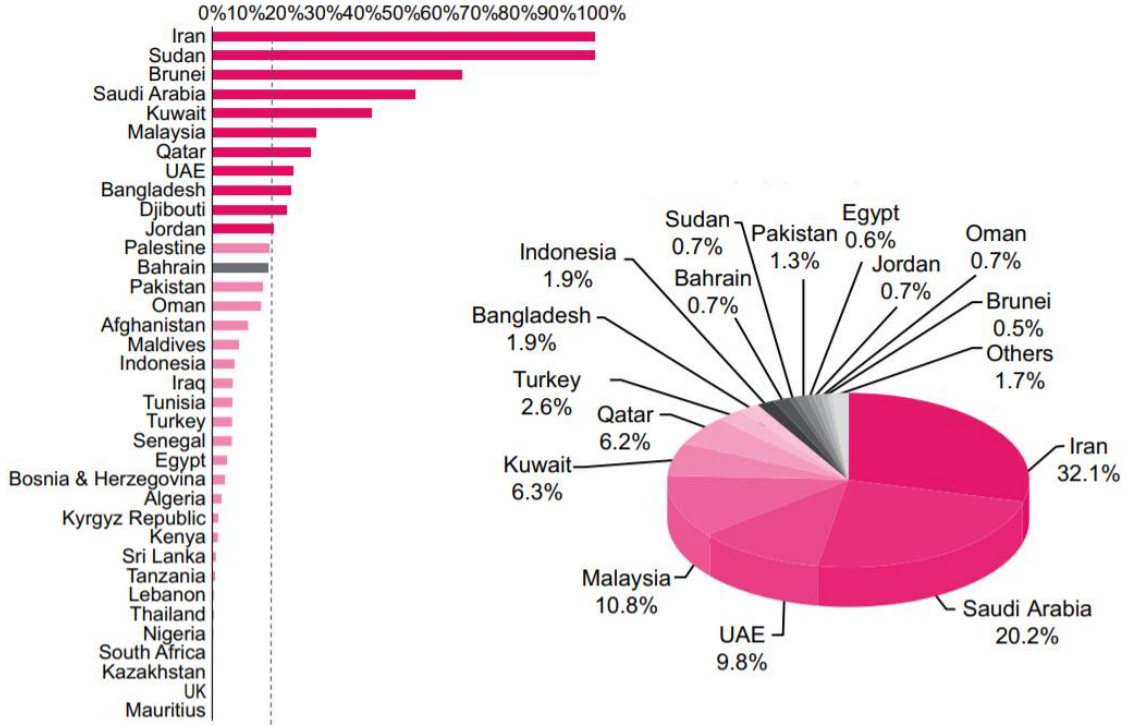
İslam İktisadı anlayışının temeli olan ahlâki ve hukuki kaideler bireyler ve kurumlarda ortaya çıkan bozulmalar nedeniyle kapitalist bankacılık uygulamalarının gölgesinde kalmaktadır. Ülkemizde katılım bankacılığına ilişkin getirilen eleştirilerin birçoğu uygulamaya ilişkin olurken İslami finansa karşı koyma biçimi ise konvansiyonel uygulamalara benzerlik açısından gelişmektedir. Bu tartışmaların altında yatan eksikliğin İslam’ın önerdiği iktisadi sistemin ahlâki ve hukuki temellerini dikkate almamak açıkça söylenebilir. İslam iktisadi sistemi kendi ahlâki prensiplerini uygularken diğer taraftan iktisadi hedeflerini de yerine getirmeye çalışmaktadır. Bu çaba çoğu zaman İslami finans kurumlarının konvansiyonel kurumlara benzetilmesine neden olmaktadır. Toplumun kafasındaki bu ve buna benzer soru işaretlerini giderecek enformasyon akışının sağlanamaması da sistemin büyük bir güven sorunu yaşamasına neden olmaktadır.

Dünyada ve ülkemizde İslami finans anlayışının ve uygulamalarının karşılaştığı en ciddi sorun, sistemin farkındalık sorunu ve anlaşılabilirliği olmamasıdır. Müslüman toplumlarda yapılan birçok araştırma göstermiştir ki İslam iktisadı ve İslami finans anlayışı henüz Müslüman toplumlarca yeterince anlaşılabilir değildir. Bu sorunun çözümüne yönelik hem teorik hem de uygulamadaki çalışmaların yeterli olmadığı ve artırılması gerektiği söylenebilir. Bu sorunun çözümüne ilişkin olarak Sebahattin Zaim tarafından Homo-İslamicus olarak nitelendirilen Müslüman bireylerden öncelikli beklenen “İslam İktisadı ve Finansı uygulamalarının gerekli ve zaruri olduğuna inanması yanı sıra sistemi her durumda ve şartta kullanmakta ısrar etmesi” olduğu söylenebilir (Zaim, 1992:47). Ancak bu temel beklentilerin tam tersine günümüzde toplumun tabanından entelektüel bireylere kadar İslami finansa ilişkin eleştiriler ve kuşku ifadeleri açıkça ifade edilmektedir. Ülkemizde ve birçok Müslüman toplumda seküler iktisadi davranışın standart bir beklenti haline gelmesi de sektörün güven sorunlarına olumsuz katkılar yapmaktadır. Kapitalist iktisadi düşüncede rasyonel birey fayda ve kar maksimizasyonuna ulaşmaya çalışır. Bu süreçte akıl ön planda iken dini tüm değerler arka planda kalmaktadır. Bu düşüncenin ürettiği bireyler ise hazcılığın (hedonizm) ve

bencilliğin (egoizm) temsilciliğini üstlenerek kapitalist düşüncüyü beslemektedir (Çamlı, 2020:172). Dolayısıyla bu krizlerin ve inanç sorunlarının aşılması halinde toplum davranışlarının kapitalist ekonominin dışına çıkarılabilmesi mümkün görülmektedir.

2019 yılının 2. yarısında hazırlanan ve İslami finans faaliyeti yürüten ülkelerde sektörün toplam finans sektöründeki payları dikkate alındığında Müslüman toplumların konuya verdiği önem ve inanç anlaşılabilir.

**Şekil 1:** İslami Bankacılığın Ülkelerin Toplam Bankacılık Sektöründeki Payı ve Küresel İslami Bankacılık Payları



**Kaynak:** (IFSB, 2020)

Dünya üzerinde 50 civarında Müslüman toplum ve Müslüman nüfusun yoğun olduğu devletler bulunmaktadır (World Population Review, 2020). Yukarıdaki tablo incelendiğinde ise yalnızca 11 ülkenin toplam bankacılık payında İslami finansın %20'yi aştığı görülebilir. 1.9 milyar Müslümanın yaşadığı dünyada ilgili oranın ne denli çarpıcı olduğu düşünülmelidir (Kettani, 2020:7). İslam İktisadı ve Finansının geliştirilmesinde tüm Müslüman bireylere ve toplumlara büyük sorumluluklar düşmektedir.

### 3.2. Müslümanların Ahlâk ve İktisat İkilemi

Ahlâk ve İktisat kavramları hem İslam düşüncesinde hem de İslam dışı sistemlerde modernleşmeye kadar birlikte değerlendirilmiştir. İktisat Ahlâk'ın bir alt şubesi olarak ele alınarak önce ahlâki değerler akabinde muamelat incelenmiştir. Ancak modernleşme ile birlikte gelişen kapitalist ekonomi anlayışı Ahlâk ve İktisat kavramlarını birbirinden koparmıştır (Bulut, 2015:106). Batılı ekonomiler faydaya ulaşma adına tüm ahlâki değerlerden uzaklaşarak her türlü davranışın olağan karşılandığı bir ekonomi paradigmasına maruz kalmıştır. Max Weber bu rasyonalitenin sonuçlarını "*dünyanın büyüünün yok olması, anlam kaybı, özgürlük kaybı, ruhsuz uzmanlar, hissiz hedonistler ve yeni putperestlik tarzı*" olarak ifade etmektedir (Weber, 2001:17-18). Ayrıca Adorno ve Horkheimer gibi batılı felsefecilerin çalışmalarında da kapitalist ekonomik rasyonaliteye dair "*çocuksu narsizm ve akıl tutulması*" gibi ciddi eleştiriler görülmektedir.

Modernleşme öncesi toplumlarda günümüzün birçok iktisadi faaliyeti yasak veya haram kabul edilirken sonrasında ise bu kabuller kapitalizme boyun eğmek zorunda kalınmıştır. İktisat ve Ahlâkın birbirinden bağımsız hale gelmesi sadece batı toplumlarını değil aynı zamanda Müslüman toplumları da derinden etkilemiştir. Dolayısıyla Müslüman bireylerin iktisadi işlemlerinde sergilemiş oldukları kapitalist veya bireyci rasyonel davranışlar İslam iktisadının önündeki en ciddi bir diğer sorundur. Bu başlık İslam ve modern kapitalizm arasında sıkışmış bireyler sorunsalı olarak da değerlendirilebilir.

Finansal kurumlar, piyasalar ve finansal ürünler her ülke insanının davranış ve tabiatına göre değişim ve gelişim göstermektedir. Benzer şekilde ülkelerin finansal işlemlerinin hangi alanlarda yoğunlaştığını gözlemleyerek toplumların finansal davranışları incelenebilir. Konvansiyonel bankacılık uygulamalarının Osmanlıda geç dönemlerde ortaya çıkması ve aynı süreçte Avrupa'da sistemin gelişmiş olması ancak toplumsal ve kültürel farklılıklar ile izah edilebilir. Nihayetinde Osmanlı'nın anayasası olan şer-i hukuk faizli



işlemlere izin vermez iken Avrupa'nın mer-i hukuku bu tip işlemlerin yapılmasına genel olarak müsaade etmiştir. Buradan hareketle günümüz Türk bankacılık sisteminin gelişimi, karlılığı veya tam tersi İslami finansın sektör içerisindeki küçük payı toplumun sistemlere olan davranışları ile açıklanabilir.

Konvansiyonel bankacılığın faize dayandığı ve birçok noktada haram işlemlerden oluştuğu bilinmesine rağmen ciddi seviyelerde gelişmesi bireylerin kapitalist davranışlarına dayandırılabilir. Basit bir örnekle, %99'u Müslüman olarak ifade edilen Türkiye'de bireyler en ufak bir fon temini ilişkisinde dahi "konvansiyonel banka mı yoksa katılım bankası mı tercih etmeliyim" karmaşasını yaşamaktadır. Bu fon temin aşamasında kıyas ise genellikle "hangi kuruma toplamda daha az ödeme yaparım" şeklinde gelişmektedir. Bu yaklaşım sonucunda bireylerin Homo-Islamicus olmaktan ziyade asli itibarıyla Homo-Economicus olduğu anlaşılmaktadır. Kuran ve Sünnetten elde edilen bilgi faizin haram olduğu yönünde iken birey iktisadi olarak rasyonel davranmakta ve maliyetler nedeniyle faiz temelli fon kullanmayı tercih etmektedir. İslami düşünceye göre kısa vadeli kâr edinmeye çalışan birey uzun vadede ahiretini tehlikeye atmaktadır. İslami finansman alternatifleri bulunurken bir malı konvansiyonel bankalar aracılığıyla daha ucuza alabiliyor olmak faiz içeren krediyi meşru kılmamaktadır. Diğer taraftan fazla kâr payı ödeyerek ev sahibi olmak da paranın zayi edilmesi anlamına gelmemektedir. Faizin olduğu işlemlerde kişisel menfaat düşünülmemelidir. Çünkü faiz konusunda Allah Teâlâ'nın (c.c.) ciddi uyarılarda bulunduğu aşağıdaki ayeti kerimelerden anlaşılmaktadır.

- "Faiz yiyenler ancak şeytanın çarparak sersemlettiği kimse gibi kalkarlar. Bunun sebebi onların, "Alım satım da ancak faiz gibidir" demeleridir. Hâlbuki Allah (c.c.) alım satımı helâl, faizi ise haram kılmıştır. Artık kime Allah'tan (c.c.) bir öğüt erişir de faizciliği bırakırsa geçmişte yaptığı kendisine aittir, işi de Allah'a (c.c.) kalmıştır. Kim de yine faizciliğe dönerse işte bunlar orada devamlı kalmak üzere cehennemliklerdir. Allah (c.c.) faizi tüketir, sadakaları ise arttırır ve Allah (c.c.) hiçbir inkârcı günahkârı sevmez" (Bakara 2/275-276).
- "Ey iman edenler! Kat kat faiz yemeyin. Allah'tan (c.c.) sakının ki kurtuluşa eresiniz" (Âl-i İmran 3/130)
- "Ey iman edenler, Allah'tan (c.c.) sakının ve eğer inanmışsanız faizden arta kalanı bırakın. Şayet böyle yapmazsanız, Allah'a (c.c.) ve Resulü 'ne karşı savaş açtığınızı bilin. Eğer tövbe ederseniz artık sermayeleriniz sizindir. Böylece ne zulmetmiş olursunuz ne zulme uğratılmış olursunuz." (Bakara 2/278-279).
- "İnsanların malları içinde artsın diye faizli ödünç verdikleriniz Allah (c.c.) katında artmaz,..." (Rum 30/39).
- "...kendilerine yasaklandığı halde faizi almaları ve haksızlıkla insanların mallarını yemeleri yüzünden önceden helâl kılınan temiz ve iyi şeyleri onlara haram kıldık ve içlerinden inkâra sapanlara acı bir azap hazırladık." (Nisa 4/160-161).

Müslümanların finansal kararlarında yaşadıkları bu ikilem dikkate alındığında sistemin gelişimine ilişkin şu sonuca varılabilir: Müslüman bireylerin iktisadi davranış sorunları çözülemediği müddetçe İslam iktisadi kurumlarının tam anlamıyla başarılı olması beklenmemelidir.

### 3.3. Müslümanların Sisteme Dair Kaygıları Neticesinde Ortaya Çıkan Sorunlar

Gelişmiş veya az gelişmiş olsun tüm Müslüman toplumlarda, bankacılık sisteminin faiz ile özdeşleştirilmesi nedeniyle sisteme mesafeli duran veya tamamen haram olduğunu düşünen belirli bir kesim bulunmaktadır. İlgili kesimler İslami bankacılık uygulamalarının dahi güvenilir olmadığını düşünürken takva açısından "banka" tanımlamasına haiz hiçbir kurumla ilişkiye girilmemesi gerektiğine dair güçlü kabullere sahiptirler. Ülkemizde de benzer anlayışa sahip bireyler ve bu bireylerin davranışlarına öncülük eden kanaatler bulunmaktadır. Bu davranış tarzı ve kanaatler sistemin geliştirilmesinin önündeki diğer önemli sorunlardandır.

Müslüman toplumlarda kitleleri etkileyen ilim adamları ve kanaat önderleri hep olmuştur. Bilene danışmak düsturu Kur'an-ı Kerim de "..., eğer bilmiyorsanız kitaplar hakkında bilgi sahibi olanlara sorun" şeklindeki ayeti kerimenin bir yansıması olarak önemsenmiş, ilim adamları büyük saygı ve muhabbet görmüştür. Ek olarak aşağıda belirtilen ayeti kerimeler de bu önemi desteklemiştir.

- "..., De ki: "Hiç bilenlerle bilmeyenler bir olur mu!" Doğrusu ancak akıl iz'an sahipleri bunu anlar." (Zümer 39/ 9)
- "..., Kulları içinden ancak bilenler, Allah'ın büyüklüğü karşısında (korku) heyecan duyarlar." (Fâtır 35/ 28)
- "..., Allah iman edenleri yüceltir; kendilerine ilim verilmiş müminleri ise, [cennette] kat kat derecelerle yükseltir." (Mücadele 58/ 11)

Ülkemizde birçok ilim adamı ve kanaat önderi bulunmaktadır. İlgili kişiler toplumsal birçok konuda olduğu gibi katılım bankacılığına ilişkin de sorulara muhatap olmaktadır. İlim adamları bu noktada kendi

kanaatlerini dile getirirken ortaya çıkan durum karmaşaya neden olabilmektedir. Çünkü görülmektedir ki kanaat önderleri İslami bankacılık uygulamaları hakkında ortak bir fikre sahip değildirler. Belirli ilim adamları katılım bankalarının desteklenmesi gerektiğine dair çabalar ortaya koyarken belirli ilim adamları ise “kâğıt üstünde helal sistem, ehven-i şer, hile-i şer’iyye” gibi sistemin güvenilirliğini düşüren tahkir edici açıklamalar yapmaktadır. Bu durumun neticesinde toplumun belirli bir kesimi katılım bankalarıyla erken aşamada ilişkilerini kesmektedir. Bu nedenle katılım bankalarına dahi güvenmeyen tarafların fonları yastık altında kalmaya devam etmektedir.

Ülkelerin ekonomik büyümelerinin belirleyici değişkenlerinden biri tasarruf rakamlarıdır. Tasarrufların yüksek seviyelerde olması yurtiçi yatırımların finanse edilmesinde ülkelerin elini güçlendiren unsurlardandır. Aksi halde daha yüksek faizli yurtdışı fonların temin edilmesi gerekmektedir. Yurtiçi tasarrufların yeterli düzeyde olması devletlerin güçlü ve istikrarlı bir iktisadi sistemin oluşturulmasında öncelikli hedeflerindedir. Neticede ekonomik açıdan gelişmiş ülkeler incelendiğinde bankacılık sistemlerinin büyük ve bireysel tasarrufların yüksek olduğu açıkça görülebilir (Canbaz, 2020:95). Katılım bankaları, Müslüman bireylerin sisteme ilişkin farklı kanaatleri münasebetiyle hem kendi hem de ülke ekonomik gelişimine yeterince katkı sağlayamamaktadır. Âtıl fonların hem katılım bankalarına hem de ekonomiye kazandırılması adına katılım bankaları kanaat önderleriyle beraber çalışmalar yürütmeli ve standart bir kabulün oluşturulmasına öncülük etmelidir.

## SONUÇ

İslam İktisadı ve Finansının sorunlarına ilişkin genel bir çerçeve çizilmeye çalışılan bu çalışmada konunun Ülkemiz uygulamaları açısından irdelendiği, sistemin özellikle Müslüman olmayan toplumlarda karşılaştığı piyasa sorunları gibi konulara değinilmediği (Efendić, Hadžić, & Izhar, 2017:11) ve eklenmesi gereken farklı sorunlar olabileceği unutulmamalıdır. Yanı sıra alanda uzmanlaşan bilim insanları ile alan dışından bilim insanlarının da sorunlara ilişkin yaklaşımları farklı olabilir.

Bu çalışmada faydasız eleştirilerden uzak durmaya gayret gösterilerek, geliştirilmesi elzem konular üzerinde durulmuştur. Özetle ifade edilen sorunlar; *teoriye ilişkin sorunlar, uygulamaya ilişkin sorunlar ve beşerî sorunlar* olarak 3 başlıkta toplanmıştır. İlk olarak teoriye dair sorunlar başlığı altında teori karmaşası, alanda yetişmiş bilim insanı sorunu ve literatürün Türkçe dışında bir birikime sahip olmasından bahsedilmiştir. İkinci olarak uygulamada karşılaşılan sorunlar başlığı altında konvansiyonel bankacılık ve katılım bankacılığı arasındaki benzerlikler, sistem oyuncularının ve ürünlerin tanınmaması, finansman yöntemleri ve murabaha karmaşası, çalışan sorunu, devlet desteği sorunu ve yasal mevzuat sorunları üzerinde durulmuştur. Son olarak ise beşerî sorunlar başlığı altında Müslümanların İslam ekonomisine olan inanç sorunları, ahlâk ve iktisat ikilemleri ve sisteme dair kaygıları neticesinde ortaya çıkan sorunlardan bahsedilmiştir.

İslami finansal kurumlar kapitalist iktisadi sisteme bir alternatif olmaktan ziyade sistemden pay almaya yönelik çalışmalar yürütmektedir. Temsilciler adaletli, katılımcı, insan merkezli ve risk paylaşımını esas alan politikalarından öte konvansiyonel finansın kâr odaklı hedefleri arasında kendi varlık sebeplerinden giderek uzaklaşmaktadır. Bu uzaklaşma kanıksayarak ve tedricen gelişmektedir. Dolayısıyla İslam İktisadı ve Finansının varlık felsefesi uygulamacılar tarafında yavaş yavaş dikkatlerden kaçmaktadır. Gelişen bu süreç konvansiyonel finans anlayışının daha önce de farklı finansal sistemleri kendi potasında eritme süreçleriyle benzerlik arz etmektedir<sup>3</sup>. Son tahlilde İslami finansı geliştirme çabalarının kapitalizm karşısında henüz yeterli seviyede olmadığı değerlendirilebilir.

İslam İktisadı ve Finansının ülkemizde ciddi bir gelişme gösterdiği açıktır. Bu olumlu kazanımlara rağmen alana ilişkin birçok sorun güncelliğini korumaktadır. Çalışmada değinilen sorunların aşılmasında halâ düzenli bir yaklaşıma ve zamana ihtiyaç olduğu açıktır. Bireyden başlayarak toplumsal bir farkındalık ve İslami finans kurumlarının kendilerini gözden geçirmeleri öncelikli beklentilerdendir. Belirlenen sorunların bir kısmı belki de hiç çözüme kavuşmayacak öznel davranışları ifade ederken bir kısmı ise teknik sorunlara ilişkindir. Bu nedenle alanın ihtiyacı olan etkinliğe ve temel felsefesine kavuşturulması adına gerçekçi bir yaklaşım izlenmelidir. Sistemin daha görünür ve rekabet edebilir olması adına öncelikle teknik sorunlara ilişkin çalışmalar yapılması ardından bireysel sorunlara ilişkin ahlâki çalışmalar üzerinde durulmasının faydalı olacağı kanaatine ulaşılmıştır.

<sup>3</sup> Sosyalizm örneği.

## KAYNAKÇA

- Baykal, C. (2019), 3 Din 1 Ülke : Malezya. Ceren Baykal Web Sitesi: <https://cerenbaykal.com/3-din-1-ulke-malezya-kuala-lumpur-federal-bolge-cami-batu-magaralari-thean-hou-tapinagi/>, (25.06.2019).
- Bayraktaroğlu, S. (2013), Eğitim Sistemindeki Yabancı Dil Sorunsalı. Milliyet Web Sitesi: <https://www.milliyet.com.tr/yazarlar/dusunenlerin-dusuncesi/egitim-sistemindeki-yabanci-dil-sorunsali-1736403>, (13.11.2020).
- Bektaş, Ş. (2019), En Yaygın Finansman Yöntemi Murabaha ve Eleştiriler. Katılım Bülteni: <https://www.katilimbulteni.com/en-yaygin-finansman-yonetemi-murabaha-ve-elestiriler/>, (08.11.2020)
- Bulut, M. (2015), "Ahlak ve İktisat", Adam Akademi, 5 (2), 105-123.
- Canbaz, M. F. (2013), "Katılım Bankacılığının Türk Bankacılık Sistemindeki Yeri, Çalışma Şekli, Enstrümanları ve Performans Analizi", *Yüksek Lisans Tezi*, Kırklareli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Kırklareli.
- Canbaz, M. F. (2020), İslâmi Finans Aracı Olarak Karz-ı Hasen ve Katılım Bankaları İçin Bir Model Önerisi. Türkiye Katılım Bankaları Birliği Web Sitesi (TKBB): <https://www.tkbb.org.tr/akademik-calismalar>, (11.11.2020)
- Çamlı, A. Y. (2020), "Zenginleşme' Paradoksunun Aristo-Macintyre Düşüncesinde Çözümlemeye Çalışılması", *Muhafazakâr Düşünce Dergisi*, 59, 170-193.
- Çızakça, M. (2019), *İslam Ekonomisi ve Finansına Giriş*, Konya: KTO Karatay Üniversitesi Yayınları.
- Dar, H. (2017), Shari'a Scholars Versus Islamic Economists. Islamic Economist Web Site: <https://www.islamiceconomist.com/?p=1459>, (01.09.2020)
- Dewett, K. K. (1948), *Modern Economic Theory*, Delhi: Premier Publishing Co.
- Duramaz, S. (2018), "Doğrulamalı Faktör Analizi İle Katılım Bankalarının Talep Yapısının Belirlenmesine Yönelik Alan Araştırması: Ege Bölgesi Örneği", (Ed.) Türkiye Katılım Bankaları Birliği, Katılım Finansmanında Yeni Yaklaşımlar, İstanbul: TKBB Yayınları.
- Durmuş, A. (2011), "İslam Hukuku Açısından Günümüz Kredi ve Finansman Yöntemleri", (Ed.) H. Bacak, İslam Hukuku Açısından Tarihten Günümüze Kredi ve Finansman Yöntemleri İstanbul: Ensar Neşriyat.
- Efendić, V., Hadžić, F., & Izhar, H. (2017), *Critical Issues and Challenges in Islamic Economics and Finance Development*. Cham, Switzerland: Palgrave Macmillan.
- Erdem, H. (2016), "Meslek ve Ahlak", (Ed.) A. Diken, Ahilik ve Meslek Ahlakı, Konya: KTO Karatay Üniversitesi Yayınları.
- Hazıroğlu, T. (2017), *Katılım Ekonomisi Yeni Zihin Yeni İktisat*. İstanbul: İz Yayıncılık.
- IFSB. (2020), Islamic Financial Services Industry Stability Report 2019. Kuala Lumpur, Malaysia: Islamic Financial Services Board.
- ISDB. (2005), *Islamic Development Bank Group in Brief*. Jeddah: ISDB.
- Karaman, H. (2019), Katılım Bankalarını Niçin Korumalıyız. Yenişafak Web Sitesi: <https://www.yenisafak.com/yazarlar/hayrettinkaraman/katilim-bankalarini-nicin-korumaliyiz-2053774>, (10.10.2020)
- Kettani, H. (2020), "Muslim Population in Asia", Proceedings of the 2009 International Conference on Social Sciences and Humanities, 1-9.
- Khidhir, S. (2018), Islamic Finance: A Lucrative Opportunity. The Asean Post Web Sitesi: <https://theaseanpost.com/article/islamic-finance-lucrative-opportunity>, (09.09.2020)
- Kuveyt Türk Katılım Bankası. (2020), 1 Ocak-31 Aralık 2019 Hesap Dönemine Ait Bağımsız Sınırlı Denetim Raporu, İstanbul: Kuveyt Türk Katılım Bankası.
- Lila, N. K. (2018), "Katılım Bankalarının Murabaha İşlemlerinde Malın Kabzı Meselesinin İslam Hukuku Açısından Değerlendirilmesi", *Uluslararası İslam Ekonomisi ve Finansı Araştırmaları Dergisi*, 4 (2), 43-61.
- Orhan, Z. H. (2018), Türkiye'de İslam İktisadının Sorunları. İlke Web Sitesi: <https://ilke.org.tr/turkiyede-islam-iktisadinin-sorunlari/1930>, (18.08.2020)

Özel Finans Kurumları Birliği. (2004), *Dünyada ve Türkiye’de Faizsiz Bankacılık*, İstanbul: Özel Finans Kurumları Birliği.

Özsaatci, F. G. (2019), "Katılım Bankacılığı Reklamlarında İçerik Analizi", *Business and Economics Research Journal*, 10 (5), 1127-1142.

Özsoy, M. (2012), *Sağlam Bankacılık Modeli İle Katılım Bankacılığına Giriş*, İstanbul: KuveytTürk Yayınları.

TBB. (2020), Aktif Büyüklüklerine Göre Banka Sıralaması - 2019 - Eylül. TBB Web Sitesi:

[https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/Aktif\\_Buyukluklerine\\_Gore\\_Banka\\_Siralamasi/3818](https://www.tbb.org.tr/tr/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/Aktif_Buyukluklerine_Gore_Banka_Siralamasi/3818) , (04.09.2020)

Tekin, B. (2019), "Üniversite Öğrencilerinin Katılım Bankacılığına Yönelik Bilgi, Algı ve Farkındalık Düzeyleri ve Tercihlerine Etkisi", *Uluslararası Bilimsel Araştırmalar Dergisi* (IBAD), 4 (1), 135 - 150.

Terzi, A. (2013), "Katılım Bankacılığı: Kitaba Uymak mı, Kitabına Uydurmak mı?", *Karadeniz Sosyal Bilimler Dergisi*, 5 (9), 1-14.

TKBB. (2010), Katılım Bankaları 2009. İstanbul: Türkiye Katılım Bankaları Birliği.

TKBB. (2020), Tarihçe. TKBB Web Sitesi: <https://www.tkbb.org.tr/tarihce>, (10.11.2020)

Toraman, C., Ata, H. A., ve Buğan, M. F. (2015), "İslami Bankacılık Faaliyetlerine Yönelik Müşteri Algısı Üzerine Bir Araştırma", *Gaziantep University Journal of Social Sciences*, 14 (4), 761-779.

Weber, M. (2001), *The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism*. London and New York: Routledge Classics.

World Population Review. (2020), Muslim Majority Countries 2020. World Population Review Web Site: <https://worldpopulationreview.com/countries/muslim-majority-countries/> (13.12.2020)

Zaim, S. (1992), *İslam - İnsan Ekonomi*. İstanbul: Yeni Asya Yayınları.

